



Mobifitness
академия

КАК ДИВЕРСИФИЦИРОВАТЬ ДОХОД ФИТНЕС-БИЗНЕСА: ОПЫТ ЗАПУСКА НОВОГО НАПРАВЛЕНИЯ

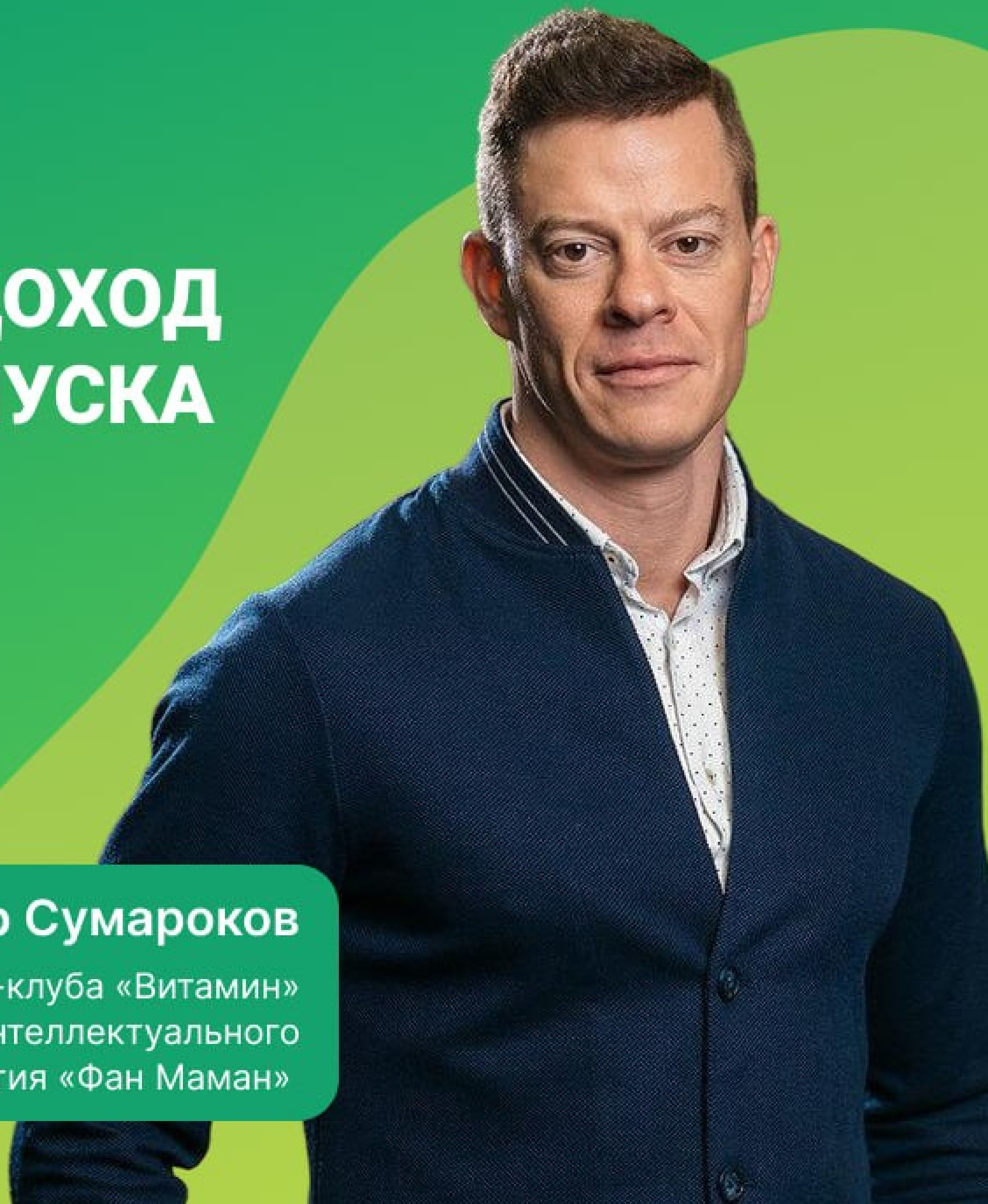
17 сентября 11:00 (МСК)

онлайн

Реальный опыт запуска нового направления

Александр Сумароков

владелец фитнес-клуба «Витамин»
и детского центра интеллектуального
развития «Фан Маман»



02 О ЧЁМ БУДЕМ ГОВОРИТЬ

Сегодня я расскажу не про «идеальную историю успеха», а про реальный путь — с сомнениями, ошибками и неочевидными открытиями.

Мы разберём:

- 1 как я оценивал идею и принимал решение о запуске;
- 2 какие ресурсы фитнес-клуба удалось использовать;
- 3 где возникла реальная синергия, а где — нет;
- 4 какую господдержку мы привлекли;
- 5 какой результат получили и что поняли за эти годы.



03 КАК ПРЕДПРИНИМАТЕЛЮ ОЦЕНИВАТЬ НОВЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ

Идея детского центра родилась не из бизнес-плана. Она родилась из запроса: ко мне стали приходить родители с детьми и спрашивать, есть ли у нас занятия для малышей, пока мама на тренировке.

Сначала я думал: «Это не наша тема». Но спросил себя три вопроса:

1

ЕСТЬ ЛИ СПРОС?

Я провёл простой опрос среди клиентов клуба — больше 70% ответили, что им было бы интересно.

2

ЕСТЬ ЛИ У НАС РЕСУРСЫ?

У нас было помещение, которое простаивало в первой половине дня, администраторы, кафе, зона ожидания.

