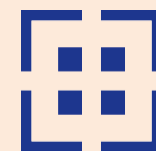




## Посредниците в здраве и фитнес индустрията



**OS&C**  
Strategy consultants

25 юни, 2019 - София

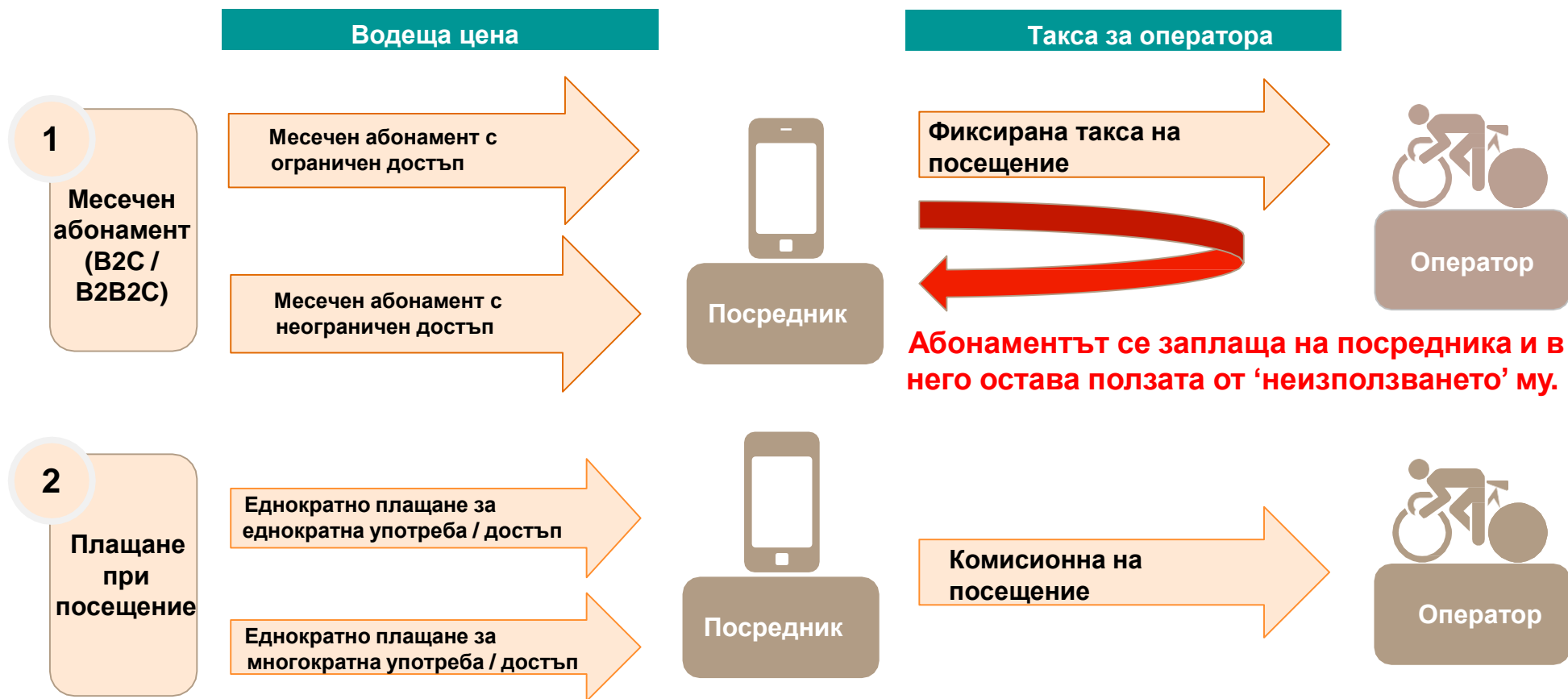
## Фитнес индустрията в числа:

**България:** над **600** малки и средни предприятия, заети над **50 000** души. Годишен оборот: 80 -100 млн. лева.

Потребители - над **300** хиляди души. Инвестициите в бранша са над **100** млн. лв. Проникване в пазара около **5%**. Средно ниво в ЕС **7,8%**. В някои страни стига до **21%**. Т.е. потенциалът за растеж е голям.

