

Текст: Ирина Шумилина

## НАЧИНКА ТРЕНАЖЕРНОГО ЗАЛА

Покупка оборудования для фитнес-клуба — одна из самых важных задач и одна из самых затратных статей расхода. Тренажеры и прочие спортивные аксессуары — это «лицо» клуба. От того, насколько оно будет привлекательным для клиентов, зависит, сколько их придет в новое заведение. И главное — сколько из них останется.

Отсюда вывод: важно получить максимум в рамках имеющихся возможностей, выбрать оптимальные по соотношению «цена-качество» тренажеры. Престижные известные марки надежны, их можно упомянуть в рекламе как дополнительную приманку для клиентов, но за известность бренда придется заплатить немалую цену (это увеличит стоимость абонемента отнюдь не в сторону вашей прибыли). Дешевая про-

дукция небольших или новых фирм доступна, но качество зачастую под вопросом.

Рынок спортивного оборудования в России сегодня развит не хуже, чем во всем мире, представлены все крупнейшие марки: Diamond House, Precor INC, Life Fitness (Atlantic, Hammer, Parabody) B.V., Icon, Cybex, Hoist, Body-Solid, Steel Flex, Matrix, Johnson (США); Kettler, Gym 80 INT., Fitness PRO

(Германия), TechnoGym S.P.A., Tesa, HZOZ (Италия); Winner, Torneo, Horizon Fitness, Sport Art Fitness (Тайвань), Stex (Южная Корея); Alex, Wnq, Elite Fitness (Китай). Не отстают и отечественные производители. Можно назвать, например, марки Ferrum, Hard Man, Vasil.

Американские и немецкие тренажеры принято считать самыми надежными и долговечными. Можно выбрать тренажеры любой

сложности и любого качества, в том числе и премиального. Азиатские машины (Тайвань, Корея) наиболее приемлемы для клубов среднего класса. Китайские тренажеры подойдут для небольших клубов с минимальным бюджетом.

Помимо цены и качества, при выборе оборудования следует учитывать и обслуживание вашей техники. Один из минусов малоизвестных марок — зачастую поставщики не могут обеспечить своевременный ремонт из-за отсутствия запчастей и сервисных центров.

Напомним, что существуют две большие группы тренажеров: кардио- и силовые. К кардио относятся степперы, беговые дорожки, велотренажеры, эллиптические, гребные, райдеры и др. Они тренируют выносливость, снижают вес, «гонят» лишнюю жидкость из организма. Силовые предназначены для проработки определенной группы мышц с нагрузкой: скамьи для жимов лежа, аппараты со встроенными весами, со свободными весами, для тренировок с собственным весом и проч.

### ПРОФЕССИОНИЗМ

В торговой практике спортивные тренажеры разделяются на профессиональные и бытовые, для домашнего использования. Разница — в надежности и прочности. Есть еще группа полупрофессиональных или, как их иногда называют, для ограниченного коммерческого использования: это не узкоспециальные, а универсальные конструкции, позволяющие прорабатывать несколько групп мышц. Обычно их используют в залах, скорее, оздоровительной, чем спортивной, направленности — например, при гостиницах и в пансионатах.

Профессиональные тренажеры рассчитаны на интенсивные нагрузки при эксплуатации в течение 24 часов, домашние — на редкие нагрузки. Соответственно рас-



считываются и их срок службы. Как бы ни была соблазнительна разница в цене и посулы дилеров, имейте в виду: профессиональное оборудование прослужит вам 5–6 лет, бытовое может потребовать ремонта или замены уже через полгода (и не забывайте об имидже клуба!). Использовать его будет не на полную мощность, во время ремонта простаивать (да и сам ремонт затратен) и в целом не оправдывать вложенных в него средств.

Самые «опасные» в этом плане — полупрофессиональные тренажеры: у разных марок надежность, а следовательно долговечность, может быть очень разной. Некоторые крупные мировые производители переводят в разряд полупрофессиональных «лишние» модели из профессиональной линейки, убирая 2–3 функции. Но есть варианты, когда на домашнюю, например, дорожку навешиваются дополнительные пультаки и кнопки и тренажер объявляется полупрофессиональным. При выборе конкретной марки лучше отдавать предпочтение проверенным производителям, а если речь идет о массовом производителе недорогих тренажеров, то хорошо бы перепроверить рекомендации продавца.

### ИНДИВИДУАЛЬНЫЙ ПОДХОД

Комплект закупаемых тренажеров зависит, прежде всего, от формата и целевой аудитории клуба. Очевидно, что для силового клуба и семейного фитнеса набор будет разным с учетом их специфики. В первом случае вам понадобятся расширенный набор встроенных и свободных весов, скамьи и гантели, а на кардиотренажерах можно сэкономить (но не отказываться совсем!). Во втором — без кардионагрузок не обойтись, значит, нужны велотренажеры, хорошие беговые дорожки плюс степ-платформы, мячи для пилатеса, маты и скакалки.

По информации Дмитрия Титова, для стандартного фитнес-клуба общей направленности минимальный набор оборудования — 6–7 единиц кардиооборудования и 15–18 силовых тренажеров. Нужно также учитывать и площадь: кардио зона занимает 1/3 тренажерного зала, соответственно, 2/3 займет зона силовых тренажеров и свободных весов. Дублирующие кардиотренажеры отбираются, исходя из их популярности: на первом месте беговые дорожки, на втором — эллиптические тренажеры или АМТ, и на третьем — велотренажеры.



