

Kan moderne fitnesscentre noget - som traditionelle foreninger ikke kan?



Oplæg på 'Foreningen på forkant', 2. juni, 2012.

Kan moderne fitnesscentre noget

- som traditionelle foreninger ikke kan?

Ja. De 'låner' alle de gode ideer - hele tiden!

Foreningslogik

Forening
Medlem
Aktivitet
Solidaritet
Nærvær
Fællesskab
Videndeling
Afhængighed
Lyst



Markedslogik

Virksomhed
Kunde
Profit
Produktivitet
Effektivitet
Fleksibilitet
Professionalisering
Uafhængighed
Pligt



Kan moderne fitnesscentre noget

- som traditionelle foreninger ikke kan?

Pointer om de succesfulde idrætsudbydere på motionsmarkedet

- Er ikke bundet af organisatoriske forpligtelser
- Er ikke bundet af sportens specialisering, regler, historie og traditioner
- Udfordrer idrættens traditioner - nytænker klassisk sportslogik til folkelig motionslogik
- Udvikler nye produkter og koncepter, der aktiverer flere kunder
- Udvikler nye organisationsformer, nye koncepter og nye spilsystemer
- Tænker i fleksibilitet og i at give nye købedygtige kunder i alle aldre adgang til aktiviteter
- Gør idræt nem at begynde til via motionsformer med få færdighedskrævende krav
- Reagerer hurtigere på forandringer i idrætsbilledet og understøtter selv disse
- Har profitinteresser i idrætsvaners udsving - hvilket medfører trends
- Udvikler hele tiden nye instruktøruddannelser i relation til de nye koncepter og produkter
- Søger hele tiden at øge rekrutteringsgrundlaget og fylde faciliteten ud
- Dropper hurtigt og usentimentalt aktiviteter og produkter, der ikke lever op til forventninger
- Tager kun de aktiviteter op, der er penge i
- Skal ikke legitimere sin rolle som privilegeret beløbsmodtager af tilskud

Kan moderne fitnesscentre noget

- som traditionelle foreninger ikke kan?

Ja. De er tvunget ind i en professionalisering!

– Konstant udvikling i konkurrenceparametre, der er afgør succes eller fiasko:

- Bevidsthed omkring kundens 'hvad får jeg for pengene'-fornemmelse
- Beliggenhed og transporttid
- Ensartet og genkendeligt serviceniveau
- Rekruttering, fastholdelse og belønning af arbejdskraft
- Markedsføring mod nye kundegrupper
- Oprigtig interesse i 'alle de dårlige' idrætsudøvere
- Løbende koncept- og produktudvikling
- Nye IT-løsninger sikrer nye organiseringsmuligheder
- Indsamling og håndtering af viden
- Kundekendskab – har kundernes adresser, og bruger dem
- Løbende tilfredshedsundersøgelser
- Dyrker 'de utilfredse' kunder
- Mersalg og fastholdelsesstrategier

Kan moderne fitnesscentre noget - som traditionelle foreninger ikke kan?

Ja. Kun de bedste overlever!

