FITNESS FORUM

2025/26

АНАЛИТИКА & ИНДУСТРИЯ

Пилатес

НОВЫЙ ТРЕНД В ФИТНЕСЕ

ФРАНЧАЙЗИНГ В ФИТНЕСЕ

TRENDS

ФИТНЕС ИНДУСТРИИ

Учебный центр

НА АУТСОРСИНГЕ

ПЛАНИРОВАНИЕ, УПРАВЛЕНИЕ КОМАНДОЙ

ЭФФЕКТИВНАЯ БИЗНЕС-МОДЕЛЬ ДЕТСКОГО ЦЕНТРА

КАК ПОМОГАТЬ КЛИЕНТАМ, НЕ ТЕРЯЯ СЕБЯ

Yang Consult®

Правовая и GR-поддержка
спортивных проектов любого уровня

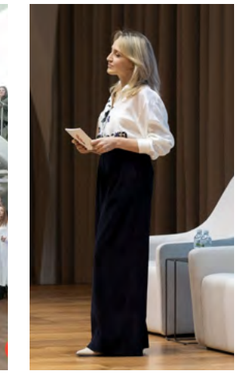
От локального фитнес-клуба до международной арены:

- Консультирование по спортивному и фитнес-законодательству
- Трудовые, агентские договоры, контракты с блогерами
- Защита прав в спортивных и коммерческих спорах
- Представительство в государственных и третейских судах
- Опыт работы с **FIFA DRC, КХЛ, РФС**

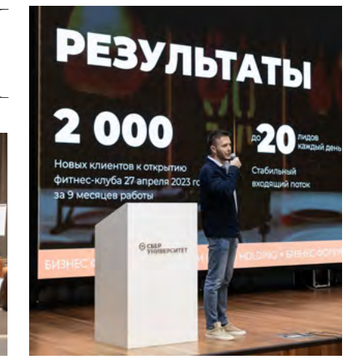
YANG CONSULT

Аудит рисков вашего проекта — проверьте свою безопасность

yangconsult.com



FITNESS FORUM



ДОРОГИЕ ДРУЗЬЯ!

МЫ СНОВА ВМЕСТЕ — НА ГЛАВНОМ СОБЫТИИ ГОДА ДЛЯ ФИТНЕС-ИНДУСТРИИ Fitness Forum 2025 — это не просто встреча профессионалов, а пространство для обмена опытом, идеями и решениями, которые формируют завтрашний день нашей отрасли.

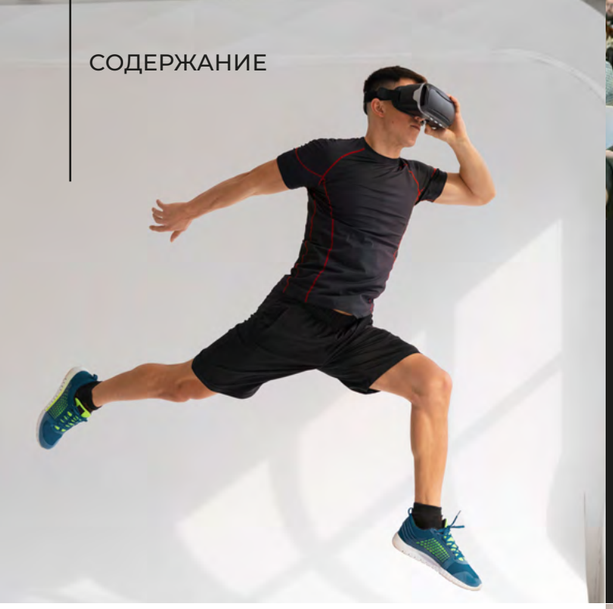
Мы верим: устойчивое развитие начинается с открытого диалога, глубокой экспертизы и взаимной поддержки друг друга. И именно поэтому создаем площадку, где каждый может найти ответы на свои вопросы, задать вектор будущих изменений и вдохновиться кейсами коллег.

Традиционно к Форуму приурочен выпуск специального журнала. Он станет продолжением наших дискуссий, собрав актуальные практики и мнения ведущих экспертов.

Пусть дни, проведенные на Форуме, станут для вас источником полезных встреч, честного профессионального обмена и новых инсайтов. Желаем вдохновения, уверенности в своих решениях и настоящего удовольствия от общения с теми, кто говорит с вами на одном языке.

С уважением,
редакция журнала Fitness Forum

СОДЕРЖАНИЕ



ФИТНЕС-ОБРАЗОВАНИЕ

12 ЕЛЕНА МАТАФОНОВА: РАЗВИВАЕМ ФИТНЕС-ИНДУСТРИЮ ЧЕРЕЗ КАЧЕСТВЕННОЕ ОБРАЗОВАНИЕ

14 РУССКИЙ ИНСТИТУТ ФИТНЕСА — ЭТО ВАШ УЧЕБНЫЙ ЦЕНТР НА АУТСОРСИНГЕ

АНАЛИТИКА & ИНДУСТРИЯ

6 РЫНОК ФИТНЕС-УСЛУГ РОССИИ 2025

10 ФИТНЕС-РЫНОК 2025: ОТ БУРНОГО РОСТА К УМНОЙ СТРАТЕГИИ

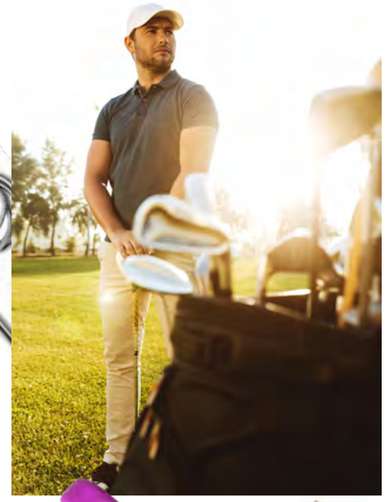
ФИТНЕС В ЛИЦАХ

18 ВЕРА ЗАРЯ
28 РИНЕЛЛЯ ЛОМОВА
34 СЕРГЕЙ ПИМЕНОВ
52 ДМИТРИЙ ЯШАНЬКИН
61 ДМИТРИЙ ШЕПТУХОВ
65 ВЛАДИМИР СНЕЖИК

СТРАТЕГИЯ & УПРАВЛЕНИЕ

26 HR-СТРАТЕГИЯ: ПОКОЛЕНИЕ Z И КАДРОВЫЙ ГОЛОД

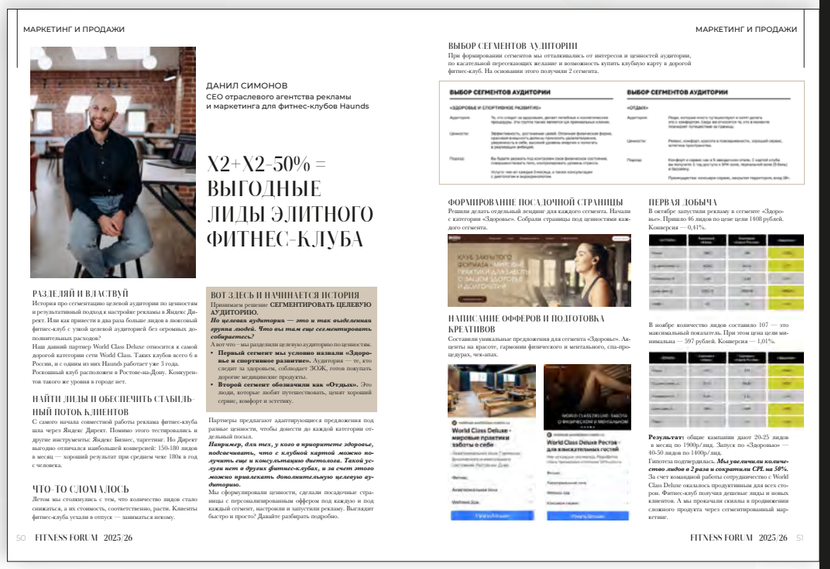
30 НЕВИДИМАЯ УСТАЛОСТЬ



МАРКЕТИНГ И ПРОДАЖИ

46 ФОРМУЛА ВЫСОКООХВАТНОГО ПОСТА ДЛЯ ФИТНЕС-КЛУБА

50 X2+X2-50% = ВЫГОДНЫЕ ЛИДЫ ЭЛИТНОГО ФИТНЕС-КЛУБА



МАРКЕТИНГ И ПРОДАЖИ

ДАНИЛ СИМОНОВ
CEO отраслевого агентства рекламы и маркетинга для фитнес-клубов Haunds

X2+X2-50% = ВЫГОДНЫЕ ЛИДЫ ЭЛИТНОГО ФИТНЕС-КЛУБА

РАЗДЕЛЯЙ И ВЛАСТВУЙ

ВОТ ЗДЕСЬ И НАЧИНАЕТСЯ ИСТОРИЯ

ЧТО-ТО СЛОМАЛОСЬ

ВЫБОР СЕГМЕНТОВ АУДИТОРИИ

ФОРМИРОВАНИЕ ПОСАДОЧНОЙ СТРАНИЦЫ

ПЕРВАЯ ЛОВЫЧА

НАПИСАНИЕ ОФФЕРОВ И ПОДГОТОВКА КРЕАТИВОВ

МАРКЕТИНГ И ПРОДАЖИ

50 FITNESS FORUM 2025/26

FITNESS FORUM 2025/26 51

FITNESS FORUM

ЖУРНАЛ FITNESS FORUM. №3, 1.09.2025

Учредитель
ООО «Русский институт фитнеса»

Главный редактор:
ЕЛЕНА МАТАФОНОВА

Редактор:
КИРА КОРЯК

Литературный редактор:
ТАТЬЯНА АЛЕКСЕЕВА

Фотографии в журнале из архивов Русского Института Фитнеса и личных архивов авторов статей www.freepik.com

Тираж: 3000 шт.
Бесплатно

18+

АДРЕС РЕДАКЦИИ:

123007, г. Москва, вн.тер. г. муниципальный округ Хорошевский, улица 5-я Магистральная, д. 20, кв./оф. этаж помещение 1/I комната/офис 1/БЗС

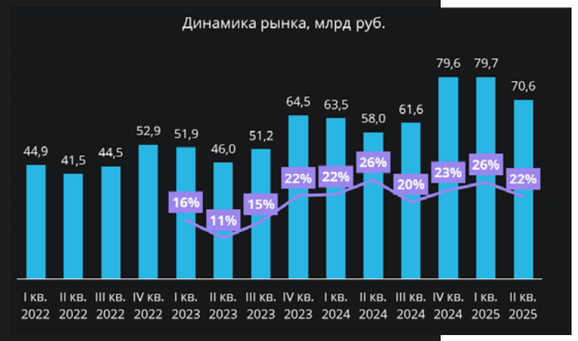
Редакция не несет ответственности за содержание рекламных текстов и модулей.
Мнение редакции может не совпадать с мнением авторов.

РЫНОК ФИТНЕС-УСЛУГ РОССИИ 2025

2024 год оказался крайне позитивным для фитнес-индустрии России – оборот по итогам года вырос на 23% до 262,8 млрд. руб., а темпы прироста были наиболее высокими за последние годы. Казалось, что в 2025 году рынок продолжит свой активный рост, однако в итоге все оказалось сложнее. В материале обзор ключевых изменений на рынке и прогноз на конец 2025 года от аналитиков компании FitnessData.

Если бегло посмотреть на цифры, которые мы готовили на ежемесячной основе, и отчеты по I кв. 2025 года и I полугодию 2025 года, то может показаться, что рынок продолжает свой рост еще более высокими темпами и отрасль чувствует себя очень хорошо, но на деле ситуация в 2025 году и 2024 году имеет серьезные различия.

Темпы прироста действительно высокие – по итогам II кв. 2025 года таковы, что мы можем говорить уже про 7 кварталов непрерывного роста темпами выше 20% – это лучший период роста отрасли в номинальном выражении за последние 10 лет. Однако нужно разобраться в деталях, чтобы понять, на чем основан рост.



7 ТРЕНДЫ, ПЕРСПЕКТИВЫ И ОСОБЕННОСТИ РОСТА

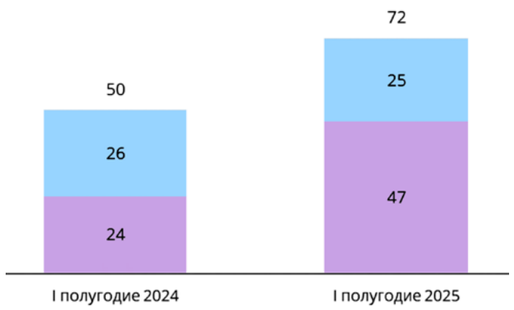
Делимся 4 ключевыми тезисами, объясняющими рост рынка в I полугодии 2025 года и причины вероятного замедления рынка во второй половине 2025 года:

1

Количество открытий выросло, но только за счет одного оператора

По итогам I полугодия 2025 года в России открылось 72 новых фитнес-клуба площадью более 500 кв. м.. Как мы и прогнозировали год назад, рекуррентных клубов теперь открывается больше, чем классических (25 против 47), однако, весьма неожиданным становится тот факт, что больше половины всех новых фитнес-клубов в стране открыл один оператор – DDX Fitness, на который пришлось 37 открытий в I полугодии 2025 года. Если рассмотреть рыночные показатели без учета DDX Fitness, то количество открытий сократилось – и мы понимаем почему – высокая ключевая ставка ЦБ не позволяет игрокам занимать в банках для развития запланированных объектов – бизнес замер в ожидании улучшения ситуации со ставкой.

Открытия новых клубов в I полугодии 2024 и в I полугодии 2025 года



2

Фактор повышения цен теперь главный и это не очень хорошо

Долгое время рынок демонстрировал повышенные темпы прироста за счет вовлечения новых клиентов в фитнес — входящий трафик по-прежнему положительный, но фактор повышения цен теперь является главным для роста фитнес-отрасли. Так, по итогам I полугодия цены выросли в среднем на 13%, т.е. они объясняют 54% прироста рынка. Но мы понимаем, что повышение цен не может быть бесконечным, а реальные доходы в 2025 году уже растут темпами ниже, чем в 2024 году – вероятно, дальнейшее повышение цен уже не будет таким активным, что приведет к сложностям с выполнением планов, если не растить количество оказанных услуг или количество клиентов в клубе.

3

Столица вновь растет быстрее рынка

Московский рынок продолжает бить все рекорды и по итогам I полугодия 2025 года достиг оборота в 67,8 млрд. руб. – это прирост на внушительные 34%! Москва обеспечивает более половины прироста рынка – ни один из топ-12 регионов по обороту не растет такими же темпами, близки лишь Татарстан и Башкортостан. Факт столь мощного прироста Москвы на фоне низких темпов прироста в регионах говорит о том, что в целом рынок замедляется.

4

2023 и 2024 гг. был прирост доли дополнительных услуг более высокими темпами

Увеличивались цены на дополнительные услуги, росло количество оказанных дополнительных услуг. В 2025 году рост этого сегмента рынка приостановился: кажется, что до конца года соотношение по рынку 68% на 32% должно сохраниться.
Ключевые причины, которые влияют на снижение темпов прироста доли дополнительных услуг:
a. Сокращение темпов прироста реальных доходов населения и возможностей совершать дополнительные траты покупателями (переход в режим экономии);
b. Стремительный рост доли рекуррентных клубов, которые в меньшей степени ориентированы на дополнительные услуги;
c. Повышение цен на дополнительные услуги опережающими темпами привело к балансировке спроса и предложения.

ЧТО ЖЕ ДАЛЬШЕ БУДЕТ С РЫНКОМ?

Мы предполагаем, что год завершится со значением в диапазоне от 300 до 328 млрд. руб.: во многом ситуация будет зависеть от роста реальных доходов, ставки ЦБ РФ и курса рубля к доллару США.
Позитивный сценарий предполагает прирост на 25%, но для этого доходы населения должны продолжить расти крайне высокими темпами, а ставка быть снижена хотя бы до 14-15%, что активизирует использование кредитных продуктов и рассрочек в потребительской сфере, а также позволит более уверенно расти студийному сегменту рынка во второй половине года.

Базовый сценарий – прирост рынка на уровне 19%, то есть ниже, чем в 2024 году, но выше, чем в 2023 году, подразумевает инерционность с точки зрения макропроцессов и геополитики, постепенное снижение ставки до 16–17% к концу года и ослабление рубля к доллару США к декабрю до 90-95 руб.
Негативный сценарий подразумевает прирост рынка на уровне 14%: в сценарий заложено замедление темпов прироста реальных доходов населения, усиление геополитического давления (санкции и ослабление рубля), а также сохранение ставки на уровне 18% к концу года.

ФИТНЕС-РЫНОК 2025:

ОТ БУРНОГО РОСТА К УМНОЙ СТРАТЕГИИ

ВОЗМОЖНОЕ ЗАМЕДЛЕНИЕ ТЕМПОВ, НОВЫЕ ФОРМАТЫ И ЦИФРОВИЗАЦИЯ: КЛЮЧЕВЫЕ ТРЕНДЫ, КОТОРЫЕ БУДУТ ОПРЕДЕЛЯТЬ РАЗВИТИЕ ИНДУСТРИИ В БЛИЖАЙШИЕ ГОДЫ

ОЛЬГА КИСЕЛЕВА
Президент Ассоциации операторов фитнес индустрии

Первая история, о которой стоит говорить, — вероятное замедление роста фитнес-рынка, первые признаки которого проявились в мае-июне 2025 года. Темпы, которые держались с конца 2021-го и достигали 18–23% год к году по объему валовой выручки, исходя из общих тенденций, вероятно будут замедляться. Это не означает, что отрасль перестанет развиваться, но предпосылки к снижению темпов роста очевидны. Об этом говорили на форумах АОФИconnect в марте и в августе 2025 года, это демонстрирует аналитика рынка.

В основе прошлой динамики — рост интереса к фитнесу. Количество людей, занимающихся спортом, по данным Fitness Data уже превысило 5% жителей страны. Это значит, что интеграция спорта в повседневную жизнь идет, но ее ограничивает снижение платежеспособности. Отсюда рост популярности модели фитнеса по подписке. Рекуррентная модель позволяет платить ежемесячно, а не вносить крупный аванс, распределяя финансовую нагрузку бюджета потребителя. Для молодого поколения, зумеров, это привычный формат потребления, ведь они с детства пользуются подписками в кино, музыке и книгах. Сейчас на подписке работает около 20% московских клубов (в России — 8–9%). За крупными игроками подтягиваются и небольшие сети, осваивающие эту бизнес-модель.

Еще одна тенденция — развитие студийного формата: небольшие площади, одна-две услуги, близость к дому. Это связано с тем, что свободных больших помещений под мультифункциональные клубы все меньше, а локаций площадью 70–300 м² много. Студийный бизнес поддерживает привычка клиентов получать сервис «в 15 минутах от дома» и желание платить только за конкретное направление (сайкл, йога, танцы), а не за весь спектр услуг. Есть и кадровый фактор: у тренеров в больших клубах часто возникает «стеклянный потолок», и они открывают собственные проекты.

Важный тренд — геймификация. Молодое поколение привыкло к системе достижений, соревновательности и цифровому взаимодействию. Это создает сообщество, повышает вовлеченность и превращает услугу в игровой процесс. Сюда же относятся VR-технологии, искусственный интеллект и автоматизация — чем меньше времени клиент тратит на организационные мелочи, тем выше его лояльность.

Отдельно стоит отметить, что цены на фитнес растут медленнее реальной инфляции и медленнее, чем в других услугах. Причина — опасения бизнеса потерять клиентов при резком повышении стоимости и то, что фитнес пока не в числе приоритетов даже у продвинутых горожан. В развитых странах регулярно тренируются 15–20% населения, у нас — около 5%, так что потенциал роста значителен. Осторожная ценовая политика позволяет удерживать клиентов и одновременно наращивать вовлеченность через сервис, продукт и формат.

Очевидно, что ресурс у развития бизнеса в отрасли есть, и поэтому мы видим появление и стремительное развитие новых сетей с эффективными моделями.

ЕЛЕНА МАТАФОНОВА

основатель и руководитель Русского института фитнеса о силе образования, расширении границ и уникальных возможностях Fitness Forum 2025

РАЗВИВАЕМ ФИТНЕС-ИНДУСТРИЮ ЧЕРЕЗ КАЧЕСТВЕННОЕ ОБРАЗОВАНИЕ

В современном, стремительно меняющемся мире, где технологии диктуют темп, а конкуренция обостряется с каждым днем, корпоративное обучение стало инвестицией в самое ценное – будущее вашей компании. А повышение личной профессиональной квалификации – стратегической необходимостью для карьерного роста.

Команда РИФ, опираясь на многолетний опыт организации обучения, создает пространство, где каждый может приумножить свои знания, освоить новые навыки и стать частью сильного комьюнити.

Мы организуем обучение для опытных профессионалов и тех, кто только начинает свой путь в индустрии, предлагая различные форматы обучения по всем направлениям: фитнес, продажи, сервис, управление.

Каждая программа РИФ – это тщательно продуманный образовательный путь, основанный на практике, экспертизе и сильной методологии. Мы поможем подобрать программу, идеально отвечающую именно вашим потребностям.

Безусловно организация эффективного корпоративного обучения требует большого опыта, и не все руководители хотят вкладываться в создание и содержание собственного учебного центра. Мы же готовы взять на себя функции «Корпоративного Института» вашей компании.

Грамотно выстроенный процесс обучения, индивидуально подобранный формат занятий, привлечение ведущих спикеров и экспертов позволяют нам развивать сотрудников в соответствии с новыми вызовами рынка и создавать для вас сильную и по-настоящему эффективную команду.

НЕ СТОИТ ОПАСАТЬСЯ, ЧТО ВЫ ОБУЧИТЕ СОТРУДНИКОВ, А ОНИ УЙДУТ. БУДЕТ ХУЖЕ, ЕСЛИ ОНИ НЕ ОБУЧАТСЯ И ОСТАНУТСЯ

ГДЕ ЖЕ ИСКАТЬ ТУ САМУЮ МОТИВАЦИЮ?

Универсального рецепта не существует. Для одних – это карьерный взлет, для других – ощутимый финансовый эффект. Но помните: ни то, ни другое невозможно без постоянного профессионального роста! Любой бизнес на современном этапе, а фитнес-индустрия особенно – это бурный поток инноваций. Вчерашние, казалось бы, безотказные инструменты сегодня уже не приносят плодов. Нужны свежие подходы, прорывные методики, новое видение во всем. Именно поэтому компании так высоко ценят готовность своих сотрудников к непрерывному развитию.

