

БИЗНЕС-МОДЕЛИ ЦИФРОВЫХ СЕРВИСОВ ФИТНЕСА

ТОЛМАЧ АРТЕМ НИКОЛАЕВИЧ

Кафедра цифровой экономики, Пензенский государственный университет, 440026, г. Пенза, ул. Красная, 40, e-mail: fagotkogot@mail.ru

ХУСЯИНОВА ЗУЛЬФИЯ РАВИЛЕВНА

Кафедра цифровой экономики, Пензенский государственный университет, 440026, г. Пенза, ул. Красная, 40, e-mail: zulfiya199@yandex.ru

МИХАЙЛОВ АРТЕМ ИГОРЕВИЧ

Кафедра цифровой экономики, Пензенский государственный университет, 440026, г. Пенза, ул. Красная, 40, e-mail: artemdit98@gmail.com

Аннотация.

В статье рассмотрены бизнес-модели популярных цифровых сервисов фитнеса, таких как 8 fit и Fiit, выделены их модели распространения и целевая аудитория.

Также выделены общие черты фитнес-сервисов, и на их основе описана усредненная бизнес-модель, черты и элементы которой характерны большинству современных продуктов данной отрасли.

Ключевые слова: цифровой фитнес, тренировки, приложения, технологии, фитнес-индустрия, бизнес-модель.

Фитнес – это физическая активность, содержащая в себе не только поддержание тела и организма в тонусе, но и нематериальные – духовные и культурные аспекты. Онлайн-фитнес в наши дни – это занимательные и полезные занятия физической культурой для людей всех возрастов. Современные технологии цифрового фитнеса и тренировок без посещения спортзала – это не просто мимолетный тренд. Сегодня это одно из самых быстро прогрессирующих направлений, так как из-за пандемии дистанционные технологии прочно вошли в жизнь человека.

Для любой предпринимательской деятельности, в том числе и связанной с предоставлением цифрового фитнес-сервиса, важно четко сформулировать бизнес-модель своего предприятия, проработать основные стратегии развития и политику компании, способы распространения цифровых продуктов и т.д.

Рассмотрим несколько популярных фитнес-сервисов, чтобы получить представление об этом виде деятельности на основе анализа успешных конкурентов, и, соответственно, проанализировать востребованные бизнес-модели в этой бизнес-сфере:

8 fit – приложение для здоровья и фитнеса, которое предлагает эффективные тренировки, индивидуальные планы питания и рекомендации по уходу за собой пользователям, которых объединяет желание чувствовать себя лучше внутри и снаружи. Приложение доступно по всему миру на шести языках, и его уже скачали 30 миллионов раз. Руководствуются миссией компании с помощью мощных ценностей, которые с нуля закрепляют каждый уровень культуры и стиля работы [1].

Монетизация:

1. Приложение работает по подписке. Оплата при оформлении списывается сразу. Подписка доступна на год, 6 месяцев и 1 месяц.

2. Помимо этого пользователю дается возможность оценить бесплатную версию программы, доступную на 14 дней, однако ее функционал значительно ограничен (доступна только базовая программа тренировок, без плана питания).

Основные элементы уникального ценностного предложения платформы:

– На сайте помимо возможности оформления индивидуального плана тренировок и питания, существует огромное количество статей о здоровом питании и протеиновых добавках.

– Также есть рецепты, как в домашних условиях приготовить ту или иную здоровую пищу, различные протеиновые продукты.

Преимущества платформы:

1. Здоровые и персонализированные блюда, позволяющие индивидуально настроить свой план питания, исходя из предпочтений.

2. Веселые, разнообразные тренировки – кардио, бокс, йога, пилатес и многое другое.

3. Здоровье всего тела - медитация и растяжка для общего благополучия.

Недостатки платформы:

1. Платформа работает только на английском языке.

2. Поскольку платформа иностранная, то все цены рассчитываются согласно курсу доллара, что делает тарифные планы для РФ непривлекательными. При этом человек, оформивший подписку, по различным причинам может и не добиться желаемого результата от выполнения тренировок и соблюдения режима питания.

3. Для пользователя негативным моментом является то, что если он забудет убрать бесплатную подписку за период 14 дней, то с него спишутся средства в размере годового тарифа.

Подавляющее большинство фитнес-сервисов предлагает единую программу для всех пользователей. У 8fit тоже есть персонализированный пошаговый помощник, включающий [1]:

– спортивный тест, определяющий текущий уровень подготовленности;

– планы занятий;

– подстраиваемый под конкретного пользователя план питания, учитывающий множество факторов;

– рецепты здорового меню и список покупок.

Еще один вариант, выбранные для рассмотрения – это фитнес-платформа Fiit в Великобритании, которая предоставляет самые мотивирующие занятия фитнесом прямо на телевизор, телефон или планшет в любое время.

Занятия продолжительностью 25 или 40 минут. Доступна платформа на Sky Q и Amazon Fire. Можно подключить Fiit к телевизору через кабель HDMI, AppleTV или Chromecast или просто взять его с собой в дорогу.

