



Автоматизация на рынке фитнес-услуг России 2025

Обзор FitnessData по результатам
опроса фитнес-операторов



Содержание исследования

Клубное ПО для
автоматизации

8

Мобильное
приложение для
клиента

15

IP-телефония

19

Сервисы
приема оплаты

23

Рассрочка и
кредитные
инструменты

27

Интеграция с
мессенджерами

32

Использование
СБП

36

Использование
СКУД

38

Использование
сквозной
аналитики

41

Автоматизация
и успешность
объектов

44

Фитнес-индустрия России и ее потенциал

Динамика последних лет



Базовый сценарий развития



Методология исследования

606 операторов

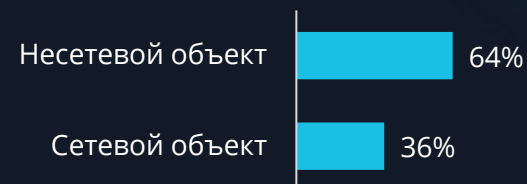
управляющих суммарно 1760 фитнес-объектами были опрошены в ходе подготовки исследования

Исследование проводилось с использованием онлайн-анкеты, ссылка на которую распространялась через отраслевые каналы и чаты, рассылки по базам FitnessData и операторов ПО, которые участвовали в исследовании. Суммарный охват аудитории по итогам рассылок – порядка 15 тыс. уникальных потенциальных участников.

Для минимизации рисков нерелевантных ответов применялись 3 фильтра:

1. Контроль времени прохождения анкеты (слишком быстрое заполнение, не позволяющее вдумчиво ответить на вопросы анкеты, приводило к удалению таких анкет);
2. Контроль адекватности ответов (если респондент выбирал только повторяющиеся варианты (только варианты «А» и т.п.) или взаимоисключающие ответы, то такие анкеты не рассматривались);
3. Анализ связки IP + устройство для контроля вторичного заполнения анкеты (повторное заполнение анкеты не допускалось).

Структура выборки по сетевому признаку, %



Структура выборки по типу объектов, %



Ключевые показатели уровня автоматизации рынка фитнес-услуг

84%

опрошенных операторов
используют ПО для автоматизации

66%

опрошенных операторов
используют мобильное
приложение для клиентов

56%

опрошенных операторов
используют IP-телефонию

65%

опрошенных операторов
используют кредитные
инструменты, рассрочку или
покупку частями/долями

47%

опрошенных операторов
используют СКУД

77%

операторов используют
интеграцию хотя бы с одним
мессенджером в рамках работы
отдела продаж / объекта в целом

Ключевые выводы исследования

Рост уровня автоматизации фитнеса

На 2 п.п. вырос уровень использования ПО автоматизации среди опрошенных фитнес-операторов и достиг 84%

Рост консолидации

4 крупнейших оператора по итогам опроса занимают уже более 84% рынка, что на 4 п.п. выше, чем в прошлом году

Студии – самый конкурентный рынок

Ни один из операторов ПО для автоматизации не занимает более 1/3: это самый конкурентный сегмент рынка

Разнообразие средств приема оплаты растет

Доля операторов, принимающих оплату только офлайн, серьезно сократилась (на 10 п.п.), в клубах и студиях выросло количество возможных способов оплаты

Доля объектов со СКУД растет

На 4 п.п. выросла доля объектов, использующих СКУД, а в отдельных сегментах прирост оказался даже более внушительным

Автоматизация = повышенные шансы на успех

Оценка финансового состояния и проблем у операторов, использующих отдельные элементы автоматизации, в целом лучше, чем у операторов без элементов автоматизации

Лидеры рынка автоматизации фитнес-услуг

(доля операторов фитнес-услуг, использующих решение)

ПО для автоматизации:

1. 1С:Фитнес клуб – 53%
2. Fitbase – 13%
3. Mobifitness – 13%

Мобильные приложения для фитнес-объектов:

1. Mobifitness – 55%
2. FitBase – 19%
3. МойФитнес.рф – 10%

IP-телефония:

1. MANGO OFFICE – 27%
2. UIS – 16%
3. Ростелеком – 15%

Оплата частями (долями):

1. Яндекс Сплит – 49%
2. Долями от Т-Банка - 23%
3. Плати частями от СберБанка - 18%

Интеграция с мессенджерами через дополнительное ПО:

1. IntellectDialog - 55%
2. Umnico – 23%
3. Carrot Quest – 4%

СКУД:

1. PocketKey – 37%
2. Sigur – 22%
3. AVI technology – 15%

ПО для автоматизации

84% (+2 п.п.)

опрошенных операторов используют ПО для автоматизации своих фитнес-объектов

Средний уровень использования программного обеспечения для автоматизации среди опрошенных операторов фитнес-объектов – 84%. Наибольшая доля объектов, использующих ПО для автоматизации, среди фитнес-клубов с бассейнами и без бассейнов – выше 92%. Тренажерные залы в тройке с уровнем автоматизации на уровне 86%. Наибольший прирост за год продемонстрировали СОК и ФОК (+4 п.п.), но их уровень автоматизации пока продолжает оставаться одним из самых низких наряду со студиями.

Доля операторов, использующих ПО для автоматизации, %





Лидер по количеству интеграций в фитнес-бизнесе*:

Мессенджеры

Общение с клиентами
во всех мессенджерах
через одно окно в программе



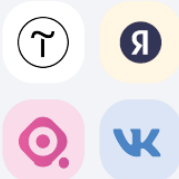
Прием платежей

Более 10 вариантов
с минимальной
комиссией от 0,7%



Сбор заявок

Все входящие заявки
в одной программе



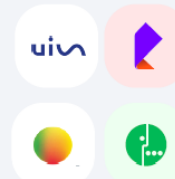
СКУД

Контроль посещений
без участия
администраторов



IP-телефония

Интеграции с более
50+ IP-операторами



Фискализация онлайн-платежей

Для отправки чеков
на почту и в СМС



Сервисы аналитики рекламы

Для оптимизации затрат
и повышения конверсии



Переходите
на 1С:Фитнес клуб
и управляйте бизнесом
в одной экосистеме

Демонстрация



fitness1c.ru

ПО для автоматизации: лидеры рынка

53%

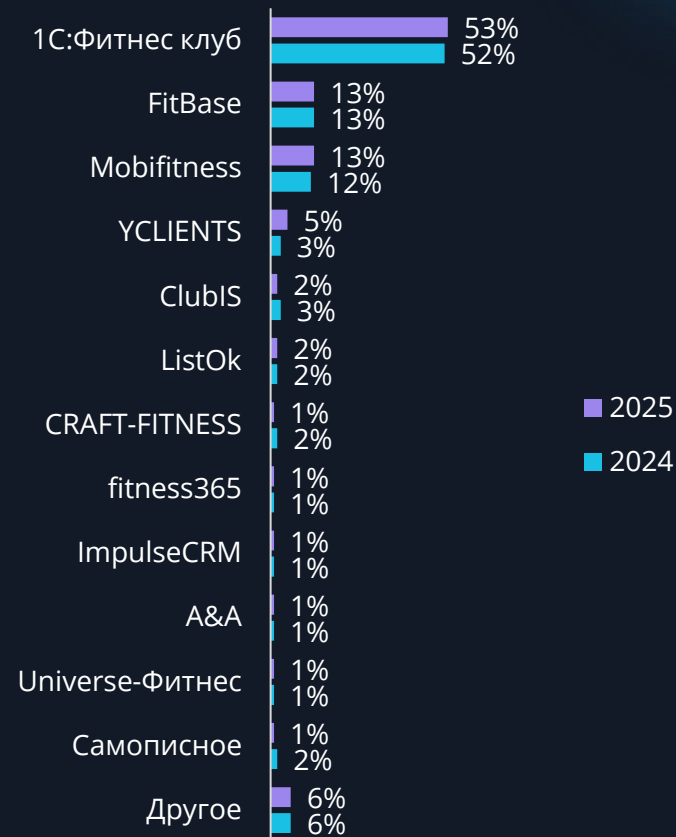
опрошенных операторов используют
1С:Фитнес клуб в качестве ПО для автоматизации

Лидером рынка автоматизации по количеству фитнес-операторов является 1С:Фитнес клуб, на который приходится более половины опрошенных фитнес-операторов. В топ-3 также вошли Fitbase и Mobifitness с долей в 13% у каждого из операторов. Суммарно на топ-3 приходится 79% фитнес-объектов, использующих системы автоматизации, что на 2 п.п. выше, чем в прошлом году.