FITNESS FORUM 2025 – МАСШТАБНОЕ ДВИЖЕНИЕ, МЕНЯЮЩЕЕ ФИТНЕС-ИНДУСТРИЮ К ЛУЧШЕМУ

Русский институт фитнеса – больше, чем просто обучение. Мы создаем впечатляющие события для любого бизнеса: от интенсивных тренингов до масштабных форумов и конференций. И делаем это с душой и профессионализмом.

Деловая программа наших мероприятий всегда наполнена актуальными и острыми темами с участием самых востребованных экспертов.

Сегодня лучших из лучших собирает Fitness Forum 2025.

Мы расширяем границы, выходим за рамки традиционного фитнес-сообщества, приглашая лидеров не только индустрии, но и представителей крупного бизнеса, чтобы иметь возможность ориентироваться на сильнейших.

Но Fitness Forum 2025 – это больше, чем просто форум! Теперь он приобрел новый, более грандиозный масштаб, расширяющий горизонты и возможности для аудитории всей страны. **Нами подготовлен уникальный онлайн-марафон, доступный из любого уголка России.** Это целая неделя интенсивного погружения в знания с ведущими спикерами.

А в формате офлайн общения на гостеприимной площадке СберУниверситета мы вновь собираем ведущих экспертов, лидеров и профессионалов, чтобы поговорить о развитии, выработать новые взгляды на актуальные задачи, обменяться мнениями, опытом, свежими идеями роста.

И мы по-прежнему стремимся, чтобы форум стал не только мощным деловым мероприятием, но и источником вдохновения, местом живого общения единомышленников, зарядом позитивной энергии и взаимной поддержки.

РУССКИЙ ИНСТИТУТ ФИТНЕСА – ЭТО ВАШ УЧЕБНЫЙ ЦЕНТР НА АУТСОРСИНГЕ

МАРИНА ВЫБОРНОВА
директор по развитию Русского Института Фитнеса

Современный бизнес требует от компаний постоянного развития и адаптации к изменениям. Одним из ключевых факторов успеха становится инвестирование в обучение персонала. Корпоративные учебные центры и программы профессионального развития не только повышают квалификацию сотрудников, но и напрямую влияют на финансовые показатели компании. Рассмотрим, как постоянное обучение сотрудников способствует росту прибыли и эффективности бизнеса.

ВЛИЯНИЕ ОБУЧЕНИЯ НА ФИНАНСОВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ

Крупные корпорации единогласно утверждают: инвестиции в обучение персонала приносят ощутимые плоды. В частности, исследования показывают, что обученные сотрудники демонстрируют большую скорость и качество работы, значительно снижают количество ошибок и рациональнее распоряжаются ресурсами компании.

УВЕЛИЧЕНИЕ ИННОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА

Обучение стимулирует креативность и внедрение инноваций, что повышает конкурентоспособность продуктов и услуг.

УВЕЛИЧЕНИЕ ПРОДАЖ

Компания McDonald's после внедрения системы обучения сотрудников отметила рост среднего чека на 15%. В фитнес-индустрии, прошедшие обучение менеджеры по продажам, могут увеличить конверсию в абонементы на 20-30%.

СНИЖЕНИЕ ТЕКУЧЕСТИ КАДРОВ

Инвестиции в развитие персонала повышают лояльность сотрудников и, как следствие, снижают затраты на подбор и адаптацию новых работников. Сотрудники, имеющие возможности для профессионального роста, реже покидают компанию, что приводит к сокращению расходов на рекрутинг и обучение.

ПОВЫШЕНИЕ ЛОЯЛЬНОСТИ КЛИЕНТОВ = ПОВЫШЕНИЕ КАЧЕСТВА ОБСЛУЖИВАНИЯ КЛИЕНТОВ

В сферах, ориентированных на клиентский опыт, более квалифицированные сотрудники напрямую влияют на удовлетворенность клиентов, что способствует росту продаж. Это приводит к сокращению жалоб и возвратов, а также к увеличению повторных покупок и лояльности.
Интерес к обучению персонала стремительно растет из-за быстрых рыночных изменений и растущей конкуренции.
Исследование Сберуниверситета, охватившее 313 владельцев и топ-менеджеров из 13 отраслей, подтверждает эту тенденцию. Начиная с 2023 года российские компании активно наращивают инвестиции в развитие своих сотрудников.
Однако, создание собственного учебного центра в каждой компании сопряжено со значительными затратами на персонал, организацию процессов и привлечение спикеров.

ФИТНЕС-ОБРАЗОВАНИЕ

РУССКИЙ ИНСТИТУТ ФИТНЕСА СНИМАЕТ ЭТИ ЗАБОТЫ, ПРЕДЛАГАЯ КОМПЛЕКСНУЮ ОРГАНИЗАЦИЮ ОБУЧАЮЩИХ МЕРОПРИЯТИЙ ДЛЯ СОТРУДНИКОВ И РУКОВОДИТЕЛЕЙ, А ТАКЖЕ ПРОВЕДЕНИЕ ВСЕХ ВИДОВ АТТЕСТАЦИЙ. МЫ ОХВАТЫВАЕМ ВСЕ КЛЮЧЕВЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ: ФИТНЕС, МАРКЕТИНГ, СЕРВИС, ПРОДАЖИ, УПРАВЛЕНИЕ

УЧЕБНЫЙ ЦЕНТР ФИТНЕС-КЛУБОВ – ЭТО СТРАТЕГИЧЕСКИЙ ИНСТРУМЕНТ РАЗВИТИЯ БИЗНЕСА

ЕГО КЛЮЧЕВЫЕ ЦЕЛИ:

- **Стандартизация качества обслуживания** – обеспечение единых высоких стандартов работы;
- **Повышение профессионального уровня сотрудников** от тренеров до менеджеров по продажам;
- **Формирование корпоративной культуры** – создание команды, разделяющей ценности компании;
- **Снижение текучести кадров** – обучение и развитие повышают лояльность персонала;
- **Рост прибыли** – квалифицированные сотрудники увеличивают продажи и удержание клиентов.

ЗАДАЧИ УЧЕБНОГО ЦЕНТРА

- Разработка и внедрение обучающих программ для разных должностей (тренеры, администраторы, менеджеры);
- Проведение тренингов по продажам, сервису, работе с возражениями;
- Обучение новым фитнес-методикам и трендам индустрии;
- Контроль знаний и навыков через аттестации;
- Создание системы наставничества для новых сотрудников;
- Анализ эффективности обучения и его влияния на бизнес-показатели.

МОТИВАЦИЯ СОТРУДНИКОВ К ПРОХОЖДЕНИЮ ОБУЧЕНИЯ

Чтобы преодолеть низкую вовлеченность персонала и инертность корпоративной культуры, которые тормозят развитие, необходима эффективная система мотивации. Она может включать:
Геймификацию: баллы, рейтинги и соревнования между клубами; **Карьерный рост:** лучшие сотрудники получают возможность повышения; **Материальные стимулы:** бонусы за успешное прохождение курсов; **Признание:** сертификаты, размещение на доске почета и публичная благодарность; **Доступ к эксклюзивным знаниям:** приглашение ведущих экспертов и проведение закрытых мастер-классов.

ВЫВОД: ОБУЧЕНИЕ = ПРИБЫЛЬ

Компании, которые системно инвестируют в обучение сотрудников, получают:
- Рост доходов за счет повышения эффективности;
- Снижение затрат на ошибки и текучку;
- Укрепление конкурентных преимуществ.

По данным Gallup, компании с развитыми программами обучения на 23% прибыльнее. Это означает, что Учебный центр – это не затраты, а стратегические инвестиции в развитие бизнеса, это проверенный путь к росту продаж, повышению лояльности клиентов и созданию сплоченной команды.
Для фитнес-клубов внедрение системного подхода к обучению позволит не только улучшить сервис, но и значительно увеличить прибыль.

ОТЛАЖЕННАЯ СИСТЕМА ОБУЧЕНИЯ СОТРУДНИКОВ – ЭТО НЕ ПРОСТО ЖЕЛАТЕЛЬНОЕ УСЛОВИЕ, ЭТО ДВИЖУЩАЯ СИЛА УСПЕХА

Вера Заря

CEO World Class Skolkovo, преподаватель MBA-программ и эксперт FPA

КОГДА ХОББИ СТАНОВИТСЯ СУДЬБОЙ

ИСТОРИЯ О ТОМ, КАК ФИТНЕС ВОШЕЛ В ЖИЗНЬ И ОСТАЛСЯ НАВСЕГДА

Мой путь в фитнесе начался с неосознанной некомпетентности.

Конечно, в далеких девяностых я совершенно не собиралась работать в фитнесе. Тогда даже слова фитнес, наверное, еще не было в России. Или было, но мало. Так мало, что никто о нем не слышал. По крайней мере, мои родители-физики точно ни о чем таком не подозревали.

И вот в 1990 году я на радость родителям поступаю в приличный институт с перспективой лет через пять стать прекрасным инженером. И практически сразу после поездки на традиционную студенческую «картошку» обнаруживаю, что с институтом мне страшно повезло: в нем была очень прогрессивная для того времени физкультура. Предмет делился на отделения: плавание, баскетбол, что-то еще и, внимание, отделение американской аэробики! Не просто вам там круги по стадиону наматывать, наклоны всякие делать и руками махать.

Разделение студентов по этим специализированным отделениям проходило через отбор: брали не всех, а только самых талантливых. Талант надо было проявить. Отбор проходил так: преподаватель показывал упражнения, студентки за ней повторяли. Те, кто повторял близко к оригиналу, садились на скамейку. Это означало, что тебя взяли. Если вы помните записи с видеокассет Синди Кроуфорд

ПЕРЕВОДИ НОВОЕ ЗНАНИЕ В НАВЫК СРАЗУ

того времени, можете примерно представить эти движения. У меня выходило не очень похоже, так как с координацией было не очень – на скамейку меня не сажали. Так что надежды попасть на скамью счастливчиков таяли вместе со временем урока.

Но тут случилось то, что я, вспоминая этот момент позже, считала настоящим чудом: преподавателя позвали к телефону! Для молодежи поясню, что в 1991 году телефон в кармане лежать не мог, он был приколочен к стене в коридоре института. Учительница вышла из зала и вместо себя поставила девушку-стажера Надю. И вот тут Надя показала движение, которое я выполнила совершенно идеально! Движение состояло из наклонов и касаний ладонями пола. Это был мой звездный час: я не то что ладонями, я кажется лбом в пол билась! И добилась: меня посадили на лавочку! Потом наш преподаватель Ольга Юрьевна долго не могла понять, как я попала в эту группу. У меня не получалось ничего! Все вправо, я влево! Все синхронно, я в разлад. Ноги отдельно – могу, руки отдельно – могу, соединить движения ногами и руками – не могу! НО! Я не пропустила за год ни одного урока физкультуры. И занималась с таким усердием, что прогресс был на лицо. А когда я сдала зачет в конце года, Ольга Юрьевна сказала: «Надо же, Заря, я в тебя совсем не верила. Ты такая корявая была и некоординированная. Но ты так улыбалась на каждом занятии, что рука не поднималась тебя выгнать! И вот ведь - молодец! Справилась!» Вот так улыбка, искренний интерес и упорство маньяка (количество повторений) определили мою судьбу.

И вот наступили каникулы. Физкультура закончилась вместе с сессией, и я осталась без своей американской аэробики. Продержалась неделю, потом открыла шкаф с зеркальной дверцей и попробовала позаниматься дома. После пары столкновений с предметами мебели голова заработала в новом направлении. Дом культуры в городском парке по моим соображениям подходил идеально, чтобы реализовать желание продолжить тренировки. И я отправилась

снова неслась в спорткомплекс Олимпийский, теперь уже на тренировку. Это было невероятное везение: я попала в первую на территории России организацию, которая не просто на мировом уровне проводила занятия, но еще и обучала инструкторов групповых программ – Федерация Аэробики России! Вот тут-то началось мое настоящее знакомство с аэробикой и вход в зону осознанной некомпетентности. Я поняла, что я ничего об аэробике не знала! Мой первый тренер Радик Саитов был мастер-тренером компании Reebok. И для нас он, конечно, был самым лучшим, самым красивым! Он мучал нас с очаровательной улыбкой и знал всю нашу огромную группу по именам. В тот же период я освоила еще одно крутое правило: переводи новое знание в навык сразу. Уча, мы учимся сами. И я стала внедрять и закреплять полученные навыки уже на своих занятиях в ДК (конечно, я не бросила своих девочек). После каждой тренировки по дороге домой я конспектировала на бумаге только что освоенную программу, чтобы ничего не забыть. Теперь это называется «релиз».

После нескольких месяцев тренировок в раздевалке Олимпийского появилась приятная женщина и объявила: «Девочки, мы проводим обучение на инструктора аэробики. Кто хочет пройти?» «Я» – Первая сказала я! Был уже 92 год. И я пошла получать профессию «Инструктор аэробики». Мой уровень осознанной некомпетентности стонал: анатомия, физиология, биомеханика, методика. Я отправилась в новую галактику знаний. Сказать, что было сложно – ничего не сказать. Прекрасная Лариса Валентиновна Сиднева – Президент Федерации Аэробики России, сама проводила много занятий и с такой любовью погружала нас в азы профессии, так виртуозно лепила из нас тренеров, так настойчиво учила бережному отношению к клиентам! Она стала моим ориентиром и кумиром навсегда.

ПОСЛЕ КАЖДОЙ ТРЕНИРОВКИ ПО ДОРОГЕ ДОМОЙ Я КОНСПЕКТИРОВАЛА НА БУМАГЕ ТОЛЬКО ЧТО ОСВОЕННУЮ ПРОГРАММУ, ЧТОБЫ НИЧЕГО НЕ ЗАБЫТЬ

на встречу с директором. В то время директор любого ДК был счастлив любой возможности коммерциализировать свои пустующие залы. Поэтому мы очень быстро с ней договорились на аренду зала три раза в неделю по одному часу за 30 рублей в месяц. Всего день ушел на то, чтобы продать своим шести подружкам «счастье» заниматься со мной американской аэробикой всего за пять рублей в месяц и ву а ля! Теперь я тренер! Вот так и началась моя карьера в фитнесе.

Заработка я с этого предприятия, как ни трудно подсчитать, на первом этапе имела ноль рублей, ноль копеек. Но, поверьте, он меня тогда и не интересовал. Я заниматься хотела! И еще мне очень хотелось (реально, сильно прям), чтобы мои подружки почувствовали - как же это круто, когда мышцы болят, что не разогнуться: попу ломит и ноги отваливаются! (Уровень неосознанной некомпетентности – я тогда сама не знала, чего я не знаю, но пользу причинить очень хотелось!)

И подружки почувствовали! И начали приводить других своих подружек. И мам. И даже бабушек. Заработало сарафанное радио. Денег уже хватало и на аренду зала, и на то, чтобы купить зеркала.

Осенью 1991 года я поехала на книжный рынок в Олимпийский. На пути к книгам мне встретилось объявление на столбе: «Занятия аэробикой: пн-ср-пт, Радик» и телефон для записи. Я поняла, что это знак – надо повышать «квалификацию». Добравшись до дома, я сразу позвонила и уже на следующий день

А однажды у меня дома раздался звонок. Этот разговор я помню, как вчера: «Вера, добрый день. Это Лариса Валентиновна, я приглашаю тебя на работу в Федерацию Аэробики России, приезжай, поговорим». Я кладу трубку, смотрю на свое отражение в зеркале и вижу дебильную улыбку и ошалевшие глаза. Бабушка кричит из кухни: «Кто звонил?», а я счастливо ору ей: «Президент! На работу зовет!»

Это была моя первая ступень на профессиональной лестнице. С Федерацией я прожила несколько самых счастливых лет: много училась у наших и международных специалистов, много работала, стала мастер-тренером и наставником для новых тренеров, летала с обучениями по всей стране, выступала как презентер. Свою группу тоже, кстати, не бросила, продолжала тренировать. Покупала новое оборудование, расширяла количество занятий, и их вели уже мои ученицы, которых я вырастила в тренеры. И это не было для меня бизнесом - я об этом даже не думала. Просто делала все, чтобы больше людей приходили заниматься.

Ну а уже позже прошла жесткий отбор в фитнес-клуб в самом центре. Клубы только-только начали открываться в Москве. Институт свой я закончила, чтобы не расстраивать маму, но ни одного дня инженером не работала. А фитнес стал для меня не просто модным словом – он стал моей профессией! А заодно вывел на новый уровень: уровень осознанной компетенции. Я теперь точно знала, кто я, что я знаю и умею, и чего хочу.

ФИТНЕС-БАРАМ «ЛИНИИ ВКУСА» – 25 ЛЕТ

ПОВОД РАССКАЗАТЬ ИСТОРИЮ БРЕНДА И ЕГО ШЕФА БОЛЕЕ ЧЕМ ДОСТОЙНЫЙ

Александр Невский — бренд-шеф компании, управляющий кухнями 12 предприятий в Москве и регионах. В его барах гости открывают новые вкусы и текстуры, а сам он создает гастрономию, в которой сочетаются стиль, польза и удовольствие.

«Линии Вкуса» – это экосистема, где гастрономия и спорт развиваются вместе: гости получают качественный сервис в формате «здорового удовольствия»

ЗНАКОВОЕ БЛЮДО

Главное наше достижение — не одно блюдо, а подход. В меню найдется выбор для спортсмена, вегетарианца и любого, кто заботится о здоровье. Мы создаем разнообразие, чтобы каждый нашел вкус по душе.

БАЛАНС ВКУСА И ПОЛЬЗЫ

Мы ориентируемся на три критерия: вкус, КБЖУ и эстетика подачи. Раньше найти баланс было сложно, сегодня это стало стандартом качества.

ТРЕНДЫ HEALTHY-КУХНИ

За 25 лет запросы гостей изменились: строгие диеты уступили место еде, которая сочетает комфорт и удовольствие. Сегодня тренд — баланс вкуса и пользы, натуральность и разнообразие. В «Линиях Вкуса» это реализовано через блюда, которые легко вписываются в ритм жизни и радуют вкусом.

ПРАВИЛА УСПЕХА

Управлять 12 кухнями в разных городах — вызов, но и вдохновение. Наши три правила: учитывать вкусы гостей в каждом городе, постоянно учиться и развиваться, сохранять творческий дух через сезонные special menu.

ВДОХНОВЕНИЕ

Иногда вдохновение приходит от самого продукта: его вкус, аромат, фактура могут задать целое направление для нового блюда. Конечно, в наше время все сложнее придумать нечто абсолютно уникальное, ведь гастрономия прошла огромный путь. Но именно поэтому мы ищем вдохновение в деталях: в сочетаниях, в подаче, в акцентах. Даже привычный ингредиент можно раскрыть по-новому, если относиться к нему с уважением и любопытством.

КАРЬЕРНЫЙ ПУТЬ

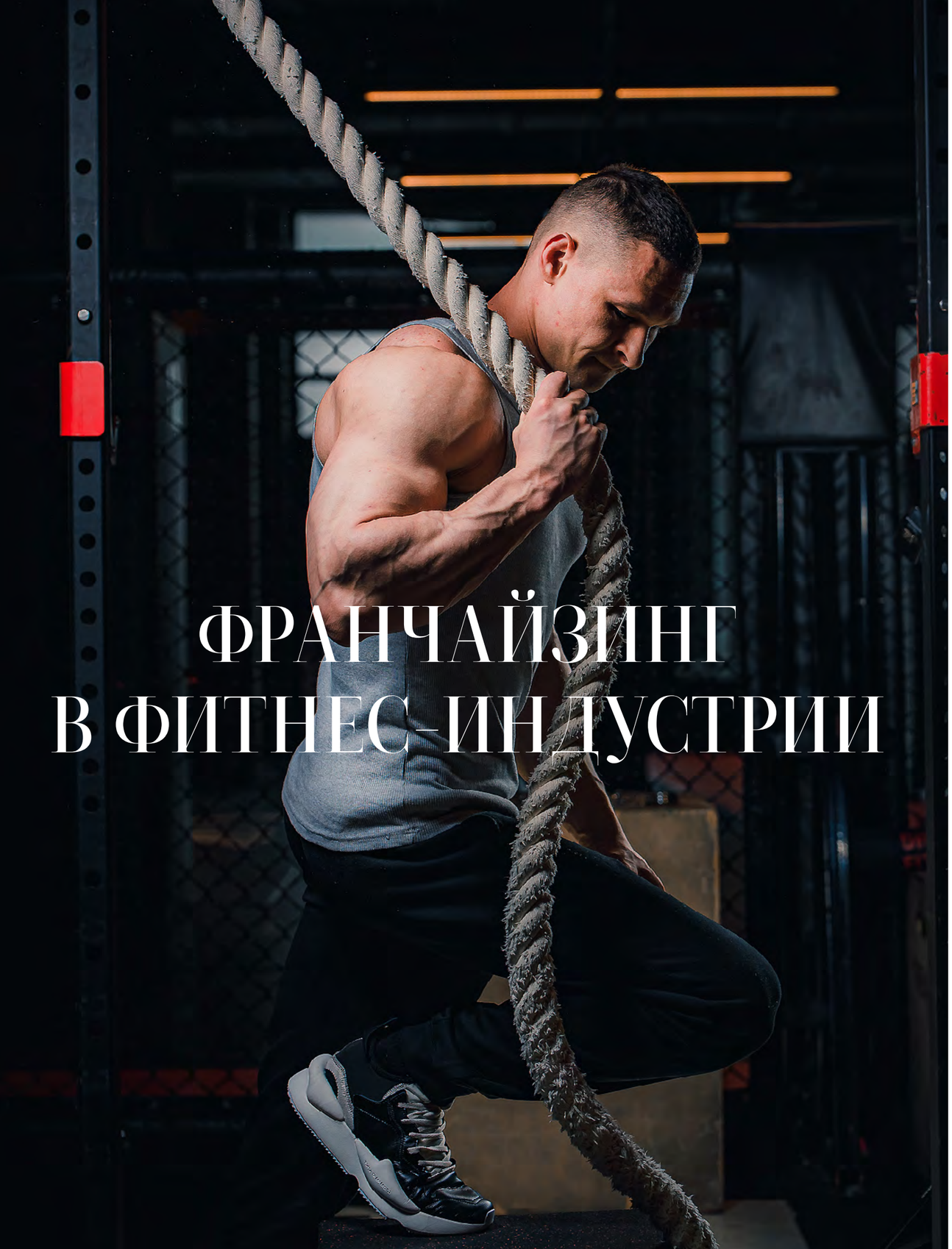
Александр начал в 16 лет в московском гастропабе и сразу понял, что кухня — его призвание. Работал в премиальных ресторанах Москвы, стажировался за рубежом, окончил университет IFSE с золотой медалью, продолжил обучение в DOLCE STIL NOVO у шефа Альфредо Руссо (2* Michelin). Позже вернулся в Москву, где вместе с братьями Березуцкими (3* Michelin) прошел путь от повара до шефа. Сегодня он отвечает за разработку меню, обучение персонала и аудит предприятий. Для него кухня — пространство самоотдачи и любви к гостям.

