РЕФЕРАТ

Бакалаврская работа по теме: «Разработка мероприятий по реализации фитнес - услуг на примере гостиницы «Ажур» г. Шарыпово» содержит 93 страниц текстового документа, 9 таблиц, 12 рисунков, 26 использованных литературных источников.

ОСНОВНЫЕ И ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ ФИТНЕС - УСЛУГИ, ФИТНЕС – УСЛУГИ ПРИ ГОСТИНИЦЕ, РЫНОК ФИТНЕС-УСЛУГ В РОССИИ, РЫНОК ФИТНЕС-УСЛУГ В Г.ШАРЫПОВО И Г. КРАСНОЯРСК, МЕРОПРИЯТИЯПО РЕАЛИЗАЦИИ ФИТНЕС-УСЛУГ.

Целью бакалаврской работы является разработка мероприятий по реализации фитнес – услуг на примере гостиницы «Ажур» г. Шарыпово. В соответствие с поставленной целью решались следующие задачи:

- определить особенности фитнес - услуг;
- изучитьклассификациюфитнес – услуг, согласно государственному стандарту;
- исследовать рынок фитнес - услуг в России, г. Красноярск, г. Шарыпово;
- исследовать рынок фитнес – услуг при гостиницах в г. Красноярске и г. Шарыпово;
- дать характеристику предприятия, на базе которого предполагается реализация мероприятий фитнес - услуг на примере гостиницы «Ажур» г. Шарыпово»
- разработать мероприятия по реализации фитнес - услуг на примере гостиницы «Ажур».

Объектом исследования являются фитнес – услуги гостиницы.

Методы исследования: теоретический анализ литературных источников по теме исследования; метод наблюдения и сбора информации, метод интервью с представителями фитнес - центров, метод сравнения и квалификации.

Результатом бакалаврской работы станутразработанные мероприятия по реализации фитнес - услуг на примере гостиницы «Ажур» г. Шарыпово.

СОДЕРЖАНИЕ

Введение.....5

1 Литературный обзор 8

1.1 Особенности фитнес - услуг. 8

1.2 Классификация фитнес -услуг 10

1.3 Особенности предоставления услуг фитнес – центрами при гостиницах 23

1.4 Квалификационные требования, предъявляемые к персоналу фитнес-центра гостиницы 26

1.5 Состояние и перспективы развития рынка фитнес – услуг в России 29

1.6 Состояние и перспективы развития рынка фитнес – услуг в г. Красноярск 32

2 Анализ рынка фитнес – услуг при гостиницах в г. Красноярск и г. Шарыпово ..... **Ошибка! Закладка не определена.**

2.1 Анализ рынка фитнес –услуг при гостиницах в г. Красноярск**Ошибка! Заклад**

2.2 Анализ рынка фитнес - услуг города Шарыпово**Ошибка! Закладка не определ**

2.3 Анализ рынка фитнес - услуг при гостиницах города Шарыпово**Ошибка! Закл**

3 Мероприятия по реализации фитнес – услуг на примере гостиницы «Ажур» г. Шарыпово..... **Ошибка! Закладка не определена.**

3.1 Характеристика гостиницы «Ажур» .....**Ошибка! Закладка не определена.**

3.2 Разработанные мероприятия по реализации фитнес - услуг в гостинице «Ажур» .....**Ошибка! Закладка не определена.**

3.3 Разработанные мероприятия по реализации основных фитнес – услуг на примере гостиницы «Ажур» .....**Ошибка! Закладка не определена.**

3.4 Разработанные мероприятия по реализации дополнительных услуг фитнес - центра при гостинице «Ажур» .....**Ошибка! Закладка не определена.**

Заключение 38

Список использованных источников 40

Приложение А ..... **Ошибка! Закладка не определена.**

Приложение Б ..... **Ошибка! Закладка не определена.**

ВВЕДЕНИЕ

В развитых странах с ростом общественного богатства сокращаются расходы на питание и предметы роскоши в структуре общих потребностей граждан, а растет доля расходов на туризм и организацию свободного времени, отдыха. Возможность заниматься спортом в отеле уже давно стала неотъемлемой частью гостиничного сервиса. Напряженный ритм жизни, все возрастающие психо-эмоциональные нагрузки, малоподвижный образ жизни заставляют заботиться о здоровье каждого. Проводя все больше и больше времени в командировках, наши современники нуждаются в условиях, максимально приближенных к домашним, в том числе, в отношении фитнес услуг – снять напряжение прекрасно можно и в фитнес-центре.

Предприятия гостевого бизнеса в борьбе за клиента предлагают все большее разнообразие фитнес - услуг, делающих отдых активным, разнообразным, полезным и интересным. Спортивные площадки, спортивное снаряжение, услуги команды тренеров, организующих досуг отдыхающих, становятся нормой ведения гостевого бизнеса, без соблюдения которой успех невозможен [8].

В западных странах все больше людей значительную часть своего свободного времени отдают занятию спортом: в Германии - около 40%, в США - примерно 60% населения. По данным Российского мониторинга экономического положения и здоровья населения, который ежегодно проводит Институт социологии РАН совместно с Институтом питания РАМН и Университетом Северной Каролины (США), россияне - одна из самых неспортивных наций в мире[7].

Несмотря на общуюнеспортивность населения России, рынок фитнес-услуг в стране неуклонно растет. Агентство маркетинговых и социологических исследований MagramMarketResearch оценивает его объем в 200 млн. долл. в год. Расширение международных связей и развитие рынка

гостевых услуг в мировом сообществе расставляет новые акценты и приоритеты в отечественном гостевом бизнесе и востребованности предоставляемых услуг[10].

Актуальность данного исследования в области организации фитнес работы в гостевом бизнесе обусловлена увеличением объема рынка гостевых услуг, превращения его в один из самых прибыльных, а следовательно, и конкурентных видов бизнеса, необходимостью в конкурентных условиях искать и реализовывать лучшие управленческие решения, внедрять новые формы услуг, совершенствовать управление в сфере гостеприимства. Развитие рыночных отношений ставит новые задачи, предъявляет более высокие требования к управлению качеством обслуживания, требует уделять больше внимание расширению перечня услуг, организации досуга.

Предполагаемые методы исследования: теоретический анализ литературных источников по теме исследования, метод наблюдения и сбор информации, метод сравнения и квалификации.

Работа выполнена на основе информации, полученной из учебной и научной литературы отечественных и зарубежных авторов, а также из других источников: сети Internet, периодических изданий, средств массовой информации, статистических источников.

Целью бакалаврской работы является разработка мероприятий по реализации фитнес – услуг на примере гостиницы «Ажур» г. Шарыпово. В соответствие с поставленной целью решались следующие задачи:

- определить особенности фитнес – услуг;
- изучитьклассификациюфитнес – услуг, согласно государственному стандарту;
- исследовать рынок фитнес - услуг в России, г. Красноярск, г. Шарыпово;
- исследовать рынок фитнес – услуг при гостиницах в г. Красноярске и г. Шарыпово;

- дать характеристику предприятия, на базе которого предполагается реализация мероприятий фитнес - услуг на примере гостиницы «Ажур» г. Шарыпово»
- разработать мероприятия по реализации фитнес - услуг на примере гостиницы «Ажур».

Объектом исследования являются фитнес – услуги гостиницы.

Методы исследования: теоретический анализ литературных источников по теме исследования; метод наблюдения и сбора информации, метод сравнения и квалификации.

Результатом бакалаврской работы станут разработанные мероприятия по реализации фитнес - услуг на примере гостиницы «Ажур» г. Шарыпово.

1Литературный обзор

1.1 Особенности фитнес – услуг

Термин услуга- деятельность по созданию блага, которая отличается таким особенностями как неосязаемость, несохраняемость, непостоянство качества и неотделимость от источника. Эту специфику имеют услуги, которые предоставляются гостиницами: услуги питания, размещения, безопасности и так далее.

Фитнес-услуга - деятельность исполнителя услуг по удовлетворению потребностей потребителя в формировании, поддержании и укреплении здоровья, физической реабилитации, достижении спортивных результатов, услуги по организации и проведению физкультурно-оздоровительных и спортивно-зрелищных мероприятий [3].

Для фитнес- услуг определение «услуга» верно только частично. Следует пояснить это следующим образом.

