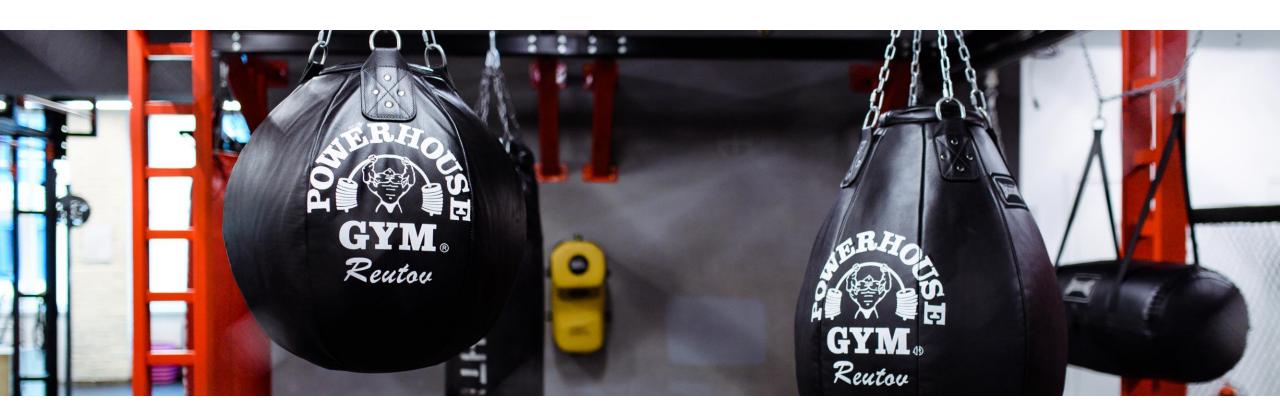
ПРОЗРАЧНЫЙ ФИТНЕС-КЛУБ:

УЧЕТ ГРУППОВЫХ И ПЕРСОНАЛЬНЫХ ЗАНЯТИЙ БЕЗ ЛИШНИХ «ОКОН ВОЗМОЖНОСТЕЙ» ДЛЯ КЛИЕНТОВ И ТРЕНЕРОВ



Максим Чихачев руководитель технического отдела «GYMPRO Peyroв» и «POWERHOUSE GYM Reutov»





🕪 молодежная концепция

⊕ ЦА: от тинейджеров до 35-40 лет спальный «ипотечный» район – много

молодых женщин



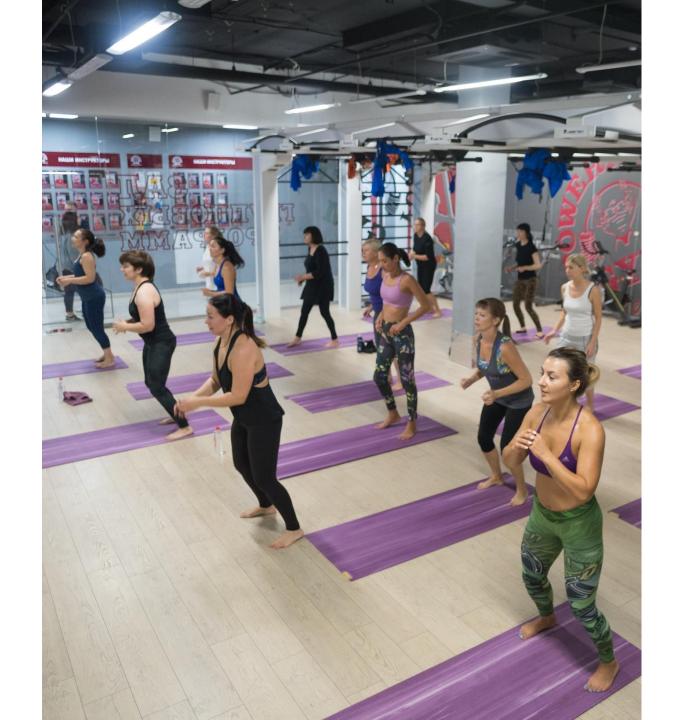




Развернули групповые программы специально для женщин



Внедрили Les Mills, этим хотим подтянуть женскую аудиторию «с колясками», чтобы не принуждать их к 12-месячеым обязательствам