РЕЦЕПТ ОТ ШЕФА

Индейка баже с ореховым соусом и брокколи

Филе индейки обжарить с тимьяном, чесноком и оливковым маслом.

Для соуса баже грецкие орехи измельчить с чесноком, кинзой, вашими любимыми специями и каплей винного уксуса. Бланшировать брокколи и сервировать блюдо



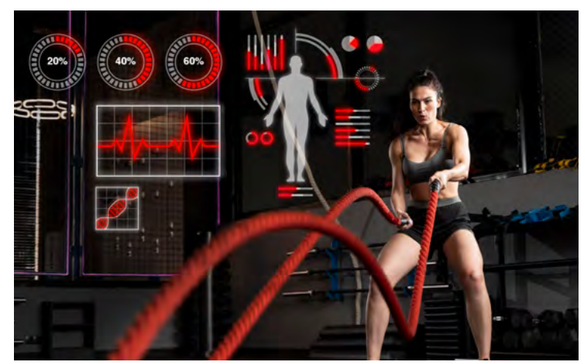
ФРАНЧАЙЗИНГ В ФИТНЕС-ИНДУСТРИИ

КАК МАСШТАБИРОВАТЬСЯ, СОХРАНЯЯ КОНТРОЛЬ НАД РИСКАМИ

Фитнес стабильно входит в тройку самых устойчивых сегментов B2C. По данным HFA (экс-IHRSA), мировой рынок фитнес-услуг в 2024 году достиг $96,7 млрд, а в 2025 ожидается $102 млрд. В России идет восстановление и трансформация: рынок выходит из фазы фрагментации и быстро переходит к сетевому развитию. Франчайзинг становится ключевым инструментом масштабирования для клубов и студий.
На практике мы видим сдвиг от одиночных проектов к полноценным клубам по франчайзинговой модели.

ПОЧЕМУ ЭТО РАБОТАЕТ?

1. Скорость выхода на рынок — вместо 12–18 месяцев франчайзи запускает клуб за 6–8 месяцев (в зависимости площади и формата).
2. Снижение рисков.
3. Управляемость — франчайзинг строится на архитектуре бизнес-процессов, где партнер — полноценный оператор в управляемой экосистеме. Такая модель защищает инвестиции и позволяет масштабироваться.



ИРИНА ТРОСКА
Совладелица сети TSFITNESS

Для B2B-аудитории это интересно частным инвесторам, девелоперам mixed-use объектов, управляющим компаниям ТРЦ и так далее, так как:
— высокий коэффициент возврата инвестиций,
— стабилен трафик и лояльность клиентов,
— понятная экономика и прозрачное управление.
Ключевой момент — выбор партнера с действующими клубами, подтвержденной юнит-экономикой, бизнес-моделью и обучающей инфраструктурой. Мы делаем ставку не только на стандарты, но и на развитие предпринимательского мышления партнеров, превращая их в бизнес-единомышленников — это важно для долгосрочного успеха.

По оценкам IHRSA и McKinsey, доля франчайзинговых проектов в фитнесе в ближайшие 3–5 лет вырастет на 25–30%. В России динамика уже видна: инвесторы и предприниматели все чаще идут не «с нуля», а в партнерстве с сетью, получая проектную, маркетинговую и операционную поддержку.

Глобальный опыт подтверждает эффективность модели: Anytime Fitness, Planet Fitness, Orangetheory Fitness, Snap Fitness, F45 Training формируют устойчивые международные сообщества с единым стандартом, сильной поддержкой и высокой франчайзи-лояльностью. Их путь показывает: грамотно выстроенная франшиза развивается быстрее корпоративных филиалов.

Франчайзинг в фитнесе – это не просто про движение, а про системный бизнес на фундаменте данных, стандартов, поддержки и синергии. Масштабируя сеть, мы развиваем не только бизнес, но и культуру осознанного, здорового образа жизни

ВМЕСТЕ ВПЕРЕД

КАК ПРЕВРАТИТЬ ЦЕЛИ В ОБЩЕЕ ДЕЛО, КОТОРОЕ ВДОХНОВЛЯЕТ И ЗАРЯЖАЕТ КОМАНДУ?

Сегодня я хочу поговорить с вами о планировании. Не о сухих таблицах, не о дедлайнах и бюджетах, а о том, что стоит за ними. Я много думала об этом в последние месяцы. Почему мы с командой так и не подали заявку на конкурс АОФИ? Почему, когда появилась возможность показать себя, мы решили, что не готовы? Ответ оказался простым и в то же время неприятным. Мы сказали себе: «Нечего показывать». Все как у всех. Нет грандиозных результатов. Нет времени, надо просто работать, выполнять план. И в этот момент я поняла, что сама перестала видеть, зачем мы все это делаем, что мы увязли в рутине, в бесконечных задачах, в списках дел, которые лишь отдаляют нас от главного. От смысла — зачем? Понимает ли команда куда мы идем?

Тогда я поняла — нужно менять подход. Нужно перестраивать то, как мы планируем. Менять коммуникацию из формата поручений и отчетов во что-то более живое, более вовлекающее. И тут начинается мозговой штурм на тему того, как мы будем жить дальше. Проще начать с чистого листа и заняться планированием на будущий год. Это должно быть не про Excel и не про красивые презентации с графиками. Оно должно быть про людей. Про нас с вами. И начать лучше с одного простого вопроса: что изменится, если у нас получится задуманное? Не что мы сделаем. Не какие показатели закроем. А что действительно изменится для нашей команды, для наших клиентов, для нас самих. Вот почему самое важное — не сам процесс, а энергия, которую он запускает. Сегодня я хочу выделить три акцента, над которыми я работаю в данный момент и которые полностью меняют восприятие планирования.

ВЛАДА КОЛЬЦОВА
VYSOTA FITNESS,
фитнес-директор

ОСМЫСЛЕННОСТЬ

Мы часто составляем планы по инерции: «Ну, надо вырасти на 15–20%». Но попробуйте в самом начале задать команде такие вопросы: «Какая цель нас действительно вдохновляет? Какая проблема нас больше всего злит, и мы хотим ее решить? Чем мы будем гордиться, когда оглянемся через год?»

Когда цель перестает быть абстрактной, она становится настоящим вызовом. Не KPI ради KPI, а задача, за которую не стыдно.

ПРИНАДЛЕЖНОСТЬ

Если команда не чувствует, что это ее цели, значит, — это вообще не цели. Это просто список поручений. И в этом нет ничего ужасного — у каждого свой путь. Но настоящее вовлечение всегда начинается с диалога. Мы, руководители, привыкли все определять и делегировать сверху вниз.

Но самый мощный инструмент — это вопросы: «Что важно вам? Какие ваши идеи? Какие инициативы вы хотите возглавить?» Когда люди видят, что их участие реально, они перестают ждать инструкций. Они начинают действовать сами.

ПУТЬ

Мы привыкли думать, что цели — это только про результат. Но цель — это прежде всего направление. А путь к ней — это процесс. И он может меняться. Самое важное — договориться не только о том, куда мы идем, но и о том, как мы идем. Какими принципами будем руководствоваться? Как будем поддерживать друг друга, когда будет тяжело? Что сделаем, если не получится с первого раза? За время работы с командой я поняла одно: люди не боятся амбициозных целей. Они боятся, что останутся в одиночку, когда станет трудно. Когда вы вместе обсуждаете, ради чего все это, когда каждый понимает свою роль, когда вы договариваетесь, как будете справляться с провалами, план перестает быть мертвым списком задач. Он становится живой историей, частью которой хочется быть.

И, пожалуй, самый главный вопрос, который я задам, когда мы спланируем следующий год: пойдет ли за мной команда? Если ответ — «да», значит, мы все сделали правильно.

СТРАТЕГИЯ & УПРАВЛЕНИЕ

HR-СТРАТЕГИЯ:
ПОКОЛЕНИЕ Z И КАДРОВЫЙ ГОЛОД

КАК ПРИВЛЕКАТЬ МОЛОДЫХ СПЕЦИАЛИСТОВ В УСЛОВИЯХ РАСТУЩЕГО ДЕФИЦИТА КАДРОВ

ЕВГЕНИЯ КАДОМЕЦ
Head of recruitment Яндекс Финтех, автор подкаста «НЕдушный HR» и тг-канала про HR, карьеру и котиков

ПОЧЕМУ ЭТО ВАЖНО ПРЯМО СЕЙЧАС

Последние годы рынок труда меняется быстрее, чем успевают перестраиваться привычные HR-процессы. Дефицит кадров — не прогноз на будущее, а уже реальность.

Особенно остро он ощущается в сферах, где ключевую роль играют люди и их умение работать с клиентами: фитнес-клубы, спортивные студии, розничные сети, сервисные компании. В фитнес-индустрии — это тренеры, администраторы, менеджеры по продажам, специалисты по клиентскому сервису. Конкуренция за них растет: кандидатов меньше, чем вакансий, и работодателю нужно буквально бороться за внимание молодых специалистов.

В наших реалиях к зумерам чаще относят тех, кто родился с конца 1990-х — начала 2000-х до 2010-х.Сегодня им от 18 до 27 лет. Многие уже ищут первую серьезную работу или делают шаги в карьере.

В ближайшие годы зумеры будут определять правила игры, а работодателю придется бороться за их внимание и лояльность в условиях дефицита кандидатур. Подход «вот вам зарплата — работайте» больше не сработает. Зумеры выбирают, а не соглашаются «на что есть».

ОБЩИЕ ЧЕРТЫ ПОКОЛЕНИЯ Z

Есть несколько общих черт, которые подтверждают и исследования, и практика:
Цифровая среда с рождения — смартфон в руках с раннего детства, привычка переключаться между онлайн и оффлайн («фиджитал»-мышление);
Клиповое внимание — в среднем ~8 секунд на удержание фокуса, длинные монотонные процессы быстро утомляют;
Быстрое переключение между задачами — умение работать в мультиформатном режиме, но без глубокой концентрации на одном деле часами;
Запрос на смысл — им важно понимать, зачем они делают работу и какую ценность создают;
FOMO (fear of missing out) — страх упустить возможности, желание развиваться и быть в курсе всего нового.

ЧЕМ МОТИВИРУЕТСЯ ПОКОЛЕНИЕ Z И КАК ЭТО ИСПОЛЬЗОВАТЬ В ФИТНЕС-БИЗНЕСЕ

1. Гибкость и баланс
2. Интересные и разнообразные задачи
3. Быстрая обратная связь и признание
4. Геймификация
5. Автономия
6. Понимание смысла
7. Быстрые результаты

КАК ПРИВЛЕКАТЬ ЗУМЕРОВ В ФИТНЕС-БИЗНЕС

1. Вакансии без канцелярита:
Например: Ищем энергичного менеджера по продажам в наш фитнес-клуб. Ты будешь помогать людям выбирать тренировки, рассказывать про клуб, общаться с классными клиентами. Если ты любишь спорт и людей — будем рады тебе в команде!
2. Каналы, где они реально есть: VK, Telegram
3. Видео с реальными историями сотрудников
4. Быстрый онбординг
5. Стажировки и практика для студентов

КАК УДЕРЖИВАТЬ ЗУМЕРОВ

1. План развития с первого дня
2. Ротация
3. Менторство и обратное наставничество
4. Культура признания
5. Контакт с бывшими сотрудниками («boomerang hire»)

Сотрудники в фитнес-индустрии — это лицо и голос бренда. Поколение Z выбирает работодателя не только по зарплате, но и по смыслу, атмосфере, перспективам. Компании, которые говорят с ними на одном языке, получают не просто рабочие руки, а амбассадоров бренда, которые удерживают клиентов и развивают бизнес.

Ринелля Ломова

Директор ФЦ ILoveFitness
и Любифитнес,
профессиональный коуч

ЛИДЕР ВДОХНОВЛЯЕТ – КОМАНДА СОЗДАЕТ

Что по вашему делает команду сильной, сбалансированной и эффективной?

На вершине всего должна быть Идея и Большая цель. Такая, которая бы вдохновила всю команду и каждого в отдельности. Люди любят быть частью чего-то большого, любят делать вклад в это большое и чувствовать себя значимыми в этом процессе. И очень часто выбирают или компанию с обозначенной Большой целью или Лидера, за которым стоит идти.
Если лидеру или команде в целом удается увидеть такую Идею и описать путь, то сотрудники будут эффективными, идя к Большой цели. Работая с множеством команд, я довольно часто встречаю команды, у которых не обозначены ни миссия, ни идея, не поставлена большая цель. Человек не может развиваться без этих составляющих, а объединение людей – тем более. Это как движение в темноте, на ощупь, не видя ориентиры, не получая обратную связь.
И эта Большая цель должна быть известна команде, а еще лучше – определена ею самой, если коллективная мысль и видение настолько зрелые и способны так креативно мыслить.

РАЗНЫЕ ОБСТОЯТЕЛЬСТВА ТРЕБУЮТ БЫТЬ РАЗНЫМИ ОТ ЛИДЕРОВ

Как руководителю добиться от своей команды впечатляющих результатов?

Руководитель и лидер в моем понимании – это не тот, кто рукой водит, а тот, кто лидирует и сам стоит на первой линии решения всех задач. «Добиваться от команды» – для меня затея мертвая. В решении каких-то простых задач можно добиваться чего-либо от команды, но в долгосрочной перспективе я выбираю другие подходы.
Впечатляющие результаты способны проявиться в жизни только если команда способна мыслить за рамками обычных решений. Вывести свой взгляд и взгляд людей твоей команды за пределы того, что ты можешь видеть – крайне интересная и сложная задача. И это на мой взгляд и есть настоящий менеджмент. Способность лидера мыслить категориями «новое и небывалое» – вот, что способно создавать действительно впечатляющие результаты. Как я это делаю? Задаю вопросы, которые запускают поиск решений за границей видимого. И здесь важна особенная фактура людей, то есть качества команды и отдельной личности внутри нее: смелость и свобода мысли, широта взгляда и насмотренность, способность компилировать, видеть различия и соединять в целое то, что ранее считалось невозможным. А самое ценное – видеть и адекватно оценивать факт жизни. Видеть изменения и называть их своими именами.
Команды и лидеры, способные увидеть эти изменения, увидят и новые нестандартные решения.

Есть ли у вас определенный стиль управления или вы комбинируете разные модели взаимодействия с сотрудниками?

Разные задачи и обстоятельства требуют разного стиля и проявления. Например, если у вас что-то горит, то демократичный стиль может быть не эффективен вовсе и даже стать причиной больших потерь. Надо действовать, согласно текущему факту, а также готовности и зрелости команды.
Разные обстоятельства требуют быть разными от лидеров.
Но в целом, мой стиль управления – это диалог с командой. Слушать, слышать, создавать условия для максимальной эффективности каждого ее члена.

Как вы используйте в руководстве свои профессиональные навыки коучинга?

Я задаю вопросы, которые помогают прояснять ситуацию, ярче видеть путь к реализации цели или мечты. Содействую развитию созидательных способностей людей и любуюсь их результатами.
Иногда я знаю, что способствую реализации задачи, которая в конечном итоге приведет сотрудника к самостоятельному пути и выходу за рамки компании, но все равно это делаю. Для меня в приоритете реализация человека и его счастливое состояние.

Удается ли вам найти тот самый жизненный баланс между работой и временем с семьей?

Однажды я договорилась с собой, что работа, время с семьей, отдых и т.д. – это те среды, в которых можно получать впечатления о жизни и счастье. Это все ОДНО целое, поэтому стараюсь не измерять сколько времени я отдаю тому или иному. Когда ты работаешь, то делаешь это с неистовым наслаждением и целиком погружаешься туда. Затем с такой же силой, до глубины души купаешься в тепле семьи и создаешь впечатления, оставаясь с семьей, затем с друзьями, с хобби. Все, что бы ты ни делал, делать, создавая новое для себя и людей. И тогда становится без разницы, что ты делаешь, где и с кем. Стираются границы. Не требуется искать этот баланс. Даже идеальные весы могут считаться идеальными только в вакууме, где нет частиц и движения. Я же как раз выбираю движение, создаю изменения, а значит искать баланс бесполезно.

Как вы поддерживаете баланс в семье между профессиональными и личными отношениями, когда вся ваша семья погружена в миф фитнеса?

Вся моя жизнь – это спорт. Сначала профессиональный спорт, затем выбор профессии с миссией служить людям и созидать в них то, что продлевает жизнь и здоровое состояние. И ребенок, и супруг, и даже окружение друзей – мы все где-то рядом. Я вообще «за» развитие друг в друге, «за» обмен. Вернее, за преемственность силы родителей и детей. Сейчас так много пишут о сепарации от родителей. А мои жизненные переживания и опыт привели меня к выводу, что до сепарации должен быть этап, когда мы должны по-настоящему научиться у родителей какому-то очень важному качеству. Понять их суперсилу, взрастить ее в себе, поддержать ее своим развитием и своими достижениями, а потом уже выйти в сепарацию для того, чтобы стать независимым и индивидуальным, внести вклад в себя и тем самым укрепить родителей и род в целом. В таких семьях родители живут долго, не умирая, поддержанные и продолженные силой детей.
В нашей семье мы четко разделяем работу и отношения, когда мы дочки-матери. И работа – это работа в позиции взрослый-взрослый, с требованиями, обязанностями, порой жестче, чем к другим, а в семье – это неустанно-безусловная всеподдерживающая любовь.

СЛУШАТЬ, СЛЫШАТЬ, СОЗДАВАТЬ УСЛОВИЯ ДЛЯ МАКСИМАЛЬНОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ КАЖДОГО

АЛЕКСАНДР ДУДОРОВ
Директор IMPER Group, консультант по управлению, коуч собственников и руководителей, спикер и ведущий конференций, стратегических сессий.

Когда я впервые встречаюсь с командой, внимательно наблюдаю за самыми простыми проявлениями: как говорят, как обращаются друг к другу и ко мне, как выглядят, какие темы поднимают. Нас так часто восхищают команды, работающие как часы — минимум конфликтов, максимум согласия. «Проблем нет! Все идеально!» — звучит почти как мантра. Но что стоит за этим фасадом высокой производительности и согласия?

НЕВИДИМАЯ УСТАЛОСТЬ

ИЛЛЮЗИЯ УСПЕХА И ЖИВОЙ ЛИДЕР

С самого детства нас учат соответствовать ожиданиям — родителей, учителей, работодателей, государства. Постепенно мы учимся игнорировать сигналы своих настоящих потребностей, а потом, порой, теряем контакт с собой, перестаем ощущать, что нам на самом деле важно.
Жизнь щедра на испытания: кризисы 1990-х, 2008, 2014, пандемия, санкции… В каждом из нас внутренний герой старается «спасти все самостоятельно», не дать миру рухнуть. Один проектный менеджер годами не берет отпуск — авралы, отчеты даже с больничной койки. Программист живет в режиме четырех часов сна, чтобы «успеть все» и лишается креативности. Мать, организующая идеальный квест на день рождения ребенка, не помнит когда последний раз она говорила с ним по душам. Культ self-made, токсичный позитив «мы сможем!» и тревожные ночи — знакомо?

Как выглядит сверхадаптированная команда

Такая команда — словно идеальный механизм: реже спорят, конфликт — табу. «Худой мир лучше доброй ссоры». Слабость, уязвимость — запрещенная территория. Креативные идеи пробивают путь только «с оглядкой на настроение шефа». Главный выбор — показатели любой ценой или создание живой, здоровой атмосферы.
Но что происходит, если дать слабости легитимность? Во-первых, это страшно, как будто отпустить ногу с тормоза, не понятно где окажешься. Одна уставшая команда после командной сессии запустила чат «Слабость». В нем любой может признаться — сегодня расстроен, что-то не получилось, не справился. Вдруг команде стало позволено быть не идеальными. Это был первый маленький шаг к тому, чтобы разрешить себе быть живыми, а не машинами.

В другой команде возник чат «Истеричка». В пиковые моменты, когда эмоции переполняют, а встречи накладывают табу на их выражение, ребята начали записывать эмоции в голосовых сообщениях. Постепенно появился конкурс «Истерика недели – месяца – года». Такой формат помог разряжаться эмоционально, поддерживать друг друга. Ты не один!

Лидер и его команда

А какой лидер вы? Способны ли позволить себе быть живым и уязвимым? Или все еще держитесь за броню «бессмертного»? Когда я спросил одного руководителя: «А как команда заботится о вас?», вопрос завис в воздухе.
Подумайте сейчас — как ваша команда относится к вам? Как вы относитесь к себе? Способны ли признавать свою слабость или предпочитаете быть роботом на пределе возможностей?
Остановитесь. Посмотрите в зеркало.
Каждая команда заслуживает быть живой, ошибаться, выражать эмоции и поддерживать друг друга. Когда знаешь «зачем», утром едешь на работу с улыбкой, а не проснулся уже уставший.

АНАЛИТИКА ФИТНЕС-КЛУБА

КАКИМ ОБРАЗОМ МЫ АВТОМАТИЗИРОВАЛИ АНАЛИТИКУ КЛЮЧЕВЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ФИТНЕС-КЛУБА

АРТЕМ ЛАВРИНЧУК
АЛЕКСАНДР НЕКРЫТЫЙ
IT-специалисты фитнес-клуба VYSOTA FITNESS

Успех нашего бизнеса во многом зависит от оперативного анализа данных: посещаемость, продажи дополнительных услуг, абонементов, конверсии по различным показателям и так далее. Руководству и менеджерам подразделений требуются понятные отчеты и их визуализация для лучшего восприятия и принятия решений, а самое главное, данные должны обновляться без постоянного участия сотрудников.

