

Министерство образования и науки Российской Федерации

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования

«ПЕРМСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ГУМАНИТАРНО-
ПЕДАГОГИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»

ФАКУЛЬТЕТ ФИЗИЧЕСКОЙ КУЛЬТУРЫ

Кафедра теории и методики физической культуры

Выпускная квалификационная работа
ПРОЕКТИРОВАНИЕ ФИТНЕС-ТУРА «СОЧИНСКАЯ ЖЕМЧУЖИНА»

Работу выполнила:
студентка 344 группы направления
подготовки 43.03.02 «Туризм»,
профиль «Технология и организация
спортивно-оздоровительных услуг»
факультета физической культуры
Макарова Марина Андреевна

(подпись)

«Допущена к защите в ГЭК»
Зав. кафедрой: _____
(подпись)
«__» _____ 2018г.

Руководитель:
кандидат педагогический наук,
доцент кафедры теории и методики
физической культуры
Старкова Елена Викторовна

(подпись)

ПЕРМЬ

2018

Оглавление

Введение	3
Глава 1. Фитнес-туризм и его особенности.....	7
1.1. Фитнес-туризм: понятие, сущность.....	7
1.2. Формирование и основные направления фитнес-туров.....	11
1.3. Современное состояние и перспективы развития фитнес – туризма в России	19
1.4. Анализ предложений по организации фитнес-туров от туристских фирм и фитнес-клубов города Перми.....	31
Глава 2. Организация и методы исследования	37
2.1.Организация исследования	37
2.2. Методы исследования	38
Глава 3. Анализ и обсуждение результатов	43
3.1. Результаты социологического опроса клиентов фитнес-клуба«AlexFitness» города Перми	43
3.2. Проект фитнес-тура «Сочинская жемчужина».....	50
3.3. Организационные условияфитнес-тура, расчёт стоимости.....	67
3.4. Варианты продвижения фитнес-тура «Сочинская жемчужина».....	70
3.5. Рекомендации и предложения по дополнению фитнес-тура.....	73
Заключение	75
Библиографический список.....	77
Приложения	81

Введение

Туризм – одна из наиболее динамично развивающихся отраслей экономики. За последние пятьдесят лет туризм превратился в ключевой инструмент мирового развития, способствующий восстановлению жизнедеятельности людей[23].

Меняется роль и место туризма в структуре общества, характер потребностей и поведения туристов, у них появляются новые ценности. Наряду с восстановлением работоспособности растёт спрос на поддержание здоровья (оздоровительный туризм). Одним из направлений развития туризма в современных условиях жизнедеятельности человека стали фитнес-туры, которые с каждым годом становятся всё популярнее.

Фитнес-туры являются современным видом спортивно-оздоровительного туризма. Сочетают в себе его основные принципы активного проведения свободного времени и новые методы организации физических упражнений. Фитнес-туры на российском туристском рынке появились совсем недавно, но уже успели стать достаточно популярными среди любителей активного отдыха. Они представляют собой достойную альтернативу пассивному пляжному отдыху. Проходят в тех же природных условиях, но дают больше возможностей для физического и эмоционального развития [4].

Актуальность темы исследования напрямую сопоставляется со стремлением современного общества к здоровому образу жизни: отказ от вредных привычек, пропаганда здорового образа жизни в социальных сетях, регулярное посещение фитнес-залов: число человек, посещающих фитнес-клубы на территории РФ в 2017 году составило 4,53 млн. В среднем, количество человек, посещающих фитнес-клубы, увеличивается на 465 тыс. в год. Соответственно, растёт и количество фитнес-клубов. По сравнению с 2013 годом количество фитнес-клубов в 2017 году увеличилось почти 4 раза [31].

Применение комплексов оздоровительных и восстановительных средств рекреационного туризма в сочетании с фитнес-тренировкой является весьма актуальным, для укрепления здоровья и формирования здорового образа жизни населения [30, 32]. Главная цель периода восстановления в период отпуска – это отдых, положительные эмоции и двигательная активность. В этот период многие люди стремятся поддержать достигнутый уровень физической подготовленности при регулярных занятиях фитнесом.

В связи с тем, что проектирование туров основывается на маркетинговых исследованиях туристского рынка, туристский продукт, как его результат, должен быть ориентирован на конкретный сегмент туристского рынка и иметь собственную позицию на рынке [17, 20]. В нашей выпускной работе данным сегментом являются люди, занимающиеся фитнесом или те, кто хочет познакомиться с этим видом оздоровительного туризма. Однако, большинство людей, даже занимающихся фитнесом, не осведомлены о таком направлении туризма как фитнес-туры. Соответственно, тех, кто участвовал в туристских поездках с целью занятия фитнесом еще меньше.

Представление об актуальности темы, степень её разработанности в научной литературе свидетельствует о существовании объективного противоречия между потребностью людей сохранить уровень физической подготовленности в период отпуска, с одной стороны, и недостаточностью разработанностью вопросов комплексного применения фитнес-технологий в турах, с другой. С учётом содержания этого противоречия новизной выпускной работы будет разработанный оригинальный проект фитнес-тура для людей, занимающихся фитнесом.

Теоретико-методологической основой при написании выпускной квалификационной работы стали труды, отечественных специалистов в области фитнес-туризма: Сомкин А.А., Токарь А.С., Бритвина В.В.

Цель исследования: разработать проект фитнес-тура «Сочинская жемчужина».

Объект исследования: фитнес-туризм.

Предмет исследования: организация фитнес-тура «Сочинская жемчужина» для клиентов фитнес-клуба «AlexFitness».

Гипотеза: мы предполагаем, что разработанный нами фитнес-тур «Сочинская жемчужина» будет востребован клиентами фитнес-клуба «AlexFitness».

Задачи исследования:

1. Изучить особенности фитнес-туров и рассмотреть направления фитнес-туризма.
2. Проанализировать предложения пермских туристских фирм в области фитнес - туризма и определить современное состояние и перспективы развития фитнес - туризма в России.
3. На основе социологического опроса клиентов фитнес-клуба «AlexFitness» спроектировать фитнес-тур.
4. Провести апробацию проекта фитнес-тура «Сочинская жемчужина» для клиентов фитнес-клуба «AlexFitness».

Методы исследования:

1. теоретический анализ научно-методической литературы по исследуемой теме;
2. обобщение и синтез полученной информации;
3. социологический опрос;
4. методы математической статистики;
5. проектный метод.

Практическая значимость работы заключается в возможности использования информации, полученной в ходе выполнения работы, студентами ВУЗов туристского и спортивного направления, а также проект фитнес-тура может быть использован туристскими организациями, фитнес-клубами Пермского края с целью развития фитнес-туризма в РФ.

Часть результатов исследования были представлены на Всероссийской научно – практической конференции с международным участием 27-28 мая 2015г., г. Пермь, Россия.

По структуре дипломная работа состоит из введения, 3 глав, заключения, библиографического списка и приложений.

Глава 1. Фитнес-туризм и его особенности

1.1. Фитнес-туризм: понятие, сущность

Фитнес-туризм – это отрасль туристской индустрии. Современное общество вводит моду на здоровый образ жизни. В настоящее время растёт интерес туристов к активному отдыху. Всё чаще, вместо привычных пляжных туров россияне выбирают экстремальные приключенческие, спортивно-оздоровительные туры. По данным онлайн-исследования компании GfK, в России доля сторонников активного и пассивного отдыха среди мужчин и женщин примерно одинаковая – 50%[21].

Фитнес-туризм – это один из видов проведения активного отдыха. Фитнес-туры являются современным видом спортивно-оздоровительного туризма. Сочетают в себе его основные принципы активного проведения свободного времени и новые методы организации физических упражнений. В общем плане фитнес-тур ассоциируется с занятиями фитнесом[30]. Различают[4]:

1. **Общий или оздоровительный фитнес.** Направлен на достижение и поддержание физического благополучия и снижения риска развития заболеваний. Занятия оздоровительным фитнесом характеризуются выполнением упражнений низкой интенсивности, плавными, ограниченными по амплитуде и напряжённости движениями, направленными на общее физическое и двигательное развитие, улучшение состава тела, поддержание или развитие функциональной дееспособности и некоторого удовлетворения потребности в двигательной деятельности.
2. **Физический фитнес.** Для такого типа фитнеса характерны регулярные физические нагрузки средней интенсивности, упражнения на растягивание, силового и аэробного характера, рациональное питание, нормальное реагирование на психические нагрузки за счёт формирования способностей переносить напряжения, переключаться на

иные действия и формы деятельности, эмоциональный комфорт, воспитание здоровых норм поведения.

3. Спортивно-ориентированный фитнес. Направлен на развитие способностей к решению двигательных и спортивных задач на достаточно высоком уровне.

Фитнес клубы – это одни из главных продуцентов на рынок услуг такого специфичного продукта, как фитнес – услуги. Это в свою очередь, является основной услугой при организации фитнес-тура. По определению ГОСТ Р 56644-2015, фитнес-услуга - это деятельность исполнителя услуг по удовлетворению потребностей потребителя в формировании, поддержании и укреплении здоровья, физической реабилитации, достижении спортивных результатов, услуги по организации и проведению физкультурно-оздоровительных и спортивно-зрелищных мероприятий.

Сущность фитнес-тура в том, что он состоит из двух типов услуг: фитнес-услуг и туристских услуг. Эти услуги являются нематериальными. Производство, реализация и потребление услуг происходит одновременно и не выделяется в самостоятельные этапы. Потребляя эти услуги, клиент участвует в сервисном процессе, контактируя с обслуживающим персоналом и тренером. От уровня профессионализма и квалификации тренера, а также от уровня обслуживающего персонала зависит положительный эффект сервисной деятельности и удовлетворённость клиента. Что в свою очередь является главной целью отдыха для туристов[30].

Поскольку по своей природе фитнес не является спортом, его цель - не повышение спортивных результатов и не завоевания новых побед, этим определяется его доступность и оздоровительная направленность.

Оздоровительный фитнес-тур представляет собой поездку в страны Европы или другие центры пляжного туризма (часто в осеннее или зимнее время), включающую перелёт, трансфер, проживание в отеле, медицинскую страховку. Это своеобразный пляжный отдых. Отличия фитнес-тура от

пляжного отдыха в том, что в фитнес-турах присутствует профессиональный инструктор, который проводит на протяжении всего тура тренировочную программу и следит за активностью тренирующихся. От его профессионализма зависит удовлетворённость клиента, что в первую очередь определяет успех туристской компании[34]. Как правило, за счет присутствия тренеров и инструкторов программы занятий корректируются в индивидуальном порядке для достижения оптимальных результатов тренировок. Помимо тренировок, в тур входят лекции по рациональному питанию, экскурсии, дискотеки и дружеские вечера на природе.

Основными потребителями такого тура являются те, кто серьёзно увлечён фитнесом и во время отпуска не хотел бы потерять форму; регулярно поддерживает здоровый образ жизни и предпочитает активный образ жизни [30].

В половом соотношении большую часть групп занимают женщины в возрасте от 25 до 40. Мужчины тоже есть, но их значительно меньше. Уровень спортивной подготовки в таком путешествии не важен, так как по прибытию в отель инструкторы индивидуально для каждого подберут нагрузку, дадут рекомендации в каком темпе заниматься, чтобы не навредить здоровью и хорошо себя чувствовать[30].

Продолжительность фитнес-тура – от 7 до 14 тренировочных дней, которые включают в себя различные направления фитнеса. Именно за этот период организм человека будет иметь достаточно времени как для акклиматизации, так и для включения в тренировочный процесс[30].

Фитнес-туры, как и любой другой отдых, бывают разные. Цели и задачи фитнес-туров исходят из направленности тренировочной программы. Несмотря на большое разнообразие фитнес-программ, большинство из них всё равно призваны решать основные задачи:

- Поддержание физической формы.
- Коррекция веса.
- Личностный рост и самопознание.

- Укрепление здоровья.
- И т.д.

Идея проведения фитнес-туров родилась в противовес «пассивному» пляжному отдыху. Сравнивая пляжный туризм и фитнес-туризм по стандартным показателям, характеризующим туристский продукт: перелёт, трансфер, проживание, медицинская страховка, они не отличаются (таблица 1). При этом основное отличие заключается в организации отдыха и питания, где в пляжном туризме может быть организация питания на отдыхе по технологиям AI, HB, BB, HB+, FB, RO, FB+, UAI; в фитнес-туризме может быть организовано индивидуальное либо 2-х, 3-х разовое питание. В стандартный турпакет фитнес-тура будут включены фитнес-услуги, в пляжном туризме организацией досуга занимается каждый индивидуально. Экскурсионная программа может быть включена в общую программу фитнес-тура; пляжный туризм предполагает покупку экскурсионных программ по предложению отеля или туроператора. Пляжный туризм зависит от сезонности. Фитнес-туризм, напротив, обретает даже большую популярность во время спада туристов на курорте. Сумма расходов на фитнес-тур оказывается на 20-30% выше, чем стоимость пассивного отдыха в этом же отеле[34].

Таблица 1

Сравнительная характеристика турпакета пляжного туризма и фитнес-туризма

Критерии для сравнения	Фитнес-туризм	Пляжный туризм
1. Перелёт	+	+
2. Проживание	+	+
3. Трансфер	+	+
4. Медицинская страховка	+	+

5. Питание	Зависит от выбора отеля. Организуется индивидуально.	+
6. Компоненты тура	Стандартный турпакет +фитнес-услуги.	Стандартный турпакет, не включая дополнительных услуг.
7. Экскурсионная программа	-/+	-
8. Зависимость от сезонности	-	+
9. Сумма расходов	-перелёт -трансфер -питание (+/-) -проживание -фитнес-услуги	-перелёт -трансфер -питание -проживание

Фитнес-тур, как основное направление оздоровительного туризма, является в начале XXI века отличным началом для приобщения к здоровому образу жизни и поддерживает стремление к здоровому и активному отдыху всех людей. Заинтересованность в фитнес - услугах растёт с каждым днём. Если есть спрос на данный вид услуги, должно быть и предложение, поэтому современная туристская индустрия должна располагать большим спектром предлагаемых в этой сфере услуг.

1.2. Формирование и основные направления фитнес-туров

Процесс формирования фитнес-тура включает несколько этапов[23]:

1. Анализ конъюнктуры туристского рынка (проведение маркетинговых исследований и изучение существующих на рынке предложений).
2. Изучение материально-технической базы и возможностей.

3. Определение возможностей по реализации туров (выбор направления).
4. Проектирование(ГОСТ Р 53522-2009, создание структурно-функциональной модели фитнес-тура).
5. Ценообразование (грубая калькуляция затрат, поступлений, прибыли).
6. Создание рекламной компании и стратегии.
7. Тестирование продукта (испытание продукта потенциальными потребителями, совершенствование модели и окончательное утверждение плана маркетинга).
8. Коммерциализация продукта (презентация и продвижение продукта на рынок через фитнес-клубы, специализированные туристские агентства, посреднические организации).

Фитнес-туры – уникальные туры и при разработке проектов отличаются от остальных турпродуктов. Здесь турагент сам выступает в роли разработчика тура, подбирает страну, отель, фитнес-программу, чаще всего у турагента уже есть конкретная группа желающих участвовать в фитнес-туре или группа подбирается под конкретный тур. Заранее пакетные туры никогда не формируются, а все собирается и подбирается индивидуально под группу. Затем, турагент обращается к туроператору с просьбой реализовать тур: авиаперевозка, трансфер, размещение в отеле, страховка, а клуб готовит физкультурно-оздоровительную программу. В результате такого сотрудничества разрабатывается качественный и востребуемый туристский продукт[30].

Организация и проведение фитнес-тура напрямую зависит от целей, поставленных тренером и занимающимися. При подготовке к туру нужно учитывать возраст, подготовленность, состояние здоровья, финансовые возможности потребителя. С группой выезжают тренеры из фитнес-клуба. Тренер ежедневно проводит две-три полноценных тренировки со своей группой, следит за нагрузками, дает рекомендации по правильному образу жизни и питанию. Определённая тренировочная программа с дозированными

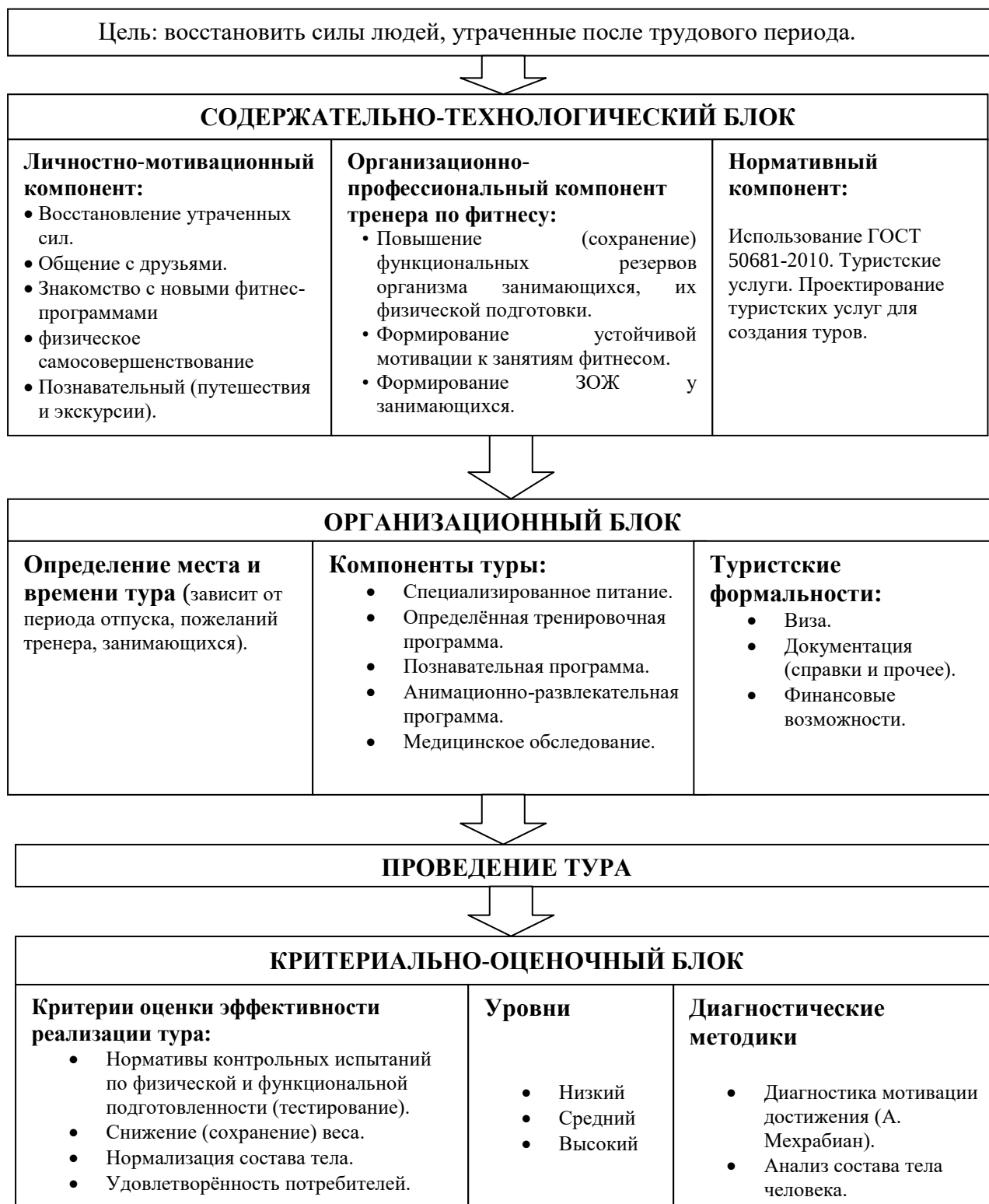
физическими нагрузками должна сочетаться со сбалансированным питанием, познавательной, анимационной программой, а также с необходимым медицинским сопровождением. Программа фитнес-тура должна разрабатываться максимально приближённо к виду фитнеса и учитывать физическое, функциональное и психологическое состояние участников тура.