1. Неосязаемость фитнес - услуги. При рассмотрении потребностей человека в фитнес – услуге, следует отметить, что потребительский спрос предъявляется на процедуры по омоложению и оздоровлению, по коррекции фигуры и снижению веса, на создание знакомств и общение. Достигнуть эти цели можно прибегнув к затратам физической и умственной энергии большой интенсивности. Достижение таких запланированных результатов не является неосязаемым, достается без каких-либо усилий.Фитнес –услуга, предоставляемая при средстве размещения , которая состоит из консультаций специалистов, предоставления средств тренировки специализированного оборудования в единстве с персональной работой клиента, является не только осязаемой, но и носит потенциал сильных ощущений.

2. Несохраняемость фитнес- услуг. Данная особенность также не является типичной для услуг фитнес- центров гостиниц. Клиент, который

прошел цикл занятий, тренировок, не только делает свое здоровье и внешний вид лучше, приобретает силу и гибкость, он также создает на будущее некий резерв здоровья и энергии. Таким образом, фитнес- сервис имеет абсолютно определенное олицетворение, что возможно определить физическими и антропологическими параметрами. Данное состояние, выступающее итогом фитнес- услуги сохраняется на протяжении нескольких месяцев уже после абсолютной остановки уроков. Сохранность фитнес - услуг наблюдается и в варианте дополнительного бизнеса. Отдельные фитнес - центры дают своим клиентам вероятность получать записи разных видов фитнес- процедур с нужными объяснениями и консультациями. Ряд видео, смонтированный в единый фильм (или серию фильмов), является для клиентов, стремящихся овладеть конкретными элементами самостоятельно, превосходным подспорьем. Помимо этого, аналогичные видеоматериалы прекрасно осуществляют роль косвенной или прямой рекламы.

3. Неотделимость фитнес- услуги от источника. Доля клиентов фитнес-центров гостиниц пребывают на обучение определенного инструктора и готовы работы лишь с ним и ни с кем иным. Для данной группы потребителей положение о неотделимости услуги от источника является точно верным. Но большая доля потребителей без особых противоречий занимается под управлением нескольких инструкторов , которые взаимно замещают либо дополняют друг друга. В данном случае условие неотделимости слуги от источника выполняется лишь отчасти и с ремарками[20].

Ассортимент фитнес –услуг при гостинице будет находиться в зависимости, в частности, от звездности, бренда, месторасположения и ориентированности гостиницы, занимаемой ей площади, и отих востребованности. В соответствии с рекомендациями Всемирной туристской организации (ВТО) в отелях уровня 4 и 5 звезд обязательно должны быть и оздоровительный центр(тренажерный зал, фитнес-центр),сауна,

плавательный бассейн. Невзирая на то, что эти рекомендации являются лишь рекомендательными, гостиницы стремятся им следовать, беспокоясь о собственном имидже. Случается, что отель, обладающий комфортностью 3 звезды, оказывает ряд услуг (в частности фитнес -услуг), характерных для категории более высокой звездности. При этом стандарты могут иметь существенные различия даже в отелях одной сети[7].

Малые гостиницы (до 50 номеров) имея небольшую площадь и не имея каких-либо определенных фитнес –сооружений (например, плавательного бассейна) могут входить в категорию 4-5 звезд.

Рассмотренные характерные черты фитнес – услуг дают возможность заявить об их специфическом характере и различиях с другими услугами, предоставляемыми гостиницами, особым содержанием. Помимо того, фитнес- услуги воспринимаются потребителями ровно как высококачественными не в отрыве от общего антуража фитнес- центра и самой гостиницы, а как целостная, единая композиция впечатлений. И конечно же нужно учитывать главную особенность- фитнес- услуги непосредственно касаются здоровья и жизни человека.

1.2Классификация фитнес-услуг

В соответствие с ГОСТ Р 56644-2015 «Услуги населению. Фитнес-услуги. Общие требования» основные и дополнительные включают в себя набор услуг, различающихся их по назначению. Подробная классификация представлена на рисунке 1.

Рисунок 1 – Классификация фитнес –услуг в соответствии с ГОСТ Р 5664-2015

Основные фитнес - услуги

Основные- это услуги, встречающиеся в подавляющем большинстве предприятий, реализующих фитнес – услуги включают в себя определенные мероприятия, которые представлены в таблице 1[3].

Таблица 1- Основные фитнес- услуги и мероприятия

Основная услуга	Мероприятия
Организация и проведение тренингов и физкультурно-оздоровительных занятий	самостоятельные и персональные (с тренером) занятия в тренажерных залах; групповые занятия по расписанию в зонах групповых программ и в фитнес-студиях; индивидуальные занятия в залах по предварительной записи по индивидуальным программам; групповые занятия в аква-зоне по расписанию; индивидуальное обучение плаванию; фитнес-тренировки и занятия на открытом воздухе
Организация и проведение спортивно- зрелищных мероприятий	организацию фитнес-соревнований в группах; спортивные, развлекательные и оздоровительные мероприятия для потребителей фитнес-услуг, в т.ч. фитнес-конвенции, фитнес-саммиты, кроссы, марафоны, турниры по спортивным видам спорта, состязания по единоборствам, танцевальные конкурсы; показательные выступления ведущих спортсменов и представителей спортивных организаций; организацию досуга различных видов с учетом особенностей предоставляемых фитнес-услуг, в т.ч. культурно-массовые мероприятия, детские и взрослые спортивные праздники, развлекательно-игровые занятия
Игровые виды спорта	Игровые виды спорта организуют и предоставляют в оборудованных для этого помещениях объекта фитнеса, отвечающих избранному виду спорта, или на открытом воздухе на специально оборудованных или приспособленных площадках
Предоставление помещений для фитнеса	использование тренажерных залов, оборудованных для проведения фитнес - занятий соответствующих видов; использование объектов фитнеса для оздоровительного отдыха и спорта; пользование (прокат) спортивным оборудованием (тренажерами, снарядами, инвентарем)

Окончание таблицы 1

Основная услуга	Мероприятия
Образовательные, информационные и консультативные услуги в сфере фитнеса	предоставление информации о структуре и содержании фитнес - услуг (через Интернет-связь, средства массовой информации, рекламу и прочее); консультационное сопровождение фитнес - услуг (услуги сервис-менеджера); консультации по построению и содержанию занятий и тренировочных процессов по фитнесу, спортивным и танцевальным направлениям; консультации потребителей фитнес - услуг специалистами по вопросам, связанным с оказанием фитнес - услуг, исключающим вред различной степени тяжести или нарушение здоровья, а также получение травмы; консультации специалистов по проведению медико-восстановительных мероприятий и фитнес –тестирования потребителей; разработку индивидуальных и групповых рекомендаций по режиму занятий для потребителей фитнес-услуг, в т.ч. программ персонального тренинга; профессиональную подготовку (переподготовку) и повышение квалификации в области фитнес-услуг в соответствии с положениями; консультации специалистов в области питания (врача-диетолога и пр.) по вопросам рационального режима питания и приема пищевых добавок, витаминно-минеральных комплексов для потребителей фитнес-услуг
Фитнес- услуги для детей	Реабилитационные, оздоровительные и соревновательные фитнес-услуги для детей различного возраста предоставляют в специализированных детских фитнес-клубах или в отделах (департаментах) детского фитнеса фитнес-клубов. При их отсутствии отдельные элементы детских фитнес-программ могут предоставляться в комнатах досуга для детей (в детских игровых комнатах)

Наибольший упор владельцы предприятий, оказывающих фитнес – услуги, делают на услугу по организации и проведении тренингов и физкультурно- оздоровительных занятий, которая включает в себя ряд мероприятий, как было изложено выше.

Данная основная услуга в большинстве случаев предоставляется в тренажерном зале фитнес – центра. Тренажерный/фитнес зал - это специальное (-ые) помещение, оборудованное приспособлениями (тренажерами, инвентарем и т.п.) для физических упражнений, с разделенными по типу занятий зонами:

-кардио-зона- представлена беговыми дорожками, степ-тренажерами, велотренажерами и т.п. жиросжигающей и опорно-двигательной техникой;

-силовая зона-представленасиловыми тренажерами, блочными устройствами, широко- размерным гантельным рядом, штангами и т.п.[9].