На 4 месте – существенно нарастивший долю сервис YCLIENTS с долей в 5% (+2 п.п. по сравнению с прошлым годом).

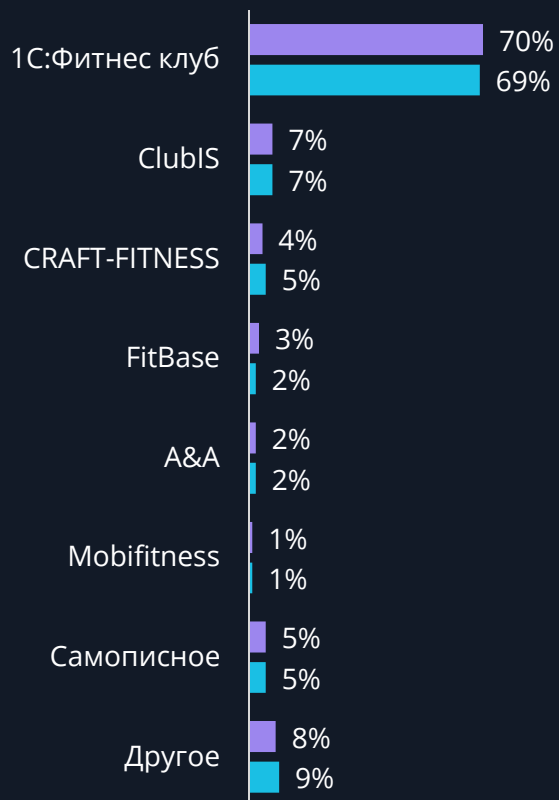
Доля самописного ПО сократилась на 1 п.п.

Рейтинг операторов ПО по доле
фитнес-объектов, %

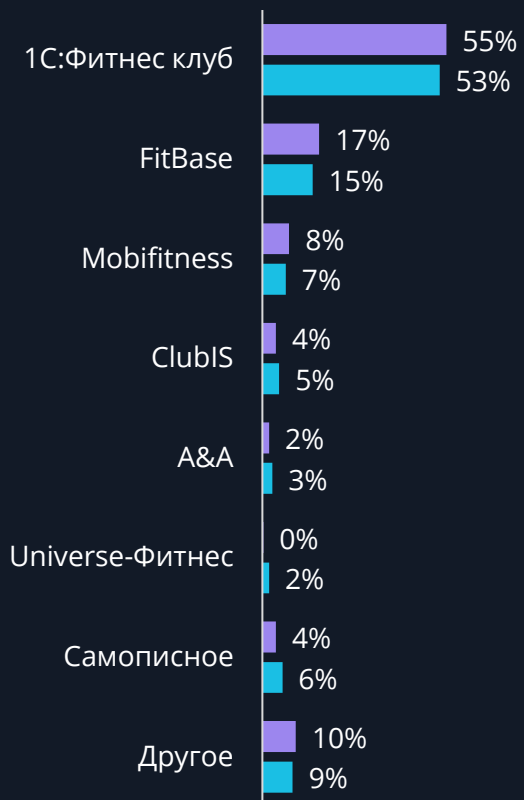


ПО для автоматизации: лидеры рынка. Сегменты

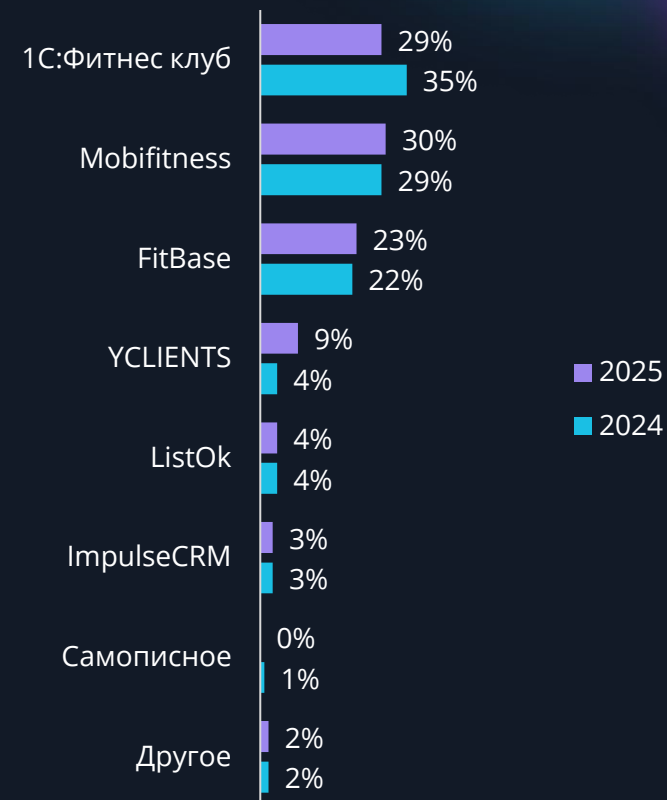
Рейтинг ПО по доле среди операторов фитнес-клубов с бассейнами, %



Рейтинг ПО по доле среди операторов фитнес-клубов без бассейнов, %

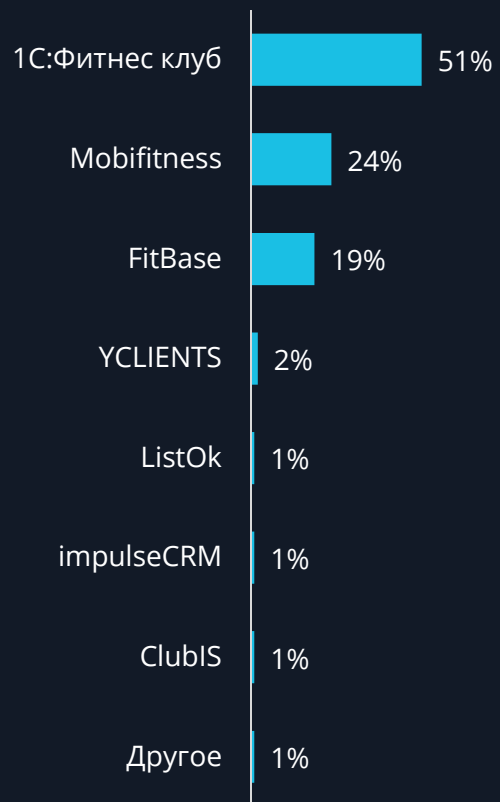


Рейтинг ПО по доле среди операторов фитнес-студий, %

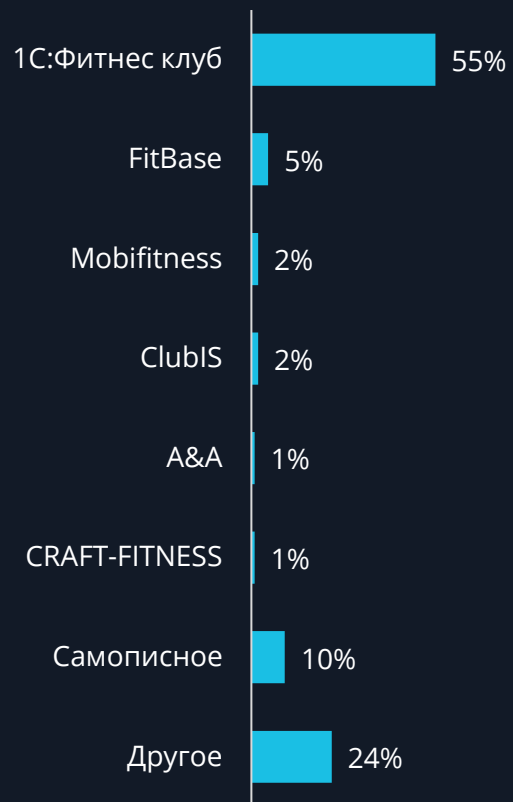


ПО для автоматизации: лидеры рынка. Сегменты

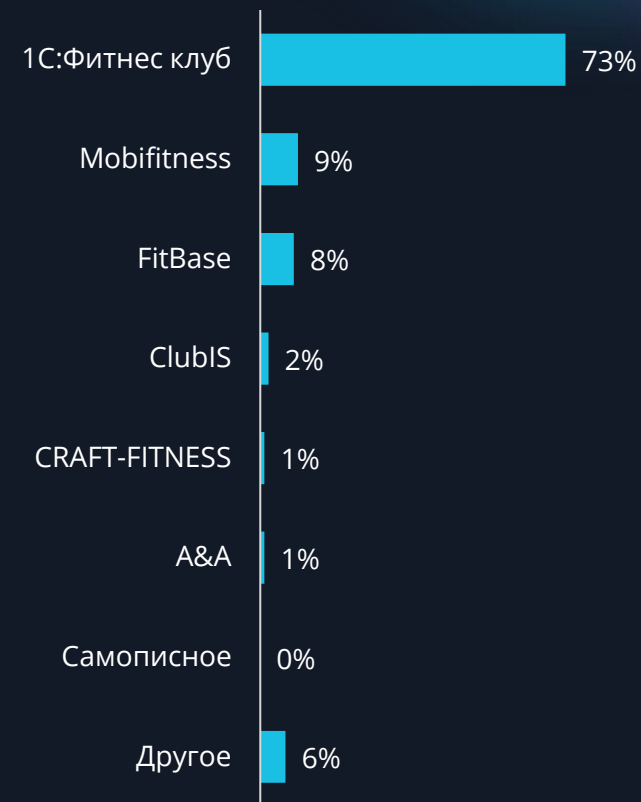
Рейтинг ПО по доле среди операторов тренажерных залов, %



