

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РФ
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования

«ПЕНЗЕНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»

Институт	Кафедра
<u>экономики и управления</u>	<u>«Маркетинг, коммерция</u>
наименование	<u>и сфера обслуживания»</u>
	наименование

Направление подготовки	<u>43.03.02 «Туризм»</u>
	код и наименование
Профиль	<u>«Технология и организация</u>
	<u>туроператорских и турагентских услуг»</u>
	наименование

БАКАЛАВРСКАЯ РАБОТА

на тему

«Разработка и внедрение фитнес-тура на пензенский рынок»

Студент	<u>16ЭТ1</u>	<u>18.06.2020</u>	<u>Илларионова Ульяна Игоревна</u>
	номер группы	подпись, дата	ФИО полностью

Руководитель	<u>К.Э.Н., доцент</u>
	звание, должность

<u>ФГБОУ ВО «ПГУ»</u>	<u>18.06.2020</u>	<u>Бижанова Е.М.</u>
наименование организации	подпись, дата	фамилия, инициалы

Нормоконтролёр	<u>К.Э.Н., доцент</u>	<u>25.06.2020</u>	<u>Балахонова Е.В.</u>
	звание, должность	подпись, дата	фамилия, инициалы

Работа допущена к защите (протокол заседания кафедры от _____ № _____)

Заведующий кафедрой «Маркетинг, коммерция и сфера обслуживания»	<u>Семеркова Л.Н.</u>
	подпись фамилия, инициалы

Работа защищена с отметкой _____ (протокол заседания ГЭК от _____ № _____)

Секретарь ГЭК	<u>Балахонова Е.В.</u>
	подпись фамилия, инициалы

Пенза 2020

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования

ПЕНЗЕНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
ИНСТИТУТ ЭКОНОМИКИ И УПРАВЛЕНИЯ

Кафедра «Маркетинг, коммерция и сфера обслуживания»

«УТВЕРЖДАЮ»

Зав. кафедрой «Маркетинг, коммерция
и сфера обслуживания»

д.э.н., проф. _____ Семеркова Л.Н.

ЗАДАНИЕ
по бакалаврской работе студенту

Илларионовой Ульяне Игоревне

(ФИО)

- 1. Тема работы:** Разработка и внедрение фитнес-тура на пензенский рынок
- 2. Срок сдачи студентом законченной работы:** 18 июня 2020 г.
- 3. Исходные данные к работе:** информация о состоянии фитнес-туризма в мире и в России, аналитические данные о фитнес-турах.
- 4. Содержание расчетно-пояснительной записки (перечень подлежащих разработке вопросов):** исследование основных тенденций фитнес-туризма в мире и в России, анализ спроса и предложения на фитнес-туры в России, анализ возможностей территории Красной Поляны для организации фитнес-туров, разработка фитнес-тура и мероприятия по внедрению на пензенский рынок.
- 5. Перечень графического материала (с точным указанием обязательных чертежей):** демонстрационные слайды, раздаточный материал

Дата выдачи задания: 20 февраля 2020 г.

Руководитель: _____
(подпись)

Задание принял к исполнению: 20 февраля 2020 г. _____
(дата) (подпись студента)

ВЫПОЛНЕНИЕ БАКАЛАВРСКОЙ РАБОТЫ

Наименование разделов	Срок исполнения		Подпись
	начало	конец	
Содержание	20.02.20	21.02.20	
Введение	21.02.20	22.02.20	
Исследование основных тенденций фитнес-туризма в мире и в России	22.02.20	29.02.20	
Анализ спроса и предложения на фитнес-туры в России	1.03.20	15.03.20	
Анализ возможностей территории Красной Поляны для организации фитнес-туров	17.03.20	30.03.20	
Разработка фитнес-тура	1.04.20	17.04.20	
Внедрение фитнес-тура на пензенский рынок	20.04.20	3.05.20	
Расчет стоимости фитнес-тура	7.05.20	25.05.20	
Заключение	28.05.20	31.05.20	
Глоссарий	5.06.20	6.06.20	
Список использованных источников	13.06.20	17.06.20	
Приложения			

Руководитель бакалаврской работы _____ Бижанова Е.М.
(подпись, ФИО)

Реферат

Тема бакалаврской работы: Разработка и внедрение фитнес-тура на пензенский рынок.