Основная услуга по организация и проведение тренингов и физкультурно- оздоровительных занятий включает мероприятия по организации самостоятельных тренировок и групповых программ[3]. Виды программ представлены на рисунке 2

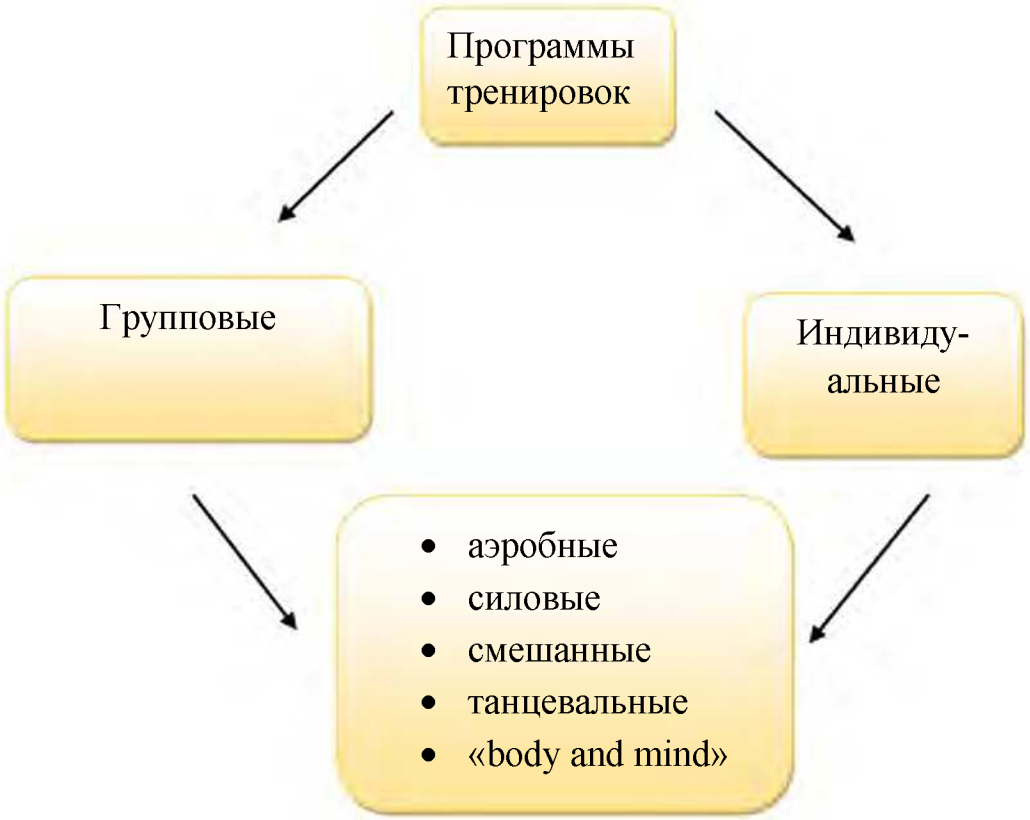

Рисунок 2 - Вид программ тренировок, входящих в состав основной фитнес – услуги

Для каждого отдельного предприятия, предоставляющего фитнес – услуги, ассортимент услуг и программ различен.

Групповыетренировки проводятся одним или двумя тренерами для группы людей. Минус состоит в том, что инструктор не имеет возможности детально прорабатывать упражнения и следить за правильностью выполнения каждого человека из группу. Плюс – это атмосфера группы. Ярким представителем такого направления может стать Crossfit.

Персональная тренировка рекомендуется:

– всем клиентам на начальном этапе тренировок в клубе;

– женщинам в послеродовой период;

– клиентам в реабилитационный период после перенесенных травм;

– всем, кому самостоятельные тренировки не дают результата, кому необходим выход на новый уровень нагрузки

Можно тренироваться как индивидуально с тренером, так и попробовать сплит-тренировки, которые проводятся для двух человек одновременно под руководством одного тренера. Сплит-тренировка несет элемент соревнования, порой более эффективна, так как мотивирует к достижению высоких результатов, занятия проходят динамично, интересно и эмоционально[9].

Форматов различных групп тренировок сейчас большое количество, ниже представлены наиболее распространенные, которые встречаются в большинстве фитнес – центров:

1. Силовые тренировки

Можно встретить такие названия как bodyshock, bodysculpt, supersculpt.В каждом отдельном фитнес – центре описание тренировки будет различным. Скульпт-что это силовое занятие направленно на проработку всех групп мышц.

То есть упражнений, подходов будет много, они будут весьма различными, так как должны быть задействованы все группы мышц, а следовательно энергии будет тратиться очень много. Если клиент пришел на данную тренировку впервые, то вес, с которым он будет делать упражнения, должен быть небольшим, при этом необходимо внимательно слушать инструктора и наблюдать за ним. Важную роль здесь играют правильная техника при выполнении упражнений, для того, чтобы избежать травм.

Upperbody(верх тела) -тренировки с весом, направленные на укрепление такой группы мышц как руки, спина и грудь.

Lowerbody (низ тела) - упор в данной тренировке идет на мышцы ног, ягодиц и брюшного пресса.

ABS(Abdominalbackspine) – в результате таких занятий происходит проработка мышц брюшного пресса, которые сочетаются с упражнениями на проработку мышц спины, развитие гибкости.

На силовых занятиях всегда используется дополнительное оборудование (штанги, гантели, грузы), поэтому персоналу нужно тщательно следить за тем, какой вес берет клиент для выполнения упражнений [10].

2.Кардио тренировки

Step. Тренировки проводятся с использованием специальной степ-платформы. Здесь важно выбирать уровень по себе, поскольку в стандартных программах не для новичков темп очень быстрый, соответственно человек, который пришел впервые может просто запутаться. У степа, как правило, бывает три уровня, начальный, средний, сложный. Занятия на степ платформе могут сочетаться и силовыми нагрузками. Так появился StepandSculpt, который является уже смешанным форматом.

Аэробика, как и степ, различается по уровню сложности. Разучив базовые движения аэробики можно переходить на следующий уровень. Аэробика это как танец, только проще. На занятиях разучивается связка– последовательный набор движений (каждый раз новая). Занятия, как степ, так и простой аэробикой проходят под веселую ритмичную музыку и хорошо повышают настроение.

Зумба фитнес. Это направление также можно отнести к аэробике, только в движениях очень много элементов латиноамериканских танцев, а также могут встретится элементы любых популярных танцевальных направлений. Еще одно отличие: связки разучиваются не как на аэробике. Каждое занятие это набор из нескольких танцев, которые повторяются с инструктором сразу, поскольку движения довольно просты и повторяются очень часто. Тренировка в стиле зумба проходит легко и непринужденно, здесь приходится заучивать движения, нужно просто повторять то, что делает тренер. Занятия зумбой дают много положительных эмоций[16].

3.Смешанные программы предполагают сочетание элементов программ кардио и силовая.

Функциональный тренинг. На этом занятии чаще всего используется только свой вес, но не всегда. Основной особенностью является то, что выполняя упражнения максимально задействуется одновременно очень большое количество разных групп мышц. На этом занятии так же нужно быть внимательным и следить за всеми указаниями тренера, так как одно упражнение может содержать в себе много движений.

Круговая тренировка. Каждое занятие состоит из выполнения кругового набора упражнения. Например, приседание, отжимание, прыжки, приседание, упражнения на пресс. При их последовательном выполнении прорабатываются все группы мышц. То есть занятие проходит так, что выполняется одно упражнение за другим по кругу, и так несколько кругов.

Интервальная тренировка. Суть интервальной тренировки заключается в чередовании интервалов с высокой и низкой интенсивностью физической нагрузки. Как правило, упражнение выполняется не определенное количество раз, а столько, сколько надо, пока не закончилось время, за которым следит тренер и дает команды о начале и завершении выполнения упражнения[13].

Тайский бокс. Тренировка сочетает в себе хореографию и выполнение различных ударов руками и ногами, среднее между аэробикой и боксом. При этом хорошо тренируются все группы мышц, кроме того данный вид нагрузки хорошо помогает снять психологическое напряжение.

4.Bodyandmind(разумноетело).

Пилатес. Особенностью данной тренировки является то, что все движения делаются плавно и осознанно, здесь исключено выполнение прыжков или использование тяжелых гантелей, в прочем как и на всех занятиях «bodyandmind». Но при этом выполняя упражнения правильно и четко следуя инструкциям тренера, также возможно хорошо проработать все

группы мышц. Основной упор делается на мышцы «кора»- это мышцы пресса, спины и ягодиц. Пилатес хорошо помогает исправить осанку.