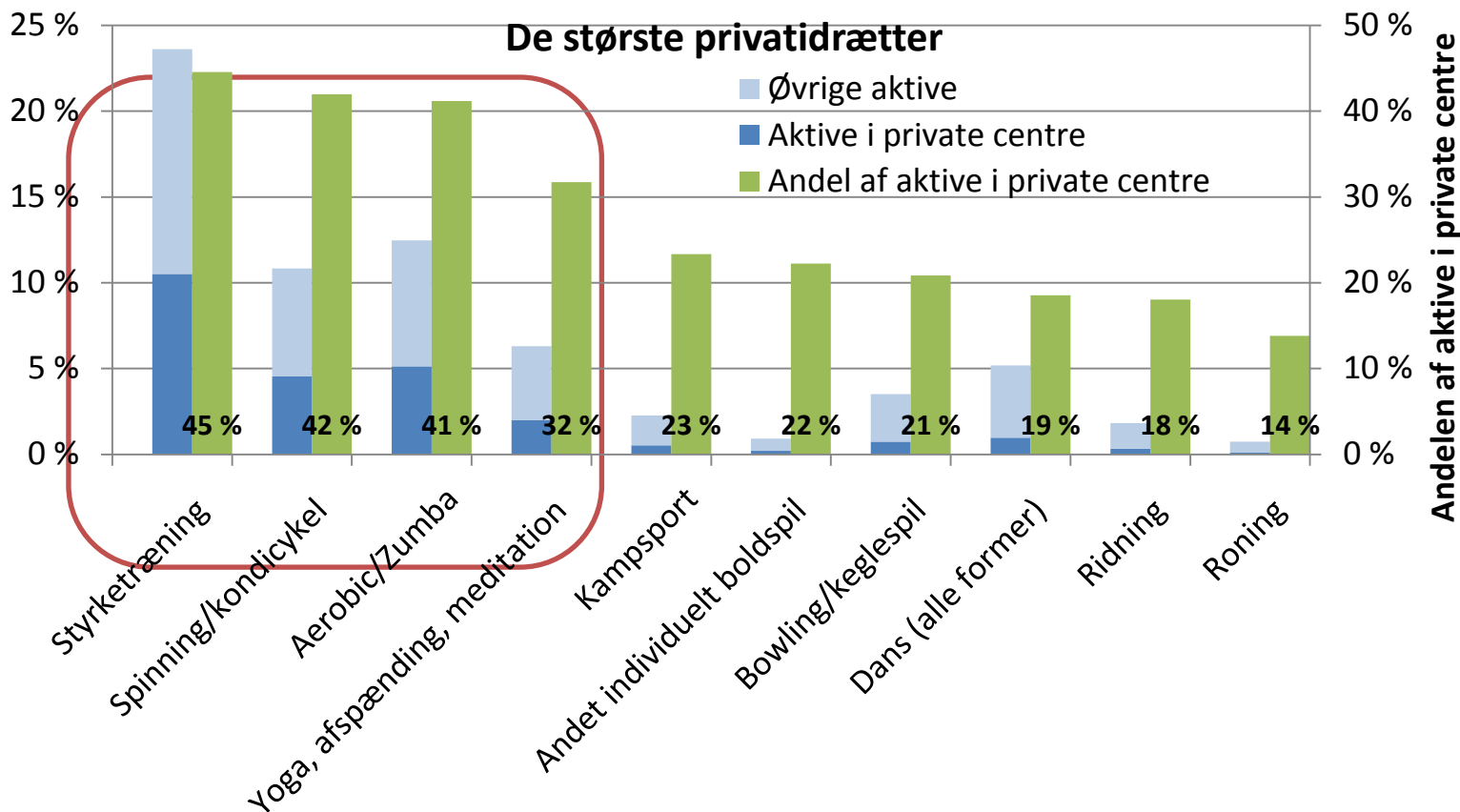
Antal kommercielle fitnesscentre i DK 2007 - 2011

	2007	2008	2009	2010	2011
Total	380	424	451	425	444
Årlig vækst (netto)	22	44	27	-26	19
Nyåbnede	41	86	53	34	61
Lukkede	19	42	26	60	42
Markedsudskiftning i procent	5,0	10,1	5,6	14,1	9,5

Kan moderne fitnesscentre noget

- som traditionelle foreninger ikke kan?

