



Маркет
Аналитика

ДЕМО-ВЕРСИЯ
РОССИЙСКИЙ РЫНОК ФИТНЕС-УСЛУГ

Москва, ноябрь 2010



СОДЕРЖАНИЕ

I. ВВЕДЕНИЕ

II. ХАРАКТЕРИСТИКА ИССЛЕДОВАНИЯ

III. АНАЛИЗ РОССИЙСКОГО РЫНКА ФИТНЕС-УСЛУГ

1. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РЫНКА ФИТНЕС-УСЛУГ

- 1.1. Понятие услуги
- 1.2. Показатели социально-экономического развития
- 1.3. Влияющие и смежные рынки
- 1.4. Резюме по разделу

2. СЕГМЕНТАЦИЯ РЫНКА ФИТНЕС-УСЛУГ

- 2.1. Сегментация Рынка по основным параметрам услуг
- 2.2. Ценовая сегментация и ценообразование на Рынке
- 2.3. Сезонность на Рынке
- 2.4. Резюме по разделу

3. ОСНОВНЫЕ КОЛИЧЕСТВЕННЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ РЫНКА

- 3.1. Объем рынка
- 3.2. Темпы роста Рынка
- 3.3. Резюме по разделу

4. КОНКУРЕНТНЫЙ АНАЛИЗ РЫНКА ФИТНЕС-УСЛУГ

- 4.1. Уровень конкуренции, параметры конкуренции
- 4.2. Описание профилей крупнейших игроков Рынка

Компания Russian Fitness Group



Компания «Планета Фитнес»

Компания «Страта Партнерс»

Компания «Империя Фитнеса»

Компания Gold's Gym

4.3. Резюме по разделу

5. АНАЛИЗ РЫНКА СБЫТА

5.1. Объем потребления на Рынке

5.2. Описание потребительского сегмента

5.3. Резюме по разделу

6. ВЫВОДЫ И РЕКОМЕНДАЦИИ ПО ИССЛЕДОВАНИЮ

6.1. Основные тенденции Рынка

6.2. PEST-анализ рынка

6.3. Риски и барьеры при выходе на рынок

IV. РЕЗЮМЕ ПО ИССЛЕДОВАНИЮ



ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РЫНКА

В узком смысле фитнес - это оздоровительная методика, позволяющая изменить формы тела и его вес и надолго закрепить достигнутый результат. Она включает в себя физические тренировки в сочетании с правильно подобранной диетой. И упражнения, и диета в фитнесе подбираются индивидуально - в зависимости от противопоказаний, возраста, состояния здоровья, строения и особенностей фигуры.

Существует также ряд соревновательных спортивных дисциплин (фитнес, атлетический фитнес, боди-фитнес и т.д.) имеющих общее название фитнес и являющихся разновидностями (категориями) соревновательного бодибилдинга.

Фитнес-клуб¹ - место, сочетающее в себе спортивный зал, бассейн, кардио-зону, залы аэробики, танцевальные программы. В фитнес-клубе можно найти инструктора, который составит индивидуальную программу оздоровления и укрепления организма. Многие фитнес-клубы также предоставляют услуги массажа, салона красоты, бани и сауны. Все это представляет собой совокупность **фитнес-услуг**.

¹ <http://ru.wikipedia.org/wiki/Фитнес-клуб>



СЕГМЕНТАЦИЯ РЫНКА

В России не существует единой классификации фитнес-клубов, но в соответствии с различными критериями можно выделить определенные категории. В соответствии с данными «РосБизнесКонсалтинг», фитнес клубы можно классифицировать по количеству оказываемых услуг, целевой аудитории, размеру, по системе оплаты и вариантам членства. Дополнительно в данном разделе необходимо сказать о корпоративном фитнесе. Корпоративные программы предлагают на сегодняшний день почти все фитнес-центры.

