

ТОП-ЛИСТ

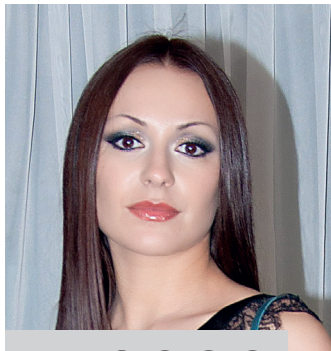
КРУПНЕЙШИЕ ФИТНЕС-ЦЕНТРЫ



16 661

World Class

Архипова Татьяна
Александровна*



3000

Спортклуб «Сормович»

Радомысльская Анастасия
Леонтьевна



2000

GOLD'S FITNESS

Кузнецов Александр
Юрьевич**

74,8 млн руб.

объем платных услуг населению от физической культуры и спорта в январе 2012 г.

106,1%

динамика к январю 2011 г.

СОБЫТИЯ ГОДА

1 | В сентябре 2011 года открылся фитнес-клуб «ДЖЕМ-спорт» в двухэтажном здании на площади 1000 кв. м, владельцем которого является Елена Бородина. На данный момент клуб насчитывает около 3000 клиентов.

2 | 2 октября 2011 года Нижегородская областная федерация бодибилдинга и фитнеса провела Открытый чемпионат Нижегородской области по бодибилдингу и бодифитнесу, на котором были отобраны участники для соревнований следующей ступени на кубок ПФО.

3 | 29 октября 2011 года Общероссийская общественная организация «Атлетический Фитнес России» и АНО «Нижегородская областная федерация атлетического фитнеса» провели гран-при России «Владыкино-2011» по атлетическому фитнесу и культуризму с целью популяризации и развития атлетического фитнеса в Нижнем Новгороде и Нижегородской области.

4 | В 2011 году ушел с рынка один из старейших нижегородских брендов — сеть клубов «Джогги-фитнес», проработавший около 15 лет.

5 | В 2011 году в микрорайоне Мещерское озеро закрылись три клуба эконо-класса: «Кристалл», «Спарта», «Рим». Это связано с высокой конкуренцией в данном ценовом сегменте.

Совокупное количество клиентов, занимавшихся по клубным картам и абонеентам в 2011 г.

* генеральный директор Нижегородской фитнес-группы

** генеральный директор ГК «Электроника»

Более **100**

фитнес-центров функционирует в Нижнем Новгороде

5%

жителей Нижнего Новгорода занимаются в фитнес-клубах

5

новых крупных фитнес-центров готовятся к открытию в 2012 г.

60%

клиентов фитнес-клубов – женщины

ТОП-10 ФИТНЕС-ЦЕНТРОВ НИЖНЕГО НОВГОРОДА

Совокупное количество клиентов, занимавшихся по клубным картам и абонементам в 2011 г.

Доля постоянных клиентов, занимающихся по клубным картам, %	Совокупное кол-во разовых посетителей в 2011 г.	Полезная площадь фитнес-центра, кв. м	Кол-во шкафчиков в раздевалках для посетителей	Год открытия в Нижнем Новгороде	Контактный телефон, сайт
---	---	---------------------------------------	--	---------------------------------	--------------------------

Высокий ценовой сегмент

1	World Class «Родионова» Грибкова Любовь Эдуардовна	5419	100	Н/д	6000	475	2008	220-03-00, www.worldclass-nn.ru
2	World Class «Пушкинский» Тулицын Александр Евгеньевич	3621	100	Н/д	5000	551	2004	220-03-00, www.worldclass-nn.ru
3	World Class «Спорт» Тулицина Наталья Евгеньевна	3459	100	Н/д	2000	325	2007	220-03-00, www.worldclass-nn.ru
4	Спортклуб «Сормович» Радомысльская Анастасия Леонтьевна	3000	100	294	8925	850	2008	265-53-86, 265-53-90, www.sormovich.com
5	GOLD'S FITNESS Жолобов Антон Юрьевич	2000*	Н/д	Н/д	2000	Н/д	2006	296-00-12, www.gf.nnov.ru
6	Fitness Life Токарев Алексей Владимирович	1200	100	4365	1065	180	2010	422-50-00, 425-93-14, www.fitnesslifenn.ru

Средний ценовой сегмент

1	World Class «Старт» Архипова Татьяна Александровна	4112	100	Н/д	2300	384	2007	220-03-00, www.worldclass-nn.ru
2	«ИКС-ФИТ» Спехова Елизавета Дмитриевна	1500	100	0	1200	240	2008	467-80-90, xfitnn.ru

Низкий ценовой сегмент

1	Нижегородский центр «Единоборства и фитнес» Бредихин Константин Эдуардович	1700	100	Н/д	1241	260	2004	416-96-75, 423-45-47, www.ncef.pp
2	Спортивный клуб «Нелень» Гусев Сергей Владимирович	1500	13	50	1000	250	2010	215-66-16, 415-66-16, nelen-club.ru

* по экспертным оценкам

МЕТОДИКА СОСТАВЛЕНИЯ ТОП-ЛИСТА

Кто участвует в ТОП-листе

В ТОП-лист вошли крупнейшие сетевые и несетевые фитнес-центры Нижнего Новгорода. Участники ТОП-листа разделены на три сегмента в соответствии с ценовой категорией: высокий, средний и низкий.