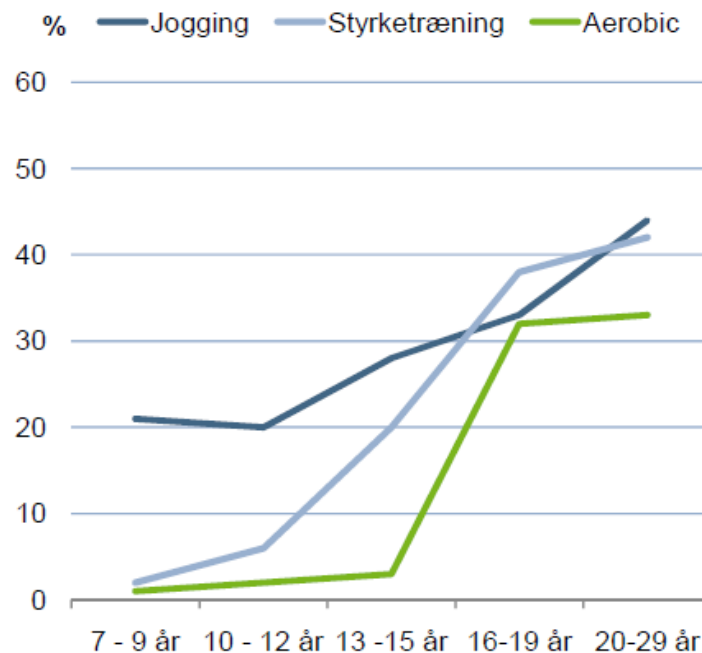
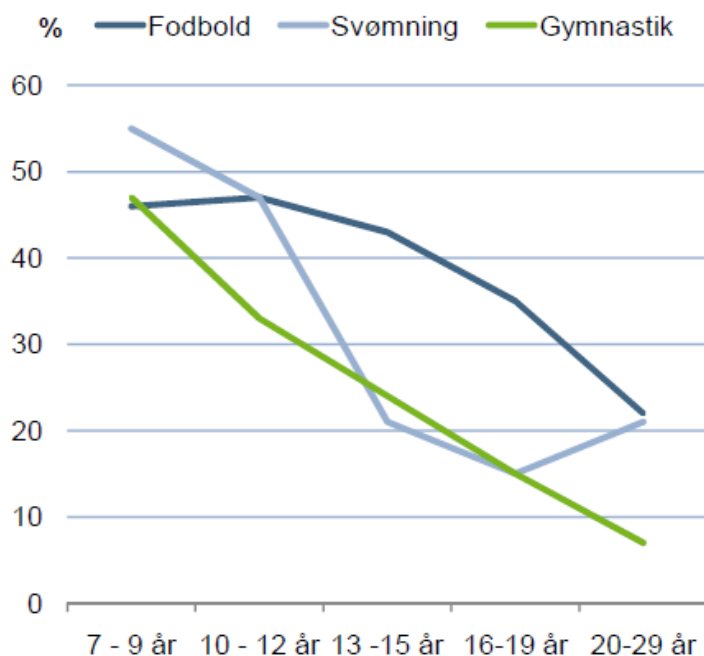
Ja. Udbyder motionsaktiviteter, der ikke kræver mange forudsætninger!



Kan moderne fitnesscentre noget

- som traditionelle foreninger ikke kan?

