



АЛЕКСАНДР КОРЖОВ

ВЗРОСЛЫЕ ИГРЫ В МЯЧИК

В ИСТОРИЧЕСКОМ ЦЕНТРЕ ПЕТЕРБУРГА ЕСТЬ МЕСТО, ГДЕ МОЖНО ПОИГРАТЬ В НЕ СЛИШКОМ ПРИВЫЧНЫЕ ДЛЯ РОССИИ СКВОШ И ГОЛЬФ. КАК ПОКАЗЫВАЕТ ОПЫТ СПОРТИВНОГО КЛУБА RC CLUB, ЗАПРОС НА ЗАНЯТИЯ ИМЕННО ЭТИМИ ВИДАМИ СПОРТА В СЕВЕРНОЙ СТОЛИЦЕ СУЩЕСТВУЕТ. О ТОМ, КАК МЕНЯЮТСЯ ЗАПРОСЫ АУДИТОРИИ СПОРТИВНЫХ КЛУБОВ, КОРРЕСПОНДЕНТУ GUIDE ДМИТРИЮ МАРАКУЛИНУ РАССКАЗАЛ ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР RC CLUB МАКСИМ СТУЛИЙ.

GUIDE: Ваш спортивный клуб предлагает посетителям поиграть в популярный настольный теннис и малораспространенные в России сквош и гольф. Как родилась эта идея?

МАКСИМ СТУЛИЙ: Идейным вдохновителем можно назвать Алексея Северинова, который последние 15 лет является сильнейшим игроком России в сквош. Несколько лет назад он стал тренировать московского бизнесмена Льва Разумовского, захотевшего впоследствии профинансировать идею. В итоге их сотрудничество вылилось в рождение нашего спортклуба, открывшегося около трех лет назад.

G: Почему решили реализовать проект в Петербурге, а не в Москве?

М. С.: На тот момент игроков в сквош в столице было меньше, чем в Петербурге, а сквош-клубов — гораздо больше. В Петербурге, по сути, был лишь один полноценный сквош-клуб. Поэтому мы решили использовать неудовлетворенный спрос для старта спортивного бизнеса-проекта в Северной столице. Тем более и Северинов, и Разумовский — оба корнями из Петербурга.

G: Сколько стоит открыть такой клуб?

М. С.: Вложения составляют около 25 млн рублей. Сейчас наша загрузка — 30–40%, мы хотели бы ее увеличить до 70%, чтобы комфортно ощущать себя на рынке. При таких темпах развития нам потребуется примерно четыре года, чтобы выйти на ноль.

G: Чем обусловлен выбор места: центр Петербурга — и Невский проспект в двух шагах, и площадь Восстания, и Александр-Невская лавра поблизости?

М. С.: В первую очередь — это удобство для нашей аудитории. Мы провели опрос и выяснили, что для наших посетителей важна доступность клуба: они не готовы тратить много времени на дорогу. Кроме этого, в центре города остро не хватает клубов, подобных нашему. Такие отзывы мы слышим от клиентов.

G: Конкуренции не ощущаете?

М. С.: Мы не конкурируем со спортивными клубами, мы конкурируем по отдельным направлениям. К примеру, есть конку-

ренция со стороны маленьких студий, где предлагают функциональный тренинг — вокруг нас таких около двадцати. Мы нашли вариант для наших клиентов: предлагаем сквошистам, теннисистам и гольфистам эти занятия как сопутствующую услугу, которая улучшит их физическую форму и повысит спортивные результаты.

G: А почему под одной крышей собрали теннис, сквош и гольф? Их что-то объединяет?

М. С.: У них немало общего: к примеру, все эти игровые виды спорта объединяет мяч — его диаметр составляет сорок миллиметров. У настольного тенниса и сквоша много общего по биомеханике, по технике движения, передвижению по площадке во время игры. Сквош и настольный теннис объединяют мяч, ракетка и скорость.

А сквош и гольф в массовом восприятии ассоциируется с чем-то элитарным — английскими аристократическими клубами, где селебрити колотят ракетками мяч о стену или гоняют его клюшками по бескрайнему английскому газону. У нас и персонал, и инвестор относятся к клубу как к островку Европы — кусочек Англии в центре Петербурга.