Йога. Существует просто огромное количество направлений йоги. Если клиент только пробует это направление, а фитнес – центр предоставляет много направлений, то лучше всего посоветовать ему базовую хатха йогу. Здесь он сможет разобраться с основными асанами йоги (позами йоги), научится правильно дышать и удерживать себя в асанах, и можно будет двигаться дальше. Йога- это огромный мир, йога- это образ жизни[24].

Стретчинг. На этой тренировке выполняются упражнения для улучшения гибкости тела. Для новичков должно предлагаться специальное оборудование, для упражнений в легком варианте. Важно удерживать позы нужное время. Исключена острая боль, максимум может возникнуть неприятное ощущение в мышцах, но оно должно быть терпимым[17].

Суставная гимнастика. Тренировка направлена улучшение подвижности суставов. Это также выполнение упражнений на растяжку, но к ним добавятся динамические упражнения, которые способствуют улучшению подвижности суставного аппарата[23].

5. Танцевальные направления.

Восточные танцы.

Танец живота, восточный танец, беллиданс (bellydance) — все это названия танцевальной техники, известной на Востоке с древности и неразрывно связанной с его музыкой и культурой. Сегодня ее используют и в качестве фитнеса (с целью оздоровления и поддержания хорошей физической формы), и в рамках танцевально-двигательной терапии (для повышения самооценки женщины, развития ее женственности). Восточный танец отличается плавностью движений, наличием характерных трясок бедрами, животом и грудью, эффект от которых сравним с вибромассажем.

Беллиданс - идеальный выбор для сформировавшейся женщины, в том числе с лишним весом. Важно контролировать нагрузку на сердце (с помощью напульсника) и мышцы.

Плюсы. Во время танца задействованы практически все группы мышц, что способствует формированию линии талии и бедер, высокой груди. Пластические и вибрационные движения улучшают кровообращение, а это препятствует образованию целлюлита. Повышается гибкость тела и координация движений, благотворно влияние и на репродуктивную систему женщины.

Минусы. Жиросжигающий эффект нельзя назвать выраженным - некоторые, наоборот, жалуются на небольшое отвисание. Восточные танцы не рекомендуют при гинекологических обострениях, а также сердечно-сосудистых заболеваниях, проблемах с позвоночником и плоскостопии.

Латина

Танцы родом из Латинской Америки и островов (Куба, Доминикана), привлекающие внимание темпераментом и зрелищностью, сегодня популярны во всем мире. Появляются даже стили, адаптированные под их новое «место жительства», - как, например, сальса Лос-Анджелес или Нью-Йорк. Разновидностей латино масса - бальная (джайв, пасодобль, ча-ча-ча, самба, румба), клубная (сальса, меренге, бачата, зук, реггетон). Для каждого из направлений предусмотрены своя техника шага, пластика. Привлекает в них то, что, освоив некую общую базу, можно дальше импровизировать самостоятельно. Пример урока в стиле ча-ча-ча можно увидеть здесь).

Плюсы. Латино повышает общий тонус организма, тренируя сердечно-сосудистую и дыхательную системы, отлично прорабатывает мышцы пресса, бедер, ягодиц, предотвращая развитие целлюлита. Каждый из видов танца делает упор на отдельную группу мышц, поэтому идеально задействовать их в комплексе.

Минусы. При наличии сердечно-сосудистых заболеваний и проблем с опорно-двигательным аппаратом латино противопоказано.

Современные

Это понятие включает в себя множество танцевальных стилей и направлений, непохожих друг на друга. Хотя общий предок у них все-таки есть — модерн-балет, созданный Айседорой Дункан в начале XX века как вызов традиционной, классической хореографии. Популярные же сегодня диско, брейк-данс, хип-хоп, R&B, хастл, фанк, тектоник появились совсем недавно — на рубеже веков. Современные танцы не имеют четких норм и стандартов — им свойственны эклектика, динамика, большое разнообразие движений.

Плюсы. Тренировки проходят в быстром темпе, задействованы все основные группы мышц, что сразу же отражается на фигуре, — она становится стройной, подтянутой, с выраженным мышечным рельефом.

Минусы. Современные танцы травмоопасны, поскольку на продвинутом уровне включают прыжки, сальто, движения на полусогнутых ногах. При этом страдают коленные суставы, и тем, у кого это «слабое звено», лучше выбрать другой вид фитнеса. Проблемы с позвоночником, сердцем, сосудами тоже являются противопоказанием, как и возраст, — это танец молодых, темп под силу энергичным и выносливым [18].

Таким образом, ассортимент основных фитнес – услуг разнообразен, что способствует привлечению большего числа потребителей.

Дополнительные фитнес -услуги

Дополнительные услуги играют немаловажную роль в работе предприятии предоставляющих фитнес - услуги. Будет ли являться данная услуга платной или же входить в стоимость пакета услуг определяется политикой организации предоставляющей данные услуги [22].

Дополнительные услуги также как и основные включают перечень мероприятий, все они представлены в таблице 2.

Таблица 2 – Перечень дополнительных (сопутствующих) фитнес- услуг

Название услуги	Мероприятия
Дополнительная (сопутствующая)	фитнес-тестирование; услуги раздевалок, душевых; предоставление полотенец; предоставление халатов, разовых тапочек, косметических наборов и других средств личной гигиены; предоставление питьевой воды или кулеров с водой; услуги фитнес-бара или услуги предприятий общественного питания других типов; услуги по реализации спортивного питания и пищевых добавок; предоставление фиточаев в ассортименте; гарантированное хранение вещей потребителей услуг, в т.ч. ценных вещей в индивидуальных сейфовых ячейках; услуги солярия; СПА-услуги, в т.ч. криопроцедуры, галотерапия; услуги бань различных видов; услуги массажа; услуги по коррекции пищевого статуса; услуги страхования жизни и здоровья потребителей; услуги салона красоты (парикмахерские и косметические услуги); услуги детской игровой комнаты; услуги прачечной; предоставление парковки для автомобилей потребителей фитнес-услуг; заказ и вызов такси по заказу потребителей; заказ билетов в театры, кино и другие сервисные услуги по заказу потребителей; предоставление беспроводного доступа в информационно-телекоммуникационную сеть Интернет (Wi-Fi)

По статистике дополнительные услуги приносят до 50% от общего дохода фитнес клуба. Основной доход будут приносить продажа абонементов, клубных карт и разовых посещений, но чем шире ассортимент дополнительных услуг, тем лучшие комфортные условия будут создаваться для реализации основных услуг [13].

1.3Особенности предоставления услуг фитнес – центрами при гостиницах

Фитнес – центры классифицируются по видампосещения:

- залы, доступные исключительно постояльцам данной гостиницы. Они обычно занимают небольшую площадь, поскольку высокая проходимость не требуется. Вполне достаточно помещения в 60-80 кв.м., как, например, в гостинице «Гараж» города Красноярска. Эти залы не приносят дополнительной коммерческой прибыли, поскольку обычно право пользования ими включается в стоимость номеров;

- залы при отелях способные обслуживать кроме постояльцев, посторонних клиентов. Наличие подобного центра приносит владельцам гостиницы дополнительный доход, и позволяет подать документы на присвоение отелю четырехзвездочного ранга;

-залы, находящиеся при гостиницах полноценные коммерческие фитнес-центры со всеми соответствующими атрибутами. Они оснащаются достаточным количеством залов для тренировок по различным методикам и видам фитнеса (тренажерный, залы для групповых тренировок, для йоги и т.д.), комплектуются командой квалифицированных тренеров и инструкторов, другими сопутствующими службами (СПА-салон, массажные кабинеты и т.д.). Нередко для организации такого фитнес-центра администрация отеля просто сдает в аренду свои помещения организации, основным направлением деятельности которой является фитнес[13].

Существует разная политика по предоставлению фитнес – услуг клиентам, не проживающим в гостинице. Руководители некоторых гостиниц выступают резко против гостей «со стороны». Управляющие других рассматривают подобные посещения своих фитнес- центров как вероятность извлечения дополнительного дохода. В данном случае для посетителей, не

проживающих в гостинице и пользующихся услугами фитнес –центра определяют плату согласно прейскуранту [7].

