

ПЕРСПЕКТИВЫ ЦИФРОВОЙ ТРАНСФОРМАЦИИ ДЛЯ МАЛОГО БИЗНЕСА В ИНДУСТРИИ ФИТНЕСА

А. Н. Толмач¹⁾, С. В. Рындина²⁾

¹⁾ студент, Пензенский государственный университет, г. Пенза, Российская Федерация, e-mail: fagotkogot@mail.ru

²⁾ кандидат физико-математических наук, доцент, Пензенский государственный университет, г. Пенза, Российская Федерация, e-mail: svetlanar2004@yandex.ru

В настоящее время индустрия фитнеса сталкивается с серьезными экономическими вызовами, обусловленными сложной внешнеполитической и социальной обстановкой, а также санкциями со стороны иностранных государств, серьезно затрагивающими эту традиционно зависимую от импорта отрасль.

В этих условиях бизнесу критически важно соответствовать требованиям времени, чтобы сохранить свою рентабельность. Один из основных трендов прошедшего года – уменьшение масштаба открываемых фитнес-центров с целью сокращения вложений и минимизации рисков. На этом фоне роль малого бизнеса на рынке фитнес-услуг может увеличиться за счет ориентированности на локальных клиентов и относительно узкой специализации студий, а также доступности открытия объектов такого формата относительно традиционных клубов. Для малых предприятий в сегменте фитнес-услуг проведен анализ преимуществ цифровой трансформации. В малом бизнесе цифровая трансформация происходит быстрее, обходится дешевле, при этом цифровые решения позволяют гибко реагировать на нужды пользователей, расширить социальную составляющую бизнеса, увеличить охват клиентов и их вовлеченность в процессы компании, сделав упор на автоматизацию и самообслуживание.

Ключевые слова: малый бизнес; цифровой фитнес; цифровизация; фитнес-студии; рынок фитнес-услуг; зерокодинг.

PROSPECTS FOR DIGITAL TRANSFORMATION FOR SMALL BUSINESS IN THE FITNESS INDUSTRY

A. N. Tolmach¹⁾, S. V. Ryndina²⁾

¹⁾ student, Penza State University, Penza, Russian Federation, e-mail: fagotkogot@mail.ru

²⁾ PhD in physics and mathematics, associate professor, Penza State University, Penza, Russian Federation, e-mail: svetlanar2004@yandex.ru

Currently, the fitness industry is facing serious economic challenges due to the difficult foreign political and social environment, as well as sanctions from foreign countries, which are seriously affecting this traditionally import-dependent industry.

Under these conditions, it is critically important for a business to meet the requirements of the times in order to maintain its profitability. One of the main trends of

the past year is the reduction in the scale of opened fitness centers in order to reduce investments and minimize risks. Against this background, the role of small businesses in the fitness services market may increase due to the focus on local clients and the relatively narrow specialization of studios, as well as the availability of opening facilities of this format compared to traditional clubs. For small businesses in the segment of fitness services, an analysis of the benefits of digital transformation was carried out. In small businesses, digital transformation is faster and cheaper, while digital solutions allow you to flexibly respond to user needs, expand the social component of the business, increase customer outreach and involvement in the company's processes, with an emphasis on automation and self-service.

Keywords: small business; digital fitness; digitalization; fitness studios; fitness services market; zero-code.

Предыдущий год стал для фитнес-индустрии таким же серьезным испытанием, как и для всей мировой экономики. Чрезвычайно зависимая от социальных настроений и международного импорта оборудования и других товаров, отрасль вызвала большие опасения у экспертов относительно возможного снижения темпов роста рынка, или даже полной его стагнации еще летом 2022 года [1]. Однако рынок фитнес-услуг не только справился с вызовами нового кризиса, но и получил определенный рост по итогам прошлого года. Рост оказался возможен благодаря адаптации к новым условиям путем снижения порога входа для новых клиентов, уменьшения форматов представления бизнеса и цифровизации [2]. Несмотря на сложную социальную обстановку и резкие спады посещаемости клубов в определенные моменты времени, люди стали заниматься фитнесом чаще – продажи клубных карт и абонементов выросли на 4,2 % по сравнению с 2021 годом [2].

