



Киселев Дмитрий

Вице-президент «Национального фитнес-сообщества» по вопросам консультационной поддержки и анализу развития фитнес-бизнеса.

Генеральный директор велнес клуба «VITASPORT».

Руководитель клубов «ElseClub», ЦКЗ «Чистые пруды», «Камелот GYM», «Ройал Велнес Клуб».

Ведущий консультант проектов «EVO» (Минск), «BIOSHPERE», «ЗОЛОТОЕ КОЛЬЦО». Консультант девелоперских компаний «KR Properties», «FORUM Properties», ГК «ГУТА».

Фитнес-профессионал года (2009, Управление клубом).

Преподаватель программы MBA «Менеджмент в фитнес-индустрии» Школы Бизнеса «Синергия».

Коллеги! Я не буду много говорить о проблемах, с которыми столкнулась наша индустрия потому что, во-первых, об этом уже много сказано, а во-вторых, к сожалению, под ударом обстоятельств оказались почти все отрасли экономики, также тяжело пострадал гостиничный, ресторанный, туристический бизнес.

Очевидно, что по состоянию на конец апреля 2020 года пик кризиса еще не пройден, но в любом случае нас ожидает открытие клубов и постепенное восстановление индустрии.

Какой будет измененная фитнес-индустрия?

Ответ на этот вопрос зависит от двух ключевых составляющих: состояние операторов и состояние клиентов.

Первое, это с каким багажом подошли к кризису участники рынка? Традиционно четвертый и первый кварталы считаются «хлебными», в эти периоды клубы генерируют выручку в преддверии низкого сезона. Таким образом, закрытие клубов со второго квартала для нас оказалось довольно щадящим. Условное закрытие клубов в январе было бы значительно болезненней. И, несмотря на то, что поступления от продажи клубных карт — это авансы, гораздо лучше входить в тяжелые времена с максимальной выручкой.

В условиях обрушения выручки в апреле и мае выживаемость бизнеса определится умением работать с затратами, прежде всего с арендными платежами и выплатами сотрудникам.

Мне известно, что многие клубы продолжают платить арендную плату в полном объеме, но также известно о существенных уступках со стороны арендодателей, вплоть до освобождения от платежа за апрель.

Те же клубы, которые имели задолженности по аренде, зарплате сотрудников до кризиса, разумеется, в новую реальность не попадут.

Вторая составляющая — это состояние клиентов.

Что мы знаем об этом? Довольно много. Нам известно, что только у четверти наших клиентов не изменилось или улучшилось финансовое положение, а 75% заявили об ухудшении своего положения.

Около 27% клиентов прекратили тренировки, 46% тренируются дома самостоятельно, 20% посещают онлайн-тренировки.

При этом нужно обратить внимание, что почти 40% посетителей онлайн-тренировок посещают занятия не в своем клубе. Не секрет, что именно на онлайн-площадках решаются сейчас судьбы будущих продлений.

Принципов здорового питания придерживается 21% наших клиентов, а с «некоторыми нарушениями» — больше половины.

Возврат средств за клубные карты с разной степенью вероятности рассматривает 27% наших клиентов, но доля решивших писать заявления на возврат очень невелика.

Нас ожидают неприятные сюрпризы при продлении клубного членства, мы недосчитаемся 15-20% от обычных показателей.

Получившие популярность онлайн-тренировки, на мой взгляд, останутся дополнительной опцией — почти 80% клиентов планируют вернуться в «традиционный клуб».

*) Цифры предоставлены ООО «ВКГ», отчет «Клиент фитнес клуба 2020», ссылка обязательна.