

ЦИФРОВОЙ ФИТНЕС

Встряска рынка

- В условиях ограничений и самоизоляции привычный процесс ведения бизнеса сильно изменился
- Несмотря на снятие части ограничений, неизвестно, восстановится ли объем бизнеса и уровень доходов посетителей, а самое главное, как долго продлится эпидемия коронавируса
- При этом, потребности людей в здоровом образе жизни остаются (а возможно, и подчеркиваются на фоне эпидемии) и требуют решений

Изменение моделей потребления

- Падение доходов населения будет продолжать отрицательно влиять на платежеспособный спрос
- Многие посетители фитнес-студий и других учреждений сферы услуг осознают необходимость соблюдения социальной дистанции
- График занятий придется раздвигать для выполнения требований по соблюдению дистанции между посетителями и избеганию скопления людей
- Многие потребители в данных условиях будут выбирать онлайн варианты для занятий спортом и поддержания здорового образа жизни

Примеры адаптивных бизнесов

- Языковые школы, например, ALIBRA, давно проводят занятия лично и на онлайн-платформе
- Для многих торговых сетей, торговые залы и интернет-доставка в последнее время гармонично дополняли друг друга
- Традиционные личностные направления, такие как фитнес и бьюти, движутся в сторону цифровизации. Уже есть успешный опыт оказания услуг в новом формате (онлайн-тренировки, онлайн-окрашивание)

Фитнес в онлайн

5

Фитнес-студии; секции йоги, стретчинга и т.д. уже получили опыт проведения тренировок/сеансов удаленно, пытаясь удержать клиентскую базу или привлечь новых клиентов

При этом, многие применяемые онлайн решения остаются совсем базовыми и слабо монетизируемыми. Многие клиенты жалуются на неудобный формат, нехватку функционала для записи, оплаты, прохождения индивидуальных занятий, просмотра примеров упражнений и т.д.

Найти специалиста

1691 тренер по фитнесу работают дистанционно

1691 тренер по фитнесу работает дистанционно

4.33 ★ — средняя рейтинг

205 клиентов нашли тренера по фитнесу

98% положительных отзывов

Анна Мороз
Рейтинг: 4.97 Отзывов: 74

Ирина Маркина
Рейтинг: 4.96 Отзывов: 27

Даниил Муратов
Рейтинг: 5.0 Отзывов: 43

Александр

Посмотреть анкеты

Расписание онлайн-тренировок

Специально для вас мы подобрали такие тренировки, которые будут удобны для занятий в домашних условиях. В расписании каждый может найти то, что подойдет ему по уровню сложности и по характеру нагрузки.

6 июля, понедельник

07:00 – EXPRESS FT 15 мин с Екатериной Малыгиной
08:00 – MAKE BODY 55 мин с Игорем Цивильвым
09:00 – SOFT DANCE 30 мин с Анастасией Фильцовой
11:00 – ЙОГА ДЛЯ ДЕТЕЙ 3-8 30 мин с Алёной Гурьевой
13:00 – SOFT FITNESS 55 мин с Екатериной Ковчак
18:30 – LES MILLS BARRE 25 мин с Полиной Крутовой
19:00 – L.A.B. 55 мин с Вероникой Романовой
20:00 – TOTAL STRETCH 55 мин с Олесей Горковенко
21:00 – ЙОГА НИДРА 30 мин с Владимиром Дувановым (только в Instagramе)

Что необходимо для цифровизации

- Цифровое пространство предприятия и бизнес-модель
- Цифровое позиционирование и маркетинг
- Цифровая платформа
- Цифровой продукт
- Логистические цепочки

"Цифровое пространство" и бизнес-модель

- В привычном мире предприятие ассоциируется с помещением и коллективом
- Для онлайн требуется сконцентрированное **пространство** и полный **функционал**, из которого клиент может выбрать себе занятие по интересам и потребностям
- В мире будущего, онлайн- и офлайн- способы оказания услуг будут использоваться одновременно (**blended**), в том числе в фитнесе

Цифровое позиционирование

- В офлайн-бизнесе многое определяется удобством расположения
- В онлайн удобство у всех конкурентов сопоставимо, требуются **ОТЛИЧИЯ** от конкурентов
- Необходимы отличия либо по линейке направлений фитнеса, либо по качеству и удобству онлайн-платформы
 - ✓ В качестве варианта, в онлайн можно сосредоточиться на продвижении конкретных видов тренировок или направлений фитнеса

Особенности онлайн-фитнеса

- **Массовость**
 - ✓ Невозможно в офлайн создать тренировку для 10 тыс. чел.
- **Персональные тренировки**
 - ✓ Индивидуальные достижения трудно реализовать без персонального контакта, но в онлайн остается такая возможность
- **Комбинирование с онлайн-курсами**
 - ✓ Учебные ролики конкретных упражнений в исполнении тренеров повышают лояльность и могут монетизироваться

Цифровая платформа

10

- Это совокупность ИТ систем, позволяющая организовать единый и контролируемый процесс выбора, использования и оплаты услуг
- Здесь фитнес-студия хранит данные пользователей и предоставляет интерфейс для взаимодействия участников тренировок и персонала



