


МЕНЕДЖМЕНТ ГРУППОВОГО ФИТНЕСА

A large indoor fitness event, likely a Les Mills group fitness class, is shown. The scene is dominated by a large audience of people, many of whom are shirtless and wearing athletic wear, with their arms raised in the air. In the background, a stage is lit up with red and white lights, and several instructors are visible on the stage. The overall atmosphere is energetic and vibrant. The text "МЕНЕДЖМЕНТ ГРУППОВОГО ФИТНЕСА" is overlaid in large white letters on the left side of the image. A teal horizontal bar is positioned below the text.

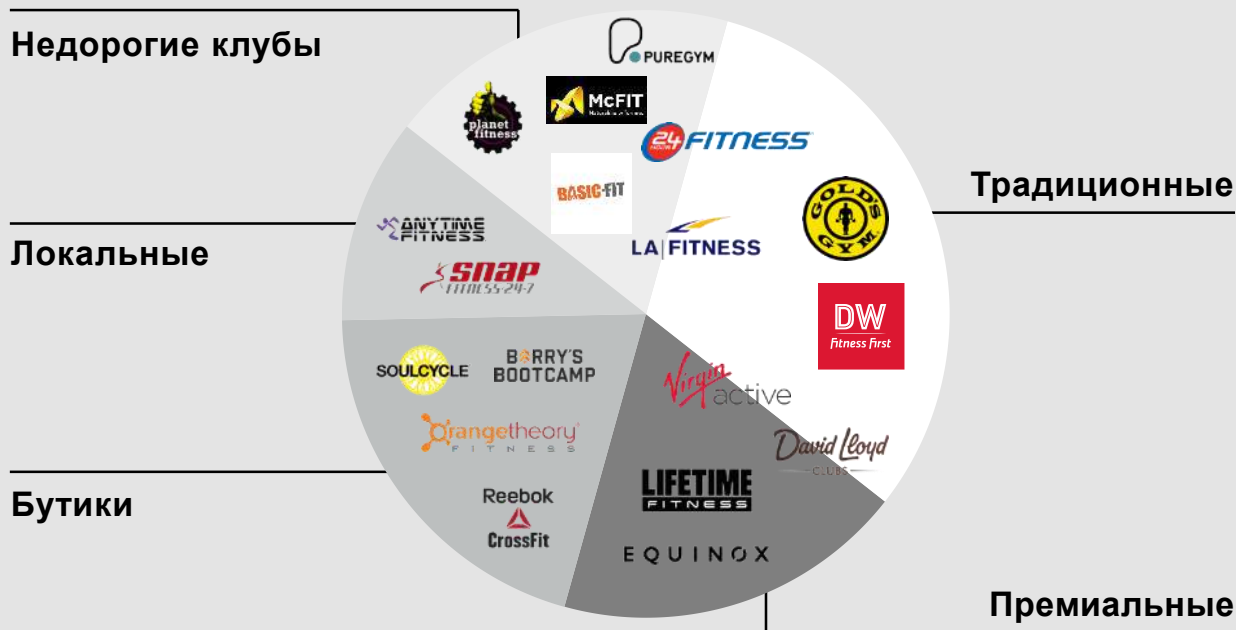



ПОБЕДА В КЛУБНОМ БИЗНЕСЕ

A photograph of American football players in a three-point stance on a field at night. The players are wearing helmets and jerseys. The text is overlaid on the image in large, white, bold letters.

**С КАКИМИ
ВЫЗОВАМИ
СТАЛКИВАЮТСЯ
СЕГОДНЯ КЛУБЫ?**

#1 ВЫЗОВ: КОНКУРЕНЦИЯ СТРЕМИТЕЛЬНО УСИЛИВАЕТСЯ




A photograph of a Planet Fitness gym building at dusk. The building has a white facade with a large arched entrance. The words "Planet fitness" are written in large, pink, 3D letters on the wall. A palm tree is visible on the right side of the building. The sky is dark with some clouds. Overlaid on the image is large, white, bold text.