Рейтинг ПО по доле среди операторов ФОК и СОК, %

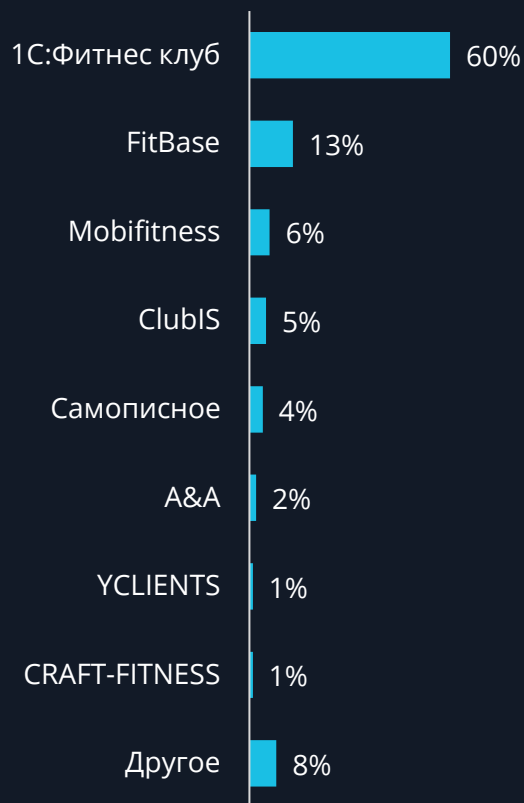


Рейтинг ПО по доле среди операторов велнес-центров, %



Сегмент «фитнес-клубы». Нормализация по рынку

Рейтинг ПО по доле фитнес-клубов (с бассейном и без бассейна), %



Отдельно для сегмента фитнес-клубов (с бассейнами и без бассейна) была проведена статистическая нормализация: т.е. приведение к реальным соотношениям этих двух сегментов, поскольку структура выборки отличалась от их реального соотношения (в рамках опроса соотношение было почти равным, тогда как в реальности количество клубов без бассейна более чем в 2 раза превосходит число клубов с бассейнами).

Интеграция клубного ПО и сайта

60% (-5 п.п.)

фитнес-операторов, использующих клубное ПО, имеет интеграцию расписания на сайте с клубным ПО

Вторая по популярности опция интеграции клубного ПО и сайта – сбор заявок с лид-форм, которую используют 52% фитнес-операторов. Личный кабинет на сайте, интегрированный с клубным ПО, используют в своей работе 49% опрошенных объектов.

Лишь 15% фитнес-операторов, использующих клубное ПО, не используют никакой интеграции между ПО и сайтом.

Как интегрированы клубное ПО и сайт фитнес-объекта, %



Мобильные приложения для клиента

66% (-2 п.п.)

опрошенных операторов используют мобильное приложение для клиента

Наибольшее количество операторов, использующих мобильные приложения, среди операторов фитнес-клубов с бассейнами, где более 81% используют мобильное приложение для клиента. В топ-3 также входят фитнес-студии (69%) и фитнес-клубы без бассейна (66%).

Наименьшее количество операторов, имеющих мобильные приложения для клиентов, среди операторов тренажерных залов и велнес-центров (35 и 34% соответственно).

Доля операторов, использующих мобильные приложения для клиентов по форматам, %



Мобильные приложения: лидеры рынка

55%

фитнес-операторов, использующих мобильные приложения для клиентов, пользуются Mobifitness

Лидером рынка мобильных приложений является Mobifitness, доля операторов, использующих приложение Mobifitness выросла до 55%. В тройку также входят FitBase и МойФитнес.рф с долями в 19 и 10% соответственно.

По сравнению с предыдущим годом выросла доля операторов, использующих приложения FoxFit (около 2%), незначительно сократилась доля FitnessKit (до 6%), существенно упала доля операторов, использующих приложения собственной разработки (на 3 п.п. до 5%).

Рейтинг мобильных приложений по доле охваченных фитнес-объектов, %



Приложения: лидеры рынка. Сегменты

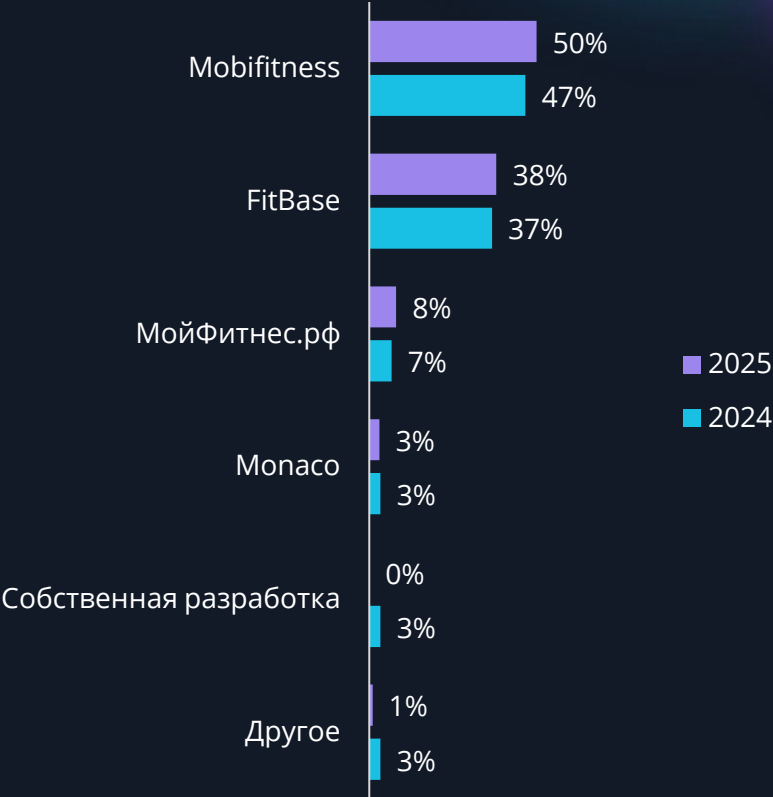
Рейтинг мобильных приложений по доле охваченных фитнес-клубов с бассейнами, %



Рейтинг мобильных приложений по доле охваченных фитнес-клубов без бассейнов, %



Рейтинг мобильных приложений по доле охваченных фитнес-студий, %



■ 2025
■ 2024

Мобильные приложения для тренеров

57%

опрошенных операторов используют мобильное приложение для тренеров

Фитнес-клубы с бассейнами и фитнес-клубы без бассейнов лидируют по использованию мобильных приложений для тренеров – доля операторов, использующих этот инструмент, в сегментах превышает 2/3. Наименьшая доля операторов, использующих приложения для тренеров, у велнес-центров, тренажерных залов и студий.

Доля операторов, использующих
мобильные приложения для тренеров
по форматам, %



IP-телефония

56% (-5 п.п.)

опрошенных операторов используют
IP-телефонию в рамках своих фитнес-объектов

Средний уровень использования IP-телефонии – 56%, он сократился в среднем по опрошенным на 5 п.п. Если распределить использующих IP-телефонию по форматам, то выяснится, что наибольшая доля использующих IP-телефонию среди операторов фитнес-клубов с бассейнами (87%) и фитнес-клубов без бассейнов (68%). Среди операторов ФОК/СОК и велнес-центров распространение IP-телефонии на уровне 55 и 51% соответственно, в тренажерных залах – 50%. В других форматах фитнес-объектов менее половины операторов используют IP-телефонию.