Доля гостиниц идет еще дальше и дает возможность всем желающим воспользоваться фитнес – услугами гостиницы, приобретая клубную карту или абонемент на визит. Существует много видов различных клубных карт:

- по длительности посещения фитнес- центра согласно конкретным дня(месяц, полгода, год);

- по числу посетителей (индивидуальная карта, на двоих, семейная и т.д.);

-по времени посещения в течение суток (вечерняя, дневная, утренняя);

-по дням недели (выходные дни, будние и т.д.)[11].

Клиенты, являющиеся владельцами клубных карт, имеют определенные привилегии, нежели гости, посещающие фитнес- центр эпизодически. Наиболее привлекательной является скидка на услуги центра. Число клиентов, являющихся владельцами карт должно быть оптимальным с той целью, чтобы не создавать перегрузку залов и неудобство для основных клиентов (гостей отеля).

В помещениях фитнес –центра располагают стеллажи для предметов личного пользования, полотенец. Для мужчин и женщин предусмотрены разграниченные помещения, в которых обязательно наличие душевых кабин с раздевалками с фенами и сушилками для купальников, туалетов, раковин.

В большинстве случаев обслуживание посетителей фитнес- центров начинается с 7 часов утра и заканчивается в 23 часа вечера, без перерывов работы. Возможна и круглосуточная работа. В обязанности сотрудников входит создание благоприятной атмосферы для отдыха, забота о клиентах. Обязательно наличие двух сотрудников в одну смену, для того, чтобы они могли прерываться на отдых и принятие пищи поочередно, сменяя друг друга.

Весьма комфортно, если отель имеет отдельный лифт, в котором проживающие гости могут попадать непосредственно в фитнес –центр. В данном случае постояльцы могут не иметь опасений быть замеченными в спортивной форме, халате или тапочках другими гостями отеля, так как лифт,проходя мимо всех без исключения этажей, останавливается рядом с центром.

Приятная обстановка – обязательное условие помещений фитнес - центра. Также это хорошее освещение и достаточное свободное пространства между оборудованием. На входе- правила посещения[11].

Для того, чтобы поддерживать высокий уровень чистоты посетителей просят пользоваться тапочками одноразового пользования, руководство должно следить за достаточным их наличием в фитнес – центре. Кроме того могут предоставляться банный халат и средства индивидуальной гигиены.

В большинстве случаевпопасть в помещение фитнес – центра отелей высокого класса можно используя магнитную карту для считывающего устройства замка двери. Клиенты, которые являются постояльцами отеля, могут получить такую карту в обмен на ключ от номера. Работник помещает его в конверт, с пометкой номера комнаты и ключа от шкафчика. Когда гость закончил свою работу в фитнес- центре, происходит обратный обмен. Аналогичная процедура совершается и с клубной картой, предъявляемой гостям, не живущим в гостинице. Лишь с тем отличием, что вместо номера комнаты, указывается номер карты клуба. Сотрудники обязаны владеть точной информацией о том, кто на данный момент находится в фитнес – центре. Это необходимо для верного выставления счетов, а также для того, чтобы передавать срочную информацию, полученную по телефону[22].

Дети до 16 лет имеют возможность посещать фитнес – центр только со взрослыми. Прежде чем посещать плавательный бассейн, рекомендуется принимать душ. Гостям, имеющим волосы большой длины, их завязать или заколоть. В плавательном бассейне запрещается использовать резиновые

лодки, надувные матрацы и другие предметы для водных игр. Также запрещены прыжки с бортов в джакузи и бассейн. Для обеспечения санитарной и гигиенической чистоты воды, в бассейне и джакузи следует быть в купальном костюме либо плавках. Запрещено ставить посуду, столовые приборы, бокалы, фужеры на края бортов. Также в правилах следует напомнить о том, что эта зона является местом для отдыха и здесь нежелательны громкие разговоры между собой и по телефону[7].

В том случае, если произошла преднамеренная порча имущества фитнес –центра, то взимается плата соответствующая материальному ущербу.

Таким образом, существуют различные формы оказания фитнес – услуг при гостинице. Какая форма будет функционировать - определяется владельцами гостиниц и политикой предприятия.

1.4 Квалификационные требования, предъявляемые к персоналу фитнес- центра гостиницы

В штатном расписании гостиниц встречаются различные названия персонала фитнес- центра. Одни отели в своем штате имеют группу тренеров во главе со старшим тренером и одного массажиста. Другие же предпочитают название инструктор и специалист по массажу. В основной же массе отелей не существует узкой специализации согласно осуществлению тех или иных работ, и весь штат фитнес – центра владеет всеми навыками обслуживания клиентов, и массаж не является исключением. В подобных предприятиях обширно используется концепция взаимозаменяемости.

В своей работе персонал фитнес – центра напрямую подчиняется руководителю административно- хозяйственной службы гостиницы. В процессе деятельности работники центра имеют очень тесный контакт со

службой питания гостиницы, прачечной, поэтажным персоналом (супервайзерами и горничными).

Тренеры и инструкторы фитнес – центра гостиницы обязаны знать основные принципы физиологии, психологии и основы формирования персональных фитнес – программ. В их прямые обязанности входит осуществление персональных тренировок, предоставление услуг сервиса, консультация посетителей по вопросу здоровья и фитнеса, групповые тренировки, персональные тренировки.

Квалификационные требования, которые предъявляются к тренерскому составу фитнес – центра гостиницы :

1. Средне – специальное спортивное либо медицинское образование.

2. Владение навыками массажа (стаж деятельности – не менее 2 лет).

3. Владение английским языком на достаточно хорошем уровне, включая специализированный набор слов[1].

Должностные обязанности работников фитнес – центра отеля. Общие положения. Персонал абсолютно всех смен фитнес - центра обязан :

-владеть знаниями оказания первой медицинской помощи;

-владеть квалифицированными навыками массажа;

-вести наблюдение за людьми, находящимися в бассейне, при необходимости оказывать нужную помощь;

-спортивная форма всегда должна выглядеть чистой, выглаженной и опрятной;

-общий внешний вид должен быть аккуратным (у девушек - легкий макияж, минимум украшений, если волосы достаточно длинные - собираются в хвост или косу);

-формировать приветливую и комфортную атмосферу;

-осуществлять контроль за исправностью всего оснащения;

-придерживаться правил техники безопасности и пожарной безопасности;

-проявлять интерес и заботу о посетителях фитнес – центра, оказывать необходимую квалифицированную помощь;

-предоставлять консультации по пользованию помещения и оборудования фитнес – центра;

-иметь навыки составления индивидуальной фитнес – программы;

-осуществлять контроль выполнения гостями правил поведения в фитнес – центре;

-при возникновении какого-либо инцидента, обращаться к руководителю административно- хозяйственной службы;

-сохранять достаточно высокий уровень чистоты помещений фитнес – центра и рабочего места в частности;

-знать прейскурант цен на оказываемые платные услуги;

-обладать навыками, знаниями необходимых для работы компьютерных программ;

-уметь выполнять необходимые кассовые операции;

-уметь вести финансовую документацию;

-осуществлять контроль за ассортиментов продуктов и напитков в баре;

-осуществлять контроль за наличием иных необходимых предметов для осуществления профессиональной деятельности;

-продвигать услуги фитнес – центра за счет рекламы;

-осуществлять профессиональную рабочую деятельность в соответствии со стандартами облуживания в данном фитнес – центре;

-принимать участие в обучении внутри предприятия;

-заниматься обучением новых работников фитнес – центра;

-сохранять дружелюбные отношения с работниками других служб отеля, оказывать взаимопомощь [1]

В фитнес – центрах гостиниц высокого класса в одну смену должно трудится по два работника. Хорошим вариантом считается, когда один из сотрудников занимается работой с клиентами – это тренер, а другой

поддержанием высокого уровня чистоты и порядка - администратор. В соответствии с концепцией взаимозаменяемости будет правильно и справедливо, если в следующую смену работники поменяются ролями [15].

Таким образом, подобное распределение обязанностей дает возможность четко разделить функции сотрудников фитнес – центра, сопряженные с обслуживанием посетителей.