**Европа:** над **60** млн. потребители, **27** млрд. EUR оборот, **3,4%** ръст 2018 г спрямо 2017г. Global: **210 000** клуба, **84** млрд. EUR оборот, **183** млн. потребители

## Бизнес модел: посредниците нарушават традиционния търговски модел на потребители и доставчици



Те застават между потребителите и доставчиците/операторите/. Взимат плащанията от клиента и плащат на доставчика. Може да оперират само на корпоративния пазар, пазара за индивидуални клиенти или смесения модел. Продават абонаментна услуга на крайния потребител, а заплащат на операторите на база единично посещение. Независимо от посланията към пазара, икономическият им интерес е абонаментите да се ползват, колкото може по-малко.

# Добри или лоши? Те имат и положителни и отрицателни страни.

Моделирането показва, че в крайна сметка приходите на оператора ще намалют.

x



1

Повишен среден приход на потребител

- Моделирането показва, че средният приход от потребител ще спадне.

=



2

Нови потребители (и по-ефективно използване на капацитета)

- Добавя нови клиенти на клуба, но в ограничен брой. Твърде вероятно, най-вече за сметка на съществуващите клиенти.

✓



3

По-ниски разходи за маркетинг

- Общите маркетингови разходи в сектора вероятно ще намалют.
- Посредниците предоставят нови маркетингови инструменти на по-малките оператори.

=



4

Създаване на лоялни клиенти, повишена честота на посещенията

- Неубедителни доказателства, че лоялните клиенти и честотата на посещенията се увеличават.

■ Чиста печалба ■ Смесено влияние ■ Вредно влияние

## Реалните дългосрочни ефекти (опасности)

Операторите губят собствените си клиенти. Губят контрол върху ценообразуването, достъпа, бранда и др. Стават зависими от посредника за всичко. Договорните отношения се диктуват от посредника, който налага условия от позиция на силата.

Има реална опасност от фалити в индустрията.

Когато посредниците натрупат мощ, те изсмукват все по-голяма печалба от сектора за сметка на другите участници в него. Създава се монопол.

Когато са чуждестранни играчи, изнасят печалба от страната.

Не остава печалба за операторите. Поради това се забавя или става невъзможно инвестирането в нови услуги и в модернизирането в сектора.

След постигане на монопол цените за потребителите ще растат, а качеството на услугите ще спада.



# Препоръки към операторите – внимавайте много!

**1**

**Анализирайте и разберете**  
*Краткосрочно, средносрочно и дългосрочно въздействие*

**2**

**Просто кажете не**  
*Най-общо казано, операторите ще бъдат по-добре, ако не участват. Да кажем „да“ е знак за слабост*

**3**

**Решете основния проблем**  
*ако вашите услуги и продукти не отговарят на нуждите на потребителите... променете ги*

**4**

**Запазете си контрола**  
*Контролирайте ценообразуването, часовата зона, достъпа, бранда и съобщенията към клиентите*



## Основни послания

1

Посредниците идват: те ще станат част от повечето фитнес пазари – или вече са.

2

Те не са „добри“: когато станат силни, вероятно ще извличат печалби от съществуващите оператори. Колкото по-силни им е позволено да станат, толкова по-голяма печалба ще извличат.

3

Те обаче не са и само „лоши“: те задоволяват потребителската нужда от избор и гъвкавост, могат да намалят разходите за маркетинг и да създадат нови клиенти на пазара.

4

Подхождайте към тях с (голямо) внимание: като минимум операторите, браншовите асоциации, доставчиците и т.н. трябва да мислят внимателно за правилните си действия и реакции.

**Запомнете:** Целта на хората, които са инвестирали понякога до няколко стотин милиона долара в тези играчи е да извлекат печалба от индустрията за сметка на съществуващите оператори.



---

**Благодарим за времето и  
вниманието**