Предложенная Савчаком Д.А. и Кравчуком Т.А. структурно-функциональная модель процесса создания фитнес-тура, содержит в себе основные компоненты, которые могут быть использованы для проектирования специализированного фитнес-тура (рис.1) [27]. В этой модели рассматривается рекреационный фитнес-тур для любителей, целью которого является восстановление физических и психических сил после трудового периода. Оптимальная продолжительность варьируется от 2 до 4 недель. Методами восстановления служат дозированные физические нагрузки и переключение на другие виды двигательной активности. Использование рекреационного потенциала выбранной местности и культурно-исторических ресурсов региона дополняет познавательную и развлекательную часть тура[27].

Модель состоит из 7 блоков: социального заказа, блока целеполагания, содержательно-технологического блока, организационного блока, проведение тура, критериально –оценочного блока, результативного блока. При создании фитнес-тура необходимо учитывать множество условий, способствующих восстановлению, а также эмоциональной разрядке клиентов. Критериями для выбора места должны быть: благоприятный климат, сбалансированное питание, комфортные условия для тренировок, финансовая доступность[27].

Цель конкретного тура исходит из социального заказа и определяется эффектом, который желает достичь группа занимающихся и тренер. Содержательно-технологический блок включает личностно-мотивационные компоненты спортсменов, организационно-профессиональный компонент тренера-преподавателя, а также базируется на нормативно-правовых

документах. Основные составляющие тура рассматриваются в организационном блоке: место и время проведения тура, компоненты тура. После проведения тура критерии эффективности реализации тура с помощью диагностических методик рассматриваются в критериально - оценочном блоке, после чего определяется результат от участия в фитнес-туре.





РЕЗУЛЬТАТИВНЫЙ БЛОК
РЕЗУЛЬТАТ – Повышение (сохранение) функциональных резервов организма.

Рис.1. Структурно-функциональная модель процесса создания фитнес-тура.

В качестве разновидностей фитнес-туризма можно выделить следующие[30]:

1. Профильный фитнес-туризм. Туры непродолжительны (до одной недели) и организуются в курортные (в основном на морском побережье) зоны таких стран, как Турция, Испания и др. Туристы размещаются в отелях или гостиничных комплексах, где имеется весь спектр услуг оздоровительного сервиса: хорошо оборудованные фитнес-залы; аква-территория (комплекс различных бассейнов, разнообразные бани, водные рекреационные зоны); игровые площадки (теннисные, баскетбольные, для минигольфа или крокета). У туристов предусмотрена достаточно насыщенная программа с большим объемом физической нагрузки. Обычно проводится до трех тренировок в день. Опытные фитнес-инструкторы, как приезжающие вместе с группой, так и специально приглашенные, проводят занятия по различным направлениям: аэробика, силовые и кардио-уроки, аква-аэробика, фитнес-йога и другие. Такой профильный фитнес-туризм может быть популярен среди посетителей фитнес-клуба, которые хотят в летний период выехать компанией на курорт и там продолжить занятия.

2. Фоновый (дополнительный) фитнес-туризм. Здесь турист выезжает на отдых и совмещает пассивный, культурно-развлекательный, экскурсионный туризм с посещением имеющихся на данном курорте мест, где предлагаются услуги оздоровительного сервиса. В отличие от профильного фитнес-туризма, турист сам выбирает для себя программу занятий в фитнес-центре: самостоятельные занятия, групповые занятия или индивидуальные тренировки с инструктором. Частным случаем дополнительного фитнес-туризма может являться так называемый фитнес в

деловой поездке. В 2005 году две популярные международные сети отелей «Хилтон» и «Мариотт» объявили о внедрении новой услуги: оборудование для занятий фитнесом стало устанавливаться непосредственно в гостиничном номере.

3. Конвенциональный фитнес-туризм. В последние годы в различных городах России (в основном в Москве, Екатеринбурге, а также в Санкт-Петербурге и в Великом Новгороде и др.) стали регулярно проводиться международные фитнес-конвенции под эгидой либо крупных сетей по производству и продаже спортивной одежды и оборудования, либо сетевых фитнес-клубов. Такие конвенции длятся обычно два-три дня и проходят в больших выставочных или спортивных центрах. В течение всего дня (с 9.00 до 22.00) на нескольких площадках одновременно лучшие инструкторы (презентёры) России и мира демонстрируют новые фитнес-программы; в аудиториях проходят лекции специалистов в области спортивного питания, функциональной диагностики занимающихся, а также организации и маркетинга услуг фитнес-клубов.

4. Соревновательный фитнес-туризм. На мировой спортивной арене соревновательный фитнес (по различным правилам) развивают специально созданные федерации (WFF, IFF). Кроме того, турниры по фитнесу (как женскому, так и мужскому) включены в программу соревнований всех международных федераций и ассоциаций бодибилдинга (NAS, NABBA, WABBA). Однако наиболее представительные и популярные соревнования по фитнесу как среди любителей, так и профессионалов проводит IFBB - International Federation of Bodybuilders. Чемпионаты мира проводятся этой федерацией ежегодно. Местом их проведения выбираются обычно курортные города. Например, последние несколько лет - это Санта - Сусанна (морской курорт) поблизости от Барселоны (Испания). В программе соревнований (WorkPlan), рассылаемой перед каждым чемпионатом во все национальные федерации (в том числе и в Федерацию бодибилдинга и фитнеса России), имеется пункт о групповых турах для «команды

поддержки»-болельщиков (supporters). За определенную плату им предлагаются следующие услуги: трансфер от аэропорта до отеля и обратно; размещение в официальном отеле чемпионата мира с полным пансионом; билеты на торжественное открытие, предварительные и финальные соревнования; билет на участие в прощальном вечере (party) для участников соревнований.

Особо следует выделить класс направления фитнес-программ. Так как от этого показателя будет зависеть программа обслуживания туристов.

Фитнес-программа – это краткое документированное изложение методики построения и реализации фитнес-услуг потребителям. В фитнес-программах, как правило, отражают комбинации физических упражнений, их последовательность, продолжительность занятий и объём физических нагрузок [9].

Настоящий стандарт классифицирует фитнес-программы по следующим признакам:

- целевой направленности (развивающая, поддерживающая, рекреативная, реабилитационная, профилактическая);
- функциональной направленности (аэробная, анаэробная, силовая, комплексная);
- структуре движений (ациклические, циклические, смешанные);
- уровню интенсивности нагрузки (низкая, средняя, высокая);
- анатомическим признакам (для мышц верхней конечности и плечевого пояса, для мышц нижней конечности и тазового пояса, для мышц туловища, для всех мышечных групп тела);
- возрастному составу (для детей и подростков, среднего и пожилого возраста, смешанная);
- гендерному составу (для мужчин, для женщин, смешанная программа);
- количественному составу (групповые, индивидуальные без тренера/инструктора, индивидуальные с тренером/инструктором);

- месту и среде проведения (в фитнес-объекте, вне фитнес-объекта, комплексная среда);
- фитнес-зонам проведения (тренажерные залы, включая кардиозоны, залы групповых занятий, залы со специальным фитнес-оборудованием: для велопрограмм, единоборств, пилатеса и др., залы для детского фитнеса, плавательные бассейны);
- технической оснащенности (с использованием спортивного оборудования, без использования оборудования).

Для сравнения представим классификацию фитнес-программ, которая была разработана и принята Международной ассоциацией оздоровительных, теннисных и спортивных клубов (IHRSA), Международной ассоциацией двигательной активности и танцев (IDEA), Всемирной организацией фитнеса (WFO), Европейской конфедерацией «Спорт и здоровье» (CESS). В соответствии с перечнем Общероссийского классификатора продукции и услуг (ОКДП), фитнес-технологии и программ дифференцируются по следующим направлениям:

- аэробные программы и силовые программы;
- программы смешенного формата;
- программы «Body&Mind» (разумное тело);
- танцевальные программы;
- программы с использованием элементов восточных единоборств.

Фитнес-туризм как часть фитнес-индустрии, регламентируется целым рядом документов, нормативных актов и стандартов. Среди множества документов следует выделить пять:

- ГОСТ Р 53522-2009 Туристские и экскурсионные услуги. Основные положения.
- ГОСТ Р 56644-2015 Услуги населению. Фитнес-услуги. Общие требования.
- ГОСТ Р 57116-2016 Фитнес-услуги. Общие требования к фитнес-объектам.

– ГОСТ Р 57579-2017 Фитнес-услуги. Требования к специализированным фитнес-студиям.

Требования настоящих стандартов распространяются на организации и индивидуальных предпринимателей, оказывающих физкультурно-оздоровительные и спортивные услуги.

Фитнес-тур должен соответствовать требованиям стандартов, нормативной и технической документации на услуги конкретного вида.

1.3. Современное состояние и перспективы развития фитнес - туризма в России

Рынок фитнес – услуг в настоящее время переживает взрывной бум во всём мире. Неофициальная статистика свидетельствует, что лидерами в области оздоровительного фитнеса являются такие страны, как Швеция, Швейцария и Финляндия. В Швейцарии 74% населения в возрасте от 15 до 74 лет активно занимается физической культурой и спортом. Население Финляндии (55%) считает спорт неотъемлемой частью жизни. В Китае гимнастикой активно занимаются люди пенсионного возраста [12].

На официальном сайте Министерства спорта Российской Федерации представлены показатели развития физической культуры и спорта в разрезе субъектов Российской Федерации за 2013–2016 гг. (рисунок 2) [31].

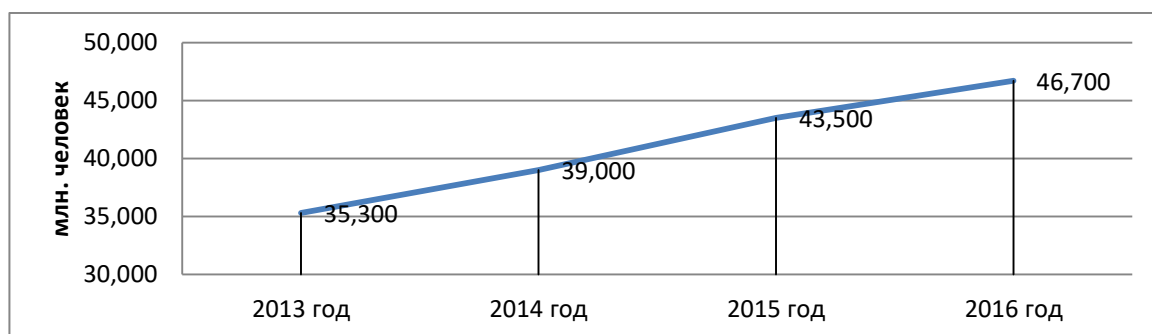


Рис.2. Число занимающихся физической культурой и спортом в РФ с 2013 по 2016 г.

Число людей, занимающихся физической культурой и спортом в РФ, растёт с каждым годом. В среднем число людей, занимающихся спортом, увеличивается на 3-4 млн. Государство стало больше уделять внимание продвижению спорта в стране, разрабатывая различные программы по развитию как профессионального, так и массового спорта, а также огромное внимание уделяется физическому воспитанию населения. К таким мероприятиям, стимулирующим развитие спорта, физической культуры и как следствие всего – здорового образа жизни, в России можно отнести: проведение Зимних Олимпийских игр в Сочи 2014 г., летняя универсиада в Казани 2013 г. Предстоящий чемпионат мира по футболу в России предоставил хорошую материально-техническую базу для занятий физической культурой и спортом. Такая пропаганда спорта, физической культуры отразилась на населении России. Люди понимают, что занятие спортом, физической культурой не только полезно для организма, но и оказывают положительное влияние на психолого-эмоциональное состояние. Несмотря на быстрый ритм жизни, большую занятость, нестабильную экономическую и политическую обстановку, люди находят время на занятия физической культурой. И после трудового дня отправляются в фитнес-клубы. Число человек, посещающих фитнес-клубы на территории РФ в 2017 году составило 4, 53млн (Рис.3.) В среднем, количество человек, посещающих фитнес-клубы, увеличивается на 465 тыс. в год [31].

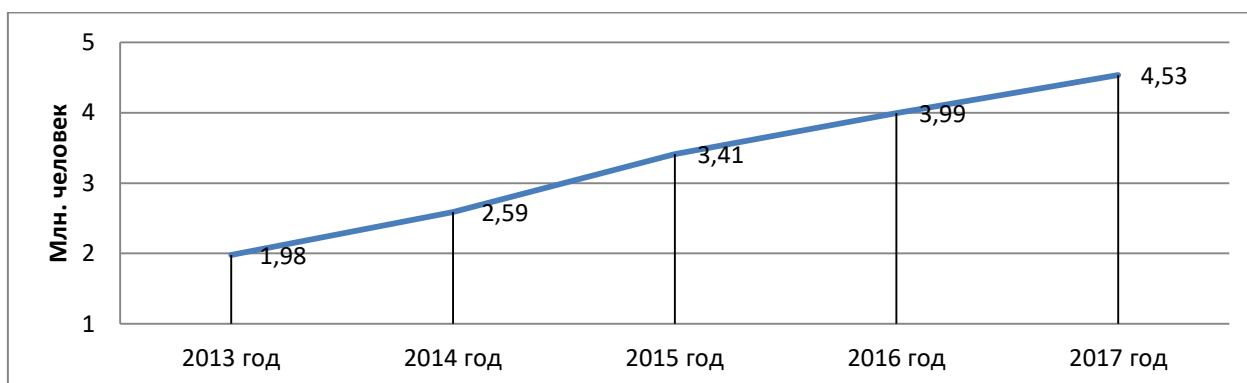


Рис.3. Число людей, посещающих фитнес-клубы в РФ.

Соответственно, растёт и количество фитнес-клубов. По сравнению с 2013 годом количество фитнес-клубов в 2017 году увеличилось в почти 4 тыс. (рис.4)[31].

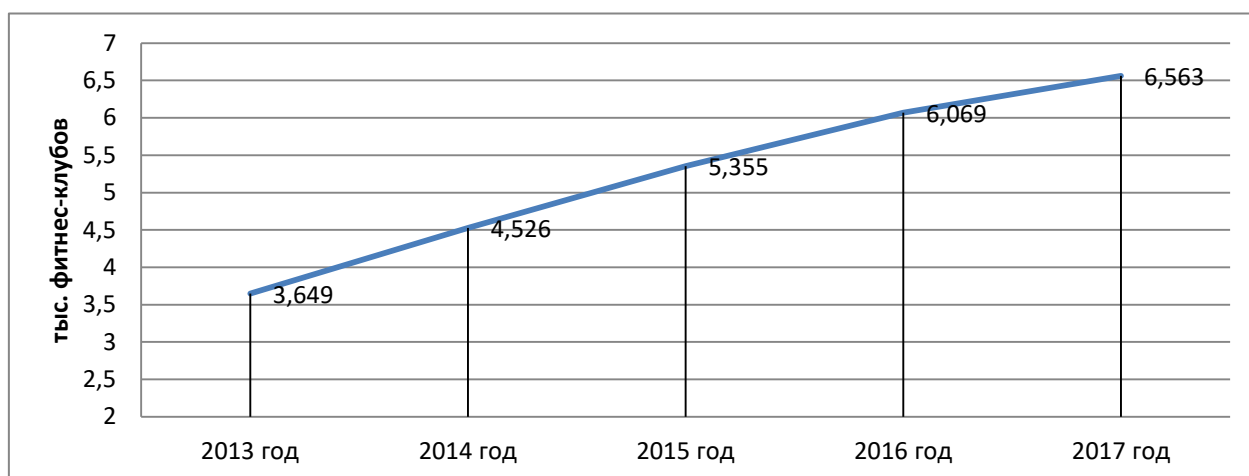


Рис. 4. Количество фитнес-клубов с 2013 по 2017г.

Рассмотрим крупнейшие холдинги фитнес – индустрии в России.