ЧИСЛО
НЕДОРОГИХ
КЛУБОВ ВСЕ
УВЕЛИЧИВАЕТСЯ

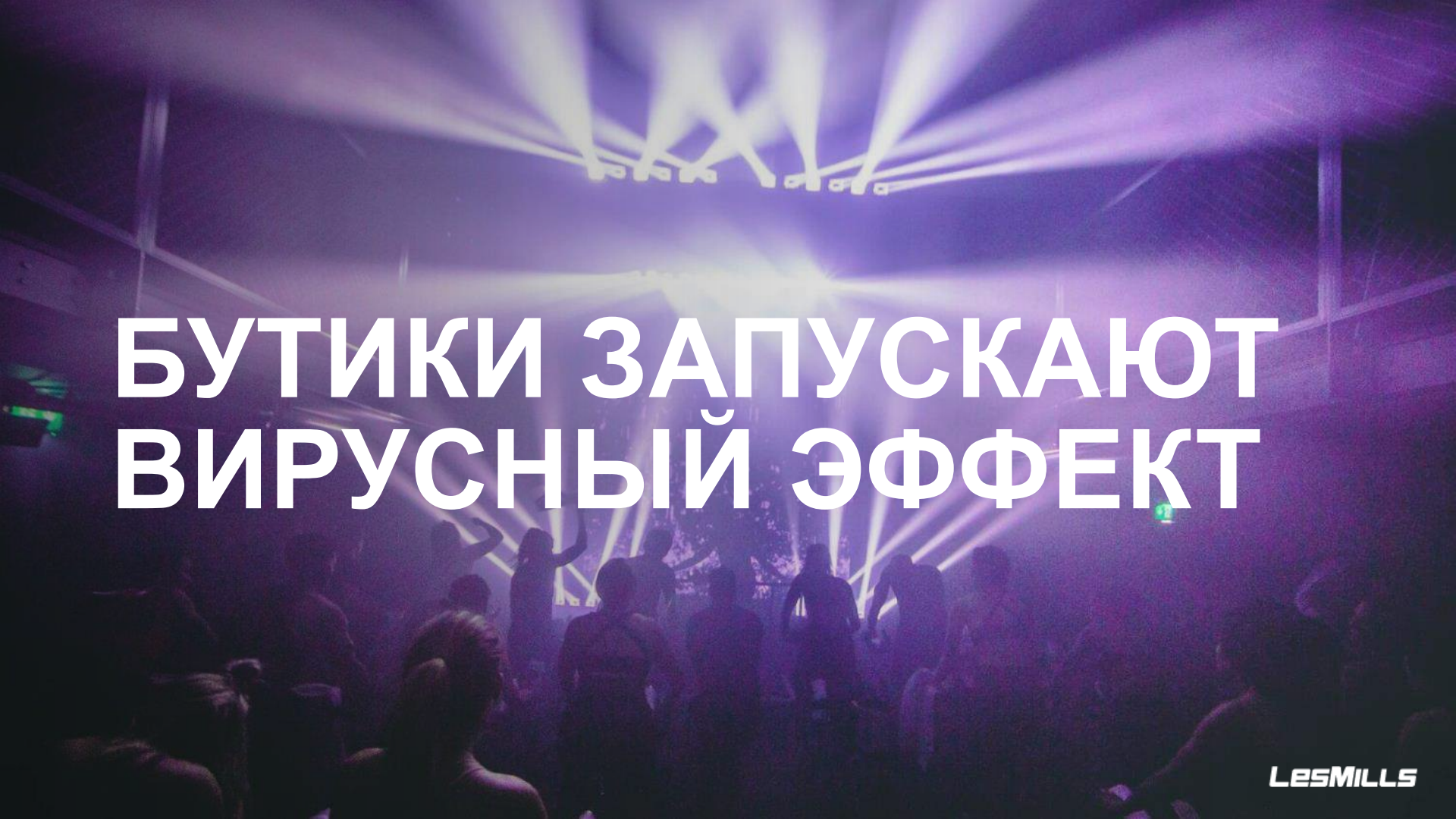
MIDTOWN
ATHLETIC CLUB

ЭЛИТА СТАНОВИТСЯ ВСЕ ЭЛИТНЕЕ

LES MILLS



**ЛОКАЛЬНЫЕ КЛУБЫ
ПРОДОЛЖАЮТ
РАЗВИВАТЬСЯ**



БУТИКИ ЗАПУСКАЮТ ВИРУСНЫЙ ЭФФЕКТ



#2 ВЫЗОВ: ДЕМОГРАФИЧЕСКИЕ ИЗМЕНЕНИЯ

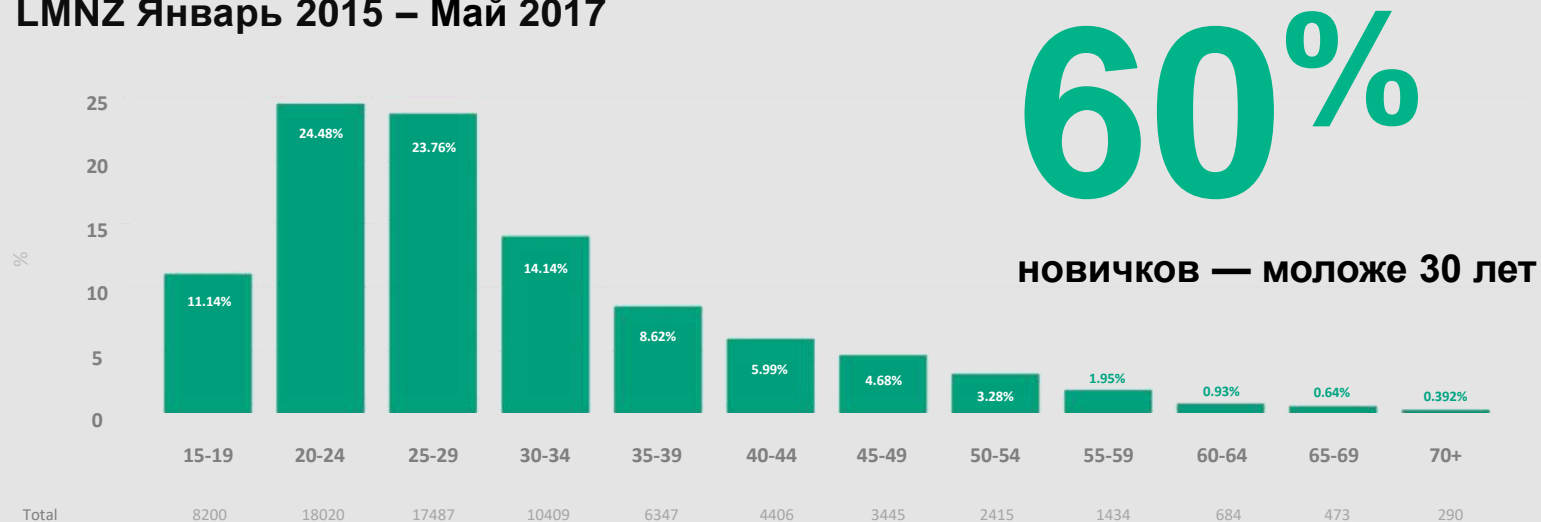
80%

ОПЛАЧИВАЮЩИХ
ФИТНЕС-УСЛУГИ —
ПРЕДСТАВИТЕЛИ
МИЛЛЕНИАЛОВ ИЛИ
ПОКОЛЕНИЯ Z


LesMILLS

ДЕМОГРАФИЧЕСКАЯ СИТУАЦИЯ У НОВИЧКОВ

LMNZ Январь 2015 – Май 2017



**Средний возраст посетителей фитнес-клубов – 35 лет.
Но люди крайне редко занимаются фитнесом после 40.**



МИЛЛЕНИАЛЫ И ПОКОЛЕНИЕ Z — НАШЕ ПОЛЕ БИТВЫ

#3 ВЫЗОВ:

ПРОРЫВ ЦИФРОВЫХ ТЕХНОЛОГИЙ

Peloton, Nike Training Club, Кайла Итсинес



LES MILLS


A photograph of American football players in a three-point stance on a field at night. The players are wearing helmets with a red 'F' logo. The text is overlaid on the image.

