

# PŘÍLOHA 1

## Rozhovor

**Já:** Jaká je vaše skupina zákazníků?

**Obchodní manažer:** Na základě našich zkušeností z prvních dvou let provozu a díky vývoji v trendech jsme upravili skupinu zákazníků na pracující obyvatelstvo střední a vyšší třídy, u kterých je fitness část jejich životního stylu, zejména pak lidé ve věku 35-50 let, kteří se chtějí udržet zdraví a v dobré fyzické kondici. Dále to jsou studenti a mladí lidé, zejména mileniálové a generace Z. Firmy jsme opustili, jelikož se víceméně vše řeší multisportkama, které nepřijímáme. Sportovní kluby občas máme a nabídneme jim balíčky tréninků, ale nesoustředíme se na to, je to spíše, když nás sami osloví.

**Já:** Jak nyní vnímáte ostatní fitness zařízení v Kladně?

**Obchodní manažer:** Z našeho pohledu nemáme na Kladně konkurenci. Naše hlavní konkurence jsou fitness kluby na západním okraji Prahy, které v rámci strategie nabízejí to samé/podobné co my, za levnější cenu.

**Já:** Jaký je u vás nejoblíbenější druh členství?

**Obchodní manažer:** Členských programů máme hodně. Nejoblíbenější druh členství je roční, časově neomezené za 1290 Kč za měsíc. Mezi další oblíbené druhy se řadí studentské členství (časově neomezené, roční) za 990 Kč na měsíc a členství flexi - 1x měsíc, neomezeně za 1690 Kč měsíčně.

**Já:** Jak vnímáte efekt karet Multisport?

**Obchodní manažer:** Tyhle karty mají bohužel neuvěřitelně velký vliv na celé prostředí fitness, pro provozovatele možná krátkodobě přínosné a dlouhodobě destruktivní. My karty Multisport nepřijímáme (toto je možné vnímat jako slabou stránku), ale u nás je to součást strategie a vnímáno jako silná stránka.

**Já:** Jaký máte pohled na promo akce a různé slevy?

**Obchodní manažer:** Nechceme dělat promo akce, je to typ manipulace a my nejsme ti, co chtějí manipulovat s lidmi za účelem výtěžku.

**Já:** Pořádáte stále fitness víkendy a zájezdy?

**Obchodní manažer:** Bohužel se nám to neosvědčilo. Zájezdy pod vedením našich ostatních instruktorů se nechytly.

**Já:** Je u vás změna, co se týče personálu?

**Obchodní manažer:** Máme nově klubovou manažerku na plný úvazek, stará se o chod klubu, prodej členství a management členských vztahů.

**Já:** Máte stále zajištěné hlídání dětí prostřednictvím dětského koutku?

**Obchodní manažer:** Dětský koutek už nemáme, řešíme to externím partnerstvím. Hlídání dětí nabízíme zdarma v rámci členství v nájemní jednotce Človíček v OC Central. Jsou tak 20m od našeho klubu. Je to kavárna, mají tam velké dětské hřiště a jsou tam slečny, které děti hlídají.

**Já:** Je v OC Central Kladno nějaký druh propagace na Fit Effect?

**Obchodní manažer:** Ano, po Centrálu jsou digitální panely, na kterých jsou naše bannery s textem: Fitness je nejlepší životní styl. Co se ještě týče propagace, máme doporučující program – za doporučeného člena, který si u nás zřídí členství, tak dáváme našim členům odměny.

**Já:** Jaký je cíl vašeho klubu?

**Obchodní manažer:** Chceme být klubem, který vytvoří to nejlepší možné prostředí pro lidi, kteří chtějí vést zdravý, aktivní životní styl a kteří oceňují kvalitu nade vše ostatní.