Мы хотим поделиться с вами, как нам удалось реализовать автоматизированный дашборд с данными, не привлекая BI-платформы и сложные интеграции с CRM. Все работает просто и стабильно на основе тех ресурсов, которые уже были в компании.

Какие вопросы мы стремились решить в первую очередь?

Ранее отчеты формировались вручную по каждому показателю отдельно – менеджеры использовали заранее заготовленные шаблоны отчетов и аккумулировали данные в своих Excel таблицах.

Если срочно требовалось узнать данные по департаменту, а своими силами не получалось, менеджеры запрашивали информацию у IT. Требовалось ждать ответа IT-специалиста или самому вручную копаться в отчетах CRM.

Визуализация данных – стандартная визуализация отчетов в 1С не совсем устраивала сотрудников, а функционала тонкого редактирования не имелось. Также без визуализации анализ занимал больше времени.

При помощи регламентных заданий в CRM по ключевым метрикам формируются и выгружаются отчеты в формате html/csv/xlsx. Затем эти отчеты извлекаются и визуализируются в любые диаграммы под запросы и задачи с заданным автоматическим обновлением. Все это можно сделать например через Google Sheets.

В итоге мы получаем автоматизированный дашборд с friendly интерфейсом для пользователя.

ПОЧЕМУ ЭТО РАБОТАЕТ?

ПРОСТО | ДОСТУПНО | ГИБКО

Что мы получаем в результате?

Сокращение времени на подготовку отчетностей. Простота отслеживания динамики ключевых метрик, выявления проблемных зон для принятия решения по изменению работы департамента фитнес-клуба или всего проекта в целом.

Визуализация данных для руководства для понимания ситуации в режиме «реального времени» и оперативного принятия стратегических и операционных решений.

Какие у нас планы на будущее?

При запуске новых продуктов на рынок (например, ответвления в фитнес-студию или нового вида подписки в фитнес-клубе) по подготовленному дашборду будет происходить анализ текущей ситуации бизнеса.

Интеграция с искусственным интеллектом, с целью использования прогнозирования и более глубокой аналитики.

Добавление мобильной версии дашборда, чтобы сотрудники могли видеть показатели в любое время и в любом месте.

Настройка автоматических алерт при резком изменении важных метрик, чтобы можно было еще быстрее принимать решение о смене стратегии.

ЕСЛИ ВАШЕМУ ФИТНЕС-КЛУБУ (ИЛИ ДАЖЕ ЛЮБОМУ ДРУГОМУ БИЗНЕСУ) ТРЕБУЕТСЯ БЫСТРОЕ ВНЕДРЕНИЕ АНАЛИТИКИ БЕЗ СЛОЖНЫХ ИНТЕГРАЦИЙ, ПРИВЛЕЧЕНИЯ BI-СПЕЦИАЛИСТОВ И КРУПНЫХ БЮДЖЕТОВ – ТАКОЙ ПОДХОД К ФОРМИРОВАНИЮ ДАШБОРДА МОЖЕТ СТАТЬ ОТЛИЧНЫМ СТАРТОМ.

Сергей Пименов

Директор Московского региона сети клубов Bright Fit

ОТ ТРЕНАЖЕРНОГО ЗАЛА ДО РУКОВОДИТЕЛЯ СЕТИ КЛУБОВ

Ваша жизнь всегда была связана со спортом, движением? Как быстро получилось найти дело всей жизни? Что послужило отправной точкой?

С детства мои родители, оба учителя: мама преподавала французский и немецкий, папа – музыку, стремились сделать меня музыкантом. Я благодарен родителям за это, я всегда был занят, постоянно учился, получал новые знания и развивался.

Все мои попытки заниматься спортом заканчивались неудачей из-за нехватки времени. Приоритет отдавался музыкальному образованию, и спортивные увлечения отходили на второй план.

Настоящие занятия спортом, или, скорее, физической активностью, начались уже после окончания музыкальной и общеобразовательной школы, когда я поступил в колледж. Там, обучаясь автоматизации производственных процессов, я встретил замечательного учителя физкультуры. Он увидел во мне потенциал и пригласил в секцию волейбола. Именно тогда я по-настоящему понял, что такое спорт и как он влияет на организм. До этого, занимаясь только музыкой, я вел малоподвижный образ жизни и регулярно болел. После поступления в колледж и начала занятий волейболом я заметил перемены. Я перестал болеть. Это посеяло в моей голове зерно понимания важности активного образа жизни, регулярных занятий спортом и их влияния на работоспособность, эффективность и общее самочувствие. Я стал капитаном сборной колледжа, мы успешно выступали на соревнованиях. В тот период укрепилось убеждение, что спорт – это круто: он оздоравливает, улучшает координацию, повышает эффективность и заряжает позитивом.

Позже я продолжил обучение по своей профессии в институте, но, к сожалению, занятия волейболом прекратились, и спорт снова отошел на второй план. Я много работал в разных сферах: был официантом, работал на заводе, занимался отделкой помещений.

Я убежден, что человек вправе и даже должен менять сферу своей деятельности. На это решение влияет множество факторов: наша непредсказуемая жизнь, внешние обстоятельства, или же просто появление новых интересов.

Так произошло и со мной. Изначально я начал заниматься в тренажерном зале с целью нарастить мышечную массу. В какой-то момент, при росте 187 см и весе около 70 кг, я почувствовал дискомфорт. Мне повезло найти отличного тренера – девушку, которая увидела мой потенциал и была готова помочь достичь цели. За год тренировок я не пропустил ни одной! Это около 156 занятий. Единственный пропуск случился, когда зал был закрыт на

Я ХОЧУ ПОМОГАТЬ ЛЮДЯМ, МЕНЯТЬ ИХ, ПРИВОДИТЬ К ПОСТАВЛЕННЫМ ЦЕЛЯМ

Новый год, и мы не смогли попасть на тренировку. Помню, как 2 января мы обзвонили несколько клубов, но все были закрыты.

Естественно, результаты не заставили себя ждать. Я приобрел отличную форму: набрал 10 кг сухой мышечной массы благодаря правильному питанию, расчету калорий и регулярным силовым тренировкам. Параллельно с тренировками я прошел курсы в местной федерации бодибилдинга в Красноярске. Получил знания, сертификат инструктора тренажерного зала и даже возможность преподавать. Тогда я еще не думал, что это может стать моей профессией или делом жизни. Я просто продолжал регулярно заниматься, получать результаты и удовольствие. Так сложилось, что в Красноярске рядом с моим домом открывался новый фитнес-клуб. Я отправился покупать абонемент для себя и своей семьи. После покупки карт мы разговорились с менеджерами в отделе продаж. Оказалось, что в тот день там находился и собственник, и управляющий клубом. Они обратили внимание на мои вопросы об оборудовании и персонале. В какой-то момент прозвучал вопрос: «А вы случайно не тренер?» Я ответил, что нет, но обучен и мне очень нравится заниматься и в тренажерном зале, и бодибилдингом. Мой интерес к этой сфере уже был очевиден.

И мне предложили работу. Сначала я ответил отказом, подумав, зачем мне это, ведь у меня и так все хорошо.

Однако позже меня все же пригласили на кастинг тренерского состава. Я решил прийти, чтобы проверить свои знания. Кастинг включал тестирование, тренировку в зале и интервью. Через неделю мне снова позвонили: «Сергей, мы хотим, чтобы вы у нас работали. У вас лучший результат по итогам тестирования.»

В тот момент это стало отправной точкой, которая изменила не только мой образ жизни, но и мое видение. Я понял: почему бы не попробовать? Ведь это крутая специальность, направление, где можно помогать людям, менять их – внешне, внутренне, психологически. Проработав 10 лет на одном месте, я почувствовал желание попробовать что-то новое, поэкспериментировать. И я поставил себе цель: если через 3-4 месяца дело пойдет, я пройду обучение и стану профессионалом в этой области.

Так и случилось. В апреле я принял окончательное решение обучаться и получать образование в сфере фитнеса. В августе того же года я целенаправленно оставил свою прежнюю деятельность, прекратил контроль строек и отделочных работ, отпустил свои бригады, оставил им весь инструмент и сказал: «Ребята, я перехожу на новый этап, стану тренером. Сейчас улетаю учиться». Два с половиной месяца я провел в Санкт-Петербурге, обучаясь в колледже бодибилдинга им. Вейдера. Я получил массу знаний. И благодарен колледжу и всем преподавателям за то, что они вселили в меня уверенность. После обучения появилась понимание, что мне не могут задать ни один вопрос, на который я бы не смог ответить. Это касалось как самых каверзных тем, вроде работы митохондрий, так и насущных вопросов: «Можно ли похудеть на 15 килограмм за три месяца?», «Можно ли тренироваться после инсульта, беременности или беременным?» Я был на 100% уверен, что справлюсь с любой ситуацией и доведу любого человека до результата. Именно так и происходило. Профессия, которую я приобрел, мне нравилась, была по душе, соответствовала моим понятиям и ценностям: желанию помогать людям, менять их, приводить к поставленным целям. Каждый раз, когда человек достигал даже минимального результата – сбрасывал килограмм, становился чуть стройнее, застегивал ремень на одну дырочку меньше – я получал массу благодарности и обратной связи.

Такие отзывы о моей работе были безусловно приняты, и я целенаправленно решил посвятить себя этой профессии на ближайшие несколько лет. И поставил себе цель стать тренером, способным справиться с любой задачей. Именно поэтому я стал уделять много времени подготовке спортсменов к соревнованиям. У меня есть несколько победителей и призеров чемпионатов Красноярского края по бодифитнесу и фитнес-бикини. Я также успешно готовил детей к соревнованиям в категории «фитнес», включая выступления с акробатикой и позированием. Наши воспитанники занимали призовые места на городских и краевых чемпионатах, а некоторые доходили до финала России.

Все это вдохновляло меня продолжать заниматься любимым делом, развиваться и максимально погружаться в профессию тренера.

В чем видите ценность своей профессии?

Мой карьерный путь стремительно развивался, и я почувствовал необходимость в передаче опыта. Я видел, как накопленные знания и результаты могут приносить пользу, и мне захотелось масштабировать этот эффект. Я хотел помогать не только индивидуально, но и обучать других специалистов, чтобы они могли работать также эффективно, как я, и передавать свой опыт новым коллегам.

Проработав несколько лет тренером и повысив свою квалификацию, я не гнался за карьерным ростом. Для меня главным было, видеть реальные результаты у подопечных.

Однако, когда мне предложили возглавить фитнес-департамент в новом клубе, я принял это предложение. Я понимал, что мне не хватает управленческих знаний, и попросил время на обучение, так как руководитель направления – это не просто хороший тренер. Поэтому для меня было важно получить необходимые знания, и разобраться в тонкостях управления, чтобы затем масштабировать свой опыт, передавая его уже не клиентам, а сотрудникам.

Моей целью было выстроить клуб, где клиенты будут ценить не только внешнюю оболочку, но и внутреннее содержание: профессионализм тренерского состава, качество групповых программ и развитие других направлений. Я понимал, что за это отвечает фитнес-директор. Я хотел, чтобы моя команда была заинтересована, мотивирована и развивалась, а клиенты были благодарны за возможность заниматься в нашем клубе.

Для меня ценность профессии заключается в возможности масштабировать свои знания и опыт. Вместо того, чтобы работать с 10-15 клиентами, я мог обучить тренеров, которые, в свою очередь, помогают гораздо большему числу людей. Осознание этого масштаба стало для меня откровением.

В дальнейшем я перешел на позицию управляющего клубом, что стало для меня очередной ступенью развития.

Я начал свой путь в сфере управления фитнес-клубами, поступив в Государственный университет управления. Это обучение дало мне обширную базу знаний и понимание того, как эффективно выстраивать работу управляющего.

Для меня фитнес-клуб – это живой организм, где каждое подразделение, от администраторов, встречающих клиентов, до сотрудников, обеспечивающих чистоту, является неотъемлемым органом. Отсутствие или неэффективная работа даже одного «органа» снижает общую работоспособность и эффективность всего клуба. Поэтому главная задача управляющего – обеспечить бесперебойную работу всех составляющих, чтобы фитнес-клуб функционировал как единый, максимально эффективный и жизнеспособный организм, удовлетворяющий потребности широкого круга клиентов.

Профессия – это не просто способ заработка, а инструмент для самореализации. Вам удается найти баланс между материальным благополучием, доходом и эмоциональной удовлетворенностью?

Любая профессия может стать мощным инструментом для самореализации. Однако, если главной целью становится исключительно заработок и материальное благополучие, рано или поздно неизбежно наступает выгорание. В таком случае вы теряете интерес к делу, перестаете видеть в нем ценность для себя и, как следствие, не можете развиваться. Невозможно достичь прогресса, когда отсутствует баланс между финансовым успехом и эмоциональной удовлетворенностью.

В моем случае именно такой подход приносит наибольшую отдачу. Выступления на различных конференциях дают мне мощный заряд энергии. Помимо выстраивания эффективной работы, отношений с клиентами, управления командой и оптимизации бизнес-процессов для достижения финансовых или иных показателей, я получаю глубокое чувство самоудовлетворения и самореализации.

Но еще более ценным становится возможность делиться накопленным опытом на отраслевых мероприятиях, конференциях и обучающих семинарах. Когда люди применяют мои знания, зачастую без моего прямого контроля, в других регионах или городах, и сообщают об успехах – это невероятно вдохновляет. Это подтверждает, что делясь ценным опытом, я двигаюсь в правильном направлении.

Поэтому, независимо от профессии, будь то руководитель, управленец или собственник бизнеса, принимающий ключевые решения, важно не только стремиться к материальным благам. Необходимо всегда находиться в гармонии с собой, испытывать эмоциональную удовлетворенность. Важно найти тот источник положительных эмоций, который будет мотивировать вас двигаться вперед.

Не стоит забывать и о необходимости смены обстановки, об отключении от операционной деятельности и возможности «перезагрузиться». Для этого и существуют конференции и конвенции, где мы общаемся, обмениваемся опытом и отдыхаем.

Не стоит забывать и об отпуске. Для меня идеальная перезагрузка – это езда на мотоцикле. Меня вдохновляют соревнования на яхте. Мы с женой регулярно участвуем в регатах, как на небольших яхтах в Московской области, так и на крупных в Средиземном море, где собирается до 40 лодок. Работа на яхте – это отличный пример командного взаимодействия, где успех зависит от слаженных усилий каждого участника и четкого выполнения указаний капитана всеми членами команды.

Так и в фитнес-клубе, здесь есть руководитель, который определяет стратегические цели, находит пути их достижения и выстраивает процесс, ведущий к результату. Достижение этого результата приносит эмоциональное удовлетворение. Однако, без материального благополучия ни одна работа, ни одна профессия не будет приносить радости. Важно помнить, что объем выполненной работы должен быть справедливо вознагражден.

МАРК КАРЕЛИН
руководитель сервис-службы клуба ЛЮБИФИТНЕС, ментор по клиентскому сервису и автоматизации (1С:Фитнес), сертифицированный специалист по внедрению сервисных стандартов на предприятиях

ФИТНЕС-ИНДУСТРИЯ

КАК КЛИЕНТСКИЙ СЕРВИС СТАНОВИТСЯ ГЛАВНЫМ КОНКУРЕНТНЫМ ПРЕИМУЩЕСТВОМ

Современный фитнес-рынок стремительно меняется, и в центре этих перемен — клиентский сервис и опыт. Сегодня удержание клиентов становится не только выгоднее, но и стратегически важнее, чем постоянное привлечение новых.

ПОЧЕМУ ЛОЯЛЬНОСТЬ КЛИЕНТОВ – КЛЮЧ К УСПЕХУ?

Harvard Business Review показал: рост лояльности всего на 5% увеличивает прибыль на 25–95%. В 2025 году российский рынок следует мировым трендам, где сервис выходит на первый план. Зарубежный опыт выделяет три фактора, превращающих его в конкурентное преимущество:

Постпандемические изменения. Клиенты требуют безопасности и персонализации. В США 72% посетителей готовы платить на 15–20% больше за клубы с продуманными мерами.

В 2025 ГОДУ РОССИЙСКИЙ РЫНОК СЛЕДУЕТ МИРОВЫМ ТРЕНДАМ, ГДЕ СЕРВИС ВЫХОДИТ НА ПЕРВЫЙ ПЛАН

Азиатские инновации. Китайские клубы Super Monkey внедрили распознавание эмоций, предлагая подходящие тренировки. NPS вырос на 38 пунктов.

Европейская инклюзивность. Немецкая сеть McFit запустила программы для людей с ОВЗ. Результат — социальный эффект и рост выручки на 12%.

НАШ ПОДХОД: ПЕРСОНАЛИЗАЦИЯ НА КАЖДОМ ШАГЕ

Мы адаптировали лучшие практики, делая акцент на уникальном клиентском опыте:

Забота о будущих мамах. Заморозка абонемента на время беременности и бесплатная карта для новорожденного. 68% мам продлевают карты для малышей, треть семей подключает второго родителя.

Сервис для клиентов с ОВЗ. Персональный менеджер, адаптивные тренировки и специальные цены. 45% клиентов с ОВЗ приводят друзей, заполняемость «мертвых» часов растет на 15%.

Персонализация «как в Netflix». Сегментация базы, автоматические триггеры и консьерж-сервис. Количество отписок снизилось в 4 раза, конверсия выросла на 18%.

«Счастливые часы». Специальные цены с 13:00 до 15:00 стимулируют посещаемость в непиковое время.

CRM и продажи. Воронка дополнительных услуг повышает вовлеченность. В 2025 году из 100% записавшихся на подарочные тренировки 49% их прошли, а 45% приобрели услуги.

Видеоприветствие. Каждый новый клиент получает ролик от руководителя сервиса с виртуальным туром и описанием возможностей клуба.

Обратная связь. После обращения клиент оценивает работу отдела и вносит предложения. Это помогает выявлять слабые места и учитывать мнение даже самых сдержанных.

ТАКИМ ОБРАЗОМ, ПЕРСОНАЛИЗАЦИЯ И ЗАБОТА О ДЕТАЛЯХ СТАНОВЯТСЯ ГЛАВНЫМ ДРАЙВЕРОМ ЛОЯЛЬНОСТИ И ЗАЛОГОМ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ФИТНЕС-БИЗНЕСА

ВИКТОРИЯ МАТВЕЙЧУК
I love fitness, тренер групповых программ

ФИТНЕС-ТРЕНЕР С ДУШОЙ

КАК ПОМОГАТЬ КЛИЕНТАМ, НЕ ТЕРЯЯ СЕБЯ

Почему клиенты уходят не из-за нагрузок

Вы замечали, как клиенты вдруг перестают смотреть вам в глаза? Исследование ACE (2023) показало: 68% уходят не из-за сложности тренировок, а потому что чувствуют — тренер мысленно уже не здесь. Программы могут быть составлены идеально, но если исчезает человеческое тепло, исчезает и ценность. Улыбка становится дежурной, взгляд ищет в зале не людей, а «оплаченное время».

Мы все через это проходим.

Выгорание приходит незаметно. Сначала радуешься полному расписанию. Потом ловишь себя на повторении одних и тех же фраз разным группам. А однажды понимаешь, что считаешь не успехи клиентов, а минуты до конца занятия.

ПРОВЕРЬТЕ СЕБЯ

— Путаете имена постоянных клиентов?
— Используете одни и те же мотивационные заготовки?
— Мечтаете не о новых методиках, а просто об отпуске?
— Раздражаетесь, когда клиент просит объяснить упражнение повторно?

Если совпало 1–2 пункта — нужна профилактика. 3–4 — значит, срочно менять подход. Выгорание — самый честный тренер, который шепчет: «Хватит, пора иначе».

ТРИ ПРАВДЫ, О КОТОРЫХ РЕДКО ГОВОРЯТ

1

Проклятие коммерческого успеха. Чем больше клиентов, тем сильнее превращаешься в конвейер. Вчера ты знал истории каждого, сегодня они — просто расписание.

2

Автопилот убивает магию тренировки. Все правильно, все по программе, но механически. Люди приходят за живым общением, за искрой, а не за тем, что можно скачать в приложении.

3

Выгорание начинается с маленьких «неважно». Неважно, что клиенту плохо, — есть план. Неважно, что ты устал, — улыбайся. И однажды понимаешь: больше не можешь.

Как оставаться в ресурсе и любить работу

1. ОТБОР КЛИЕНТОВ.

Не пытайтесь быть универсальными. Любите работать с новичками — не гонитесь за «профи». Цените реабилитацию — не берите тех, кто ищет волшебное похудение. Делайте вводные беседы: это фильтр, который сбережет энергию.

2. НАСТОЯЩАЯ ЦЕННОСТЬ — МОМЕНТЫ «Я СМОГ».

Клиент платит не за 60 минут, а за утро без боли в спине или за легкость походки. Упакуйте тренировки в историю будущего, а не в тариф.

3. ГРАНИЦЫ — ВАШ НОВЫЙ ИНВЕНТАРЬ.

После 20:00 телефона для клиентов не существует. Утром — 15 минут без расписания. После занятия — 7 минут тишины. Чем меньше вы доступны, тем выше ценят ваше время.

4. «ДИКАЯ ТРЕНИРОВКА» РАЗ В НЕДЕЛЮ.

Без плана, по запросу группы. Пусть выбирают музыку, говорят, чего хотят. Как сказала Анна Иванова, топ-тренер Nike: «Это не анархия, а свобода». Когда клиенты видят, что вы горите процессом, они приводят друзей без акций.

5. ТРЕНИРОВКА КАК ДИАЛОГ.

Не «делай как я», а «давай найдем твой вариант». Когда клиент участвует в создании упражнения, вовлеченность растет, а вы меньше устаете.