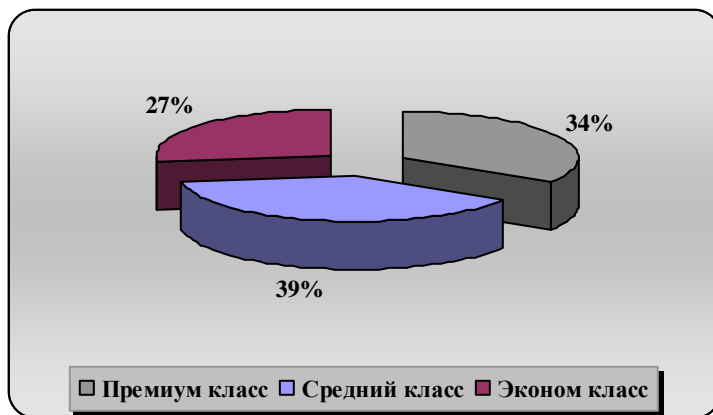
.....

По цене на услуги фитнес клубы можно разделить на 3 группы:

- Фитнес-клубы премиум-класса
- Фитнес-клубы средний класса
- Фитнес-клубы эконом класса

На сегодняшний день, в нижнем сегменте месячный абонемент уже можно купить за 30-70 долл., тогда как в клубах премиум-класса абонемент стоит более 200 долл. При этом расценки в регионах ниже столичных на%.²

Диаграмма. Ценовая структура московского рынка фитнес-услуг, % от количества фитнес-клубов



Источник: компания «Амико», 2009

.....

² <http://www.rg.ru/2010/04/20/fitness.html>



В целом все фитнес-клубы на российском рынке отличаются высокой прибыльностью и быстрой окупаемостью: в среднем их рентабельность до кризиса составляла ...%, срок окупаемости - ... лет, а ежегодная реальная прибыль крупного клуба может достигать \$... млн.

Рынок фитнес-услуг, как и многие другие рынки, подвержен влиянию сезонности. Ежегодное падение спроса на услуги фитнес-клубов связано с сезоном отпусков.

.....

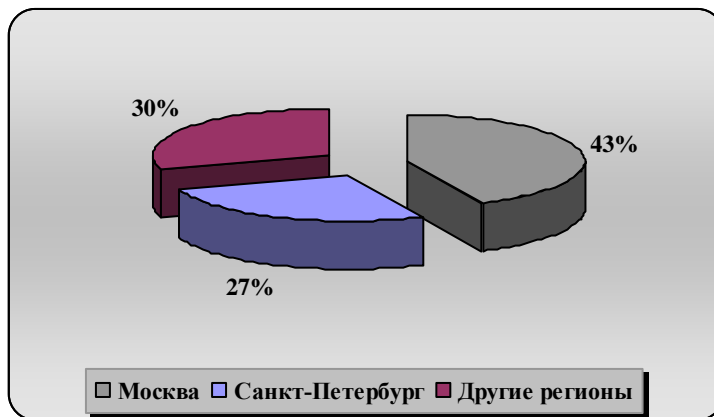


КОЛИЧЕСТВЕННЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ РЫНКА

По данным отраслевых источников, объем российского Рынка фитнес-услуг составил по итогам 2009 г. около ... млрд.долл., сократившись по сравнению с 2008г. почти на ... млрд. долл. По оценкам ЭКЦ «Инвест-Проект», объем московского рынка фитнеса за 2009 г. составил ... млн. долл.,³ то есть на Москву приходится около 40% Рынка.

Количество фитнес-клубов в 2009 г. составило ..., увеличившись по сравнению с 2008 г. на ...%. Количество посетителей фитнес-клубов выросло на ...% и составило ... тыс. человек. Однако рост произошел в основном за счет фитнес-клубов эконом-класса.

Диаграмма. Территориальная структура Рынка, в % от объема Рынка в стоимостном выражении



Емкость исследуемого Рынка составляет евро, а потенциальное число клиентов фитнес-клубов составляет ... млн. россиян. При этом насыщенность московского рынка фитнес-услуг значительно выше российского и составляет ...%. Однако насыщенность Рынка в Москве варьируется в зависимости от сегмента: сегмент клубов премиум-класса заполнен примерно на ...%, а средне-ценовой сегмент - только на%.

³ <http://www.fitnessexpert.ru/index.php/component/content/article/154-doxody-fitness-centrov-za-proshedshij-god-sokratilis-v-srednem-na-6>



Как московский рынок фитнес-услуг, так и российский Рынок в целом, неконсолидирован и имеет свободные ниши для новых игроков. Российский рынок фитнес-услуг является привлекательным для инвестиций.

По прогнозам, в 2010 году Рынок ожидает рост на уровне ...% по сравнению с 2009 годом.