Автор бакалаврской работы: Илларионова Ульяна Игоревна, группа 16ЭТ1.

Руководитель бакалаврской работы: к.э.н., доцент кафедры «Маркетинг, коммерция и сфера обслуживания» ПГУ Бижанова Евгения Михайловна.

Год защиты бакалаврской работы: 2020.

Актуальность темы состоит в том, что популярность здорового образа жизни возрастает, и многие туристы, которые активно занимаются спортом, отправляясь в отпуск, хотят оставаться в форме. Поэтому сейчас растет интерес к фитнес-туризму.

Целью бакалаврской работы является разработка фитнес-тура и внедрение на пензенский рынок

Поставленная цель обусловила необходимость решения следующих задач:

- анализ современного состояния фитнес-туризма;
- разработка фитнес-тура и мероприятия по внедрению на Пензенский рынок.

Автором работы предложены: организация фитнес-тура в г. Сочи, мероприятия по внедрению на пензенский рынок.

В бакалаврской работе использованы следующие методы: метод анализа, метод обобщения, метод восхождения от абстрактного к конкретному, метод систематизации для формулирования выводов.

Практическая значимость бакалаврской работы заключается в организации фитнес-тура и внедрения на туристский рынок.

Объем бакалаврской работы составляет 78 страниц формата А4. Работа содержит 9 таблиц, 29 рисунков, 29 использованных источников.

Содержание

Введение.....	4
1 Анализ современного состояния фитнес-туризма.....	6
1.1 Исследование основных тенденций фитнес-туризма в мире и в России	6
1.2 Анализ спроса и предложения на фитнес-туры в России	14
1.3 Анализ возможностей территории Красной Поляны для организации фитнес-туров.....	26
2 Разработка фитнес-тура и мероприятия по внедрению на пензенский рынок	47
2.1 Разработка фитнес-тура.....	47
2.2 Внедрение фитнес-тура на пензенский рынок	60
2.3 Расчет стоимости фитнес-тура	66
Заключение	70
Глоссарий	72
Список использованных источников	74

Введение

Туризм – одна из наиболее динамично развивающихся отраслей экономики. За последние пятьдесят лет туризм превратился в ключевой инструмент мирового развития, способствующий восстановлению жизнедеятельности людей [6].

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). Индустрия спортивного и оздоровительного туризма в настоящее время процветает. Все больше людей хотят оставаться активными даже во время отпуска.

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].

За организацию таких программ редко берутся туроператоры. В основном этим занимаются крупные фитнес-клубы или специализированные организации. Но популярность фитнес-туров растет с каждым годом. Все это обусловило актуальность выбора темы бакалаврской работы.

Цель выпускной квалификационной работы – разработка фитнес-тура и внедрение на пензенский рынок. В рамках достижения поставленной цели были сформулированы следующие задачи:

- исследовать основные тенденции фитнес-туризма в мире и в России;
- проанализировать спрос и предложение на фитнес-туры в России;
- проанализировать возможности территории Красной Поляны для организации фитнес-туров;
- разработать программу фитнес-тура;

- дать практические рекомендации по внедрению фитнес-тура на пензенский рынок;

- рассчитать стоимость фитнес-тура.

Объектом исследования является фитнес-туризм и территория г. Сочи.
Предмет исследования – возможности г. Сочи для организации фитнес-тура.

Теоретической основой при написании бакалаврской работы стали труды, отечественных специалистов в области фитнес-туризма: Сомкин А. А., Токарь А. С., Бритвина В. В. Также использовались книги по туризму в целом, официальные документы туристских организаций и периодические издания.

При проведении исследования применялись следующие методы:

- теоретические: анализ специализированной литературы по теме исследования; статистический анализ; сравнительный анализ; анализ тематических Интернет-ресурсов по вопросам, связанным с темой работы;
- эмпирические: анкетирование.