#4 USA **ВЫЗОВ:**

**БИТВА НЕ
ПРЕКРАЩАЕТСЯ...**



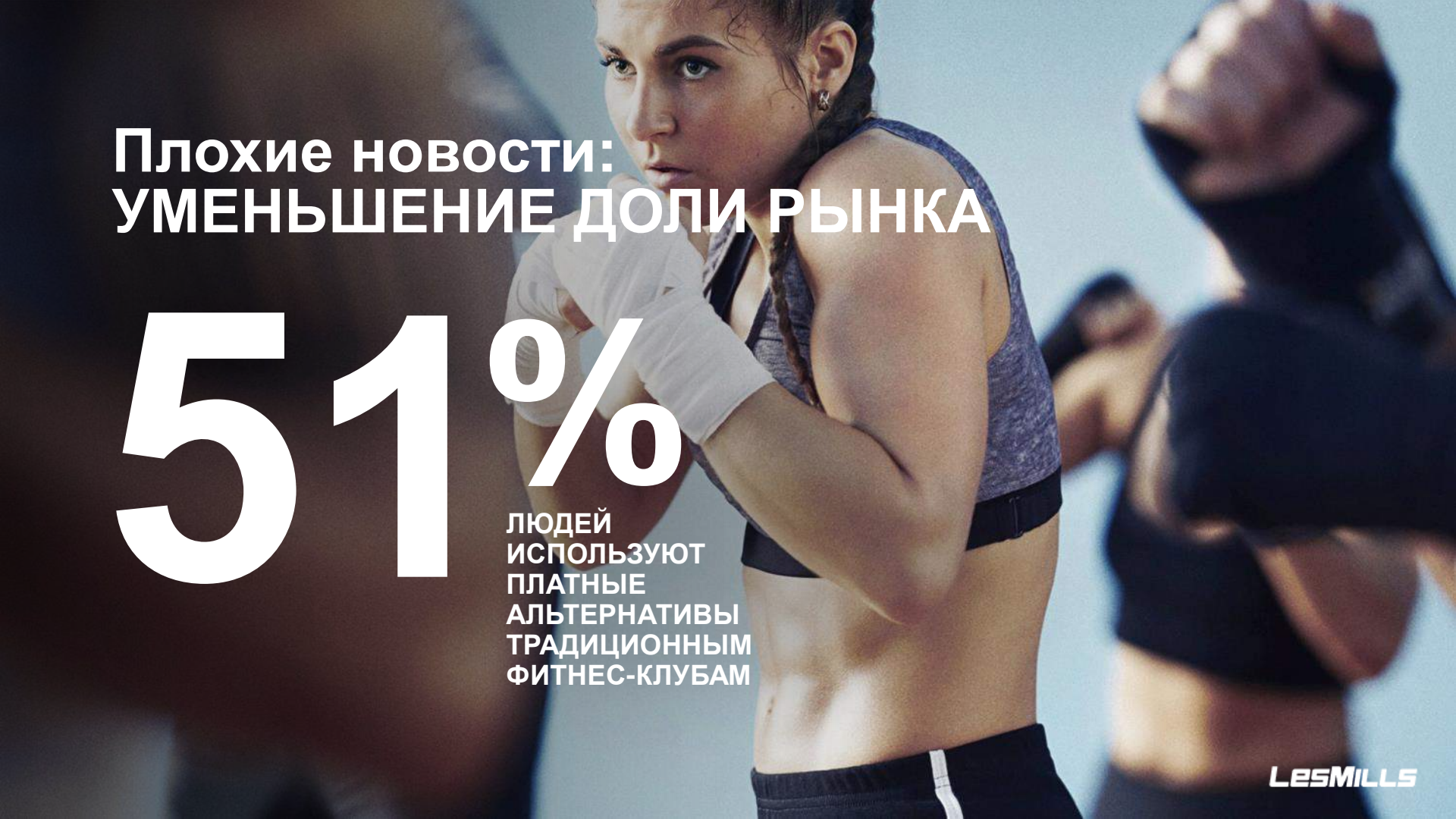
УДЕРЖАНИЕ



**ХОРОШИЕ НОВОСТИ:
ФИТНЕС ПРОДОЛЖАЕТ
РАЗВИВАТЬСЯ**

32%

**ВЗРОСЛОЙ АУДИТОРИИ
ПЕРИОДИЧЕСКИ ИЛИ
ПОСТОЯННО ПОСЕЩАЮТ
ФИТНЕС-КЛУБЫ**



Плохие новости:
УМЕНЬШЕНИЕ ДОЛИ РЫНКА

51%

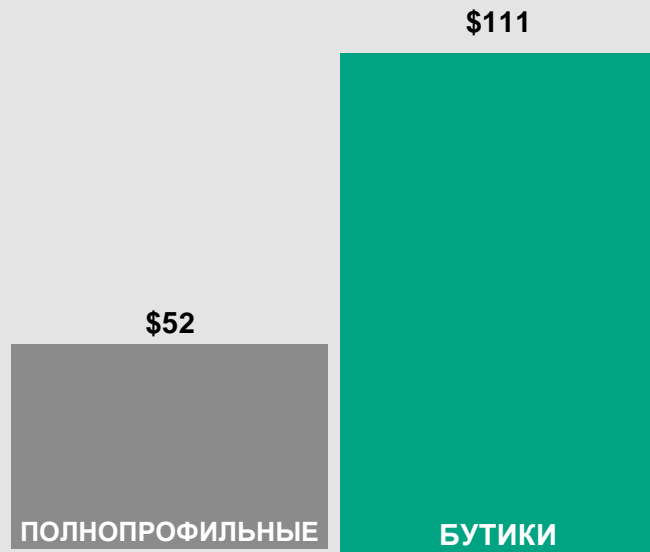
ЛЮДЕЙ
ИСПОЛЬЗУЮТ
ПЛАТНЫЕ
АЛЬТЕРНАТИВЫ
ТРАДИЦИОННЫМ
ФИТНЕС-КЛУБАМ

LES MILLS

Мы теряем прибыль

33%

КЛИЕНТОВ
ПОЛНОПРОФИЛЬНЫХ
КЛУБОВ ТАКЖЕ
ОПЛАЧИВАЮТ И
ДРУГИЕ ВИДЫ
ЗАНЯТИЙ*




Средний доход с клиента за месяц+



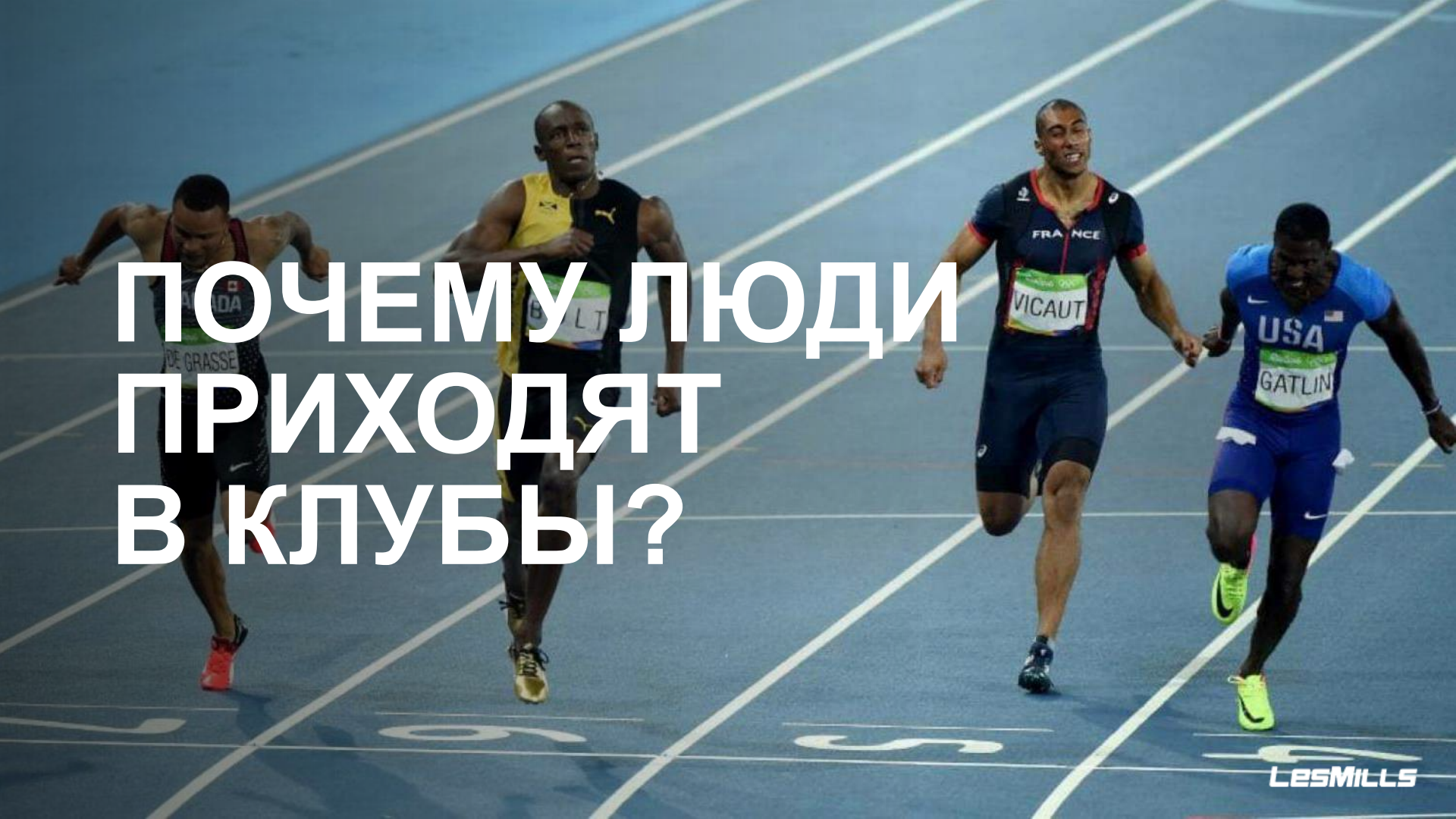
ОБСУЖДЕНИЕ

С КАКИМИ СЛОЖНОСТЯМИ ВЫ
СТАЛКИВАЕТЕСЬ?

LES MILLS

A photograph of four male sprinters competing on a blue track. From left to right: a runner in a black and red singlet with 'GRASSE' on his bib; a runner in a yellow and black singlet with 'OL' on his bib; a runner in a dark blue singlet with 'FRANCE' and 'MICAUT' on his bib; and a runner in a blue singlet with 'USA' and 'GATLIN' on his bib. The runners are in various stages of their stride, and the text 'КАК МЫ МОЖЕМ КОНКУРИРОВАТЬ В ЭТОЙ СИТУАЦИИ?' is overlaid in large white letters across the center of the image.

КАК МЫ МОЖЕМ
КОНКУРИРОВАТЬ
В ЭТОЙ СИТУАЦИИ?