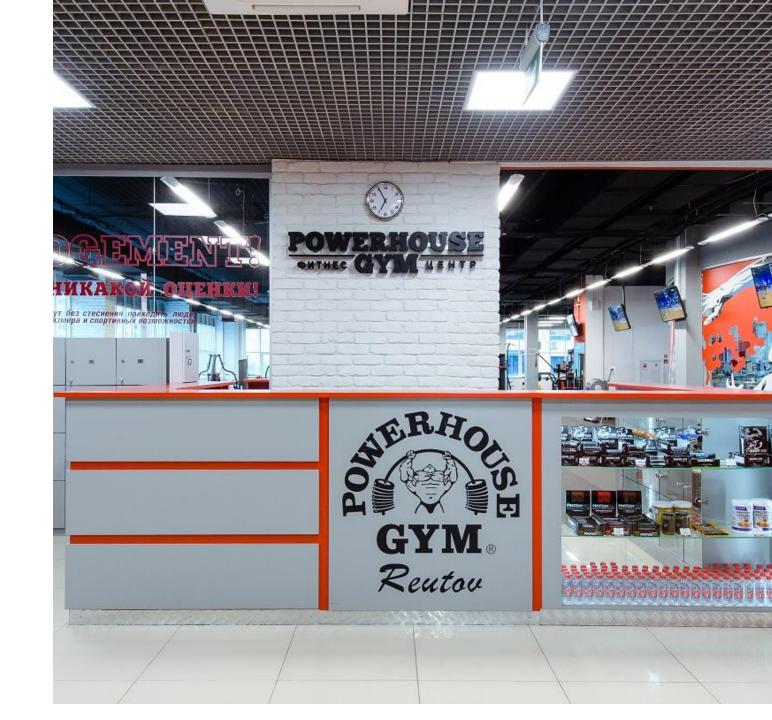


РЕЦЕПЦИЯ, ЗАЧЕМ НУЖНА?

Выдача ключей/карт/браслетов и т.д. Документооборот персональные занятия Документооборот групповые программы Продажа воды, батончиков и т.д. Солярий

Реально важная роль рецепции:

списание групповой тренировки



- Выдача ключей/карт/браслетов и т.д. Турникеты
- Документооборот персональные занятия Приложение 1с тренер
- Документооборот групповые программы ?
- Продажа воды, батончиков и т.д. Автоматы вендинг, бар
- Солярий Контроллер на солярии









ЧТО ПОЛУЧИЛИ?

доп. сотрудник используется как рецепционист

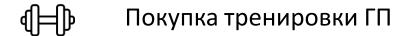
Казус:

с ключами все справляются, но многие не учитывают тот фактор, что рецепция принимает активное участив в документообороте, в том числе групповых программ. Пришлось рецепцию возвращать

- Менеджер сервис
- Рецепция с утра
- Рецепция на пол смены
- Вернули рецепцию



ЧТО ДЕЛАТЬ С ГП?