1 Анализ современного состояния фитнес-туризма

1.1 Исследование основных тенденций фитнес-туризма в мире и в России

Туризм как одна из отраслей экономики, должен постоянно находиться в развитии, соответствовать запросам общества и рынка. На сегодняшний день существует большое число разновидностей туризма. Все они направлены на удовлетворение различных потребностей и интересов клиента. Многие туроператоры вкладывают огромные деньги в разработку и развитие инновационных продуктов и услуг. С другой стороны, среди потребителей возрастает интерес к здоровому образу жизни и поддержанию (а иногда и совершенствованию) физической формы. Вот таким образом на мировой рынок в сфере туризма, выходит фитнес-туризм, задачей которого является привлечь и заинтересовать большое количество людей. Каждый может найти себе отдых по душе. А так как в наше время особое внимание уделяется здоровому образу жизни и активному отдыху, то туризм, связанный именно с этими движениями, набирает большую популярность.

Туризм не стоит на месте, развиваясь, он подстраивается под современного человека и сочетает в себе не только отдых, но и множество других сфер. Именно эта концепция и служит росту многофункциональности туризма.

В последние годы мы являемся свидетелями появления новых видов оздоровительной физической культуры, в частности, многообразия фитнес-услуг. В 80 г. XX в. в мировом оздоровительном движении появился такой термин, как «фитнес», который имеет достаточно много толкований: быть в форме, бодрым, здоровым и т.д. [7]. Однако в настоящее время фитнес – это уже многомерное понятие, включающее в себя широкий спектр признаков помимо системы физических упражнений оздоровительной направленности для развития и поддержания высокого уровня физической подготовленности. Его

можно определить, как степень сбалансированности физического, психического и социального состояний, располагающих необходимыми резервами для обеспечения текущей жизнедеятельности без излишнего физического и психического напряжения в состоянии гармонии с окружающей средой [8].

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 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. 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 [8].

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 [6].

В половом соотношении большую часть групп занимают женщины в возрасте от 25 до 40 лет. 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 [9].

Специфика российского фитнес-туризма отличается от иностранной. Например, в Америке практикуются жесткие условия для участников: жесткий режим сна, питания, тренировочной программы, отсутствие свободного времени. Если брать Австралию и Европейскую часть, то вся программа фитнес-тура строится на приключении – большом походе. Группа людей постоянно в движении, странствии, изучении диких местностей. При этом они делают утреннюю зарядку и вечернюю тренировку. Все остальное время – это треккинг.

Российские реалии таковы: вся система построена также на регулярных занятиях, как и в американской модели. Здесь участники также стремятся следить за питанием, сном и концентрацией во время тренировок. Однако свободное время все же есть, и такой жесткой самопроверки у людей нет. Да и пребывает группа в основном в одной геолокации: отель, дом, лагерь. В «выходной» все едут на экскурсии.

Рынок фитнес-туризма для россиян уже богат предложениями. В основном подобные туры организуют в Крыму, Абхазии, в Краснодарском крае, на озере Байкал, на Алтае и в Карелии. Худеют люди в группах от четырех до пяти человек и до 25-35. В России существуют специальные йога-центры, но их очень мало, поэтому чаще всего организаторы договариваются с отелями или арендуют виллы.

Главное правило проведения фитнес-тура – не навреди. Люди с лишним весом часто имеют хронические заболевания и требуют особого подхода. Это очень специфический вид туризма, и к его организации нужно подходить с ответственностью.

Рынок фитнес-туров в России еще очень молодой, и самым сложным для организаторов пока оказывается поиск клиентов. Хорошо справляются с организацией групп большие фитнес-сообщества с внушительным охватом в социальных сетях, а также тренеры, которые организуют фитнес-туры при поддержке своих клубов.

Войти в отрасль может любой тренер с базовыми навыками групповых тренировок, ему достаточно иметь клиентскую базу и организаторские навыки. Как раз из таких людей и состоит часть рынка, которые создают конкуренцию основным игрокам. И их количество из года в год будет расти.