КОНКУРЕНЦИЯ НА РЫНКЕ

Основными игроками российского рынка фитнес-услуг считаются: Russian Fitness Group (сети World Class, «ФизКульт» и MaxiSport), «Планета Фитнес» (сеть «Планета фитнес») и «Страта Партнерс» (сети Orange Fitness и CityFitness). «Империя Фитнеса» является лидером в демократичном ценовом сегменте Рынка, а Gold`s Gym является гигантом мировой фитнес-индустрии.

Компания Russian Fitness Group

<http://www.worldclass.ru/>

<http://www.fizkult.ru/>

О компании

Компания «Русская Фитнес Группа» является крупнейшей корпорацией в российской фитнес-индустрии. Бренд World Class появился на российском рынке в 1990 году. В 1993 году в Москве был открыт первый фитнес-клуб World Class. Тем самым было положено начало развития фитнес-индустрии в России и странах СНГ. «Русская Фитнес Группа» была образована для объединения фитнес-сети премиального сегмента World Class и фитнес-клубов бизнес-формата «ФизКульт». «ФизКульт» - сеть фитнес-клубов бизнес-формата, которая была основана в 2006 году.



В 2006 году заключение партнерского соглашения с инвестиционной компанией Alfa Capital Partners, которая вошла в состав акционеров компании, усилило позиции сетей World Class и «ФизКульт» на рынке фитнес-услуг и позволило ускорить их темпы развития.

В 2007 году «Русская Фитнес Группа» объявила о дружественном слиянии с сетью спортивных клубов MaxiSport, работающих по системе Reebok. В результате слияния восемь фитнес-клубов MaxiSport, расположенных в Москве и Санкт-Петербурге, были ребрендированы в World Class и «ФизКульт».

Партнерами World Class являются крупнейшие мировые FMCG-корпорации - Nike и Coca-Cola, девелоперские компании - «Капитал Групп» и «Дон-Строй», а также ведущие производители спортивного оборудования - Life Fitness, Precore, Technogym и др.

Название сети

- World Class
- «ФизКульт»

География деятельности и количество фитнес-клубов

В состав компании «Русская Фитнес Группа» входит более 47 фитнес-клубов, представленных в 14 городах России и стран СНГ.

World Class оперирует 21 собственными и 15 франчайзинговыми клубами в 14 городах России и стран СНГ:

- Москва и Московская область – 18
- Нижний Новгород и Нижегородская область - 5
- Санкт-Петербург – 3
- По одному в городах: Самара, Уфа, Астана, Ростов-на-Дону, Саратов, Хабаровск, Владимир, Иваново, Владивосток, Южно-Сахалинск.



Сеть «ФизКульт» насчитывает 8 собственных и 3 франчайзинговых фитнес-клуба:

- Москва – 5
- Санкт-Петербург - 3
- По одному в городах: Энгельс, Ростов-на-Дону, Саратов.

Ассортиментная политика

В сети World Class представлены следующие услуги:

- Полный комплекс фитнес- и wellness программ
- Бассейны
- Групповой и индивидуальный тренинг
- Тренажерные залы
- Детские клубы
- Русская и турецкая бани
- Салоны Beauty SPA
- Магазины модной одежды PODIUM Sport
- Фитнес-бары
- Солярии

В клубах «ФизКульт» представлен полный комплекс фитнес-услуг:

- Тренажерные залы
- Бассейн
- Кардиозона
- Залы аэробики
- Танцевальные и силовые программы
- Уникальные программы по силовому и функциональному тренингу
- Йога и восточные единоборства



Ценовая политика

World Class работает в премиальном сегменте. World Class предлагает большое количество клубных программ:

- Индивидуальное членство (возраст старше 21 года)
- Семейное членство (семейной паре)
- Детское членство (дети членов клуба от 6 месяцев до 16 лет)
- Карта СПА & Фитнес (право на получение пакета услуг в сети салонов СПА)
- Карта Садовое кольцо (свобода посещения клубов, расположенных вдоль Садового кольца)
- Дневное членство (время посещения с 07.00 до 17:00)
- Групповое членство (от двух человек)
- Юниорское членство (в возрасте от 16 до 21 года)
- Корпоративное членство (сотрудники организаций и их близкие)

В World Class есть большое количество специальных предложений (скидки в «специальные дни», розыгрыши призов и др.) и бонусов, которые можно потратить на дополнительную скидку или гостевой визит.