На имеющемся метраже нужно разместить оборудование для проработки всех групп мышц. Причем подход к каждому снаряду должен быть удобным, а расстояние – достаточным: это примерно 4–6 м<sup>2</sup> на каждый, посетителям не придется протискиваться сквозь ряды одинаковых снарядов. Для свободных весов выделяют чуть больше места: во время занятий тренер подстраховывает клиента. В большинстве крупных компаний можно заказать и оптимальный план размещения в ваших залах.

Для небольших помещений предпочтительнее максимально универсальные, мультифункциональные модели. Можно рассмотреть варианты мобильных тренажеров: например, велотренажеров с роликами на станине (со стопорами в стационарном положении), которые можно перемещать для группового кардиотренинга в соседнее помещение.

## ГДЕ ВЗЯТЬ?

Самый надежный и простой путь приобретения оборудования – это покупка (или приобретение в лизинг) полного набора (разные виды тренажеров, сопутствующие аксессуары – блины, веса, скакалки, степ-платформы и проч.) у крупного центрального или регионального продавца, работающего со всеми крупными марками. Плюсов у такого варианта множество. Во-первых, в штате компаний есть опытные специалисты, которые понимают специфику клуба любого формата и уровня, индивидуально подходят к каждому проекту. Во-вторых, они закупают полный ассортимент, поддерживают постоянную связь, и вам не придется, например, разыскивать коврики для йоги отдельно от скамеек для жима лежа. К тому же в таких компаниях работает система скидок и

бонусов – это существенно, если вы и дальше планируете работать с ними. В-третьих, они работают с надежными производителями, у которых в России уже сложилось хорошее сервисное обслуживание. Минус один, но существенный: в их ассортименте, как правило, дорогие марки.

Компании, работающие с одной-двумя марками (обычно средне- и малобюджетными), – тоже вариант при условии, что вы сами сориентировались на рынке оборудования: изучали опыт конкурентов, проконсультировались с двумя-тремя экспертами и представляете плюсы и минусы большинства производителей. Монопродавцы также могут предложить аренду или лизинг своих товаров. Здесь тоже есть одно но: у каждой марки – своя специфика, сильные и слабые стороны (одна техника выдерживает большие нагрузки, у другого произведе-

ля – удобные велотренажеры или самая широкая линейка аксессуаров). Чтобы сформировать полный набор, придется обращаться к нескольким продавцам, что значительно увеличивает риски срыва поставок, сроков и количество договоров, которые вам нужно будет заключить.

Отдельного разговора заслуживает приобретение оборудования б/у. Это всегда риск. С одной стороны, оно может быть очень дешевым и почти новым (например, если клуб прогорел и распродает имущество). Зачастую именно с такой покупки некоторые начинают фитнес-бизнес. С другой стороны, вы получаете уже готовое оборудование, выбранное не вами, со всеми просчетами и ошибками предыдущего владельца. К тому же трудно оценить степень изношенности и остаток эксплуатационного ресурса каждого тренажера, насколько правильно машину использовали, что в ней может сломаться и кто это будет чинить, если гарантии уже нет.

Евгений Краснов рассказал о нескольких «подводных камнях», которые могут поджидать покупателя при заказе оборудования: «Например, неграмотные специалисты, участвующие в подборе тренажеров. Качество оборудования в одном ценовом сегменте может сильно различаться. За одну и ту же сумму можно получить хорошее среднекоммерческое оборудование или неизвестный никому тренажер, – считает он. – Еще одна распространенная ошибка – расхождение сроков планируемых и реальных. При покупке тренажеров не учитывается срок их поставки, соответственно, бывают ситуации, когда клуб уже готов, а поставка тренажеров состоится через 1–2 месяца, и в это время помещение бесцельно простаивает. Или наоборот – затягивается ремонт клуба, а оборудование привезено и в это время не используется, и клуб снова теряет деньги».



## КОММЕНТАРИЙ СПЕЦИАЛИСТА

**Дмитрий Титов, ведущий специалист отдела профессионального оборудования ООО «МФИТЕС»:**

Силовое оборудование должно быть рассчитано на проработку всех основных групп мышц. Для оптимального решения этой задачи выпускаются целые серии тренажеров для круговой тренировки (например, от компании HOIST). Неполный комплект означает, что какая-то группа мышц будет не охвачена, что не позволит клиенту гармонично развивать тело. Уменьшить количество тренажеров можно за счет двойных станков: «Сгибание/разгибание ног», «Тяга сверху/тяга к себе» и др. Дополнительно необходимо приобрести ряд свободных весов – от 1 до 35 кг – и скамьи для занятий со свободными весами. Сегодня большинство фирм-производителей стараются усовершенствовать имеющиеся модели за счет добавления новых функций. Используются разные варианты оформления: новые материалы обивки, более прочные каркасы и комплектующие. Некоторые компании предлагают даже спе-

циальные цветовые сочетания для рам кардио- и силового оборудования, чтобы в зале эти группы тренажеров гармонично смотрелись рядом друг с другом. А, например, новинка от компании Precore – тренажер AMT – это совершенно новая разработка. Кардиотренажер сочетает в себе функции сразу нескольких видов кардиооборудования (беговой дорожки, эллиптического тренажера и степпера).

Важно упомянуть и о наиболее часто встречающихся ошибках при выборе оборудования для фитнес-клуба. Во-первых, заказ тренажеров без учета потребностей целевой аудитории. Во-вторых, закупка оборудования без привязки к экономическим подсчетам. Например, изначально закладывается неправильная сумма на покупку оборудования, и в итоге приходится либо сдавать недоукомплектованный зал, либо брать оборудование, вписывающееся в имеющуюся сумму, то есть более дешевое. Все это удлинит срок окупаемости проекта. В-третьих, приобретение технически слишком сложного оборудования при отсутствии обученного персонала, способного консультировать клиентов при работе на этих тренажерах.