Как проводился отбор участников

На первом этапе специалисты аналитической группы «ДК» проанализировали открытые источники и провели экспертный опрос ведущих игроков рынка фитнес-услуг. На основании полученных данных был определен круг компаний, которым было предложено предоставить информацию для участия в ТОП-листе. Также при помощи экс-

пертных комментариев были сформулированы показатели, используемые в рейтинге. На втором этапе специалисты «ДК» разослали компаниям анкеты, в которых запрашивались конкретные характеристики деятельности. Информация, полученная аналитической группой, была перепроверена.

По каким показателям ранжируются участники

Основной ранжирующий показатель — совокупное количество клиентов, занимающихся по клубным

картам и абонементам в 2011 г. Дополнительные показатели — общая площадь фитнес-центра, общее кол-во сотрудников фитнес-центра на 01.02.2012 г., максимальная цена клубной карты на 12 мес.

Принятые сокращения

А — компании расположены в алфавитном порядке.

Н/д — нет данных, т. е. компания не предоставила данные.

Автор: ТОП-лист подготовлен Натальей Баклашовой

Ищите информацию о компаниях Нижнего Новгорода на www.dkvartal.ru



ЛИДЕРЫ ПО ОБЩЕЙ ПЛОЩАДИ

Общая площадь фитнес-центра, кв. м	Доля полезных площадей, %	
1 Спортклуб «Сормович»	9925	90
2 World Class «Пушкинский»	8000	63
3 World Class «Родионова»	4000	67
4 World Class «Старт»	3200	72
5A GOLD'S FITNESS	2500	80
5A World Class «Спорт»	2500	80
7 Fitness Life	1800	59
8A «ИКС-ФИТ»	1500	80
8A Нижегородский центр «Единоборства и фитнес»	1500	83
8A Спортивный клуб «Нелень»	1500	67

ТРЕНДЫ ГОДА

1 | Нижегородский рынок фитнес-центров продолжает расти. Динамика объема рынка, по оценке экспертов, составляет около 10–15%, объем рынка составил в 2011 году около 1,3 млрд руб.

2 | Количество нижегородцев, регулярно пользующихся услугами фитнес-центров, показывает невысокий рост. По экспертным оценкам, 2010 году в них занимались 4% жителей города, в 2011-м — 5%.

3 | В Нижегородской области расширение рынка спортивных и фитнес-услуг происходит за счет открытия ФОКов в рамках целевой строительной

программы, которые являются, в отличие от фитнес-центров, социально ориентированными объектами. В период с 2007 по 2011 год построено 21 объект, в 2012 году намечено открытие еще трех. Это связано с попыткой возродить спортивные школы, спортивные династии.

4 | Наблюдается сокращение цены на клубные карты и абонементы в фитнес-клубах различных ценовых сегментах. «Дорогие» центры предоставляют высокие скидки — до 50%.

5 | Наблюдается дефицит квалифицированных специалистов в сфере фитнес-услуг Нижнего Новгорода. Спе-

циалистов по фитнес-направлению готовят только в столичных вузах. Поэтому работодатель вкладывает значительные средства в обучение сотрудников с целью повышения их квалификации. Так, например, все работники фитнес-клуба Fitness Life прошли обучение в Центре «Evolution-спортивный консалтинг» (Санкт-Петербург).

6 | Увеличивается популярность дополнительных услуг. Наблюдается «перетекание», около 20% клиентов в фитнес-центры с более обширной инфраструктурой в одной ценовой категории. Клубы, в которых она не развивается, постепенно закрываются.

Самая большая полезная площадь

Спортклуб «Сормович»

8925 кв. м

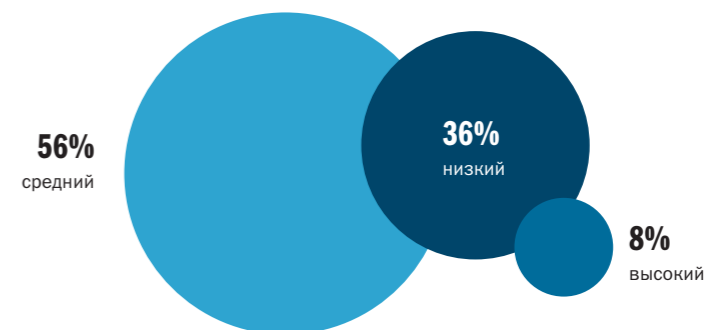
Самое большое кол-во разовых посетителей

Fitness Life

4365

Большую долю нижегородского рынка фитнес-услуг занимает средний ценовой сегмент

Доля сегмента в общем количестве фитнес-центров, %



Источник: сайты нижегородских компаний

ПРОГНОЗЫ



Андрей Ефимов
руководитель информационного проекта «Фитнес в Нижнем Новгороде»

«Следует ожидать прихода совершенно новых видов и сочетаний видов оборудо-

вания для групповых функциональных тренировок (TRX, ViPR, Arke и пр.). Постепенно увеличивается интерес к системам натурального, функционального и сбалансированного питания. Продолжится внедрение групповых оздоровительных и функциональных практик с использованием техник осознанного управления своим телом, сознанием и взаимодействием с окружающим — для «гурманов», и упрощением программ, направленных на «загрузку и похудение» — для массового посетителя.