Прирост новых фитнес-клубов в 2022 году произошел за счет достаточно нового для отрасли формата – небольших клубов и студий, рассчитанных на монопроекты, такие как йога или танцы, а также индивидуальные занятия.

Тренд на уменьшение масштаба бизнеса связан с экономической неопределенностью. В новых экономических обстоятельствах, для малого бизнеса открывается возможность конкурировать с крупными сетями путем открытия локальных фитнес-студий небольшого размера под конкретную цель, тем самым сильно снижая издержки и риски при организации таких объектов. Для небольших студий не требуется больших помещений или широкого спектра оборудования, поэтому появляется возможность открыть свое дело, ориентированное на клиентов, которым удобно посещать клуб «рядом с домом», либо расположенный на территории их жилого комплекса, что особенно актуально для крупных городов [3].

Чтобы конкурировать с крупным бизнесом таким студиям придется, в том числе, соответствовать ему по уровню удобства и сервиса, включающего в себя определенный уровень цифровизации. Скопировать решения по типу полной автоматизации студий, которую применяет у себя одна из крупнейших российских фитнес-компаний X-fit [4], не получится по причине высокой стоимости и сложности таких проектов.

Проведенный анализ функционала цифровых сервисов для фитнес-индустрии, позволил определить те из них, которые при минимальных затратах на внедрение дадут наибольший эффект.

К таким базовым решениям относится, например, онлайн-бронирование студии, запись на тренировку в определенное время. Чтобы клиенты чувствовали себя комфортно в условиях небольшой площади помещений, посетителей не должно быть слишком много в конкретный момент времени. Эту «разреженность» во многом и помогают обеспечить онлайн-сервисы.

С помощью цифровых сервисов можно реализовать и множество других функций. Например, вместо создания «однобокого» приложения для бронирования, эту функцию можно совместить с рядом других полезных для пользователя опций, например, дневником калорий или тренировок, списком основных упражнений для того или иного направления и т. д.

Результативность цифровой трансформации малого бизнеса связана с доступностью быстрых, гибких в перенастройке, кастомных цифровых решений, которые легко адаптируются под ожидания клиентов.

Для большинства предпринимателей, которые собираются открыть свою фитнес-студию, обращения к профессиональным разработчикам означает дополнительную, весьма высокую и от того нежелательную финансовую нагрузку из-за большой стоимости традиционной разработки, даже при заказе приложений с небольшим количеством функций.

Одним из решений этой проблемы может служить создание такого приложения своими силами при помощи конструкторов, сервисов, использующих технологию zero코딩а, т. е. дающих пользователям возможность создавать собственные программные решения без обладания навыками программирования. Несмотря на относительную новизну данной технологии, примеры удачных реализаций такого подхода даже конкретно в фитнес-индустрии уже существуют, и с ними можно ознакомиться [4].

Библиографические ссылки

1. Страдающие атлеты: как выживают российские фитнес-клубы [Электронный ресурс]. URL: <https://www.forbes.ru/biznes/471587-stradausie-atlety-kak-vyzivaut-rossijskie-fitness-kluby> (дата обращения: 31.01.2023).
2. Силовая тренировка: фитнес-рынок по итогам 2022 года вырос на 8,3 % [Электронный ресурс]. URL: <https://www.forbes.ru/biznes/483334-silovaa-trenirovka-fitness-rynok-po-itogam-2022-goda-vyros-na-8-3> (дата обращения: 31.01.2023).
3. Недорогие малыши: фитнес-рынок прирастает за счет мини-студий и монопроектов [Электронный ресурс]. URL: <https://www.forbes.ru/biznes/482986-nedorogie-malysi-fitness-rynok-prirastaet-za-schet-mini-studij-i-monoproektov> (дата обращения: 31.01.2023).
4. Как собрать мобильное приложение без навыков программирования и выложить его в сторы: обзор сервиса Adalo [Электронный ресурс]. URL: <https://vc.ru/dev/228521-kak-sobrat-mobilnoe-prilozhenie-bez-navykov-programmirovaniya-i-vylozhit-ego-v-story-obzor-servisa-adalo> (дата обращения: 31.01.2023).