1.5Состояние и перспективы развития рынка фитнес – услуг в России

Отечественный рынок фитнес - услуг начал свое становление 15-17 лет назад. Именно в этот период в Россию из-за границы стали проникать различные модные веяния, одно из которых – представление о том, как важно иметь красивую спортивную фигуру. Фитнес пришел в нашу страну как на видеокассетах с записями программ, так и в виде практических занятий, мастер-классов, на которые к нам стали приезжать американские профессионалы. На Западе к этому времени уже были созданы различные программы, наработан большой опыт, которым мы и смогли воспользоваться. С тех пор по всей России открылось множество фитнес-клубов. Российский рынок услуг фитнеса в настоящее время все еще находится в стадии становления и отстает от западного на 20-30 лет. Объем российского фитнес - рынка составляет около 1% от общемирового рынка, объем рынка фитнес-услуг России превышает $ 1 млрд. В основном, он сосредоточен в Москве и Санкт-Петербурге, в то время как в регионах ниша фитнес-услуг практически не занята [12].

В настоящее время в России фитнесом занимается очень малое количество людей. По данным ВЦИОМ, количество занимающихся фитнесом составляет всего 3% от общей численности населения России, тогда как в США –14,1% населения, а в Великобритании – 6%. Поскольку с

годами число приверженцев фитнеса в России и других странах растет, резервы у российского фитнес рынка очень велики[18].

По данным исследовательской компании NeoAnalytics, в последние годы рынок фитнес - услуг в России рос в среднем на 10-15% в год.

Количество фитнес – клубов в России на период с 2010 по 2016 год представлены на рисунке 3.

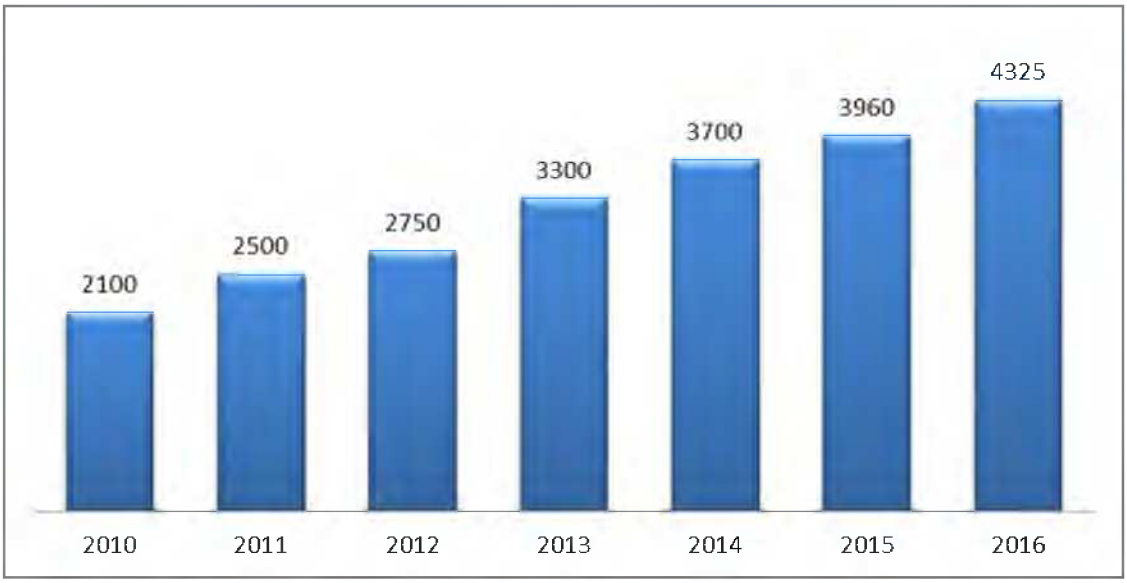

Рисунок 3 – Количество фитнес – клубов в России на период 2010-2016 г., ед.

Сейчас рынок в целом находится в стагнации. Значительно увеличилась стоимость строительства типового фитнес - клуба, особенно в развитых регионах. Темпы открытия новых клубов снижаются. В ближайшее время ожидается обратный эффект: игроки будут отказываться от малорентабельных и нерентабельных клубов в случае, если у них не получится найти компромисс с арендодателями и оптимизировать финансовую деятельность. По прогнозам экспертов, ситуация ухудшится к осени и большое количество клубов будет закрыто. С одной стороны, это замедляет развитие отрасли. С другой – предоставляет прекрасную возможность крупным фитнес-операторам расширить собственную сеть за

счет открытия новых клубов на освободившихся площадях на привлекательных условиях [19].

Эксперты выделяют ряд особенностей в развитии региональных рынков фитнес-услуг. Основным отличием является то, что провинция на несколько лет отстает от столицы в развитии фитнес - индустрии, однако, в более крупных городах в настоящее время появляются клубы премиум-класса, в более маленьких городах цивилизованного фитнеса практически нет. Фитнес-центры наиболее распространены в крупных городах с населением около или свыше 1 млн. человек, где наилучшим образом развита инфраструктура и имеются все предпосылки для интенсивного развития, причем во всех возможных сегментах рынка.

Региональный рынок фитнес-услуг заполнен незначительно по каждому из ценовых сегментов и в меньшей степени нижнему, что предполагает повышенный спрос в особенности на пользование услугами клубов эконом-класса. Среди участников рынка присутствуют как местные спортивные клубы, стремящиеся формировать собственные сети и увеличивать площади помещений, так и московские сети, имеющие своих франчайзи в регионах. Сети уже проникли в Хабаровск, Саратов, Нижний Новгород, Самару, Екатеринбург, Уфу, Ростов-на-Дону и другие крупные города [12].

Согласно прогнозу «Экспресс-Обзор», основный потенциал развития отрасли в дальнейшем будет приходиться на бизнес, позиционирующийся в среднем ценовом сегменте, а в регионах, помимо него, на сегмент «эконом плюс». Это связано с появлением сначала клубов высокого ценового сегмента, а в дальнейшем – развитием более низких ценовых сегментов. Чем более конкурентоспособен рынок, тем чаще руководители будут корректировать свои действия, тем глубже придётся исследовать новые стимулы и мотивацию клиента. Компании будут вынуждены постоянно анализировать и искать более эффективный подход к покупателю. Эксперты

уверяют, что в ближайшее время фитнес перестанет быть роскошью, а станет доступен всем слоям населения. Одной из важнейших тенденций развития фитнес-индустрии на ближайшие годы, будет дальнейшее увеличение оборотных средств в данной сфере.Инвесторы будут искать грамотных профессионалов способных организовать работу современного фитнес-клуба, крупные операторы будут активно проникать в регионы, где им так же понадобятся профессионалы и те и другие будут готовы предложить специалистам хорошие финансовые средства за сотрудничество[18].

Таким образом, дав оценку состоянию отрасли рынка фитнес-услуг в России можно сделать основные выводы:

- российский рынок фитнес-услуг является достаточно молодым, поэтому степень его насыщенности очень низка по сравнению с другими странами;

- в отличие от других стран, первые фитнес-клубы развивались преимущественно в сегменте премиум-класса. Однако в настоящее время идет активное освоение среднего ценового сегмента;

- дальнейший резерв роста российского рынка фитнес-услуг сосредоточен, прежде всего, в развитии среднего ценового сегмента;

- российский рынок фитнес услуг разнообразен как в сегментарном аспекте, так и региональном. В столице и крупных городах достаточное количество клубов премиум сегмента, в то время как в малых городах цивилизованного фитнеса практически нет.

1.6 Состояние и перспективы развития рынка фитнес – услуг в г. Красноярск

В наше время фитнес-индустрия, несомненно, имеет очень хорошую перспективу роста в России и в Красноярске в частности, связанную с ростом доходов населения, растущим вниманием к культуре здоровья, ростом

конкурентности отечественной экономики. Рынок имеет высокую инвестиционную привлекательность, возможны поглощения одних участников рынка другими, слияния клубов в крупные сети, развитие франчайзинга, приход на красноярский рынок крупных федеральных игроков [19].

Сегодня фитнес-бизнес считается одним из наиболее рентабельных.Динамика роста числа фитнес-центров в Красноярске за последние 5 лет представлена на рисунке 4.

