

«НИЖЕГОРОДСКАЯ ФИТНЕС ГРУППА» ВОШЛА В ТОП-10 ФИТНЕС-ОПЕРАТОРОВ РОССИИ

О том, как будет развиваться нижегородский рынок фитнес-услуг, рассказала генеральный директор «Нижегородской Фитнес Группы», объединяющей сеть «ФизКульт» и World Class Пушкинский, Елена ФАДЕЕВА.

— Елена, в ноябре вы открыли десятый фитнес-клуб сети, а уже в первом квартале 2019 года планируете открыть 11-й. Расскажите, как развивается сеть в Нижнем Новгороде.

— Наша сеть развивается в двух направлениях. В премиальном сегменте безусловным лидером является клуб World Class Пушкинский, который уже на протяжении многих лет предлагает лучшее, что есть на рынке для самых взыскательных клиентов. Что касается сети «ФизКульт», то это более доступный и демократичный формат. Каждый клуб удобно расположен и рассчитан в среднем на 5–6 тыс. членов клуба. Наша стратегия открывать фитнес-клубы не только в центре, но и в спальных районах полностью оправдала ожидания: сегодня более 40 тыс. нижегородцев выбрали наши заведения для себя и своей семьи.

— В этом году «Нижегородская Фитнес Группа» впервые вошла в ТОП-10* российских сетей фитнес-клубов. Как удалось достичь такого впечатляющего результата?

— Два года назад мы грамотно определили стратегию роста и сосредоточились на развитии формата клубов категории «доступный фитнес», понимая, что это позволит привлечь новых членов клуба. Сеть «ФизКульт», в которой каждый клуб является полноценным комплексом с большим бассейном, оборудованными залами, профессиональными тренерами, предлагает членство по цене минимум в два раза ниже, чем стоил бы абонемент в клубе бизнес-уровня. Поэтому решение о ребрендинге двух клубов World Class в 2016 году было хоть и непростым, но обоснованным и своевременным.

В этом году мы завершили консолидацию компании и объединили все клубы «ФизКульт» и World Class Пушкинский под управление «Нижегородской Фитнес Группы», и в рейтинг РБК попали консолидированные данные нашей отчетности с годовым оборотом более 1,1 млрд руб. Для нижегородской компании попасть в ТОП-10 рейтинга России в своей индустрии — это, конечно, очень круто. Мы гордимся этим результатом: не многие региональные компании могут соревноваться с федеральными сетями.

— Насколько вырос нижегородский рынок фитнес-услуг за 2018 год? Увеличился ли объем инвестиций в эту индустрию?

— По итогам этого года я прогнозирую рост рынка на уровне 5–7%, и мы сами напрямую влияем на эти показатели. Дело в том, что средний чек практически остается на одном уровне за последние три-четыре года. Рост рынка связан с ростом популярности фитнеса и открытием новых клубов. Это позволяет привлечь новых клиентов, для которых открывшийся клуб стал территориально удобным. На конец года количество нижегородцев, которые покупают фитнес-услуги, превысит 140 тыс. Инвестиции в фитнес увеличиваются, в городе появляются новые проекты, и это показатель здоровья индустрии.



— Насколько высока конкуренция в фитнес-индустрии? И как сильно на нее влияют частные студии, wellness-клубы или заведения клубного формата с альтернативным фитнесом?

— Появление новых фитнес-заведений в городе разного формата — это здорово. Но, к сожалению, большинство небольших проектов живут недолго, так как построить эффективную бизнес-модель очень сложно. Риски высоки даже тогда, когда проекты запускают профессиональные спортсмены или успешные тренеры. Нужно понимать, что успех в спорте и успех в бизнесе — разные вещи. Полноформатный клуб с клиентской базой в 5–6 тыс. человек — более устойчивая модель. Для клиентов большой клуб с бассейном дает идеальные возможности совместить узкопрофильные активности с занятиями в тренажерном зале и бассейне и всегда иметь возможность разнообразить свой тренировочный план. Например, человек готовится к марафону и бежит в команде Outdoor (тренировки на открытом воздухе), но только за счет кардионагрузки невозможно обеспечить гармоничное развитие тела. А в полноформатном клубе эта подготовка грамотно дополняется силовой и функциональной работой.

— Одно из самых сложных в фитнес-индустрии — это поддержание формата. На протяжении 14 лет World Class Пушкинский остается лучшим премиальным клубом и задает высокие стандарты в фитнес-индустрии. Что нового вы внедряете и предлагаете членам клуба?

— Высокие стандарты услуг нам удается поддерживать в первую очередь благодаря богатому опыту и экспертизе. Члены клуба знают, что у нас первоклассный тренерский состав, современные системы диагностики и проверенные программы тренировок, что позволяет на всех уровнях обеспечить эффективность и безопасность во время занятий.

Сегодня «Пушкинский» не просто место для фитнеса. Он стал частью жизни людей и вышел за пределы стен — тренер и члены клуба проводят тренировки на улице, в парке, на открытых водоемах. Последнее направление, которым мы гордимся, — World Class Travel — соревнования, Outdoor или фитнес-сопровождение в путешествии с нашими лучшими тренерами.

— Какую миссию сегодня ставит перед собой ваша компания?

— Наша миссия остается прежней — мы создаем лучшие фитнес-клубы, искренне помогая людям стать красивыми, здоровыми и успешными. Мы формируем культуру активного образа жизни, предлагаем полный комплекс услуг для людей разного возраста и уровня подготовки. Наш опыт помогает становиться лучше, и мы знаем, каким должен быть клуб, чтобы там было приятно заниматься фитнесом и хотелось вернуться.

Наш бизнес совсем не про финансовые или деловые отношения с клиентом, мы даже термин «клиенты» не используем. У нас только члены клуба и гости. Кроме того, сегодня мы берем курс на семью и создаем все необходимые условия для того, чтобы родители приходили к нам с детьми. И это действительно новый образ жизни.

— Какие планы у компании на ближайшее время?

— Мы планируем расширение сети «ФизКульт» и в течение трех лет откроем новые клубы в Автозаводском, Ленинском и Сормовском районах, а также один клуб в Дзержинске. В настоящее время мы ведем переговоры по выбору площадки в Приокском районе и, конечно, готовы рассматривать предложения от потенциальных партнеров.

Кроме расширения сети мы постоянно меняем процессы внутри клубов, например запускаем новую систему безопасности — автоматическое распознавание членов клуба на входе. Система уже реализована в клубах «ФизКульт Мещера» и «Бурнаковский» и будет дальше расти и развиваться на всю сеть. Мы продолжим курс на развитие «Нижегородской Фитнес Группы» и будем радовать нижегородцев новыми клубами!