

МЕНЕДЖМЕНТ В СПОРТЕ: КАК ОРГАНИЗОВАТЬ СВОЕ ДЕЛО

© 2023 Цилимбаева Диана Владимировна*
студент

Самарский государственный экономический университет

Ключевые слова: спортивный менеджмент, функции спортивного менеджера, элементы процесса менеджмента, целевая аудитория, развитие, коммерциализация, управленческая деятельность, эффективность менеджмента.

В статье раскрываются основные особенности организации своего дела в спортивной сфере. Приводится характеристика основных этапов подготовки и реализации программы фитнес-тренировок. Дается оценка целевой аудитории. Проводится сравнительная характеристика вариантов открытия бизнеса, выявляется наиболее эффективный вариант развития своего дела.

Всем нам хорошо известно, что в последние годы очень много внимания уделяется развитию спорта в нашей стране. И развитию не только профессионального спорта. Это и понятно, в России прошли значимые спортивные мероприятия – Зимние Олимпийские Игры, Чемпионат мира по футболу. Для их проведения, были разработаны не только мероприятия по их проведению, но и по подготовке спортсменов с целью достойного выступления на родных спортивных аренах. Вся страна наблюдала за успехами наших спортсменов на зимних стадионах Сочи в 2014 году, и футбольной команды на ЧМ-2018.

Но следует отметить, что параллельно с профессиональным спортом, развивались и массовые спортивные направления. В городах появились новые спортивные комплексы, спортивные площадки на улицах, стали активно функционировать открытые катки в зимний период. И, конечно же, нельзя не отметить развитие фитнес-индустрии¹. Это спортивные залы с профессиональным оборудованием, это бассейны, предназначенные для всех, кто хотел бы поддерживать свою форму – не для соревнований, не для супервыдающихся результатов, а именно для себя, для своего здоровья².

Собственно, поэтому и актуальным является изучение такого направления в менеджменте, как спортивный менеджмент³. И тема данного исследования затрагивает, очень важную и интересную проблему, как организовать свое дело в спорте, а именно фитнесе.

Отметим, что не только масштабные мероприятия подвигают людей заниматься спортом. Так например, много лет я непосредственно сама занималась

спортом, а именно, художественной гимнастикой. Поэтому «кухня» тренировок и соревнований мне очень хорошо знакома. Кроме того, для того чтобы ближе изучить сферу фитнеса, прошла обучение на соответствующих курсах и получила диплом специалиста по проведению фитнес-тренировок (групповые программы, стретчинг, пилатес, тренировки с нагрузкой, аэрофитнес). В будущем мечтаю открыть свое дело в фитнес индустрии, поэтому должна разбираться в спортивном менеджменте знать особенности управления своим бизнесом.

Менеджмент в спорте – это вид профессиональной деятельности, который осуществляется непосредственно в физкультурно-спортивной организации. Основная его задача – эффективное функционирование этой организации в современных непредсказуемых (надо сказать, это очень хорошо стало понятно в связи с пандемией 2020 г.) условиях. При этом работа спортивного менеджера должна быть направлена на рациональное использование материальных, трудовых и информационных ресурсов.

В спортивной сфере менеджер не ограничивается только руководством подразделений, административной работой в рамках спортивной школы или руководства спортивной командой. В этой сфере есть, что называется, перспективы для роста. Менеджеров в спорте, как правило, разделяют на 3 группы: исполнительный уровень (администраторы, тренеры и др.), тактический уровень (руководители спортивных отделов, департаментов и др.), стратегический уровень (руководители олимпийских комитетов, федераций, управлений и т.д.)⁴.

По видам профессиональной деятельности существует также разделение на: менеджер организации, менеджер по персоналу, по рекламе, представители спортивных команд и др.

Однако специалисту для открытия своего фитнес-зала, нужно знать и разбираться в вопросах, связанных с работой самого зала с управлением персоналом, с продвижением рекламы, маркетинга, продвижения бизнеса в целом, необходимо уметь рассчитать свой бизнес-план и т.п.

Так, в функции спортивного менеджера входит управление собственным спортивным бизнес-проектом, в том числе – привлечение клиентов, а также умение организовать коммерческие турниры, спортивные фестивали, массовые соревнования. Все это очень важно для того чтобы бизнес не только функционировал, но в идеале – процветал, и были перспективы роста и развития.

Современная ситуация в нашей стране достаточно нестабильна, и всегда существует предпринимательский риск. Опять же вернемся к ситуации с 2020 годом, когда многие залы были несколько месяцев закрыты. Привлечения клиентов не было. Занятия не могли проводиться. Данный бизнес нес значительные убытки. Мы понимаем, что от менеджеров требовались не просто самостоятельные, но взвешенные и ответственные решения, чтобы залы не закрылись, а постепенно начали выходить из кризиса. Слаженная работа коллектива в этом плане – как результат эффективной работы спортивных менеджеров, важный фактор, который помог многим справиться со сложной ситуацией.