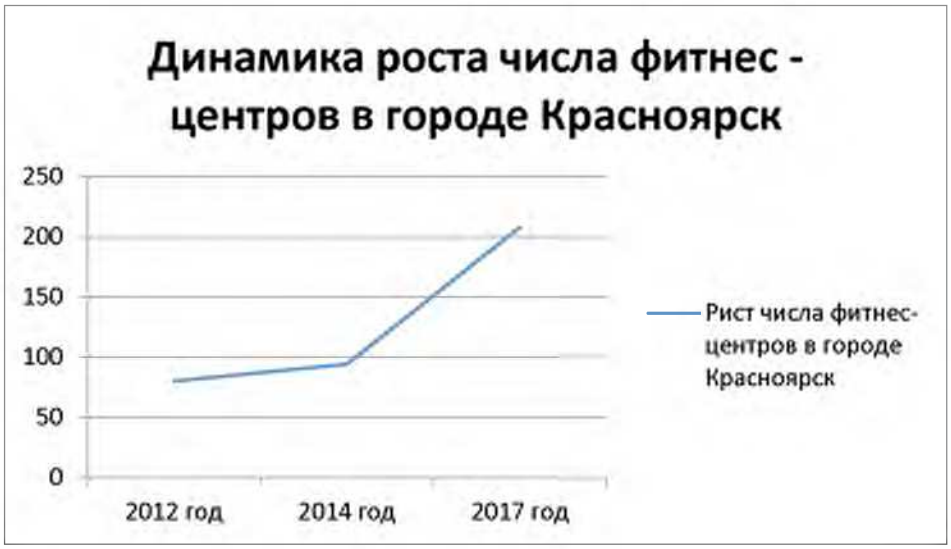

Рисунок 4 - Динамика роста числа фитнес-клубов в Красноярске

За 2014-2016 год число фитнес-клубов выросло примерно в 3 раза, на данный момент их количество ровняется 208, что отразилось и на объеме предложения фитнес - услуг. Объем предложения физкультурно-спортивных услуг (на март 2016 года) ориентирован примерно на 81 тыс. человек; количество посетителей (то есть объем реализованного спроса) - около 50,7 тыс. человек. Невостребованными остались примерно 12,5 % фитнес - услуг: количество занимающихся значительно меньше в утренние часы и во вновь открывшихся клубах[19].

Самая высокая концентрация фитнес-клубов - в Центральном и Железнодорожном районах. Наибольшая часть всех фитнес-центров города, а именно 85 %, сосредоточена на левом берегу Красноярска, что указывает на нерациональное и бессистемное развитие рынка данной сферы услуг. Сегодня большинство спортивных организаций главной своей целью ставят получение прибыли и слабо ориентированы на привлечение средне- и малообеспеченных клиентов.

В зависимости от количества одновременно занимающихся клиентов можно выделить следующие категории фитнес - клубов: малые (до 50 человек), средние (от 151 до 700), крупные (от 701 до 2 600), клубы-гиганты (более 2 600)[19].

Около половины рынка представлено в г. Красноярске небольшими фитнес- клубами, которые предлагают посетителям только групповые занятия; немного меньше заведений, где кроме групповых тренировок представлены также занятия в тренажерном зале; самая небольшая часть – фитнес-комплексы, предлагающие ряд дополнительных услуг (сауна, бассейн, салоны красоты и пр.).

Сегмент крупных фитнес-центров заполнен менее чем наполовину. К ним можно отнести такие заведения, как «Экселент», «ТеннисХолл», «Сокол», «Колизей», «Strongo». Небольшое количество крупных фитнес-центров в Красноярске эксперты объясняют тем, что для открытия подобного комплекса необходимы колоссальные средства. Если в небольшой фитнес-клуб (общей площадью 150-200 кв. м) нужно первоначально вложить минимум 500 тыс. руб., то инвестиции в крупный фитнес-центр исчисляются десятками и даже сотнями миллионов. Например, сумма инвестиций в строительство фитнес - центр «Экселент» составила 240 млн руб. Такие вложения под силу только крупным предприятиям. Строительство «Экселента» профинансировала компания «Норильский никель»,

«ТеннисХолл» - завод «Красцветмет», «Сокол» - КраМЗ. Эксперты отмечают, что средняя окупаемость подобных фитнес-гигантов – 5-7 лет [12].

Заинтересованность в нашем регионе проявляют такие крупные российские сети как «WorldClass» и «Страта Партнерс». Так, последняя готова работать в Красноярске по франчайзингу. Однако актуальным остается вопрос – насколько готовы инвесторы.

Сами федеральные игроки подтверждают свою заинтересованность в Красноярске. Руководитель департамента развития сетей WorldClass и «Физкульт» определил, что Красноярск очень перспективен и привлекателен для данной компании. В данный момент рассматривается несколько предложений по организации фитнес –центра в этом городе, однако пока они не устраивают компанию по ряду параметров. Как только будет найдены устраивающийпартнер и площадка, подходящая под организацию фитнес-клуба, сразу открытия не заставит себя ждать.

В далекой перспективе на местный рынок могут зайти и западные игроки. Например, сеть 24hourfitness, по прогнозам экспертов, собирается заходить в Россию в ближайшие два года [19].

На данный же момент большую часть красноярского рынка фитнес - центров занимают небольшие клубы, имеющие низкую рентабельность, менее 10%. Это объясняется двумя причинами: сезонность данного бизнеса и необходимость постоянных инвестиций в развитие клуба.

Большая часть дохода тратится на содержание технической базы, ремонт и модернизацию заведения. Хороший интерьер и оборудование – это лицо комплекса. Потребитель сегодня достаточно требователен, на протертых степах заниматься не станет. Следует отметить, что обороты фитнес -центров летом уменьшаются более чем в 5 раз, а самым «глухим» месяцем считается август.

В Красноярске занимаются фитнесом постоянно не более 5% горожан, 25% жителей посещают хотя бы иногда. Результаты социологического

опроса, проведенного среди посетителей ряда фитнес-центров города, подтвердили, что основными потребителями фитнес-услуг являются молодежь (от 20 до 30 лет) и женщины среднего возраста, готовы посещать фитнес -центр 2-3 раза в неделю[12].

Наиболее востребованы в Красноярске групповые занятия. Потребители, готовые к индивидуальным программам, пока в меньшинстве.

Традиционно популярны в городе различные программы: силовой фитнес, йога, пилатес, танцевальные направления.

Анализ рынка фитнес- услуг г. Красноярск показал, что наиболее востребованы сегодня два вида услуг - аэробика и бодибилдинг. Их предоставляют соответственно 82 и 67 % фитнес-клубов города. Менее развиты детские виды спорта и аквааэробика - 18 % фитнес-центров. В последнее время активно развивается оказание дополнительных услуг потребителям. С целью повышения конкурентоспособности примерно 70 % всех клубов Красноярска имеют в своем распоряжении парикмахерские, сауны, солярии, фитнес-бары, косметологические кабинеты и т. п. Но наиболее успешной практикой по привлечению клиентов является развитие сервисных услуг, куда могут входить бесплатная минеральная вода, бассейн и др. Данный вид услуг сегодня в Красноярске предоставляет 21 % клубов [19].

Сегодня фитнес-клубы краевого центра ведут политику отсеивания случайных потребителей, поэтому разовое посещение примерно на 25-30 % дороже, чем посещение по абонементу. Также в фитнес-клубах города сложилась определенная система скидок. В некоторых клубах скидки пенсионерам, студентам и детям составляют до 7 % от заявленной в прейскуранте стоимости услуг. Примерно на 10 % дешевле занятия до 17 часов. Таким образом администрация клубов пытается стимулировать спрос на утренние занятия, избежать простаивания помещений и увеличить продолжительность рабочего периода. Основной спрос на фитнес-услуги

приходится на вечернее время (с 17 до 22 часов). В фитнес-клубах, которые функционируют более полугода и имеют хорошую репутацию, во время сезона (зима - весна) практически невозможно взять абонемент на вечернее время, даже несмотря на высокие цены [12].

Таким образом, в первом разделе рассмотренанормативная документация, регламентирующая предоставление фитнес – услуг, в соответствии с ней была представлена классификация фитнес – услуг. Изучены аспекты предоставления фитнес – услуг, такие как специфика фитнес – услуг, правила посещения фитнес-центров, квалификационные требования, предъявляемые к работникам фитнес- центра. Представлен анализ рынка фитнес –услуг в целом по России и г. Красноярску в частности, что поможет в дальнейшем верно разработать мероприятия по реализации фитнес – услуг при гостинице «Ажур» г. Шарыпово.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Актуальность выбранной темы обеспечена конкуренцией гостиничных комплексов, что приводит к совершенствованию не только гостиничных услуг, но и основных и дополнительных фитнес - услуг предприятия, разработке и внедрению совершенно новых.