Покупка блока тренировок ГП

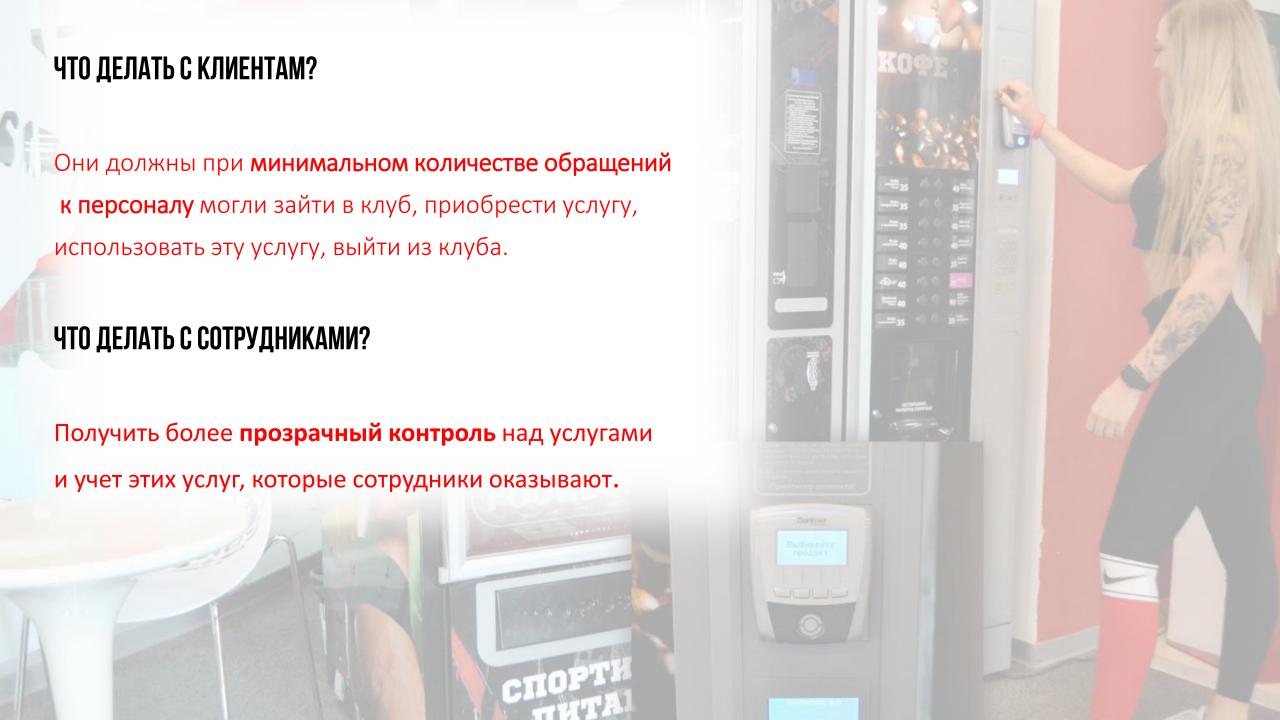
П Списание тренировки ГП

⊕ Рейтинг ГП

⊕ Чеки

Покупка тренировки перед занятием





ПОКУПКА ПЕРЕД ЗАНЯТИЕМ

Приложение для клиентов

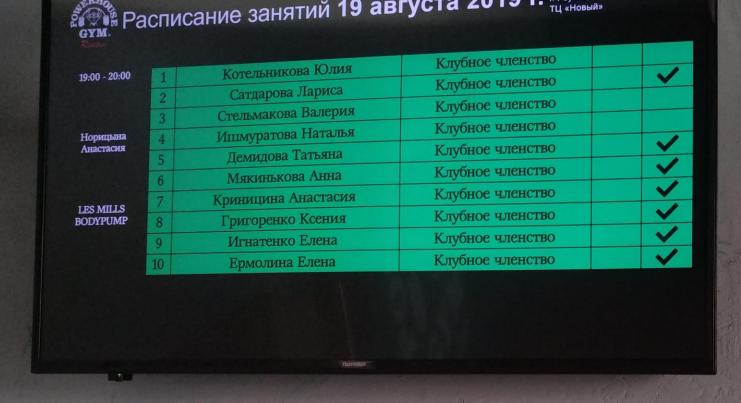
Сайт

Терминал самообслуживания

Точки продаж в помещениях/

Покупка по факту





СПИСАНИЕ

Вход в клуб через турникет – Отметка о прибытии

Считыватели и мониторы в помещениях где оказывается услуга.



РЕЙТИНГИ ЗАНЯТИЙ

Прозрачный контроль над рейтингами ГП Более точная статистика

Обычные боли у фитнес-клубов с учетом групповых

программ?

- рейтинг искусственно повышают
- «приписывают» количество клиентов на групповых

Клуб в целом получает кривую статистику по рейтингам + начинаются запутанные схемы между тренерами и рецепции



ЧЕКИ: ИЗБАВИЛИСЬ ОТ НИХ



«Ой, опоздала! я пришла без 5 мин до начала! На оплату нет времени!»

- Ф Установлен считыватель и монитор в залах ГП
- ⊕ За 15 мин. до начала тренировки и в течении 30 мин. с начала тренировки клиент может прибрести услугу просто прислонив карту/браслет к считывателю
- Покупается именно та услуга, по которой проводится занятие
- Ф Списывается услуга по текущему занятию.

ПОКУПКА ВО ВРЕМЯ ЗАНЯТИЯ



ЧТО ПОЛУЧИЛОСЬ В ИТОГЕ



ФИНАНСОВАЯ СТОРОНА



Даем много инструментов клиенту, благодаря которым он сможет легко расстаться с деньгами.



Переводим много своих операций на лицевой счет. Позиционируем себя как клуб, где ты платишь вступительный взнос, заводишь свой счет и им пользуешься



Клиент преобретает у нас услуги:

- через приложение
- через сайт
- расплачивается браслетом внутри клуба



ПОДВОДНЫЕ КАМНИ

(H)

(H)

(H)



Тяжело настроить клиента, чтобы он пользовался нововведениями

Сложно переучивать персонал

Изменение функционала системы и документооборота — стресс для сотрудника

Увольнения сотрудников

БЛАГОДАРЯ АВТОМАТИЗАЦИИ



Исключили рецепцию из бизнес-процессов клуба



Прозрачность: не нужно через камеры контролировать тренеров или нанимать сотрудникаконтролера



Объективные рейтинги ГП: КРІ тренера привязаны к этим рейтингам



Сократили время принятия решения о покупке: удобная система онлайн-оплат



Видим ошибки в карте клиента. Благодаря тому, что мы видим реальный статус клиента - мы видим сигналы о том, что клиент не правильно проведен.



Автоматически контролируем посещения: долговая часть видна, часть с проходами видна, статус подтверждения, в какую зону клиент пришел. Он должен подтверждать нахождение себя в этом помещении.

СПАСИБО ЗА ВНИМАНИЕ!