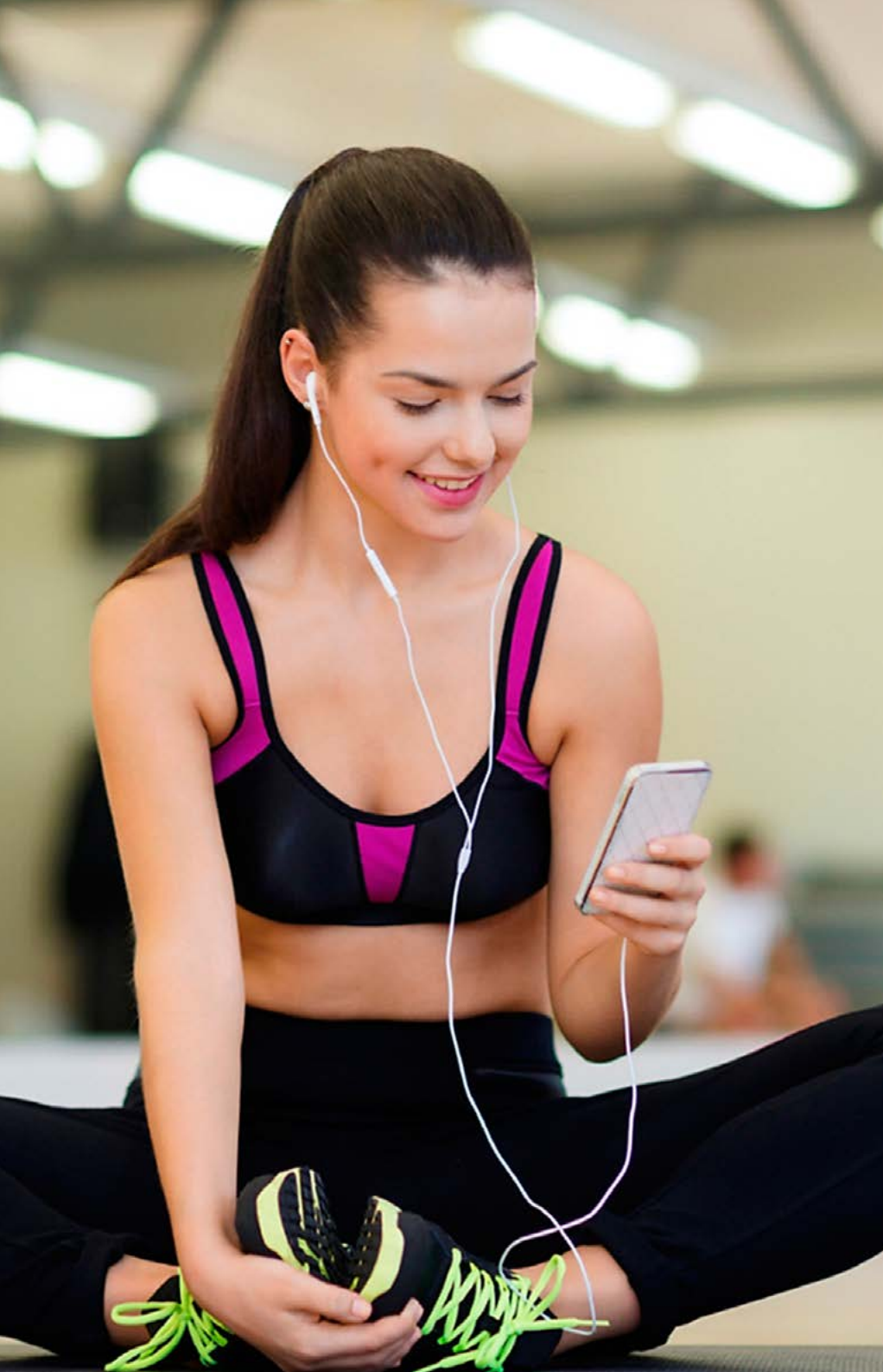




ТЕХНОЛОГИИ И СОЦИАЛЬНЫЕ СЕТИ:
цифровая эпоха на службе вашего фитнес-клуба

PRECOR®
Fitness Made Personal



Введение

Технологии безвозвратно изменили мир, в котором мы живем. Они затронули все сферы нашей личной, общественной и трудовой жизни и продолжает до основания преобразовывать и создавать новые отрасли. Индустрия здоровья и фитнеса также ощутила на себе влияние технологий, и пути назад нет.