Таблица 2

Крупнейшие холдинги фитнес – индустрии в России[15, 20]

№	Холдинг	Бренды	Кол-во клубов по России	Города	Фитнес-туры
1	"Русская Фитнес группа"	WorldClass, "Фузкульт"	50	Москва, Санкт-Петербург, Уфа, Самара и др.	+
2	"Планета Фитнес"	"Планета Фитнес"	35	Москва, Санкт-Петербург, Казань, Самара и др.	-
3	"Страта Партнерс"	OrangeFitness, CityFitness	34	Москва, Екатеринбург, Ростов-на-Дону, Краснодар и др.	-
4	"Икс-Фит"	X-Fit	26	Москва, Санкт-Петербург, Самара, Воронеж, Краснодар, Пермь и др.	+
5	"Спорт - Деволпмент"	Alexfitness, Olimp	25	Москва, Санкт-Петербург, Самара, Воронеж, Краснодар, Пермь	-

6	"Империя фитнеса"	"Империя фитнеса"	23	Москва, Санкт-Петербург, Екатеринбург.	-
7	FitnessHouse	FitnessHouse	17	Санкт-Петербург	-
8	"Фитнес Холдин"	Janinn Fitness, Zebra Fitness, Terrasport	15	Москва, Пермь, Уфа, Самара, Красноярск и др.	-
9	"СпортЛэнд"	"СпортЛэнд"	13	Москва, Реутов, Калуга, Белгород	-
10	SportLife	SportLife	13	Санкт-Петербург	-

По данным таблицы можно сделать вывод, что наибольшее количество клубов работает под брендами «WorldClass», "Планета Фитнес", «X-Fit», «Alexfitness» и «ZebraFitness». Официальные сайты фитнес – клубов, достаточно развиты, удобны, презентабельны. Каждый из них публикует новости клуба, а также информацию о действующих акциях. Каждый клуб предоставляет для клиента огромный выбор направлений основных фитнес-услуг: организация и проведение физкультурно-оздоровительных занятий и тренировок. Что касается дополнительных услуг, то здесь каждый клуб старается предоставить как можно больше удобств, для обеспечения наибольшей удовлетворённости клиента. Например, такая услуга как фитнес-тестирование предоставляется клубами WorldClass, Alexfitness, X-Fit, услугу по реализации спортивного питания и пищевых добавок можно получить в клубах: WorldClass, Alexfitness, FitnessHouse. Однако, такая дополнительная услуга как фитнес-тур, предоставляется только в клубах WorldClass и X-Fit. Фитнес-клуб премиум-класса в Москве WorldClass кварталом организует для своих клиентов фитнес-туры в разные страны с разнообразными экскурсионными программами и тренировками [28]. В России продажа фитнес-туров не распространённая услуга, но в Европе данные туры пользуются большой популярностью, направленные на получение

полноценного отдыха, новые впечатления, укрепление своего здоровья и улучшение самочувствия[29].

На сегодняшний день бизнес в сфере фитнес-индустрии – от информационных технологий до диетологии и фитнес – клубов растёт с каждым годом. Осваивать новые рубежи с приставкой «фитнес» - это модно. Занятия в фитнес-клубе становятся привычными, потребности людей трансформируются, а с этим меняется и формат предоставления фитнес-услуг. Фитнес объединяет людей общей идеей здорового образа жизни. Вот таким образом формируются конвенциональные фитнес-туры. Ежегодно организуются международные мероприятия, объединяющие активных представителей и ключевых игроков фитнес-индустрии. На таких мероприятиях можно встретить от руководителей крупных сетевых фитнес-клубов до простых любителей ЗОЖ. Рассмотрим календарь мероприятий в сфере фитнес-индустрии за первое полугодие 2018 года на международной арене (таблица 3).

Таблица 3

Календарь международных мероприятий в сфере фитнес-индустрии за первое полугодие 2018 года

Название мероприятия	Дата проведения	Место проведения	Основные положения мероприятия
1. IHRSA (Международная ассоциация спортивных, оздоровительных и теннисных клубов) [22]	21-24 марта	Сан-Диего, США	Международная конференция и выставка технологий и оборудования IHRSA, в которой принимают участие около 80 стран. На конференции представлены доклады самых успешных предпринимателей и программы лекций лидеров

			фитнес-индустрии.
2. MIOFF Бизнес-форум [22]	23-24 марта	Екатеринбург, Россия	MIOFFБизнес-форум – это 2-дневный интенсив для тренеров и управленцев среднего звена. Среди спикеров 14 экспертов, которые знают специфику индустрии Урала.
3. FIBO 2018 [22]	12-15 апреля	Кельн, Германия	Международная выставка фитнеса, велнеса и здорового образа жизни. В выставке участвуют фитнес-профессионалы, физиотерапевты, инвесторы, банкиры, владельцы отелей и медицинских клиник, спортивные врачи, массажисты и т.д.
4. Fitness Show Sydney 2018 [22]	20-22 апреля	Сидней, Австралия	Крупнейшая фитнес-выставка в южном полушарии, где представлены семинары по оздоровлению и питанию, инновационные фитнес-программы, магазины более 500 ведущих брендов. Также будут проводиться соревнования по кроссфиту, пауэрлифтингу и бодибилдингу.
5.Международная конвенция FITLAB[22]	20-22 апреля	Краснодар, Россия	Международная фитнес-конвенция включает в себя семинары, воркшопы и мастер-

			классы по направлениями: функциональный тренинг, bodyARTи deepWORK, пилатес и реабилитационные техники.
6. Global Fitness Forum [22]	26-29 апреля	Москва, Россия	Международный форум для специалистов фитнес-индустрии и смежных отраслей. Программа включает в себя секции теории и стратегии, семинары и практики от экспертов индустрии фитнеса и велнеса, спорта, медицины и информационных технологий.
7. Ежегодная фитнес-конвенция CoachClubConvention [22]	17-20 мая	Москва, Россия	Семинары по тренировочным методикам от опытных российских и зарубежных тренеров, хореографов, физиологов
8. MIOFF Роза Хутор [22]	24-27 мая	Сочи, Россия	Ежегодная встреча активных представителей и главных игроков фитнес-индустрии в Сочи: руководителей, управленцев, тренеров, инструкторов и просто любителей ЗОЖ. MIOFFРоза Хутор объединил в себе 5 форматов: бизнес-саммит, функциональная конвенция, аутдор фестиваль, выставка-продажа, FitnessCamp.
9. Rimini Wellness	31 мая	Римини,	Крупнейшая выставка фитнеса,

[22]	– 3 июня	Италия	велнеса, оборудования и питания, включает в себя как профессиональные конвенции, так и развлекательные мероприятия.
10. International Sports & Fitness (ISF) Middle East [22]	2-3 мая	Дубай, ОАЭ	Международная выставка ISFMiddleEast включает в себя семинары и тренинги по фитнес-медицины, физиотерапии, реабилитации и питанию, а также нетворкинговые мероприятия с участием ключевых фигур отрасли.

По данным таблицы можно определить, что фитнес объединяет людей смежных отраслей. Главная цель таких мероприятий – это обмен информацией, получение новых знаний, расширение границ фитнеса. Также следует отметить, что Россия не отстаёт от «фитнес-стран» и движется в русле мировых тенденций. На территории Российской Федерации будут проведены 5 мероприятий международного формата. Одно из таких мероприятий MIOFFРоза Хутор 2018. MIOFF Роза Хутор 2018 – отличная база для проведения фитнес-тура. С одной стороны, тренер, который выезжает с группой туристов сможет принять участие в функциональной конвенции, посетить мастер-классы от ведущих представителей фитнес-клубов WorldGym, Wegym, Fitlab, EncoreFitness, X-Fit, WorldClass и в конце мероприятия получить сертификат международного уровня. С другой стороны, участники тура, начиная с первого дня и до закрытия фестиваля, будут иметь возможность принять участие в аутдор-фестивале – утренние пробежки, скандинавская ходьба, велопрогулки, бег по пересечённой местности, воркаут, гонке с препятствиями.

Огромный социальный потенциал, который заключён в фитнесе, представлен многообразными типами и организационными формами, которые необходимо более эффективно использовать во всех процессах трансформации жизни общества[10].

Компаний, позиционирующих себя только в качестве фитнес-турагентств, в России нет. Традиционно фитнес - туризм – только одно из направлений туристических организаций. Делать ставку на одни лишь фитнес -путешествия, пока еще опасно – в России эту туристическую ветвь на данный момент тяжело предсказать.

Для анализа существующих рекреационных фитнес-туров для любителей на территории России были проанализированы сайты пяти ведущих туроператоров 2018 года [32]:

1. Tez Tour (www.tez-tour.ru)
2. PegasTouristik(www.pegast.ru)
3. CoralTravel(www.coral.ru)
4. NatalieTours (www.natalie-tours.ru)
5. БиблиоГлобус (www.bgoperator.ru)

По результатам анализа сайтов данных туроператоров нами был выявлен недостаток информации по организации рекреационных фитнес-туров. Турфирмы предлагают стандартный турпакет, в который включены трансфер, проживание, питание. Туроператоры предоставляют возможность бронирование тура в отель со спортивными площадками и залами для разных видов спорта: футбол, волейбол, теннис, водные виды, баскетбол, аэробика, фитнес, йога, танцы, гольф, трамплин для прыжков на лыжах. Однако предложения туристских фирм связаны в большей мере с предоставлением трансфера, проживания и питания. Не учитывается специфика видов фитнеса и пожелания тренерского состава по программе и качеству предлагаемых услуг.

Среди российских представителей фитнес-туризма выделяют Краснодарский край[30]. Тёплое море, южное солнце, горные вершины,

разделенные глубокими ущельями и бурными реками, реликтовые леса, уникальный переход климата от средиземноморского к субтропическому не просто располагают к отдыху на курортах Краснодарского края, а превращают его в место многопрофильного отдыха.Здесь курорты предлагают обширную развлекательную и познавательную программу: экскурсионные маршруты, культурно-познавательные программы, этнические, спортивно-оздоровительные направления.

Город Сочи – это главная дестинация Краснодарского края, привлекающая туристов своими природными и рекреационными ресурсами, достопримечательностями, историческим и культурным наследием. Для любителей активного отдыха здесь есть все необходимые природные ресурсы: море, горы, реки, озёра.После Олимпиады 2014 года для главного курорта России началась новая эра: отстроены новый современный горноклиматический курорт Красная Поляна, курортный район в Имеретинской низменности, которые с декабря по март принимают любителей активных зимних видов отдыха: сноубординга, горных лыж, снегоступинга. Сочи по праву стал не только олимпийской столицей, но и самым спортивным городом нашей страны. Количество проведенных спортивно-массовых мероприятий из года в год увеличивается.

Также, в список российских представителей фитнес-туризма смело можно включить и Северо-КавказскийФО[30]. Данный регион обладает большим количеством природных ресурсов. А именно, наиболее перспективный район - Приэльбрусье – высшая точка Европы, чистый воздух, горы, леса, где мы сможем организовать фитнес-тур. Единственной проблемой является низкий уровень сервиса и инфраструктуры, а также незаинтересованность большей части населения в данном виде туризма. Ещё одной географической особенностью является то, что земли Кавказа с двух сторон омываются Чёрным и Каспийским морями, что даёт возможность развиваться фитнес-туризму.

Туризм подвержен влиянию со стороны многих факторов, роль которых в разные периоды может быть различна, как по силе, так и по продолжительности и направлению воздействия[1].

Одним из важнейших факторов развития фитнес-туризма является социально-экономический фактор, который связан с уровнем платёжеспособности населения, а также с увеличением числа приверженцев здорового образа жизни.

Экономические факторы определяются экономическими условиями жизнедеятельности общества и возможностями удовлетворения его потребностей, разнообразны по составу. Данные факторы изучают по сформированным группам: общие и специфические факторы, которые воздействуют на все сферы жизни населения, а также характеризующие темпы роста экономики и общее её состояние: уровень безработицы, инфляцию, среднедушевые доходы населения. К специфическим факторам относятся изменения денежных средств на развитие физической культуры и спорта со стороны государства, уровень доходов работников в сфере физической культуры и спорта, предоставление налоговых льгот физкультурно-спортивным предприятиям[1].

Также следует отметить, что развитие туризма связано с наличием свободного времени и денежных средств у населения. Высокий уровень доходов населения является одним из основных факторов, влияющий на повышение спроса на продукты туризма. Наличие свободного времени влияет на дальние поездки, а доходы влияют на количество туров как длительного, так и краткосрочного отдыха (в том числе на туры выходного дня)[16].

Социально-демографические группы (мужчины, женщины, молодёжь, пенсионеры, население города и села) имеют разные возможности в удовлетворении своих потребностей в сфере физической культуры и спорта.

Как показывает отечественный и зарубежный опыт развития фитнес-туризма, повышение культурного уровня общества и материального

положения, а также наличие свободного времени можно считать важными факторами повышения интереса к занятию фитнесом, а также к занятиям во время отпуска на природе[1].

Анализируя каждый фактор можно сделать вывод, что один и тот же фактор может, как благоприятно влиять на развитие туризма в целом и его виды, так и негативно воздействовать. Наличие большинства благоприятных факторов приводит к эффективному развитию региона и туризма в стране, и наоборот, нежелательные факторы снижают туристских подход.

Основываясь на этих данных, мы предполагаем, что в целях развития фитнес - туризма в России необходимо:

1. Активизировать государственную политику в области фитнес-туризма (особенно внутреннего);
2. Гостиничные средства размещения должны быть оборудованы физкультурно-оздоровительными комплексами;
3. Проводить мониторинг по выявлению и определению отклонений, вызванных факторами различной природы, влияющих на устойчивость развития, как отдельного фитнес-туризма, так и сферы туризма в целом;
4. Создать законодательную базу в области фитнес-туризма, а также усовершенствовать туристское законодательство;
5. Обеспечить поддержку деятельности общественных организаций;
6. Адаптировать и продвигать международные стандарты фитнес - технологий;
7. Подготовить квалифицированных специалистов в области фитнеса;

Мировой опыт показывает, что успех развития туризма в решающей степени зависит от того, как воспринимается эта отрасль в правительственных кругах, насколько эффективно организовано управление и в какой степени она пользуется государственной поддержкой. Основу стратегии фитнес-индустрии в России составляет выдвинутая председателем Правительства РФ Медведевым Дмитрием Анатольевичем национальная

экономическая парадигма 4-х – «институты», «инфраструктура», «инновации», «инвестиции». Описываемую, в рамках этой парадигмы модель интеграции фитнеса можно определить как целенаправленную и непротиворечивую совокупность действий по формированию и реализации целей и задач инновационного развития физической культуры, способную наиболее полно удовлетворить потребности молодёжи в оздоровительных услугах, повысить их качество[10].

Резюмируя можно сказать, что фитнес-туризм в России является очень перспективным и необычным видом отдыха. В качестве основных его плюсов можно отнести доступность, укрепление здоровья, расширение круга общения, а в некоторых случаях возможность вернуться (или приобрести) в отличную физическую форму.

Являясь непроизводственной сферой народнохозяйственного комплекса страны, фитнес-туризм интегрировал в различные отрасли материального и нематериального производства. Индустрия фитнес - услуг обеспечивает прирост новых рабочих мест, включая в оборот дополнительные природные ресурсы, что, безусловно, имеет социально-экономическое значение[10].

Таким образом, можно согласиться с большинством специалистов, что фитнес-туризм – это достаточно новая и ещё не полностью разработанная сфера туризма. Россия, несмотря на свой высочайший потенциал, на данный момент занимает скромную позицию на мировом рынке фитнес-туризма.

1.4. Анализ предложений по организации фитнес-туров от туристских фирм и фитнес-клубов города Перми

Город Пермь – многопрофильный город современности. Основная доля в экономике приходится на промышленный сектор. Доля услуг занимает значительные, но не главные позиции. Услуги физкультурно – оздоровительные поставляются на рынок физкультурно – оздоровительными

комплексами (ФОК). Одной разновидностью ФОКов является фитнес – центр. Так, в городе Перми насчитывается около 110 ФОКов, которые представлены в виде тренажёрных залов, спортивных комплексов, фитнес – клубов, центров красоты и здоровья, спортивных клубов и так далее, в 2016 году их было 65 [25]. По количеству фитнес – центров лидируют такие сетевые организации, как BodyBoom (6 клубов) и AlexFitness (2 клуба) [33]. С 2005 года фитнес - клубы BodyBoom являются любимейшими местами активного отдыха горожан, которыми гордится Пермский край. Современные и комфортабельные клубы AlexFitness открыты в большинстве регионов России, а клиентами сети являются более 320 000 человек. Руководство в Перми осуществляет Коковихина Екатерина – управляющая «Alexfitness» ТЦ «Триада». Алексей Ковалев - Президент холдинга «Алекс Фитнес».

На сегодняшний день по данным источников интернет ресурсов, несмотря на большое количество фитнес-клубов в городе Перми, ни одна компания самостоятельно не занимается организацией фитнес-туров. Обычно, туристские компании и фитнес-клубы совместно организуют деятельность по разработке фитнес-тура.

Проанализируем предложения на рынке физкультурно-оздоровительных услуг города Перми по районам. Как видно из таблицы, самая высокая концентрация физкультурно - оздоровительных клубов отмечена в Свердловском, Мотовилихинском и Индустриальном районах. Анализ пропорции численность населения / число организаций показал, что районы с большей численностью населения города имеют наибольшее количество организаций. Но, сравнивая Ленинский и Орджоникидзевский районы, где численность первого практически в два раза меньше второго, число ФОКов в Ленинском районе больше, чем в Орджоникидзевском. Такая ситуация обусловлена тем, что предложение частных клубов ориентировано на потребителей, способных оплатить физкультурно - оздоровительные услуги, проживающих как раз в этих районах.

Таблица 4

Ранжирование районов города Перми по показателю насыщенности ФОКов
на апрель 2016г.[7, 25]

Район	Численность населения		Организация	
	чел.	Доля%	кол-во	Доля %
Дзержинский	165 028	15	8	12, 3
Индустриальный	167 972	16	8	12,3
Кировский	130 582	13	5	8
Ленинский	54 167	5	9	14
Мотовилихинский	191 360	18	12	18
Орджоникидзевский	114 737	11	3	5
Свердловский	218 030	21	20	31
Всего	1 041 876	100	65	100

Другим организатором фитнес-туров являются туристские агентства. Туристская фирма берет на себя обязанности по организации трансферов, проживания, питания, экскурсий в выбранной стране. Фитнес-клуб несет ответственность за организацию и проведение тренировочного процесса на отдыхе.

Проанализировав данные таблицы 5, мы выявили, что рынок фитнес-туризма небольшой: только около 7-10 компаний занимаются организацией фитнес-туров. Программы туров не продолжительны – от двух до 12 дней. Из представленных турфирм больше половины сотрудничает с фитнес-клубами. Тренировки на открытом воздухе проводятся во всех турах, а также пользуются популярностью в фитнес-туре силовые виды фитнеса и аэробики, это, возможно потому, что около 30% основных фитнес - услуг города Перми предоставляются на групповых тренировках (рис.5) [25].