Для открытия своего малого фитнес-зала (с максимальным количеством клиентов – до 8 человек на одной тренировке), можно как самой проводить как пер-

сональные тренировки, так и групповые тренировки и привлечь тренера, например, по пилону, по аэрозанятиям (на полотнах) или преподавателя по современным танцам и др.

Самые актуальные часы для занятий – вечерние, после 18.00, целевой аудитории в основном это работающие женщины и девушки, или учащиеся (старше 16 лет), соответственно, удобные часы занятий для них – вечерние.

Проводится множество исследований в сфере фитнеса, так вот одни показывают, что основными клиентами фитнес-залов являются женщины, это 70% от общего количества посетителей. Возрастная категория – от 18 до 24 лет – больше половины посетителей, около 25 % - в возрасте до 35 лет².

Доход клиентов – средний. Цель занятий – стать более ухоженными, улучшение физподготовки, активное проведение свободного времени и общение (что важно для женщин, например, находящихся в отпуске по уходу за маленьким ребенком).

Кроме того, можно проводить тренировки и с мужчинами, которые хотят подтянуть свою спортивную форму, но при этом самостоятельно не могут организовать свои тренировки (дома, например), для этого нет соответствующих условий, нет оборудования. А в зале – все это присутствует, предусматривается наличие соответствующего оборудования, и тренировки проходят под чутким руководством тренера, который не даст вам уронить на себя слишком большой вес или потянуть связки с непривычки.

Итак, рассматривать дневные часы на первых порах, возможно, не стоит, т.к. это требует постоянного присутствия кого-то из тренерского состава, или моего личного присутствия в зале. В настоящее время этот вариант в рабочие дни не предусматривается. А в выходные могут быть задействованы дневные часы при наличии желающих.

Какие варианты я рассмотрю для организации своего бизнеса как начинающий спортивный менеджер? Во-первых, покупка готового бизнеса, т.е. покупаю зал с имеющимся инвентарем, оборудованием и прочим. Во-вторых, аренда фитнес-зала по часам (удобным для всех).

Первый вариант. Что учитывается при покупке зала? Смотрю объявления – нахожу тот район, который территориально для меня интересен, т.к. расположен недалеко от места проживания. Кроме того, в данном районе не должно быть близко расположенных конкурентов.

Какова цена? Это зависит от площади помещения, в первую очередь, от ремонта и укомплектованности, например, есть варианты в данный момент от 350 тыс. руб. до 750 тыс. руб., залы с ценовой категорией выше указанных, рассматривать не буду, т.к. это требует больших затрат (кредит на развитие бизнеса – это вариант, но не для студентки, которой еще предстоит учиться).

Итак, что мы получаем, если рассматриваем, например, зал стоимостью 500 тыс. руб. Это полностью укомплектованная студия для проведения занятий по стретчингу, пилатесу и силовому фитнесу, например. С ремонтом, что важно. Зал большой, просторный, окна в зале для естественного освещения и проветривания помещения. Имеются кондиционеры. Есть туалет, душ, кабинет СПА. Зеркала,

мебель, спортивное оборудование. Программа listok для автоматизированного учета активности клиентов. Плюс к этому хорошая территориальная расположенность, отличная транспортная развязка, студия находится на территории нового ЖК. Подобные студии рядом отсутствуют.

Отметим, что основными конкурентами небольшой студии могут являться фитнес-центры с уже известными наименованиями, которые уже захватили часть рынка и успешно работают.¹ Такие центры так же отсутствуют в микрорайоне, где предполагается покупка студии.

Бизнес рекламировался в соцсетях, они так же переходят при покупке студии к новому владельцу. Есть штат сотрудников, тренеры, уборщица, администратор, которые готовы продолжить работу в студии.

В чем минус покупки? Нужна сразу достаточно крупная сумма, как уже говорилось, кредит в настоящее время не самый подходящий вариант. Плюс к этому на плечи нового менеджера перекладываются вопросы по организации работы сотрудников, по содержанию студии, текущему ремонту оборудования (если это потребуется), финансовые вопросы, связанные с оплатой тренировок и др. Для того, чтобы окупить расходы и выйти на прибыль необходимо задействовать студию максимально, бухгалтерской отчетностью должен вестись бухгалтер. Т.е., это бизнес, который требует времени, сил, знаний, опыта, и отметим, что не только спортивного.

Поэтому рассмотрим второй вариант – аренда по часам в действующей студии.

Думаю, это в настоящий момент более интересный вариант.

Для меня это выгодно, т.к. я получаю зал в нужные часы, и зал, уже оборудованный, причем так, как это было бы удобно для моих тренировок. Требование к спортивному залу: должно быть ковровое покрытие, возможность подключить аппаратуру, музыкальный центр. В зале должны быть смонтированы полотна и/или пилоны. Хорошее освещение плюс кондиционер, удобные раздевалки – это тоже важный фактор.

