



## Лидер мобильной разработки в фитнес-индустрии Mobifitness выпустил собственную систему автоматизации клубов

Компания [Mobifitness](#), известная на российском рынке фитнес-услуг как крупнейший разработчик отраслевых мобильных приложений, сообщила о выпуске нового продукта — системы автоматизации и управления фитнес-клубом. Разработчик собрал на одной платформе сразу несколько решений, направленных на избавление бизнеса от рутины, выстраивания отношений с клиентами и совершенствование сервиса.

Согласно исследованию рынка фитнес-услуг в России РБК 2018 года, основные тенденции индустрии — это ужесточение конкуренции и ускоренное технологическое развитие. Количество фитнес-клубов в стране увеличивается примерно на 500 объектов в год. Из-за этого меняется их бизнес-модель. Клубы сегодня работают на удержание клиентов, и в меньшей степени на их привлечение.

Со стороны фитнес-бизнеса есть большой спрос на технологии, улучшающие сервис, углубляющие коммуникацию с посетителями и формирующие качественную аналитику. Автоматизация фитнес-клубов (<https://mobifitness.ru/app>) превратилась в отдельную нишу производства для ИТ-компаний. Если 4 года назад отраслевые технологические решения для фитнес-индустрии предлагали около 5 компаний, то сегодня таких разработчиков больше 20-ти, а количество и спектр предлагаемых технологических решений ежегодно растет.

Недавно свое [ПО для фитнес-клубов](#) представила компания Mobifitness, являющаяся лидером мобильной разработки на рынке. За 4 года существования ей удалось создать на своей платформе клиентские приложения для 1700 студий и фитнес-клубов в более чем 200 городах России. На сегодняшний день это самый популярный мобильный сервис в своей сфере.

Новый продукт компании уже предназначен для комплексной автоматизации фитнес-клубов (<https://mobifitness.ru/app>), а также тренажерных залов, спортивных школ, школ танцев, студий йоги, бассейнов. На одной платформе собраны

- учетная система, автоматизирующая [управление персоналом фитнес-клуба](#) и ключевые бизнес-процессы;
- мобильное приложение для коммуникации с клиентами;
- мобильное приложение для тренеров;
- онлайн-запись для снижения нагрузки на рецепцию;



- онлайн-касса для работы администратора
- личный кабинет и интернет-магазин для увеличения продаж.

Преимуществом нового программного обеспечения для фитнес-клубов разработчики называют простоту внедрения и интуитивно понятный интерфейс, который обычно перегружен в отраслевых CRM. Фитнес-клубы испытывают проблемы именно с освоением функционала систем автоматизации и поэтому не могут использовать их возможности на 100%.

В Mobifitness также делают ставку на накопленную базу знаний компании: при покупке клиенту достается система управления фитнес-клубом и возможность обучения интернет-маркетингу в Академии Mobifitness, которая организует вебинары с экспертами рынка и приглашенными гостями-практиками.

*«В наших планах — стать лидером на рынке автоматизированной лидогенерации для фитнеса. Решения Mobifitness изначально создавались не только для того, чтобы избавить бизнес от рутины, а еще и как инструменты повышения лояльности клиентов. Такой функционал был заложен в наших приложениях. Теперь мы предлагаем продукт совсем иного уровня. Новая система автоматизирует не только общение с клиентами, но и все другие блоки работы — учет финансов, управление персоналом, формирование аналитики, работу тренеров. Такая глубокая автоматизация позволит клубам еще лучше вовлекать клиентов в свою жизнь и увеличивать количество продаж»* — комментирует Владимир Старков, руководитель Mobifitness.