Алексей Токарев
директор фитнес-клуба Fitness Life Алексей Токарев

«Учитывая непростую ситуацию на рынке, возможно усиление конкуренции

в сфере оказания фитнес-услуг. Нередки случаи, когда ее ужесточение вынуждает компании пойти по пути предоставления скидок членам клуба и потенциальным покупателям клубных карт. Мы считаем, что в данной ситуации гораздо важнее повышать качество услуг и уровень предоставляемого сервиса, предлагать передовые разработки в области фитнес-программ и оборудования. В комплексе это способствует созданию уникального торгового предложения.

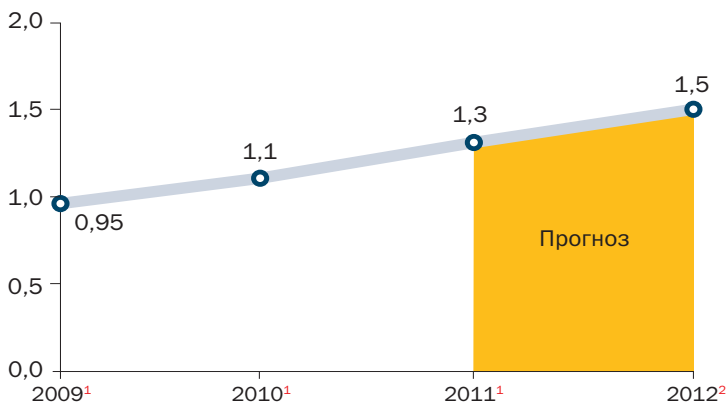


Екатерина Гресс
генеральный директор ООО «Идем»

«На сегодняшний день планируется продолжение активной экспансии в регионе марок фитнес-клубов «ИКС-ФИТ» и World Class. Мы также прогнозируем появление на рынке нового для Нижнего Новгорода бренда ALEX fitness. Операторы фитнес-центров готовы развивать полноценный их формат с бассейном и заинтересованы в качественных площадках. Они предъявляют к ним

особые технические требования, поэтому им легче входить в проект еще на начальной стадии. Присутствие фитнес-клуба в торговом центре одинаково выгодно как для девелопера, так и для самого фитнес-клуба, так как первый получает в его лице отличный генератор потока посетителей,

Эксперты прогнозируют рост рынка фитнес-услуг в Нижнем Новгороде
Объем рынка фитнес-услуг, млрд руб.



Источники: 1 Экспертная оценка, 2 Данные компаний

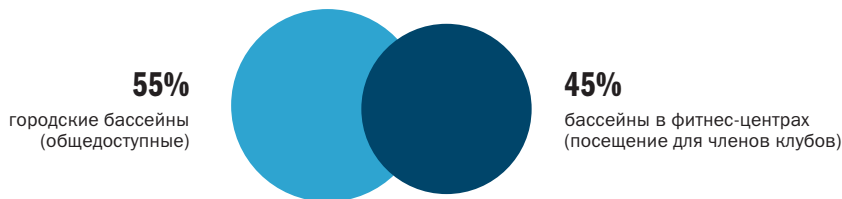
ЛИДЕРЫ ПО КОЛИЧЕСТВУ СОТРУДНИКОВ

	Общее кол-во сотрудников фитнес-центра на 01.02.2012 г.	Структура персонала по специализации				Кол-во внештатных сотрудников	
		Тренеры тренажерного зала	Инструкторы групповых программ	Другой фитнес-персонал	Другой персонал		
1	World Class «Пушкинский»	244	19	10	53	72	0
2	Спортклуб «Сормович»	145	7	8	26	104	5
3	World Class «Родионова»	142	20	13	54	55	0
4	World Class «Спорт»	113	14	14	15	70	0
5	GOLD'S FITNESS	100*	Н/д	Н/д	Н/д	Н/д	Н/д
6	«ИКС-ФИТ»	60	10	11	6	33	0
7	Fitness Life	41	7	7	10	17	0
8	Спортивный клуб «Нелень»	6	1	2	2	1	40

* Из открытых источников

Почти половина бассейнов Нижнего Новгорода располагаются в фитнес-центрах

Доля бассейнов от общего количества, %



Источник: сайты нижегородских компаний

особые технические требования, поэтому им легче входить в проект еще на начальной стадии. Присутствие фитнес-клуба в торговом центре одинаково выгодно как для девелопера, так и для самого фитнес-клуба, так как первый получает в его лице отличный генератор потока посетителей,

а для второго это наиболее эффективный способ получить помещение, полностью удовлетворяющее его техническим требованиям. Доказательством этого служит тот факт, что из пяти торговых центров, заявленных к открытию к 2013 году, в составе трех планируется фитнес-клуб.