

ЕКОНОМІЧНЕ ОБҐРУНТУВАННЯ АБОНЕМЕНТУ У СПОРТИВНОМУ КЛУБІ

Сьогодні все більше людей приділяють увагу здоровому способу життя та фізичній активності. Спортивні клуби знаходяться на піку популярності, але утримання таких закладів може бути складним завданням, особливо у важкі часи економічних криз.

Один із способів залучення постійних клієнтів та створення стабільної фінансової бази для спортивного клубу - це введення абонементів на послуги клубу. Абонемент дає можливість клієнту отримати послуги на певний термін за зниженою ціною, а клубу - гарантію стабільних доходів.

Однак, перед введенням абонементів, необхідно провести економічний аналіз та обґрунтувати їх вигідність.

Перш за все, необхідно проаналізувати ринок та конкурентне середовище. Якщо вже існують спортивні клуби, які пропонують абонементи, то необхідно проаналізувати їх ціни та умови надання послуг. Необхідно встановити свої конкурентні переваги, які можуть залучити клієнтів та забезпечити успішне функціонування клубу.

Також необхідно визначити цінову політику на абонементи. Ціни повинні бути конкурентоспроможними та відповідати якості наданих послуг. При цьому, необхідно забезпечити прибуток клубу. Для цього можна застосувати різні стратегії ціноутворення, наприклад, диференційоване ціноутворення, коли вартість абонементу залежить від тривалості та умов надання послуг.

Необхідно звернути увагу на тривалість абонементу. Найчастіше використовують абонементи на місяць, три місяці, півроку або рік. Необхідно визначити оптимальну тривалість абонементу, яка б відповідала потребам більшості клієнтів та забезпечувала стабільність доходів клубу.

Окрім того, необхідно врахувати можливість розрахунку за абонемент онлайн. У сучасному світі електронний платіж є досить популярним і зручним способом оплати. Клуб повинен мати можливість приймати платежі онлайн, щоб забезпечити зручність та швидкість оплати для клієнтів.

Особливо варто звернути увагу на підготовку пропозиції щодо абонементів. Пропозиція повинна бути зрозумілою та простою для клієнтів, містити інформацію про умови надання послуг, можливості, які надає клуб, а також детальну інформацію про ціни.

Крім того, варто надавати додаткові послуги та бонуси для власників абонементів. Це можуть бути знижки на послуги клубу, безкоштовний доступ до додаткових послуг та програм, запрошення на спеціальні заходи та інші переваги. Такі бонуси дозволять клубу залучати та утримувати постійних клієнтів та створювати позитивний імідж клубу серед широкої громадськості.

У процесі введення абонементів необхідно провести маркетингові дослідження та збір даних про споживачів. Необхідно дізнатися про їх потреби та вимоги щодо надання послуг спортивного клубу. Це дозволить визначити оптимальні умови надання послуг та встановити ціни на абонементи.

Отже, введення абонементів є економічно вигідним для спортивних клубів, оскільки це дозволяє залучати та утримувати постійних клієнтів, забезпечувати стабільність доходів та збільшувати популярність клубу серед населення. Але перед введенням абонементу необхідно провести глибокий економічний аналіз та обґрунтувати його вигідність для клубу. Це дозволить забезпечити стабільність доходів та успішне функціонування клубу, а також задоволення потреб споживачів. Необхідно враховувати витрати на обладнання, зарплату персоналу, оренду приміщення, витрати на рекламу та інші фактори, які впливають на економічну ефективність клубу.

Список використаних джерел:

1. Бізнес-планування : навч. посіб. / В.Ф. Гамалій, В.А. Вишневська, О.С. Хачатурян. Кропивницький : ПП «Ексклюзив-Систем», 2017. 186с.

2. ЗАКОН УКРАЇНИ Про фізичну культуру і спорт. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/3808-12#Text>

3. Ціпов'яз А.Т., Бондаренко В.В. Організація і управління фізичною культурою і спортом: навч. посіб. Кременчук: КПК, 2019. 128 с.

Кобець А., аспірант,
кафедри економіки повітряного транспорту,
Національний авіаційний університет, м. Київ, Україна

СОЦІАЛЬНІ АСПЕКТИ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА НА БАЗІ СТРАТЕГІЧНОГО ПЛАНУВАННЯ

Стратегічне планування є ключовим елементом успішного розвитку будь-якого бізнесу. План дає змогу компанії визначити свої майбутні цілі та завдання і розробити план дій для досягнення цих цілей. Він також враховує ресурси компанії,