

Варианты сотрудничества по развитию вашего фитнес-бизнеса вместе с World Gym Russia

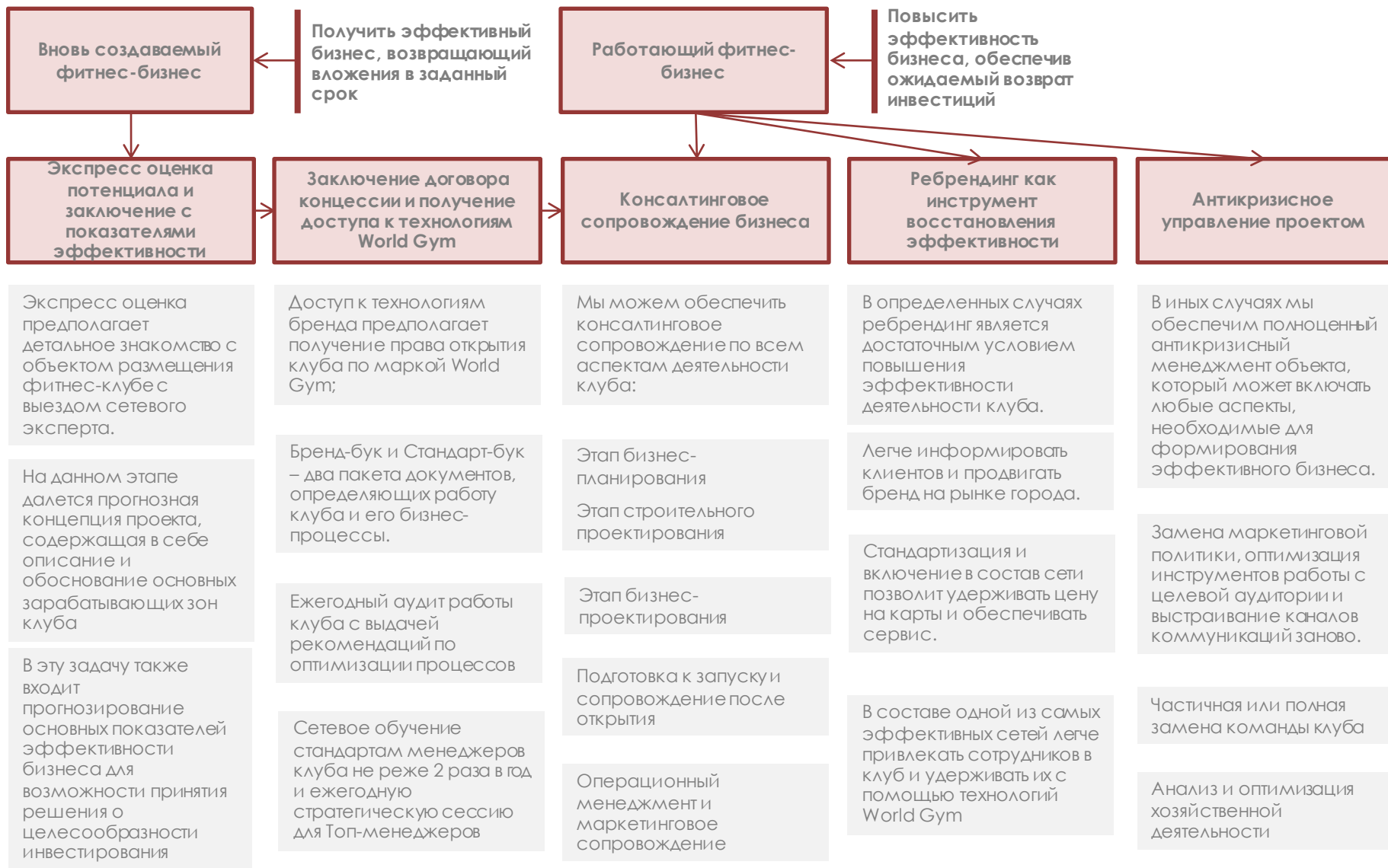


Цель инвестора:

Получить эффективный бизнес, возвращающий вложения в заданный срок

Цель инвестора:

Повысить эффективность бизнеса, обеспечить ожидаемый возврат инвестиций



Этап Планирования

- Экспертная оценка и проект концепции клуба
- Маркетинговая концепция фитнес-клуба. Конкурентная стратегия и позиционирование
- Разработка показателей коммерческой эффективности и Cash Flow

Этап строительного проектирования

- Техническое задание под архитектурно-планировочное решение

Этап бизнес-проектирования

- Разработка организационной структуры и бизнес-процессов
- Консалтинг по подбору и установке специализированного спортивного оборудования
- Система управления персоналом: разработка HR стратегии, подбор и обучение персонала
- Разработка маркетинговой стратегии, рекламного продвижения и PR

