

IP
BUYERS

gym
PRO

6 Life Fitness

Сорокалетняя история

7 Территория свободных весов

План «местности»

12 Профессиональные решения

Программное обеспечение

82 HUR

Физическая нагрузка,
доступная каждому

оборудование | программы | услуги для ситнес-клубов

ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ РЕШЕНИЯ

На российском рынке программного обеспечения для автоматизации фитнес-клубов существуют десятки решений, предлагаемых различными компаниями, такими как A&A, «ИграФИТ», «Юниверс-Софт» и др. Причем спектр продуктов очень разнообразен: от программного обеспечения для управления работой фитнес-клубов до внедрения систем комплексного управления компанией на базе СКУД (система контроля управления доступом). Функциональность конечных решений в большей степени ограничена только финансовыми возможностями заказчиков. Рассмотрим различные варианты автоматизации фитнес-клубов, стоимость данных решений, а также экономическую целесообразность их внедрения.



ВАРИАНТЫ

Спортивно-оздоровительная индустрия развивается стремительно, и если 10 лет назад вопрос автоматизации фитнес-клубов фактически не стоял, то с развитием клубов и индустрии в целом, укрупнением штата, появлением разных департаментов, более сложного контроля и систем различных учетов появилась необходимость в использовании программ. Хотя причины у каждого клуба разные.

Игорь Грехов, генеральный директор компании «ИграФИТ»: «Основными причинами для приобретения систем автоматизации могут служить: возможность видеть общую картину происходящего в клубе, вести контроль клиентов, статистику, иметь прозрачную картину финансовых потоков, оперативно принимать решения и совершать сделки, прогнозировать спрос и планировать предложения и повышать эффективность работы персонала с учетом полученных данных».

Все программы разрабатываются для того, чтобы максимально облегчить работу фитнес-клуба.

Игорь Грехов: «Назначение программных продуктов состоит в том, чтобы по-



мочь спортивно-оздоровительным учреждениям любого уровня и их клиентам (независимо от возраста и социального статуса) достигать новых целей и добиваться результатов, ранее казавшихся невозможными.

Это касается и комплексной автоматизации бизнес-процессов, и улучшения качества тренировочных процессов членов клубов, и повышения

продуктивности работы персональных тренеров, и автоматизированной оценки физических данных тренирующегося с разработкой мероприятий по их укреплению и поддержанию на высоком уровне, и оптимизации работы спортивного врача».

Причем спектр решений достаточно широк.

- созданные по индивидуальным заказам;
- написанные самостоятельно;
- пришедшие из других сервисных отраслей (индустрии гостеприимства, общественного питания, индустрии красоты и т.д.);
- расширение систем контроля и управления доступом (СКУД);
- различные надстройки над бухгалтерскими и учетными системами;
- профессиональные специализированные решения.

Дмитрий Акчурин, генеральный директор компании A&A: «Начиная с программ, созданных самими сотрудниками клубов или их знакомыми с использованием подручных средств, и заканчивая

специализированными системами, разработанными только для применения в фитнес-клубах. Постепенно спектр решений сужается и смещается в сторону профессиональных специализированных решений, которые позволяют наилучшим образом решать специфические задачи, стоящие перед фитнес-клубами».

При выборе программного обеспечения стоит понимать то, что наиболее привлекательный вариант - это использование специализированного программного обеспечения. Этот путь более простой и надежный.

Виталий Тимошков, директор «Юниверс-Софт»: «Разработка индивидуальной программы потребует гораздо больше как финансовых вложений, так и человеческих ресурсов для постановки задачи, ее реализации, для тестирования и внедрения. Универсальные продукты без дополнительных доработок почти в 100% случаев не подходят для использования в фитнес-клубах, так как они не учитывают специфику ведения данного бизнеса (работа с клубными картами: продажа, заморозки, блокировки; организация безденежной оплаты внутри клуба, расчет заработной платы по ставкам клубной системы и т.д.). Ресторанные программы также могут выполнять только часть функций по автоматизации предприятия, но полноценного учета они не дают. Поэтому если говорить о программном обеспечении, с которого можно начать выбор, - это специализированные продукты компаний, которые уже несколько лет работают на этом рынке».