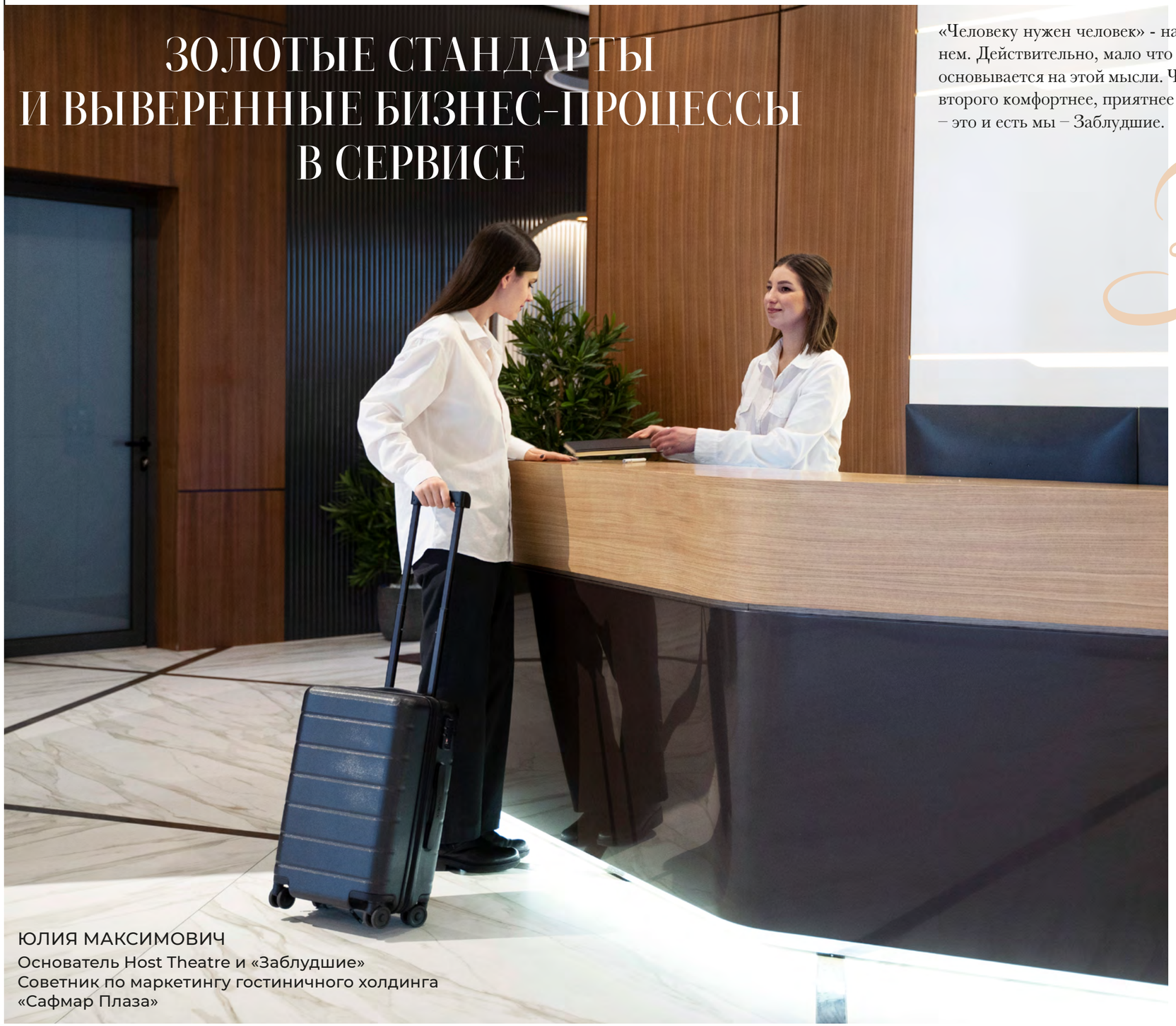
6. НАЗЫВАЙТЕ МАЛЕНЬКИЕ ПОБЕДЫ.

«Месяц назад ты боялся этого тренажера, а сегодня сам регулируешь вес». Эти фразы поднимают мотивацию и напоминают: вы приносите результат, а не просто услуги.

Настоящий результат

Его не внести в отчет. Профессионализм измеряется не количеством сертификатов, а количеством искренних «спасибо». Настоящие изменения происходят в тот момент, когда человек переходит от «я не могу» к «я попробую». И в ваших глазах видит не усталость, а веру. Каждый клиент, который благодаря вам поверил в себя, — это не только доход. Это ваше наследие.

ЗОЛОТЫЕ СТАНДАРТЫ И ВЫВЕРЕННЫЕ БИЗНЕС-ПРОЦЕССЫ В СЕРВИСЕ



ЮЛИЯ МАКСИМОВИЧ
Основатель Host Theatre и «Заблудшие»
Советник по маркетингу гостиничного холдинга «Сафмар Плаза»

«Человеку нужен человек» - написал когда-то Станислав Лем, а мудрость эта проверена временем. Действительно, мало что может человек в одиночестве. Так, сама идея сервиса полностью основывается на этой мысли. Что может сделать один человек для другого, чтобы сделать жизнь второго комфортнее, приятнее и лучше? На этот вопрос мы отвечаем себе каждый день. А ответ – это и есть мы – Заблудшие.

Заблудшие – это синтез истории, искусства и безупречного сервиса. Мы много лет работаем с лучшими гостиничными комплексами мира. Это позволяет нам не только поддерживать стандарты сервиса высокого класса в нашей деятельности, но и отслеживать все текущие тенденции и подходы в сфере сервиса. Таким образом, мы не только придерживаемся уже выверенного с годами опыта стандартов в гостиничном деле, но и непрерывно совершенствуемся, модифицируя наш подход к работе в этой отрасли с каждым новым днем.

Наш опыт работы на базе ведущих гостиничных объектов позволяет нам перекладывать наши навыки гостеприимства на непрофильную деятельность. Мы сотрудничаем с профессиональными актерами, ведь одним из основных направлений нашей деятельности является организация театрализованных экскурсий и разного рода перформансов. Таким образом, в работе с непрофильными компаниями мы используем различные формы тренингов и мастер-классов, включающие игровые блоки, где прибегаем к помощи актеров для более эффективной отработки профессиональных навыков в сфере сервиса и организации досуга. Это позволяет нам продуктивно сотрудничать с такими организациями, как банки, фитнес центры и прочими, самыми разнообразными по своему профилю объектами.

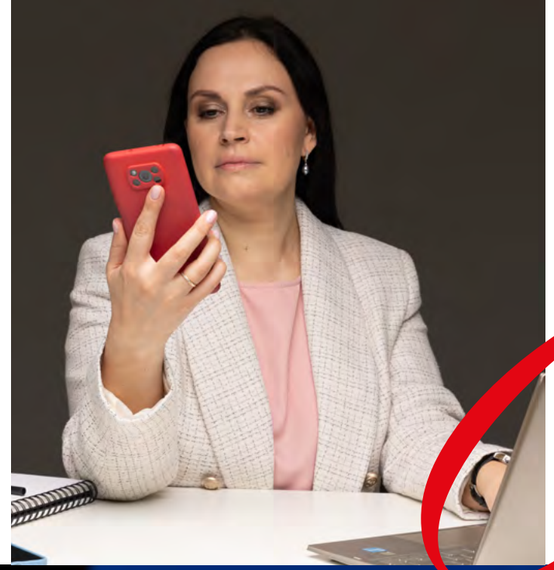
Одним из ярких примеров такого сотрудничества стала наша работа с одной из крупнейших банковских организаций, для которой мы выступили как подрядчики, отвечающие за развитие культуры и технологий сервиса в их компании.

Особенность сервиса в банковской сфере заключается в том, что ее клиенты доверяют банку свое финансовое благополучие. Таким образом, обслуживание в этом секторе подразумевает безупречное владение мягкими навыками, умение найти подход к любому клиенту и оправдать тот высокий уровень доверия, который оказан банку.

О том, что такое гостеприимство и как внедрять его в общение с гостями мы знаем не понаслышке, поэтому постарались дать максимальное количество ключей по взаимодействию с клиентами. Мы делились нашими наработками и практиками в сфере сервиса на лекциях наравне с другими лидерами индустрии гостеприимства, обменивались профессиональным опытом.

Выбор тем для лекций и мастер-классов строился по принципу того, чтобы емко передать максимум теоретической информации, для которой сотрудники найдут прямое практическое применение в работе. Так, мы прочитали лекции на темы «Сила эмоции в гостеприимстве. Управление своим эмоциональным состоянием», “Эффективные коммуникации. Общение как искусство”, “Hospitality: it’s all about the people”, «Искусство самопрезентации и мягкая сила первого впечатления». После каждой лекции был тест для закрепления материала и сессии, где можно было свободно задать вопросы спикерам.

Для нас крайне важно принимать участие в формировании и укреплении новейших актуальных форм взаимодействия с клиентами, основанных на принципах гостеприимства. Мы понимаем, как важно помогать коллегам поддерживать высокий уровень сервиса в самых разных отраслях, и потому всегда открыты к работе с организациями самых разных профилей. Потому что, как мы и говорили вначале, человеку нужен человек. А если этот человек еще и знаком с секретами сервиса, то он точно незаменим…

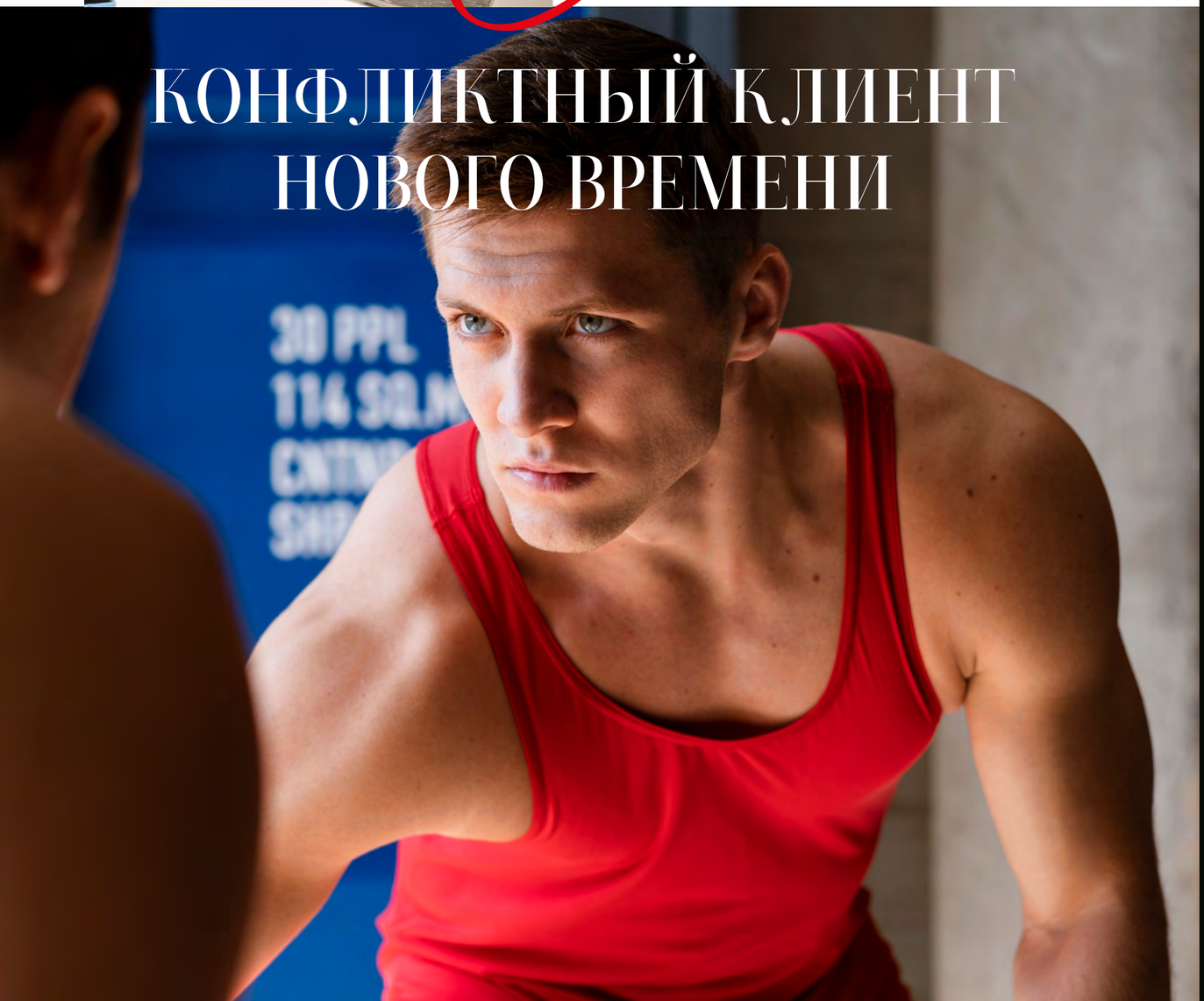


МАРИЯ ЛУКЬЯНОВА
бизнес-тренер, автор программ по продажам и клиентскому сервису в фитнес-индустрии

КОНФЛИКТНЫЙ КЛИЕНТ НОВОГО ВРЕМЕНИ

ЧТО ДОЛЖЕН УМЕТЬ СЕРВИС?

Сегодня клиентский сервис переживает особую трансформацию. Клиент или гость больше не довольствуется минимальным комфортом. Он продвинут, информирован и требователен. Сравнения происходят мгновенно: один клик — и клиент видит, что у конкурента быстрее, внимательнее, удобнее. Поэтому конфликтные ситуации — не редкость, а часть современной реальности бизнеса в сфере услуг.



ПОЧЕМУ ЭТО ВАЖНО?

Потому что именно в момент конфликта решается главный вопрос: останется ли клиент с вами или навсегда уйдет к конкуренту.

Две причины возникновения конфликта

1

ОШИБКА КОМПАНИИ ИЛИ СОТРУДНИКА

Недостаток знаний, нарушение стандартов, задержка сроков, равнодушие в ответе — все это запускает конфликт.

2

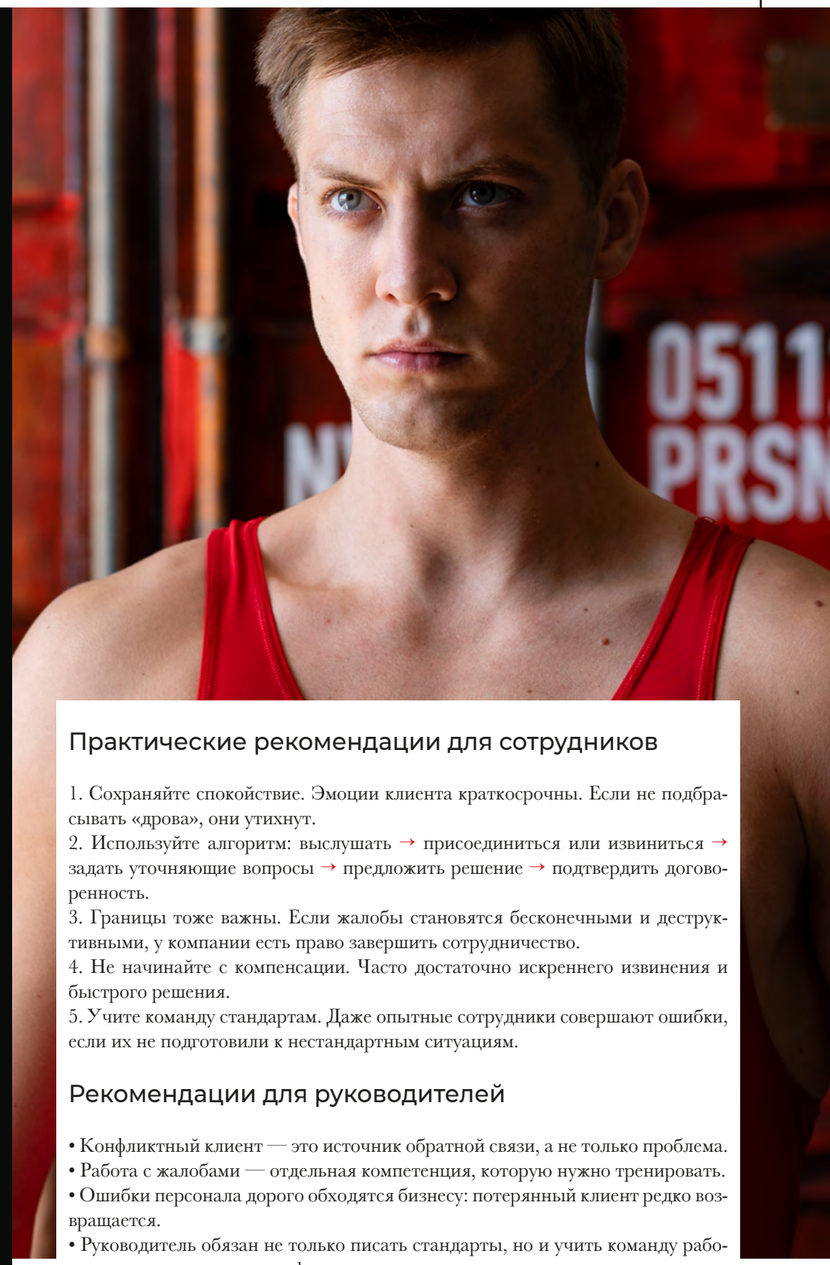
ПСИХОЛОГИЧЕСКОЕ СОСТОЯНИЕ КЛИЕНТА

Не всегда причина в компании. У клиента могут быть стресс, усталость, неоправданные ожидания. Иногда он ищет выгоду или компенсацию. Важно помнить: за грубостью и агрессией часто стоят не личные претензии, а внутренние переживания человека.

Каким должен быть сервис

Современный сервис — это не только скорость и вежливость. Это умение:
• выслушать без перебивания (а не говорить: «Успокойтесь»),
• признать значимость ситуации («Спасибо, что сообщили»),
• уточнить детали («Уточните, когда…»),
• предложить решение, а не оправдания.

Ошибки сотрудников, которые приводят к потере клиента, типичны: отрицание фактов, уход от ответственности, перекладывание на Руководство, «зуб даю» без результата. Все это усиливает недовольство.



Практические рекомендации для сотрудников

1. Сохраняйте спокойствие. Эмоции клиента краткосрочны. Если не подбрасывать «дрова», они утихнут.
2. Используйте алгоритм: выслушать → присоединиться или извиниться → задать уточняющие вопросы → предложить решение → подтвердить договоренность.
3. Границы тоже важны. Если жалобы становятся бесконечными и деструктивными, у компании есть право завершить сотрудничество.
4. Не начинайте с компенсации. Часто достаточно искреннего извинения и быстрого решения.
5. Учите команду стандартам. Даже опытные сотрудники совершают ошибки, если их не подготовили к нестандартным ситуациям.

Рекомендации для руководителей

• Конфликтный клиент — это источник обратной связи, а не только проблема.
• Работа с жалобами — отдельная компетенция, которую нужно тренировать.
• Ошибки персонала дорого обходятся бизнесу: потерянный клиент редко возвращается.
• Руководитель обязан не только писать стандарты, но и учить команду работать с возражениями и конфликтами.
• Подготовленный персонал способен не просто погасить конфликт, а превратить его в лояльность.

Работа с конфликтными клиентами — это не врожденный навык, а профессиональная практика, которой можно и нужно обучать. Руководители, которые делают акцент на обучении команды сервису, получают больше, чем просто спокойных сотрудников. Они формируют конкурентное преимущество, которое невозможно скопировать — доверие клиентов.

СЕРВИС

ЭВОЛЮЦИЯ КОММУНИКАЦИИ

МОДЕРНИЗАЦИЯ СИСТЕМЫ КОММУНИКАЦИИ С КЛИЕНТАМИ. ОТ ПРОБЛЕМ К РЕШЕНИЯМ

АРТЕМ КОКОРЕВ
директор фитнес-клуба Vysota

В современном мире технологии не стоят на месте, и то, что работало вчера, сегодня может оказаться неэффективным. Именно такая ситуация сложилась в проекте «VYSOTA», где мы столкнулись с серьезными проблемами в коммуникации с клиентами.

ПОЧЕМУ ТЕЛЕФОН БОЛЬШЕ НЕ РАБОТАЕТ?

Телефонные звонки постепенно уходят в прошлое. Клиенты все чаще отказываются отвечать на звонки с незнакомых номеров. Процент успешных звонков изменился с 48% до 35%. А тут еще и сотовые операторы подлили масла в огонь, ужесточив работу спам-фильтров. Теперь не только сам абонент может пометить звонок как спам, но и внутренние алгоритмы операторов делают это автоматически.

Как мы перестроили систему общения.
В процессе модернизации мы внедрили три взаимосвязанных решения, которые кардинально изменили подход к коммуникации с клиентами.

1 РЕШЕНИЕ

Система персонализированных мессенджеров для каждого менеджера, интегрированных с CRM. Мы получили следующие преимущества:

- Возможность персонализированных рассылок с обращением по имени клиента по сегментам конкретного менеджера,
- Последующие диалоги, которые продолжает сам менеджер,
- Сохранение полной истории коммуникации,
- Постоянную доступность менеджера для своих клиентов через личный телефон,
- Единый фирменный стиль всех мессенджеров в соответствии с брендом клуба,
- Предоставление клиентам всей необходимой информации о клубе через профиль WA Business менеджера.

! В системе CRM появилась возможность автоматически инициировать диалог с клиентом в личном мессенджере при возникновении определенных триггеров (например, остаток на депозите, окончание членства), что синхронизируется с задачами для сотрудника в CRM.

2 РЕШЕНИЕ

Внедрение виртуальных АТС с личными номерами телефонов для каждого менеджера. Теперь наши сотрудники могут:
Совершать звонки со своего личного номера через CRM-систему;
Использовать альтернативный канал связи с клиентами,
Сохранять все звонки в CRM,
Иметь страховочный канал коммуникации взамен основной телефонии.

3 РЕШЕНИЕ

Внедрение единого канала коммуникации, что позволило:

- Автоматизировать процессы обработки сообщений,
- Обеспечить бесперебойную работу системы,
- Отправлять информационные и маркетинговые рассылки по определенным сегментам клиентов через официальный канал коммуникации,
- Сохранить высокое качество обслуживания.

Дополнительные преимущества платформы:

- Более прозрачная конверсия рекламных компаний благодаря рассылкам (как маркетинговым, так и информационным),
- Запуск чат-бота с записью клиентов на услуги клуба от лица организации, а не отдельного сотрудника.