Запуск проекта + стартовое сопровождение

- Организация запуска проекта и продажи до открытия клуба
- Реализация кадровой стратегии, оценка и аттестация работы персонала, обучение
- Оперативное управление

Этап стабильной работы клуба

- Управленческий консалтинг по оперативной деятельности клуба
- Внутрисетевое обучение и оценка персонала. Корпоративный университет
- Оперативное управление

Антикризисное управление

- Аудит и идентификация проблемных зон клуба
- Поиск решения и внедрение антикризисных инструментов в части бизнес-процессов или организационной структуры клуба



**Экспертная оценка и проект
Концепции клуба**

Оценка потенциальной конкурентной среды проекта – оценка возможности создания проекта в данных конкурентных условиях.

Базовый набор услуг и соответствующих им функциональных площадей, потенциал клиентской базы, ценовой сегмент работы проекта.

Выработка и обоснование гипотезы концепции проекта. Основной идеи клуба

**Маркетинговая концепция.
Позиционирование**

Анализ работы существующих фитнес-клубов с аналогичным или близким предложением услуг

Рассмотрение стратегий ценообразования конкурентов и оценка эффективности их бизнеса.

Поиск и формулирование уникального торгового предложения (УТП) проекта, способы отстройки от конкурентов.

Разработка методов активного продвижения проекта.

Разработка стратегии ценообразования и структуры членства.

Показатели эффективности и инвестиции

Прогноз доходов и операционных расходов.

Инвестиционный анализ проекта и вывод сроков окупаемости инвестиций.

Результат этапа

Экспертная оценка и проект Концепции фитнес-клуба предоставляется в форме отчета, включает в себя маркетинговую концепцию и обоснование инвестиций с учетом операционных доходов и расходов клуба.



**Техническое задание
под
архитектурно-
планировочные
решения**

Консультирование в области планировочных решений осуществляется исходя из технологии обслуживания клиентов в фитнес-клубах, учета правил и норм технической эксплуатации спортивных объектов, требований к архитектурно-планировочным решениям для физкультурно-оздоровительных комплексов.

Грамотно составленное техническое задание (или эскизный проект - по выбору Заказчика) под проект планировочных решений позволяют не создавать пересечения клиентских потоков, нефункционального массового скопления людей в различных зонах клуба, предложить клиентам максимально комфортное пребывание в стенах Вашего клуба.

Результат этапа

Функциональное зонирование (комплекс основных и дополнительных услуг): набор и площади помещений, необходимых для функционирования Объекта.

Расчёт пропускной способности Объекта в целом и каждой фитнес-зоны в частности: расчет «пиковой» загрузки функциональных помещений.

Экспликация помещений с указанием наличия приточно-вытяжной вентиляции, кондиционирования, водоснабжения, выводов слаботочных сетей по помещениям.

Рекомендации по подбору специализированных отделочных материалов (таблица).

Рекомендации по доработке планировочных решений.



Разработка организационной структуры и бизнес- процессов

Разработка и адаптация под условия существующего проекта **организационной структуры** позволяет произвести оптимизацию затрат на управление компанией.

Прописанные и зафиксированные **бизнес-процессы** и технологии работы специалистов всех подразделений клиентской групп позволяют обеспечить высокую управляемость предприятия с гарантированным уровнем качества предоставления услуг

Результат этапа

Базовое штатное расписание.

Схема подчинения департаментов и отделов.

Бизнес-процессы клиентских департаментов Клуба (ресепшн, департамент по работе с клиентами, фитнес-департамент).

Технологии работы линейных специалистов департаментов и руководителей подразделений (фитнес-департамент, ресепшн; департамент по работе с клиентами).



**Консалтинг по подбору
и
установке
специализированного
спортивного
оборудования**

Спецификация подбора оборудования является одной из главных частей в планировании фитнес-клуба. Очень важно грамотно подобрать оборудование, исходя из концепции предполагаемого клуба, основываясь на проектной документации здания и пакете услуг.

Из-за того, что замена имеющегося оборудования будет являться сложной финансовой задачей, важно подобрать оборудование, которое будет удовлетворять требованиям компании по длительности эксплуатации, надежности, функциональности, а также требованиям целевой аудитории.

Результат этапа

Перечень (спецификация) оборудования, необходимого для функционирования всех тренировочных и вспомогательных зон (тренажерный зал, залы групповых программ, бассейн, детский клуб, универсальная спортивная площадка).

План расстановки оборудования по фитнес-зонам.

Тендерные предложения поставщиков оборудования с техническими и ценовыми характеристиками.