A photograph of four male sprinters competing in a race on a blue track. From left to right: a runner from Canada (Grasse), a runner from Jamaica (Bolt), a runner from France (Vicaut), and a runner from the USA (Gatlin). The text 'ПОЧЕМУ ЛЮДИ ПРИХОДЯТ В КЛУБЫ?' is overlaid in large white letters across the center of the image.

ПОЧЕМУ ЛЮДИ
ПРИХОДЯТ
В КЛУБЫ?

A photograph of four male sprinters competing in a race on a blue track. From left to right: a runner from Canada (Grasse) in a black and red singlet, a runner from Jamaica (Bolt) in a yellow and black singlet, a runner from France (Vicaut) in a dark blue singlet, and a runner from the USA (Gatlin) in a blue singlet. The text 'ПОТОМУ ЧТО ОНИ ТЕРЯЮТ МОТИВАЦИЮ' is overlaid in large white letters across the center of the image.

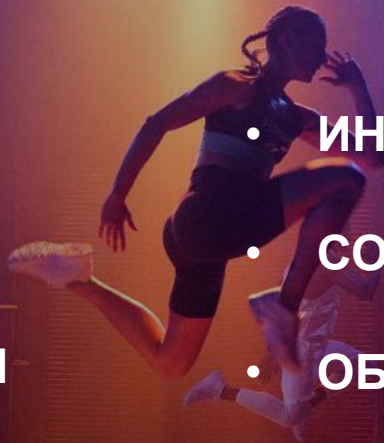
ПОТОМУ ЧТО
ОНИ ТЕРЯЮТ
МОТИВАЦИЮ

МОТИВАЦИЯ —
ЭТО НАШ
БИЗНЕС



МОТИВАЦИЯ ПРИХОДИТ ИЗ РАЗНЫХ ИСТОЧНИКОВ

- ЭКСПЕРИМЕНТАЛЬНЫЕ ПРОСТРАНСТВА
- СОРЕВНОВАНИЯ И ЦЕЛИ
- РЕЗУЛЬТАТЫ
- КРУТЫЕ БРЕНДЫ
- МУЗЫКА И ВИДЕО
- ИНСТРУКТОРЫ
- СОЦИАЛЬНЫЕ СВЯЗИ
- ОБРАЗОВАНИЕ
- НАСЛАЖДЕНИЕ
- УПРАЖНЕНИЯ





КАК МЫ ИЗМЕРЯЕМ МОТИВАЦИЮ?

1. Посещаемость

Это самый важный показатель в индустрии, который, к сожалению, крайне редко измеряется.

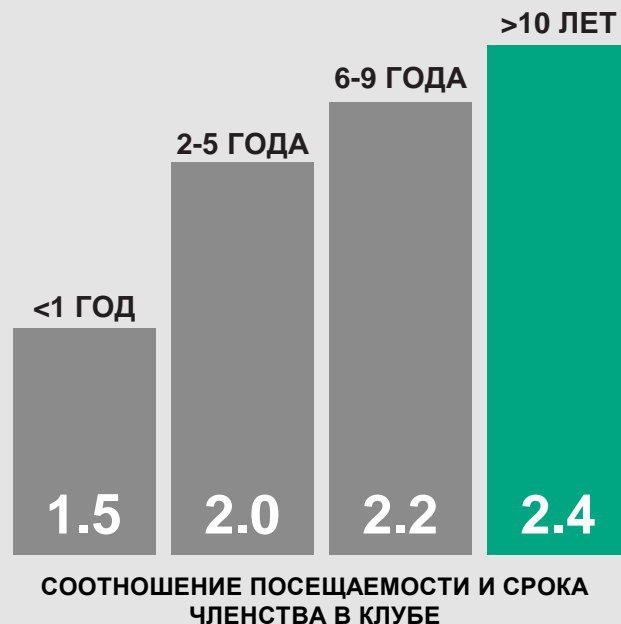
2. Частота

Как часто ваши клиенты приходят в клуб.

Чем чаще они приходят, тем дольше задерживаются

2X

ПОСЕЩЕНИЯ В
НЕДЕЛЮ, ЭТО ВАШ
ПЛАНОВЫЙ
ПОКАЗАТЕЛЬ.
КЛИЕНТЫ, КОТОРЫЕ
ПРИХОДЯТ ЧАЩЕ –
ЗАДЕРЖИВАЮТСЯ
В КЛУБЕ НАДОЛГО



БОЛЬШИНСТВО КЛИЕНТОВ ПРИХОДЯТ НЕДОСТАТОЧНО ЧАСТО

1.9

ПОСЕЩЕНИЙ В НЕДЕЛЮ

66

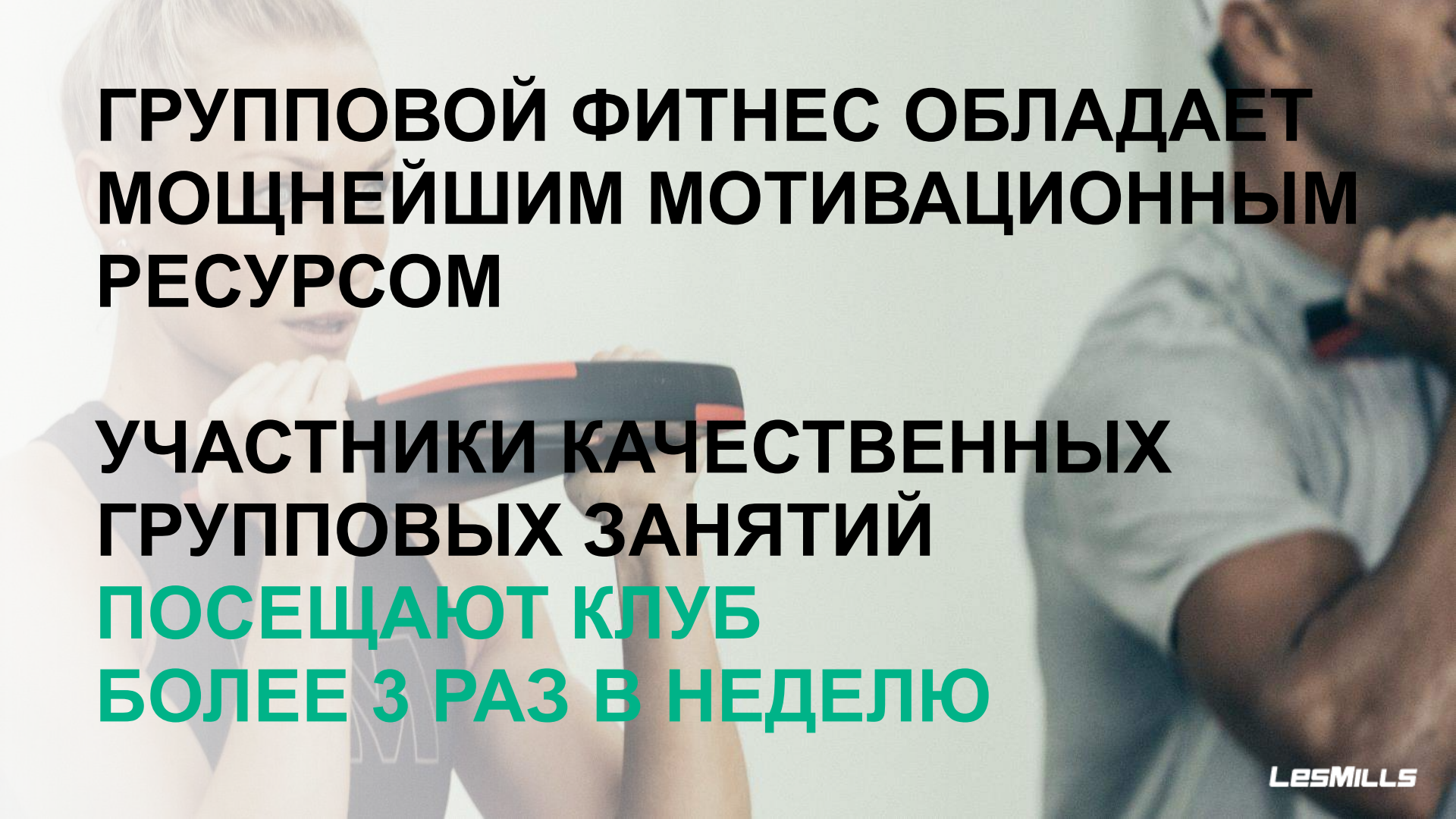
ПОСЕЩАЮТ КЛУБ РЕЖЕ,
ЧЕМ 1.9 РАЗ В НЕДЕЛЮ