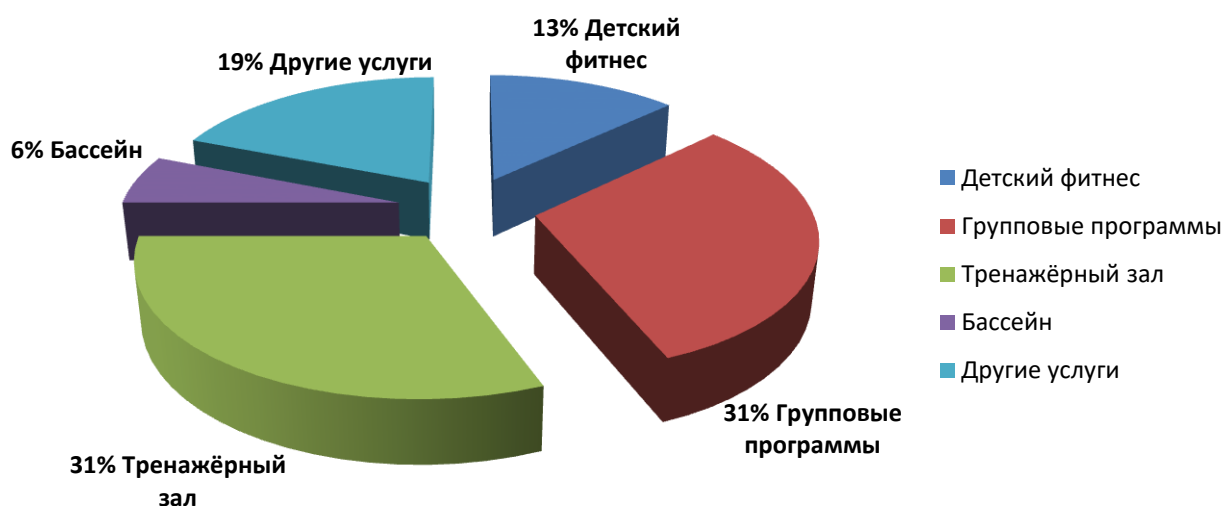


Рис. 5. Структура предложения физкультурно – оздоровительных услуг в городе Перми.

Лекции о правильном питании проводятся в 4 турах. Важно помнить: только сбалансированное питание при тренировочном процессе приведет к желаемым результатам. О здоровом образе жизни рассказывают в 4 программах из 6. Это говорит о том, что здоровье - важнейшее состояние человека, основа его жизнедеятельности, материального благополучия, трудовой активности, творческих успехов, долголетия.

Йога набирает все больше популярности и встречается в 4 турах. Обычно организуются отдельные программы с различными направлениями йоги и для разных возрастных категорий потребителей. Танцевальные направления можно встретить в 2 турах, от hip-hop до популярной zumba. Персональные тренировки проводятся только в одном туре. Таким тренировкам требуется больше внимания и время, чем групповым занятиям и естественно, такие тренировки результативнее, тренер составляет комплекс упражнений и рацион питания, следит за правильной техникой выполнения упражнений. Утренние пробежки проводят в четырёх программах. Потребитель по желанию может самостоятельно организовывать пробежки, даже если их нет в туре.

В трёх турах организуют экскурсионные программы. Фитнес-тур не обязательно должен быть переполнен изнурительными тренировками, должно быть время для отдыха в виде экскурсий, мастер-классов, SPA-технологий, а также развлечений. Мастер-классы от ведущих инструкторов, спортсменов, стилистов, визажистов проводятся в трёх турах. Такие мероприятия будут полезны для участников программ. Как правило, это массовое мероприятие, в конце которого выдаются сертификаты об участии, но не все туры могут позволить себе их проведение.

Таблица 5

Наименование и программы фитнес-туров пермских туристских фирм

Раздел программы	Наименование организаций					
	Финист Трэвел	Пермский центр отдыха и туризма» Сотрудничество с «Light Fitness»	Мед Лайф	Центр туризма Бым	Глобус	Студия Кора
Наименование тура	Фитнес-тур г. Пермь-п. Ныроб	Фитнес-тур на базу отдыха «Ашатли–Тулва»	Фитнес-тур. Индия, Гоа	Фитнес-тур в центре туризма Бым	Фитнес-тур в Грецию	Йога-сплав по реке Чусовой
Йога, Пилатес	-	-	+	+	+	+
Танцевальные виды	-	+	-	-	+	-
Лекции о питании	-	+	+	+	+	-
Лекции о ЗОЖ	-	+	+	+	+	-
Тренировки в тренажёрном зале	-	-	-	-	+	-
Программы с элементами единоборств	-	-	-	-	-	-
Силовые виды фитнеса	+	+	+	+	+	-

Персональные тренировки	-	-	-	-	+	-
Смешанные тренировки	+	+	+	+	+	-
Тренировки на открытом воздухе	+	+	+	+	+	+
Утренние пробежки	+	-	+	+	+	-
Мастер-классы	-	+	+	+	+	-
Экскурсионные программы	+	-	-	-	+	+
Продолжительность тура	7 дней	5 дней	12 дней	7 дней	7 дней	3 дня

Таким образом, рынок фитнес – услуг города Перми, имея большой потенциал по предоставлению физкультурно-оздоровительных услуг, может обеспечить своё развитие, предоставляя дополнительные фитнес - услуги, а именно, фитнес-туры для своих клиентов. Туристских компаний, занимающихся организацией фитнес-туров, небольшое количество. Важно понимать, что при формировании фитнес-тура необходима грамотно слаженная работа двух организаций: туристской компании и фитнес-клуба. Фитнес-тур – это специфичный туристский продукт, в котором сосредоточены не только основные компоненты тура: перелёт, трансфер, проживание, питание, но и фитнес-услуга. В результате такого взаимодействия формируется качественный туристский продукт, удовлетворяющий потребности людей.

Глава 2. Организация и методы исследования

2.1. Организация исследования

Для того чтобы разработать качественный туристический продукт и достичь цели исследования мы провели теоретический анализ научно-методической литературы и интернет источников по основным понятиям и особенностям организации фитнес-туров, существующей структурно-функциональной модели процесса создания фитнес-тура. А также, проанализировали предложения пермских туристских фирм и определили современное состояние и перспективы развития фитнес - туризма в России.

Исследование по разработке фитнес-тура для клиентов фитнес-клуба «AlexFitness» проводилось в несколько этапов.

Этапы исследования:

На первом этапе (январь – ноябрь 2017г.) был проведен сбор и анализ литературы по вопросам содержания и особенностям предоставления фитнес-услуг. Были рассмотрены рынки фитнес-услуг в России и Перми. На основе анализа мы выявили перспективы развития рынка фитнес – услуг: имея большой рыночный потенциал, организации, предоставляющие физкультурно-оздоровительные услуги, могут обеспечить своё развитие на основе внедрения новых дополнительных фитнес - услуг, а именно, фитнес-туров. Далее, выбрали направление своей работы, определили гипотезу, цель, уточнили задачи, конкретизировали методы исследования.

Результаты анализа стали основой для разработки фитнес-тура в город Сочи.

На втором этапе (декабрь – март 2018 г.) был проведен социологический опрос клиентов фитнес-клуба «Alexfitness» в рамках фитнес-клуба, а также ежегодной пермской ярмарке «Здорового образа жизни», для обоснования того, что наш проект будет востребован потребителем.

На третьем этапе (март- май 2018 г.) был проведён анализ результатов, на базе которого мы разработали проект фитнес-тура «Сочинская

жемчужина», предназначенный для клиентов клуба «Alexfitness», далее была проведена апробация проекта фитнес-тура. Это позволило нам получить оценку по организации и проведению фитнес-тура, определить недостатки и преимущества проекта. На этом же этапе происходило научно-литературное оформление дипломной работы.

2.2 Методы исследования

Поставленные в настоящей работе задачи потребовали применения следующих методов исследования:

1. теоретический анализ научно-методической литературы по исследуемой теме;
2. обобщение и синтез полученной информации;
3. социологический опрос;
4. методы математической статистики;
5. проектный метод.

Теоретический анализ научно-методической литературы по исследуемой теме.

Анализ научно-методической литературы по выбранной теме является обязательной частью любого исследования. Данный метод применялся с целью выявления основных ключей к решению исследуемой проблемы. Составление анализа необходимо, во-первых, для рассмотрения отдельных сторон, составных частей основного направления исследования, во-вторых, для реализации исследовательского процесса как такового, в-третьих, для того, чтобы выяснить, какие исследования интересующей области уже проведены, а какие проводятся, в итоге выявить целостную картину процесса, присущие проблеме исследования закономерности.

Анализу подвергались литературные источники отечественных и зарубежных авторов, интернет источники, и другие материалы по теме исследования. Анализ литературных и интернет источников позволил

составить представление о состоянии исследуемых вопросов, обобщить имеющиеся литературные данные и мнения специалистов, касающиеся фитнес-индустрии в целом.

Обобщение и синтез полученной информации

Метод обобщения – аналог метода дедукции: на основании свойств предмета или явления и его признаках делаются о нём соответствующие выводы.

Синтез – метод научного исследования, состоящий в соединении разнообразных явлений, вещей, качеств, противоположностей или противоречивого множества в единство, в целое, в котором противоречия сглаживаются или снимаются. Анализ и синтез взаимосвязаны. Они играют важную роль в познавательном процессе.

На данном этапе была обобщена информация по изученной научно-методической литературе. Установлены общие свойства и признаки фитнес-туризма. Соединены ранее выделенные части исследуемой темы.

Социологический опрос.

Социологический опрос - метод сбора первичной вербальной информации путём социально-психологического взаимодействия между исследователем и опрашиваемым (респондентом).

Для проведения социологического опроса был выбран способ анкетирования. По типу контакта с респондентами – очное (непосредственно в присутствии исследователя) – место проведения Пермская ярмарка «Здорового образа жизни» и заочное (анкетёр отсутствует): публикация анкет в социальной сети VK. Com. Анкетирование – наиболее распространенный способ опроса, в котором общение исследователя и респондента опосредовано текстом анкеты. Анкета – это объединенная одним исследовательским замыслом система вопросов, направленных на выявление количественно-качественных характеристик объекта и предмета исследования.

Социологический опрос был проведен нами с целью, выявить уровень потребностей в фитнес-туре клиентов, посещающих фитнес-клуб «AlexFitness». Узнать предпочтения клиентов в сфере фитнес-услуг, выявить актуальность развития фитнес-туризма в Перми и выяснить востребованность в организации отдыха с применением фитнес-технологий. В анкетирование приняли участие восемьдесят человек (42 мужчин и 38 женщин). Им была предложена анкета (приложение 1), состоящая из двух частей, где первая часть – общие вопросы, характеризующие отношение клиента к фитнес-услугам и организации своего отдыха, вторая часть – особые пожелания к фитнес-туру. Всего 17 вопросов и возможность выбора более одного варианта ответа. Мы обработали, полученную из анкет, информацию. По каждому вопросу мы сделали таблицу, куда занесли полученные ответы в процентах. Для наглядности мы перенесли все результаты в диаграммы.

Методы математической статистики

Математическая статистика – это раздел математики, посвященный методам сбора, анализа и обработки статистических данных для научных и практических целей. Метод математической статистики был нами применен с целью обработки данных полученных во время проведения социологического опроса. Данные были обработаны в программе MicrosoftExcel, по каждому вопросу делались выборки, по каждому варианту ответа считалось количество респондентов и переводилось в проценты.

Проектный метод

Проектирование - это процесс составления описания, необходимого для создания в заданных условиях еще не существующего объекта по первичному описанию этого объекта путем его детализации, дополнения, расчетов и оптимизации.

Согласно Государственному стандарту Российской Федерации ГОСТ Р 50681-2010 «Туристские услуги. Проектирование туристских услуг», проектирование тура осуществляется в следующей последовательности[8]:

1. Установление нормируемых характеристик тура;
2. Установление технологии процесса обслуживания клиентов;
3. Разработка технологической документации;
4. Определение методов контроля качества;
5. Анализ проекта.

По каждой характеристике услуги должны быть указаны приемлемые для потребителя и исполнителя значения. Конкретные характеристики услуги должны соответствовать требованиям национальных стандартов. Проект должен содержать конкретные технические требования, которые обеспечивают безопасность жизни, здоровья и имущества туристов, безопасности услуги, обслуживающего персонала и окружающей среды, устанавливаются в соответствии с законодательством.

ГОСТ указывает требования к документации, детализирующей требования к процессу обслуживания туристов, которая должна содержать: описание процессов, форм и методов обслуживания туристов; характеристику процесса обслуживания туристов; требования к типу, количеству и пропускной способности используемого оборудования; количество и компетентность необходимого персонала. Договорное обеспечение поставок услуг: обязательства исполнителя и соискателей туристских услуг по надлежащему их оказанию в соответствии с заключёнными договорами. Необходимые согласования (с собственниками рекреационных ресурсов, органами санитарно-эпидемиологического и пожарного надзора, Госавтоинспекцией и др.).

Конкретные требования к процессу обслуживания туристов должны быть не ниже требований, утвержденных действующими нормативными документами. Проектирование туристских услуг предусматривает разработку программы обслуживания туристов, которая включает: разработку маршрута путешествия, формирование списка соискателей туристских услуг (экскурсионные организации, спортивные сооружения, театры и т. д.), установление минимального и максимального количества туристов,

участвующих в путешествии, определение видов и количества транспортных средств, используемых для перевозки туристов. Содержание и последовательность программы может варьироваться в зависимости от вида услуг.

Результатом проектирования туристской услуги являются технологические документы: технологические карты, инструкции, правила, регламенты.

Проектирование контроля качества включает[8]:

- определение ключевых моментов в процессе обслуживания, существенно влияющих на характеристики услуги;
- определение методов корректировки характеристик услуги;
- определение методов оценки контролируемых характеристик

Анализ проекта является завершающим этапом проектирования и проводится специалистами – представителями соответствующих функциональных подразделений туристской организации и имеет целью подтвердить, что:

- характеристики проектируемой услуги соответствуют требованиям безопасности для жизни и здоровья туристов, а также охрану окружающей среды;
- требования к процессам обслуживания туристов соответствуют проектируемым характеристикам услуг;
- методы контроля качества туристских услуг обеспечивают объективную оценку проектированной услуги.

В процессе проектирования фитнес-тура «Сочинская жемчужина» нами была разработана технологическая карта путешествия.

Глава 3. Анализ и обсуждение результатов

Проведя анализ литературных и интернет источников, исследовав предложения туристских фирм и фитнес - клубов города Перми в области фитнес-туров, а также проанализировав современное состояние фитнес-туризма в России, мы пришли к выводу, что фитнес-туризм на российском туристском рынке появился совсем недавно, но уже стал достаточно популярным среди любителей активного отдыха.

С одной стороны, на территории Пермского края практикуются активные туры, но они значительно отличаются от основной идеи фитнес-тура. Фитнес-туры объединяют в себе основные принципы активного проведения свободного времени и новые методы фитнес-технологий.

С другой стороны, рынок фитнес – услуг города Перми, имея большой потенциал по предоставлению физкультурно-оздоровительных услуг, может обеспечить своё развитие на основе продвижения дополнительных фитнес - услуг, а именно, фитнес-туров. Тем самым, обеспечив своё развитие за счёт внедрения нового модифицированного (обновлённого) туристского продукта. При создании туристского продукта необходимо иметь ясный ответ на вопрос: что же будет покупать турист? Поэтому создание привлекательного туристского продукта начинается с изучения его потребительских свойств.

3.1. Результаты социологического опроса клиентов фитнес-клуба «AlexFitness» города Перми

Для того чтобы выявить и изучить потребности клиентов фитнес-клуба «AlexFitness» в организации отдыха с применением фитнес-технологий, нами было проведено исследование. В качестве метода исследования были использованы метод социологического опроса и метод анализа. Для его проведения была разработана анкета, вопросы которой мы разделили на 2 части (приложение 1).

- В первую часть вошли вопросы, характеризующие отношение клиента к фитнес-услугам и организации своего отдыха;

- Во вторую часть вошли вопросы, которые отражали информацию об особых пожеланиях к фитнес-туру.

В результате анкетирования мы получили следующие ответы:

- 1) В анкетировании приняло участие 80 респондентов - 42 мужчин и 38 женщин в возрасте от 18 до 53 лет (рис.6). Среди них - 24 % в возрасте от 18 до 25 лет, 42 % в возрасте от 26 до 35 лет, 26 % от 35 до 43 лет и 8 % от 43 лет и старше.

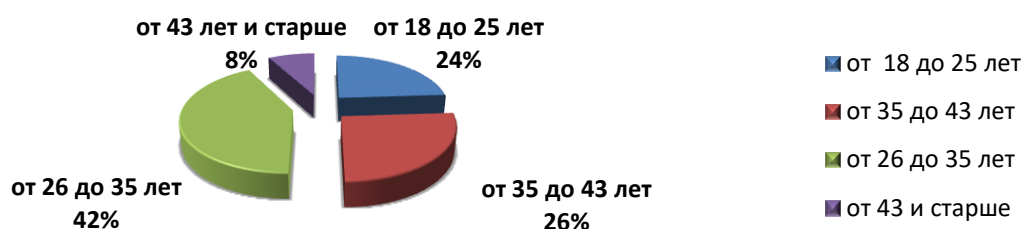


Рис. 6. Возраст респондентов

Социальный статус респондентов разделился в соотношении 73%-работающих, 22% - учащихся, 5% занимаются домашними делами. Популярны сферы деятельности клиентов: работник информации и связи, медицина и здравоохранение, внутренние службы, экономика и финансы, торговля. В категории учащихся преобладают студенты ПГМА, ПНИПУ, ПГИК.

Для того чтобы узнать, какое место занимает фитнес в жизни людей, был задан ряд вопросов:

1. Сколько раз в неделю Вы пользуетесь услугами клуба (рис.7)?
2. Как давно Вы посещаете фитнес-клуб?

Услугами клуба больше половины опрошенных пользуются более одного раза в неделю – 57%, ежедневно – 10%, один раз в неделю – 28%, и реже всего (каждые две недели) – 5%.



Рис.7. Частота посещений фитнес-клуба

Так же была отмечена лояльность к фитнес-клубу: 35 % посещают фитнес-клуб уже более трёх лет, 26% занимаются от 1 года до трёх лет, и 39 % - новые клиенты клуба – менее одного года посещения.

Фитнес-туризм – это новое веяние для туризма в целом, поэтому нас интересовало: знаком ли кто-нибудь с этим направлением и доводилось ли путешествовать таким образом? Для 41% опрошенных этот вид туризма - не знаком, но есть желание отправиться на фитнес-тур, 31% ответили, что знакомы с этим понятием, но никогда не принимали участие, 28 % не заинтересованы в таком туризме и никто не ответил, что был в качестве участника фитнес-тура (рис.8).