Доля операторов, использующих
IP-телефонию по форматам, %



Коммуникационные и управленческие задачи решаются одной системой

25 лет на рынке

20 000 клиентов



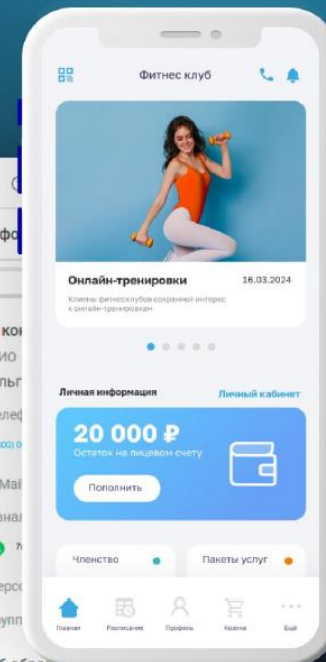
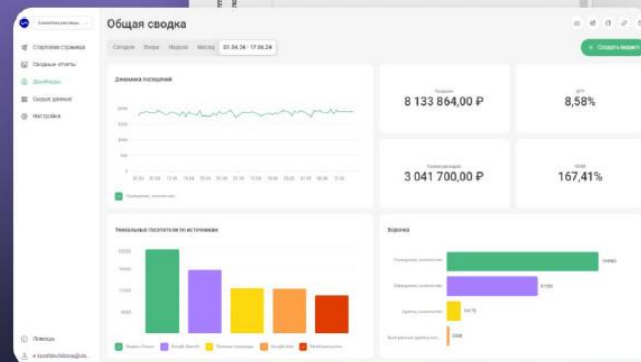
Стандартный набор коммуникаций для фитнес-центров:

- ☎ телефония
- ✉ мессенджеры
- 📊 CRM
- 📈 аналитика



Управляйте своим фитнес-центром эффективно!

Узнать подробнее



16+

IP-телефония: лидеры рынка

58% (-6 п.п.)

фитнес-операторов используют решения
3 лидеров рынка: MANGO OFFICE, Ростелеком и UIS

Лидером рынка IP-телефонии в сфере фитнес-услуг является оператор MANGO OFFICE с долей 27% (-3 п.п.). На второй позиции UIS сменил Ростелеком: доля UIS составила 16%, а Ростелекома сократилась на 6 п.п. до 15%.

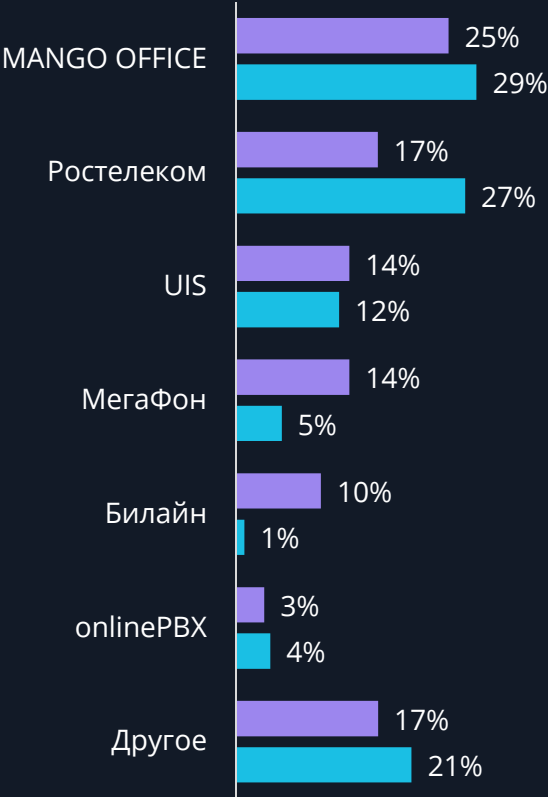
МегаФон за прошедшие 12 месяцев нарастил долю до 12% (на 3 п.п.), а Билайн – до 9% (на 4 п.п.). Доля остальных операторов оказалась ниже 5%.

Рейтинг операторов IP-телефонии по доле охваченных фитнес-объектов, %



IP-телефония: лидеры рынка. Сегменты

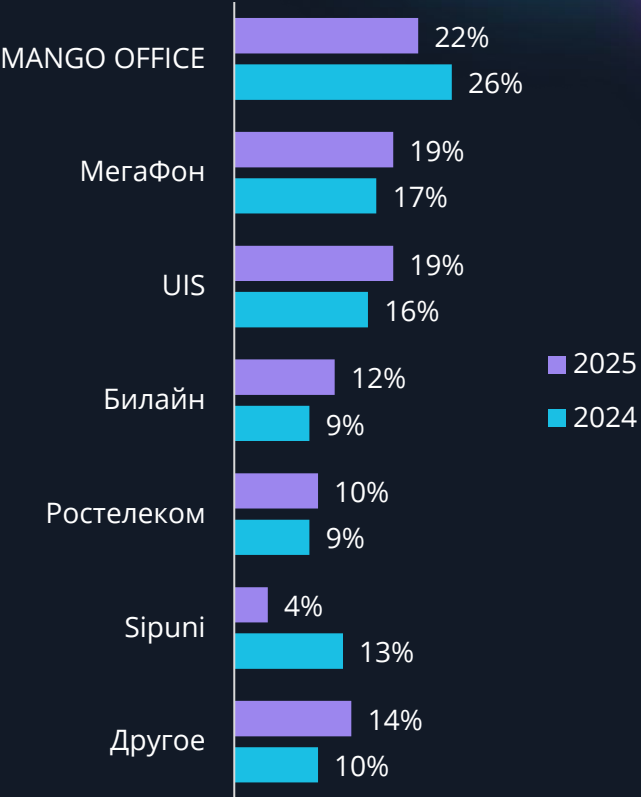
Рейтинг операторов IP-телефонии по доле охваченных фитнес-клубов с бассейнами, %



Рейтинг операторов IP-телефонии по доле охваченных фитнес-клубов без бассейнов, %



Рейтинг операторов IP-телефонии по доле охваченных фитнес-студий, %



■ 2025
■ 2024

Сервисы приема оплаты

92%

опрошенных операторов используют сервисы приема платежей различных форм, а 8% принимают платежи только офлайн

Причины отсутствия возможности онлайн-оплаты могут быть связаны с 2 факторами: закрытостью клуба (нежеланием демонстрировать цены на открытом рынке и реализацией клиенту только лично) и отсутствием сайта / мобильного приложения (характерно для небольших объектов). Наибольшая доля операторов, работающих только с офлайн-платежами, среди операторов тренажерных залов, фитнес-студий и спортивных комплексов (ФОК и СОК).

Доля операторов, использующих принимающих оплату только офлайн по форматам, %



Сервисы приема онлайн оплаты: лидеры рынка

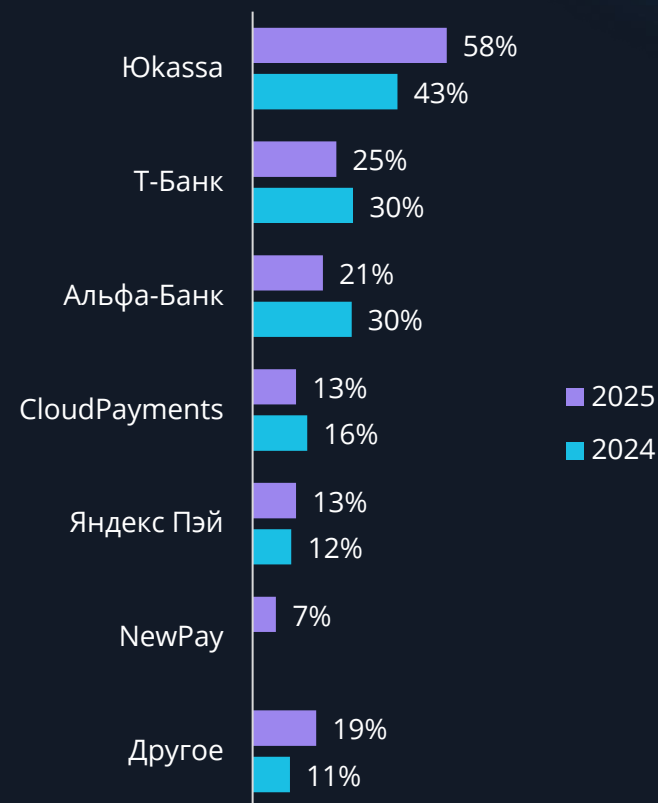
58%

опрошенных фитнес-операторов используют сервис Юkassa для приема онлайн-платежей

В тройку лидеров по доле охваченных фитнес-объектов вошли также Т-Банк и Альфа-Банк с долями 25 и 21% соответственно.