В качестве разновидностей фитнес-туризма в мире можно выделить следующие [7]:

- профильный (основной) фитнес-туризм;
- дополнительный (фоновый) фитнес-туризм;
- фитнес в деловой поездке;
- сопутствующий (фоновый) фитнес-туризм;
- конвенционный фитнес-туризм;
- соревновательный фитнес-туризм.

В настоящее время туристские компании стали предлагать фитнес-туры наравне с другими видами активного отдыха. Такие туры имеют не долгую продолжительность (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). Опытные тренеры приезжают вместе с группой и

проводят занятия по различным направлениям: аэробика, силовые и кардио-уроки, аква-аэробика, фитнес-йога и др.

Дополнительный (фоновый) фитнес-туризм подразумевает то, что турист выезжает на отдых и совмещает пассивный, культурно-развлекательный, экскурсионный туризм с посещением имеющихся на данном курорте мест, где предлагаются услуги оздоровительного сервиса. Услуги, обычно, предоставляются за дополнительную плату, и турист сам выбирает для себя программу занятий в фитнес-центре: самостоятельные занятия, групповые занятия или индивидуальные тренировки с инструктором. Как правило, в стоимость абонемента входит и посещение аква-территории фитнес-центра. Такая форма фитнес-туризма популярна среди посетителей фитнес-клубов, которые на отдыхе хотят вести такой же активный образ жизни.

Сопутствующий (фоновый) фитнес-туризм является одним из вариантов дополнительного (фонового). Практика показывает, что в настоящее время растет популярность речных и, особенно, морских круизов на больших комфортабельных лайнерах, оснащенных всем необходимым для отдыха пассажиров. Это относится и к корабельным фитнес-центрам, в которых имеются тренажерные, аэробные, кардио-залы, аква-зоны. Таким образом, туристы на протяжении всего круиза могут активно заниматься и поддерживать свою форму в привычной и удобной обстановке. Как правило посещение таких фитнес-центров для путешественников бесплатно.

Еще одним видом фитнес-туризма является конвенциональный. В последние годы в различных городах России (в основном в Москве, а также в Санкт-Петербурге, Великом Новгороде и др.) стали регулярно проводиться международные фитнес-конвенции либо крупных сетей по производству и продаже спортивной одежды и оборудования, либо сетевых фитнес-клубов. Такие конвенции длятся обычно два или три дня и проходят в больших выставочных или спортивных центрах. В течение всего дня (с 09:00 до 22:00 ч) на нескольких площадках одновременно лучшие инструкторы России и мира де-

монстрируют новые фитнес-программы; в аудиториях проходят лекции специалистов в области спортивного питания, функциональной диагностики занимающихся, а также организации и маркетинга услуг фитнес-клубов.

Фитнес, помимо сугубо оздоровительной, в настоящее время имеет и спортивную направленность. На мировой спортивной арене соревновательный фитнес (по различным правилам) развивают специально созданные федерации (WFF, IFF). Кроме того, турниры по фитнесу включены в программу соревнований всех международных федераций и ассоциаций бодибилдинга (NAC, 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. В программе соревнований, 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. 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 для участников соревнований.

Основные направления фитнес-туров представлены в таблице 1 [5]. Как правило, программа подобных туров максимально разнообразная. В день предлагается от шести до 10 тренировок на выбор. Расписание и структура уроков построены на базе научных знаний о физической культуре, новинок фитнес-индустрии и с учетом правил травмо-безопасности. Время в фитнес-туре организуется по принципу «NoStress». Это значит, что все посещения занятий и мероприятий только по желанию. Предусмотрен специальный «день восстановления» – день отдыха от интенсивных тренировок [10].