НАЧАЛО

Любая автоматизация предприятия начинается с выбора ПО, которое в дальнейшем будет являться ядром всей системы управления.

Виталий Тимошков: «Для заказчика автоматизация начинается с анализа рынка программного обеспечения, ознакомления с различными решениями в этой области, анализа стоимости этих продуктов и принятия для себя решения о методе автоматизации его предприятия и бюджета, который он может на это выделить. Для разработчика выполнение заказа начинается с анализа структуры предприятия и выявления задач, которые ставятся перед будущим программным обеспечением. Потом - подбор соответствующего решения и со-

ставление сметы работ».

Дмитрий Акчурин: «Для наших заказчиков автоматизация начинается:

- с определения требований к информационной системе (функциональные возможности, используемые технологии и т.д.), к бюджету;
- затем изучение рынка и выбор поставщика.

Для нас как поставщиков автоматизация начинается со знакомства с работой клуба. Либо, если клуб еще не открыт, с его проектом. После ознакомления мы



подготавливаем свои предложения по конфигурации системы, предложения по внедрению и т.д. Если заказчик не знаком с нашими решениями, мы проводим демонстрацию в офисе компании или на действующих объектах».

От базовой функциональности программного обеспечения будет зависеть автоматизация всех внутренних бизнес-процессов, протекающих на предприятии, а также масштабируемость всей системы управления в целом. Если рассматривать специфику работы фитнес-клубов, то основные зоны, которые требуют автоматизации, - это рецепция, залы групповых занятий, SPA-зона, бар, бассейн, магазин, склад. В каждой зоне устанавливается компьютерное рабочее место. Все компьютеры объединяются локальной сетью для возможности работы всех сотрудников клуба в едином информационном поле. Все базовые операции проводятся на точках обслуживания клиентов, а результаты данных операций обрабатываются и выдаются в виде отчетов на компьютерах руководства клуба.

Вот список требований к функциональности программного обеспечения:

- ведение клиентской базы данных (личная,

контактная и финансовая информация, фотография, история всех операций по контрактам, история посещений и приобретенных товаров и услуг);

- работа с гостевыми, действующими и корпоративными клиентами;
- работа с клиентскими картами (продажа, продление, заморозка, блокировка);
- работа с любыми видами идентификационных и пластиковых карт (штриховые, магнитные и смарт-карты);
- регистрация посещений клиентов, в том числе гостевых;
- контроль за предоставлением услуг и учет их оплаты;
- депозитная система оплаты и полное исключение движения наличных денег внутри клуба;
- работа с торговым и кассовым оборудованием;
- работа со счетами клиентов;
- ведение прейскурантов дополнительных услуг: бар, SPA, косметические салоны, персональные тренировки, массаж, солярий, ресторан, магазины и т.д.;
- ведение склада, учет основных операций по товарам (приход, продажа, списание), учет расхода материалов по нормам в баре и салоне красоты;
- формирование групповых занятий и предварительное резервирование услуг;
- обеспечение учета рабочего времени персонала;
- расчет заработной платы сотрудников клуба;
- обеспечение ведения управленческого учета;
- стандартный набор отчетов по продаже контрактов, посещаемости, работе сотрудников, кассовым и финансовым операциям;
- разграничение прав доступа пользователей к системе;
- резервное копирование данных системы;
- выгрузка данных в офисные приложения;
- возможность работы в локальной компьютерной сети клуба.

Базовое оснащение программных продуктов специализированных компаний, которые занимаются автоматизацией фитнес-клубов в России, полностью удовлетворяет поставленным задачам.

И ЕЩЕ

Если для автоматизации фитнес-клуба вам недостаточно только программных решений, то их можно дополнить аппаратными (СКУД). В большинстве случаев СКУД представляет собой систему, ограничивающую доступ в определенные зоны клуба. Вход в зоны может быть ограничен турникетами или дверями с электромагнитными замками. На прак-

тике с помощью СКУД решаются следующие задачи: автоматическое распределение потоков (в определенные зоны могут зайти только те клиенты, которые имеют туда доступ), снижение затрат на персонал, осуществляющий контроль доступа, формирование аналитической информации по загруженности определенных зон клуба. СКУД может управляться как через информационную систему управления клубом, так и через программу, поставляющуюся в комплекте с оборудованием.

