



Министерство спорта Российской Федерации  
Министерство спорта Республики Татарстан  
ФГБОУ ВО «Поволжская государственная академия  
физической культуры, спорта и туризма»

# ПРОБЛЕМЫ И ИННОВАЦИИ СПОРТИВНОГО МЕНЕДЖМЕНТА, РЕКРЕАЦИИ И СПОРТИВНО- ОЗДОРОВИТЕЛЬНОГО ТУРИЗМА

## СБОРНИК СТАТЕЙ

*VI-ой Всероссийской научно-практической конференции  
с международным участием,  
посвящённой 100-летию ТАССР*

Казань  
2 июня 2020 г.

УДК 796/799:33  
ББК 75.4

**Проблемы** и инновации спортивного менеджмента, рекреации и спортивно-оздоровительного туризма: сборник статей VI-й Всероссийской научно-практической конференции с международным участием, посвященной 100-летию ТАССР (Казань, 2 июня 2020 г.) / под ред. проф. Г.Н. Голубевой. – Казань: Поволжская ГАФКСиТ, 2020. – 458 с.

В сборнике представлены статьи VI-й Всероссийской научно-практической конференции с международным участием «Проблемы и инновации спортивного менеджмента, рекреации и спортивно-оздоровительного туризма», посвященной 100-летию ТАССР.

В статьях обсуждаются актуальные проблемы спортивного менеджмента, рекреации и спортивно-оздоровительного туризма. Сборник адресован специалистам в области управления физической культуры, спорта, рекреации и туризма, преподавателям вузов, студентам, тренерам и спортсменам, а также всем заинтересованным лицам.

Тексты статей представлены в авторской редакции.

За качество и достоверность предоставленных материалов ответственность несут авторы.

**Научное редактирование:**

Доктор педагогических наук, профессор, заведующий кафедрой спортивного менеджмента, рекреации и спортивно-оздоровительного туризма Поволжской государственной академии физической культуры, спорта и туризма **Галина Николаевна Голубева**

© Поволжская ГАФКСиТ, 2020

## АНАЛИЗ РЫНКА ФИТНЕС-УСЛУГ В КАЗАНИ В УСЛОВИЯХ САМОИЗОЛЯЦИИ

*Рычкова Е.С.*

*Поволжская государственная академия физической культуры, спорта и туризма  
г. Казань, Россия*

Индустрия фитнеса в настоящее время является одной из самых быстроразвивающихся отраслей в России, так как удовлетворяет потребность человека в здоровом образе жизни, эмоциональной и психологической разрядке, поддержании хорошей физической формы [2]. Фитнес-клубы – это не только место, где можно заниматься физической культурой и спортом; это также и площадка коммуникаций, взаимодействия, общения и получения новых эмоций. Любая эмоция – это радость, радость, часто сопряжена с личным творчеством, позволяющим в любой области ощутить себя не похожим на других, ощутить себя креативным. Личностное творчество является основой любой деятельности человека, которая направлена на решение поставленных задач [1]. Фитнес сегодня является неотъемлемой частью жизни активного человека. Фитнес-технологии предлагают огромный выбор занятий, тренировок, практик для людей разных возрастов, предпочтений, состояния здоровья.

В условиях объявленной в России самоизоляции закрылись все фитнес-центры и студии фитнеса, спортивные залы, т.е. те спортивно-оздоровительные учреждения, которые позволяли людям в процессе занятий, тренировок, спортивных практик получать тот заряд радости, творческой деятельности и позитива, которые являются неотъемлемой частью в занятиях фитнесом. Это продиктовало необходимость организации тренировочного процесса и ведения клиентов фитнес-клубов в режиме онлайн. Большинство клубов не были готовы к временному закрытию. Однако важно в данной ситуации не просто сохранить клиентов, а дать им возможность дальше удовлетворять потребности, связанные с регулярными занятиями фитнесом, в новых условиях.

Мы провели анализ 10 фитнес клубов и 10 студий фитнеса и растяжки в Казани, чтобы выделить основные направления их работы в режиме самоизоляции и способы удержания клиентов. Анализ позволил составить перечень всех основных методов, которые сегодня реализуются на рынке фитнес услуг Казани.

Самым распространенным методом является прямой эфир в социальной сети Инстаграм. Тренировки проходят на официальном аккаунте клуба и являются бесплатными. В среднем время тренировки составляет 40-60 минут. Регулярность проведения клубом отличается: от ежедневных до 2-3 раз в неделю. Такие тренировки пользуются спросом и собирают большое количество просмотров. Так, например, у танцевальной студии Chikibro с 15,4 тыс. подписчиками в Инстаграм, прямой эфир посещают в среднем 150-200 человек, что составляет конверсию более 10%.

Следующей популярной бесплатной формой занятий фитнесом в домашних условиях является публикация постов с тренировками в социальных сетях (ВК, Инстаграм, Youtube). Такую форму применяют как сами фитнес-тренеры для сохранения и расширения клиентской базы, так и клубы и студии на официальных аккаунтах. Так, например, у крупных фитнес-клубов Казани, таких как «Максимус» и «Планета Фитнес», тренировочный пост набирает около 2.000 просмотров (5-10% от общего числа подписчиков – 16.000 и 35.000 соответственно).

Существует несколько платных форм тренировок дома в режиме самоизоляции. Одной из таких являются закрытые групповые тренировки онлайн (ZOOM, Skype, прямые эфиры в закрытых аккаунтах Инстаграм). Средняя цена за одну тренировку составляет 300 рублей.

Закрытые личные тренировки по видеосвязи также набирают достаточно большую аудиторию. Особенности этих тренировок заключаются в том, что проходят они лично с

тренером в удобное время без трансляции другим участникам. Это затрудняет их анализ. Эта форма тренировок удобна как для тренера, так и для клиента. Тренер освобождается от оплаты аренды и не платит процент от продажи фитнес центру. Это снижает стоимость тренировки и делает её более доступной для клиента по цене.

Инфопродукты занимают особое место на рынке фитнес услуг в настоящее время. Они выполняются в формате гайдов, чек-листов, онлайн курсов без сопровождения и «фитнес-шпаргалок», которые помогают заниматься дома самостоятельно без дополнительной консультации с тренером. Большим спросом пользуются видеоуроки по танцам, растяжке и классическому фитнесу.

Особую группу занимают методы, связанные с удержанием клиентов, которые посещали клубы и студии на условиях абонементов. В нее входят следующие методы:

- Заморозка абонементов для всех клиентов на период самоизоляции;
- Продажа и продление абонементы по низким ценам, которые начнут действовать после снятия ограничений.

Эти методы характерны для всех субъектов рынка фитнес-услуг г. Казани.

Таким образом, в период самоизоляции потребность людей в занятиях фитнесом остается на прежнем уровне, что обязывает фитнес-клубы и студии искать новые методы работы с клиентами для сохранения своих позиций на рынке. Проведенный анализ позволил выделить 4 группы методов: бесплатные и платные тренировки, инфопродукты и работа с абонементом. Трудный период времени для работы фитнес клубов и студий порождает новые инновационные методы, которые в дальнейшем станут классическими и традиционными.

#### **Список литературы**

1. Калимуллина, О.А. Синергетический подход к организации досуга / О.А. Калимуллина // Вестник КГУКИ №2: материалы научного сборника – Казань: Изд-во КГУКИ, 2013. – С. 85-89.
2. Панасенко, С.В. Фитнес-индустрия России: состояние и перспективы развития / С.В. Панасенко, Т.В. Муртузалиева, Е.В. Слепенкова // Практический маркетинг. – №3. – 2018. – С. 20-28.