Рынок фитнес-услуг в г.Солнечногорск

Исследование

2014

Daniil Babkin daniil@market-researcher.ru

Анализ потребителей

Общая демографическая сводка

Численность постоянного населения г.Солнечногорск по состоянию на 01.01.2013 – 52 966 человек[1].

Исходя из среднего по Московской области распределения по полу и возрасту, можно увидеть, что в возрасте 15-54 года находится 58,8% населения города или 31 146 человек[2] (Диаграмма 1).

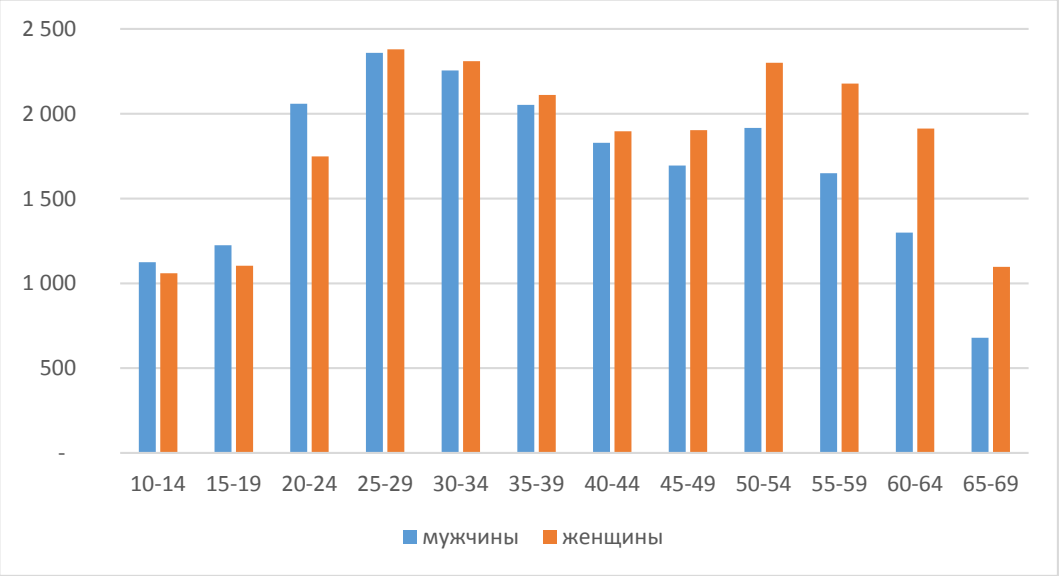


Диаграмма 1. Распределение численности населения по полу и возрасту

По данным за 2013 год[3] средний доход на 1 человека в Московской области составляет 19 922,9 рублей в месяц (239 тысяч руб/год)[4]. Из них на прочие услуги, в т.ч. спортивные, было потрачено 0,65% от этой суммы в месяц[5] (131 руб/месяц или 1 572 руб/год). Для сравнения, в ЦФО бОльший доход имеют только жители Москвы, Белгородской и Владимирской областей (Диаграмма 2).

[1] По данным Росстата, http://www.gks.ru/free_doc/doc_2013/bul_dr/mun_obr2013.rar
[2] По данным Росстата, http://www.gks.ru/bgd/regl/b13_111/Main.htm
[3] Указанные данные по Московской области совпадают с данными по Солнечногорску
[4] По данным Росстата, http://www.gks.ru/bgd/regl/b13_102/Main.htm
[5] По данным Росстата, http://www.gks.ru/bgd/regl/b13_102/Main.htm