ИТОГИ МОДЕРНИЗАЦИИ

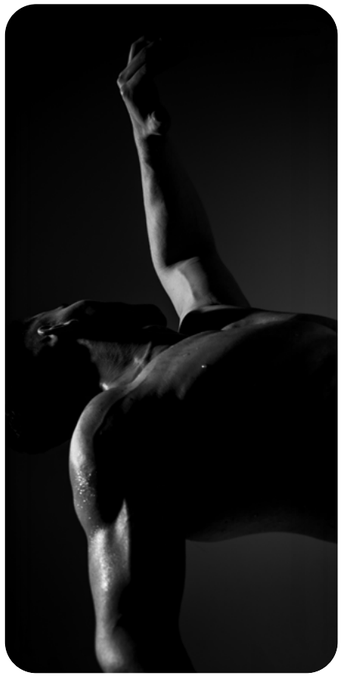
Эти решения позволили создать действительно современную и эффективную систему общения с клиентами.
Мы не только решили существующие проблемы, но и создали прочную основу для дальнейшего развития. Теперь наши менеджеры общаются с клиентами через современный, защищенный канал, а руководство имеет полный контроль над процессом коммуникации. И только теперь, когда у нас есть 100% звонков в одной системе, мы начнем плотно заниматься внедрением речевой аналитики.

ФОРМУЛА ВЫСОКООХВАТНОГО ПОСТА ДЛЯ ФИТНЕС-КЛУБА

КАК ПРИВЛЕЧЬ ВНИМАНИЕ И ПРЕВРАТИТЬ ПОДПИСЧИКОВ В КЛИЕНТОВ

КИРИЛЛ ГОЛИКОВ
основатель и руководитель рекламного агентства JULO, 10 лет в фитнес-индустрии, победитель премии Russian Fitness Awards «Лучший руководитель направления маркетинга и PR 2023»

В Высокоохватные посты способны увеличить количество подписчиков, удержать интерес уже существующих клиентов, стимулировать их к посещению клуба и участию в различных мероприятиях. В этой статье мы рассмотрим формулу создания высокоохватного поста для фитнес-клуба, которая включает несколько ключевых элементов.



1 ЗАХВАТЫВАЮЩИЙ ВИЗУАЛЬНЫЙ КОНТЕНТ

Первое, что привлекает внимание пользователя в социальной сети — это визуальное оформление поста. Используйте качественные фотографии и видеоролики, которые демонстрируют атмосферу вашего фитнес-клуба, тренировки, результаты клиентов и достижения тренеров. Важно, чтобы визуальный контент был ярким, динамичным и вызывал желание узнать больше.

Примеры визуального контента:
- Фотографии тренировок: снимки, демонстрирующие различные упражнения и тренировки.
- Видео тренировок: короткие ролики, показывающие процесс занятий.
- До и после: фотографии клиентов, демонстрирующие их прогресс.

2 ИНФОРМАТИВНЫЙ И ПРИВЛЕКАТЕЛЬНЫЙ ЗАГОЛОВОК

Заголовок поста должен сразу же привлекать внимание и побуждать к прочтению. Используйте краткие, но емкие формулировки, которые интригуют и вызывают интерес.

Примеры заголовков:
- До лета 4 месяца. Что можно успеть сделать?
- Как восстановиться после тренировки
- Топ-5 причин не ходить на тренировку

3 ПОЛЕЗНЫЙ И РЕЛЕВАНТНЫЙ КОНТЕНТ

Содержание поста должно быть интересным и полезным для вашей аудитории. Делитесь советами по тренировкам, правильному питанию, техникам выполнения упражнений. Полезный контент повышает доверие к вашему фитнес-клубу как к источнику профессиональной информации.

Примеры полезного контента:
- Комплекс упражнений для снятия напряжения со спины
- Как связаны выпирающий живот и дыхание?
- Комплекс упражнений с гирями и петлями TRX

4 ЭМОЦИОНАЛЬНАЯ ВОВЛЕЧЕННОСТЬ

Высокоохватные посты должны вызывать у аудитории эмоциональный отклик. Используйте истории успеха ваших клиентов, мотивационные цитаты и вдохновляющие примеры. Посты, вызывающие эмоции, часто становятся вирусными и получают больше откликов и репостов.

Примеры эмоционального контента:
- Результат тренера до/после
- Мотивационный ролик

5 ПРИЗЫВ К ДЕЙСТВИЮ (CTA)

Каждый пост должен содержать четкий призыв к действию, который побуждает пользователей взаимодействовать с вашим контентом. Это может быть приглашение к комментированию, участие в конкурсе, посещение сайта или запись на пробное занятие.

Примеры призывов к действию
- Поделитесь в комментариях своими любимыми упражнениями!
- Запишитесь на бесплатное пробное занятие прямо сейчас!
- Поставьте лайк, если согласны, что здоровье — это главное!

ПРОДАЖИ В ФИТНЕСЕ

ТЕХНОЛОГИИ, ДРАЙВ И ЭМОЦИОНАЛЬНЫЙ ИНТЕЛЛЕКТ

Фитнес-клуб можно оснастить лучшим оборудованием и нанять звездных тренеров, но без сильного отдела продаж все это не принесет прибыли. Продажи — это не скрипты, а комбинация технологий, драйва и эмоционального интеллекта.

Технологии работают только в руках заряженных людей

Классическая схема продаж известна всем: контакт, выявление потребностей, презентация, работа с возражениями, закрытие. Но большинство менеджеров «режут углы» и пропускают ключевое — выяснение потребностей. А это золото.
Прием: давать преимущества дозированно и спрашивать: «Насколько это для вас важно?» Клиент накапливает маленькие «да», и финальное решение принять легче.

Вы-подход вместо «я»-подхода

Ошибка: говорить о себе («я хочу предложить»). Клиент слышит желание забрать его деньги. Нужен другой ракурс: «Вы получите», «Вам лучше всего подойдет». Тогда разговор становится про клиента, а не про планы менеджера.

Прием «Тотальное да»

На возражение «дорого» не спорим, а соглашаемся: «Да, цена немаленькая, и решение только за вами. Моя задача — дать максимум ценности». Формулировка «Да, и…» снижает сопротивление и переводит диалог в конструктив.

АНДРЕЙ ГОЛОВАНОВ
эксперт по продажам и мотивации команд

Профилактика возражений

Если часто слышите «Я подумаю», озвучьте это первым: «Часто люди берут паузу, и это затягивается. Если что-то смущает — скажите сразу». После этого клиенту сложнее уходить в «туман», он либо покупает, либо честно объясняет отказ.

Роль руководителя

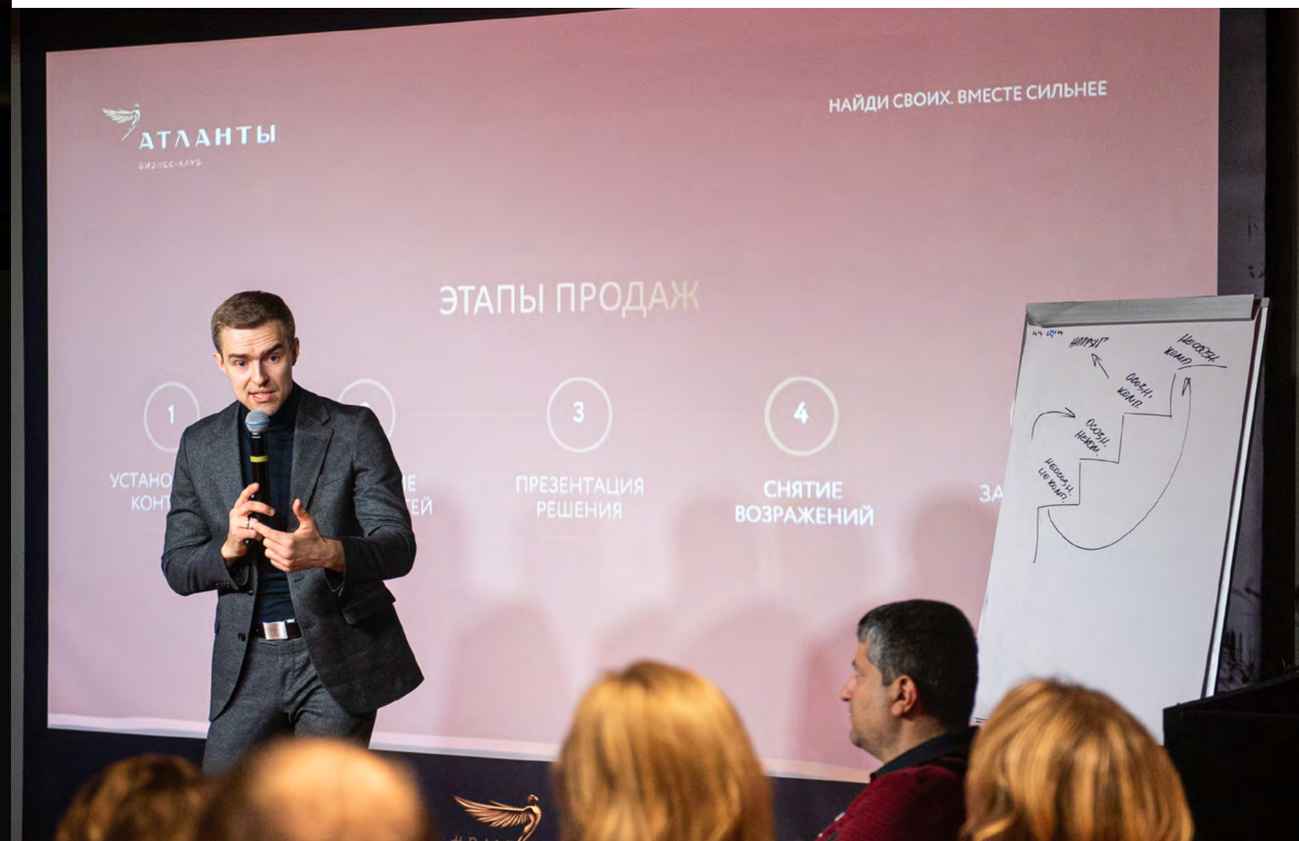
Никакая техника не приживется без системы и настроя. Владельцы часто думают: «Я сам умею продавать», но обучить команду — другое умение. Нужны алгоритмы, контроль и понимание личных целей сотрудников. Даже «тухлого» менеджера можно раскачать, если найти его мотивацию и дать инструменты.

Эмоциональный интеллект — скрытый двигатель продаж

Скрипты работают только у тех, кто умеет держать состояние. Клиент считывает все: тембр, паузы, настроение. Усталость или раздражение чувствуется мгновенно. Эмоциональный интеллект помогает не взорваться на возражение, а мягко обойти его; не паниковать, а переводить диалог в конструктив.

Чтобы быть «заряженным», менеджеру нужны четыре качества:
ЭКСПЕРТНОСТЬ — знание продукта от бассейна до тренеров.
ТЕХНОЛОГИИ — четкие приемы и алгоритмы.
ЛИЧНОСТЬ — легкость, «солнечность», умение зажечь клиента.
СОСТОЯНИЕ — внутренний ресурс и позитив даже в трудные дни.
ПРОДАЖА АБОНЕМЕНТА — не «втюхивание», а помощь клиенту принять решение, которое улучшит его жизнь. Когда в отделе продаж сочетаются технологии, драйв и эмоциональный интеллект, клуб получает не просто рост выручки, а лояльных клиентов, которые приходят с удовольствием.

СКРИПТЫ РАБОТАЮТ ТОЛЬКО У ТЕХ, КТО УМЕЕТ ДЕРЖАТЬ СОСТОЯНИЕ. КЛИЕНТ СЧИТЫВАЕТ ВСЕ: ТЕМБР, ПАУЗЫ, НАСТРОЕНИЕ. УСТАЛОСТЬ ИЛИ РАЗДРАЖЕНИЕ ЧУВСТВУЮТСЯ МГНОВЕННО



ДАНИЛ СИМОНОВ
СЕО отраслевого агентства рекламы
и маркетинга для фитнес-клубов Haunds

X2+X2-50% = ВЫГОДНЫЕ ЛИДЫ ЭЛИТНОГО ФИТНЕС-КЛУБА

РАЗДЕЛЯЙ И ВЛАСТВУЙ

История про сегментацию целевой аудитории по ценностям и результативный подход к настройке рекламы в Яндекс Директ. Или как привести в два раза больше лидов в люксовый фитнес-клуб с узкой целевой аудиторией без огромных дополнительных расходов?

Наш давний партнер World Class Deluxe относится к самой дорогой категории сети World Class. Таких клубов всего 6 в России, и с одним из них Haunds работает уже 3 года.

Роскошный клуб расположен в Ростове-на-Дону. Конкурентов такого же уровня в городе нет.

НАЙТИ ЛИДЫ И ОБЕСПЕЧИТЬ СТАБИЛЬНЫЙ ПОТОК КЛИЕНТОВ

С самого начала совместной работы реклама фитнес-клуба шла через Яндекс Директ. Помимо этого тестировались и другие инструменты: Яндекс Бизнес, таргетинг. Но Директ выгодно отличался наибольшей конверсией: 150-180 лидов в месяц — хороший результат при среднем чеке 180к в год с человека.

ЧТО-ТО СЛОМАЛОСЬ

Летом мы столкнулись с тем, что количество лидов стало снижаться, а их стоимость, соответственно, расти. Клиенты фитнес-клуба уехали в отпуск — заниматься некому.

ВОТ ЗДЕСЬ И НАЧИНАЕТСЯ ИСТОРИЯ

Принимаем решение **СЕГМЕНТИРОВАТЬ ЦЕЛЕВУЮ АУДИТОРИЮ.**

Но целевая аудитория — это и так выделенная группа людей. Что вы там еще сегментировать собираетесь?

А вот что – мы разделили целевую аудиторию по ценностям.

- **Первый сегмент мы условно назвали «Здоровье и спортивное развитие».** Аудитория — те, кто следит за здоровьем, соблюдает ЗОЖ, готов покупать дорогие медицинские продукты.
- **Второй сегмент обозначили как «Отдых».** Это люди, которые любят путешествовать, ценят хороший сервис, комфорт и эстетику.

Партнеры предлагают адаптирующиеся предложения под разные ценности, чтобы донести до каждой категории отдельный посыл.

Например, для тех, у кого в приоритете здоровье, подсвечивать, что с клубной картой можно получить еще и консультацию диетолога. Такой услуги нет в других фитнес-клубах, и за счет этого можно привлекать дополнительную целевую аудиторию.

Мы сформулировали ценности, сделали посадочные страницы с персонализированным оффером под каждую и под каждый сегмент, настроили и запустили рекламу. Выглядит быстро и просто? Давайте разбирать подробно.

ВЫБОР СЕГМЕНТОВ АУДИТОРИИ

При формировании сегментов мы отталкивались от интересов и ценностей аудитории, по касательной пересекающих желание и возможность купить клубную карту в дорогой фитнес-клуб. На основании этого получили 2 сегмента.

ВЫБОР СЕГМЕНТОВ АУДИТОРИИ

«ЗДОРОВЬЕ И СПОРТИВНОЕ РАЗВИТИЕ»

Аудитория:	Те, кто следит за здоровьем, делает лечебные и косметические процедуры. Эта группа также является ЦА премиальных клиник.
Ценности:	Эффективность, достижение целей. Отличная физическая форма, красивая внешность должны приносить удовлетворение, уверенность в себе, высокий уровень энергии и помогать в реализации амбиций.
Подход:	Вы будете держать под контролем свое физическое состояние, совершенствовать тело, контролировать уровень стресса. Услуги: чек-ап каждые 3 месяца, а также консультации с диетологом и эндокринологом.

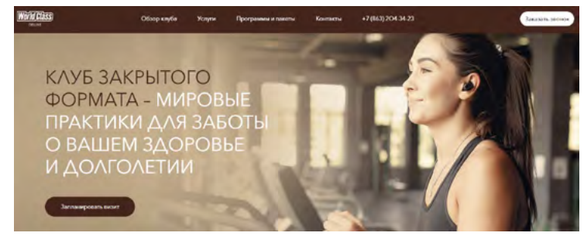
ВЫБОР СЕГМЕНТОВ АУДИТОРИИ

«ОТДЫХ»

Аудитория:	Люди, которые много путешествуют и хотят делать это с комфортом. Сюда же относятся те, кто в моменте планирует путешествие за границу.
Ценности:	Релакс, комфорт, красота в повседневности, хороший сервис, эстетика пространства.
Подход:	Комфорт и сервис как в 5-звездочном отеле. С картой клуба вы получите: 1 год доступа к SPA-зоне, термальной зоне (5 бань) и бассейну. Преимущества: консьерж-сервис, закрытая территория, вход 18+.

ФОРМИРОВАНИЕ ПОСАДОЧНОЙ СТРАНИЦЫ

Решили делать отдельный лендинг для каждого сегмента. Начали с категории «Здоровье». Собрали страницы под ценностями каждого сегмента.



НАПИСАНИЕ ОФФЕРОВ И ПОДГОТОВКА КРЕАТИВОВ

Составили уникальные предложения для сегмента «Здоровье». Акценты на красоте, гармонии физического и ментального, спа-процедурах, чек-апах.

ПЕРВАЯ ДОБЫЧА

В октябре запустили рекламу в сегменте «Здоровье». Пришло 46 лидов по цене цели 1408 рублей. Конверсия — 0,41%.

ОКТЯБРЬ	Кампания «Квиз»	Кампания «Карта Ростов»	«Здоровье»
Клики	960	390	11 226
Ср.цена клика, р.	42,63	89,01	5,77
Конверсия, %	1,88	4,62	0,41
Цена цели, р.	2273,75	1928,56	1408,82
Лиды	18	18	46

В ноябре количество лидов составило 107 — это максимальный показатель. При этом цена цели минимальна — 597 рублей. Конверсия — 1,01%.

НОЯБРЬ	Кампания «Квиз»	Кампания «Карта Ростов»	«Здоровье»
Клики	673	477	10 637
Ср.цена клика, р.	27,11	59,93	6,01
Конверсия, %	0,89	2,31	1,01
Цена цели, р.	3041	2599	597
Лиды	6	11	107

Результат: общие кампании дают 20-25 лидов в месяц по 1900р/лид. Запуск по «Здоровью» — 40-50 лидов по 1400р/лид.

Гипотеза подтвердилась. ***Мы увеличили количество лидов в 2 раза и сократили CPL на 50%.*** За счет командной работы сотрудничество с World Class Deluxe оказалось продуктивным для всех сторон. Фитнес-клуб получил дешевые лиды и новых клиентов. А мы прокачали скиллы в продвижении сложного продукта через сегментированный маркетинг.

Дмитрий Яшанькин

Трехкратный чемпион мира по фитнесу. Пятикратный чемпион России по фитнесу. Заслуженный мастер спорта России. Заслуженный тренер России

ПОЧЕМУ СЧАСТЬЕ – ЭТО БЛИЗКИЕ ЛЮДИ И ЛЮБИМОЕ ДЕЛО

С какого момента или события в Вашей жизни появился спорт?

Спорт появился в моей жизни с самого рождения, потому как мой отец —тренер по тяжелой атлетике закончил Институт физической культуры в Казани и стал работать преподавателем. А преподавать он начал прямо с меня. Я часто проводил время в спортивном зале, отец забирал меня из садика и приводил к себе на работу, а потом мы шли домой. По утрам мы вместе бегали на зарядку и обливались холодной водой. Бегали на речку купаться буквально до того времени, когда уже лед пойдет. Зимой ходили босиком по снегу, обливались, закалялись.

И, естественно, я начал тренироваться. Отец обучал меня всему тому, чему его учили в институте, а это бег, плавание, бокс, толкание ядра, метание копья и так далее. Все виды спорта буквально отрабатывал сначала на мне. И, конечно, свой основной профиль, отец — мастер спорта по тяжелой атлетике. Мой собственный путь в спорте начался с занятий со штангой. Затем я увлекся борьбой, параллельно осваивая самбо и дзюдо. Примерно с 8 до 12 лет я совмещал тренировки по тяжелой атлетике и борьбе. А в 13 лет, продолжая развиваться в борьбе и силовых упражнениях, я начал активно заниматься в тренажерном зале.

Что вы считаете своим самым большим достижением в карьере?

Самое большое достижение в моей карьере фитнес-атлета — это три победы на чемпионате мира и звание заслуженного мастера спорта. В классическом бодибилдинге — это звание чемпиона России и титул "Арнольд Классик". Я стал чемпионом, в Соединенных Штатах, в штате Огайо, в Колумбусе на той сцене, где Арнольд Шварценеггер вручает награды лучшим спортсменам современности.

ОЧЕНЬ ВАЖНО НАЙТИ РАБОТУ ПО ДУШЕ, ПОЛЮБИТЬ СЕБЯ В ЭТОМ МИРЕ, ПОЛЮБИТЬ ЭТОТ МИР

Достижение в тренерской карьере — это несомненно работа с такими атлетами как Кирилл Капризов, Евгений Малкин, Илья Ковальчук, Александр Радунов, Сергей Федоров, Александр Поветкин и другими выдающимся спортсменами и, конечно, поездка на Олимпиаду, серебро Олимпиады 2022 в Пекине.

Какие цели вы ставите перед собой в настоящее время?

Я являюсь руководителем центра проведения спортивных мероприятий "Наследие" и мы организуем множество спортивных событий, включая крупные массовые мероприятия в Москве при поддержке "Московского спорта".

И наша задача — делать это больше, лучше. Сегодня мы

проводим мероприятия для пяти тысяч гостей и полутора тысяч участников, но стремимся к масштабу, сравнимому с фестивалями Арнольда Шварценеггера. Его многодневные шоу, привлекающие гостей со всего мира, включают сотни активностей и соревнований по различным видам спорта. Мне бы хотелось сделать что-то подобное в Москве.

В тренерской работе я был тренером по физподготовке сборной России по хоккею, и мы участвовали в Олимпийских играх, но не были на чемпионате мира. Многие мне говорили, что это настоящий праздник хоккея и мне бы хотелось там побывать. Пока в сложившейся ситуации мировой политики это невозможно, но я надеюсь, что когда-нибудь это обязательно произойдет.

Также меня не покидает желание открыть свою школу, спортивный зал, свою студию, центр физической подготовки, где я мог бы обучать тренеров, тренировать атлетов, заниматься общественно полезной работой.

Хочу написать книгу. Я пишу, но еще не закончил.

А из семейных желаний — это вырастить внуков. Жить долгой, счастливой, активной жизнью.

Сегодня многие говорят о балансе между работой и жизнью, действительно ли он необходим? Некоторые уходят с головой в работу, некоторые заняты исключительно личной жизнью, семьей. Вам удается находить этот жизненный баланс?