Таблица 1 – Основные направления фитнес-туров

Вид	Направление
Обычный пакетный тур с фитнес-сопровождением	Страны, наиболее подходящие для таких туров: Египет, Турция, Тунис, Таиланд, Кипр, Греция и Испания
Йога-туры	Из основных направлений можно назвать Индию, Таиланд, Бали, Египет, Тунис, Испанию, Турцию, Португалию, Кипр и Грецию
Велосипедные туры	Для велотуров выбирают Европу. Также, велотуры очень распространены в России
Дайвинг-туры	Группы едут для ныряния в Египет, Австралию, о. Бали, Мальдивские острова, Таиланд, Испанию
Серфинг-туры	В серфинг-туры обычно едут в Таиланд, о. Бали, Испанию Португалию, Турцию и Америку

Если в фитнес-тур вместе с родителями едут дети, для них организуются детские занятия. Данный момент осуществляет приобщение и прививание любви к физической культуре с детского возраста. Немаловажным является увеличение потенциальных потребителей, имеющих детей, посредством разработки проведения отпуска в кругу семьи. Такой отдых на 25-30 % дороже обычного. В среднем, на одного человека приходится 60 000-80 000 руб. Нестандартные туры имеют индивидуальную стоимость, рассчитываемую на каждый отдельный случай [4].

Уровень спортивной подготовки при данном путешествии практически неважен, так как по прибытию в отель тренера индивидуально для каждого подбирают нагрузку и режим, советуют в каком темпе заниматься. Так же в обязательном порядке разрабатывается оптимальный рацион питания с учетом индивидуальных особенностей. Поэтому для фитнес-группы бронируют такие отели, где не организуют шведских столов, а есть стандартное трехразовое питание. Это помогает держать себя в руках и не переедать. Во время тура

регулярно проводят контроль за антропометрическими показателями (процент жира, мышечной массы, объем тела и т.д.).

Существует ряд специальных требований при планировании фитнес-туров:

- при организации фитнес-туров большое значение также имеют природно-рекреационные ресурсы территории: так, определённые типы климата способствуют эффективному повышению физических и духовных сил человека как сами по себе, так и в сочетании с другими природными ресурсами;

- материальная база места проведения фитнес-тура обязательно должна быть ориентирована на спортивную составляющую тура и на определенную разновидность фитнеса. Принимая туристов, средства размещения должны предоставить для пользования различные объекты спортивного назначения. Если в гостиницах присутствуют дополнительные услуги для отдыха и расслабления после занятий (массаж, сауна, бассейн) – это только плюс для них;

- также, обязательным требованием является наличие проката спортивного инвентаря, снаряжения, а также места их продажи;

- так как в фитнес-турах допускается наличие экскурсионного наполнения, то необходимо разработать несколько маршрутов по основным достопримечательностям, небольшого объема, которые не займут много времени;

- обязательно необходимо запланировать свободное время у туристов для отдыха и развлечений. Кто-то захочет съездить на шопинг, кто-то просто прогуляться вечером, а кто-то поспать;

- очень важным аспектом при организации фитнес-программы является питание, которое обязательно должно быть заранее оговорено с администрацией гостиницы. Фитнес-инструкторы дают свои рекомендации и примерный план меню на время тура. При этом, конечно важным и значимым являются подготовленные и квалифицированные инструкторы, желательно уже имеющих опыт по проведению фитнес-туров;

- при подготовке необходимой документации для туристов необходимо обратить внимание не только на стандартный пакет документов (туристский

договор, путевка, ваучеры, билеты), но и дополнительно подготовить памятки-инструкции по участию в фитнес-турах. Кроме того, обязательно наличие расширенной медицинской страховки;

– так как фитнес связан с высокой активностью участников, необходимо обратить внимание на то, что в месте проведения фитнес-тура обязательно наличие медицинского пункта.

Резюмируя можно сказать, что фитнес-туризм является очень перспективным и необычным видом отдыха. В качестве основных его плюсов можно отнести доступность, польза для здоровья, расширение круга общения, а в некоторых случаях и интересная возможность вернуться (или приобрести) в отличную физическую форму. К основным минусам можно отнести стоимость, но с другой стороны за всё время поездки каждому клиенту отдельно уделяется внимание. Таким образом, можно согласиться с большинством специалистов, что фитнес-туризм – это достаточно новая и ещё не полностью разработанная сфера туризма.

