

Как открыть тренажерный зал. Часть 1. Выгода тренажерного зала и его цели.

В последние несколько лет мы, не без удовольствия, можем наблюдать за тем, как в России медленно, но верно развивается культ здорового тела. Вести здоровый образ жизни теперь не только полезно, но и модно. А для того, чтобы поддерживать хорошую форму россияне чаще всего избирают самый верный и простой способ – поход в тренажерный зал. Вы тоже попали в эту струю и хотите открыть свой тренажерный зал? Значит, эта статья для вас. В ней мы расскажем о том, выгоден ли такой бизнес и как определиться с аудиторией.

Почему это выгодно?

На сегодняшний день фитнес-индустрия в России развивается бешеными темпами. Любовь к здоровому телу потихоньку вытесняет вредные привычки, которые ранее считались «исконно русскими», наряду с этим растет и рынок, где любому желающему могут предложить способы сделать фигуру еще красивее, а организм здоровее.

Вы уже могли заметить, что различные фитнес-новинки стали доходить до нас с запада намного быстрее, чем раньше. Это ли не главный показатель развития культа здорового тела? Сегодня носить пивной животик и заплывшие жиром руки стало стыдно. Лучшей мотивацией пойти в зал стали не офотошопленные изображения подтянутых знаменитостей, а живой пример, неприятно наращивать жировой слой когда добрая половина знакомых всюду заменяет его мышечным корсетом.

Поэтому со своей идеей открыть тренажерный зал вы попадете в самую цель – любителей здорового образа жизни становится все больше, а как раз сможете указать им путь, где они смогут развиваться.

Окупаемость тренажерного зала

Обычно свои тренажерные залы открывают люди заинтересованные, те, кто спортом болеет, также часто это делает несколько человек, каждый из которых отвечает за свою часть (Ваня – тренер, Вася – отличный бухгалтер, а Дима хороший маркетолог). Поэтому в плюс к прибыли его владельцы получают моральное удовлетворение от того, что работают в столь любимой сфере.

Тренажерный зал – дело довольно затратное, не ждите, что оно окупится махом, такого не будет. В среднем на окупаемость вы выйдете года через 3, возможно 5. Именно поэтому намного проще открывать подобный бизнес не в одиночку, делить вложения на троих гораздо проще.

Сразу же предостережем вас от ошибок, которые совершают те, кто хочет быстрой и легкой прибыли. Вы можете сэкономить на ремонте, и купить дешевое оборудование – б/у или домашнее. Забежим вперед и скажем, что вас ждет. Ваши клиенты, уставшие от того, что на них со стен сыпется известка, а тренажеры (не предназначенные для высокой нагрузки) шатаются от малейшего прикосновения, выбегут из доморощенного зала и больше туда не вернуться, пусть даже цены на ваши услуги будут самыми низкими в городе. Потратившись же на качество, вы приобретете довольных клиентов, которые будут приводить к вам своих друзей/родственников/мужей/жен.

Определяемся с целями

И все же сделать бизнес более прибыльным возможно. Для этого нужно провести небольшое маркетинговое исследование, не пугайтесь этого слова, социологов нанимать не нужно, провести его можно в кустарных условиях. Обзвоните и обойдите тренажерные залы или фитнес клубы, где есть тренажерные залы и разузнайте (как простой клиент) какие абонементы там предлагают, есть ли система бонусов, какие существуют программы, и, главное, кто туда ходит? В конце у вас сложится целостная картина того, что есть в вашем городе в избытке, а чего нет вовсе, что больше приносит прибыль, а что остается вовсе без клиентов. Так, если в вашем городе в изобилии представлены залы с кардио оборудованием, куда ходят женщины чтобы похудеть, не лучше ли открыть настоящую мужскую «качалку» с полным набором силовых тренажеров? В общем, превращайте минусы конкурентов в свои плюсы.

Определитесь со своей целевой аудиторией, мы уже рассказали о том, что занимаются спортом теперь слишком многие слои населения, вам предстоит только выбрать, на кого вы будете ориентироваться. Так, вы можете сделать своей аудиторией женщин, которые желают сбросить лишний вес, мужчин, которые наращивают мышечную массу, профессиональных спортсменов, которые в вашем зале будут поддерживать форму, или это будет универсальный зал и для тех, и для других. Исходя из этого вам нужно будет подбирать оборудование.

- При этом важно помнить о том, что, если вы выберете мужчин, желающих набрать мышечную массу и профессиональных спортсменов, ваш тренажерный зал приобретет спецификацию. В таких залах часто занимаются единомышленники, «свои», и царит атмосфера соревнования и поддержки.
- С помощью зала, ориентирующегося на женщин, вы можете не затрачивать деньги на рекламу. Вспомните о том, как девушки любят выкладывать фото с тренировок во все существующие соц. сети и давать советы подругам.
- Универсальный зал обладает большей проходимостью – туда ходят как девушки, так и мужчины с разными целями. Но в этом сегменте вы можете столкнуться с жесткой конкуренцией.

Также обратите внимание на благосостояние и экономическую обстановку в городе. В крупном городе областного значения элитные фитнес-клубы с шикарным ремонтом, оборудование по последнему слову техники и множеством дополнительных услуг будет пользоваться спросом. А вот в городе с населением в 100 тыс. человек такие центры строить бесполезно, там прекрасно приживется маленький уютный тренажерный зал.

Дополнительные услуги

Стоит упомянуть различные дополнительные услуги, которые могут быть представлены в вашем тренажерном зале. Это может быть и массаж, и сауна, и продажа специальных добавок, но вы должны помнить о том, что каждая из услуг должна быть подкреплена сертификатами.

В любом случае, сделать бизнес успешным не так уж и сложно. Анализируйте работу конкурентов, выбирайте свою аудиторию и старайтесь максимально удовлетворить ее потребности. Удачи в начинаниях!

