

Секреты успеха в индустрии досуга

ОСНОВЫ

На рынке по организации досуга существует огромное разнообразие бизнес-концепций. Решение о применении той или иной концепции основывается на рассмотрении нескольких факторов. Следующие важные и влияющие на конечный результат факторы являются основой для успешного развития спортивно-оздоровительного центра:

Каждый бизнес имеет свои правила

Каждый супермаркет имеет похожую структуру. Любой рынок основывается и опирается на определенные правила и опыт. Такие правила также существуют и для рынка досуга. Эти правила направлены на уменьшение эксплуатационных затрат и максимизацию доходности.

Это долгосрочные инвестиции

Πάντα ῥεῖ - все течет - знаменитый греческий философ Гераклит сказал своей аудитории: «*Только стабильность меняется*». Поэтому рынок досуга является хорошим примером: инвестиции в рекреационный объект являются долгосрочными.

Концепция успешного спортивно-оздоровительного центра учитывает не только текущую ситуацию на рынке, но также предлагает решения, как оставаться успешным в условиях динамично развивающегося рынка в долгосрочной перспективе.

Влияние общества на концепцию досуга

Большинство клиентов предпочитают объекты с «Характером единого сообщества» (*Community Character*). В последнее время потребность людей в общении стала больше, чем необходимость просто заниматься спортом. Социальные тенденции, такие как изоляция и демографические изменения, обеспечили четкое представление о том, как удовлетворить потребности клиентов.

Составляющие успешной бизнес-концепции

Пункты, указанные выше, являются основой. Необходимо также рассмотреть наиболее важные компоненты успешной концепции для данного вида бизнеса:

Местоположение

В дополнение к анализу общезначимых факторов расположения объекта, его стоимость будет в значительной степени определять его концепцию. Успешные концепции столичных регионов не являются успешными в сельской местности, и наоборот. Таким образом, стоимость недвижимости в значительной степени определяет набор возможных предложений и услуг на объекте.

Предложения

Каждый вид спорта имеет свои конкретные целевые группы. Таким образом, основное внимание должно быть привлечено к созданию синергии и взаимодополняющих эффектов между предлагаемыми услугами. При составлении списка предложений желательно создавать гендерно сбалансированные занятия.

Архитектура

После того, как идею «отольют в бетоне», архитектурные изменения, с экономической точки зрения, будут практически невозможны. Поэтому архитектурное проектирование является основой для неудачи или успеха всего проекта. Важные моменты, которые необходимо учитывать при планировании архитектурного воплощения объекта:

а) оптимальный размер объекта

Область строительства должна быть выбрана так, чтобы обе зоны – активная (спорт) и восстанавливающая (отдых) – создавали единое сообщество. Размер объекта определяется, в первую очередь, количеством необходимого пространства для каждого выбранного вида занятий, а также соотношением между прибыльными и некоммерческими зонами объекта.

б) инфраструктура и планирование

Успешные спортивно-оздоровительные центры основаны на строгих правилах планирования инфраструктуры и составления расписаний занятий.

в) гибкость для дальнейшего развития

Для того, чтобы своевременно реагировать на будущие разработки на динамично-развивающемся рынке по организации досуга, архитектура объекта должна обеспечивать максимально возможную гибкость.

Инвестиции

«Инвестируйте деньги туда, где они будут генерировать прибыль». Опыт показал: сложная архитектура, как правило, не ведет к более высокой прибыли. Расходы на персонал и техническое обслуживание, также как и налогообложение должны быть подвергнуты интенсивному анализу.

Операционные расходы

Спортивные центры, как правило, включают в себя энергетически затратные зоны, такие как бассейны, душевые и СПА. Во времена растущих затрат на энергию, всеобъемлющая концепция энергосбережения имеет важное значение.

Концепция управления

Успешные управленческие концепции являются клиенто-ориентированными, с так называемым «Характером единого сообщества» на каждом отдельном участке объекта. Цель состоит в том, чтобы создать место для общения внутри объекта, также известное как «Третье место». Помимо работы и дома, «третье место» позволяет ежедневно получать опыт и удовольствие от социальных контактов.

Остались вопросы?

Обратитесь в

КОРТТЕК КОНСАЛТИНГ!