Сеть «ФизКульт» работает в демократичном ценовом сегменте. Стоимость клубной карты варьируется от ... рублей.

«ФизКульт» предлагает следующие клубные программы:

- Индивидуальная (возраст старше 16 лет)
- Семейная (семейной паре)
- Групповая (от 2 человек)
- Корпоративная (от 5 человек)
- Юниорская (возраст 16 - 19 лет)
- Детская (дети членов клуба от 1,2 года до 16 лет)



Показатели деятельности

.....

Преимущества

- RFG является крупнейшей корпорацией в российской фитнес-индустрии
- World Class является крупнейшей фитнес-сетью в России
- Сотрудничество с мировыми брендами
- Работа в нескольких ценовых сегментах (премиальном и демократичном)
- Широкий ассортимент услуг в клубах компании
- Гибкая ценовая политика клубов: большое количество клубных программ, развитая система скидок и бонусов

Планы по развитию

- Дальнейшее расширение сетей
- Развитие в сети в регионы, в том числе по системе франчайзинга

Компания «Планета Фитнес»

<http://www.fitness.ru/>

<http://www.fitnessstochka.ru/>

О компании

Развитие сети фитнес-клубов «Планета Фитнес» началось с открытия в 1990 году в Ленинграде первого на территории бывшего СССР фитнес-клуба. Компания «Планета Фитнес» была основана Ириной Разумовой в 1997 году, когда первые клубы под этим брендом стали работать в Санкт-Петербурге. В Москве первая «Планета Фитнес» появилась в феврале 1998 года. Компания предложила аудитории новый демократичный формат фитнеса и быстро заняла лидирующие позиции в индустрии спортивно-оздоровительных услуг.



С 2008 года стартовал новый проект «Фитнес Точка». Это новый формат спортивного клуба, предназначенный только для женщин. Концепция клубов: клубы расположены в шаговой доступности - в жилых и офисных комплексах, тренировочная программа проста и понятна каждому.

.....

Название сети

- «Планета Фитнес»
- «Фитнес Точка»

География деятельности и количество фитнес-клубов

Сеть «Планета Фитнес» работает по всей России, а также странах СНГ (Украине и Белоруссии) и Европе (Швеция). В настоящий момент в сети работает 35 фитнес-клубов в Москве, Московской области, Санкт-Петербурге, Набережных Челнах, Самаре, Киеве и т.д.

Сеть «Фитнес Точка» работает в Москве (2 фитнес-клуба) и в Санкт-Петербурге (1 фитнес-клуб)

Ассортиментная политика

В сети «Планета Фитнес» представлены следующие услуги:

- Групповые программы
- Тренажерные залы
- Кардиозоны
- Бассейны
- Studio Project (студия STOTT PILATES, студия йоги, студия бокса, студия МАМА, студия танцев, студия Мах и др.)
- Экстремальный фитнес
- Фитнес для детей
- Фитнес для будущих мам
- Персональный тренинг



В клубах представлены более 150 различных фитнес-программ: 40 видов групповых уроков (аэробные, силовые, spinning, Lady Fitness, Fitness Age, программы body and mind), 15 аква-программ, 20 танцевальных направлений, более 10 разновидностей боевых искусств, более 40 детских классов.

Ценовая политика

«Планета Фитнес» работает в среднем ценовом сегменте Рынка. Стоимость безлимитной индивидуальной клубной карты на год в Москве варьируется от рублей (без учета скидок). «Планета Фитнес» предлагает большое количество клубных программ.

В настоящий момент действуют следующие специальные предложения:

- При покупке карты на 2011 год, начать тренироваться можно с 8 ноября
- Персональные тренировки со скидкой 35%
- «Счастливый час» дает возможность приобретения клубной карты по самой низкой цене
- Оплата клубных карт в рассрочку на 6 месяцев и на 1 год
- Подарочные карты

Наличие партнерских программ. «Планета Фитнес» сотрудничает со следующими компаниями:

- Kleos.ru (возможность накопления бонусов в зависимости от частоты посещения клубов)
- GRETТА (скидка для обладателей карты «Планета Фитнес»)
- «Рив Гош» (обладатель «Золотой карты» «Рив Гош» получает 15% скидку на приобретение годовой и полугодовой индивидуальной клубной карты «Планета Фитнес»)
- КредитЕвропаБанк (оформление кредитов на приобретение клубной карты)

«Фитнес Точка» работает в демократичном ценовом сегменте.



