

Клуб Luxury Fitness основательно занял свое место под солнцем Самары

Фитнес-клуб Luxury Fitness в Самаре 10 лет служит на рынке фитнес индустрии.

О том, как начиналась работа клуба, как он развивался за эти годы и какие перспективы его ждут в будущем, рассказала директор фитнес-клуба Luxury Fitness Ирина Стрельчаченя.



— В этом году у вас состоялся юбилей — 10 лет клубу. Наши поздравления. Приличный срок для юной, но активно развивающейся отрасли. Какие промежуточные итоги вы могли бы подвести? Как развивался бизнес в эти годы?

— Действительно, открытие клуба происходило в годы с разительным отличием уровня проникновения фитнеса, что, естественно, сказывалось и на качестве сервиса. Были сложности с правильным позиционированием и определением достаточного и многообразного (как и присуще большим фитнес-клубам), но не чрезмерного. Ведь это может привести к слабой заполняемости отдельных направлений, а соответственно, уменьшению финансовых показателей с одного квадратного метра, объема фитнес-услуг.

— Какие направления в фитнес-клубах пользуются условно «вечным спросом»? Какие направления менее востребованы? Какие виды фитнеса в тренде?

— В некоторых фитнес-клубах встречаются такие направления, как скалолазание, сквош, тяжелоатлетические помосты, боксерские ринги, борцовые татами, мини-аквапарки, танцевальные балетные студии... Считаю, все-таки это удел узкоспециализированных и имеющих в этом серьезную компетенцию отдельных игроков. Как показывает время, это низкорейтинговые, и главное, не дающие эффект синергии в мультифункциональных клубах.

«Вечные» направления, или просто «классика» — это железо, плавание, кардиотренажеры, разнообразие групповых, аэробных, интервальных программ, сайкл, стретчинг, массаж. Также обязательно full quality and quantity детям, спорт-бар с полным набором «обычной» пищи, фитнес-реабилитация. Мода, как говорится, не вечна, но в трендах последних лет пилатес, кроссфит, многофункциональный тренинг, йога, круговые тренировки, занятия на открытом воздухе, гамаки и водная аэробика.

Есть и другие продукты, но нам критично важно быстро и качественно подстраиваться и трансформировать пространство и программы под спрос наших действующих и потенциальных клиентов на то или иное фитнес-направление. Считаю, нам это в полной мере удастся. А где-то мы выступаем пионерами новаций, предлагаем и культивируем, в хорошем смысле заряжаем «модными» новинками членов клуба.

— Какие вызовы стояли перед вами на начальном этапе работы клуба? Что еще предстоит? Ведь сейчас активно ведут региональную экспансию сетевые игроки. Чувствуется ли давление эконо- и low-middle сегментов, разнообразных нишевых студий, направлений, да и, в конце концов, построенных или реновированных государственных ФОКов, бассейнов, спортобъектов?

— Сложностей было немало. Это и комплектование штата, причем, прежде всего, на управленческо-менеджерские позиции. Компетентных специалистов в то время было мало, приходилось учить и учиться самим. Нужно было выходить на расчетную заполняемость, а фитнес-индустрия — крайне инерционный процесс. Затем проходили наладка сервиса и техобслуживание дорогостоящих тренажеров, разработка и модернизация программного обеспечения.

Что имеем на сегодня. Часто про некоторые клубы, возможно, и про нас, говорят — «элитный», премиум-класса, высокой ценовой категории. Нет, мы качественный фитнес-клуб, каким он должен быть, каким он и представляется нашим клиентам, друзьям и нам, каким мы хотим его видеть, крепко занявшим свое место под «солнцем» Самары, показывающим основательность, стабильность работы за длительный период времени. Недаром текущая рекламная кампания проходит у нас под лозунгом «Всегда». И что немаловажно, мы предлагаем разнообразные варианты членства и доступ по разумной конкурентной стоимости.

По поводу бурного развития сетевых клубов, мы конкурентоспособны и приветствуем конкуренцию, у них — размеры, масштабирование, заданные стандарты, большие коллективы, у нас — индивидуальность, кастомизация, создание эко-среды, «тусовки», мы свои и для своих, мы гибки, небюрократичны. Что выбирать — решит потребитель.

Нишевые игроки сейчас развиваются чуть ли не активнее мультифункционалов — направлений масса, и это прекрасно. Мы конкурируем и дополняем друг друга одновременно, это супер. Зачастую человек, глубоко погруженный, увлекающийся тем или иным видом спорта, еще имеет и карту большого фитнеса. Это отлично. Сила, выносливость, гибкость, реакция — все это является начальной базой для всех видов спорта.

— Да, рынок фитнеса Самары на выском уровне. Мы занимаем третье место после Москвы и Санкт-Петербурга по объему фитнес-индустрии в пересчете

на одного жителя города. Кстати, вы же сами начинали бизнес как франшиза World Class?

— Да, прошли от эйфории до рутины. Оценивая и анализируя все это сейчас, надо сказать, что при открытии клуба и в молодые годы большим подспорьем были их компетенции, обучение и аттестация персонала, предоставленные IT-программы, рекламные и маркетинговые продукты, всевозможные консультации, конференции, встречи с владельцами, менеджерами московских и региональных клубов сети. Но интересно, что бренд «не выстрелил». Как оказалось, фитнес-бренды на региональном уровне не имеют столь важного значения, как для сетевых гостиниц, ритейлеров или, скажем, сетей бензозаправок. Были определенные риски, когда в 2011 году мы запустили свое название, но, к счастью, оттока клиентов, потери лояльности не было, по выручке мы выросли, кажется, на 8 или 9%. Сейчас наши пути разошлись, мы благодарны за годы сотрудничества и желаем им удачи.

— Напоследок попробуем заглянуть в будущее, что нас ждет на рынке фитнес-индустрии, какие вопросы волнуют? Каковы перспективы развития клуба?

— Рынок растет, но уже медленнее. Количество клубов у сетевиков, как и отдельных специализированных студий, будет увеличиваться. У большинства игроков растет глубина процессов, сервисность, кастомизация. Банкротств пока нет, уходов с рынка немного, но их количество будет расти с увеличением конкуренции. Основные волнения в отрасли сейчас связаны с декларируемым принятием закона о деятельности фитнес-индустрии и возможных мер госрегулирования — получение лицензии или аккредитации, аттестации сотрудников и т.д. Мы уверены, что сможем быстро адаптироваться к новым требованиям, а наши законодатели грамотно и рационально в кооперации с экспертами и фитнес-сообществом профессионально подойдут к написанию и принятию закона.



Самара, ул. Солнечная, 30

(846) 372-50-00

www.luxuryfitness.ru