%

43

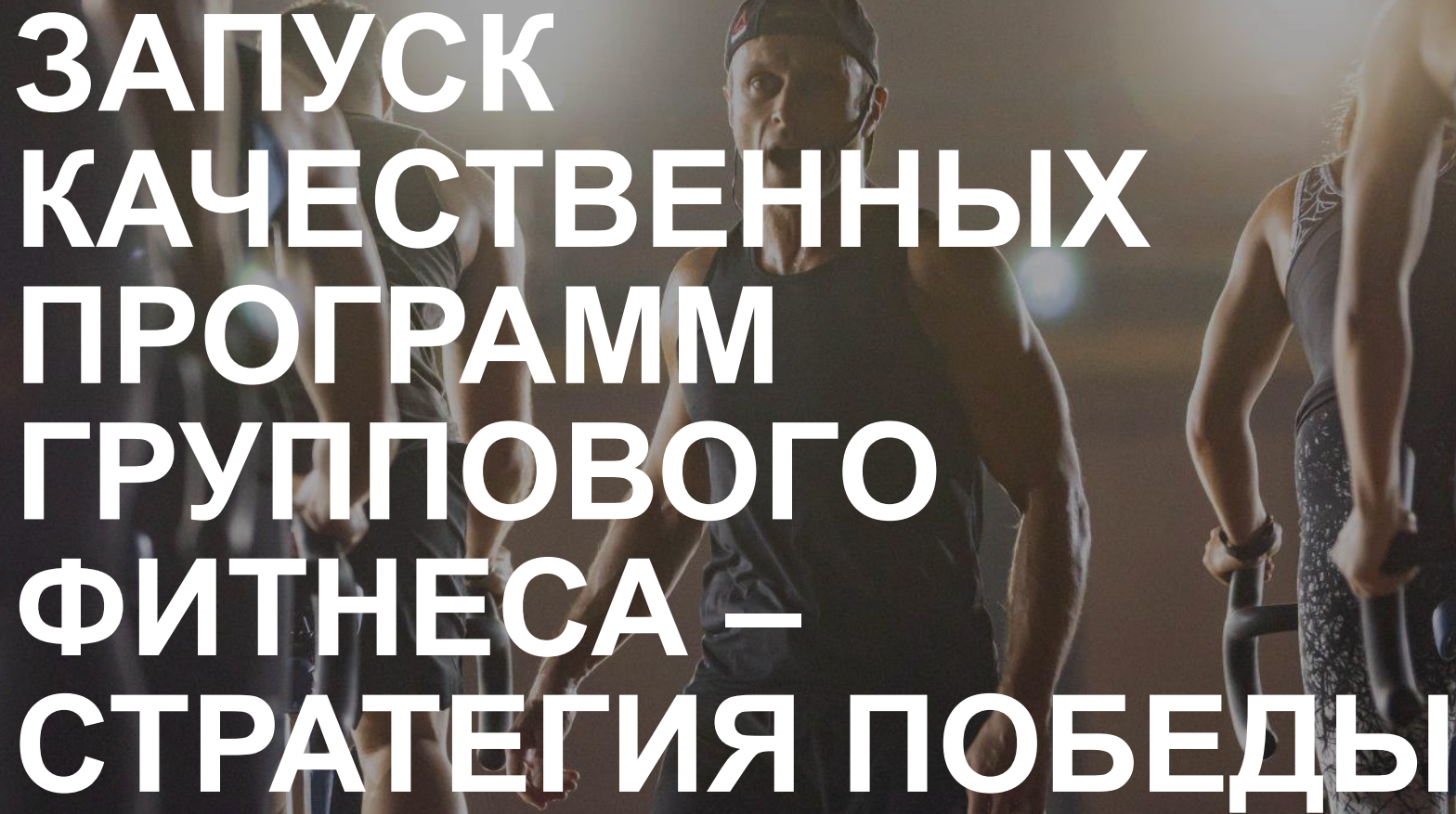
ПОСЕЩАЮТ КЛУБ РЕЖЕ,
ЧЕМ 1 РАЗ В НЕДЕЛЮ

%



**ГРУППОВОЙ ФИТНЕС ОБЛАДАЕТ
МОЩНЕЙШИМ МОТИВАЦИОННЫМ
РЕСУРСОМ**

**УЧАСТНИКИ КАЧЕСТВЕННЫХ
ГРУППОВЫХ ЗАНЯТИЙ
ПОСЕЩАЮТ КЛУБ
БОЛЕЕ 3 РАЗ В НЕДЕЛЮ**



ЗАПУСК КАЧЕСТВЕННЫХ ПРОГРАММ ГРУППОВОГО ФИТНЕСА – СТРАТЕГИЯ ПОБЕДЫ

Групповой фитнес способствует удержанию клиентов, продвижению клуба и росту прибыли

Удержание

Участники группового фитнеса Les Mills в среднем задерживаются в клубе на 36 месяцев

Привлечение

95% участников Les Mills приводят в клуб своих друзей

Прибыль


Участники Les Mills приносят в клуб больше денег

А как насчет персональных тренировок и малых групп?





КАК ПОБЕДИТЬ
ДЕМПИНГУЮЩИЕ
КЛУБЫ?

The logo for Planet Fitness is displayed on the building's facade. It features the word "planet" in a stylized pink font, a circular emblem with a person lifting weights, and the word "fitness" in a bold pink font.