Свою долю на рынке по итогам года сумели нарастить Яндекс Пэй – теперь платежный сервис использует 13% опрошенных фитнес-операторов.

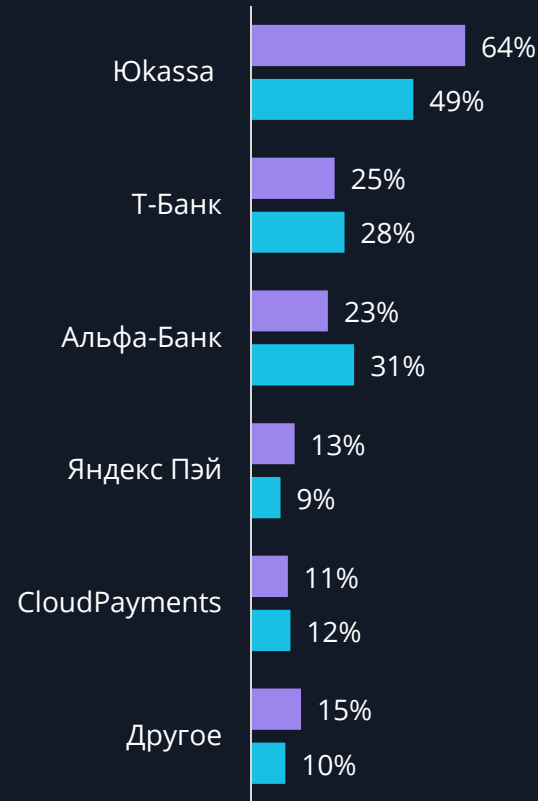
Рейтинг платежных сервисов для онлайн-оплаты по доле охваченных фитнес-объектов, %



Сумма больше 100%, т.к. был возможен выбор нескольких вариантов ответа

Сервисы приема онлайн оплаты: Сегменты рынка

Рейтинг платежных сервисов для онлайн-оплаты по доле охваченных фитнес-клубов с бассейнами, %



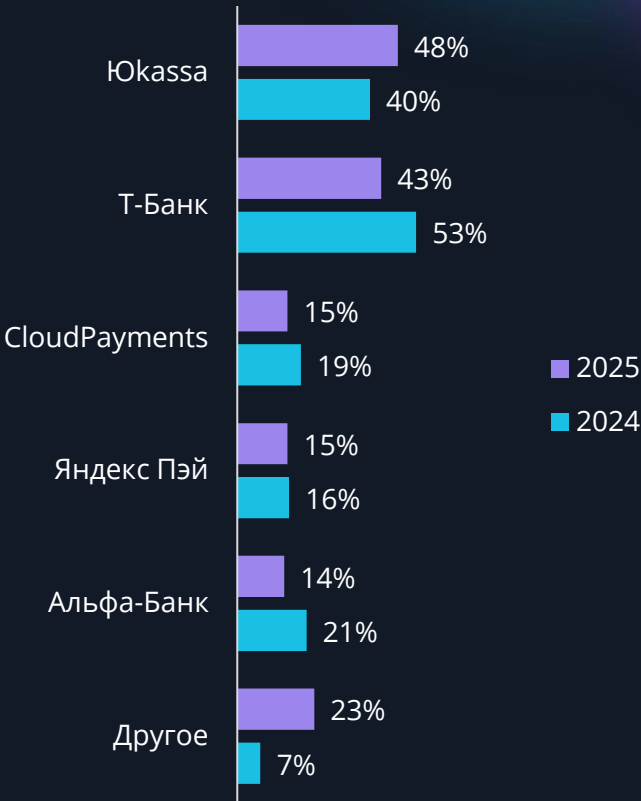
Сумма больше 100%, т.к. был возможен выбор нескольких вариантов ответа

Рейтинг платежных сервисов для онлайн-оплаты по доле охваченных фитнес-клубов без бассейнов, %



Сумма больше 100%, т.к. был возможен выбор нескольких вариантов ответа

Рейтинг платежных сервисов по доле охваченных фитнес-студий, %



Сумма больше 100%, т.к. был возможен выбор нескольких вариантов ответа

ДЛЯ КЛУБОВ НА РЕКУРРЕНТАХ

С КОРОТКИМИ КАРТАМИ

Автоматизация продаж с помощью нейросетей и ИИ-менеджеров, которые работают 24/7

Дополнительный источник лидов
и продаж для фитнес-клуба



Еще больше решений
для роста продаж
вашего фитнес-клуба

ПОЛУЧИТЬ

ГОТОВое РЕШЕНИЕ ДЛЯ ФИТНЕС-КЛУБА

3в1

- Трафик
- ИИ-Ассистент
- Интеграции

Настройка рекламных компаний
и гарантированное снижение
CPL

Внедрение виртуального
ИИ-менеджера отдела продаж

Настройка аналитики и
интеграция с CRM-системой
фитнес-клуба

+40%

Новых
входящих обращений
уже в первый месяц

Эффективные и проверенные
связки инструментов и каналов
привлечения клиентов

Яндекс Директ

VK Реклама

Telegram ads

MARKETOLOG PRO

Виртуальный ИИ-менеджер отдела продаж фитнес-клуба

ПРЕЗЕНТУЕТ КЛУБ

ОТРАБОТАЕТ ВОЗРАЖЕНИЯ

РАССКАЖЕТ О ПРЕИМУЩЕСТВАХ

ОТПРАВИТ ССЫЛКУ НА ОПЛАТУ

ОТПРАВИТ ЛИД В CRM

РАБОТАЕТ 24/7



- Обучен на лучших практиках, техниках продаж и отработки возражений
- 2 секунды скорость обработки обращения
- Передает контакты потенциального клиента в CRM-систему клуба
- Дополнительный источник продаж и лидов для вашего фитнес-клуба

Кредитные инструменты / рассрочки

65% (-5 п.п.)

опрошенных операторов используют кредитные инструменты и рассрочки при реализации клубных карт

Доля операторов, использующих кредитные продукты, сократилась на 5 п.п. – мы связываем это с длительным периодом повышенной ключевой ставки ЦБ, которая повлияла на доступность использования кредитных продуктов населением. Тем не менее кредитные продукты остаются важной частью рынка. Покупка в рассрочку – по-прежнему самый популярный инструмент, который используют 44% операторов. Покупка частями (долями) – второй по популярности инструмент, а рекуррентные платежи за год обогнали покупку карт в кредит и вошли в тройку самых популярных кредитных инструментов по популярности.

Доля операторов, использующих различные кредитные инструменты / рассрочки, %



Сумма больше 100%, т.к. был возможен выбор нескольких вариантов ответа

Используемые инструменты рассрочки / кредита

Доля фитнес-клубов с бассейном, использующих различные инструменты кредита / рассрочки, %



Сумма больше 100%, т.к. был возможен выбор нескольких вариантов ответа

Доля фитнес-клубов без бассейна, использующих различные инструменты кредита / рассрочки, %



Сумма больше 100%, т.к. был возможен выбор нескольких вариантов ответа

Доля фитнес-студий, использующих различные инструменты кредита / рассрочки, %



Сумма больше 100%, т.к. был возможен выбор нескольких вариантов ответа

■ 2025
■ 2024

Оплата частями (долями): лидеры рынка

32% (+2 п.п.)

фитнес-операторов используют оплату частями (долями)

Топ-3 платежных сервиса для оплаты частями – Яндекс Сплит (49%), Долями от Т-Банка (23%) и Плати частями от СберБанка (18%). Существенный прирост спроса со стороны фитнес-операторов был характерен для решения от Яндекса – его популярность выросла на 75%, роль сервиса Долями от Т-банка существенно сократилась.