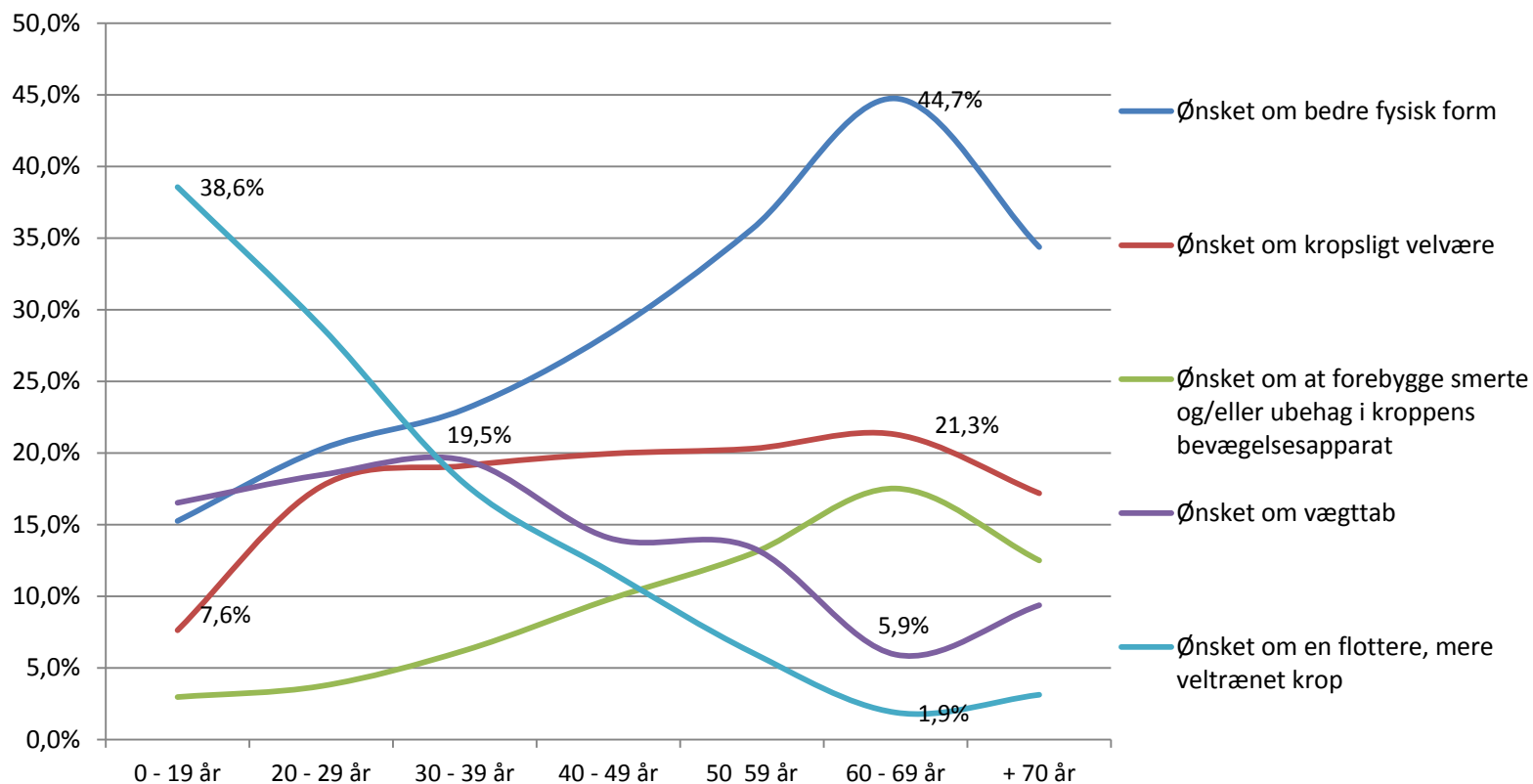
Ja. Lever af foreningsidrættens teenagefrakald!





Kan moderne fitnesscentre noget - som traditionelle foreninger ikke kan?

Ja. Ved, at træningsmotive og -begrundelser ændres med alderen!