3

СМОЖЕМ ЛИ МЫ БЫТЬ ЛУЧШЕ ДРУГИХ?

В нашем городе не было центра, где фитнес для родителей и развитие для детей были бы в одном месте.

Главный урок: идея проверяется не в Excel, а в живом диалоге с аудиторией.

КАК И ПОЧЕМУ ПРИНИМАЛОСЬ РЕШЕНИЕ О ЗАПУСКЕ

Решение не было быстрым. Мы обсуждали это с командой, с женой, с партнёрами. Было страшно: новый непонятный бизнес, другая аудитория, другая экспертиза.

Но был момент, который стал переломным: я понял, что если не попробую сейчас, то буду жалеть об этом через год.

ОБСУДИЛИ

Команда • жена • партнёры

УМЕНЬШИЛИ РИСК

Несколько групп • минимум услуг •
без лишних затрат

НАЧАЛИ

Не строили грандиозных планов.
Просто начали.

Главное в принятии решения: «Я готов ошибаться?»

Если да — можно идти.

КАКИЕ РЕСУРСЫ УДАЛОСЬ ИСПОЛЬЗОВАТЬ ПРИ ЗАПУСКЕ

ПОМЕЩЕНИЕ

Перепрофилировали часть клуба под детские кабинеты, сделали косметический ремонт.

АУДИТОРИЯ

Первые клиенты — наши же взрослые посетители, которые привели детей.

КОМАНДА

Администраторы работали на две зоны, бухгалтерия — общая, закупки — тоже.

ИНФРАСТРУКТУРА

Кафе, зона ожидания, Wi-Fi — всё это было уже готово.

ЧТО НЕ ПРИГОДИЛОСЬ?

Фитнес-оборудование детям не нужно.

САМЫЙ ВАЖНЫЙ РЕСУРС

Свободные утренние часы и лояльность взрослой аудитории.

СИНЕРГИЯ СРАБОТАЛА

- Загрузка помещений: утром, когда фитнес-клуб пустовал, детский центр работал.
- Общая база клиентов: родители приводили детей и оставались на свои тренировки.
- Узнаваемость и доверие: клиенты клуба уже знали нас, поэтому переход в детский центр был естественным.

СИНЕРГИЯ НЕ СРАБОТАЛА

- Ценности у аудитории оказались разными: для мам с детьми важнее гибкость и удобство, а не «крутой тренажёрный зал».
- Расписания фитнеса и детских занятий было сложно совместить: пришлось перекраивать всё несколько раз.
- Родители чаще уходили по делам, чем ждали ребёнка в кафе — кафе оказалось не таким прибыльным, как мы думали.

Совет: не стройте иллюзий, что синергия будет во всём.

ГОСПОДДЕРЖКА: ЧТО ИСПОЛЬЗОВАЛИ

Этот блок я рекомендую показать, как реальную консультацию. Что мы сделали:

01

Получили образовательную лицензию

Она даёт право на налоговые льготы и статус образовательной организации.

02

Подключили ПФДО

Сертификаты, которыми родители могут оплачивать часть занятий за счёт государства.

03

Оформили налоговый вычет

Возможность для родителей возвращать 13% за обучение.

04

Начали принимать материнский капитал

На оплату занятий.

05

Подключили ИППСУ

Работа с детьми инвалидами, компенсация от государства по индивидуальной программе предоставления социальных услуг.

Бюрократия — это не страшно, но требует времени. Самое сложное — собрать документы на лицензию: около трёх месяцев.

Совет: начинайте оформлять документы параллельно с ремонтом — не ждите открытия.

КАКОЙ РЕЗУЛЬТАТ ПОЛУЧИЛИ

≈ 1 год

до окупаемости

10 000

детей прошло через центр

≈ 40%

клиентов пришли из фитнес-клуба

4 месяца

до операционной прибыли

ЧТО СТАЛО НЕОЖИДАННО ПРИБЫЛЬНЫМ

- индивидуальные занятия с логопедом
- нейропсихолог
- подготовка к школе

ЧТО ИЗМЕНИЛОСЬ В ОСНОВНОМ БИЗНЕСЕ

- повысилась лояльность клиентов
- увеличилась загрузка утренних часов
- появился «женский» трафик в дневное время

Неожиданный спрос стал частью новой экономики проекта.

ГЛАВНЫЙ УРОК ЗАПУСКА

**Не бойтесь
начинать с
малого.**

Мы запустились с трёх групп и минимальным набором услуг. И это было правильно.

Что важнее — идея или исполнение?

Исполнение.

Идеи есть у всех, но довести до ума могут единицы.

КОМУ СТОИТ ИДТИ В ЭТОТ ПУТЬ?

Тем, у кого есть свободные помещения и время.
Тем, кто готов учиться новому и нанимать экспертов.
Тем, кто не боится ошибаться.

КОМУ НЕ СТОИТ?

Тем, кто ищет быстрых денег.
Тем, кто не готов к бюрократии.
Тем, кто не хочет работать с детьми и родителями.

Детский центр на базе фитнес-клуба — это сложно, но реально. И это работает.



Mobifitness
академия

СПАСИБО ЗА ВНИМАНИЕ!

Александр Сумароков

владелец фитнес-клуба «Витамин»,
и детского центра интеллектуального
развития «Фан Маман»



**Фитнес-клуб
«Витамин»**



г. Ревда, ул. Горького, 19в



8 922 138 82 81



**Детский центр
«Фан Маман»**



г. Ревда, ул. Жуковского, 22



8 922 114 89 89

*Делимся
опытом —
вдохновляем
на перемены!*



*Буду рад ответить
на ваши вопросы!*