Наша Газета
nashagazeta.ch
Опубликовано на Швейцария: новости на русском языке (https://nashagazeta.ch)

Политика фитнес-клубов в Швейцарии | La politique des clubs de fitness en Suisse

Author: Лейла Бабаева, Женева-Живизье , 03.10.2016.

«Бодрость духа, грация и пластика…» (hebdo.ch)
Как фитнес-клубы играют на психологии человека, заключая договора сразу на год, почему многие перестают приходить на тренировки через два-три месяца, и что заставляет людей принимать иррациональные экономические решения?
|
Sur quoi est basé le modèle économique des clubs de fitness, pourquoi beaucoup de clients abandonnent les entraînements après deux ou trois mois et pourquoi nous faisons souvent des choix économiques irrationnels?

La politique des clubs de fitness en Suisse

Покупая с друзьями абонемент сразу на год, валезанец Свен думал, что вместе с ними регулярно будет ходить на тренировки, но забыл дорогу в спортзал через два месяца. Вспомнить о фитнесе пришлось в августе этого года, когда договор автоматически продлился еще на год. Поскольку Свен забыл его расторгнуть, компания Let’s Go Fitness скрупулезно выполнила упомянутое в документе условие автоматического продления, и теперь Свену необходимо заплатить еще почти 1000 франков.

Случай Свена – не единственный. Почему он бросил тренировки? Ответ на это дадут специалисты по поведенческой экономике. Эта наука изучает влияние социальных, когнитивных и эмоциональных факторов на принятие экономических решений. Преподаватели Калифорнийского университета Стефано Делла Винья и Ульрике Мальмендиер, опубликовавшие статью «Платить за то, чтобы не ходить в спортзал», подчеркнули в интервью журналу Hebdo, что экономические решения многих клиентов не всегда логичны. Швейцария – идеальное место, где можно наблюдать это явление. По данным Федеральной службы статистики (OFS), в 2014 году 16% швейцарцев имели абонементы на посещение фитнес-центров, что ставит Конфедерацию в ряд с самыми «спортивными» странами мира, такими как Швеция и Дания.

По подсчетам (более скромным, чем у OFS) Федерации швейцарских фитнес-клубов (SFGV), абонементы имеют около 750 000 жителей альпийской страны, что приносит индустрии годовой доход на сумму более 800 миллионов франков.

Такие цифры провоцируют рост конкуренции, и новые центры открываются почти каждый месяц. Интереснее всего наблюдать за соперничеством гигантов, в Швейцарии это – Activ Fitness (36 клубов и 70 000 членов), принадлежащий группе Migros, и романдская сеть Let’s Go Fitness (40 клубов и 43 000 членов).

Чтобы привлекать клиентов, конкуренты регулярно разрабатывают новые методики: в этом году в рекламных проспектах превозносятся упражнения с канатами, мячами и пр. «Главное – чтобы людям не было скучно», - объяснил основатель и глава Let’s Go Fitness Жан-Пьер Сакко. Несмотря на уловки клубов, лишь половина клиентов сознательно продлевают договора. По данным SFGV, швейцарцы чаще всего покупают абонементы на год (по средней цене 906 франков). Вместе с тем, ежегодно тренировки «забрасывают» более 370 000 человек, не дожидаясь окончания срока действия договора.

Лауреат Нобелевской премии 2005 года, американский экономист Томас Шеллинг еще в 1978 году написал статью «Эгономика, или искусство самоуправления». По Шеллингу, в каждом из нас живут два человека: один хочет иметь здоровые легкие и долго жить, другой обожает табак; один мечтает о стройном теле, другой – о сладостях. Проблема в том, что «я» сегодняшнее часто переоценивает силу и решительность «я» завтрашнего, которое, как правило, оказывается слабее и трусливее, чем ожидалось.

Вероятно, владельцы фитнес-клубов читают труды по экономике или хорошо разбираются в человеческой психологии, так как их стратегия основана как раз на вышеупомянутых противоречиях. Многие клиенты переоценивают свою решимость

стать образцово подтянутыми, к тому же предлагаемые тарифы «подталкивают» их заплатить за год, а не за месяц.

Для клубов недисциплинированные клиенты – одновременно и плюс и минус, так как, с одной стороны, меньше изнашивается оборудование, с другой – для привлечения новых клиентов снова нужно тратиться на рекламу. Жан-Пьер Сакко подчеркнул, что все время размышляет над тем, как удержать клиентов: последние массово покупают абонементы в конце декабря и начале января (в период, когда принимаются решения начать новую жизнь), но многие бросают тренировки с приходом весны.

«При своих плотных графиках люди не осознают, что тренировки требуют серьезных временных затрат, – отметил руководитель фитнес-клуба Leader Top Fitness в Живизье (кантон Фрибург) Ален Амерд, – и, если не привыкнут к новому ритму в первые два-три месяца, то просто бросают».

Чтобы этого не случилось, сеть Let’s Go Fitness предлагает возможность приостановить абонемент на срок до 90 дней без дополнительных затрат. По словам Жана-Пьера Сакко, немало клиентов пользуются такой возможностью, особенно летом. С другой стороны, многие клубы требуют от своих членов справку от доктора или доплату, если те хотят приостановить абонемент.

Ален Амерд рассказал, что ранее хотел брать плату с самых целеустремленных клиентов за каждое посещение, однако в эту категорию входит, в основном, молодежь. В таком случае парни и девушки платили бы больше, чем клиенты постарше, которые реже ходят на тренировки, но располагают большими средствами. По мнению руководителя Leader Top Fitness, это было бы несправедливо, поэтому он решил пока ничего не менять.

Как думает поступить Свен? Надеется перепродать свой абонемент. Вряд ли ему кто-то скоро позвонит, так как на сайте, где он разместил свое объявление, около ста пользователей предлагают тот же «товар», и некоторые – с большими скидками.

фитнес
спорт в Швейцарии
Швейцария
Статьи по теме
Фитнес в движении
Спорт для неверных
Должна ли страховка оплачивать занятия спортом?
Лечение цифровой зависимости в Швейцарии

Source URL: *https://nashagazeta.ch/news/sport/politika-fitnes-klubov-v-shveycarii*