Наиболее широкий спектр решений по конфигурации СКУД предлагают компании А&А и «ИграФИТ». В последние годы произошло значительное снижение цен на аппаратные компоненты СКУД, что делает их доступными не только для крупных клубов, но и для небольших центров. Практика использования СКУД в фитнес-клубах имеет недлинную историю, поэтому, перед тем как принять решение об установке СКУД, нужно четко понимать, какой результат вы хотите получить на выходе.

ВЫВОДЫ

Как мы убедились, в настоящее время существует несколько профессионально подготовленных решений для автоматизации спортивно-оздоровительных клубов. Причем данные решения ориентированы как на небольшие студии, так и на автоматизацию сетевых клубов и объединение их работы в единое информационное пространство.

Руководители фитнес-клубов, планирующие автоматизировать свое предприятие, стоят перед выбором: какое программное обеспечение лучше, что нужно приобрести? Мы, со своей стороны, перефразировали бы вопрос по-другому: сколько вы готовы потратить на автоматизацию фитнес-клуба, какие задачи вы хотите решить с помощью автоматизации?

По нашему сравнению программного обеспечения решения всех компаний являются профессионально продуманными, функционально насыщенными и с легкостью автоматизируют основные бизнес-процессы в любом фитнес-клубе.

ЦЕНЫ

Дмитрий Акчурин: «Стоимость решений, предлагаемых компанией А&А, начинается с 75 000 руб. Самый дорогой проект, реализованный нами, стоил около 1,3 млн руб. Стоимость модулей расши-



Какие зоны в фитнес-клубе требуют автоматизации?

Если говорить только о зонах, специфичных для этого вида бизнеса, то, на наш взгляд, следующие области нуждаются в автоматизации:

- руководство клуба, руководители подразделений;
- отдел продаж;
- рецепция;
- бар;
- магазин;
- тренажерный зал;
- салон красоты;
- службы клиентского сервиса;
- медицинский кабинет.

Каковы требования к программному обеспечению со стороны заказчиков?

Перечислю основные требования:

- точность учета финансов, оказанных услуг;
- гибкость настроек;
- безопасность;
- надежность;
- функциональная полнота решений;
- быстродействие;
- расширяемость;
- надежная техническая поддержка;
- взаимодействие с внешними системами (например, бухгалтерскими, ERP и т.д.).

рения - от 16 000 руб. до 22 000 руб. Как правило, они лицензируются на клуб, а не по количеству пользователей.

В стоимость всегда включены: поставка системы, обучение пользователей, техническая поддержка, поставка обновлений, все необходимые консультации.

Для клубов, которые переходят с конкурирующих систем на наши решения, в рамках инициативы А&А Bridge предлагаются специальные условия».

Виталий Тимошков: «Стоимость локальной версии программного обеспечения «Universe - Фитнес» составляет 60 000 руб. Если рассматривать стандартный базовый контракт, то он будет составлять 95 500 руб. В эту стоимость входит: программа «Universe - Фитнес» на одно рабочее место, фискальный регистратор (для автоматической печати фискальных чеков), считыватель магнитных карт для идентификации клиентских карт. Стоимость расширения системы на каждый последующий компьютер будет составлять 15 000 руб. В стоимость данного контракта включается: годовая техническая поддержка с выделением персонального менеджера, консультации по телефону и e-mail, обучение, решение технических вопросов и бесплатное обновление продукта».

Игорь Грехов: «Ценовая политика на ПО «ИграФИТ - Фитнес-клуб» строится исходя из количества активных клиентов клуба. При переходе на более мощную версию вы доплачиваете только разницу за стоимость версии программы и работу. В стоимость системы входит неограниченное количество рабочих мест, имплементация, обучение пользователей на местах, сервисная поддержка, обновления системы». **J**