Социальные сети, сетевой фитнес, портативные гаджеты, "интеллектуальные тренажерные залы" и потоковая передача видео онлайн легли в основу современного облика фитнеса. Если не использовать современные новые технологии, вам будет трудно справиться с конкурентами и удержать клиентов. Добавление в пакет услуг новых технологий и выход в Интернет, с помощью социальных сетей или потоковой передачи видео, является неотъемлемым условием роста бизнеса в индустрии фитнеса.

По словам Брайана О'Рурка, основателя и исполнительного директора Integrus LLC и президента Совета по технологиям в фитнес-индустрии (Fitness Industry Technology Council — FIT-C), «Основной целью при внедрении технологий и услуг цифровой интеграции является улучшение качества обслуживания существующих и потенциальных клиентов».¹

Внедрение технологий в клуб может казаться сложной задачей, однако отраслевые эксперты уже заложили необходимую основу для этого шага. Ниже приведена информация, которая поможет вам понять, каким образом технологии изменят ваш бизнес и увеличат прибыль.

¹ Образовательная сессия IHRSA2015 «Революционные возможности технологий».



Содержание

Интеграция технологий в фитнес	2
Технологии в тренажерном зале улучшают качество обслуживания клиентов	4
Использование интернет-стратегий для роста бизнеса	5
Создание прибыли в Интернете с помощью потоковой передачи видео	6
Социальные сети помогут дополнительно мотивировать ваших сотрудников и клиентов	7

Интеграция технологий в фитнес

21-ый век ознаменовался беспрецедентным технологическим бумом, особенно с зарождением технологии мобильной связи и социальных сетей. Ежедневно появляются новые гаджеты, приложения и интернет-ресурсы, которые обещают в одночасье завоевать весь мир. Некоторые инновации приходят и уходят, тогда как другие навсегда изменяют и продолжают менять облик индустрии. Но как же узнать, какие технологии стоит внедрить, а какие проигнорировать? По мнению EXOS — ведущей компании в сфере интегрированной функциональной подготовки спортсменов — и маркетингового отдела компании Red Whisk, все зависит от вашей аудитории.²

Джон Голден, президент отдела разработки продукции в компании EXOS, считает, что эффективное использование технологий помогает классифицировать потенциальных клиентов. Считается, что «при внедрении технологий для фитнеса важно знать, кем являются ваши клиенты».² Для этого можно провести конкурентный и демографический анализ целевого рынка и поискать ваш клуб в Гугле, чтобы оценить его присутствие в Интернете.

Брайан О'Рурк, основатель и исполнительный директор Integrus LLC и президент Совета по технологиям в фитнес-индустрии, добавляет также, что «технологии поддерживают развитие идей, раздвигая границы привычного; с их помощью мы можем по-новому взглянуть на отрасль и наш бизнес в целом. Они привели к возникновению революционных моделей бизнеса, таких как Uber и Netflix, которые показали высокую эффективность».¹

Понимание того, что ваши клиенты хотят получить от тренажерного зала и тренировок, крайне важно при внедрении новых технологий в фитнес-центре и разработке маркетинговой стратегии.

² Образовательная сессия IHRSA2015 «Трансформация индустрии фитнеса с помощью технологий».





Всестороннее понимание данного вопроса и креативный подход к вовлечению клиентов помогут преобразовать не только ваш бизнес, но и всю индустрию фитнеса.

По словам Голдена, «внедрение технологий в программы фитнеса поможет повысить уровень удержания существующих клиентов и увеличить получаемую от них прибыль»². Технологии — это не просто новое приложение или новый гаджет; это целостная система, которая помогает отслеживать активность клиентов и извлекать данные, имеющие практическую ценность. Эти данные можно использовать для улучшения программ и привлечения новых клиентов.

Как утверждает О'Рурк, «наша отрасль будет расти в геометрической прогрессии благодаря вовлечению существующих клиентов с помощью приложений, портативных устройств и персонализации. Получив представление о привычках и потребностях клиентов с помощью собранных данных, вы сможете создавать персонализированные тренировки высокого уровня. Технологии помогают удерживать существующих клиентов за счет их вовлечения, а также стимулируют лояльность членов клуба».¹

«Технологии поддерживают развитие идей, раздвигая границы привычного. С их помощью мы можем по-новому взглянуть на отрасль и наш бизнес в целом».