Рис.8. Знание о фитнес-туризме

Самостоятельной организацией своего летнего отдыха занимаются только 28 % клиентов, остальные 72 % покупают готовую путёвку в турфирме.

Комбинированные туры начинают пользоваться всё большей популярностью (рис.9). Как оказалось, для многих отпуск – это всесторонняя

комбинация различных способов времяпрепровождения на отдыхе. Причиной совмещения различных видов отдыха является отсутствие большего времени на отдых. Так, половина опрошенных (50 %) ответили, что свой отпуск они проводят на море, сочетая при этом экскурсии, а также оставляют время для домашних дел, 24 % предпочитают только пляжный отдых, без экскурсий, 2 % остаются дома и занимаются хозяйством, 4 % отправляются в гости к родственникам, 5 % предпочитают культурно-познавательный отдых, 15 % отдали голос активному отдыху.

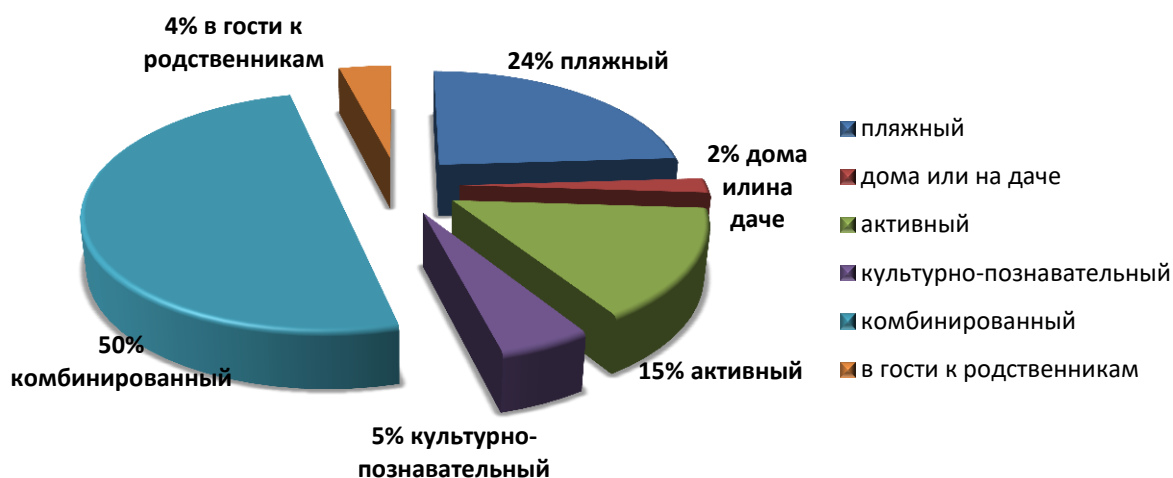


Рис. 9. Предпочитаемые виды отдыха

Большая часть отпусков запланирована на лето и зиму, соответственно 35%/32%, осенью – 18% и весной 15%. Средняя продолжительность отпуска – две недели. Сокращение средней продолжительности поездок связано с увеличением количества отпусков за год. Текущая средняя продолжительность туристской поездки в России составляет 10 дней[11].

Последний вопрос первой части анкеты определил потенциальных клиентов фитнес-тура, которые хотели бы провести свой летний отдых в приятном месте, не прерывая при этом тренировки, с фитнес-программой под руководством тренера клуба «AlexFitness». 44% из 100% ответили «Да». Из них 24 женщины и 11 мужчин (рис.10).

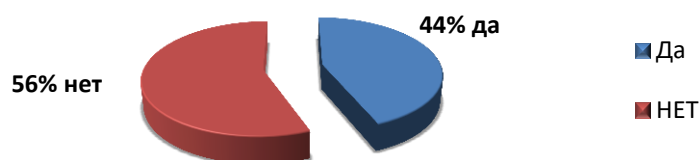


Рис. 10. Желание респондентов отправиться на отдых с применением фитнес-технологий

Во второй части анкеты мы получили следующие ответы:

Предпочитаемыми видами тренировок оказались: танцевальные виды–44%, силовые виды фитнеса и аэробики–38%, групповые кардиотренировки – 27%, тренировки в тренажёрном зале – 35 %. На втором месте по важности стали комбинированные виды тренировок – 21%, пилатес, йога, бодифлекс – 37% и программы с элементами единоборств – 12%. Меньше всего отдали выбор за спортивно-игровые направления (баскетбол, волейбол, футбол) – 9 %.

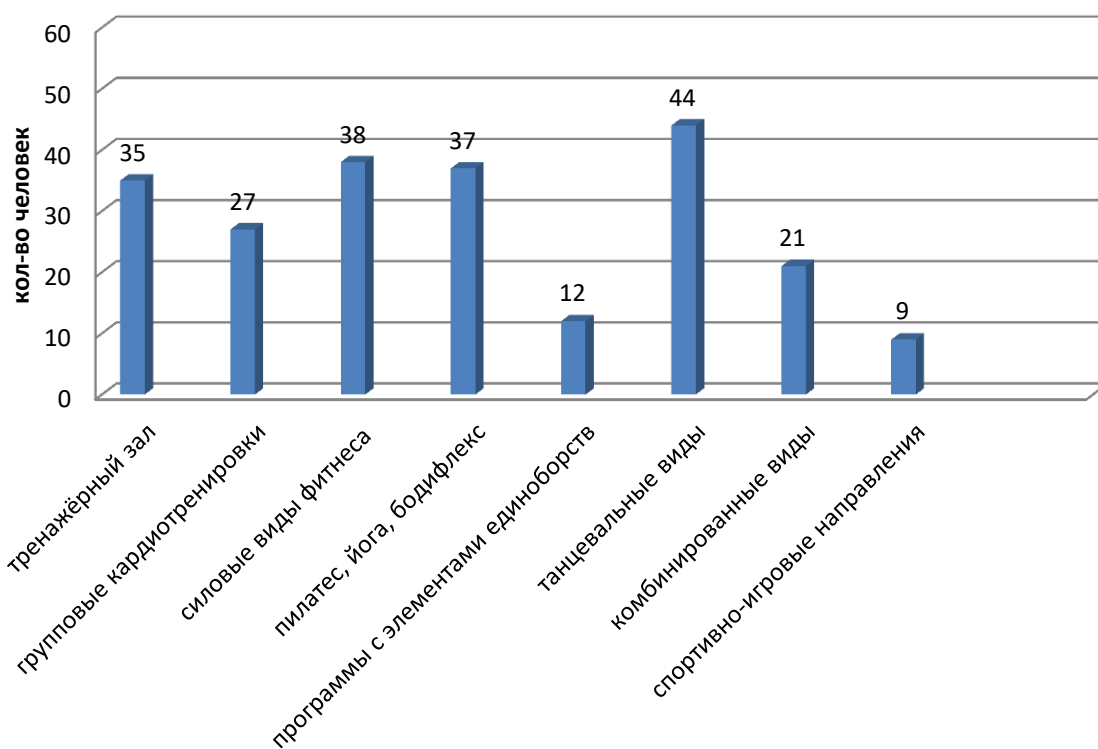


Рис. 11. Предпочитаемые виды тренировок, %

Питание большинства опрошенных – рациональное (95%). Это физиологически полноценное питание здоровых людей. Такой вид питания обеспечивает поддержание постоянства внутренней среды организма, его физиологическую активность и работоспособность, а также общую профилактическую задачу. Особых пожеланий к питанию нет, главное, чтобы оно было сбалансированным и вписывалось в рамки пищевой ценности (белки, жиры, углеводы, витамины, необходимые минералы) для каждого участника фитнес-тура. Остальные 5 % клиентов являются приверженцами системы питания вегетарианства – это питание растительной и молочной пищей с отказом от мясной (красного мяса, мяса птицы, морепродуктов и мяса любого другого животного). Из этого следует, что участнику, который придерживается этого типа питания необходимо дополнительно разработать программу питания с учётом его целей.

Проблем со здоровьем и особых потребностей в медицинском обслуживании нет ни у одного опрошенного.

Организация и проведение фитнес-тура напрямую зависит от целей, поставленных тренером и участниками. Чтобы получить эффект от конкретного тура, цель должна быть конкретно обозначена и следовать из социального заказа. По мнению опрошенных, главная цель фитнес-тура – это развитие физических и духовных качеств (пляжный отдых + осмотр достопримечательностей + фитнес-тренировки), так ответили 49 % респондентов, второй по значимости стала цель – улучшение физической формы и её поддержание – 33% и незначительным, по мнению респондентов, в фитнес-туре оказалось знакомство с новыми людьми 11%. Также многие отметили, что личностный рост и самопознание (перезагрузка) можно отнести к развитию духовных качеств, поэтому выбор конкретно этой цели был нецелесообразен - 7% (рис.12).

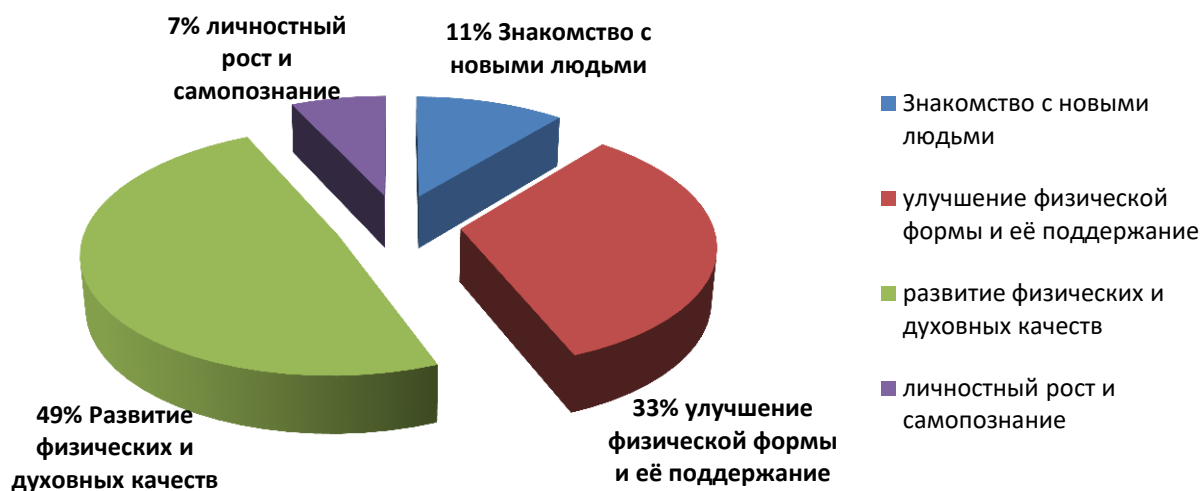


Рис.12. Цели фитнес-тура

Дополнительные услуги, которые хотели бы получить участники в фитнес-туре: мастер-классы и развлечения (43%), консультации по питанию диетолога (31%), персональные тренировки (19%). Также необходимо отметить, что многие хотели, помимо фитнес-тренировок, посещать экскурсии и местные достопримечательности (рис.13). Рекреационный фитнес-тур может быть подкреплён дополнительными услугами. Это позволит разнообразить досуг участников и получить калейдоскоп впечатлений.

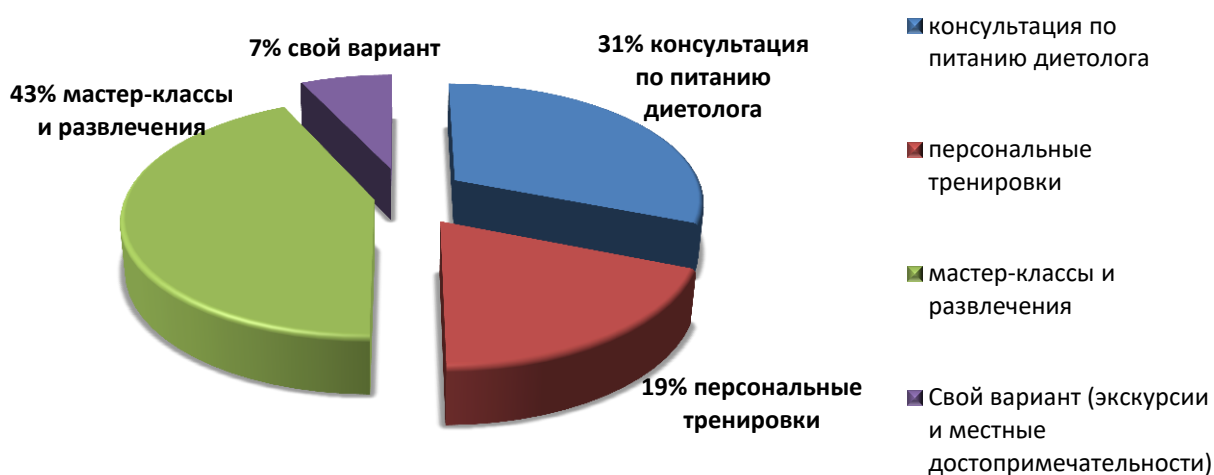
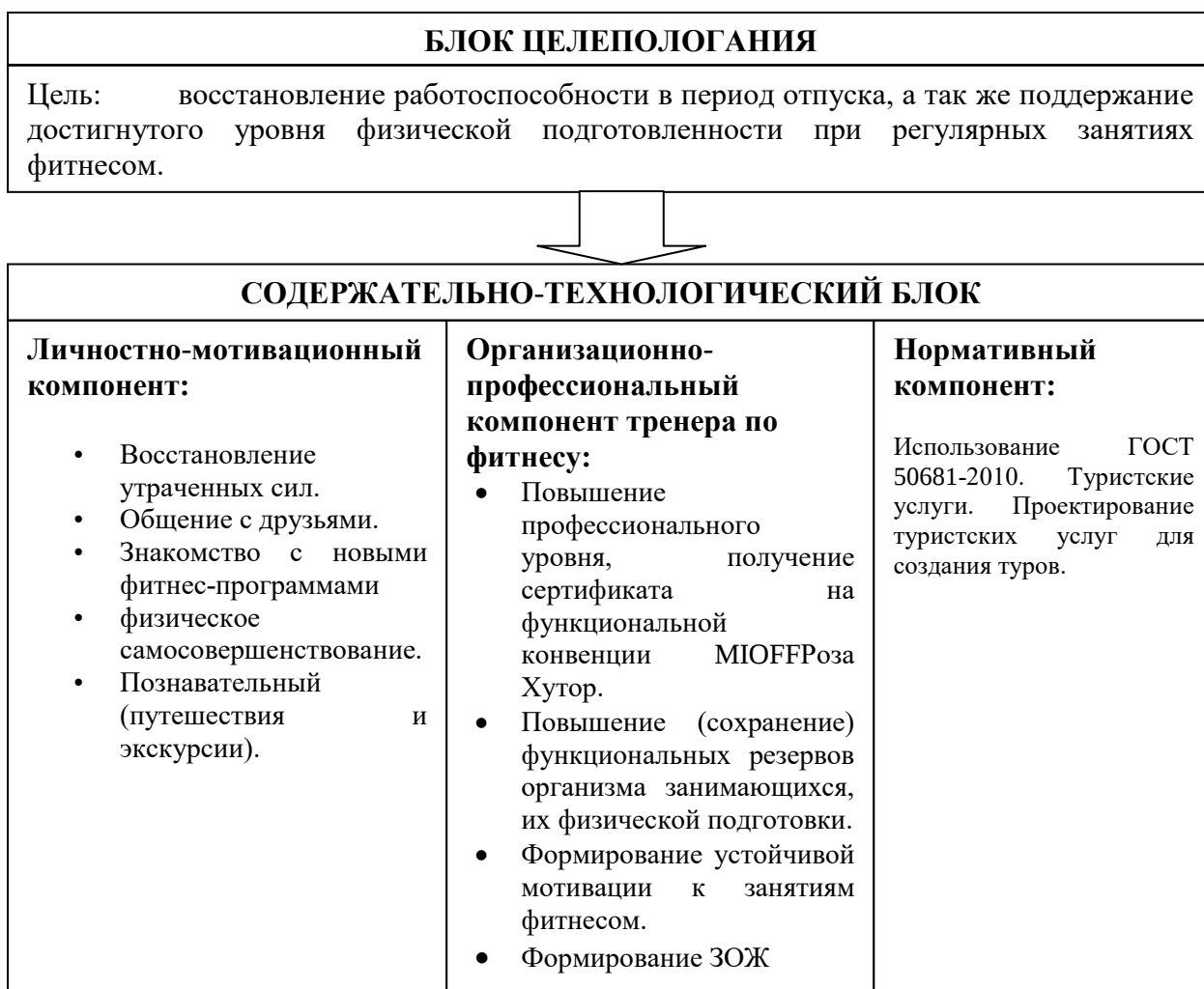


Рис. 13. Дополнительные услуги в фитнес-туре

Цена, которую участники готовы заплатить за семидневный фитнес-тур в Сочи, определила финансовую доступность тура. Многие выбрали диапазон цен в районе 20.000-30.000 тысяч рублей - 43%, остальные 32% опрошенных готовы заплатить за тур от 30.000 до 40.000 тыс. рублей и только 25% имеют возможность купить тур по стоимости от 50.000 до 60.000 тысяч рублей. Конкретную цену спроектированного фитнес-тура мы получим в ходе выполнения расчётов стоимости услуг, входящих в фитнес-тур в пункте 3.3. выпускной работы.

3.2. Проект фитнес-тура «Сочинская жемчужина»

На основе анализа анкетирования, мы разработали структурно-функциональную модель фитнес-тура «Сочинская жемчужина» (рис.14), и его проект, предназначенный для клиентов, посещающих фитнес-клуб «AlexFitness». Проект ориентирован на возрастную группу от 25 до 45 лет.