Целью дипломной работы являлась разработка мероприятий по реализации фитнес – услуг на примере гостиница «Ажур» г. Шарыпово

Объектом исследования являлись фитнес –услуги предоставляемые фитнес - центром гостиницы.

Предметом исследования являлись мероприятия по реализации фитнес – услуг на примере гостиницы «Ажур».

В процессе анализа рынка фитнес – услуг при гостиницах по г. Красноярску и г. Шарыпово при гостинце была достигнута поставленная цель и решены основные задачи работы.

В первом разделе разобраны основные теоретические подходы к такому понятию как фитнес – услуга, была изучена классификация фитнес – услуг, особенности и специфика предоставления фитнес – услуг при гостиницах. Был изучен рынок фитнес – услуг по России и г. Красноярск.

Во втором разделе подробно изучен рынок фитнес – услуг при гостиницах г. Красноярск и г Шарыпово, для выяснения потребительских предпочтений и их отношение к услугам на предприятиях, предоставляющих фитнес - услуги.

В третьем разделе, основываясь на результатах проведенного исследования,разработаны мероприятия по реализации фитнес – услуг на примере гостиницы «Ажур». Было предложено:

- реконструкция и переоснащение действующего предприятия, на территории которого предлагается реализовывать фитнес - услуги;

- организация услуг по организации и проведению тренингов и спортивно-оздоровительных занятий;
- организация дополнительных услуг – фитнес – бар, солярий, сауна

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Квалификационные требования (профессиональные стандарты) к основным должностям работников туристической индустрии[Электронный ресурс]: постановлением Министерства труда и социального развития РФ 7.09. 1990 г. №8 // Справочная правовая система «Консультант Плюс».- Режим доступа :http:// base.consultant.ru

2. ГОСТ Р 51185-2014 Туристские услуги. Средства размещения. Общие требования. -Введ. 01.01. 2016.- Москва: Стандартинформ, 2016. – 5-6 с.

3. ГОСТ Р56644-2015 Услуги населению. Фитнес-услуги. Общие требования.-Введ.01.01.2016. - Москва: Стандартинформ, 2016. – 16 с.

4. СНиП 2.08.02-89* Общественные здания и сооружения (с Изменениями N 1-5). -Введ.0101.1990.- Москва: ЦНИИЭП, 1990.- 18 с.

5. СП 30.13330.2010 Внутренний водопровод и канализация зданий.- Введ. 01.01. 2013.- Москва: Строительство, 2013. – 10 с.

6. СП 31-112-2004 Физкультурно-спортивные залы. Часть 1. -Введ. 01.01.2005. – Санкт- Петербург :Санкт-Петербургской государственной академией физической культуры им.П.Ф.Лесгафта, 2005.- 25-28 с.

7. Аронов Г.З. Система управления предприятием сферы физкультурно-оздоровительных услуг / Г.З. Аронов // Ученые записки университета имени П.Ф. Лесгафта. - 2007. - N 12 (34). - 10-13 с.

8. Азина Е.П. Лечебно-оздоровительные услуги в отеле, как дополнительная прибыль и средство развития бизнеса/Е. П. Азина//Гостиничный и ресторанный бизнес, -2008.№135.- С. 11-13.

9. Белик Э.В. Идеальная фигура : питание, тренировка, хорошее настроение / Э.В. Белик - Донецк: БАО, 2005. - 255 с.: ил.

10. Борилкевич В.Е. Фитнесс - современное понятие в мировом оздоровительном движении / В.Е. Борилкевич // Термины и понятия в сфере

физической культуры : первый междунар. конгр., 20-22 дек. 2006 г., Санкт-Петербург : (материалы конгр.) / Федер. агентство по физ. культуре и спорту РФ, С.-Петерб. гос. ун-т физ. культуры им. П.Ф. Лесгафта. – Санкт - Петербург, 2006. - С. 33-35.

11. Браймер, Р. А. Основы управления в индустрии фитнеса : пер. с англ. / Р. А. Браймер. – Москва: Аспект-Пресс, 2009.- 66-67с

12. Бухтоярова, И. В., Методология статистической оценки рынка фитнес - услуг / И.В.Бухтоярова, Л. В. Голик, В.И. Марчук// Рыночная трансформация экономики предпринимательства : состояние и перспективы: сбор.науч. тр. / под ред. к.т.н. проф. В. А. Романова. – Шахты, 2007 – С. 112-117.

13. Бизнес: фитнес – услуги : учебник / под ред. А. Д. Чудновского– Москва: Тандем:Экмос, 2007.-88с

14. Виноградова Е.Е. Сравнительная характеристика фитнес-программ / Е.Е. Виноградова // Журнал российской ассоциации по спортивной медицине и реабилитации больных и инвалидов. - 2006. - N 2. – С. 45-48.

15. Волков К.Д. Формирование у будущих специалистов по физической культуре и спорту специальных профессиональных компетенций для работы в сфере оздоровительного фитнеса / К.Д. Волков // Теория и практика физ. культуры. - 2009. - N 2. - С 28-35.

16. Гудселл Э. Фитнес : Шаг за шагом к хорошему самочувствию и отличной физической форме / Энн Гудселл. - Москва.: Мир книги, 2001. - 157 с.: ил.

17. Гребенькова В. Методика проведения занятий по системе Пилатес с использованием тренажеров и малого оборудования / В.Гребенькова // 12 международный научный конгресс "Современный олимпийский и паралимпийский спорт и спорт для всех", 26-28 мая 2008 г. :

материалы / Рос.гос. ун-т физ. культуры, спорта и туризма. - Москва., 2008. - Т. 1. –С. 276-277.

18. Заржецкая, О. Рынок фитнес – услуг укрепляет позиции по Всемирной паутине / О. Заржецкая// Турбизнес. – 2007.- №7.-С. 36-37.

19. Игумнова Н.А. Деятельность в области развития фитнеса в России и во Франции: дис. ... магистра физ. культуры / Наталья Александровна Игумнова; РГУФК. - Москва., 2005. - 128 с.: ил.

20. Ким Н. Фитнес : учебник / Н. Ким,М. Дьяконов. - Москва: Сов.спорт, 2006. - 453 с.

21. Комаров Е.И. Стимулирование и мотивация в современном управлении персоналом /Е. И. Комаров // Управление персоналом.- 2002.- №2.- С. 54-56.

22. Котлер, Ф. Маркетинг. Гостеприимство и туризм: учебник для вузов /Котлер, Ф., Боуэн, Дж., Мейкенз, Дж.,пер. с англ. под ред. Р.Б. Ноздревой. – Москва: ЮНИТИ, - 1998. – 787 с.

23. Кузнецов А. Анатомия фитнеса / А. Кузнецов – Москва: Феникс, 2008 – 224 с.

24. Панчук Р.В. Методика составления оздоровительных фитнесс-программ / Р.В. Панчук, В.И. Тхоревский // Проблемы совершенствования олимпийского движения, физической культуры и спорта в Сибири: материалы межрегион. науч.-практ. конф. молодых ученых, аспирантов и студентов / Сиб. гос. ун-т физ. культуры и спорта. - Омск, 2003. - С. 114-115.

25. Райченко Д.Б. Лечебно-оздоровительный комплекс в отеле: бизнес или обуза /Д. Б. Райченко //Собственник,- 2008.- №137.- С. 26-27.

26. Сфера услуг : проблемы и перспективы развития / под ред. акад. Ю. П. Свириденко, -Москва, 2010. – 376 с.

Федеральное государственное автономное
образовательное учреждение
высшего образования
«СИБИРСКИЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»

Торгово-экономический институт
Кафедра технологии и организации общественного питания

УТВЕРЖДАЮ
Заведующий кафедрой
_____ Камоза Т. Л.
«21» 06 2017 г.

БАКАЛАВРСКАЯ РАБОТА

43.03.03 «Гостиничное дело»
код и направление подготовки

43.03.03.01 «Ресторанная деятельность»
профиль направления подготовки

Разработка мероприятий по реализации фитнес – услуг на примере гостиницы «Ажур» в г. Шарыпово
тема

Руководитель _____ доцент, доктор.техн. наук Г. А. Губаненко
подпись, дата должность, ученая степень инициалы, фамилия

Выпускник _____ ГД-13-2 Д. В. Яворская
подпись, дата группа инициалы, фамилия

Нормоконтролер _____ Г. А. Губаненко
подпись, дата инициалы, фамилия

Красноярск 2017