Технологии в тренажерном зале улучшают качество обслуживания клиентов

Установление контакта с клиентами начинается в тренажерном зале. Как новички, так и постоянные клиенты хотят видеть в тренажерном зале безопасное, защищенное и мотивирующее пространство, в котором они смогут раскрыть свой спортивный потенциал.

Герхард Пихлер, менеджер по развитию бизнеса в компании Gantner, занимающейся производством электронного оборудования с технологией NFC, приводит несколько примеров увеличения прибыли благодаря внедрению в тренажерном зале ряда технологических возможностей. Несмотря на высокую ценность этих технологий, их внедрение может потребовать дополнительных капиталовложений. Ниже представлены некоторые из его предложений.

- **Системы управления клубом** обеспечивают индивидуальный подход к клиентам, позволяя создавать уникальные зоны и предложения только для членов клуба.
- **Биометрическая проверка личности**, например, сканирование отпечатков пальцев, станет отличным решением для крупных клубов с большим числом клиентов. Эти системы работают быстро и надежно, помогая упростить операции. Членам клуба больше не понадобятся карточки или ключи — достаточно просто прийти в клуб.
- **Электронная технология управления раздевалками** позволяет контролировать шкафчики, обеспечивая дополнительную безопасность и удобство для клиентов.
- **Системы безналичного расчета** увеличивают количество спонтанных покупок в буфетах и спа-салонах, что способствует увеличению прибыли.
- **Автоматизация клуба** предусматривает упрощенную самостоятельную регистрацию, которая также может вводить ограничения на использование шкафчиков. Тем самым вы ненавязчиво побуждаете клиентов регистрироваться при посещении клуба и получаете необходимые сведения.³

Использование технологий для автоматизации операций в клубе помогает упростить жизнь ваших клиентов и, кроме того, сообщает им, что вы заботитесь об их удобстве, безопасности и защите.

³ Образовательная сессия IHRSA2015 «Использование технологий для увеличения прибыли в спортивно-оздоровительных клубах».



Использование интернет-стратегий для роста бизнеса

Интеграция технологий в бизнес является обязательным условием выживания в современном технологически развитом мире. Достичь этого поможет реализация интернет-стратегий. Коуч по созданию и продвижению персонального бренда Вито Лафата утверждает, что «Стратегии интернет-маркетинга — больше не вопрос выбора. Их необходимо использовать, чтобы сохранить заинтересованность клиентов». ⁴

Лафата полагает, что сбор данных о посетителях вашего веб-сайта поможет трансформировать сетевой трафик в реальных потенциальных клиентов. Не используя возможности сбора данных, вы снижаете прибыль вашей компании. Для решения этой проблемы можно создать [стратегию оптимизации потребительской ценности \(Customer Value Optimization, CVO\)](#), которая позволяет перенаправлять ресурсы трафика на тематическую целевую страницу, содержащую форму для сбора информации о посетителях. ⁴

Создание бизнес-плана по продвижению вашего бренда в Интернете является важным элементом маркетинговой стратегии 21-го века. Как полагает Лафата, ведение бизнеса в Интернете поможет автоматически привлекать потенциальных клиентов, предоставлять программы тренировок, сообщать о скидках и осуществлять основное обслуживание клиентов. Возможность привлечения потенциальных клиентов освободит время для инвестиции в другие области вашего бизнеса. Невозможно полностью исключить человеческое общение, однако процесс CVO вместе со стратегией ведения бизнеса онлайн поможет увеличить прибыль вашей компании. ⁴

⁴Образовательная сессия IHRSA2015 «Интернет-стратегии для увеличения числа потенциальных и постоянных клиентов и повышения прибыли».

Создание прибыли в Интернете с помощью потоковой передачи видео

За счет популярности потоковой передачи видео онлайн ваши личные тренеры больше не ограничены стенами тренажерного зала. Благодаря услугам видео онлайн вы сможете предоставлять виртуальные тренировки клиентам прямо на дом.

