

image not found or type unknown



Российский рынок фитнес-индустрии начал своё становление 25 лет назад. Из-за границы стали проникать представления о том, как важно вести здоровый образ жизни и иметь красивую спортивную фигуру. До этого момента в нашей стране фитнеса, так такового практически не было. Отсутствовали клубы, в которых люди могли заниматься аэробикой, йогой или силовыми упражнениями, не было собственных методик и тренерских кадров. Весь рынок фитнес-услуг ограничивался примитивными качалками в подвальных помещениях.

Ситуация изменилась, когда из-за рубежа, начали приезжать профессиональные тренеры со своими мастер-классами, и владельцы фитнес-клубов, проводившие бизнес-семинары для тех, кто хотел развить это направление в России. Наша страна взяла на вооружение их опыт, и постепенно в стране начала появляться фитнес-индустрия.

На мой взгляд, фитнес-индустрия находится еще на стадии роста. Посещение фитнес-центров стало признаком хорошего тона. Основными факторами развития фитнес-индустрии, это рост платёжеспособности населения, популяризация и престижность занятий спортом, повышения внимания населения к своему здоровью и физическому состоянию.

Фитнес клубов стало достаточно много. В крупных городах жители могут выбирать между несколькими вариантами клубов рядом с домом или работой. Поэтому клубам приходится искать источники не количественного, а качественного роста услуг. Клиент стал тратить свои деньги осознанно. Клубы понимают, что продать годовую карту, которой человек будет пользоваться месяц, будет сложно, такая схема не работает. Жизненный опыт даёт клиенту понять, что эта пустая трата денег и они стремятся подыскать удобные для себя варианты. Например, короткий и дешёвый абонемент, чтобы привести себя в атлетическую форму к лету, карту на определенное количество занятий или разовые тренировки с персональным инструктором.

Сегодня по ценам можно подобрать фитнес клуб от эконом до премиум -класса, но это не говорит о том, что в эконом страдает качество услуг, просто их предоставленное количество меньше премиума.

При личном выборе фитнес-клуба, я взвешиваю цену и качество предоставляемых услуг. Мне больше важны качественные показатели при доступной цене. Новое оборудование, разнообразный перечень услуг, визуальное оформление клуба и главное чистота и свежий воздух в клубе. Это первые критерии на что я обращаю внимание.

Сегодня в России разрабатывается стратегия развития физической культуры и спорта в РФ до 2030 года. В проекте от 8 апреля 2020г. написано, что национальная цель и стратегическая задача развития РФ предусматривают повышение ожидаемой продолжительности жизни к 2030 году – 80 лет. Миссия стратегии заключается в повышении качества жизни российских граждан через физическую активность и спорт, и целью стратегии является создание комплексных условий по реализации государственной политики в сфере ФКиС для всестороннего и гармоничного развития личности, обеспечения активного долголетия граждан и конкурентоспособности российского спорта на международной арене. Из этого мы видим прямую заинтересованность государства в создании эффективных и доступных условий для занятий ФКиС в фитнес-индустрии для всех категорий и групп населения с учётом их индивидуальных запросов.

Рынок фитнес-индустрии прирастает, не только молодыми людьми, но и во многом за счет людей старшего поколения, а также людей маломобильных и людей кому нужна реабилитация. В фитнес-центрах стали появляться программы для людей с большим весом, с проблемами позвоночника и другими проблемами, которые решаемы в фитнесе в комплексе с медициной. На мой взгляд, надо наладить взаимодействие фитнес-индустрии и систему здравоохранения.

Увеличивается количество желающих участвовать в ГТО, фитнес-центры могут стать площадками для реализации этого проекта. Так же фитнес-центры могут выделять дневные окна для реализации государственных заказов проводя спортивные мероприятия.