Рейтинг платежных сервисов по доле охваченных фитнес-объектов, %



Сумма больше 100%, т.к. был возможен выбор нескольких вариантов ответа

Оплата частями (долями): лидеры рынка. Сегменты

Доля операторов платежных сервисов с оплатой частями (долями) по охвату фитнес-клубов с бассейном, %



Сумма больше 100%, т.к. был возможен выбор нескольких вариантов ответа

Доля операторов платежных сервисов с оплатой частями (долями) по охвату фитнес-клубов без бассейна, %



Сумма больше 100%, т.к. был возможен выбор нескольких вариантов ответа

Доля операторов платежных сервисов с оплатой частями (долями) по охвату фитнес-студий, %



Сумма больше 100%, т.к. был возможен выбор нескольких вариантов ответа

Роль кредитных продуктов в выручке

15%

от оборота опрошенных фитнес-объектов приходится на кредиты, рассрочки и др. инструменты

Средний показатель доли кредитных продуктов в структуре выручки по опрошенным объектам составляет 15%, однако он сильно отличается по форматам и во многом коррелирует со средней стоимостью годовой клубной карты. Так, наибольшая доля кредитных инструментов в студиях (30%), наименьшая – в тренажерных залах (7%).

Доля кредитных инструментов в выручке по форматам, %



Интеграция с мессенджерами

77% (-5 п.п.)

фитнес-объектов используют интеграцию с мессенджерами или ПО для интеграции

Различия среди различных форматов по доле объектов, использующих интеграцию с мессенджерами, минимальные.

Наибольшая доля операторов, использующих интеграцию с мессенджерами, среди операторов велнес-центров (81%), тренажерных залов (81%), фитнес-клубов без бассейна (80%). Доля студий, использующих интеграции, – 75%.

Доля объектов, использующих интеграцию с мессенджерами по форматам, %



IntellectDialog

AI-платформа
для фитнес-клубов и студий

ПРЕВРАЩАЕМ ЛИДЫ В ПОСТОЯННЫХ КЛИЕНТОВ

ЗАПИСЬ • ПЕРЕНОС • ОТМЕНА

FAQ О РАСПИСАНИИ И ЦЕНАХ

ПРОДЛЕНИЕ АБОНЕМЕНТОВ

СБОР ОБРАТНОЙ СВЯЗИ

АВТОМАТИЗАЦИЯ РАБОТЫ 24/7

- ✓ **Запись на тренировки** в WhatsApp/Telegram/Max
- ✓ **Возврат 30% неактивных** через AI-nurturing
- ✓ **Конверсия до 45%** пробных в абонементы
- ✓ **Персональные** напоминания и мотивация

МАССОВЫЕ И ТРИГГЕРНЫЕ МНОГОУРОВНЕВЫЕ РАССЫЛКИ

- ✓ **Официальный** WhatsApp Business Api и Max
- ✓ **Лид = до 100 Р** конверсия 12-15%
- ✓ **A/B тесты** защита от спама
- ✓ **Умный и адаптивный** tone of voice

ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫЕ ФУНКЦИИ

Onboarding
новичков до привычки

Реактивация
"спящих" клиентов

Предиктивный
анализ оттока

Персональные
челленджи через AI

Специальное предложение



WhatsApp / Max с возможностью писать первым

в ПОДАРОК

Настройка tone of voice + 10 готовых сценариев nurturing

1000 Р

промокод
FD100



intellectdialog.com

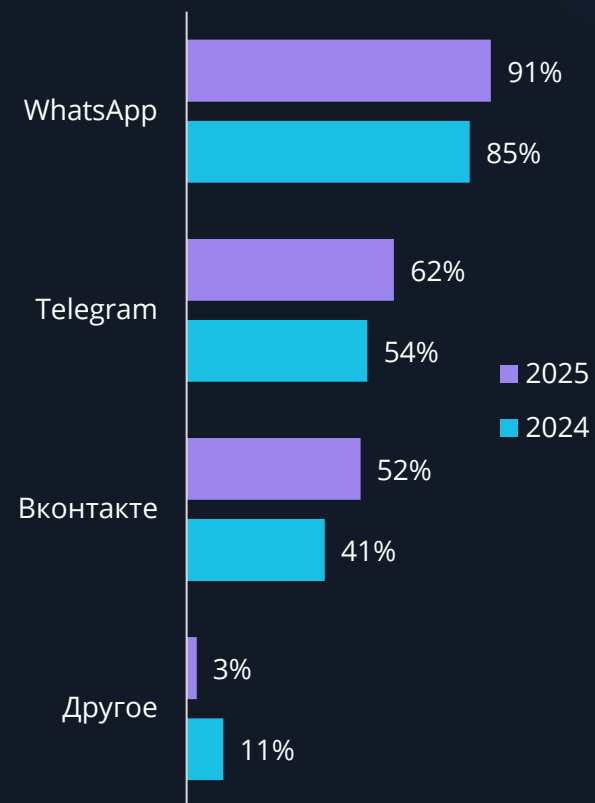
Используемые мессенджеры

91%

фитнес-операторов, использующих интеграцию с мессенджерами, используют интеграцию с WhatsApp

Более половины операторов используют также Telegram, на третьем месте – Вконтакте с 52% использующих. Все мессенджеры стали использоваться более активно.

Используемые мессенджеры по доле охваченных фитнес-объектов, %



Сумма больше 100%, т.к. был возможен выбор нескольких вариантов ответа

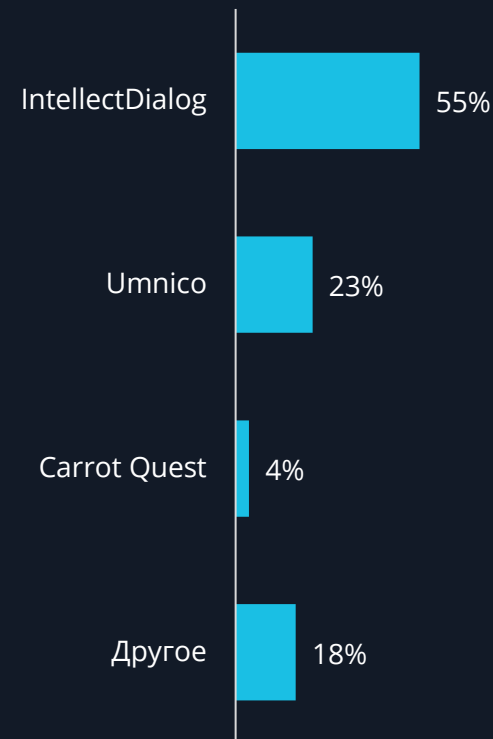
ПО для интеграции мессенджеров в работу

10%

фитнес-операторов, использующих интеграцию с мессенджерами, применяют стороннее ПО для интеграции мессенджеров в работу клуба

Самым популярным сторонним ПО для интеграции мессенджеров в работу фитнес-объектов является IntellectDialog, который используют 55% операторов. Вторая позиция у Umnico, третья – у Carrot Quest.

Используемое ПО для интеграции мессенджеров в работу фитнес-объекта по доле охваченных фитнес-объектов, %



Сумма больше 100%, т.к. был возможен выбор нескольких вариантов ответа

Использование СБП

82% (+13 п.п.)

фитнес-объектов принимают оплату по Системе быстрых платежей (СБП)

Более 4/5 операторов принимают оплату по Системе быстрых платежей, однако существуют значимые различия по форматам фитнес-объектов: операторы крупных форматов существенно чаще принимают оплату по СБП, чем небольшие тренажерные залы и студии.

Доля фитнес-объектов, принимающих оплату по СБП по форматам, %



Оплата по СБП в фитнес-объектах

77% (-13 п.п.)

фитнес-операторов, принимающих оплату по СБП, делают это на рецепции

Второй по популярности вариант приема платежей по СБП – по ссылке (55% по итогам опроса в 2025 году). Популярность интеграции СБП в мобильное приложение выросла на 6 п.п. до 37%.

Место приема оплаты по СБП в фитнес-объектах, %



Сумма больше 100%, т.к. был возможен выбор нескольких вариантов ответа

Использование СКУД

47% (+4 п.п.)

фитнес-объектов используют автоматизированную систему контроля доступа (СКУД) в своих объектах

Различия в использовании СКУД по форматам значительные: самые низкие показатели в фитнес-студиях (10%), самые высокие – в фитнес-клубах с бассейнами (2/3).

Ключевой параметр, определяющий необходимость внедрения СКУД, – площадь объекта и количество клиентов.