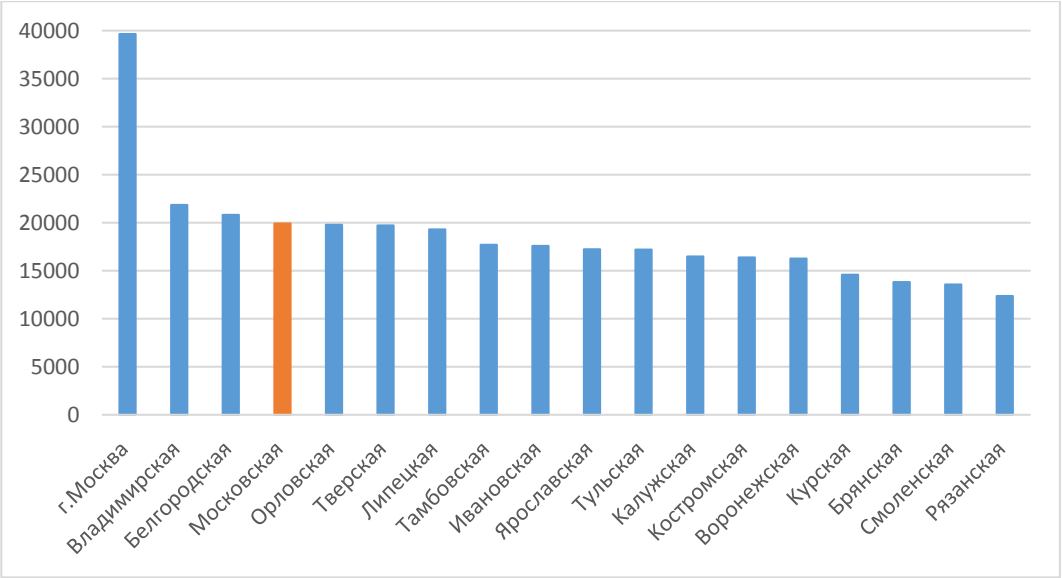


Диаграмма 2. Распределение среднего дохода в ЦФО

Портрет клиента

С точки зрения достаточности числа клиентов рекомендуется ориентировать работу в клубе на мужчин в возрасте с ____ до ____ лет и женщин в возрасте с ____ до ____ лет. В зависимости от возраста собирательный портрет клиента и его цели будут изменяться.

Таблица 1. Распределение целей занятия фитнесом по половозрастным признакам

Возраст	Цели	
	Мужчина	Женщина
15-19		
20-24		

Анализ спроса

По данным администрации Солнечногорского района спортом систематически занимается 21% населения района[6]. Таким образом, число занимающихся спортом людей в г.Солнечногорск – более 11 тысяч человек. При этом _____. Это указывает на очень хорошие перспективы роста рынка.

[6] По данным сайта администрации Солнечногорского района, http://solreg.ru/socio_economic/

Оценка размера целевых сегментов

Суммарное число потенциальных клиентов, если исходить из численности населения, ____ тысяч человек.

Предельный объем рынка при охвате ____% потенциальных клиентов составляет ____ рублей в год. Для расчетов было принято, что клиент покупает годовую карту стоимостью ____ рублей.

Таблица 2. Объемы сегментов по половозрастным характеристикам в численном и финансовом измерениях

Возраст	Численность сегмента, человек		Денежная оценка сегмента, рублей	
	Мужчины	Женщины	Мужчины	Женщины
15-19				
20-24				
Итого				

Анализ конкурентов

Количество конкурентов

Всего в г.Солнечногорск ____ работающих клубов. Также есть 2 неработающих текущий момент – _____.

Сегментирование конкурентов проводилось по направлениям работы. Обязательные требования к клубу для включения в соответствующий сегмент:

1. Фитнес-центр:
    a. Наличие тренеров
    b. Наличие тренажерного зала
    c. Наличие зала для групповых занятий
2. Тренажерный зал:
    d. Наличие тренажерного зала
3. ФОК, СОК:
    e. Муниципальная структура
    f. Наличие общеоздоровительных направлений работы (боевые виды искусств, гимнастика, футбол, баскетбол, волейбол и т.п.)

Сегментирование конкурентов по направленности занятий:

1. Фитнес-центры: Fly Fitness, _____
2. Тренажерный зал: _____

3. ФОК, СОК: _____

Плотность нахождения конкурирующих клубов низка. Соседство «Fly Fitness» и _____ не вызывает сильной конкуренции между ними в виду существенных различия категорий клиентов.