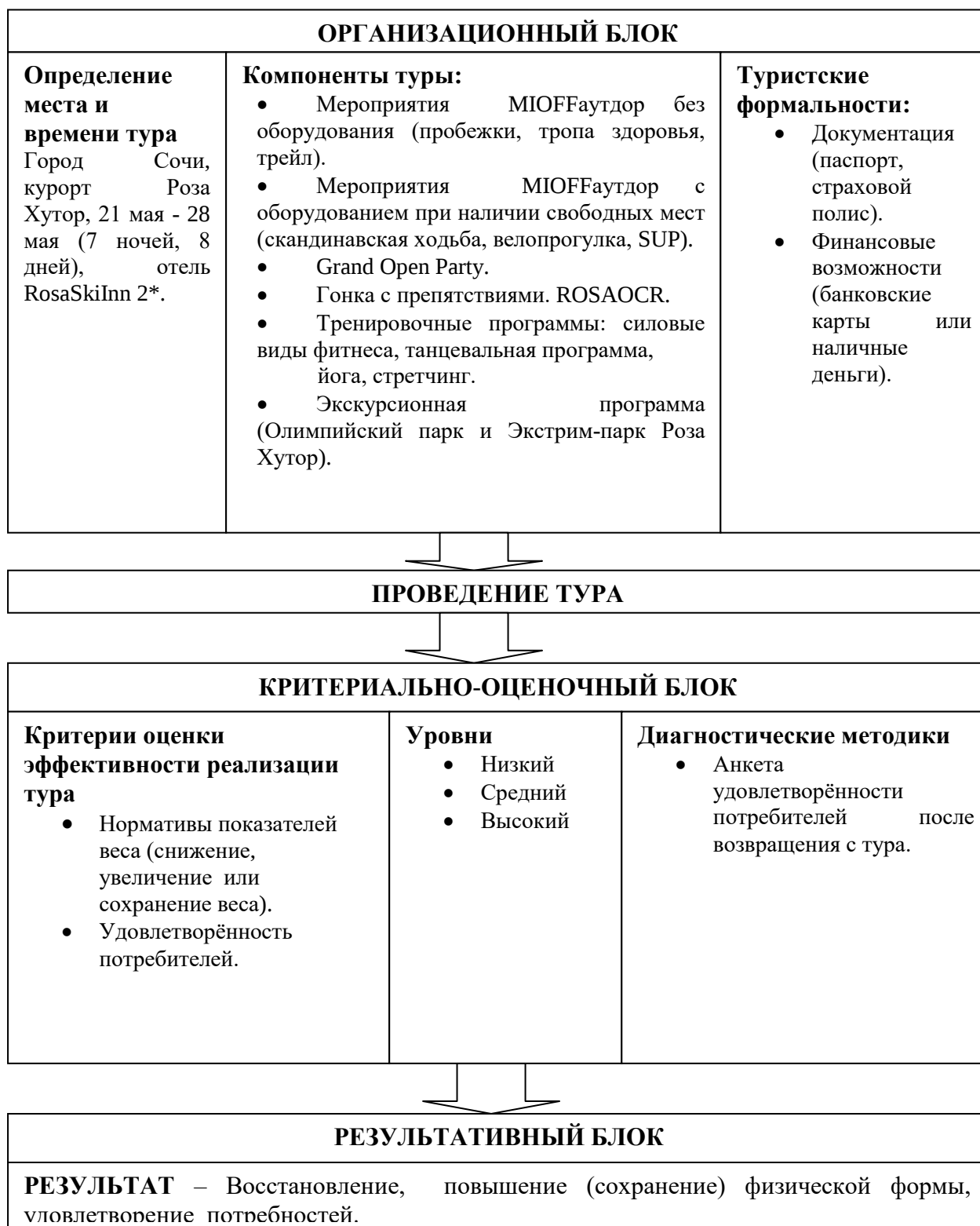


Рис. 14. Структурно-функциональная модель фитнес-тура «Сочинская жемчужина».

Фитнес-туры являются наиболее подходящим предложением именно для тех людей, которым необходим активный отдых с применением фитнес-технологий. Проектирование фитнес-тура включает две важные цели:

объективная и субъективная. Первая направлена на популяризацию, повышение престижа здорового образа жизни и активного вида отдыха, используя специфичные подходы. Вторая цель исходит из социального заказа участников и тренера.

Фитнес-тур «Сочинская жемчужина» будет проходить совместно с мероприятием MIOFF Роза Хутор - ежегодной встречей активных представителей и ключевых игроков фитнес-индустрии в Сочи: руководителей, управленцев, тренеров, инструкторов и просто любителей ЗОЖ. Для тренера группы будет отличная возможность поучаствовать в функциональной конвенции, мастер – классах, а также получить международный сертификат. Участники тура также смогут принять участие в мероприятиях аутдора (пробежки, тропа здоровья, трейл, велопрогулки, скандинавская ходьба и т.д.). Функциональная конвенция и мероприятия аутдора будут проходить на территории двух отелей Роза Плато (верхний кластер) и Riders Lodge 2*. MIOFF Роза Хутор завершится полосой препятствий и GrandOpenParty.

При создании фитнес-тура учитывалось множество условий, способствующих достижению поставленных целей. Ввиду того, что фитнес-туризм очень слабо развит в Российской Федерации, мы выбрали именно русский город – Сочи, который соответствует ряду критериев для проведения фитнес-тура: природные ресурсы, благоприятный климат, безвизовый режим, финансовая доступность. И определили, что продвигая фитнес-туризм внутри России можно добиться большего совершенствования туристской индустрии, мотивировать туристов путешествовать по своей стране, а также привлекать иностранных туристов. При выборе места размещения учитывались следующие параметры: близость расположения к отелю Riders Lodge 2*, где будут проводиться тренировки аутдор MIOFF Роза Хутор, цена, питание, наличие открытой террасы для проведения тренировок.

Фитнес-тур включает в себя групповые тренировочные программы на открытом воздухе под руководством тренера клуба «AlexFitness»: силовая

тренировка с собственным весом, танцевальные направления (Zumba, StrongbyZumba), йога, стретчинг; программа аутдора Mioff Позиция Хутор (23-27 мая): MIOFF FightNight, GoCross, CrossRase, гонка с препятствиями, тропа здоровья, скандинавская ходьба, велопрогулка, пешеходные прогулки, обзорная экскурсия по олимпийскому парку. Экскурсии оплачиваются за дополнительную плату.

Тренировочные программы:

1. Силовая тренировка с собственным весом - это комплекс физических упражнений с использованием веса собственно тела, направленный на укрепление скелетно-мышечной системы.
2. GoCross— круговая интервальная тренировка в парах—тренинг, в котором сочетаются сессии физической активности с низкой и высокой интенсивностью, повторяющиеся несколько кругов.
3. MIOFF FightNight— соревнование по принципу функционального боксёрского многоборья (скакалка 70ж/100м, пресс 20ж/30м, отжимания 15ж/30м, удары по мешку 5000(кг)ж/10000(кг)м).
4. CrossRase— подготовительная силовая тренировка к гонке с препятствиями с Сергеем Перелыгиным.
5. Стретчинг — это упражнения, предназначенные для растягивания связок, сухожилий и мышц.
6. Йога - тренировка, состоящая из специальных поз асан; направлена на гармонизацию души и совершенствование тела.

Танцевальные направления:

1. Zumba — танцевальная фитнес-программа на основе популярных латиноамериканских ритмов.
2. StrongbyZumba — программа, которая использует комбинацию принципов интенсивного высокоинтервального тренинга (HIIT), упражнения с весом собственного тела в сочетании с интенсивной музыкой. Музыка выступает в качестве связующего и очень важного

элемента: движения полностью синхронизированы с ритмом музыкальных композиций, а темп задает высокую эффективность.

Необходимый спортивный инвентарь: гимнастические коврики.

Программа тура и ее технологическая документация разработаны в соответствии с требованиями Государственного стандарта Российской Федерации № ГОСТ Р 50681-10 «Туристские услуги. Проектирование туристских услуг».

Документ, разработанный при проектировании фитнес-тура, это технологическая карта туристского путешествия (таблица 6).

Технологическая карта туристского путешествия - это документ, отражающий содержание программы, описание последовательности выполнения операций и условий обслуживания туристов во время осуществления путешествия по конкретному маршруту.

Таблица 6

ТЕХНОЛОГИЧЕСКАЯ КАРТА ТУРИСТСКОГО ПУТЕШЕСТВИЯ

на 21 мая - 28 мая 2018 года

Маршрут путешествия (приложение 2)	Фитнес-тур «Сочинская жемчужина» – 21.05.2018. Аэропорт Большое Савино - место встречи фитнес-инструктора с участниками тура; – Перелёт авиакомпанией «Победа» Пермь 6:10 – Москва (Внуково) 6:15. Пересадка 1ч. 45м. Москва (Внуково) 8:00 – Сочи 10:15. – Трансфер в отель RosaSkiInn – Отдых в отеле с 21.05-28.05.2018 г. – Участие ваутдор фестивале MIOFFРоза Хутор с 23.05 – 27.05.2018 г. – Экскурсия в Олимпийский парк (за
--	--

	дополнительную плату) – 28.05.2018. Транфер из отеля RosaSkiInn. – Перелет авиакомпанией «Победа» Сочи 11:05 – Москва (Внуково) 13:20 Пересадка 10 ч. 25 м. Москва (Внуково) 23:45 – Пермь 03:50. – Самостоятельное возвращение к месту жительства. Примечание: время отправления и прибытия местное. Способ передвижения по маршруту: кольцевой. Типы: авиационный и автомобильный.
Протяженность маршрута (км)	2682 км
Продолжительность путешествия (суток)	8 суток
Число туристов в группе	8участников + 1тренер.
Стоимость	31 521 руб.
Программа обслуживания туристов по маршруту	1 день 21.05 (понедельник) 10:15–Прибытие участников фитнес-тура в AirportSochi (Adler). Трансфер в отельRosaSkiInnкомпанией Яндекс.Такси. 14:00 – Заселение в отель. 14:00-16:00 – Размещение в номере. Отдых после перелёта. Обед. 16:00-19:00 –Прогулка по окрестностям, знакомство, общение. 19:00 – Общий сбор всех участников. Открытие фитнес-тура.

	20:00 – Ужин. 21:00 – Свободное время. 22:45 – Отдых. Сон. 2 день 22.05 (вторник) 7:30 – Подъём. 8:00 – Утренняя зарядка, пробежка. 9:00 – Завтрак. 9:30 – Свободное время, подвижные игры – волейбол, теннис. 13:00 – Обед. 14:00 – Свободное время. 17:00 – Ознакомление с программой аутдор фестиваля MIOFFRosaХутор. 18:20 – Тренировка StrongbyZumba. 19:30 – Ужин. 20:30 – Прогулка, общение с тренером. 22:45 – Отдых. Подготовка ко сну. 3 день 23.05 (среда) 7:30 – Подъём. 8:00 – Завтрак. 8:40 – Отправление на RosaПлато (верхний кластер). 9:00-11:00 – Велопрогулка с участниками MIOFFRоза Хутор, аутдор (верхний кластер). 11:20 – Возвращение в отель. Свободное время. 13:00 – Сытный обед. 14:00 – Свободное времяпрепровождение. 16:00-17:00 – Скандинавская ходьба, аутдор(верхний кластер). 18:00 – Возвращение в отель. Свободное время.
--	--

	19:30 – Ужин. 20:30 – Анимационная программа в отеле. 21:30 – Уединение с природой. 22:45 – Отдых. Подготовка ко сну. 4 день 24.05 (четверг) 7:30 – Подъём. 7.50 – Завтрак. 8:30 – Отправление на RosaПлато (верхний кластер). 9:00-11:00 – CrossRace, аутдор Плато (верхний кластер) - по желанию. 11:30 – Участники тура возвращаются в отель. Свободное время. Тренер группы отправляется на лекции функциональной конвенции Роза Плато (верхний кластер). 13:00 – Обедучастников. 14:30 – Свободное время. 17:00-19:00 – MIOFF FightNight. 18:00 – Свободное время. 19:30 – Вкусный ужин. 20:45 – Вечерняя прогулка. Свободное время. 22:45 – Отдых. Подготовка ко сну. Активность тренера: 11:00-12:00 – Функциональный тренинг как способ решить любые клиентские задачи. Эксперт – Руслан Панов, X-Fit (Москва). 12:00-13:00 – Персональный тренинг и мотивация клиента. Эксперт – Евгений Ванюков (WorldClass). 13:00-14:00 – Геймизация тренировок. Лектор – Кирилл Иванов (EncoreFitness).
--	---

	14:00-15:00 – Обед тренера. 15:00-16:00 – Фактор мышечной силы на примере Ильи Муромца. Лектор – Владимир Лапин (IFS). 16:00 - 17:00 – Современная фармакология в фитнесе – бич современного общества. Лектор – Артём Беззубкин(WeGum, Москва). 17:00-18:00 – Харизма тренера. Лектор – Алексей Василенко (Лаборатория фитнеса FitLabМосква). 5 день 25.05 (пятница) 7:30 – Подъём. Stretching. 8:00 – Завтрак. 9:00-11:00 – Круговая тренировка в парах GoCross, аутдор (верхний кластер). Далее тренер отправляется на мастер-класс PerformanceTrainer. Роза Плато (верхний кластер, зал 2). 11:30 – Прибытие в отель. Свободное время. 13:00 – Обед. 14:00 – Свободное время. 18:00 – Тренировка Zumba. 19:30 – Вкусный ужин. 20:30 – MIOFFRosaХутоpGrandOpenPartyдля всех участников (нижний кластер). 23.00–Отдых. Подготовка ко сну. Активность тренера: 11:00-17:00 – Мастер-класс PerformanceTrainer. Роза Плато (верхний кластер, зал 2) с получением международного сертификата. Эксперт – MathiasNaujoks, IFAA (Германия).
--	--

	6 день 26.05 (суббота) 7:30 – Подъём. 8:30 –Завтрак. 9:00-11:00 – Гонка с препятствиями. RosaПлато (верхний кластер). 11.30 – Возвращение в отель. Свободное время. 13:00 – Обед. 14:00 – Свободное время. По желаниюотправление в центр города Сочи. Прогулка. Шоппинг. 19:00 – Ужин. 20:15 – Вечерняя обзорная экскурсия по Олимпийскому парку. 22:30 – Возвращение в отель. 23:30 – Отдых. Подготовка ко сну. 7 день 27.05 (воскресенье) 7:30 – Подъём. 8:00 – Завтрак. 8:40-9:00 – Отправление с горной олимпийской деревни на подъёмнике «Олимпия» до RosaДолина. 9:30-11:00 – Тропа здоровья,аутдор (нижний кластер). 11:20-11:50 – Возвращение с RosaДолина в горную олимпийскую деревню на подъёмнике «Олимпия». 11.30 – Свободное время. 13:00 – Обед. 14:00 – Свободное время. 17:00 –Силовая тренировка. 19:30 – Ужин. 20:30 – Подведение итогов фитнес-тура. 21:30 – Прогулка.
--	--

	22:45 – Отдых. Подготовка ко сну. 8 день 28.05 (понедельник) 7:00 – Подъём. Завтрак. 8:00 – Трансфер в аэропорт. 11:05 –ВылетизAirportSochi (Adler) в Пермь (с пересадкой в Москве). Прибытие в Пермь 29.05 в 03:50 по местному времени.
Населённые пункты, расстояние между ними, способы передвижения, время прибытия в пункт и выезда из него.	Перелёт осуществляется авиакомпанией «Победа» с города Перми Аэропорт Большое Савино вгород СочиAirportSochi (Adler). Расстояние между пунктами — 1956 км. Время отправления и прибытия: 21.05.2018 Пермь 6:10 – Москва (Внуково) 6:15. Пересадка 1ч. 45м. Москва (Внуково) 8:00 – Сочи10:15. 10:30-11:00 –Трансфер в отель RosaSkiInn. 28.05.2018 8:00 –Трансфер из отеля RosaSkiInn. Сочи 11:05 – Москва (Внуково) 13:20. Пересадка 10 ч. 25 м. Москва (Внуково) 23:45 – Пермь 03:50. Самостоятельное возвращение к месту жительства. Примечание: время отправления и прибытия местное. Способ передвижения по маршруту: кольцевой. Типы: авиационный и автомобильный.
Наименование объектов туристской индустрии,	Во время проведения фитнес-тура туристы будут проживать в отеле ROSASkiInn 2*, Горная Олимпийская деревня, Эсто-Садок, Россия. Тип

оказывающих услуги размещения и условия размещения.	питания(ВВ) – завтрак «Шведский стол».Размещение в двухместном номере с двумя отдельными кроватями, с общей ванной комнатой на этаже.Основные удобства: телевизор с плоским экраном, бесплатный Wi-Fi, телефон, сушилка для одежды, бесплатные туалетные принадлежности, холодильник, электрический чайник, полотенца, бельё.
Запланированные туристские и экскурсионные услуги. Наименование экскурсий.	Во время проведения фитнес-тура запланирована одна экскурсия. Обзорная экскурсия по олимпийскому парку. Экскурсионные услуги являются дополнительными и приобретаются участниками тура по желанию. Если участник не заинтересован в экскурсионных услугах, то в то время, когда они запланированы, он самостоятельно планирует свой отдых. Обзорная поездка по олимпийскому парку. Олимпийский парк – это один из главных объектов зимних Олимпийских игр 2014 года в Сочи, расположен на территории Адлерского района города Сочи, в Имеретинской низменности, на берегу Чёрного моря. На территории Олимпийского парка находятся главные спортивные сооружения, на которых проводились соревнования по хоккею с шайбой, конькобежному спорту, шорт-треку, фигурному катанию, кёрлингу, а также церемонии открытия и закрытия XXII зимних Олимпийских игр[24]. Обзорная поездка осуществляется на

	комфортабельных гольф-карах до «Медаль-плаза», где расположен «Фонтан «Чаша Олимпийского огня». (Приложение 3 – схема трассы маршрутаэкскурсии).Место встречи гида – экскурсовода с экскурсантами состоится у главного входа в Олимпийский парк. Стоимость поездки с экскурсией под руководством гида - 1500 рублей, без рассказа – 300 рублей. Продолжительность 1 час. В ходе поездки откроются виды на Олимпийские объекты: 1. Ледовый дворец спорта «Айсберг» в Сочи был построен в 2012 году в прибрежном кластере Имеретинской низменности и расположен в Олимпийском парке. «Айсберг». На зимней Олимпиаде в спортивном комплексе прошли соревнования фигуристов и шорт-трекистов. После Олимпиады 2014 "Айсберг" используется для проведения международных и российских соревнований, а также культурно-массовых мероприятий. 2. Конькобежный центр «Адлер-Арена». Строительство началось ещё в 2010 году. Сооружение этого комплекса было приурочено специально к открытию 22-х зимних Олимпийских игр в Сочи в феврале 2014 года. Во время участия в Олимпийских играх в конькобежном центре «Адлер-Арена» соревновались более 170 спортсменов из различных стран мира.
--	---