Доля объектов, использующих СКУД по форматам, %



СКУД: лидеры рынка

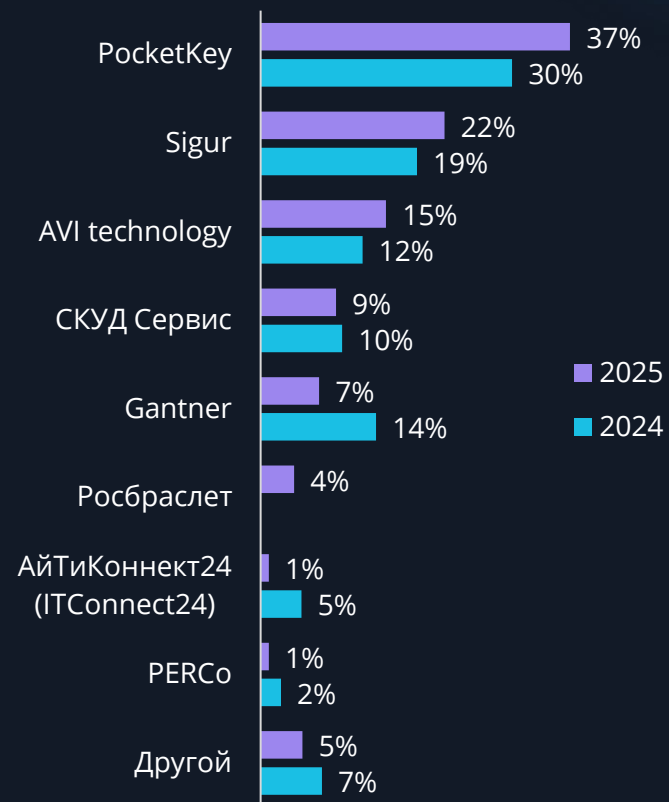
37%

фитнес-операторов, использующих СКУД, пользуются решением от PocketKey

В тройку наиболее распространенных решений также входят Sigur и AVI technology с долями в 22 и 15% соответственно.

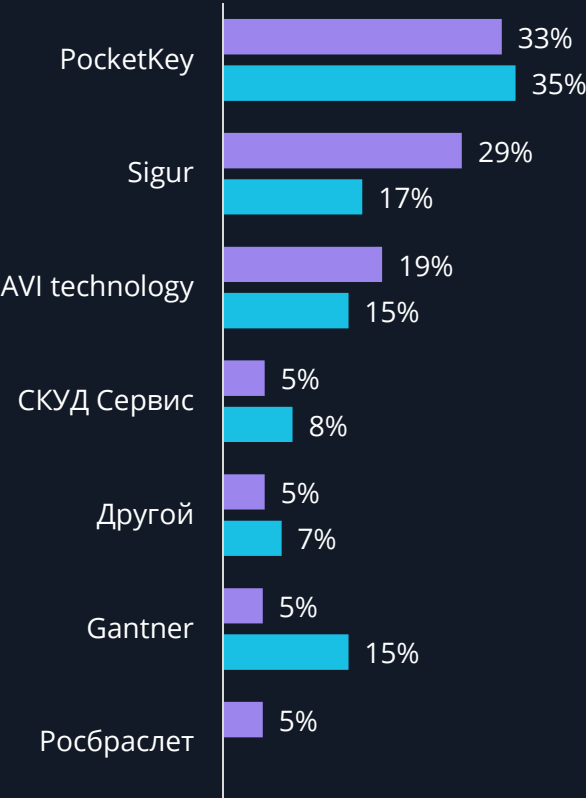
В топ-5 также входят СКУД Сервис с долей в 9% операторов, использующих СКУД, и Gantner с долей в 7%.

Рейтинг операторов СКУД по доле охваченных фитнес-объектов, %

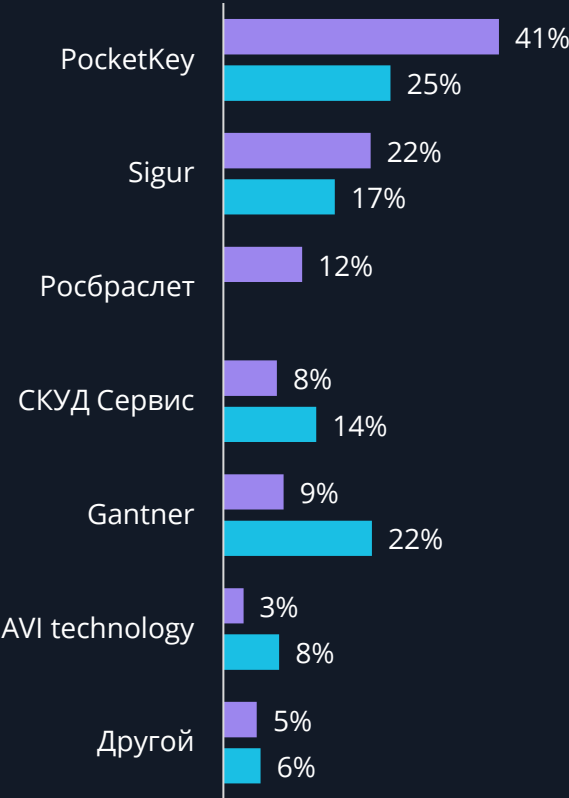


СКУД: лидеры рынка. Сегменты

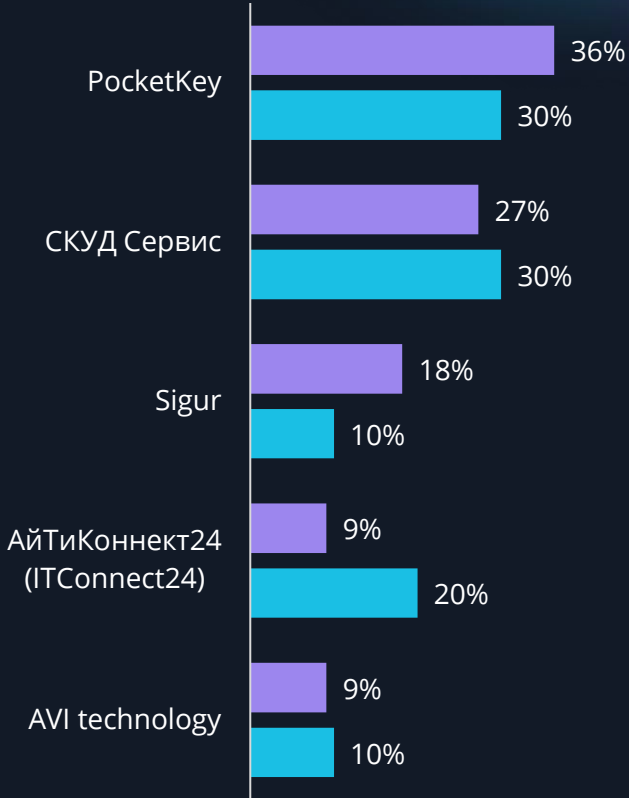
Рейтинг операторов СКУД по доле охваченных фитнес-клубов с бассейнами, %



Рейтинг операторов СКУД по доле охваченных фитнес-клубов без бассейнов, %



Рейтинг операторов СКУД по доле охваченных фитнес-студий, %



Использование сервисов сквозной аналитики

28% (- 4 п.п.)

фитнес-объектов используют сервисы сквозной аналитики

Наиболее активно используют сервисы сквозной аналитики операторы крупнейших объектов – фитнес-клубов с бассейнами и спортивных комплексов (59 и 37% соответственно).

Минимальная доля использующих сквозную аналитику среди операторов некрупных объектов – студий, тренажерных залов и велнес-центров, часть из которых расположены в отелях, и фитнес для них является вторичным видом активности.

