

PRO FIT&WEL

3-ая конференция

27 окт. • 11:00



5 стратегий
устойчивости
фитнес-бизнеса



Программа конференции

11:00 — Начало конференции



11:15 — Дмитрий Горобцов

Основатель сети студий Lady Stretch и Ledy Jump

О проекте

- 5 стран присутствия, 200 студий в сети.

Ставка

AI для маркетинга и продаж

Тема

Нейросети как инструмент для аналитики, повышения конверсии, улучшения точности и скорости решений: то, что уже внедрили

О чём пойдёт речь

- **ИИ как новый уровень аналитики.** Что можно увидеть, если анализировать не отдельные отчёты, а массив звонков, переписок, данных CRM и продаж. Какие закономерности и потери не видны в ручном режиме и как они проявляются, когда нейросеть проходит по всей базе.
- **Больше результата из существующего трафика.** 100%-й анализ звонков нейросетью: какие причины потерь конверсии обнаруживаются, что меняется в скриптах и работе администраторов, как это отражается на записи и доходимости.
- **Оперативное тестирование и принятие решений.** Как ИИ сокращает путь от рекламной гипотезы до понимания результата: какие данные связываются между собой, что видно уже в первые дни, почему решение по кампании принимается быстрее.
- **ИИ не только для больших сетей.** Что из подхода большой сети можно забрать владельцу одной или нескольких студий — без собственной AI-инфраструктуры. Какие инструменты доступны уже сейчас и с чего начать.



11:55 — Лилия Осипова

Владелец и ведущий преподаватель йога-студии «Вкус&Цвет» (Москва)

О проекте

- Самое просторное и атмосферное пространство для йоги с планетами в Москве.
- 10 лет на рынке.
- 70% клиентов на подписке.

Ставка

Устойчивость клиентской базы

Тема

Подписная модель — основа долгосрочных отношений с клиентом: при каких условиях она работает на стабильную выручку студии

О чём пойдёт речь

- **Экономика подписки: опыт запуска и эволюции тарифов.** Как запускалась подписка, как выстраивалось ценообразование и по какой логике менялись цены и тарифы. Какая доля клиентов находится на этой модели сегодня и как проходил перевод клиентов с абонементов на подписку.
- **Жизненный цикл клиента на подписке: наблюдения и выводы.** Как ведут себя подписчики: как посещают, в какой момент уходят, а в какой — закрепляются. Почему одни становятся постоянными, а другие нет.
- **Коммуникация с подписчиками: принципы, выработанные на практике.** Почему автоматизировать платёж можно, а отношения с клиентом — нельзя. Как устроены лёгкая отмена подписки, удобство и своевременные напоминания — и к каким настройкам в итоге пришли.
- **Реактивация и удержание: инструменты, которые используются сейчас.** Какие ещё механики реактивации и удержания базы применяются в дополнение к подписной модели и что из этого даёт результат.
- **Результаты: что подписка дала студии.** Как подписка повлияла на финансовую стабильность: предсказуемость выручки, снижение зависимости от постоянного притока новичков, рост доли постоянных клиентов и другие измеримые итоги.



12:35 — Юлия Хобта

О проекте

- Геометрия Фитнеса: 5 фитнес-клубов.
- Новый проект «Геометрия Фитнеса 2.0» — клубы без персонала: 2 локации.

Ставка

Смена бизнес-модели

Тема

Перевод классического фитнес-клуба в автоматизированный формат: почему мы это делаем прямо сейчас, сколько стоит переход и что реально меняется в экономике клуба