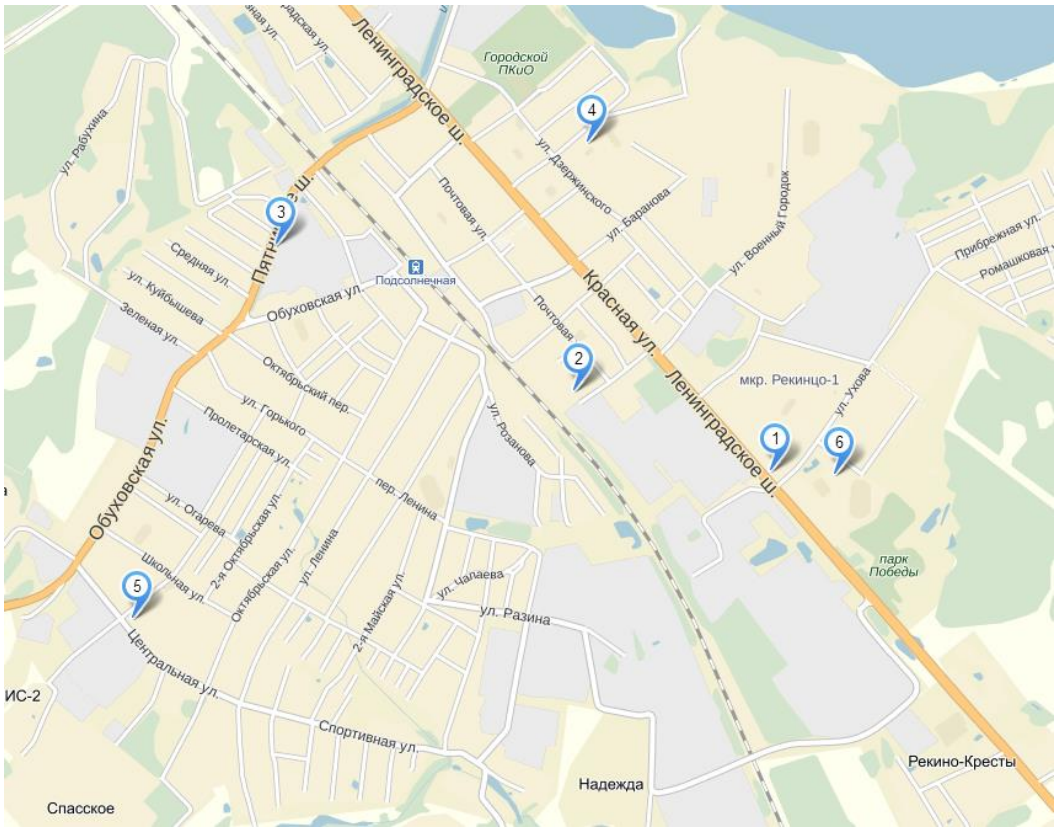
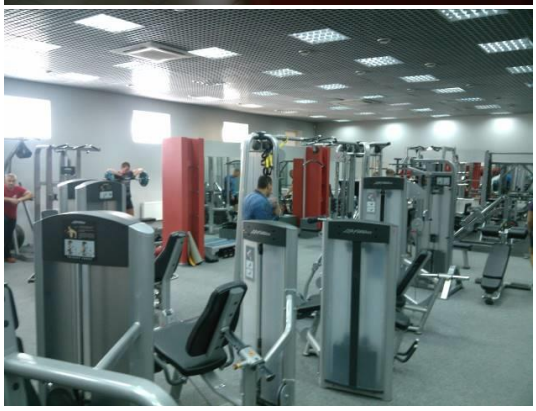


Рисунок 1. Карта мест расположения фитнес-клубов и спортивных клубов г.Солнечногорск[7]

[7] Интерактивная карта доступна по адресу _____. Номера на карте соответствуют номеру конкурента при рассмотрении, а номер 7 – _____

Описание конкурентов и их деятельности

1. **Fly Fitness**



Позиционирование: здоровый образ жизни в здоровом бизнесе.

Месторасположение: мкрн. Рекинцо 32, стр.5.

Собственность: частная.

Сайт: http://fly-fitness.ru/

Рейтинговая оценка: _____ баллов.

Направления работы: тренажерный зал_____, сайкл, _____, Cross Fit, Tae-bo, _____

Тренерский состав – 13 тренеров, из них[8]:

- Тренажерный зал – ___ человек
- _____ – 8 тренеров
- Сайкл – 1 тренер
- TRX – ____ тренера
- Cross fit – 2 тренера
- Единоборства – 1 тренер
- _____ – ____ тренеров

Выводы: _____.