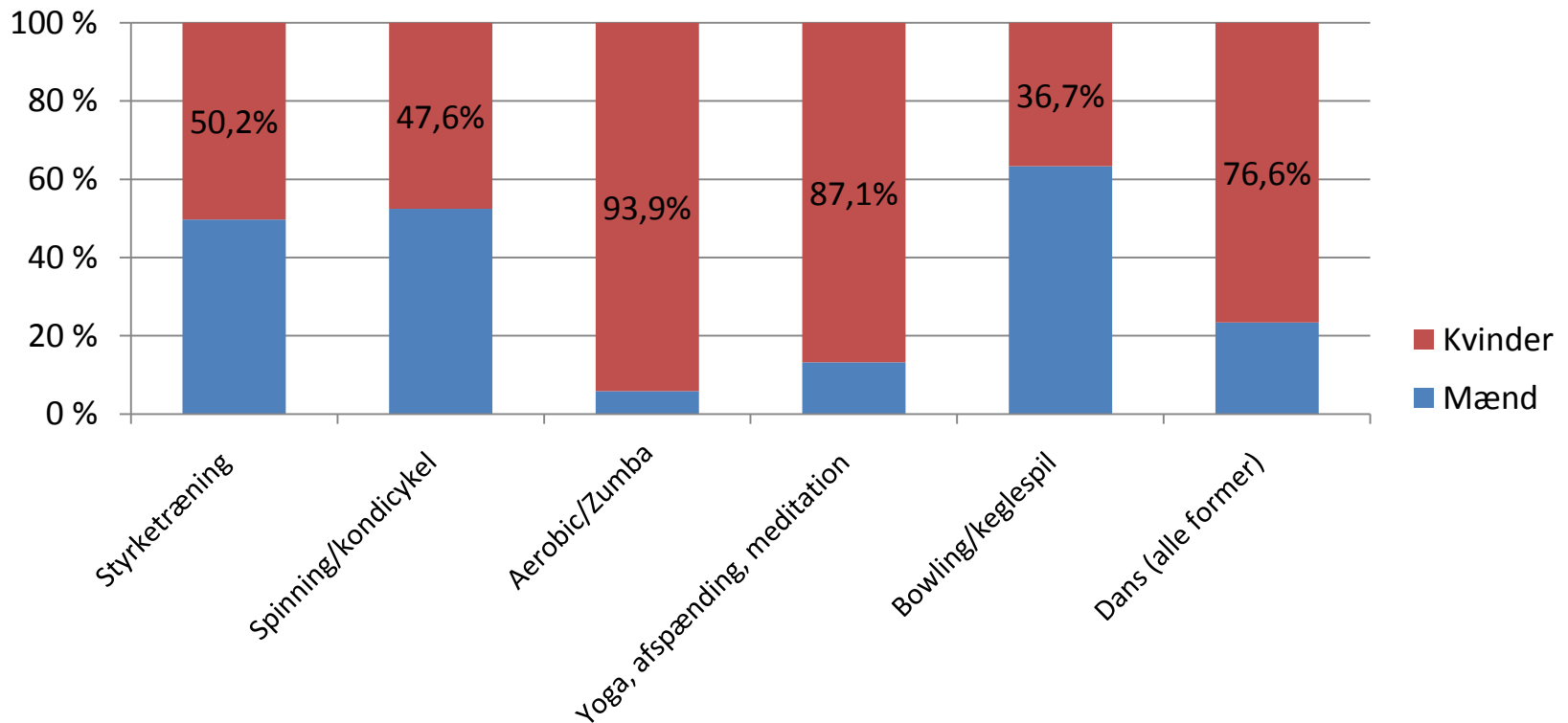


Kan moderne fitnesscentre noget

- som traditionelle foreninger ikke kan?

Ja. Tilgodeser kvindernes behov!