Возможности платформы:

1. Доступ более чем к 600 занятиям (включая НИТ, High-Intensity Interval Training - это интервальная тренировка высокой интенсивности, включающая силовые тренировки, боевые кардио, йогу, пилатес и дыхательные упражнения) и к 20 индивидуальным планам тренировок. Существуют классы и планы для каждого уровня подготовки и цели.

2. Подключение к фитнес-трекерам - устройству Fiit или устройству Fiit Lite - Apple Watch или одному из 25 совместимых трекеров, чтобы видеть свою статистику во время тренировки, отслеживать свой прогресс и соревноваться в классах в режиме реального времени.

На занятиях кардио личный рекорд отображается в очках Fiit. Можно подключить устройство Fiit или устройство Fiit Lite, чтобы соревноваться в таблице лидеров. Fiit Points измеряют, насколько усердно человек работает на занятиях. Оставаться в целевой зоне частоты пульса, чтобы набирать очки. Fiit Points зарабатывают во время основной тренировки, а не во время разминки. Устройство Fiit также будет отслеживать общее количество повторений.

Личный рекорд — это наибольшее количество повторений, выполненных во время определенного упражнения (например, наибольшее количество отжиманий, которые выполнили за 40 секунд).

3. Послеродовые тренировки. В ноябре 2019 года компания Fiit запустила свой четырехнедельный четырехступенчатый план послеродовых тренировок — Fiit Mum. Основное внимание на 1 этапе уделяется исцелению и восстановлению тела с помощью занятий йогой, пилатесом. Затем постепенно вводится сопротивление, через силовые тренировки и уроки кардио с низким уровнем воздействия, для наращивания функциональной силы и повышения уровня энергии.

4. Пользователи могут пригласить родственников, друзей, коллег на закрытую тренировку в режиме реального времени.

Монетизация этой платформы (подписка):

- Ежемесячно - 20 фунтов в месяц;
- Ежеквартально - 45 фунтов, 15 фунтов каждые 3 месяца;
- Ежегодно - 120 фунтов стерлингов в год [2].

Главное преимущество этой платформы в том, что выбирая любую подписку, есть возможность пройти 14-дневную бесплатную пробную версию.

Рассмотрев эти сервисы, можно заметить, что они имеют схожие бизнес-модели, даже при ориентированности на разную аудиторию, что обусловлено спецификой отрасли, необходимостью реализации некоторых базовых функций практически в каждом продукте, а также не такому большому выбору вариантов монетизации сервисов цифрового фитнеса, среди которых можно выделить типичные:

- Всплывающая или иная реклама.
- Подписочная модель или единоразовая покупка.
- Платные дополнительные функции;
- Партнёрский маркетинг.

Вышеперечисленное опишем более подробно.

Показ рекламы пользователям — одна из самых распространённых моделей монетизации. Существует два варианта ее реализации:

– Заключить договор с производителем, например спортивного питания, или одежды для тренировок, и выпускать свой продукт под его брендом.

– Транслировать рекламу с помощью рекламных сетей.

Подписка. Можно сделать покупку единоразовой или предложить пользователям абонемент на конкретный срок с предоплатой за предполагаемый период использования. Подписочная модель монетизации — самая доходная из всех, если рассматривать долгосрочный период.

Платные функции. Основной функционал приложения — бесплатно. Дополнительные востребованные пользователями сервисы — только за отдельную плату. Это может быть и персональный тренировочный план, и личные занятия с тренером, и целые наборы услуг подобного рода.

Партнёрский маркетинг. Клиенты приводятся по реферальной ссылке в онлайн-магазины спортивных товаров, и владелец фитнес-приложения получает свой процент от каждого приведенного покупателя [3].

По совокупности этих особенностей вполне возможно составить усредненную бизнес-модель крупного фитнес-сервиса (рис. 1-2):

<u>Ключевые партнеры</u>	<u>Основные виды деятельности</u>	<u>Ценностные предложения</u>	<u>Отношения с клиентами</u>	<u>Потребительский сегмент</u>
<p>Производители:</p> <ul style="list-style-type: none"> гаджетов; спортивной одежды; инвентаря; биологических активных добавок 	<ul style="list-style-type: none"> Различные направления тренировок Объединения с сервисом аренды тренажеров Реклама 	<ul style="list-style-type: none"> Программа лояльности Пробный бесплатный доступ для клиентов Статьи и видео на темы ЗОЖ, питания, психологии чек-листы для ежедневного выполнения упражнений Фитнес для пожилых людей Носимые устройства и датчики Фотосесии для клиентов 	<ul style="list-style-type: none"> Онлайн чат с клиентами Консультация с диетологами, психологами Подарочные сертификаты 	<ul style="list-style-type: none"> Женщины Мужчины <p>В возрасте от 16 и старше</p>
	<p><u>Ключевые ресурсы</u></p> <ul style="list-style-type: none"> Разработчики ПО Собственный контент, разработка 		<p><u>Каналы</u></p> <ul style="list-style-type: none"> Онлайн-трансляции через Веб-сайт Приложение Соцсети 	