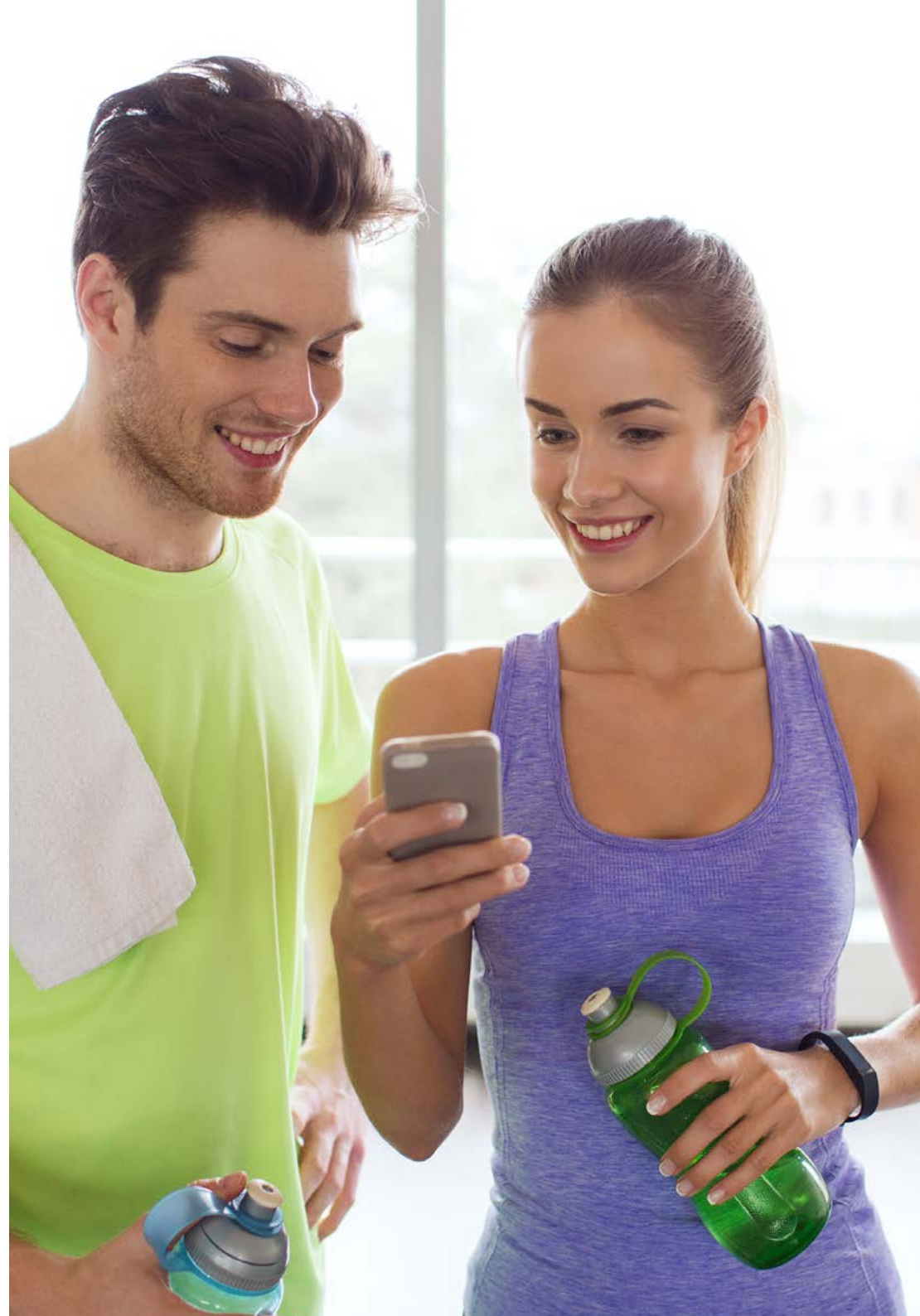
О'Рурк утверждает, что «виртуальные тренировки, индивидуальные занятия с тренером и другие направления интернет-фитнеса могут стать важными источниками побочного дохода». «Все больше производителей оборудования для кардиотренировок встраивает виртуальные тренировки непосредственно в тренажеры. Добавление игровых элементов и системы обратной связи стало обычным делом. Все это способствует развитию духа соперничества, помогает ставить цели и достигать их, создавая уникальную атмосферу в фитнес-клубе и не позволяя клиентам заскучать».¹

Расмус Ингерслев, исполнительный вице-председатель и основатель компании Wexer Virtual, полагает, что «виртуальные тренировки — это ключ к будущему, поскольку современный потребитель хочет удовлетворять свои потребности в удобное для себя время. Виртуальные тренировки призваны не заменить реальные занятия в тренажерном зале, а дополнить их во время перерывов в работе фитнес-клуба».⁵

В своем исследовании Ингерслев установил, что виртуальные тренировки помогают инструкторам справляться с большими нагрузками и расширять аудиторию реальных тренировок в фитнес-клубе. Своевременное внедрение виртуальных тренировок обеспечивает конкурентное преимущество.⁵

Несмотря на то, что, виртуальное тренерство, казалось бы, требует больших временных и денежных затрат, Ингерслев утверждает, что «в конечном счете, виртуальные тренировки будут обходиться вам менее чем один доллар за занятие».