О чём пойдёт речь

- **Смена бизнес-модели: почему классика перестала работать.** Что происходило на рынке с 2025 года: выход федерального игрока, падение посещаемости на 12–15%, переход клиентов на короткие абонементы. Почему мы решили менять модель, а не донастраивать старую.
- **Геометрия Фитнес 2.0: как устроен новый формат.** Автоматизированный клуб у дома: подписка, бесключевой доступ, без персонала, полноценное пространство. Как запускался продукт и как на него переводятся существующие локации сети.
- **Экономика перехода: сколько стоит и когда окупается.** Из чего складывается экономика? Автоматизация дешевле на 15%. Окупаемость: до 3 лет против 4,5–5 лет в классическом сегменте.
- **Кадры и автоматизация: ответ на дефицит, а не на желание сократить.** Демографическая яма и кадровый голод. Почему классическая модель упирается в дефицит людей и как автоматизация помогает сохранить клубы работающими.
- **Сложности перехода в команде без прикрас.** Сопротивление клиентов, перестройка штата.
- **Управление изменениями: что помогло пройти переход.** Коммуникация с командой и клиентами, механики удержания, адаптация процессов. Что бы сделали иначе, если бы начинали сейчас.
- **Результаты и выводы: что даёт смена модели.**



13:15 — Владимир Карабанев

Сооснователь сети студий аэройоги Yoosana

О проекте

- 21 студия в 10 городах России.
- Начали масштабирование в локдаун, антикризис — постоянный контекст развития сети.

Ставка

Тема

Финансовая и управленческая: как выстроить контроль денег, планирование и ответственность команды за результат в нестабильное время

О чём пойдёт речь

- **Антикризисный рост: что легло в основу системы.** Как сеть проходила ковид, 2022 год, кассовые разрывы и смену каналов связи. Какие принципы управления финансами и коллективом родились после острых периодов и остались в основе сети.
- **Управленческая дисциплина.** Как выглядит управленческая рутина руководителя, которая удерживает систему в стабильном состоянии. Ежедневные планы и отчёты, еженедельный разбор результатов, постоянный контроль финансового плана, продаж и задач команды.
- **Финансовая дисциплина.** Недельное планирование платежей, контроль поступлений и затрат, распределение денег по фондам. И понимание заранее, сколько бизнесу нужно заработать.
- **Дисциплина собственника.** Как внутреннее состояние, спорт и контроль даже небольших процессов помогают сохранять энергию и ответственность — и не давать бизнесу превращаться в «разваливающуюся машину». Личный опыт поддержки собственного состояния.



13:55 — Юлия Бондарева

Владелец сети студий для детей и взрослых «Я рядом», Дома танца и йоги «Бархат» (Москва)

О проекте

- «Я рядом» — сеть 10 лет на рынке.
- 50+ видов занятий для детей и взрослых.
- 5700+ учеников ежемесячно.
- «Бархат» — проект, запущенный в новой концепции в 2026-м.

Ставка

Продукт под новую демографию

Тема

Как ожидаемая демографическая яма подтолкнула танцевальную студию к смене концепции, бренда и линейки направлений: от детских танцев — к взрослой аудитории 30–40+ и оздоровительным форматам

О чём пойдёт речь

- **Демографические изменения и почему это не сюрприз.** Мало детей 3–4 лет, рост подростков 10+ как временное явление. Что это значит для экономики студии?
- **Взрослая аудитория 30–40+: новая точка роста.** Почему женщины 40+ — это не «мамочки с детьми», а активная аудитория, которой «разрешили быть собой». Запрос на сообщество, выступления, костюмы, раскрепощение. Как под это подбирается педагог и линейка.
- **Оздоровительно-коррекционный подход в детских направлениях.** Новый запрос родителей: не просто танцы, а работа с осанкой, стопами, спиной, гипотонусом. Как перестройка методики увеличивает конверсию и удерживает аудиторию.
- **Смена концепции и бренда: почему новый филиал — под новым именем.** Почему старая концепция «мама с малышами» устарела за 10 лет. Как рождалась новая — «Бархат»: мягкость, осознанное движение, взрослая аудитория.
- **Как плавно пересобирать линейку продуктов под запросы аудитории.** Планы по обратному распространению бренда и переводу фокуса танцевальных студий с детей на взрослых.
- **Адаптация команды к переменам. Какая мотивация распространяется на педагогов.** Как перестраивается мотивация после сокращения должностей. KPI для педагогов: отзывы, продажи, контент. Почему педагоги становятся кураторами направлений.
- **Выводы: что это даёт бизнесу.** Как пересборка продукта под новую аудиторию влияет на устойчивость студии. Почему видеть тренды на 5–10 лет вперёд — это не тревожность, а стратегия.