	После завершения Олимпийских игр на стадионе проводятся различного рода мероприятия соревновательного и культурно-массового характера. Сегодня на базе комплекса действует теннисная академия. 3. Кёрлинг-центр «Ледяной куб». Был сооружён для проведения соревнований по кёрлингу во время зимней олимпиады в Сочи. Форма здания полностью повторяет его название. Этот стадион сборно-разборного типа, с возможностью демонтажа и переноса в другой город. В этом комплексе в постолимпийский период состоялись чемпионаты по кёрлингу среди ветеранов и смешанных пар, а также проводились съемки знаменитой телевизионной передачи «ComedyClub» на телеканале ТНТ. 4. Ледовый дворец «Большой». Комплекс предназначается для проведения соревнований по игре в хоккей на льду в период зимней олимпиады. Кроме основного хоккейного поля здесь размещены и тренировочные поля, а также тренажерные и спортивные залы. По окончании Олимпийских игр здание было передано в собственность Краснодарского края. Здесь устраиваются разнообразные выставки, форумы, концерты. Ледовый дворец используется и для проведения спортивных и культурных мероприятий.
--	---

	5. Ледовая арена «Шайба». Ледовая арена «Шайба» является вторым по величине и значимости стадионом после "Большого ледового дворца". Возведение данного комплекса в Имеретинской низменности длилось в течение трех лет и было окончено в августе 2012 года Уральской горно-металлургической компанией. Ледовая арена «Шайба» представляет собой здание, где нет ни одной ступеньки, а сам стадион имеет функцию интерактивного экрана. В 2013 году Министерство спорта РФ подготовило проект о перепрофилировании ледовой арены во «Всероссийский спортивно-оздоровительный центр для детей», существующий и активно процветающий здесь и по сей день. 6. Олимпийский стадион «Фишт». Стадион «Фишт» был специально возведён для проведения торжественных церемонии открытия, а также закрытия 22-х зимних Олимпийских игр в городе Сочи. Название для стадиона было выбрано по одноимённому названию одной из вершин Кавказских гор Фишт, высота которых более 2800. Стадион вмещает 40 тыс. человек. В повседневном использовании для зрителей выделяется 25 тысяч посадочных мест. В настоящее время на стадионе проводятся разнообразные массовые развлекательные мероприятия. Этот самый
--	--

	большой по количеству вмещаемых гостей олимпийский объект готовится принять спортсменов для проведения Чемпионата мира среди футбольных команд в 2018 году. 7. Фонтаны в Олимпийском парке. Поющие фонтаны в Олимпийском парке - уникальное Олимпийское наследие Сочи.Фонтан был построен для того, чтобы открывать и закрывать олимпийские игры, которые проходили в Сочи в 2014 году.Поющий фонтан в Олимпийском парке построен в виде скульптуры "Жар-птица" с "огненным гребнем и огромными крыльями.Фонтан оснащен пушками, которые способны пускать струи воды на высоту 70 метров. Менее слабые пушки - на высоту 30 метров. Таких пушек, в общем, насчитывается 252.
Перевозка туристов	По маршруту путешествия перевозка туристов будут осуществляться двумя способами: авиационный (перелёт Пермь – Сочи, Сочи – Пермь) и внутри маршрута – автомобильный способ (трансфер в отель и из отеля) и передвижение по канатной дороге «Олимпия» с Горной Олимпийской деревни до RosaДолина. Авиационный:ООО «Авиакомпания «Победа» - низкобюджетный авиаперевозчик Группы «Аэрофлот», летает на современных самолетах Boeing 737-800 NG, произведенных в 2014-2015 гг.

	Деятельность «Победы» отвечает требованиям российского авиационного законодательства, стандартам и рекомендуемой практике ИКАО (Международная организация гражданской авиации) и IATA (Международная ассоциация воздушного транспорта), требованиям Boeing и передовому опыту российских и зарубежных авиапредприятий. Класс обслуживание в самолёте: тариф стандарт, который включает бесплатную перевозку ручной клади. При этом провоз каждого места зарегистрированного багажа оплачивается дополнительно – багаж до 10 кг – 499 рублей, багаж до 20 кг 1499 рублей. В соответствии с правилами применения тарифов, все билеты за исключением пакетного тарифа «Премиум», являются невозвратными. Главный офис компании находится по адресу: Россия, Москва, поселение Московский, Киевское шоссе, 22-й километр, дв4с1кА. Автомобильный: трансфер с аэропорта до отеля предоставляет Яндекс.Такси. Это сервис онлайн-заказа такси через мобильное приложение или веб-сайт taxi.yandex.ru. Является одним из крупнейших агрегаторов служб такси в России по числу заказов. Все поездки, совершенные с Яндекс.Такси в России после 0:00 1 декабря 2017 г. (по местному времени), застрахованы на 2 000 000 рублей. Класс обслуживание: эконом. Сервис принадлежит ООО «Яндекс.Такси».
--	---

	Генеральный директор компании — Тигран Худавердян. Канатная дорога «Горная олимпийская деревня – Rosa Долина» (приложение 4 –Карта-схема канатного маршрута на подъёмнике «Олимпия» Горная Олимпийская деревня – RosaДолина). Тип подъёмника: гондольный. Подъёмник произведён по современным стандартам качествамировыми лидерами в этой отрасли – компаниями Doppelmayr, Leither-Roma. Протяжённость 2341 м. Время работы: 9:30-19:40. Пропускная способность 2709 человек в час.
Другие услуги	При желании каждый участник тура может сходить в кино на территории отеля (оплачивается отдельно), арендовать детскую комнату, забронировать билеты на шоу и мероприятия.

3.3. Организационные условия фитнес-тура, расчёт стоимости

Для реализации фитнес-тура «Сочинская жемчужина» была выбрана организационно правовая форма предприятия – индивидуальный предприниматель и упрощенная система налогообложения. При выборе объекта налогообложения «доходы» ставка составляет 6%, при этом налогоплательщики освобождаются от уплаты налогов, уплачиваемых в связи с применением общей системы налогообложения:

- налога на прибыль организаций, за исключением налога, уплачиваемого с доходов по дивидендам и отдельным видам долговых обязательств;
- налога на имущество организаций (с примечаниями);
- налога на добавленную стоимость.

С тренером заключается договор возмездного оказания услуг сроком на одну неделю, в котором прописываются предмет договора, права и обязанности сторон, стоимость оказания услуги.

Калькулирование цены фитнес-тура - важный этап при разработке продукта. В туристском бизнесе применяется показатель метод калькулирования себестоимости. Показная калькуляция – это калькуляция, позволяющая рассчитать стоимость единицы продукции (услуги) и выполненная по заказу на определённое количество клиентов. В себестоимость фитнес-тура включаются затраты, непосредственно связанные с производством, продвижением и продажей. Фактическая стоимость единицы фитнес-тура определяется после выполнения расчётов.

Расчётная смета фитнес-тура состоит из:

1. услуг фитнес-инструктора;
2. транспортного обслуживания (авиаперелёт на самолёте «Победа», трансфер Аэропорт Сочи – отель RosaSkiInn – Аэропорт Сочи, канатная дорога);
3. участие в программеаутдорMIOFFRosaХутор;
4. административные расходы компании;
5. проживание в отеле (включены завтраки);
6. прибыли и налог с доходов 6 % по УНС;

В стоимость фитнес-тура не входят:

- расходы на экскурсионную программу;
- расходы на питание в обед и ужин;
- транспортные расходы (стоимость проезда до Олимпийского парка и обратно, до центра города и обратно);

Сводная таблица расчёта стоимости фитнес-тура приведена в таблице 7.

Оплата услуг тренера производится за счёт оплаты его перелёта проживания в отеле, и входят в стоимость фитнес-тура.

Транспортное обслуживание: перелёт авиакомпанией «Победа», в стоимость перелёта Пермь-Сочи-Пермь входит:

1. билет Пермь-Сочи – 5498 руб.;
 2. билет Сочи-Пермь – 4498 руб.;
 3. дополнительный багаж до 10 кг – 998 руб. (в случае, если туристу будет необходим багаж до 20 кг, стоимость тарифа будет составлять 1499 руб.);
- Итого: 10 994 руб. на одного человека.

Перевозкой туристов от аэропорта прилёта до отеля и обратно будет заниматься компания «Яндекс.Такси». Стоимость поездки 2486 руб. по тарифу «минивэн» в одну сторону. Транспортное средство минивэн может вместить до 6 человек с учётом багажа. На группу 8 человек + 1 тренер нам понадобится 2 минивэна. Следовательно, стоимость на одного человека составит 311 руб. в одну сторону.

Таблица 7

Расчёт стоимости тура

№	Наименование статей калькуляции на 8 дней тура.	В стоимостном выражении, руб.	
		На группу (8 человек)	На одного человека
1	Услуги тренера, привлечённого из фитнес-клуба «AlexFitness» (2+3)	18.932 руб.	2366 руб.
2	Транспортное обслуживание:		
	а) Авиаперелёт	87.952 руб.	10.994 руб.
	б) Трансфер	4976 руб.	622 руб.
	в) Канатная дорога	12.928 руб.	1616 руб.
3	Расходы на проживание (+завтрак)	45.600 руб.	5700 руб.
4	Участие в программе MIOFFRosaХутораутдор	28.000 руб.	3500 руб.
Итого прямых затрат		198.384 руб.	24.798руб.

5	Административные расходы компании: – Заработная плата 2500 руб. – Отчисления во внебюджетные фонды (ЕСН–26 %) – 650 руб.	25.200 руб.	3150 руб.
6	Комиссия фитнес-клубу, реализующий тур - 7% от прямых затрат	1570 руб.	196 руб.
Полная себестоимость		225.152 руб.	28.144 руб.
7	Прибыль компании (12% от полной себестоимости)	27.016 руб.	3377 руб.
Общая стоимость тура		252.168 руб.	31.521 руб.

Также мы должны уплатить с доходов 6 % налога по УНС.

3.4. Варианты продвижения фитнес-тура «Сочинская жемчужина»

После того как был спроектирован фитнес-тур «Сочинская жемчужина», нами был проведён социологический опрос среди клиентов клуба «AlexFitness», главной целью которого было узнать, сколько клиентов клуба готовы отправиться в фитнес-тур «Сочинская жемчужина».

Опрос был анонимным, в нём приняло участие 80 респондентов. Подсчитывались проценты ответов по каждой позиции. Результаты опроса представлены в таблице 8.

Анкета опроса клиентов фитнес-клуба «AlexFitness» о готовности
поехать в фитнес-тур «Сочинская жемчужина»

	Да	Нет
1. Вы регулярно занимаетесь фитнесом?	87%	13%
2. Вас привлекает активный отдых?	65%	35%
3. Хотели бы Вы провести свой отдых в приятном месте - курорт сочи Rosa Хутор, не прерывая при этом тренировки? С 23 – 27 мая состоится мероприятие MIOFFRosaХутор, где соберутся ключевые игроки фитнес-индустрии: тренеры руководителя, инструкторы и просто любители ЗОЖ. Вы сможете поучаствовать в различных мероприятияхаутдор (велопрогулки, скандинавская ходьба, бег по пересечённой местности, тропа здоровья и т.д).	64%	36%
4. Вы готовы поехать в фитнес-тур «Сочинская жемчужина» с 21 по 28 мая 2018 года по стоимости 31. 521 руб.? В стоимость тура включены: перелёт, трансфер, питание (завтрак), участие в MIOFFRosaХутораутдор.	26%	74%
5. Вас устраивает стоимость тура?	48%	52%

В нашем случае, финансовая доступность клиентов оказалась низкой. Несмотря на то, что только небольшая часть (26 % клиентов) готова поехать в фитнес-тур, даже при таком варианте можно получить значительную прибыль от планируемого результата. Здесь важно отметить принцип Парето: 20% усилий дают 80 % результата, а в нашем случае 26% клиентов принесут около 74 % прибыли.

После того как мы провели опрос, который определил потенциальных участников фитнес-тура, нужно было его продвигать, чтобы в конечном итоге удовлетворить потребности людей. Реализация фитнес-тура на туристском рынке может осуществляться непосредственно потребителю или через

каналы продаж, включающие один или несколько посредников. Количество посредников определяет коммерческую звенность – параметр, фиксирующий количество владельцев товара (услуги) и число его перепродаж [11].

В процессе формирования каналов сбыта фитнес-тура нами был выбран один посредник. Это фитнес-клуб «AlexFitness». Специализация этой компании: предоставление спортивно-оздоровительных услуг, соответствует специализации нашего туристского продукта.

В качестве инструмента продвижения фитнес-тура мы выбрали рекламу и технику личных продаж, используя интернет. Методы сбыта – прямой, без участия других организаций и косвенный, предполагающий использование посреднического звена.

Для рекламы тура будут использоваться следующие формы презентации:

1. размещение буклета с информацией на стойке администрации фитнес-клуба;
2. для того чтобы на начальном уровне не затрачивать средства на рекламу, мы будем публиковать рекламные объявления в сети интернет через популярные социальные сети [vkontakte.ru](https://www.vkontakte.ru) и [Instagram.com](https://www.instagram.com).
3. устная реклама во время проведения туристских ярмарок и выставок (например, во время проведения «Пермских ярмарок»).

Другой инструмент продвижения фитнес-тура - техника личной продажи или, по-другому, прямой метод, который заключается в умении персонала компании взаимодействовать с потенциальным покупателем так, чтобы в конце беседы у человека появилось желание купить предлагаемый продукт. В момент продажи фитнес-тур – это информационный продукт. До его потребления турист получает лишь информацию о его услугах, которые будут ему предоставлены. Поэтому, очень важно, чтобы сотрудники обладали не только профессиональными навыками, но и умели вызвать

доверие у потребителя, быть вежливыми, тактичными, умели слушать собеседника.

В этом случае выбран канал продвижения без посредников, так как спроектированный тур рассчитан на группу из 8 человек, то есть не на массового потребителя, а это позволяет существенно сократить издержки.

Для производителей услуг имеет место коммерческий интерес: как продать больше и с наименьшими затратами на сбыт, учитывая запросы потребителей? Мы живём в веке информационных технологий, на наш взгляд, используя 40% косвенных продаж и 60% прямых через интернет, компания сможет существенно сократить транзакционные издержки (расходы по совершению сделок с посредниками) и именно этот подход является гарантией финансовой стабильности компании в будущем.

3.5. Рекомендации и предложения по дополнению фитнес-тура

Мы провели апробацию фитнес-тура «Сочинская жемчужина» с клиентами фитнес-клуба «AlexFitness» с 21 мая по 28 мая 2018 года. В туре приняли участие 9 человек: тренер и 8 клиентов клуба. В рамках фитнес-тура проходило мероприятие MIOFFRosaХутор с 23 по 27 мая 2018 года. Участники тура и тренер проживали в отеле RosaSkiInn 2*. Передвижение по маршруту проходило на самолёте «Победа», на минивене от транспортной компании «Яндекс.Такси», а также по канатной дороге «Олимпия» Горная Олимпийская деревня – RosaДолина. Получили положительный отзыв, рекомендации и предложения от тренера и клиентов.

Участниками фитнес-тура была предложена рекомендация внести список мест питания, где можно пообедать и поужинать. Так как обед и ужин не входили в стоимость фитнес-тура.

Мы внесли в программу фитнес-тура перечень кафе и ресторанов, находящихся в Горной Олимпийской деревне, расположенных неподалёку от отеля проживания туристов RosaSkiInn по рейтинговой оценке от 1 до 5 баллов, не ниже 3,5 баллов (Таблица 9)

Таблица 9

Название ресторана/кафе. Адрес	Рейтинговая оценка	Средний чек
Груша (кафе-бар) Улица Медовая 8/1, Сочи, Роза Хутор, Эсто-Садок.	4,0	982 руб. – 2517 руб.
Ресторан Варежка (на территории отеля) Улица Пихтовая, 1, Сочи, Роза Хутор, Эсто-Садок.	4,5	400 руб. – 1000 руб.
CAVA Кафе & Караоке Улица Медовая 6, Сочи, Роза Хутор, Эсто-Садок.	3,5	614 руб. – 2026 руб.
Ресторан Розмарин Улица Медовая 4, Сочи, Роза Хутор, Эсто-Садок.	3,5	1473 руб. – 4976 руб.
SurfCoffee Улица медовая 6, Сочи, Роза Хутор, Эсто-Садок.	4,5	123 руб. – 307 руб.

Таким образом, выбор места питания в обед и ужин в фитнес-туре «Сочинская жемчужина» зависит от личных потребностей и финансовых возможностей каждого туриста и имеет несколько комбинаций.

Возможно совмещение завтрака, обеда и ужина в отеле проживания, если же туристы хотят посетить другое место, то меняется стоимость питания, кухня, маршрут передвижения. В таком случае, до места питания и обратно группа добирается самостоятельно

Заключение

Фитнес-туризм – это достаточно новая и ещё не полностью изученная область туризма. Продвижение на российском рынке фитнес-туризма одно из перспективных направлений развития туристической индустрии в целом. Россия располагает всеми необходимыми ресурсами, для проведения фитнес-туров. Будущее фитнес-туризма зависит от собственников бизнеса в фитнес-индустрии и от того, насколько государственные органы поддерживают развитие фитнес-туризма в стране.

В результате выполненной работы мы пришли к следующим выводам:

1. Фитнес-туры являются современным видом спортивно-оздоровительного туризма. Сущность фитнес-тура в том, что он состоит из двух типов услуг: фитнес-услуг и туристских услуг. Организацией и проведением фитнес-тура, как правило, занимается фитнес-клуб. Чёткой географии у фитнес - туров нет. Есть азиатские направления, есть европейские. В основном это страны, где преобладают морские курорты. Среди российских регионов можно выделить Краснодарский край, Крым и санатории центральной части страны. В качестве разновидностей фитнес-туризма можно выделить: профильный фитнес-туризм, фоновый (дополнительный), конвенциональный и соревновательный.

2. Россия движется в русле мировых фитнес-тенденций. На сегодняшний день в нашей стране популярен так называемый конвенциональный фитнес-туризм. Среди таких мероприятий можно отметить: MIOFFБизнес-форум – Екатеринбург, GlobalFitnessForum–Москва, MIOFFРоза Хутор – Сочи. Компаний, позиционирующих себя только в качестве фитнес-турагентств, в России нет. Россия имеет высочайший потенциал для развития фитнес-туризма: большое количество занимающихся физической культурой и спортом, наличие выхода к тёплым морям, проведение международных конференций и соревнований, достаточно развитая гостиничная сеть с физкультурно-оздоровительными центрами. Рынок фитнес – услуг города Перми имеет большой потенциал по

предоставлению физкультурно-оздоровительных услуг. Насчитывается около 110 фитнес-клубов. Но, несмотря на большое количество клубов, ни одна компания самостоятельно не занимается организацией фитнес-туров. Туристских компаний, занимающихся организацией фитнес-туров, небольшое количество, около 10.