Доля объектов, использующих сервисы сквозной аналитики по форматам, %



Сквозная аналитика: лидеры рынка

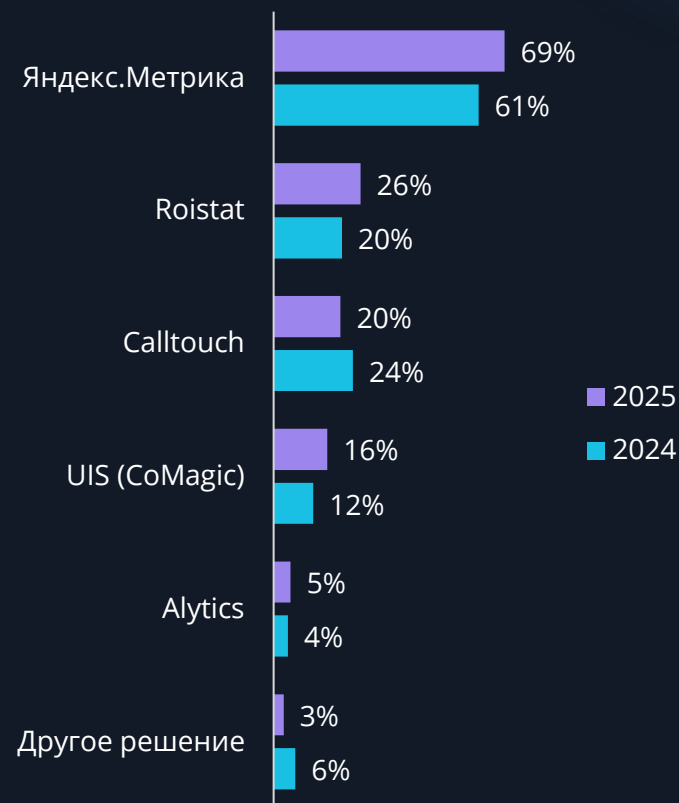
69%

фитнес-операторов, использующих системы сквозной аналитики, используют Яндекс.Метрику*

В тройку наиболее распространенных решений сквозной аналитики также входят Calltouch и Roistat, используемые 26 и 20% фитнес-операторов соответственно. Решение от UIS (CoMagic) на 4 месте по популярности с долей в 16% операторов, Alytics используют еще 5% операторов.

* - не все представители ПО для автоматизации считают, что Яндекс.Метрика является сервисом сквозной аналитики

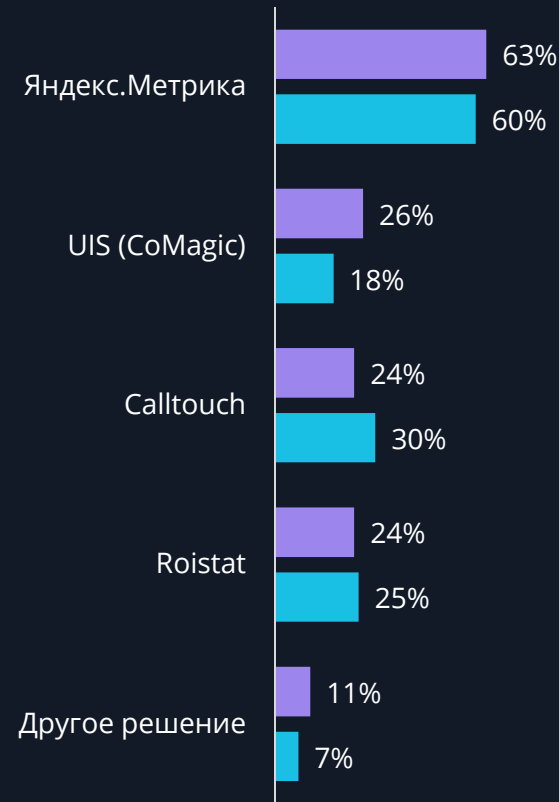
Рейтинг решений сквозной аналитики по доле охваченных фитнес-объектов, %



Сумма больше 100%, т.к. был возможен выбор нескольких вариантов ответа

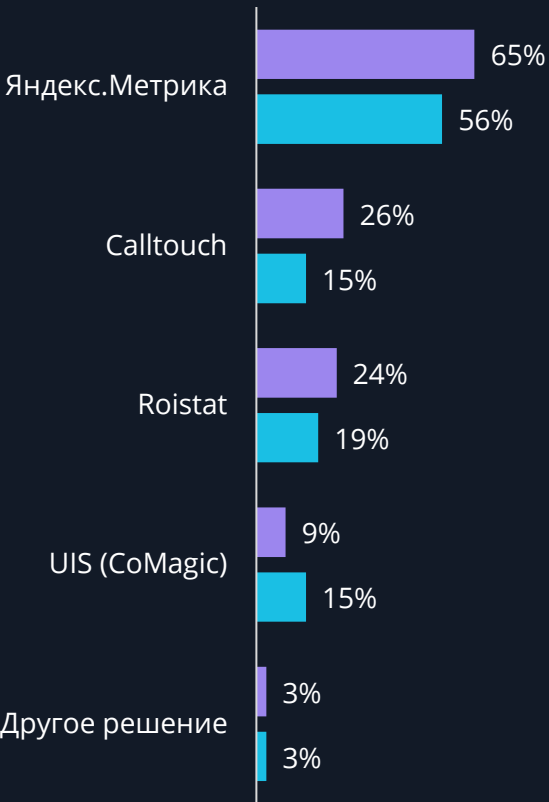
Сквозная аналитика. Сегменты

Рейтинг решений сквозной аналитики по доле охваченных фитнес-клубов с бассейнами, %



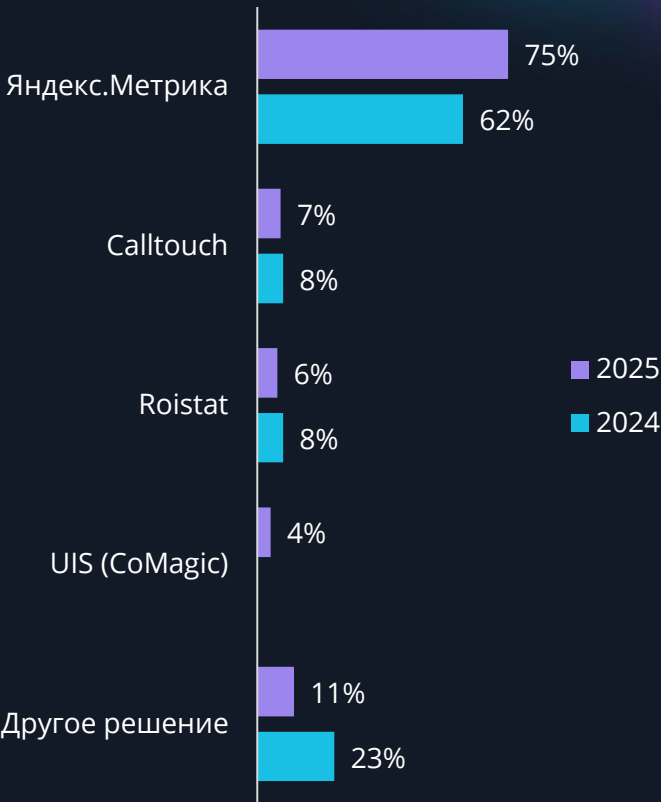
Сумма больше 100%, т.к. был возможен выбор нескольких вариантов ответа

Рейтинг решений сквозной аналитики по доле охваченных фитнес-клубов без бассейнов, %



Сумма больше 100%, т.к. был возможен выбор нескольких вариантов ответа

Рейтинг решений сквозной аналитики по доле охваченных фитнес-студий, %



Сумма больше 100%, т.к. был возможен выбор нескольких вариантов ответа

Автоматизация и успешность объектов

+11%

прирост позитива в оценке финансовой ситуации по итогам I полугодия 2025 г. для своего объекта у фитнес-операторов, использующих ПО для автоматизации, по сравнению с теми, кто не использует ПО для автоматизации

Фитнес-операторам, принимавшим участие в исследовании, были заданы вопросы об оценке экономической ситуации в управляемом объекте. Предлагалось оценить по 10-балльной шкале финансовое состояние фитнес-объекта в I полугодии 2025 года. Проследить взаимное влияние этих индикаторов друг на друга сложно, но мы точно видим у операторов, использующих большее количество сервисов автоматизации и аналитики, более высокие баллы по финансовой успешности организаций.

Оценка финансовых результатов I полугодия по наличию ПО для автоматизации

6,8

6,1

Используют автоматизацию

Не используют автоматизацию

Оценка финансовых результатов I полугодия по наличию IP-телефонии

6,3

6,1

Используют IP-телефонию

Не используют IP-телефонию

Оценка финансовых результатов I полугодия по наличию использованию рассрочек / оплат частями

6,3

6,2

Используют инструменты

Не используют инструменты

Оценка финансовых результатов I полугодия по использованию сквозной аналитики

6,5

6,1

Используют сервисы

Не используют сервисы

Подпишитесь на наши соц. сети



<https://vk.com/fitnessdata>

<https://t.me/fitnessdatakz>

https://t.me/the_fitness_times

<https://t.me/fitnessdataru>

сообщество в VK

канал в Telegram про фитнес-индустрию Казахстана

свежие новости фитнес-индустрии в новостном канале The Fitness Times

основной канал с аналитикой фитнес-индустрии FitnessData