[8] Часть тренеров работают на нескольких направлениях одновременно

Сезонность

Фитнес-бизнес имеет очень сильные сезонные колебания (Диаграмма 3)[9]. Пик продаж приходится на весенние месяцы. Зимой и осенью объемы продаж составляют в среднем 50-60% от весенних. Минимальные продажи – летом, пик спада в августе и составляет до 30% от весенних месяцев.

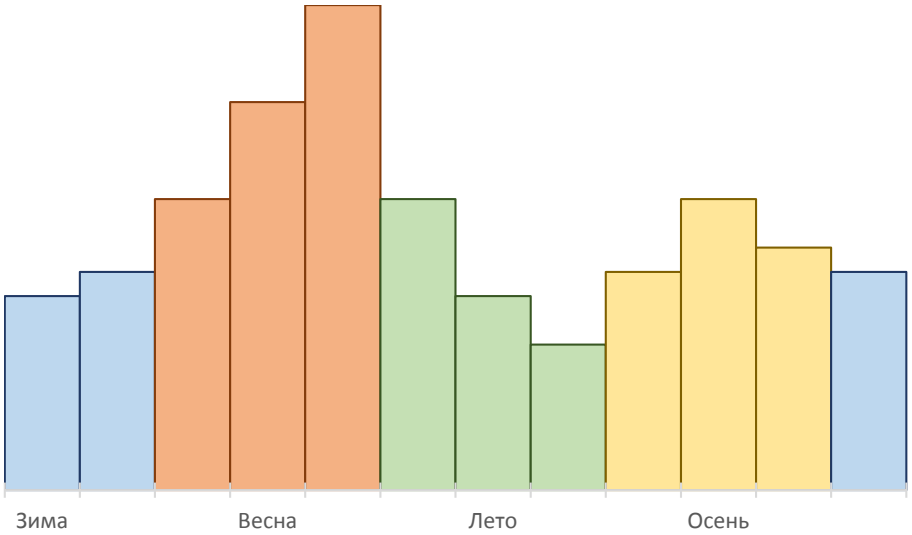


Диаграмма 3. Сезонные колебания объемов продаж по месяцам

Кроме сезонных колебаний по месяцам существует сезонность загруженности фитнес-центра в зависимости от времен суток (Диаграмма 4)[10]. Основной пик нагрузок приходится на промежуток с 12 до 24 часов.

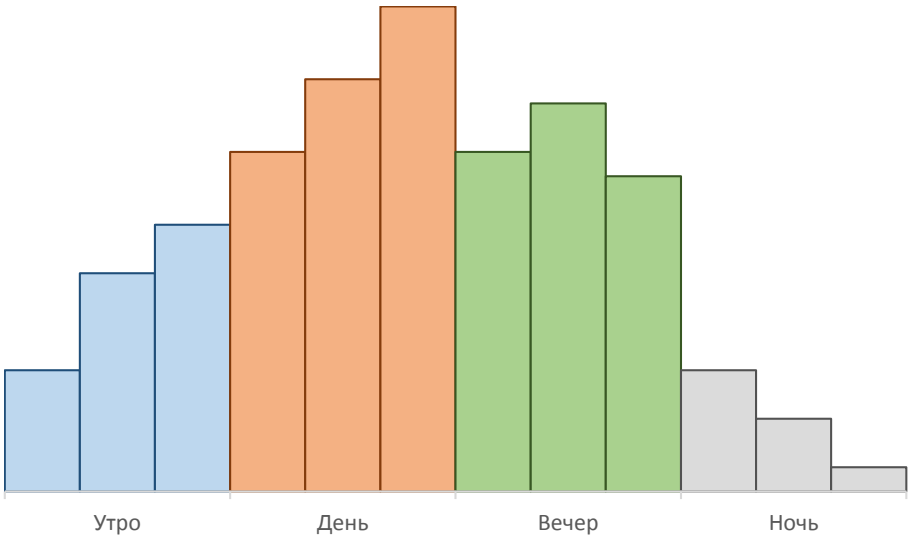


Диаграмма 4. Сезонные колебания загруженности фитнес-центра по времени суток

[9] Данные получены экспертным путем и усреднены
[10] Данные получены экспертным путем и усреднены

Выводы, потенциал и прогнозы развития

1. _____
2. _____
3. _____
4. _____
5. _____
6. _____