3. На основе анализа результатов опроса, мы получили следующие выводы: 44 % опрошенных хотели бы провести свой летний отдых в приятном месте, не прерывая при этом тренировки, с фитнес-программой под руководством тренера клуба «AlexFitness. Из них 24 женщины и 11 мужчин. Далее был разработан проект фитнес-тура «Сочинская жемчужина», предназначенный для клиентов клуба «Alexfitness». После было проведено экономическое обоснование тура и рассчитана его стоимость. После был проведён дополнительный опрос клиентов о готовности поехать в фитнес-тур «Сочинская жемчужина», 26 % опрошенных согласились со стоимостью тура и проявили желание отправиться в фитнес-тур.

4. В мае 2018 года была проведена апробация проекта фитнес-турас клиентами фитнес-клуба «AlexFitness». В туре приняли участие 9 человек: тренер и 8 клиентов клуба. Это позволило нам получить оценку по организации и проведению фитнес-тура, определить недостатки и преимущества. От участников тура был получен положительный отзыв с рекомендацией. Отзыв поспособствовал улучшению программы фитнес-тура, дополнив его списком мест питания на время обеда и ужина.

Таким образом, задачи исследования решены, цель выпускной квалификационной работы достигнута - фитнес-тур для клиентов фитнес - клуба «AlexFitness» спроектирован и прошёл апробацию на рынке.

Библиографический список

1. Архипова С.А. Выявление и анализ факторов внешней среды, влияющих на развитие физической культуры и спорта // Известия Тульского государственного университета. Физическая культура. Спорт. 2013. №2. С. 3
2. Бабичева Э.И. География фитнес-туризма [Текст]: Э.И. Бабичева// Современные тенденции развития науки и технологий. - 2015 год. - №1 (6). – с. 120-121..
3. Борилкевич. В.Е. Фитнес как социокультурное понятие / В.Е. Борилкевич // Материалы науч.-практ. конф. Академии физ. культуры, посвященной 300-летию Санкт-Петербурга/ СПбГАФК им. П.Ф. Лесгафта. Часть 2. - СПб. 2003.- С. 8 - 9.
4. Бритвина В.В. Спортивно-оздоровительный туризм и методика проведения занятий в фитнес-туре / В.В. Бритвина // Международный туризм и спорт: материалы I Всероссийской науч.-практ. конф. с международным участием. – М.: ФГБОУ ВПО «РГУФКСМиТ», 2013. – С. 37-39
5. Бритвина В.В., Седенков С.Е. Фитнес-туры как разновидность спортивно-оздоровительного туризма / В.В. Бритвина, С.Е. Седенков // Теория и практика физической культуры. – 2012. – № 9. – С. 9.
6. Велединский В.Г. Спортивно-оздоровительный сервис: учебник / В.Г. Велединский. – М.: КНОРУС, 2014. – 216 с.
7. Википедия - свободная энциклопедия [Электронный ресурс]: Население города Перми. Режим доступа: <https://ru.wikipedia.org>
8. ГОСТ Р 50681–2010. Туристские услуги. Проектирование туристских услуг: введен 07.01.2011 г. М.: Стандартиформ, 2011. 20 с.
9. ГОСТ Р 56644–2015. Услуги населению. Фитнес-услуги. Общие требования: введен 01.01.2016 г. М.: Стандартиформ, 2015. 16 с.

10. Григорьев И. В. Динамика развития рынка фитнес-услуг в России. Государственный университет экономики и финансов, г. Санкт-Петербург.
11. Джанджугазова Е.А. Туристско-рекреационное проектирование: учебник для сту. Учреждений высш. проф. образования / Е.А. Джанджугазова. –М.: Издательский центр «Академия», 2014.- 272 с. – ISBN 978 - 5 - 4468 - 0316- 3.
12. Информационный портал «Новые известия» [Электронный ресурс]: офиц. сайт. - Режим доступа: <http://www.newizv.ru/> - 19.03.2017
13. Каталог российских фитнес - клубов [Электронный ресурс]: Подборка публикаций о здоровом образе жизни, бодибилдинге, спортивном питании. Сборник диет. Новости. Форум. Режим доступа: www.fitnessinrussia.com
14. Киселева А.А. Совершенствование управления развитием лечебно-оздоровительного туризма : автореферат дис. кандидата экономических наук : 08.00.05. – Сочи, 2015. – 19 с.
15. Конюхов, Г.П. Конюхова // Физическая культура, спорт, туризм: научно-методическое сопровождение: Материалы Всероссийской научно- 53 практической конференции с международным участием / Редакционная коллегия: Е. В. Старкова (главный редактор); Т. А. Полякова (научный редактор). – Пермь, 2014. – С. 41–43.
16. Корабейников И.Н., Полякова И.Л. Тенденции и проблемы развития внутреннего туризма в Российской Федерации // Известия Оренбургского государственного аграрного университета. 2015. № 3 (53). С. 266-269
17. Кравчук Т.А. Сравнительный анализ качества и направленности фитнес-технологий в оздоровительных клубах г. Омска [Текст] / Т.А.Кравчук // Спортивно ориентированное физическое воспитание и олимпийское образование - новые педагогические технологии XXI века: сб. науч. тр. – Чайковский. ФГБОУ ВПО ЧГИФК, 2015. – с. 136-142.

18. Крупнейшие туроператоры фитнес - услуг России [Электронный ресурс]: Комерсантъ. 2014. № 210. с. 12. Режим доступа: <http://fitseven.ru/>
19. Конюхова Г.П., Бритвина В.В., Конюхов В.Г. Определение цены туристского продукта и доходов от его реализации с помощью методов математической статистики // Физическая культура, спорт, туризм: научно-методическое сопровождение: Материалы Всероссийской научно-практической конференции с международным участием / Редакционная коллегия: Е. В. Старкова (главный редактор); Т. А. Полякова (научный редактор). – Пермь, 2014. – С. 157–159.
20. Маркарян И. Н. Роль спортивно-оздоровительных услуг в повышении качества обслуживания клиентов гостиниц и туристских комплексов [Текст] / И.Н. Маркарян // Геология, география и глобальная энергия. – 2015. - №1(56).-с. 180-191.
21. Международная информационная группа «Интерфакс» [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://tourism.interfax.ru/ru/news/articles/40787>.
22. Международные мероприятия в сфере фитнес-индустрии за первое полугодие 2018 года [Электронный ресурс] – Режим доступа: www.ihrsa.org/ www.bigfitnessural.ticketforevent.com/
www.fibo.com/ www.fitness-show.com.au/ www.fitlab.su/
www.globalfitnessforum.ru/ www.coachclub.pro/convention-2018/
www.mioff.fitness/rosakhutor/ www.riminiwellness.com/ www.isf-me.com/uae.
23. Новиков В.С. Организация туристской деятельности: учебник для студ. учреждений высш. Проф. Образования / В.С. Новиков. – М.: Издательский центр «Академия», 2013. – 336 с. – ISBN 978 - 5 - 4468 - 0311- 8.
24. Олимпийский парк Сочи [Электронный ресурс] – Режим доступа: [https://ru.wikipedia.org/wiki/Олимпийский_парк_\(Сочи\)](https://ru.wikipedia.org/wiki/Олимпийский_парк_(Сочи))
25. Онлайн путеводитель по фитнес клубам [Электронный ресурс]: Пермь. Режим доступа: <http://sportgyms.ru/>

26. Ростовцева, М.Ю. Фитнес - аэробика - 2015: материалы Всероссийской научно-практической интернет - конференции «Фитнес - аэробика – 2015/ под ред. М.Ю. Ростовцевой. – М.: РГУФКСМиТ, 2015. – 247 с. – ISBN 978 - 5 - 905760 - 36 - 5.
27. Савчак Д.А., Кравчук Т.А. Физкультурное образование Сибири 2(36)2016 год.
28. Сеть фитнес-клубов премиум класса WorldClass [Электронный ресурс] - Режим доступа: <https://www.worldclass.ru/>
29. Смирнов Д.В. Оздоровительное воздействие активного туризма на организм подрастающего поколения // науч. онлайн-библиотека Порталиус. [Электронный ресурс] - Режим доступа: http://www.portalus.ru/modules/pedagogics/rus_readme.php.
30. Сомкин, А.А. Фитнес-туризм, как актуальный вид туристского сервиса / А.А. Сомкин // Мир человека. - 2009. - № 1. - С. 104-109. Сомкин А.А. фитнес-туризм, как актуальный вид туристского сервиса.
31. Статистическая информация [Электронный ресурс] // Министерство спорта Российской Федерации: [сайт]. [2008–2017]. URL: <http://www.minsport.gov.ru/sport/physical-culture/statisticheskaya-inf>].
32. Токарь А.С. фитнес-туризм как повышение эффективности фитнес-услуг [Текст]: А.С.Токарь.–Б.: Благовещ. гос. пед. ун-т.-2015.- с. 55-59.
33. Фитнес – центры «Bodyboom» и «Alexfitness» [Электронный ресурс] - Режим доступа: <http://www.bodyboom.ru/> <https://perm.alexfitness.ru/>
34. Что такое фитнес-тур? [Электронный ресурс]// DAN. Туристическая компания. Режим доступа – <https://dantk.ru/spravochnikturista/что-такое-fitness-tur>.

Приложения

Приложение 1

Анкета

Дорогие клиенты фитнес-клуба «AlexFitness»!

Факультет физической культуры ПГГПУ проводит исследование на тему: выявление потребностей клиентов фитнес - клуба «AlexFitness» в организации летнего отдыха с применением фитнес-технологий.

Анкета анонимная и займёт не больше 5-8 минут. Ваше мнение очень важно для нас! Отвечая на вопросы, старайтесь быть честными!

Инструкция по заполнению анкеты:

Поставьте напротив того ответа, который соответствует Вашей точке зрения, галочку. Если вопрос открытый – то впишите в него свой вариант ответа.

Мы будем очень признательны Вам за участие!

1. Как давно вы посещаете фитнес-клуб?

- А) менее одного года
- Б) от 1 до 3х лет
- В) более 3х лет

2. Сколько раз в неделю Вы пользуетесь услугами клуба?

- А) Ежедневно
- Б) Один раз в неделю
- В) Более одного раза в неделю
- Г) Каждые две недели

3. Какую роль в Вашей жизни играют фитнес-тренировки?

- А) Важную роль
- Б) Второстепенную роль

В) Свой вариант ответа: _____

4. Вам знакомо понятие фитнес – туризм и доводилось ли путешествовать таким образом?

- А) Да, знакомо, но ни разу не принимал(а) участие в подобном туре.
- Б) Да, знакомо, был в качестве участника фитнес-тура

В) Нет, ничего не знаю про это направление в туризме, но есть желание отправиться на фитнес-тур

Г) Мне не знакомо данное понятие, и даже нет желания что-то про него узнавать.

5. Как Вы предпочитаете организовывать свой летний отдых?

- А) Самостоятельно разрабатываю план поездки от начала до конца
- Б) Покупаю готовую путёвку турфирме

В) Свой вариант: _____

6. Где и как Вы проводите свой отпуск?

- Пляжный отдых (отдыхаю на пляже, загораю, по вечерам активные прогулки)
- Дома или на даче (занимаюсь хозяйством, активные прогулки)
- Отправляюсь в гости к родственникам
- Активный отдых (отправляюсь в горы, на сплав, велосипедные туры и т.д.)
- Культурно-познавательный отдых (экскурсионные поездки с посещением исторических, архитектурных, природных и культурных мест)

- Комбинирую отдых (Море + экскурсии + Дом)
- Свой вариант: _____

7. В какое время года у Вас обычно запланирован отпуск и сколько дней он длится?

- А) Летом (кол-во дней: _____)
- Б) Осенью (_____)
- В) Весной (_____)
- Г) Зимой (_____)

8. Хотели бы Вы провести свой летний отдых в приятном месте, не прерывая при этом тренировки, с фитнес – программой под руководством тренера вашего клуба?

- А) Если «ДА», то переходите ко второй части опроса.
- Б) Если «Нет», то переходите к 15 вопросу.

II Часть. Особые пожелания к туру

9. Какие направления тренировок Вы предпочитаете? (несколько вариантов)

- Тренировки в тренажёрном зале
- Групповые кардиотренировки (Например, степ-аэробика)
- Силовые виды фитнеса и аэробики (тренировки с боди-барами, гантелями, PUMP – авторский класс AlexAcademy)
- Пилатес, йога, бодифлекс
- Программы с элементами единоборств (Например, аэробика с элементами бокса)
- Танцевальные виды (ZUMBA, Ladies DANCE, LATINA DANCE)
- Комбинированные виды (20 минут – аэробная тренировка, 20 минут – силовая, 20 минут – стретчинг, например, степ-аэробика в сочетании с упражнениям с гантелями, штангой, резиновым амортизатором)
- Спортивно-игровые направления (баскетбол, волейбол, футбол)

10. Есть ли у Вас особые пожелания к питанию? Если Вы вегетарианец, пожалуйста, укажите, какие продукты Вы употребляете, а какие – нет.

11. Есть ли у Вас какие-либо проблемы со здоровьем и особые потребности в медицинском обслуживании?

12. Что для Вас главное в фитнес-туре?

- А) Знакомство с новыми людьми
- Б) Улучшение физической формы и её поддержание
- В) Развитие физических и духовных качеств (пляжный отдых + осмотр достопримечательностей + фитнес)
- Г) Личностный рост и самопознание (перезагрузка)
- Д) Свой вариант: _____

13. Какие дополнительные услуги Вы бы хотели видеть в фитнес-туре?

- А) Консультации по питанию диетолога
- Б) Персональные тренировки
- В) Мастер-классы, развлечения
- Г) Свой вариант: _____

14. Любые другие пожелания и комментарии от Вас:

15. Какую сумму Вы готовы заплатить за десятидневный фитнес-тур в Сочи?

А) от 20.000-30.000 руб.

Б) от 30.000-40.000 руб.

В) от 40.000-50.000 руб.

Г) Свой вариант: _____

16. Ваш пол (обвести):

1. Мужской

2. Женский

Ваш возраст: _____ лет (года)

17. Ваш социальный статус:

А) Работаю (Ваша должность: _____)

Б) Учусь (Где? _____)

В) Занимаюсь семейными делами

Г) Свой вариант: _____

Маршрут путешествия

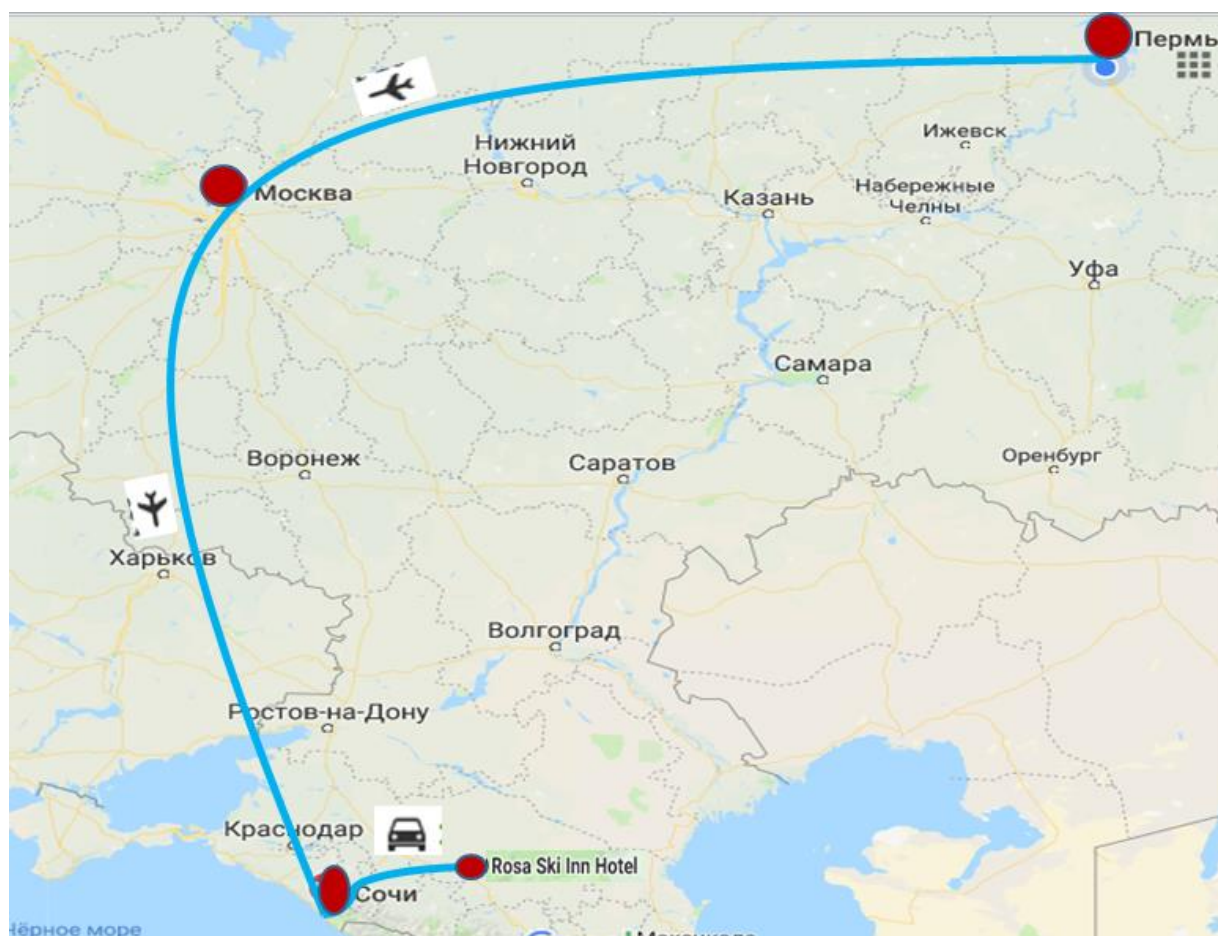


Схема трассы маршрута экскурсии по Олимпийскому парку в Сочи



Карта-схема канатного маршрута на подъёмнике «Олимпия»

Горная Олимпийская деревня – RosaДолина

