

«Мы про то, как качественно дольше жить»

Ирина Кутыина о целях и результатах



ОДИН из самых известных профессионалов в российской фитнес-индустрии, ИРИНА КУТЫИНА, возглавившая новую сеть клубов премиум-класса Encore Fitness, встретилась с НАСТЕЙ НОВА, чтобы поговорить о секретах результативного фитнеса.

— Ирина, поздравляю вас с запуском Encore Fitness. О нем сейчас говорят все! Расскажите о важном, чем особенно гордитесь.

— Спасибо! В первую очередь моей командой. Ведь именно благодаря этим людям Encore уже стал клубом, на который равняются, приводят в пример. И это не может не радовать. Горжусь, что у нас получилось воплотить в проекте наше представление об идеальном фитнес-клубе со своей философией и характерным почерком. Мы еще те перфекционисты и создали фитнес-пространство, где каждая, даже самая маленькая деталь находится на своем месте. Есть все для того, чтобы ваши тренировки стали более эффективными и интересными, а сам процесс доставлял удовольствие и в клуб хотелось возвращаться снова и снова. Например, наша авторская тренировка с трекерами MyZone in the Zone. Все проходит на беговых дорожках и эллипсах и больше похоже на модную вечеринку благодаря популярным трекам и специальной подсветке зала. Главная особенность — использование пульсовых датчиков MyZone, под которые адаптирован весь клуб. Тренировка состоит из чередования высоких и более низких пульсовых зон, которое происходит благодаря изменению нагрузки на тренажерах. Пульс всех участников тренировки транслируется на специальные плазменные экраны, что увеличивает мотивацию, создавая здоровую конкуренцию в зале. Эта

тренировка — настоящий хит! Всегда полная запись, сумасшедшая атмосфера! И вот таких программ у нас много, мы специально делаем акцент на свои авторские тренировки, такого еще Москва точно не видела. Если же вы любите классический тренажерный зал — пожалуйста, для вас последняя линейка тренажеров от Life Fitness и Hammer Strength с футуристичной модной подсветкой, кажется, что ты в другой вселенной. Для тех, кто хочет расслабиться после тяжелого рабочего дня, есть Encore Spa и огромный термальный комплекс, который включает 13 различных зон для парения и релаксации. Получается, Encore соединил в себе два мира — фитнес и lifestyle.

— Вы запустили программу питания в фитнес-клубе, не так ли?

— Да, мы в Encore придерживаемся концепции осознанного подхода в плане организации тренировочного процесса и достижения целей, которые выбрали клиенты. И здесь важны не только тренировки. Все мы прекрасно понимаем значение правильного и сбалансированного питания, без него сложно будет добиться успеха. И как бы ты ни тренировался, если ты не уделяешь должного внимания тому, что ты ешь, ты будешь далек от результата. Возможно, клиент знает основу, но задача наших специалистов перевести его на другой уровень: рассказать, как соединить питание с тренировочным процессом, какие процессы происходят в организме в день тренировки и в день восстановления. У тренера с диетологом всегда должна быть совместная работа. Секрет успеха и заключается в мелочах: сочетания продуктов, время их употребления. По нашей программе выдается дневник питания, его составляет и корректирует диетолог, но тренер всегда может посмотреть результаты тестов и процесс работы в профайле клиента. Уже третий месяц мне готовят по этому дневнику в нашем Encore safe — я все пробую на себе.

— Но стандартный фитнес-клуб сегодня — это только тренировки. Когда же наша индустрия дойдет до комплексного подхода?

— Мы только начали работать, а из дохода фитнес-департамента 25% заработали врачи и диетологи. К таким цифрам многие не подходят и на протяжении долгих лет работы. Руководители начинают задумываться, почему у кого-то получается, а у кого-то — нет. Какая вовлеченность, какая конвертация? Вовлеченность наших клиентов в дополнительные спортивные услуги составляет 40%, и из них ровно половина приходит на повторные фитнес-тесты и консультации к диетологам. Здесь важна командная работа тренеров, врачей и диетологов. Ведь тренер может потерять клиента, если тот не добьется успеха. Уповать на то, что клиент будет ходить к тебе вечно в попытках достичь ре-

зультат, глупо. Он просто перестанет ходить вообще. У таких тренеров страдает еще и креативность в плане модуляции тренировочной программы, и рано или поздно все просто заканчивается. Причина не в том, что у клиента закончились деньги, а потому что иссякло доверие. Общение с клиентом мы начинаем с того, что фитнес нужен не для того, чтобы похудеть, а для того, чтобы быть здоровым. Это основа основ.

— Вы заметно этим отличаетесь даже в соцсетях. Это очень здорово, потому что слоганы «похудей за пять дней» уже глаза режут.

— Encore Fitness — это life style. Мы про то, как качественно дольше жить, меньше болеть, наслаждаться жизнью. Очень важен сам процесс, получить удовольствие от тренировки. Многие не ставят себе задачу похудеть, но занимаются фитнесом, следят за тем, какие продукты едят, пьют витамины. — Вы практически единственный клуб, кто не сдал в аренду фитнес-кафе. Почему?

— Прежде всего, конечно, это вопрос качества. Мы хотим показать клиентам, что нужно есть. Получается такой диссонанс, когда клиент подходит к прилавку фитнес-кафе и первое, на что ложится глаз, — это выпечка, пирожные, батончики и так далее. Управляющие кафе говорят: «Вы знаете, у нас самый хит — салат оливье и пирожки по рецепту бабушки». Я, конечно, понимаю, что это все вкусно, но если не даешь клиенту альтернативу, то он будет этим питаться и результата никакого у него не будет. Операторы кафе

аргументируют наличие пирожков и сладостей коммерческой выгодой. Кафе Encore развивается и работает очень успешно, если говорить о финансовых показателях. Оно может быть отличным примером кафе ресторанный типа в фитнес-клубе.

Когда директор спрашивал меня, будем ли мы по-честному указывать калории в меню, я удивилась: что значит «по-честному»? Представьте себе, большинство фитнес-кафе занижают калораж блюд. Разве это честно? Ведь это напрямую влияет на результаты клиентов! В нашем кафе разнообразное меню, у нас свой кондитер, который делает прекрасные низкокалорийные десерты и белковые маффины, которые сейчас очень популярны. Конечно, нужно держать баланс, потому что клиенты по выходным хотят приятно провести время и просто вкусно поесть. Это тоже должно быть.

— Ирина, что вы посоветуете другим руководителям фитнес-клубов?

— Быть смелее. Клиент всегда выберет тебя, если почувствует, что ты с ним честен. Не когда тебе пытаются что-то продать, навязать или скрыть составляющую своей коммерции, а когда действительно по-честному проявляют заботу и готовы биться за тебя как за клиента. Готовы конкурировать и предложить ту или иную услугу бесплатно. Например, если к нам приходят и просят о занятиях со своим тренером, я обычно предлагаю бесплатные персоналки с несколькими тренерами, потому что уверена в нашем качестве. Человека обезоруживают смелость и профессионализм.

**ФИТНЕС НУЖЕН НЕ ДЛЯ ТОГО,
чтобы похудеть, а для того,
чтобы быть здоровым**

