

НОВЫЙ, ИНТЕРЕСНЫЙ МИР



Вальчук Роман Владимирович

Член Правления «Национального фитнес-сообщества».

Президент НКО «Союз операторов фитнес-индустрии Свердловской области».

Генеральный директор сети фитнес-клубов «Drive Fitness».

Каждый день мы понимаем, что живем в новое время, вокруг нас все меняется и происходит это с нарастающей интенсивностью. С одной стороны — это чрезвычайно интересно, с другой — чрезвычайно трудно жить и работать в наше время, находясь при этом в тренде. Скорость нарастания изменений заставляет нас не столько ориентироваться на нее, сколько на ускорение изменений, и текущая ситуация — один из примеров. Многократно анализируя перспективы фитнеса как бизнеса, я приходил к выводу, что у него есть все задатки быть и развиваться, ведь биомеханика человека не меняется. Потребность в здоровом теле, поддержании физического тонуса будет еще многие годы. Однако...

Настоящее вносит в нашу жизнь коррективы, я говорю про COVID-19 — новая реальность, какая она будет? Будем мы теперь постоянно использовать СИЗы? Как это в целом повлияет на нашу жизнь? Это сложный вопрос, на который, наверное, нет ответа ни у кого, но я думаю, что если опираться на основу — потребность, то фитнесу жить. Оказалось, что имея развитую медицину, науку, новые технологии, роботизацию и прочие достижения цивилизации, мы выяснили, что реально защищать нас будет в первую очередь наш иммунитет, наше тело, которым мы или занимались — тренировали, заботились о нем (и тут я говорю не только про фитнес, но и про питание, сон и т.п.) или нет. Вот тут, пожалуй, большинству стоит задуматься, а что им необходимо для дальнейшего существования в жизни? Уверен, что быть живым и не инвалидом будет в одной из первых строк!!! Поэтому фитнес будет жить и развиваться, другой вопрос — каким он будет?

Сегодня мы находимся под давлением отсутствия спроса, затратами на з/п и аренду, затратами на текущее обслуживание бизнеса. Вот тут, мне кажется, кроется самое интересное — кооперация.

В современном мире после пандемии нет места для эгоизма, недоговороспособности, многие крупные компании задолго до COVID-19 поняли, что конкуренция должна быть качественной — целью всегда должна быть прибыль компании, а не убыток конкурента; так действуют производители смартфонов, покупая компоненты у конкурента, так действуют крупные автоконцерны и т.д. Сейчас в некую кооперацию должны вступить арендодатель и фитнес, ведь с одной

стороны, тяжело сейчас обоим: поступлений нет, затраты есть (кредиты, коммунальные платежи), не ожидается и очереди клиентов после снятия ограничений, как в фитнес, так и на освободившиеся площади. И вот тут надо находить позицию Win-Win, думаю, что для большинства это становится понятно, в таком случае, мы сможем запустить все заново, сможем начать восстановление, в таком случае начинает работать экономическая цепочка.

В сухом остатке одно — надо учиться жить в измененном мире, а главное — понимать, что изменения только начались, при этом здоровье человека все еще максимально зависит от него самого и его отношения к своей био-оболочке. Это наш шанс, это наша возможность развивать бизнес фитнес-индустрии.