Цифровой продукт

- Онлайн-тренировка, проведенная под брендом онлайн-фитнеса, требует:
 - ✓ Проработанного сценария
 - ✓ Стандарта взаимодействия
 - ✓ Управляемого расписания
 - ✓ Истории взаимодействия клиента, личного кабинета
- Требуется предварительная работа, чтобы эмоции, эффект и удовлетворенность клиентов приблизились к уровню обычной фитнес-студии

ЛОГИСТИЧЕСКИЕ ЦЕПОЧКИ

12

- Помимо непосредственно услуг фитнеса, появляется возможность продажи сопутствующих спортивных товаров. В том числе, это может быть актуально в условиях сниженного платежеспособного спроса на услуги
- В последнее время, спорттовары становится легче продавать не через классические интернет-магазины, а через доверительные каналы. Также, продается ПРОЦЕСС использования (БЕГ - кроссовки - беговые дорожки - спортивные часы)
- По результатам работы с клиентом в рамках онлайн-тренировки или консультации, необходим механизм доставки выбранной продукции
- Для некоторых услуг целесообразны специально сформированные наборы товаров

Мы предлагаем цифровую трансформацию Вашей фитнес-студии. Трансформация будет включать 4 стадии:

1. Выработка наиболее подходящей Вам концепции, линейки услуг и товаров и позиционирования в онлайн
2. Создание эффективного цифрового продукта (сценариев, стандартов взаимодействия и т.д.)
3. Выбор и интеграция IT составляющих цифрового продукта (CRM – миграция данных из Вашей системы; Billing; Booking; личный кабинет клиента; интернет-магазин – опционально; видео-конференц связь; блоги; интеграция с соцсетями; бизнес-аналитика; инструменты визуализации образа, и т.д.)
4. Запуск или доработка Вашего онлайн-фитнеса, организация расширения клиентской базы: составление маркетинговых материалов, продвижение в различных каналах, привлечение новых клиентов

Подход к реализации

- Стоимость услуг и порядок оплаты обсуждаются индивидуально, в зависимости от задач. Главная цель – максимально эффективно создать комплексный ИТ сервис, обеспечить экономию времени и затрат по сравнению с самостоятельной реализацией
- Возможен вариант поэтапной оплаты по мере внедрения функционала, позволяющий начать использовать сервис для получения дохода
- После запуска продукта и начала его монетизации, владелец цифрового фитнеса может взять на себя соответствующие затраты и продолжить дальнейшее развитие сервиса



Юрий Неведов

- Образование: МЭСИ, Информационные системы в экономике, 1997
 - Кандидат экономических наук
 - Доцент РЭУ им. Г.В.Плеханова, БК Цифровой экономики
- Научный руководитель факультатива «Мультимоделирование цифровой экономики»
- Преподаватель Международной школы Keune Design
<https://academykeune.ru/teachers/nefedov-yurij-viktorovich/>
- Специалист по системам управления с 50+ успешными кейсами (в спа крупнейший проект - «Биосфера» (2011-2012), сейчас у текущих клиентов есть спа-зоны (Health Club))
- Автор собственной методики по увеличению чистой прибыли на предприятиях индустрии красоты и здоровья
- Автор бестселлера "Секреты прибыли салона красоты: руководство для практикующих директоров"
- Соавтор книги «Администратор: 5 верных шагов к успеху»
- Спикер бьюти-форумов и конференций, в т.ч. KI, NailExpo, Intercharm
- Более 10 лет в бьюти-консалтинге
- Провел более 40 семинаров по управлению салонами красоты в Москве, Екатеринбурге, Минске, Воронеже, Челябинске, Нижнем Новгороде и других городах



Андрей
Афанасьев

- Образование: МГУ им. М.В. Ломоносова, Институт стран Азии и Африки, социально-экономическое отделение, 1999
 - Специализация – экономгеография, китайская филология
- Руководитель консалтинговой компании Strategic Choice Advisory, фокусирующейся на работе с клиентами из стран Азиатско-Тихоокеанского региона (АТР) в России и других странах. Спектр услуг – ТЭО, повышение операционной эффективности, стратегия, сделки M&A
- Одной из ключевых областей отраслевой специализации является сфера медицины и здоровья, где командой за последние 10 лет было реализовано около 30 проектов
- Избранные реализованные проекты:
 - Стратегия и план выхода японского лидера рынка иммуноонкологии (стволовые клетки, дендритные онко-вакцины) в Россию
 - План защиты ведущего российского фармпроизводителя (диетология) от претензий регулятора в связи с поставками из ЕС действующего вещества из КНР
 - Концепция, оценка целесообразности и консультирование по открытию японского реабилитационного центра во Владивостоке
 - Стратегия и повышение эффективности российского бизнеса в сфере медицинского оборудования, реагентов и ПО; концепция центра женского здоровья в России для японского лидера рынка
 - Оценка целесообразности выхода на российский рынок бьюти-дринков и смежных товаров для ведущего японского производителя
 - Стратегия на рынке дерматологии и косметологии для производителя терапевтического оборудования с использованием плазменных технологий
 - Стратегия экспансии в России, Индии, на Ближнем Востоке и в АТР для крупного производителя диагностического и физиотерапевтического оборудования в сегменте mHealth; СП в Индии и ОАЭ

Спасибо за внимание!