Каков план занятий?

Я предполагаю, что пока сама буду работать, т.е. проводить персональные или групповые тренировки. Как я уже отмечала, у меня есть и опыт, и необходимые знания, а также документы, подтверждающие мою квалификацию. Т.е., обеспечить безопасную тренировку даже для неподготовленного человека мне вполне по силам.

Что нужно знать, прежде чем договориться об аренде часов в студии?

Какова стоимость часа аренды? Допустим, это 300 руб. / час. Это средняя ценовая категория в небольших фитнес-студиях нашего города. Этот вариант мне подходит. Я составляю график групповых занятий, указываю направления и стоимость одной или пакета тренировок (это могут быть персональные тренировки, а также групповые занятия – не более 8 человек, оптимальный вариант – 4-6 человек).

Какова стоимость одной персональной тренировки?

Стоимость персональной тренировки по стретчингу продолжительностью 45 мин. – 600 руб. При проведении 1,5 часовой тренировки – 1000 руб. Это вполне покрывает расходы за аренду.

Стоимость групповых занятий рассчитывается в зависимости от количества занятий, входящих в пакет. Например, пробная тренировка для новой группы – 1500 руб. / час (для всех участников тренировки), абонемент на 4 занятия – 1600 руб. (с каждого участника группы), 8 занятий – 3000 руб. (с каждого участника группы).

Как можно привлекать клиентов?

Учитывая то, что студию уже знают, клиенты приходят на занятия к другим преподавателям. Я могу составить объявление на набор в свою группу, при этом указываю специфику именно моих занятий – на что мы делаем акцент во время занятий, например, это силовые тренировки, тренировки в паре с тренером или другими участниками и др. варианты.

Кроме того, можно разработать акции для занятий семьей, например, мама плюс ребенок, или жена и муж. А также хорошо зарекомендовала себя акция «Приведи друга / подругу – получи бонус».

Кроме того, можно задействовать соцсети, а также другие рекламные площадки, на которых рассказываю о своих тренировках.

График работы. Предположительно в рабочие дни – аренда студии по 2-3 часа 4 раза в неделю в вечерние часы, плюс дневные часы в субботу / воскресенье при наборе желающих заниматься в дневных группах.

Фитнес-клуб – достаточно популярный бизнес, и для нашего города это не исключение. По оценкам специалистов, покупка готового бизнеса в фитнес-сфере окупается за 2 года, т.е. с этого периода компания уже может выйти на прибыль. Однако, чтобы он приносил прибыль, нужно очень скрупулезно подойти ко всем вопросам, связанным с его организацией.

Таким образом, в данное время более интересным является вариант с арендой зала по определенным часам.

В перспективе, когда будет своя клиентская база, можно рассматривать покупку своей студии. Но при этом следует очень внимательно подойти к вопросу финансовых расчетов, к составлению бизнес-плана.

От того, насколько грамотно все предварительные расчеты будут проведены, насколько активно будет проведена рекламная компания, насколько привлекательными будут организованные в студии тренировки, кстати, их спектр должен быть намного шире, чем просто занятия по стретчингу или пилатесу, и привлекать тогда для этого нужно будет соответствующих специалистов, в общем, от этих и многих других факторов будет зависеть привлечение клиентов и, в целом, успешность всего бизнеса.

Чтобы бизнес успешно функционировал и приносил прибыль, важно знать о нем все, изучать посещаемость в группах на определенных тренировках, чтобы корректировать планы и увеличивать посещаемость занятий, важно изучать и применять современные методики тренировок, применять современное оборудование, изучать новые направления в тренировках, которые востребованы клиен-

тами, полезны и эффективность которых доказана, важно следить за финансовой составляющей бизнеса, за его рентабельностью и т.д.

¹ Алексина А.О., Иванова Л.А., Кранина З.В. Экономика спорта в России: этапы развития, проблемы и перспективы // OiumPlus. Гуманитарная версия. 2018. № 2 (7). С. 54-57.

² Иванова Л.А., Савельева О.В., Шиховцова Л.Г. Анализ особенностей менеджмента в фитнес-индустрии России и Самары // Известия Института систем управления СГЭУ. 2012. № 1-2 (4-5). С. 17-24.

³ Как живет российский спорт в условиях санкций. URL: <https://newizvru.turbopages.org/newizv.ru/s/article/general/27-10-2022/smenki-rezhe-dengi-te-zhe-kak-zhivet-ros-siyskiy-sport-v-usloviyah-sanktsiy>.

⁴ Кокулина О.П. Менеджмент в спорте // Современные тенденции в экономике и управлении: новый взгляд, 2016. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/menedzhment-v-sporte>.