Kønsfordelingen i de største privatidrætter

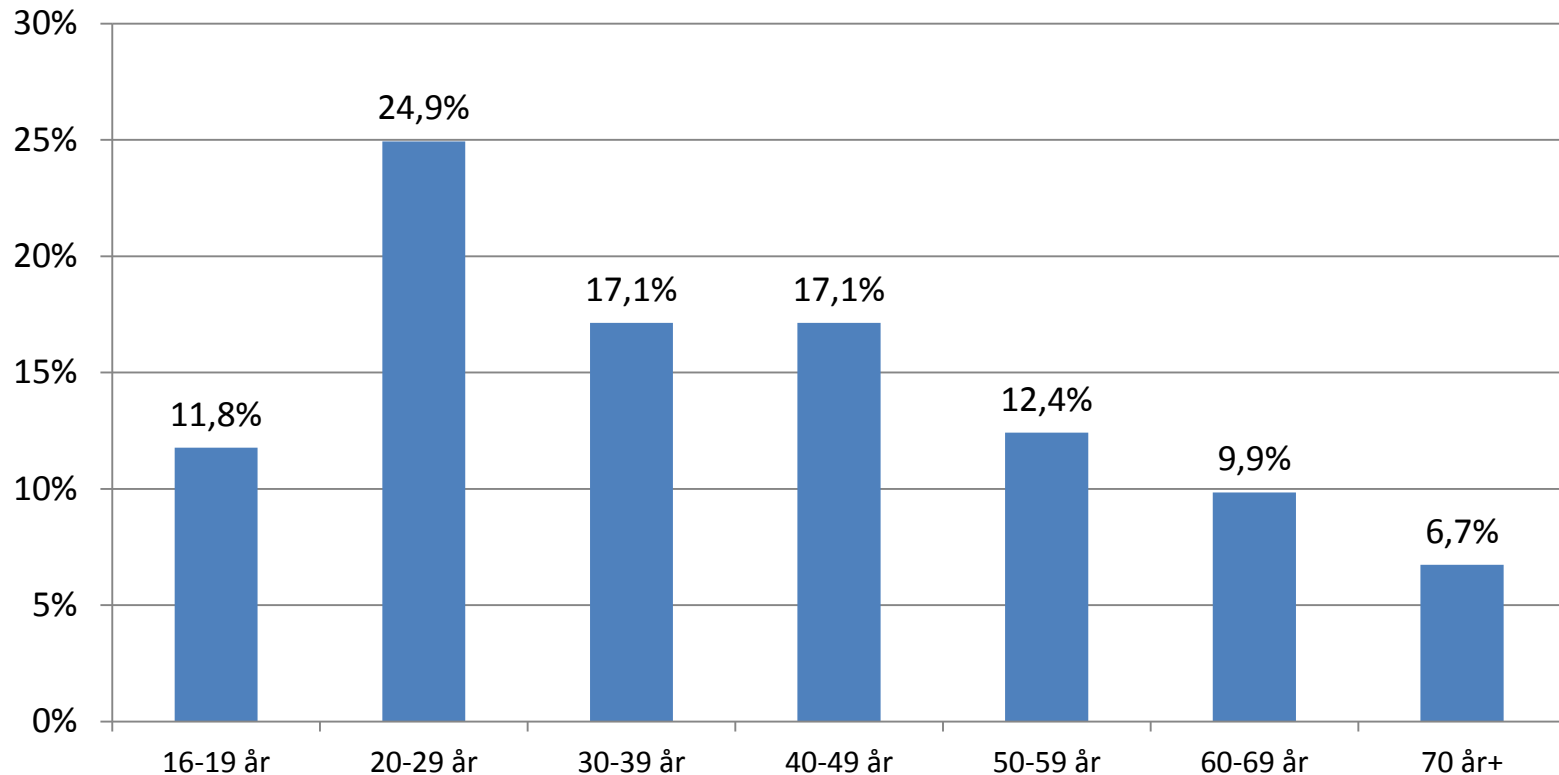




Kan moderne fitnesscentre noget - som traditionelle foreninger ikke kan?

Ja. Tiltrækker de unge 1!