Условия по гарантийному обслуживанию и ремонту оборудования (тендерные предложения).



Постановка системы управления персоналом

Разработка системы управления персоналом является неотъемлемой частью планирования деятельности компании. Очень важно начинать работать с персоналом уже исходя из стратегических целей организации, а не интуитивно-ситуативно управлять сотрудниками.

Особенность фитнес-индустрии состоит в том, что сотрудник клиентской группы является носителем услуги, следовательно, уровень его квалификации и профессионализма напрямую завязан на качество предоставления услуги.

Кроме того, с самого начала деятельности клуба в нем работает достаточное количество персонала, но при этом, вопросы реализации кадровой стратегии ложатся на топ-менеджеров.

Результат этапа

Разработка внутренних регламентирующих документов – должностные инструкции и внутренние правила Клуба.

Подбор и отбор персонала: Анализ кадрового рынка, поиск и отбор кандидатов на позиции Генеральный менеджер, руководитель департамента по работе с клиентами, координатор ресепшн и администраторы ресепшн, обучение, передача способов и методов отбора персонала генеральному менеджеру и руководителям подразделений в процессе отбора линейного персонала.

Адаптация персонала: методические материалы по проведению установочного обучения новых сотрудников ресепции и Департамента по работе с клиентами.

Обучение персонала всех департаментов командному взаимодействию и выработка правил работы, Обучение фитнес-департамента, ресепшн и департамента по работе с клиентами.



**Разработка
маркетинговой
стратегии, рекламного
продвижения и PR**

Результат этапа

Для продвижения услуг фитнес-клуба недостаточно одной Концепции.

Для эффективного донесения предложения до потенциальных клиентов Вашего фитнес-клуба на основе утвержденной концепции разрабатывается программа продвижения услуг, включающая выработку маркетинговой стратегии, разработку на ее основе маркетинговой политики, рекламной и PR-программ.

Мы выдаем рекомендации и стандарты по проведению маркетинговых кампаний в социальных сетях, формирования сообщества и проведения событий.

Конкретизация маркетинговых целей проекта на рынке, исходя из утвержденной концепции.

Стратегия позиционирования и продвижения проекта в целом и его основных услуг на рынке.

Выбор типов маркетинговых коммуникаций для продвижения услуг проекта: оффлайн инструменты, директ-маркетинг, Интернет-маркетинг, CRM, событийный маркетинг, PR и т.д.

концепция рекламной и PR-деятельности проекта.



Организация запуска проекта и продажи до открытия клуба

Начало работы Клуба – это один из самых ответственных этапов его работы, ведь он закладывает всю дальнейшую деятельность компании. Именно этот период будет определять уровень и качество оказания услуг, отношение как к Членам Клуба, так и к сотрудникам. Именно этот этап «приучит» сотрудников к определенной системе работы, к определенному взгляду на процесс оказания услуги; станет «мерилом» для всей дальнейшей деятельности компании как во внутренних взаимоотношениях, так в отношениях с контрагентами.

Этот этап – фундамент и его качество будет полностью определять всю дальнейшую эффективность Клуба.

Длительность этапа: период пресейла плюс первые три месяца работы Клуба.

Результат этапа

Контроль за работой менеджеров Департамента по работе с клиентами (CD) и коррекция их деятельности на месте; дополнительное обучение.

Контроль ротации кадров, повторный отбор и обучение менеджеров CD при необходимости и внесение необходимых корректировок в систему оплаты труда персонала.

Коучинг руководителя CD на месте: контроль отчетности, адаптация бизнес-процессов департамента, создание системы управления персоналом CD.

Сопровождение и коррекция маркетинговых решений, связанных с управлением ценой, специальных предложений, коррекция и контроль исполнения плана рекламных мероприятий.

Консультирование и коррекция работы Генерального менеджера.



Первые три месяца работы клуба

- Внедрение бизнес-процессов и технологий работы департаментов.
- Оперативный контроль и коррекция работы всех департаментов, контактирующих с клиентами: фитнес-департамента, ресепшн, CD.
- Коррекция работы CD в ситуации перехода от этапа предпродаж к схеме регулярной работы Клуба.
- Проведение аудита деятельности Клуба по итогам 1 месяца работы.
- Дополнительное обучение сотрудников фитнес-департамента, департамента ресепшн, CD.
- По результатам аудита деятельности сотрудников департаментов.
- Контроль ротации кадров, повторный отбор и обучение сотрудников фитнес-департамента, департамента ресепшн.
- Внесение необходимых корректировок в систему оплаты сотрудников фитнес-департамента, Департамента ресепшн.
- Коучинг руководителя фитнес-департамента, CD, руководителя ресепшн на месте: контроль отчетности, адаптация бизнес-процессов департамента, создание системы управления персоналом этих департаментов.
- Налаживание связей между департаментами.
- Разрешение сложных ситуаций, связанных с началом работы фитнес-клуба.
- Контроль организации системы работы с контрагентами и поставщиками.
- Принятие оперативных решений в области маркетинга, рекламы и управлении продажами.