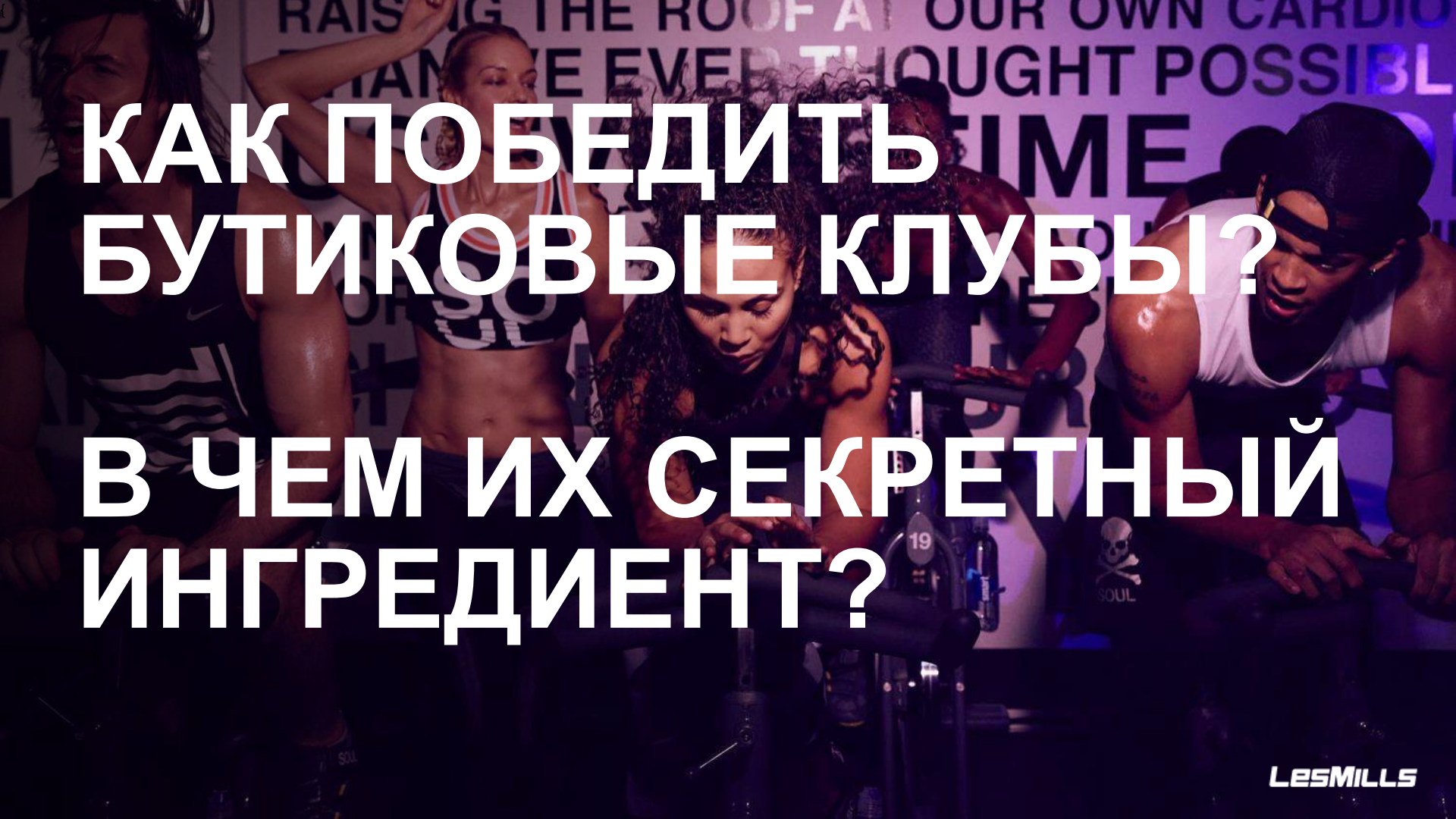
ЧТО ОНИ ДЕЛАЮТ
НЕПРАВИЛЬНО?

The background image shows the exterior of a Planet Fitness gym at dusk. The building has a modern design with large windows and columns. The entrance is brightly lit with pink and purple neon lights. Palm trees are visible in the foreground and background.

ОТВЕТ:

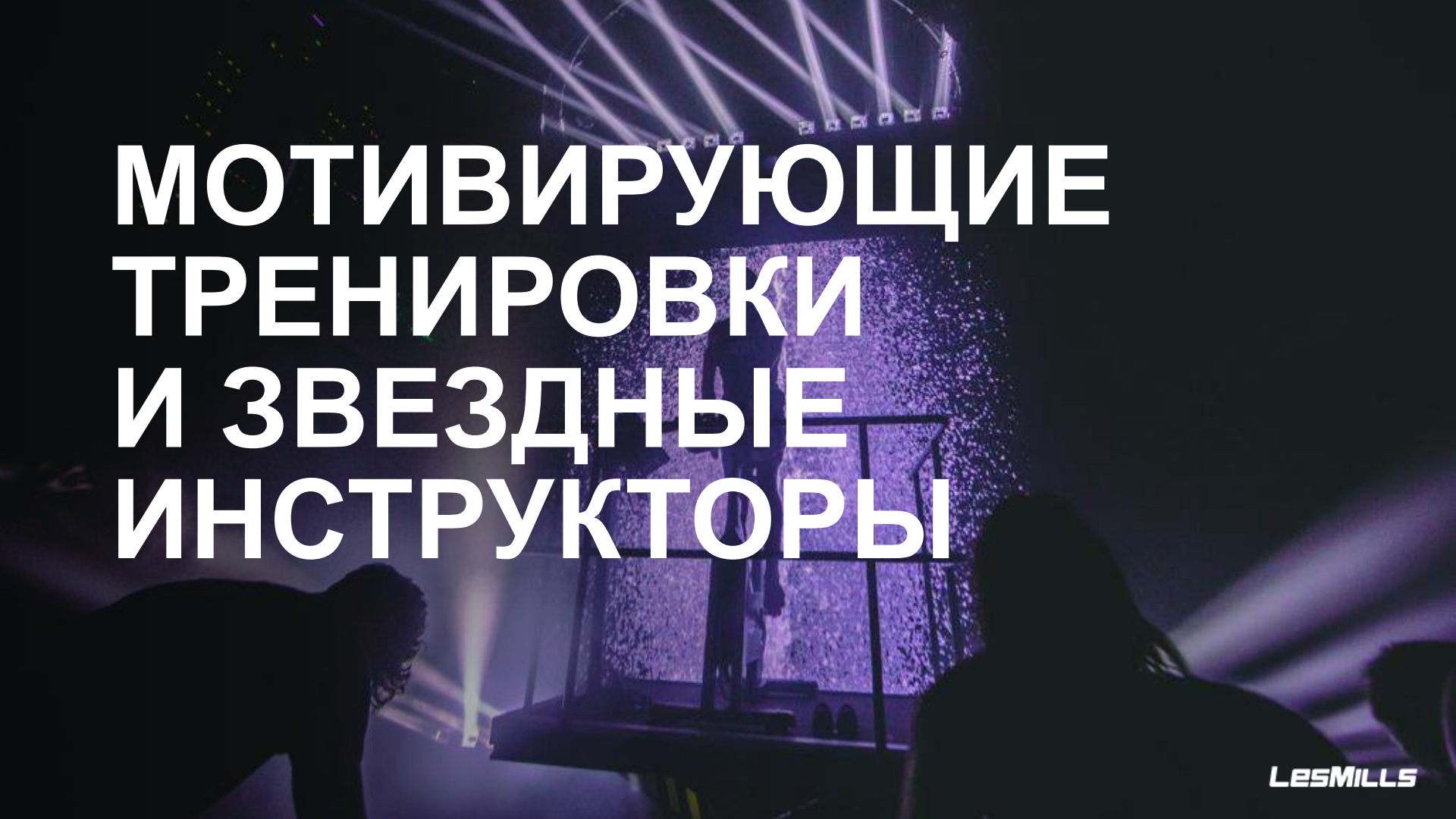
ГРУППОВОЙ ФИТНЕС

LES MILLS



КАК ПОБЕДИТЬ
БУТИКОВЫЕ КЛУБЫ?

В ЧЕМ ИХ СЕКРЕТНЫЙ
ИНГРЕДИЕНТ?



МОТИВИРУЮЩИЕ ТРЕНИРОВКИ И ЗВЕЗДНЫЕ ИНСТРУКТОРЫ

**КАК ВЫ МОЖЕТЕ
ИСПОЛЬЗОВАТЬ
ПРЕИМУЩЕСТВА
БУТИКОВ В СВОЕМ
КЛУБЕ?**

УЧИТЕСЬ У САМЫХ УСПЕШНЫХ КЛУБОВ

MIDTOWN
ATHLETIC CLUB

LES MILLS



“

Цель фитнес клубов в том,
чтобы помочь людям
полюбить фитнес!