Как говорится, найди работу по душе, и тебе не придется работать. Я с этим отчасти согласен. В любом деле необходимы желание, призвание и любовь к нему. Когда ты любишь свое дело, ты занимаешься им с удовольствием. Ты живешь. Некоторые фитнес-тренеры абсолютно комфортно чувствуют себя в зале. Люди приходят к ним на занятия как в гости, чтобы пообщаться. И они не устают от этого, они так живут. Сам позанимался, сходил, пообедал с клиентом или с коллегой, провел занятия, пообщался с людьми, все проходит на лайте, по кайфу, ему не надо другой жизни. Я желаю, чтобы каждый из нас нашел такую работу.

Мне нравится приезжать домой, ужинать вместе с женой и рассказывать, как прошел день. А когда мы собираемся в выходные с детьми — это счастье. Ведь зачастую мы гонимся за каким-то эфемерным успехом и не живем. Что-то делаем, в итоге проходят десятки лет, а у нас нет ничего, к чему стремились. Поэтому важно каждому найти счастье в том, чем он живет, чем занимается и кто рядом.

Иногда надо просто, как говорится, разуть глаза и увидеть небо голубое, вот травка, вот жена твоя любимая, дорогая, вот твои дети прекрасные, вот твои родители, вот работа твоя и проводить каждый день с радостью и вдохновением. А если что-то не нравится, то менять и не жаловаться, не обвинять других в своих неудачах. Начать с себя и делать мир лучше.

Что значит для вас жить в гармонии с собой и окружающим миром?

Мне кажется очень важно найти работу по душе, полюбить себя в этом мире, полюбить этот мир. Когда ты любишь планету, природу, людей, ты живешь счастливо и радуешься просто потому, что живешь. Я встречал людей, у которых на счету цифры с девятизначными нулями, но это были абсолютно несчастные люди, и встречал в некоторых странах людей, которые умываются в канаве и стирают белье просто в сточных водах, а у них счастливые улыбки, они живут дружно, семьей, обнимаются. И им ничего не нужно, они просто абсолютно счастливы.

Но я не к тому и не к тому не склоняюсь. Думаю, каждый должен проживать свою жизнь счастливо, не мешая другим, не ущемляя прав друг друга. Поступать с другими так же, как хочешь, чтобы поступали с тобой.

Быть таким другом, о каком сам мечтаешь. Быть таким мужем, чтобы твоя жена была счастлива, таким отцом, чтобы твои дети тобой гордились. Таким сыном, чтобы родители опять же гордились и радовались.

ДУМАЮ, КАЖДЫЙ ДОЛЖЕН ПРОЖИВАТЬ СВОЮ ЖИЗНЬ СЧАСТЛИВО, НЕ МЕШАЯ ДРУГИМ, НЕ УЩЕМЛЯЯ ПРАВ ДРУГ ДРУГА

ДЕТСКИЕ СОБЫТИЯ КАК ДВИГАТЕЛЬ КЛУБА

КАК МЕРОПРИЯТИЯ ПРЕВРАЩАЮТ МАЛЕНЬКИХ ГОСТЕЙ В ПОСТОЯННЫХ КЛИЕНТОВ

ЕКАТЕРИНА МАМЯН
сотрудник детского центра, I LOVE FITNESS

Детские мероприятия — это не просто способ развлечь малышей, а мощный инструмент для повышения посещаемости и привлечения новых клиентов. Они работают не только на финансовый результат, но и создают эмоциональную связь с детьми. Хорошие воспоминания формируют мотивацию к повторному посещению. Ребенок с удовольствием будет идти на занятия или другие мероприятия в фитнес-клуб, так как там есть уже знакомые педагоги и дети, с которыми успел подружиться.

СОВЕТ Разрешите участвовать в мероприятии детям без клубного членства. Это потенциальные клиенты! Как правило, дети охотнее идут на мероприятия с уже давно знакомыми друзьями. При этом ребенок напрямую знакомится со средой, родители визуально могут оценить клуб, а отдел продаж предложить выгодное условие сотрудничества.

КАКИЕ ФОРМАТЫ МЕРОПРИЯТИЙ РАБОТАЮТ?

Мероприятия можно проводить как в стенах клуба, так и на открытом воздухе, если позволяет расположение клуба, главное, чтобы они были увлекательными и запоминающимися.

Советую начать с творческих и спортивных мастер-классов.

События могут быть приурочены как к государственным праздникам, так и внутриклубным мероприятиям, которые посещают родители.

ПОЧЕМУ КОММЕРЧЕСКОЕ МЕРОПРИЯТИЕ ДОЛЖНО ДАВАТЬ РЕЗУЛЬТАТ?

Каждое событие должно иметь конечный продукт. Если мы говорим о формате игры или вечеринок, то это фотографии и видеоотчеты. Для творческих занятий — готовые поделки или рисунки. Для спортивных активностей — новые навыки. Дополнить можно промопродукцией клуба, ведь зачастую дети рады значку или магниту. Даже небольшие подарки и сувениры повышают лояльность и мотивируют детей приходить снова.

Если мероприятие проходит впервые, то было бы здорово сделать его бесплатным, так как больше родителей и детей смогут познакомиться с вашим продуктом. В стартовое мероприятие нужно вложиться максимально и привлечь все возможные ресурсы маркетинга: смс-рассылки, наружную рекламу, работу с социальными сетями.

ОБРАТНАЯ СВЯЗЬ И УДЕРЖАНИЕ АУДИТОРИИ.

После первого мероприятия продумайте эффективный метод и соберите отзывы как у детей, так и у родителей — это поможет выявить сильные и слабые стороны и улучшить организацию. Если реакция положительная и вы видите готовность посещать аналогичные мероприятия, создайте общий чат для родителей, так вы получите максимально лояльную аудиторию, которой будут интересны следующие события детского центра.

Далее чат можно использовать для анонсов, специальных предложений и фотоотчетов.

ПЛАНИРОВАНИЕ И ПРОДВИЖЕНИЕ МЕРОПРИЯТИЙ.

Планирование — важный момент в продвижении новых форматов.

Календарь мероприятий на сезон можно разместить возле детской комнаты. QR-код на календаре позволит сразу понять актуальность мероприятия и подать заявку. Используйте ресурсы клуба в течение года, чтобы заранее дать анонс и спрогнозировать условное количество детей на празднике.

Таким образом, грамотно организованные мероприятия не только помогают выполнить план, но и создают сообщество вокруг детского центра, делая его по-настоящему ценным местом для детей и родителей.

ФИТНЕС БУДУЩЕГО

АНТОН ХАРЧЕНКО
JET FITNESS, фитнес-директор

ОСОЗНАННЫЕ ПРАКТИКИ И ИНДИВИДУАЛЬНЫЙ ПОДХОД

В эру современных технологий, гаджетов и повышенного стресса клиент медленно, но верно отходит от импульсивных и взрывных занятий, отдавая предпочтение монотонным и «прочищающим голову» тренировкам, выходящим за рамки общих стандартов.

В настоящее время пилатес захватывает рынок, это сложно отрицать. Наши тренеры всех департаментов, понимая тенденцию, много учатся, получают необходимую квалификацию и начинают добавлять занятия по пилатесу к своему тренировочному процессу. Пилатес ведут тренеры групповых программ, тренеры бассейна, тренажерного зала и даже бойцовского клуба. В прошлом году мы прибавили еще 100% к реализации департамента за счет смещения акцента на пилатес. Это значительный результат, который говорит о том, что мы смотрим в правильном направлении.

ФИТНЕС-ПРОДУКТ

Мы видим как люди постепенно уходят в бег и пилатес. Плавность, работа с осанкой и снятие стресса становятся во главу угла при выборе фитнес-направления. Мы понимаем, что потребитель все тщательнее и критичнее отсеивает фитнес-информацию, которая поступает к нему из интернет-источников.

Принимая во внимание эти факторы, мы создали две отдельные студии пилатеса, где тренерский состав индивидуально работает с клиентами разных возрастов: от подростков до людей преклонного возраста.

Задачей тренера в первую очередь является уход от навязанных фитнес-стереотипов.

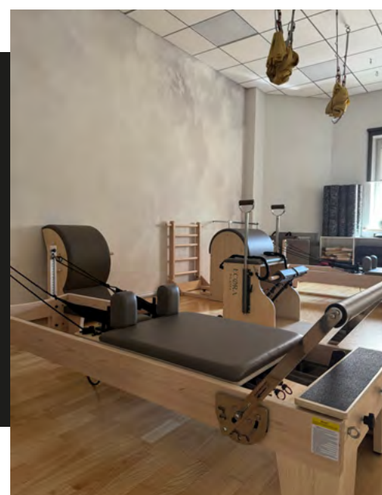
МЫ ОТХОДИМ ОТ МНОГИХ СТАНДАРТОВ И ИЩЕМ МАКСИМАЛЬНО ИНДИВИДУАЛЬНЫЕ ПОДХОДЫ

и лазейки в методиках для того, чтобы клиент гарантированно получил тот результат, который нужен именно ему. Это отличает нашу работу от «сухой работы по учебнику».

Также мы ведем активную работу по выстраиванию правильного взгляда на фитнес-процессы.

Мы создали продвинутые коммерческие группы по пилатесу, где клиенты проходят уровни сложности и осваивают путь пилатеса от новичка до профи.

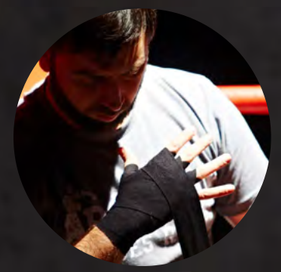
Сейчас находится в процессе открытия еще одна большая студия пилатеса. Это поможет нам расширить комьюнити и добавить еще несколько форматов тренировок.



ФИТНЕС-ПРОДУКТ

ДЕТСКИЕ ЕДИНОБОРСТВА В ФИТНЕС-ФОРМАТЕ

КАК ЕДИНОБОРСТВА В ФИТНЕС-КЛУБЕ УЧАТ ДЕТЕЙ ДИСЦИПЛИНЕ, РАЗВИВАЮТ ТЕЛО И ДАРЯТ УВЕРЕННОСТЬ В СЕБЕ



МУСЛИМ АРКАЛАЕВ
I love fitness. Руководитель бойцовского клуба

Для многих родителей словосочетание «детские единоборства» звучит потенциально опасно: все, что намекает на удары, кажется угрозой. При этом многие ищут вид спорта, где ребенок может выплеснуть энергию, улучшить физическое состояние, стать увереннее и получить полезные навыки. Все эти преимущества сочетаются в единоборствах — самом динамичном и полезном тренде для детей.

«А как же травмы, мордобой и «это только для сильных?» — спросите вы. Давайте развеем миф: единоборства в правильном клубе — безопасный, контролируемый и эффективный способ развить ребенка физически, ментально и научить самозащите. Никто не отправит ученика на ринг без подготовки, желания ребенка и разрешения родителей.

«Хочешь мира — готовься к войне». Даже если ребенку не придется защищаться физически, ему придется проявлять характер, говорить «нет» и держать личные границы. Единоборства учат бросать вызов самому себе, становиться сильнее и увереннее. Уверенный человек транслирует это окружающим. Дети — чистый лист, и родителям стоит записать на нем здоровые правила. Из опыта и историй учеников занятия единоборствами формируют сильный характер и уверенность.

ПРИНЦИПЫ И ПРЕИМУЩЕСТВА ДЛЯ РЕБЕНКА:

Энергия в продуктивное русло. Ребенок — вечный двигатель? Отлично! Единоборства позволяют выплеснуть энергию безопасно: дома — отдых, в зале — груши, мешки, приемы под присмотром тренера.

Формирование дисциплины и характера. Тренировки — это правила, ответственность за внешний вид и поведение, усидчивость, терпение, целеустремленность, уважение к тренеру, сопернику и залу.

Координация, ловкость и уверенность. Дети становятся координированными, быстрыми, уверенными в себе и своих возможностях, что снимает страхи и тревоги.

БЕЗОПАСНОСТЬ – КЛЮЧЕВОЙ МОМЕНТ

Не пугайтесь слова «единоборства» в контексте детской секции! Ведь главное правило – «Безопасность – в первую очередь»:

- ***Минимум контакта, максимум пользы:*** работа на снарядах.
- ***Парная работа = контроль.*** Прием отрабатывается на малой скорости под наблюдением тренера.
- ***Защита:*** перчатки, бинты, шлемы, капы. Тренер следит за безопасностью.
- ***Уровни сложности.*** Группы по возрасту и уровню. Начинают с азов: физподготовка, координация, дисциплина.

ВОЗРАСТ И ЭТАПЫ

4-6 лет «Малыши-крепыши» — игровой формат, кувырки, простейшие стойки, имитация ударов. Никаких спаррингов.
7-10 лет «Юные бойцы» — базовая техника ударов, блоки, простые приемы с тренером, контролируемые игровые спарринги. Соревнования внутриклубные с безопасными правилами.
11+ «Спортивный путь» — спарринги и соревнования только при освоении техники, с разрешения тренера и родителей, с полной защитой.

ВАЖНО: ДАВЛЕНИЕ НА РЕБЕНКА НЕДОПУСТИМО. ГЛАВНОЕ – ЕГО ЖЕЛАНИЕ И БЕЗОПАСНОСТЬ

РОДИТЕЛЯМ НА ЗАМЕТКУ. ВЫБИРАЕМ ЕДИНОБОРСТВО И ГОВОРИМ ПРО ЗАЩИТУ

У многих мам и пап возникает закономерный вопрос: «А какое единоборство выбрать для ребенка?» И второй, не менее важный: «Насколько это поможет защититься в реальной жизни?» Давайте разбираться!

Ударные (карате, бокс, тхэквондо, кикбоксинг, тайский бокс) — развивают скорость, силу, реакцию, координацию. Контакт минимальный. Подходит активным детям.

Борцовские (дзюдо, БЖЖ, самбо, вольная борьба) — броски, удержания, безопасные приемы, сила, ловкость, баланс. Подходит детям, которые хотят развить прикладную силу и защиту на ближней дистанции.

Смешанные/прикладные (ММА, самооборона, карате) — комбинация ударов и борьбы. Универсальный набор навыков на любой дистанции.

НАВЫКИ САМООБОРОНЫ

Умение постоять за себя – не просто «крутой скилл», а важная часть уверенности и безопасности ребенка. Детские фитнес-единоборства дают неоценимые преимущества:
Базовые рефлексы: блок, уход с линии атаки, сохранение баланса.

Психологическая устойчивость: ребенок увереннее, не теряется, чувствует границы.

Понимание своих возможностей: уверенность отпугивает агрессора сильнее мышц.

«Страховка»: навыки защиты дают спокойствие ребенку и родителям.

ПРАКТИЧЕСКИЕ СОВЕТЫ ДЛЯ РОДИТЕЛЕЙ

Пробуйте разные направления, чтобы ребенку было интересно. Смотрите на тренера: педагог, авторитет, умеющий увлечь и создать безопасную атмосферу. Учитывайте темперамент: активным — ударная техника, вдумчивым — борцовские стили или карате. Определите цель: общее развитие, дисциплина, ОФП или прикладная самооборона. Лучшее единоборство — то, которое ребенку интересно и комфортно.

ДЕТСКИЕ ЕДИНОБОРСТВА – WIN-WIN-SAFE-SMART:

Для детей — энергия + дисциплина + характер + физическая форма + навыки безопасности + поэтапное обучение + развитие рефлексов + прикладная защита.
Для родителей — спокойствие за ребенка и свободное время.

Ищете секцию с пользой для тела и духа? Выбирайте клуб с хорошей детской секцией единоборств! Запишитесь на пробное занятие и откройте новые возможности ребенка. Его характер, сила и способность защитить себя — навыки, которые можно и нужно развивать. Единоборства — это не просто спорт, а инвестиция в будущее, уверенность и безопасность ребенка и спокойствие родителей.

Дмитрий Шептухов

Профессиональный спикер по стандартам GSF, бизнес тренер с опытом работы с 2008 года, основатель фитнес коучинга в России, ультра-марафонец, первым покоривший Уссурийский залив

ОТ РЕЦЕПЦИИ ДО ФИТНЕС-КОУЧИНГА И МАРАФОНСКОГО ПЛАВАНИЯ

Вы прошли стремительный карьерный путь, начав с позиции сотрудника рецепции и достигнув управленческой должности.
Что стало ключом к такому успеху? Где вы находили силы и мотивацию для движения вперед?

После завершения спортивной карьеры в нулевых годах я начал свой путь в индустрии фитнеса, устроившись на рецепцию в компанию World Class – известный нефтяной клуб. Мой карьерный рост был стремительным: уже через пять лет я занял должность фитнес-директора в сети клубов "Энерго". Небольшой, но сети. Интересный факт, что всего через три месяца после стажировки в World Class меня уволили с позиции администратора рецепции. Это произошло не из-за серьезных проступков, таких как хамство клиентам или опоздания на смены. Проблема была в другом: мой "спортивный мозг" с трудом справлялся с огромным объемом информации – телефонами, именами и другими деталями. Я допускал много мелких нарушений, что, конечно, недопустимо для сотрудника рецепции, что и привело к моему увольнению.

Моя главная мотивация всегда заключалась в стремлении к развитию. Работая фитнес-тренером, я чувствовал себя частью компании, а не просто наемным сотрудником. Я не воспринимал работу как платформу для заработка, а искренне переживал за происходящее в клубе. Это, в какой-то степени, хорошо и плохо.
Сейчас я понимаю, что стало ключом к моей стремительной карьере. В каждой компании есть так называемая «брошенная власть» – те сегменты бизнеса, которые влияют на эффективность, но остаются вне контроля, своего рода «слепые зоны». Простой пример: в любом фитнес-клубе есть стенд в центре тренажерного зала. На нем что-то налеплено, какое-то расписание, но по факту никто этим не занимается.
Я по собственной инициативе решил, что стенд должен быть лучшим. С одобрения руководства я начал активно заниматься его оформлением, писать статьи. Тогда еще не было активного интернета и социальных сетей. По сути, я взял на себя ответственность за этот участок работы, подхватил элемент «брошенной власти». И когда встал вопрос, а кого же из фитнес-тренеров делать старшим, понятно, что выбор пал на меня. Потому что я уже демонстрировал инициативу и брал на себя дополнительные задачи. Именно благодаря таким шагам и принятой на себя ответственности я смог построить быструю карьеру в этом направлении.

ДЛЯ УСПЕШНОЙ КАРЬЕРЫ КАК В СОБСТВЕННОМ, ТАК И В ЧУЖОМ БИЗНЕСЕ, КЛЮЧЕВЫМ ЯВЛЯЕТСЯ НЕРАВНОДУШИЕ НЕ ТОЛЬКО ЗА РЕЗУЛЬТАТ, А ЕЩЕ И ЗА ПРОЦЕСС

Для успешной карьеры как в собственном, так и в чужом бизнесе, ключевым является неравнодушие не только за результат, а еще и за процесс. Такое неравнодушие поддерживает мотивацию, и даже в моменты неудач оно дает ту самую энергию, которая помогает двигаться вперед.

Какая история стоит за вашим решением стать бизнес-тренером, фитнес-коучем? Расскажите об этой стороне вашей профессиональной деятельности.

Опять же то самое неравнодушие.
У нас был очень прогрессивный руководитель, который поставил задачу: внедрить регулярное обучение, сделать его неотъемлемой частью корпоративной культуры, буквально в ДНК нашей компании прописать, что мы все время учимся.
Поскольку приглашать преподавателей на постоянной основе было не всегда возможно, мы решили развивать внутренние ресурсы и создать систему самообучения. Меня, как самого активного сотрудника, попросили взять на себя эту инициативу. Я начал с небольшой лекции для тренеров. Это было в пятницу, и, признаюсь, это был полный провал – я совершенно не умел выступать. Однако, я почувствовал в себе потенциал и решил продолжить. Я стал регулярно проводить внутренние обучения, и постепенно у меня стало получаться.
Вскоре возникла необходимость выбрать кандидата для поездки на фитнес-конвенцию от нашего клуба. Так я начал выступать на фитнес-конвенциях, и вскоре меня стали приглашать за гонорар. Первые деньги от выступлений я получил примерно через три года, возможно, даже позже. Осознав, что это приносит доход, я понял, что пора подходить к делу более профессионально.
Мне случайно попались курсы бизнес-тренера, посвященные методикам эффективного обучения.
Я прошел первый модуль и у меня случился экспоненциальный рост: если до этого обучения у меня 10 % тренингов заканчивались повторными покупками, то после этого обучения буквально 80–90%. Меня стали повторно приглашать, я как-то резко стал востребованным.
Моя история с фитнес-коучингом началась как параллельная. Работая фитнес-тренером, я довольно быстро почувствовал профессиональное выгорание. С одной стороны, я хорошо удерживал клиентов, они оставались со мной на годы, исправно платили, и в этом плане все шло отлично. Однако я видел, что многие из них не достигали желаемого прогресса. Я давал им правильные упражнения и планы питания, но они не менялись, потому что главная проблема крылась в мотивации.
Речь шла о нерегулярных тренировках и частых срывах, но особенно остро стоял вопрос питания. Клиенты понимали, что нужно делать, но не могли себя заставить. Это заставило меня задуматься: как, будучи фитнес-тренером, а не психологом, я могу помочь клиентам с мотивацией и формированием здоровых привычек?
Долго размышляя над темой мотивации, я прошел курсы классического коучинга. Я понял, что многие коучинговые механизмы могут быть очень эффективны для мотивации клиентов к здоровому образу жизни. Ключевой момент открылся мне в конце обучения, когда я изучал возможные специализации коучей. Среди них были карьерный коучинг и, например, коучинг по вегетарианству, противником которого я являюсь. Учитывая мое высшее физкультурное образование и знания в области физиологии, я осознал, что могу стать эффективным коучем, помогая клиентам двигаться в правильном направлении с точки зрения здоровья, а не против него.
И тогда мне пришла идея сшить с одной стороны навыки коуча, который умеет работать с мотивацией клиента, и мои знания, полученные в институте физической культуры: анатомии, физиологии и так далее. Я создал такую гибридную модель, которую назвал системой фитнес-коучинга имени себя. Я основал первую в стране школу фитнес-коучинга, где обучились уже несколько сотен тренеров. Сам я активно практикую, работая с клиентами как фитнес-коуч. Те мотивационные техники, которые помогают мне самому, я предлагаю клиентам, испытывающим трудности с мотивацией и формированием здоровых привычек. Этим же механизмам я обучаю фитнес-тренеров, которые стремятся не только к заработку, но и к реальным результатам своих клиентов.
Возвращаясь к теме, я считаю, что искренне любящий свою работу фитнес-специалист работает не только ради денег, он переживает за результаты клиентов. Когда же результатов нет, тренер рискует выгореть. Поэтому здесь есть два пути: либо просто зарабатывать, и «не париться», либо активно работать над мотивацией. В этом может помочь моя система фитнес-коучинга.