Показатели деятельности

-

Преимущества

- Большое количество направлений деятельности (консалтинг, дистрибуция и др.)
- Сотрудничество с крупнейшими мировыми брендами
- Широкое распространение сети
- Активная маркетинговая деятельность компании
- Гибкая ценовая политика (наличие бонусов и скидок)

Планы по развитию

- Региональное развитие сети
- Развитие нового формата - сети «Фитнес Точка»

Компания Gold`s Gym

<http://www.goldsgym.ru/>

О компании

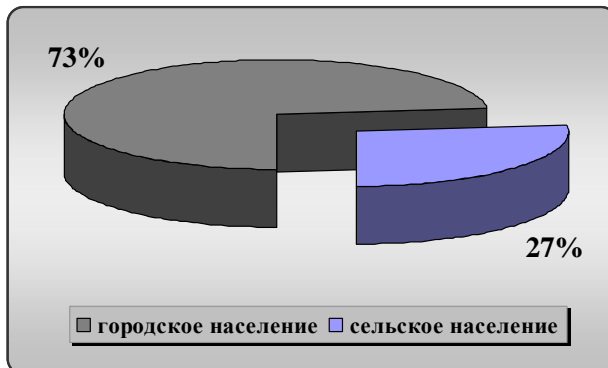
Компания Gold`s Gym основана в 1965 году, когда в Калифорнии был открыт первый одноименный фитнес-клуб. В настоящий момент Gold`s Gym насчитывает более 650 фитнес-клубов в 30 странах мира. Количество членов клуба превышает 3 млн. челове. В России Gold's Gym работает с 1999 года.



ОСОБЕННОСТИ СБЫТОВОЙ ПОЛИТИКИ

Потребительский рынок представлен физическими лицами, которые являются потенциальными посетителями фитнес-клубов.

Диаграмма. Структура населения России по территориальному признаку



Источник: ФСГС, 2010 г.

В настоящий момент Рынок находится на начальной стадии развития, поэтому фитнес-клубы и фитнес-центры пока открываются преимущественно в крупных городах. Как уже отмечалось выше, на начало 2010 г. в России насчитывалось ... фитнес-клубов. Таким образом, в России на 1 миллион жителей пока приходится ... фитнес-клубов. При этом значительная их часть располагается в Москве и в Санкт-Петербурге.

Доля населения, занимающегося фитнесом в России составляет всего ...%. По данным Magram Market Research, в Москве этот показатель достиг ...%, в Санкт-Петербурге - ...%, в других регионах намного меньше. Для сравнения: в Лондоне фитнесом заняты 26%, в Париже - 15% горожан.⁴

Повышение спроса на услуги фитнес-клубов наблюдался в 2004-2007 гг., когда этот сегмент начал активно развиваться. С наступлением финансово-экономического кризиса, с осени 2008 года, спрос снизился. Фитнес-центры отказались от повышения цен, перешли на привлечение посетителей скидками и акциями, стали уделять больше внимания повышению качества обслуживания и вкладывать средства в дополнительные услуги. Спрос на фитнес услуги во второй половине 2009 года начал постепенно стабилизироваться.

⁴ <http://www.rg.ru/2010/04/20/fitness.html>



По данным исследовательского центра League Consulting, активный спрос на фитнес со стороны женщин превосходит мужской спрос почти в четыре раза. Помимо этого среди спортсменов активных женщин ...% считает фитнес наиболее подходящим занятием, доля мужчин с таким же мнением составляет менее ...%.

По данным League Consulting, наиболее активной частью клиентов фитнеса является возрастная группа в ... лет. На эту группу приходится более ...% населения России.

Главным фактором посещаемости фитнес-центров и фитнес-клубов, выбора тех или иных заведений различными потребителями, частоты их посещения и так далее – являются размер денежных доходов различными группами населения и численность этих групп. Нельзя не отметить влияние дохода на классификацию потребителей.