”

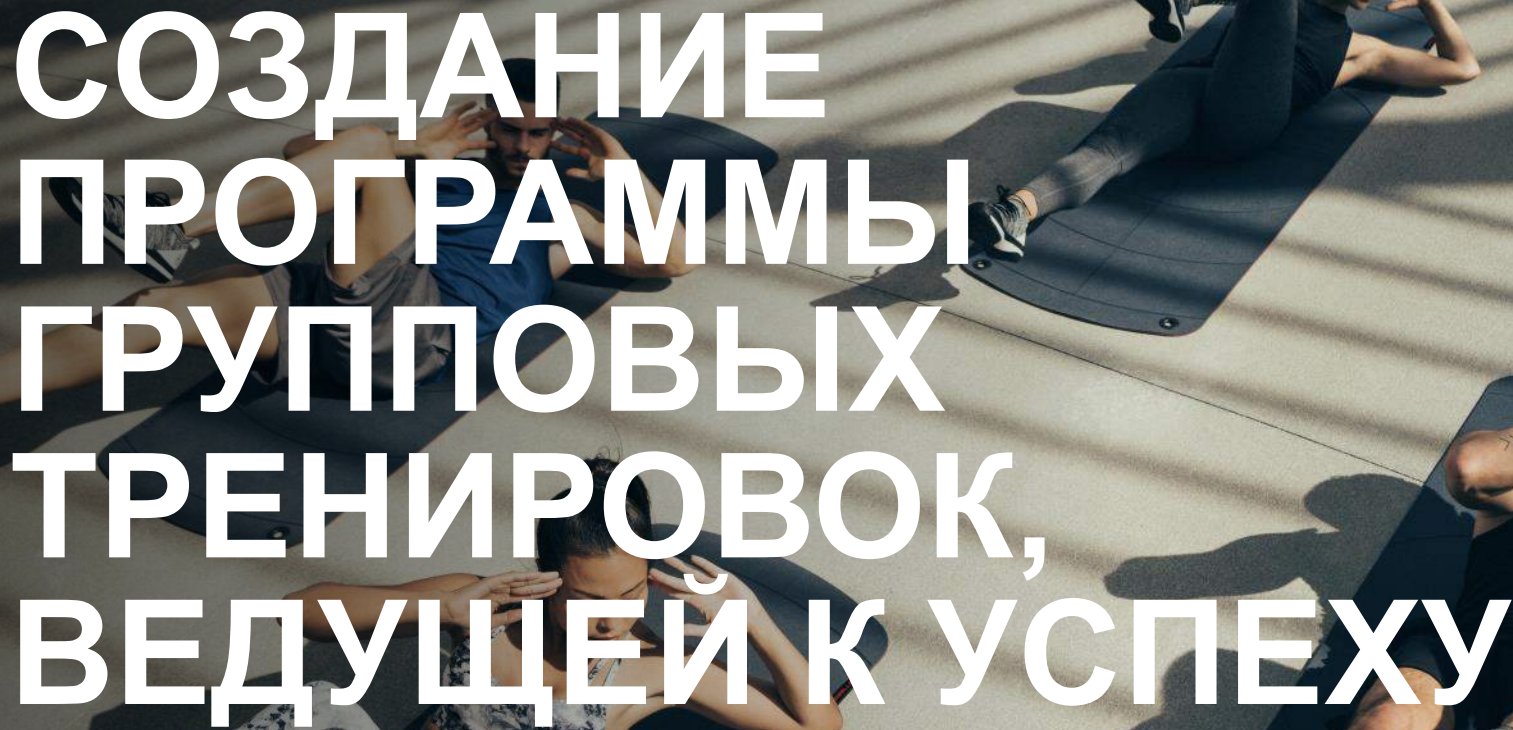
LES MILLS SNR. 1968

LES MILLS

КАКИ ДЛЯ ЧЕГО
МЫ ЭТО ДЕЛАЕМ?

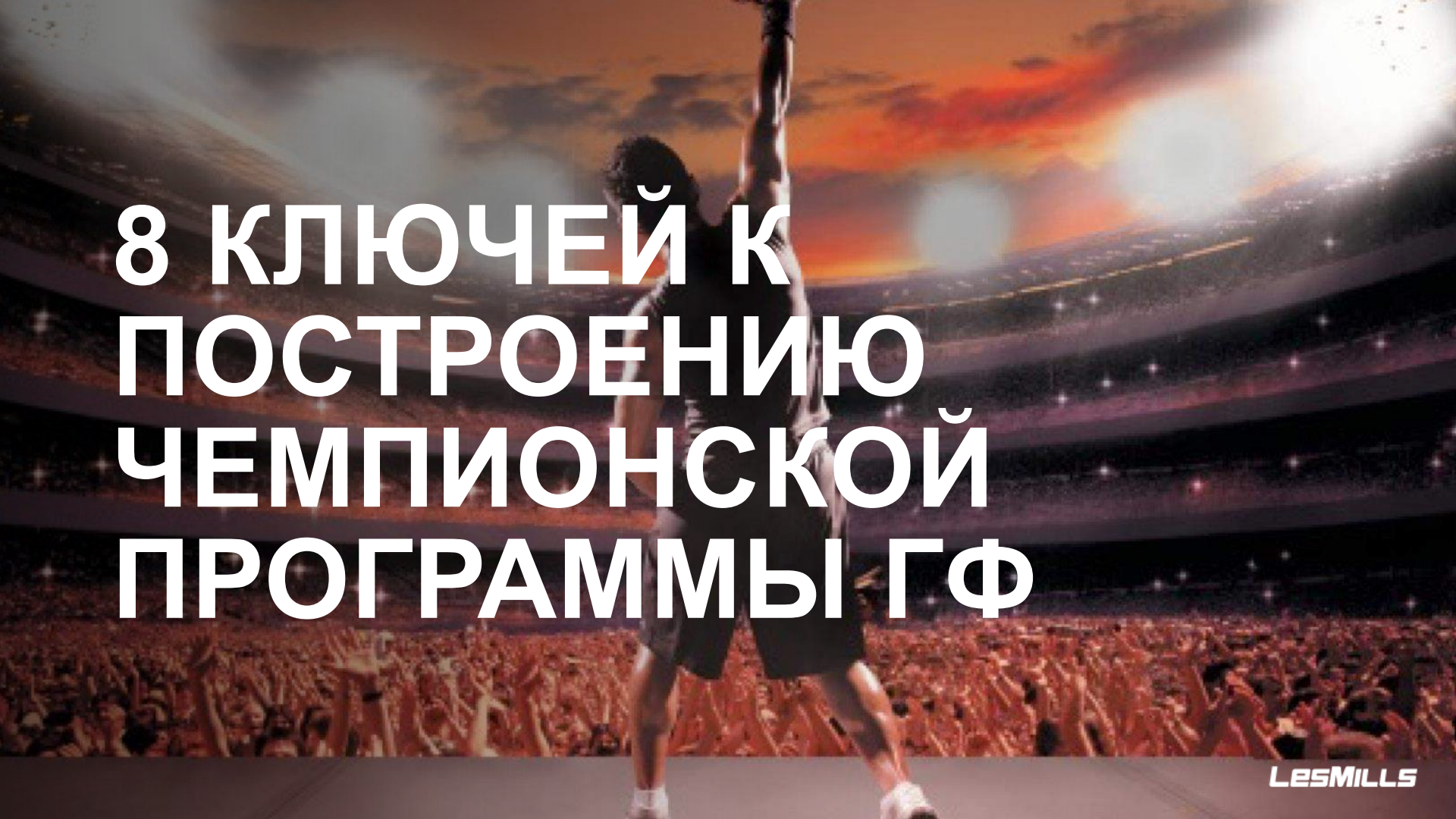


LES MILLS



**СОЗДАНИЕ
ПРОГРАММЫ
ГРУППОВЫХ
ТРЕНИРОВОК,
ВЕДУЩЕЙ К УСПЕХУ**

LesMILLS



8 КЛЮЧЕЙ К ПОСТРОЕНИЮ ЧЕМПИОНСКОЙ ПРОГРАММЫ ГФ

KEY PLAY #1

СОЗДАЙТЕ ТАБЛИЦУ ПОКАЗАТЕЛЕЙ

- Поставьте кратко и долгосрочные цели по посещаемости вместе со своей командой
- Используйте новейшие технологии, чтобы собирать информацию о каждом классе
- Анализируйте результаты, чтобы принимать правильные решения