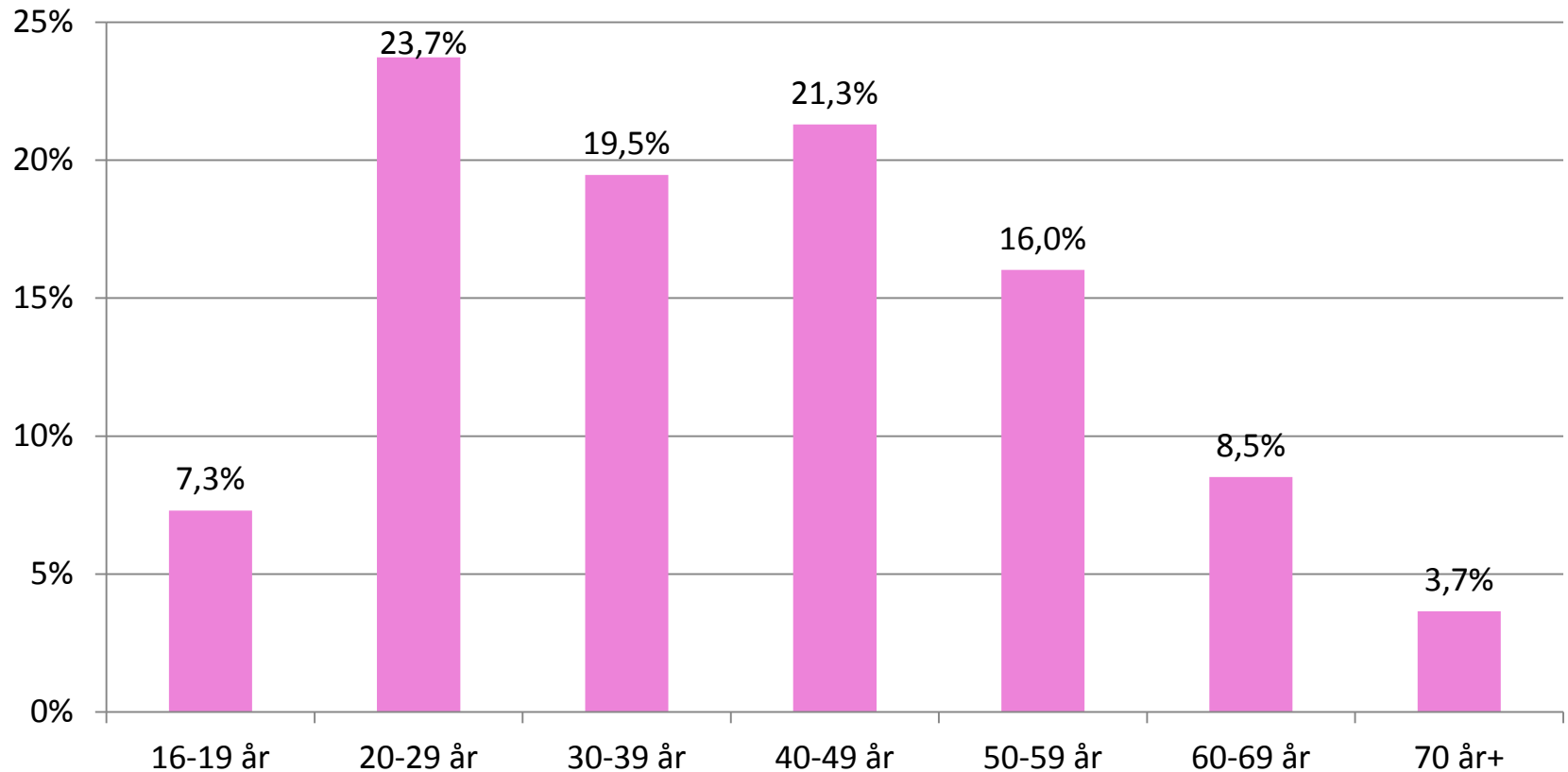
Styrketræning



Kan moderne fitnesscentre noget - som traditionelle foreninger ikke kan?

Ja. Tiltrækker de unge 2!

Aerobic/Zumba



Kan moderne fitnesscentre noget

- som traditionelle foreninger ikke kan?

Ja. Udfordrer foreningslivets kvaliteter!

Foreningslogik

Utydelige succeskriterier
Kvalitet i idrætsproduktet
Tradition og historie
De nuværende medlemmer
Passiv medlemshvervning
Langsommeligt demokrati
Ældre mænd
Kultur
Frivillighed
Hyggelig



Markedslogik

Klare succeskriterier
Kvantitet i kundeantal
Fornyelse og udvikling
De nye kunder
Aktiv medlemshvervning
Effektiv implementering
Yngre kvinder
Sundhed
Professionalisme
Effektiv

Kan moderne idrætsforeninger noget

- som kommercielle fitnesscentre ikke kan?

Ja, tilsyneladende!

Kun kunder i kommercielle fitnesscentre har besvaret dette spørgsmål

Udsagn: Jeg ville lige så gerne træne fitness i en forening, hvis den kunne tilbyde det samme som mit fitnesscenter:

	Total (n = 1.268)
Meget enig	405 32%
Enig	482 38%
Hverken enig eller uenig	251 20%
Uenig	106 8%
Meget uenig	24 2%

'Følg de på forantrækssjoni 2012



Idrætsanalytiker og ph.d. stipendiat Kasper Lund Kirkegaard

Idrættens Analyseinstitut/Syddansk Universitet

Mobil: 0045 2921 0932, E-mail: kasper.lund@idan.dk