**Управленческий
консалтинг
оперативной
деятельности клуба**

- Диагностика состояния компании – аудит:
 - стратегии,
 - организационной и функциональной структуры,
 - бизнес-процессов,
 - управленческих навыков менеджеров компании.
- Рекомендации по совершенствованию структуры и бизнес-процессов в организации.
- Разработка бизнес-стратегии и плана стратегического развития организации.
- Формирование и развитие управленческих команд.
- Управление корпоративной культурой. Разработка и внедрение корпоративных стандартов и кодекса.

**Внутрисетевое
обучение и
оценка персонала –
Корпоративный
Университет**

Корпоративный Университет - World Gym College - это система внутрибрендового обучения, объединенная единой концепцией в рамках стратегии развития сети и разработанная для всех уровней сотрудников и руководителей.

**Оперативное
управление**

Использование опыта и знаний консалтинговой компании при управлении проектом позволяет существенно снизить риски инвестора в реализации проекта. Оперативное управление проектом основано на принципах дистанционного on-line консультирования по всем направлениям деятельности фитнес-клуба. Работу каждого подразделения клуба курирует руководитель данного направления в консалтинговой компании.



Суть антикризисного управления

Кризис в бизнесе является следствием ошибок в управлении и суть антикризисного управления заключается в том, чтобы исключить факторы, мешающие извлечению дохода и перестроить работу клуба так, чтобы он начал приносить доход.

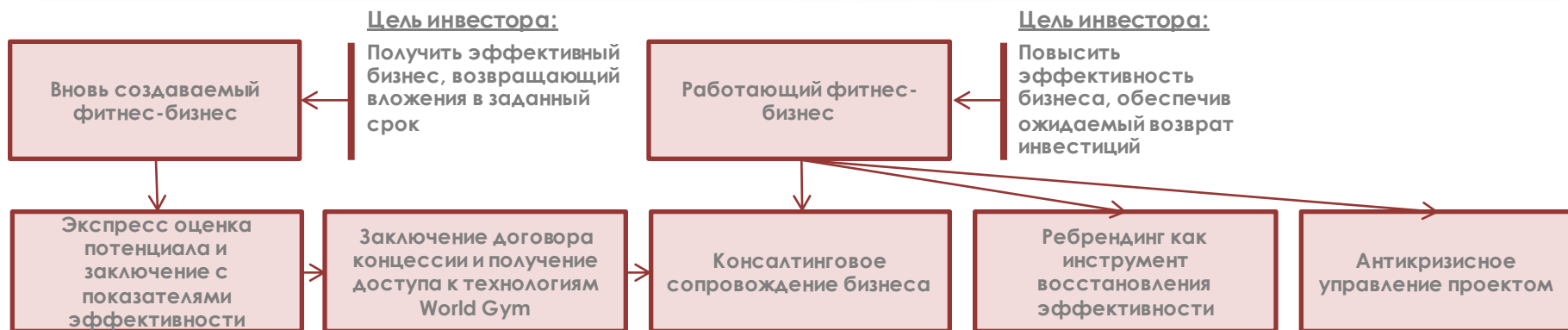
Антикризисное управление предполагает аудит всех функций, определяющих доходность бизнеса, выявление причин и поиск решений, генерирующих доход.

В зависимости от величины и силы негативных факторов можно разными способами восстанавливать доходность клуба – от изменения маркетинговой политики до полного ребрендинга, смены команды и подобных тяжелых мер, которые работают.

Результат этапа

- Диагностика состояния компании – аудит:
 - стратегии,
 - организационной и функциональной структуры,
 - бизнес-процессов,
 - управленческих навыков менеджеров компании
- Рекомендации по совершенствованию структуры и бизнес-процессов в организации
- Разработка бизнес-стратегии и плана выхода из кризиса.





World Gym имеет более чем 40-летнюю историю развития фитнес-индустрии, из которой уже более 20 лет представлен в России. Мы можем решить вашу инвестиционную задачу и, в зависимости, от цели интереса к технологиям World Gym подобрать оптимальное решение.

Просто позвоните и задайте ваши инвестиционные вопросы.

А мы найдем решение.



Ольга Киселева, директор по развитию World Gym Russia

+7 (903) 558-81-11



+ 7 (495) 666-26-26



WWW.WORLD-GYM.COM



FB.COM/WORLDDGYMRUSSIA