KEY PLAY #2

НАНИМАЙТЕ ИГРОКОВ-ПОБЕДИТЕЛЕЙ

- Дайте определение звездного тренера
- Поймите, где его можно найти
- Успешно наймите его

KEY PLAY #3

МОТИВИРУЙТЕ СВОЮ КОМАНДУ

- Понимание теорий мотивации
- Пять путей к мотивации команды
- Будьте тренером, которому не все равно

KEY PLAY #4

СОЗДАЙТЕ УСПЕШНУЮ ТРЕНИРОВОЧНУЮ ПРОГРАММУ

- Определите базовые навыки
- Создайте тренировочный маршрут
- Оценка и коучинг
- Развивайте тренерские навыки

KEY PLAY #5

ИСПОЛЬЗУЙТЕ ТОЛЬКО ЛУЧШИХ

1. Ставьте в расписание больше классов от лучших преподавателей
2. Ставьте в расписание большинство самых лучших программ
3. Расширяйте расписание для новых клиентов и трендовых новинок
4. Обогащите расписание виртуальными и домашними тренировками

KEY PLAY #6

ПОСТРОЙТЕ ГРАНДИОЗНЫЙ ЗАЛ

- Оптимизируйте размер студии
- Используйте экспериментальный дизайн
- Стройте функциональные залы

KEY PLAY #7

ПРОДВИГАЙТЕ СВОИ ДЕЙСТВИЯ

- Понимание потребностей потребителя
- Новые программы и презентации ежеквартальных перезагрузок
- Продвижение топовых инструкторов
- Обучение консультантов по продажам

KEY PLAY #8

РАЗРАБОТАЙТЕ ПЛАН ДВИЖЕНИЯ К УСПЕХУ

- Определите ваши цели в ГП
- Напишите свой план их достижения
- Собирайте отчеты и ежеквартально их анализируйте



**ЗНАЕМ ЛИ МЫ
КАК ЭТО
РАБОТАЕТ?**

LES MILLS



ИЗУЧЕНИЕ КЕЙСА

КЛУБЫ LES MILLS. НОВАЯ ЗЕЛАНДИЯ

В ТЕЧЕНИЕ 10 ЛЕТ МЫ ВНЕДРЯЛИ ЭТИ 8
КЛЮЧЕЙ В КЛУБЕ LES MILLS AUCKLAND.

LES MILLS

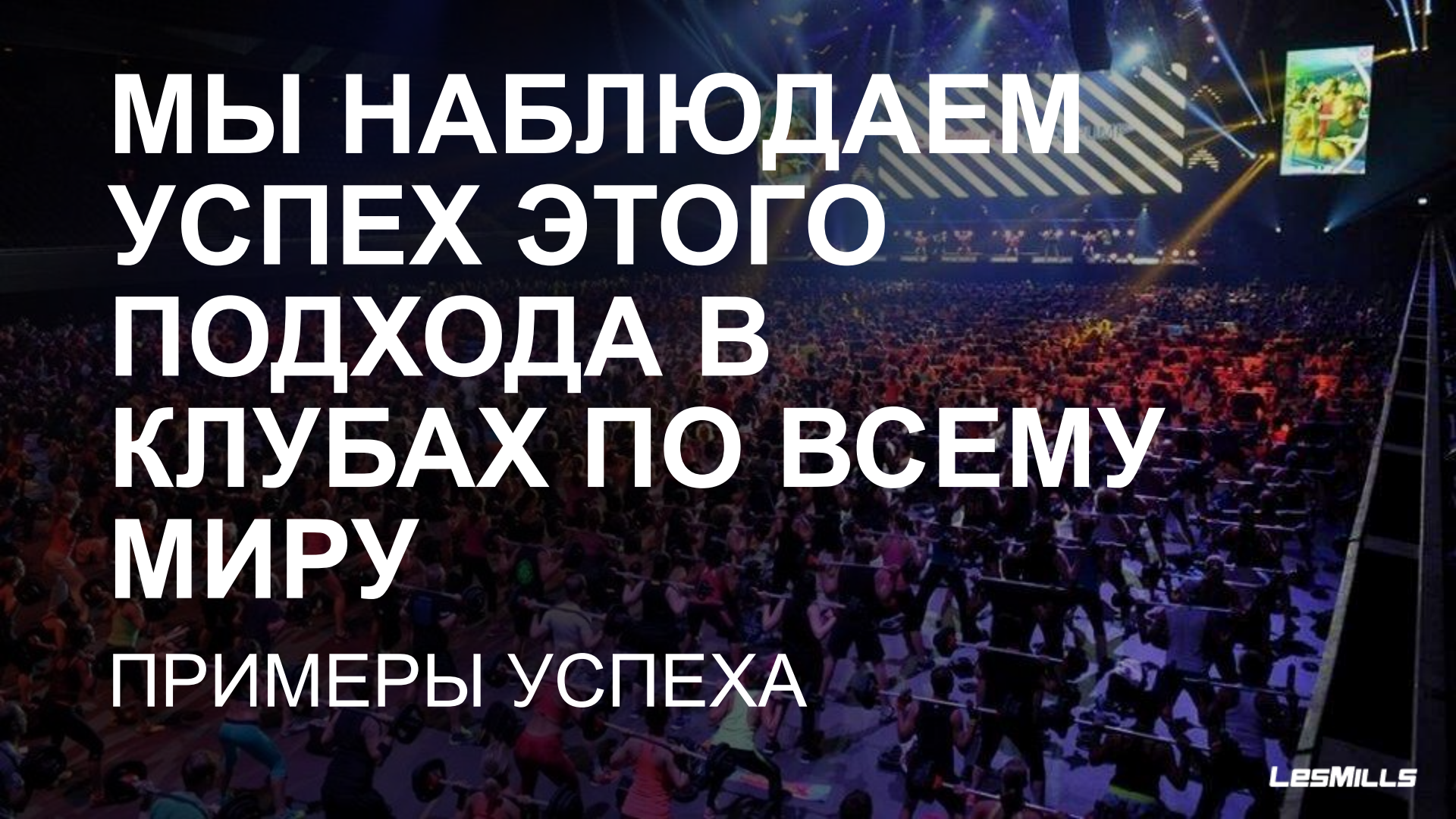


ИЗУЧЕНИЕ КЕЙСА

РЕЗУЛЬТАТЫ

Прибыль от одного клиента выросла с **680 р/** в месяц до **4400 рублей/месяц** за **10 лет**.

Количество клиентов выросло примерно на **25%**.



**МЫ НАБЛЮДАЕМ
УСПЕХ ЭТОГО
ПОДХОДА В
КЛУБАХ ПО ВСЕМУ
МИРУ**

ПРИМЕРЫ УСПЕХА



“

МЫ ВОИНЫ В БИТВЕ
С ПАССИВНОСТЬЮ
И ТОТАЛЬНЫМ
ПОТРЕБЛЕНИЕМ

Девиз инструкторов Лез Миллс, 1998

”


LES MILLS

“

**ВСЕГДА И ВЕЗДЕ
СОЗДАВАЙТЕ ОПЫТ,
МЕНЯЮЩИЙ ЖИЗНЬ.
В КАЖДОМ КЛАССЕ, ДЛЯ
КАЖДОГО УЧАСТНИКА.**

РУКОВОДСТВО ПРОДВИНУТОГО ОБУЧЕНИЯ

”



**ЧТО ВЫ ХОТИТЕ
УЗНАТЬ
ЗА СЛЕДУЮЩИЕ
ДВА ДНЯ?**