Что привело вас в марафонское плавание? Был ли это вызов себе, стремление к рекордам или к покорению новых дистанций?

Что касается ультрамарафонского плавания, то это стало результатом моей внутренней работы над собой, своего рода само-фитнес-коучинга. Я начал замечать, что теряю мотивацию к регулярным тренировкам. Не глобально, но я чувствовал, что «проседаю», потому что сама идея фитнеса ради поддержания формы перестала меня вдохновлять. В этот момент я осознал, что хочу вернуться в любительскую соревновательную среду. Эта мысль меня зарядила энергией, и я стал участвовать в любительских соревнованиях. Так, постепенно, я пришел к ультрамарафону, и идея преодолеть длинную дистанцию показалась мне мощным испытанием.
Я выработал личный ритм, который повышает мою жизненную энергию на длительный период. Например, ежегодно я планирую участие в тяжелом ультрамарафоне. Основная сложность заключается не в преодолении самой дистанции, а в необходимости регулярных многомесячных тренировок, учитывая мой возраст, частые командировки и интенсивную рабочую нагрузку.
Задача состоит в том, чтобы эффективно интегрировать подготовку в уже насыщенный график. В результате, энергия, генерируемая, например, предстоящим заплывом через Байкал, распространяется на все сферы жизни. Наличие масштабной, сложной ежегодной цели оказывает стимулирующее и организующее воздействие на мою жизнь.
Я плаваю не затем, чтобы зафиксировать рекорд, я считаю эффективным сам процесс тренировок.

Какие уроки вы извлекли из марафонского плавания, которые можно применить к другим сферам жизни?

Когда у человека есть масштабная цель – будь то написание книги, открытие собственного бизнеса, похудение и поддержание формы – это становится серьезным испытанием. Масштаб этой цели распространяется и на другие сферы жизни, делая человека более продуктивным. В конечном итоге, все это работает на саморазвитие и счастье.
Поэтому мой способ быть более счастливым – это ультрамарафонское плавание. Понятно, что у каждого должен

ТЕ МОТИВАЦИОННЫЕ ТЕХНИКИ, КОТОРЫЕ ПОМОГАЮТ МНЕ САМОМУ, Я ПРЕДЛАГАЮ КЛИЕНТАМ, ИСПЫТЫВАЮЩИМ ТРУДНОСТИ С МОТИВАЦИЕЙ И ФОРМИРОВАНИЕМ ЗДОРОВЫХ ПРИВЫЧЕК

Владимир Снежик

Международный фитнес презентер, фитнес эксперт; выступал с мастер классами, лекциями и семинарами в 33 странах; хореограф; автор метода PortDeBras™.

ГЛАВНЫЕ ПРАВИЛА БАЛАНСА ОТ ФИТНЕС-ЭКСПЕРТА

Какими были самые большие вызовы и трудности в начале вашей карьеры? Как вы их преодолевали? Какие уроки вы извлекли из этих испытаний? Как оцените их с точки зрения жизненного и профессионального опыта?

Жизнь всегда расставляет все по своим местам, давая нам силы и возможности для решения задач и преодоления трудностей.

Для меня таким испытанием стал уход из хореографии – дела, которым я с любовью занимался.

Кардинально изменить жизнь, переехав из небольшого города в Ленинград, было непросто. Поиск жилья в те времена представлял собой отдельную проблему: снять квартиру или комнату было крайне сложно. Приходилось жить прямо в клубе, совмещая работу тренера и администратора, а вечерами от скуки стирать полотенца. Бытовые трудности со временем удалось преодолеть, но сложнее оказалось изменить мировоззрение.

Во-первых, уйти совершенно в другую стезю, став преподавателем, тренером, инструктором. Во-вторых, в то время было совершенно какое-то гигантское изменение в головах у всех, потому что мы жили в Советском Союзе, и тут вдруг

Я ОСОЗНАЛ, ЧТО ЛУЧШЕ ВСЕГО РАБОТАТЬ НА СЕБЯ, СТАВИТЬ ПЕРЕД СОБОЙ ЦЕЛИ И ДОСТИГАТЬ ИХ

– рыночные отношения. Но у меня была цель - познать новое ремесло, развиваться в нем и достигать успехов. Я считаю, что мне повезло. Я попал в отличную компанию и очень хороший коллектив, где были суперские руководители и потрясающие лидеры как примеры в жизни. Дорогу осилит идущий, конечно, не без усилий.

Опыт начала 90-х, я не беру советский период, действительно очень сильно повлиял на меня. Я осознал, что лучше всего работать на себя, ставить перед собой цели и достигать их. Имея хорошую работу, я все же ушел в «свободное плавание», создал студию, обучал других. Но наибольший интерес у меня вызывало телевидение и съемки для видеокассет.

Можно сказать я занимался и творчеством. Я продолжал профессионально развиваться: проводил семинары, курсы, создавал уникальные тренинги, организовывал конкурсы. Сейчас это уже история, но тогда это были ценные уроки. Жизнь была наполнена творчеством, созиданием и верой в свои силы. И эта вера подтверждалась видимыми результатами. Работа на телевидении, съемки для известных каналов – все это доказывало, что я на правильном пути. И нужно отметить, что эта самостоятельная работа позволила мне найти партнеров, с которыми я сотрудничал всю жизнь. Это компании, которые выступали спонсорами в одежде, в оборудовании и стали моими надежным друзьями. Результаты той работы: ошибки, попытки, поиски – в целом действительно привели к успеху, чему я несказанно рад и чем удовлетворен.

Как вы видите развитие фитнес-индустрии сегодня? Как меняется фитнес-мир?

Фитнес-индустрия активно развивается, несмотря на любые внешние условия. В России, в период рыночных отношений, особенно важны взаимоотношения между работодателем и работником. Сегодня мы наблюдаем рост юридической грамотности и умения решать правовые вопросы. Компании готовы обсуждать индивидуальные условия, когда им предлагают качественные услуги и квалифицированных специалистов. Это говорит о том, что индустрия будет продолжать развиваться, ведь в стране есть большой потенциал.

Люди понимают, что забота о здоровье необходима: болеть дорого, а хорошая работа требует хорошей физической формы и высокого потенциала. Сама индустрия также демонстрирует рост. Я знаю немало российских компаний, которые производят отличное оборудование, например, тренажеры. Также существуют отечественные производители, создающие качественные продукты для групповых программ, корпоративных мероприятий и даже для отделов продаж.

В последние три-четыре года проводится множество грандиозных мероприятий в Москве, Санкт-Петербурге и по

МОЕ ЖИЗНЕННОЕ ПРАВИЛО: «ОТДАВАЯ – КОПИШЬ, ЗАБИРАЯ – ТРАТИШЬ». ПОЭТОМУ ВАЖНО ИСПЫТЫВАТЬ УМИРОТВОРЕНИЕ ОТ ТОГО, ЧТО ТЫ ДЕЛАЕШЬ И НЕ ЖДАТЬ БЛАГОДАРНОСТИ ЗА ДОБРО

всей России. Организаторами выступают самые разные компании, что не может не радовать. Люди приезжают, видят новые возможности и понимают необходимость развития, что является мощным стимулом.

У меня очень позитивные ожидания относительно будущего всей индустрии, включая фитнес-клубы и студии. Особо выделю студии пилатеса, танцевальные студии и йога-студии. Они должны стать неотъемлемой частью нашей жизни, присутствуя в каждом доме и квартале. К этому все и идет, чему я, безусловно, рад.

Поделитесь опытом как удерживать профессиональный баланс? Как не стоять на месте и не выгорать? Искать новые возможности, расти и развиваться, осваивать новые навыки без истощения эмоциональных и интеллектуальных ресурсов?

Чтобы сохранить профессиональный баланс и не выгореть, главное – планировать и находить время для отдыха и восстановления. Здоровье — это действительно очень важно.

В профессиональном плане, чтобы развиваться, нужно посещать мероприятия и курсы, искать интересные сообщества, которые будут вас развивать и дополнять. Основное правило моей практики - если у меня все получается, это значит, я остановился. Меня обгонят, я перестану быть способен что-то делать. Поэтому важно себя провоцировать на развитие, искать темы, которые действительно заинтересовывают, зажигают, которые мотивируют развиваться. Такие связи помогают расти и дополнять ваши знания. Важно искать примеры для подражания, наставников или духовников – это очень помогает.

Не менее важно окружать себя людьми – друзьями, коллегами, профессионалами, которые поддерживают ваши новые начинания. Следите за тем, что происходит в вашей сфере: в городе, в регионе, на национальном, и даже мировом уровне. Как говорила моя бабушка, держите «нос по ветру». Развивайте внутреннее чутье, которое подскажет, в какой теме, в каком направлении двигаться дальше.

Причем мотивация бывает разной: есть материальная и есть духовная. Ищите то, что поддерживает ваш тонус и настрой на работу. В моей карьере тоже был период, когда я хотел проявить себя, создать какой-то продукт: мастер-класс, снять видео, передачу или организовать конкурс, такой как «Russian Fitness Open». Но сейчас, в моей истории, самое главное – передавать знания и навыки. Возможно, это и есть суть человеческой эволюции. Чем больше ты отдаешь, тем лучше. Еще одно мое жизненное правило: «Отдавая – копишь, забирая – тратишь». Поэтому важно испытывать умиротворение от того, что ты делаешь и не ждать благодарности за добро. Обучая кого-то, мы берем на себя ответственность. Это вещи, которые, если к ним подойти серьезно, оказывают глубокое влияние. Помимо «тусовочных» или популярных тем, где мы хотим себя показать, есть более важные аспекты. Главное – это уверенность, благодарность и щедрость, особенно в профессии. Понимание этого приходит с возрастом и становится по-настоящему ценным.

И, конечно же, уважение. Уважайте тех, кто только начинает свой путь в индустрии, тех, кто уже добился успеха, и даже тех, кто пытается, но пока не получается. Общее уважение создает особую атмосферу благодати. Именно поэтому для меня эти принципы так важны.

Biohyalux

УХОД ЗА КОЖЕЙ ЛИЦА ДЛЯ ТЕХ, КТО ЖИВЕТ В РИТМЕ ТРЕНИРОВОК

Активный образ жизни — это не только спортзал, забеги на свежем воздухе или йогаутро. Настоящая забота о себе включает питание, сон, восстановление и… уход за кожей. Ведь кожа — самый крупный орган нашего тела, и именно она первой реагирует на нагрузку, стресс и перемены окружающей среды.

Спорт заряжает энергией, но вместе с этим ставит перед кожей свои испытания. Во время интенсивных упражнений усиливается потоотделение, организм нагревается, затем охлаждается, и на коже это отражается моментально: сухость, раздражение, ощущение стянутости, иногда — потеря привычного сияния. Добавьте влияние внешних факторов — перепады температуры, кондиционер, уличный смог — и становится очевидно: регулярный домашний уход для тех, кто тренируется, играет не меньшую роль, чем грамотно выстроенная программа упражнений.

Зачем коже «тренироваться» вместе с вами?

Физическая нагрузка укрепляет мышцы и сердце. Уход укрепляет кожный барьер. Если один элемент выпадает, баланс нарушается. Поэтому забота о коже — не просто про красоту, а про качество жизни и ощущение внутреннего комфорта.

Дерматокосметика Biohyalux создана именно для этого: помогать коже адаптироваться к ритму активных людей. Основные задачи ухода:

ВОССТАНОВЛЕНИЕ МИКРОБИОМА – поддержка здоровой микрофлоры кожи, которая защищает от раздражений;

ВОССТАНОВЛЕНИЕ РОГОВОГО СЛОЯ — укрепление естественного барьера, особенно важного при регулярных нагрузках и обильном потоотделении;

СНИЖЕНИЕ ГИПЕРЧУВСТВИТЕЛЬНОСТИ — уменьшение реакций на перепады температуры и внешних раздражителей;

ПОВЫШЕНИЕ УСТОЙЧИВОСТИ КОЖИ — защита от преждевременного старения и стресса.

Домашний уход как часть фитнес-ритуала

Тренировка занимает час. Столько же внимания стоит уделить и маленьким ритуалам ухода: очищение, увлажнение, защита. Этот процесс не требует сложных процедур — важно лишь системное применение качественных средств. Каждое средство Biohyalux работает мягко и при этом мощно, помогая снять воспаление, снизить раздражение и вернуть коже сияние.

Особое внимание стоит уделить губам — они часто страдают от сухости не меньше кожи лица. Линии помад и бальзамов Biohyalux не просто создают стильный образ, но и нежно ухаживают, восстанавливая чувствительную зону.

Использование Biohyalux можно сравнить с программой тренировок: регулярность дает результат. Линии средств основаны на запатентованных комплексах, подобранных так, чтобы кожа не просто выглядела ухоженной, но и сохраняла здоровье на клеточном уровне.

Итог: тренируй тело, тренируй уход

Для тех, кто ценит спорт, дисциплину и собственные достижения, забота о коже — естественное продолжение тренировочного процесса. Как мышцы требуют отдыха и питания, так и кожа нуждается в поддержке после нагрузок.

Biohyalux помогает сохранять гармонию между внешней активностью и внутренним балансом. Это не просто косметика, а ваш партнер в тренировках за здоровую и красивую кожу.

МАЙЯ БОГДАНОВА
Журналист, международный бизнес-тренер, НЛП-практик, контент-технолог, Создатель и руководитель «Школы Контента»

АРХЕТИПЫ ПО-РУССКИ

ЗАЧЕМ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЮ АРХЕТИПЫ?

Про архетипы обычно говорят психотерапевты: Юнг, тень, анима, внутренний ребенок. Красиво, но непонятно, зачем это все предпринимателю. Оказалось — очень даже зачем. Особенно если не искать ответы в глубинах бессознательного, а посмотреть на поведение в бизнесе. Сегодня разбираемся, как работает система архетипов «Видимо-невидимо» — и при чем здесь продвижение.

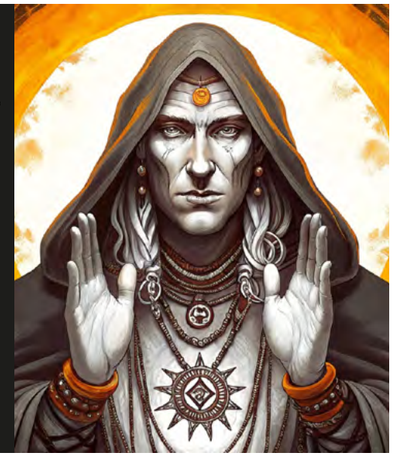
Уверена, вы знаете о себе многое. Какие слова включают ваше внимание, а какие — отталкивают. Что помогает действовать, а что — сковывает. Где вы выстреливаете, а где сдаетесь и от чего в голове звон и усталость. Вы уже знаете свой тип по MBTI, по Пирсон, примеряли на себя спиральную динамику и дизайн человека… И все это, возможно, было не зря. Но где-то смутно вы ощущаете, что в каждом подходе будто есть зерно, но нет системы, которая не выдаст очередную маску, а подскажет как действовать лично вам.

Система, о которой мы хотим рассказать вам сегодня, появилась не в кабинете психолога и не в маркетинговом агентстве. Ее основа — наблюдение за предпринимателями и их стратегиями. За тем, как люди ведут себя в бизнесе. Как принимают решения. Как срываются и собираются. Как разворачиваются, молчат, выходят в лидерство, теряют интерес или удерживают фокус.

СИСТЕМА АРХЕТИПОВ «ВИДИМО-НЕВИДИМО»

Для создания системы больше десяти лет анализировалась речь, поведение, темп, реакции. И самое главное, маркетинговые стратегии — стратегии проявленности. Оказалось, что весь бизнес в русскоязычном сегменте можно разложить на несколько категорий с точки зрения продвижения. И эти категории получили имена русских сказочных героев, которые максимально похожи по поведению на наших успешных предпринимателей. Знакомьтесь же, архетипы по-русски — это

Баба Яга — разрушает старое, не боится быть неудобной, выходит за правила. Ее инструмент — действие, ее способ влияния — слом и сборка заново.



Иван Третий Сын — живет в хаосе, действует быстро, запускает новое там, где все боятся. Он не строит — он находит трещину и идет в нее.

Иван Царевич — притягивает, вдохновляет, зажигает. Его инструмент — сцена, контакт, энергетика.

Василиса Прекрасная — строит связь, вызывает желание, умеет быть легкой и включающей.

Василиса Премудрая — объясняет, выстраивает, передает. Работает через знания, аргументы, факты.

Кот Баюн — ведет голосом. Через речь, подкасты, медленные форматы. Он не стартует — он удерживает.

Серый Волк — поддерживает систему, сохраняет контакт, выдерживает. Его сила — в структурности и лояльности.

Все семь архетипов описывают разные стратегии поведения. У каждого архетипа — своя скорость, точка выбора, тип уязвимости и способ масштабирования. Речь не о том, что любой может все. Речь о том, что каждый может по-своему если перестать подражать и начать опираться на свою структуру.

Если вы изучали систему архетипов Пирсон, то уже наверняка мысленно примеряете — этот как бы Герой, Творец, Шут, Опекун, Любовник, Искатель… Все так, да не совсем. Эта модель красива, ее удобно прикладывать к бренду. Но слова вроде «Опекун» или «Мудрец» не оживают в русском языке. Они не вшиты в культуру. Не дают четкого образа действия. Не подсказывают, что делать, если все сыплется, или наоборот — вдруг пришел масштаб и удерживать его страшно.

А вот говоришь русскому человеку «Царевич», и картинка оживает. Сразу видно, о чем речь. Этот герой яркий, смелый, местами дерзкий, харизматичный, ведущий. С «Ягой» тоже все ясно: она не будет ни жалеть, ни убеждать. Она просто переделает, срежет лишнее, пойдет по-своему. А «Прекрасная» не докажет, но создаст атмосферу, в которой захочется остаться. Эти образы встроены в язык, в тело, в культурную память. Их не нужно объяснять, часто достаточно назвать, чтобы человек понял как действовать.Работают они не потому, что звучат красиво, а потому что совпадают. И если в них узнаешь себя — появляется не желание поспорить, а желание использовать.

С этого момента становится понятно, почему одна и та же стратегия продвижения работает у кого-то и разваливает другого. Почему одни люди выдыхаются в сторис, а другие выгорают в таблицах. Почему кто-то не может делегировать, а кто-то теряет вкус без сцены. Архетип подсказывает не только как начинать, но и как удерживать, как масштабировать, как не свернуть. Он экономит годы проб и ошибок не потому что дает волшебную формулу, а потому что честно показывает, **как именно устроено ваше движение.**

Систему разработала Майя Богданова — специалист с пятнадцатилетним опытом в маркетинге, стратегическом консалтинге и обучении. За ее плечами сотни запусков, десятки корпоративных и личных клиентов, книги, курсы, выступления. Но главное, не регалии, а внимательность. Наблюдение за тем, как устроена речь, как работает выбор, как человек выходит из кризиса или врастает в успех. Система появилась не как теория, а как точный инструмент для тех, кто работает с людьми и для людей. Она не требует веры. Она просто совпадает.

Можно, конечно, продолжать искать новую упаковку, менять цвета и писать списки ценностей. А можно остановиться. Посмотреть, что уже есть. И построить стратегию не снаружи, а изнутри.

Жить в своем архетипе — это, безусловно, ваша задача, она не продается и не передается. Но определить его, распознать поведенческие маркеры, отличить фантазию от стратегии и увидеть, как именно проявлена ваша сила, в этом могут помочь мастера, которые работают в системе. Потому что архетип он не в голове, а в действиях, которые ведут ваш бизнес к успеху.

ВАШ УЧЕБНЫЙ ЦЕНТР НА АУТСОРСИНГЕ

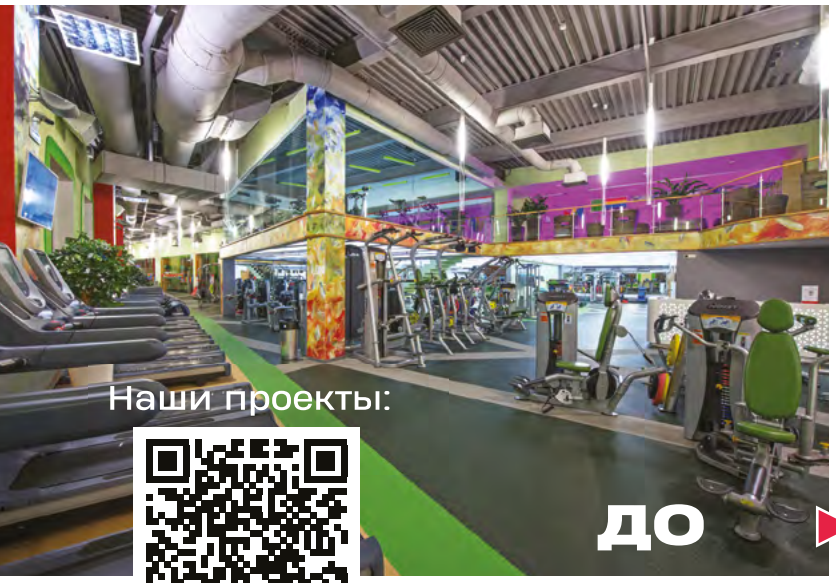
РУССКИЙ ИНСТИТУТ ФИТНЕСА

MFITNESS
MAKING CLUBS EFFICIENT

ПОМОЖЕМ ОБНОВИТЬ ВАШ ФИТНЕС-КЛУБ!

- Новое **эффективное зонирование** пространства, реконцепт клуба / зала
- **Обновление оборудования** по зонам в соответствии с актуальными трендами
- **Реновация тренажеров**: смена цвета рам, обновление обшивки подушек, кастомизация и др.
- **Комплексное переоснащение** клуба, исходя из текущих потребностей и запросов клиентов
- **Подбор оптимального наполнения** для различных зон клуба под любые задачи и бюджет

РЕКЛАМА



www.mfitness.ru

+7 (495) 974 1234 | info@mfitness.ru