Рисунок 1 - Основные элементы бизнес-модели сервиса

<u>Структура затрат</u>	<u>Потоки доходов</u>
<ul style="list-style-type: none"> Затраты на рекомендации, НИОКР и искусственный интеллект Разработка ПО и системы безопасности для контента Обратная связь Доставка тренажерного оборудования 	<ul style="list-style-type: none"> Подписки (стартовый, базовый, основной, расширенный) Доходы от рекламы Доходы от онлайн-марафонов и т.д

Рисунок 2 – Структура затрат и потоки доходов

Также выделим основные компоненты платформы для фитнеса, которые сегодня встречаются повсеместно:

1. Конструктор календарей для клиента и для группы, используя разнообразные виды активностей.
2. Расписание занятий (можно выбрать любое направление).
3. Всплывающие уведомления.
4. Акции.
5. Новости.
6. Личный кабинет пользователя, доступный на всех устройствах.
7. Рецепты здорового меню. Питание — одна из самых трудных сторон здорового образа жизни. Составление программы питания исходя из потребностей и предпочтений клиента.
8. Информация о тренерах и описание занятий.
9. Программа лояльности, включающая:
 - начисление баллов клиентам за различные действия;
 - возможность группового начисления баллов;
 - каталог вознаграждений (заявка на получение приза доступна прямо из приложения);
 - реферальная программа «приведи друга»;
 - фотосесии для клиентов;

10. Форма обратной связи. Онлайн-чат с возможностью обсудить любые потребности, достижения и другие вопросы;
11. Вкладка «отзывы». Каждый клиент может написать отзыв, а так же разместить свои фотографии/видео «до» и «после»;
12. Продажа дополнительных услуг. Фитнес-трекеры, смарт-часы и т.д. Эти устройства могут отслеживать различные показатели жизнедеятельности организма.
13. Контроль клиентского прогресса тренерами [4].

Предположим, что платформа предлагает тренировки для всех уровней подготовленности клиентов. Тогда ключевые участники сервиса:

1. Провайдеры сервиса – управляют им, определяя условия и правила пользования платформой.
2. Провайдеры инфраструктурных решений – предлагают элементы инфраструктуры для платформы.
3. Исполнители услуг – тренеры.
4. Партнеры платформы – производители товаров или услуг, которые контактируют с потребителем посредством сервиса. В данном случае это производители: гаджетов, спортивной одежды, спортивного инвентаря, спортивного питания.
5. Пользователи – потребители предложения: женщины и мужчины возраста от 16 лет [5].

Резюмируя, можно сказать, что усредненная современная фитнес-платформа включает в себя такие цифровые инструменты, как: создание различных программ тренировок и меню; консультации с тренерами, диетологами, психологами, развитие здоровых привычек (ежедневные задания и статьи на тему образа жизни, чек-листы для ежедневного выполнения упражнений и т.д.). С точки зрения монетизации платформы, наиболее распространенной моделью является подписная модель. Основными потребителями платформы фитнеса являются мужчины и женщины (возрастные группы – от 16 и старше), имеющие у себя доступ к интернету.

Список литературы

- [1] Цифровая платформа фитнеса 8 fit. – URL: <https://8fit.com/>
- [2] Цифровая платформа фитнеса Fiit/ – URL: <https://fiit.tv/>
- [3] Qmobi: мобильный маркетинг //Фитнес-приложения: какие бывают и как монетизируются. – URL: <https://zen.yandex.ru/media/id/5bee94ac7c03d700aa4e5464/fitnesprilojenia-kakie-byvaiut-i-kak-monetiziruiutsia-5c88c44ed1aa0c00b27ef508>
- [4] Система автоматизации Mobifitnes //Мобильное приложение для спортивных студий и фитнес-клубов. – URL: <https://new.mobifitness.ru/app>
- [5] Рындина С.В. / Бизнес-модели цифровой экономики: учеб.-метод. пособие– Пенза : Изд-во ПГУ, 2020. – 68 с.

BUSINESS MODELS FOR DIGITAL FITNESS SERVICES

Annotation

The article discusses the business models of popular digital fitness services such as 8 fit and Fiit, highlights their distribution models and target audience.

The general features of fitness services are also highlighted, and on their basis an average business model is described, the features and elements of which are characteristic of most modern products in this industry.

Key words: digital fitness, workouts, apps, technology, fitness industry, business model.

TOLMACH ARTEM NIKOLAEVICH

Department of digital economy, Penza state University, 40 Krasnaya str., Penza, 440026, e-mail: fagotkogot@mail.ru

HUSYAINOVA ZULFIYA RAVILEVNA

Department of digital economy, Penza state University, 40 Krasnaya str., Penza, 440026, e-mail: zulfiya199@yandex.ru

МИHAJLOV ARTEM IGOREVICH

Department of digital economy, Penza state University, 40 Krasnaya str., Penza, 440026, e-mail: artemdit98@gmail.com