Таблица. Структура населения по величине среднедушевых денежных доходов

Уровень доходов, руб.	2009				2010
	I квартал	I полугодие	9 месяцев	год	I квартал
до 2000,0					
2000,1 - 4000					
4000,1 - 6000					
6000,1 - 8000					
8000,1 - 10000					
10000,1 - 15000					
15000,1 - 25000					
свыше 25000					
Всего	100	100	100	100	100

Источник: ФСГС, 2010 год

Наибольшим спросом у посетителей фитнес-клубов пользуются следующие услуги: плавание, полный комплекс фитнес-услуг, тренажерный зал, восточные практики, аэробика, спортивные танцы, аква-аэробика. В условиях растущей конкуренции современный фитнес-клуб должен обладать следующими характеристиками:



PEST-АНАЛИЗ РЫНКА

Данный вид анализа выявляет значимые для развития рынка факторы, а также представляет оценку степени влияния этих факторов на изучаемую отрасль.

S	Социальные факторы
	•
T	Технологические факторы
	•
E	Экономические факторы
	•
P	Политические факторы
	•

Источник: «Маркет Аналитика»

Таки образом, среди **факторов, благоприятствующих** развитию Рынка можно отметить следующие:

.....

Среди **проблем**, с которыми сталкиваются игроки Рынка, можно отметить:

.....



Маркет
Аналитика

Телефон: (495) 720-13-80
E-mail: info@marketanalitika.ru
www.marketanalitika.ru

РИСКИ И БАРЬЕРЫ РЫНКА

Среди **барьеров** для выхода на рынок нового игрока могут стать следующие факторы:

.....

Рисками для компаний, существующих на рынке, могут стать:

.....



Перечень таблиц и диаграмм

- Диаграмма 1. Динамика ВВП за период 2005-2009гг., в текущих ценах, млрд. руб.
Диаграмма 2. Прогноз величины ВВП на 2010-2012г.г., в номинальных ценах, млрд. руб.
Диаграмма 3. Уровень инфляции за период 2003-2009 гг. (к декабрю прошлого года), %
Диаграмма 4. Индекс потребительских цен, в 2010г., % к предыдущему месяцу
Диаграмма 5. Уровень занятости в сентябре 2010г., %
Диаграмма 6. Уровень безработицы по федеральным округам (% от численности экономически активного населения)
Диаграмма 7. Динамика среднемесячной номинально начисленной заработной платы, руб.
Диаграмма 8. Оборот розничной торговли в 2006-2009г.г., трлн. руб.
Диаграмма 9. Динамика оборота розничной торговли за период 2009-2010 гг., млрд. руб.
Диаграмма 10. Структура оборота розничной торговли в августе 2010г., %
Диаграмма 11. Структура платных услуг населения в январе-сентябре 2010г., %
Диаграмма 12. Динамика российского рынка спортивных товаров в денежном выражении за период 2007-2009 гг., млрд. долл.
Диаграмма 13. Развитие сегментов рынка спорттоваров в 2007-2008 гг., в % от числа опрошенных

Диаграмма 14. Развитие каналов продаж на рынке спорттоваров в 2007-2008 гг., в % от числа опрошенных
Диаграмма 15. Ценовая структура московского рынка фитнес-услуг, % от количества фитнес-клубов
Диаграмма 16. Территориальная структура Рынка, в % от объема Рынка в стоимостном выражении
Диаграмма 17. Динамика Рынка в стоимостном выражении за период 2004-2009 гг., \$ млн.
Диаграмма 18. Динамика количества фитнес-клубов за период 2006-2009 гг.
Диаграмма 19. Динамика количества посетителей фитнес клубов за период, тыс. человек
Диаграмма 20. Доли крупнейших игроков на Рынке, % от объема Рынка в стоимостном выражении
Диаграмма 21. Структура населения России по территориальному признаку
Диаграмма 22. Уровень активного спроса на фитнес-услуги в зависимости от пола, % от числа опрошенных
Диаграмма 23. Возрастные группы потребителей фитнес-услуг
Диаграмма 24. Распределение спроса на фитнес-услуги

Таблица 1. Сравнительная характеристика крупнейших игроков рынка фитнес-услуг

Таблица 2. Возрастная структура населения, %

Таблица 3. Структура населения по величине среднедушевых денежных доходов