



Елена Силина

Елена Силина Президент «Национального фитнес-сообщества». Заместитель председателя Комиссии по развитию фитнес-индустрии и спортивно-оздоровительных технологий в негосударственном секторе Общественного совета Минспорта России.

Член экспертного совета по вопросам физической культуры и массового спорта при Минспорте России.

Член рабочей группы Совета при Президенте Российской Федерации по развитию физической культуры и спорта по вопросам модернизации системы физического воспитания населения.

Член Экспертного совета при Комитете Государственной Думы по физической культуре, спорту и делам молодежи по направлению деятельности «Оздоровление и физическая культура».

Член Совета по профессиональным квалификациям в сфере физической культуры и спорта.

Представители фитнес-индустрии рассказали о новых франчайзинговых форматах

Президент Национального фитнес-сообщества Елена Силина отметила, что до пандемии закрывались только 14% открытых по франшизе клубов

Фитнес-клубы, открытые по франчайзинговой схеме, закрывались до пандемии только в 14% случаев, сообщила ТАСС президент Национального фитнес-сообщества (НФС) Елена Силина.

"Допандемийная статистика показала, что бизнесы, открытые по франчайзинговой схеме, закрывались лишь в 14% случаев после нескольких лет работы, в то время как число закрытий обычных бизнесов составляло 85%. Связано это с тем, что компания, выступающая в роли франчайзера, передает своему партнеру по сути готовый, годами проверенный бизнес - все права пользования товарным знаком, отработанными бизнес-процессами, регламентами и другими ценными активами для ведения бизнеса," - сказала она.

Силина также отметила, что сегодня представители отрасли видят в реализации франчайзинговых проектов новые возможности для развития даже в непростых условиях пандемии. Игроки переформатируют продуктовые линейки под новые виды франшизы с небольшим входом до максимального под любые площади, которые позволят партнерам минимизировать риски в условиях неопределенности, предлагать оздоровительные фитнес-услуги по доступной цене. По ее словам, франчайзинг остается одним из перспективных направлений фитнес-бизнеса, поскольку партнерам предлагается рабочая модель бизнеса от сильной торговой марки.

На рынке фитнес-франшизы сейчас максимальное разнообразие предложений - от франшиз до 1,5 млн рублей для небольших городов до франшиз с объемом инвестиций до 33,6-100 млн рублей. В текущей ситуации франчайзинг может стать хорошей альтернативой для тех владельцев фитнес-клубов, кто с трудом пережил 2020 год и понимает, что не готов к дальнейшему самостоятельному ведению

фитнес-бизнеса. Например, франшиза сети DRIVE FITNESS рассчитана как раз на небольшие сети или одиночные клубы.

Новые форматы

Крупнейшая сеть фитнес-клубов в России X-Fit предлагает партнерам новый формат "у дома" - небольшие фитнес-студии, работающие без персонала. "На данный момент сеть X-Fit в России включает 49 франчайзинговых клубов. Мы предлагаем партнерам расширенный франчайзинговый пакет - от полноформатного клуба X-Fit до нового варианта X-Room, который не требует обслуживания персоналом и предусматривает площадь от 50 до 200 кв.м. В ближайшее два месяца планируем открытие еще трех фитнес-клубов по нашим франшизам. В 2021 году мы планируем открыть 30 клубов формата X-Room, а за два-три года - около ста. Инвестиции в один объект - до 5 млн рублей", - рассказал директор по франчайзингу X-Fit в России Руслан Биктимиров.

"Мы предлагаем франшизу проседающему фитнес-бизнесу, когда 1-2 клуба или небольшая сетка не имеют собственных ресурсов для того, чтобы справиться с вызовами времени. Мы полностью берем на себя финансовое, маркетинговое, юридическое сопровождение. Предоставляем программное оборудование, занимаемся подбором персонала. А франчайзи получает сильную торговую марку, продажи, все затраты на управление мы забираем на себя. Это удобно для тех инвесторов, у которых есть деньги, но они не планируют погружаться в управление клубом," - отметил владелец сети DRIVE FITNESS Роман Вальчук.

Глава представительства Национального фитнес-сообщества в Оренбургской области и владелец сети фитнес-клубов "БРОСКО" Сергей Игохин выводит после нового года новый формат франшизы для небольших городов с населением 30-100 тыс. человек.

Сейчас фитнес-бизнес преимущественно сосредоточен в двух столицах (59% рынка - 45% в Московском регионе, 14% в Санкт-Петербурге) и в городах-миллионниках (21% рынка), в городах с населением от 500 тыс. до 1 млн человек расположено 20% от всего рынка фитнес-индустрии, а в городах с небольшой численностью фитнес практически не представлен. Между тем, в городах-миллионниках и городах с населением до 1 млн человек рынок далек от насыщения и имеет существенный потенциал роста.

"Мы полностью переделываем всю структуру франшизы, ориентируясь на региональный фитнес. Мы разрабатываем новый продукт для небольших городов численностью 30-70-100 тыс. человек, куда крупные игроки не пойдут, а людям необходимо поддерживать себя в форме. Мы предложим небольшие франшизы до 1-1,5 млн рублей с окупаемостью до года и прибылью от 150 тыс. рублей в месяц. До нового года мы сформируем продукт и после нового года выведем в продажи. Это будут небольшие студии на 200-250 кв. м, в шаговой доступности от дома - цивилизованный подход к здоровью", - сообщил Сергей Игохин.

Некоторые крупные игроки считают франчайзинг возможностью масштабировать бизнес в кратчайшие сроки. Так, один из крупнейших игроков петербургского рынка

Fitness House предлагает франшизу с долевым участием. "Мы не связываем франшизу с кризисом, скорее для нас это путь к быстрому росту. Мы предоставляем франшизу с долевым участием: с нашей стороны - франшиза, программное обеспечение, спортивное оборудование, партнеры предоставляют помещение и делают ремонт под ключ, после чего занимаются управлением на месте", - пояснил основатель сети фитнес-клубов Fitness House Алексей Фурсов.

В новость были внесены изменения (15:02 мск) — передается с исправлением в лиде в связи с уточнением периода пресс-службой НФС, верно - до пандемии.

Подробнее в «ТАСС» — <https://tass.ru/msp/10111651>