⁵ Образовательная сессия IHRSA2015 «Виртуальные занятия: больше никаких пустых залов в фитнес-студиях».





Социальные сети помогут дополнительно мотивировать ваших сотрудников и клиентов

Нельзя поспорить с тем, что социальные сети стали технологией, наиболее сильно повлиявшей на современный мир. Возможно, мы даже не осознаем, насколько Facebook, Твиттер, Instagram, блоги и другие каналы навсегда изменили способ нашего общения с миром. Бизнес, отсутствующий в социальных сетях, теряет огромное число потенциальных клиентов.

Стратегия развертывания в социальных сетях позволит по небольшой цене транслировать ценное содержимое, привлекая посетителей на ваш веб-сайт и дополнительно вовлекая существующих клиентов.

Трина Грей, успешный предприниматель в индустрии фитнеса, дает ряд советов по расширению присутствия в социальных сетях и созданию привлекательного интернет-сообщества.

- **Увеличивайте входящий трафик вашего веб-сайта**, размещая ссылки в социальных сетях, что способствует увеличению потенциальных клиентов.



- **Следите за позитивной рекламой вашего фитнес-клуба**, поддерживая вовлеченность клиентов и предоставляя дополнительный способ контакта для членов клуба.
- **Устанавливайте реалистичные цели** на страницах вашего клуба в социальных сетях и создайте календарь с полезным содержанием, которое будет мотивировать ваших читателей.
- **Не ведите себя как компания, пытающаяся навязать свою продукцию.** Общайтесь с подписчиками, публикуя контент, который будет им интересен. Отвечайте на их реакцию на вашем веб-сайте.
- **Создайте интернет-сообщество** в котором ваши существующие и потенциальные клиенты найдут поддержку, информацию и полезный контент. Ваши страницы в социальных сетях должны выглядеть как журнал, с качественными статьями, фотографиями или постами, советами по питанию и поддержанию здоровья и дополнительными предложениями или промо-акциями.

«Социальные сети помогут поддержать вашу основную бизнес-стратегию и увеличить прибыль».



- **Подогревайте интерес к вашим программам.** Организуйте короткие программы или «сборы» с масштабной рекламой в Интернете. Представляйте программы как эффектные события и используйте социальные сети для общения с существующими и потенциальными клиентами, проявляющими интерес к вашим программам.
- **Периодически проводите мероприятия по признанию заслуг сотрудников** или поддерживайте с ними связь в Интернете.

По словам Грей, важно помнить, что «содержимое в социальных сетях должно быть способно заинтересовать и мотивировать ваших читателей. Если вы постоянно публикуете только информацию о предложениях или скидках, рано или поздно вы потеряете читателей. Предоставляйте им материалы, которые будут способствовать взаимодействию с вашим брендом и которыми ваши читатели смогут поделиться с друзьями. Социальные сети помогут поддержать вашу основную бизнес-стратегию и увеличить прибыль».⁶

Существует неограниченное число возможностей внедрения технологий в фитнес-центр. Использование достижений цифровой эпохи для модернизации тренажерного зала или трансляции тренировок онлайн окажет огромное влияние на культуру вашего фитнес-клуба, увеличит вовлеченность клиентов и положительно скажется на финансовых результатах.

⁶ Образовательная сессия IHRSA2015 «Использование социальных сетей для вовлечения сотрудников и клиентов».



Дополнительная информация об удержании клиентов:



precor.com

Компания Precor, главный офис которой расположен в Вудинвилле, штат Вашингтон, занимается разработкой и производством комплексных коммерческих и домашних решений для фитнеса высочайшего качества. С 1980 года компания Precor является первопроходцем в создании инновационных решений для фитнеса, среди которых EFX® Elliptical, AMT® Adaptive Motion Trainer® и Сетевой Фитнес Preva®. Precor входит в группу Amer Sports Corporation, одной из крупнейших в мире компаний, производящих спортивное оборудование, которая представляет такие международно признанные бренды, как Wilson, Atomic, Suunto, Salomon, Arc'teryx и Mavic.