Еще гольф и сквош в России, как мы заметили по своему клубу, объединяют игроки: как правило, они схожи по социальному статусу, отличаются серьезным и вдумчивым отношением к игре. Такого отношения в настольном теннисе не встретишь, обыватель ассоциирует эту игру с пионерским лагерем или со своим двором, где был стол с сеткой. Хотя это серьезный спорт. К слову, по некоторым данным, настольный теннис тоже вышел из Англии. Правда, там он был увлечением матросов, которые в пабах перекидывались пробками.

И все три вида спорта полезны для сохранения зрения: игрок во время тренировки следит за перемещающимся мячиком. Сквош еще и самый энергозатратный: за один час игры тратится до тысячи килокалорий.

G: Каким образом среди ваших предложений появился функциональный тренинг?

М. С.: Он был добавлен с профессиональной точки зрения: это база для физической подготовки. Замечу, что сегодня это очень модное направление в фитнесе, хотя и возникло оно очень давно, еще, думаю, во времена первых Олимпийских игр: спортсменам было необходимо тренировать силовую и взрывную выносливость.

В XX веке функциональный тренинг пришел на смену «качалкам», где нередко случались травмы. Люди хотели развиваться гармонично, но без ущерба для здоровья. Все упражнения функционального тренинга не имеют травмоопасного взаимодействия с тренажерами. Наоборот, здесь используются снаряды, уменьшающие риск повреждения и тренирующие целый комплекс мышц, что дает гармоничное развитие.

G: Как можно охарактеризовать ваших посетителей?

М. С.: Аудитория самая разная, по возрасту — от 20 до 50 лет, но в основном к нам ходят люди от 30 лет и старше. Эта социальная группа, которая уже чего-то добилась в жизни и хочет продлить свое активное долголетие. Теперь они вкладывают деньги в свое физическое здоровье, наши посетители не ставят себе целей «бить рекорды». Хотят получать удовольствие от жизни.

Сквош привлекает молодую аудиторию своей новизной и активным движением, еще для этой категории играет роль модность и элитарность спорта, что характерно для России. К примеру, в Египте этот этап уже закончился: там сквош-клубы — обычные клубы с доступными ценами.

Сквош, к слову, еще хорош и тем, что в него можно играть после одного-двух занятий с тренером: пусть криво-косо, но удар будет получаться. Ни настольный теннис, ни гольф такой чертой не обладают. В настольный теннис надо поиграть полгода: вход в этот вид спорта длительный. Возможно, поэтому к нам приходят заниматься опытные игроки настольного тенниса. Но мы готовы научить всех, кому интересен этот спорт.

Игроки в гольф приходят информационно подготовленными — есть представление об этом виде спорта: как правило, у наших посетителей либо родственники, либо друзья уже занимаются гольфом. Гольф и сквош привлекают состоятельную публику, настольный теннис демократичнее: тут можно встретить и бизнесмена средней руки, и студента.

G: Меняются ли запросы аудитории со временем?

М. С.: Я сам профессиональный спортсмен, параллельно работаю тренером, хорошо знаком с аудиторией спортивных клубов. Могу уверенно заявить: клиент становится внимательнее к нюансам и требовательнее, желая получить больше опций за свои деньги. К примеру, у нас в клубе в свободном доступе полотенца и питьевая вода, пользуется спросом сервис стирки формы, опять же, чтобы не носить туда-сюда вещи, предоставляем шкафчики в аренду, дополнительно предлагаем услуги массажа, который очень востребован и даже необходим после интенсивной тренировки. Весь этот комплекс сопутствующих услуг важен клиенту. И это играет в нашу пользу. Еще пример. При открытии клуба мы предлагали безлимитный абонемент: свободный доступ на весь спектр услуг, но «безлимитка» оказалась невостребованной. Люди выбирают что-то одно, понимая, что переплачивают, им выгоднее оплатить абонемент только на сквош или теннис. Больше внимания стали уделять расположению клубов: люди хотят удобства — либо поблизости от дома, либо от работы.

G: Какую роль при выборе клуба играет персонал? Для посетителя важно, какой именно тренер с ним занимается?

М. С.: Персонал — самое значимое, это основная часть операционных расходов, это те люди, на которых идет клиент. Тренеры сегодня становятся многофункциональными, поскольку человеку важно, найдя контакт с инструктором, получить комплекс услуг. И именно такие «многозадачные» специалисты сегодня востребованы. ■