

ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ И КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ ПРЕДОСТАВЛЕНИЯ УСЛУГ В СФЕРЕ КРАСОТЫ И ЗДОРОВЬЯ

Коваленко Т., Геворгян К.,

Научный руководитель

Торгово-экономический институт Сибирского федерального университета

Красноярск довольно быстро развивающийся город, с каждым днем появляется все больше и больше различных предприятий оказывающих разнообразный спектр услуг. Это как малые фирмы так и достаточно крупные предприятия вышедшие на более высокий уровень.

Многие предприятия сегодня столкнулись с серьезной проблемой – отсутствием эффективной системы управления. Переход к насыщенному рынку, обостряя конкурентную борьбу, выдвигает в качестве приоритетной задачи менеджмента обеспечение конкурентоспособности организации.

Сфера красоты и здоровья очень широкая и быстроразвивающаяся на равне с общепитом, ремонтно-строительными услугами и пр. В нее входят очень разнообразные комплексы услуг, такие как Маникюр/педикюр, Парикмахерские услуги, косметологические услуги, фитнес центры, велнесс-центры и пр.

На нынешний момент в Красноярске существуют около 79 спорт залов, 116 фитнес-клубов, около 1000 салонов красоты около 34 велнесс-центров. Помимо этого очень многие мастера маникюра/педикюра/депиляции и пр. работают неофициально на дому, а это еще около 1000 человек.

В такой насыщенной конкурентами сфере очень тяжело привлечь к себе клиентов, т.к. многие фирмы предоставления услуг в сфере красоты работают на некачественных и дешевых материалах и нанимают себе неквалифицированных сотрудников. Многие женщины привыкли ходить в привычные салоны не далеко от дома, но теперь салон красоты – это не гарантия качества услуг.

В связи с этим очень многие девушки ищут качество и не обращают внимание на удаленность от дома. Качественные салоны изошряются и придумывают различные манипуляции по привлечению клиентов, такие как элитаризация своего салона (повышение чека, закупка дорогих качественных материалов и новинок в их сфере, подбор квалифицированного персонала, выгодное расположение, стилизация и оформление салона и формы персонала), переформирование в ускопрофильный салон(салон красоты в маникюрный салон), розыгрыши сертификатов и услуг в социальных сетях и пр. Конечно все это касается не только салонов красоты и косметологических салонов.

За последний год в красноярске открылось очень много новых фитнес-центров, одни из крупных и наиболее заинтересовавших Красноярск это: Strongo Hammer Strength, HealthclubRed, WorldClass (первого на красноярском фитнес-рынке франчайзингового проекта федеральной сети)

Всем известный и ранее один из самых дорогостоящих и популярных фитнес-клубов был «Экселент». Очень многие посетители этого клуба, живущие не «взлетке» изменили свой выбор в пользу соседних новых фитнес-клубов такого же формата. Конкуренция растет и растут потребности, у людей появляется выбор, соответственно и количество предлагаемых условий и услуг должно расти и качество их должно увеличиваться, что благотворно влияет на развитие этой сферы.

«С появлением новых игроков ситуация на фитнес-рынке города только улучшится. Клиенты получают расширенный выбор предложений, а действующие клубы — стимул улучшать качество сервиса и набор предлагаемых услуг», — считает директор фитнес-центра «Экселент» [ЮЛИЯ ПУШИЛИНА](#)

«Конкуренция на красноярском рынке фитнес-услуг достаточно плотная. Мы отмечаем положительную динамику в количестве желающих заниматься спортом, но в то же время растет и предложение. Принципиальное отличие нового фитнес-центра — статус «Официального тренировочного центра» бренда HammerStrength. Наш клуб стал третьим в России, получившим такой статус», — рассказала «ДК» директор сети фитнес-центров Strongo [ТАТЬЯНА КРОТОВА](#).

Малым фитнес клубам очень тяжело привлечь к себе внимания, т.к. многие клубы обладают большим спектром услуг и компактно их в себе располагают. Тем самым, клубы, увеличивая количество людей, заинтересовавшихся в каких то отдельных направлениях (например фитнес-программы), которые, приобретая клубную карту, получают право пользоваться массой других услуг, интерес к которым гораздо ниже чем к определенному направлению, а к некоторым интереса вообще нет. Но такое положение гораздо более привлекает покупателя нежели чем маленький фитнес-центр, ведущий всего пару направлений.

«В любом клубе есть ядро посетителей. Чем больше клуб, тем больше это ядро. Соответственно, отток посетителей в новые клубы наиболее ощутимо скажется именно на небольших фитнес-центрах. Мы в новом сезоне рассчитываем увидеть большую часть наших постоянных клиентов». «Отток клиентов из действующих клубов возможен по двум причинам: территориальное предпочтение — близость к дому или месту работы — и желание клиента попробовать что-то новое. Процент такой аудитории в каждом клубе будет разный. Сложнее всего придется фитнес-центрам, которые будут находиться в одном районе с новыми игроками», — резюмировала Юлия Пушилина.

Таким образом, можно сделать вывод, что сфера здоровья и красоты очень насыщенная различными услугами, полна конкуренции и развивается очень быстро. Достаточно большая аудитория Красноярцев очень заинтересованы в спорте, красоте, и это стало модно! Увеличивается количество желающих и увеличивается предложение. Каждый может найти фитнес клуб или салон красоты под свои интересы и финансовое положение

Увеличение количеств желающих. В общем кризис в этой сфере настанет еще не скоро.