



klub danmark

Sammen er vi stærke!

KlubDanmarks ambition er at skabe et stort netværk af uafhængige fitnesscentre og mindre fitnesskæder.





VOR MISION ER AT:
*“forbedre lønsomheden og
forenkle driften i danske fitnesscentre”*



Fremtidens danske fitness-sektor. Hvem holder formen bedst?

Er der sket noget nyt i den danske fitness branche i de sidste 30 år?

- 1. Antallet af brugere/centre*
- 2. Interesse/faglig ledelse er blevet til industriel ledelse og selvbetjening*



Fremtidens danske fitness-sektor. Hvem holder formen bedst?

Jeg ser fremtidens type udbydere og ledelse sådan:

- 1. Value for money kæder – kommerciel udbyder (industriell ledelse)*
- 2. Niche centre/kæder – kommerciel udbyder (interesse/faglig ledelse)*
- 3. Lavpris centre/kæder – kommerciel og forenings udbydere (digital/industriell/ingen ledelse)*
- 4. High-end centre – kommerciel udbyder (interesse/faglig ledelse)*



Fremtidens danske fitness-sektor. Hvem holder formen bedst?

Jeg ser fremtidens typer udbydere og deres bemandings behov sådan:

- 1. Value for money kæder (minimum personlig/faglig service)*
- 2. Niche centre/kæder (høj personlig/faglig service)*
- 3. Lavpris centre/kæder (ingen personlig/faglig service)*
- 4. High-end centre (høj personlig/faglig service)*



Fremtidens danske fitness-sektor. Hvem holder formen bedst?

Som det ser ud lige nu, vælger mange danskere at bruge "value for money kæder" (f.eks. Fitness World) og "lavpris centre" – det gør de nok af 3 årsager:

- 1. Fitness World gør det godt*
- 2. Styrketræning er fortsat det mest populære i fitness-sektoren*
- 3. Branchen har endnu ikke udnyttet det potentiale der ligger i "niche" og "high-end" segmentet.*



Fremtidens danske fitness-sektor. Hvem holder formen bedst?

Der åbner dog flere niche centre i dag end nogen siden og der findes fortsat traditionelle fitnesscentre, med success, som ikke er blevet opkøbt.

Jeg tror på en vækst i "niche" og "high-end" segmentet.

Så længe der fortsat er vækst muligheder i markedet, vil "value for money" segmentet fortsat vækste.

Så længe det er alm. "styrketræning" der er mest populært, vil "lavpris" segmentet også fortsat vækste.



Fremtidens danske fitness-sektor. Hvem holder formen bedst?

Hvad kan være kendetegnende for succesfulde niche og high-end center?

1. *Unik produkt/forretningside*
2. *Høj personlig service (interaktion med medlemmerne)*
3. *Høj faglighed*
4. *Engageret personlig ledelse*
5. *Høj kvalitet på faciliteter*
6. *Tydlig profil på medlemstypen*
7. *Tilpasser produktet løbende, efter medlemmernes behov*
8. *Benytter personlige og digitale løsninger til kommunikation med ens medlemmer.*
9. *Stærk lokalt forankret*
10. *Kender ens kerneydelse og leverer sikkert på den*



Fremtidens danske fitness-sektor. Hvem holder formen bedst?

Men hvad afgør I dag hvilket fitness center der vælges?

1. *Beliggenhed*
 2. *Venner/kollegaer*
 3. *Pris*
 4. *Niche*
-
1. *Kvalitet*



Fremtidens danske fitness-sektor. Hvem holder formen bedst?

Jeg tror vi i fremtiden vil se tre veje i den danske fitness sektor:

“Value for money kæderne” vil fortsat kører på de store landeveje i store stærke og flotte biler, som har plads til mange passagere, der alle ønsker at køre samme vej, på en effektiv og god måde, men som ikke behøver en guidet tur af chaufføren.

“Niche og high-end centerne”, vil kører på sidevejene, i mindre, men smarte og fleksible biler, som kan køre forskellige steder hen, i et individuelt tempo og med en chauffør der guider passagerne undervejs.

“Lavpris centerne” kører også på sidevejene, men I brugte biler og uden chauffør, her opfinder passagerne selv tempo og retning.



FOR MERE INFORMATION

www.klubdanmark.dk