1.2 Анализ спроса и предложения на фитнес-туры в России

Росстат определил самые спортивные регионы в стране по итогам 2019 г., и Пензенская область в этом рейтинге заняла скромные позиции. Доля систематически занимающихся спортом пензяков составила 23,1 % или фактически каждый четвертый.

Но, несмотря на это, в Пензенской области ведется активная деятельность по развитию массового спорта в регионе, проводятся всевозможные акции, чемпионаты и спортивные массовые мероприятия, открываются новые фитнес-центры и спортивные клубы, а тренеры повышают свою квалификацию.

Учитывая все выше перечисленное, будет целесообразно организовать фитнес-тур для жителей г. Пензы. Для проведения тура следует выбрать г. Сочи, так как этот регион имеет благоприятные климатические условия и множество туристских ресурсов.

С целью выявления факторов, влияющих на потребительский спрос на фитнес-тур в г. Сочи среди жителей г. Пенза и Пензенской обл., было проведено маркетинговое исследование в форме онлайн-анкетирования. Анкетирование проводилось путем размещения ссылки на прохождение анкеты в социальной сети «ВКонтакте» и путём личной рассылки отдельным пользователям в период с 5.11.2019 по 18.04.2020. Выборка случайная, без повторений, составила 96 респондентов.

Вопросы данной онлайн-анкеты были составлены с учетом выбора вариантов планирования отдыха, периодичности путешествий, готовности выбрать фитнес-тур. В онлайн-опросе были использованы два типа вопросов – закрытые и полужакрытые вопросы.

Один из первых шагов при планировании количественного маркетингового исследования - определение ошибки выборки. Ошибка выборки – отклонение средних характеристик выборочной совокупности от средних характеристик генеральной совокупности.

Ошибка выборки для данного исследования определяется по формуле (1):

$$n = \frac{t^2 \times p \times q}{\Delta^2}, \quad x \pm \Delta \quad (1)$$

где n – объем выборки;

p – вариация генеральной совокупности;

Δ – нормированное отклонение.

$$\Delta = \sqrt{\frac{36864}{96}} = 384 = 19,6 \%$$

$$96 - 19,6 \leq 96 + 19,6$$

На вопросы анкеты нами были получены следующие ответы:

Анализ результатов исследования позволил сделать вывод о том, что большая часть респондентов (75 %), занимающихся спортом, готовы поехать в фитнес-тур. Это означает, что интерес к данному туру со стороны респондентов достаточно высок, а также программа тура должна быть составлена для подготовленных людей.

Полученные в ходе исследования данные позволили определить наиболее предпочтительный для организации тура сезон: большинство респондентов (почти 44 %) предпочитают ехать в фитнес-тур летом (рисунок 1). 34 % опрошенных хотели бы поехать весной. Именно поэтому разработчикам такого продукта предлагается ориентировать на весеннее-летний сезон.

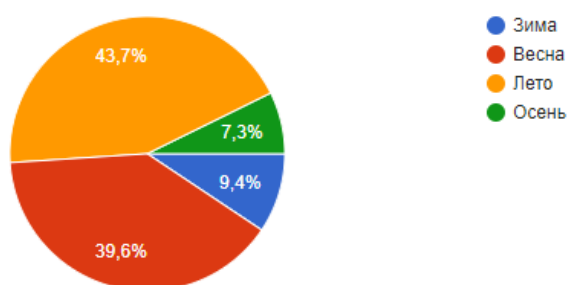


Рисунок 1 – Данные о выборе респондентами сезона для организации фитнес-тура

На вопрос о предпочтительной продолжительности поездки наибольший процент опрошиваемых (более 63 %) дали следующий ответ: оптимальная длительность тура, по их мнению, должна составлять два недели (см. рисунок 2). Около 24 % опрошенных выбрали тур длительностью неделю. И около 12 % хотели бы поехать в фитнес-тур продолжительностью более двух недель. Результаты исследования, таким образом, однозначно показывают, что оптимальная продолжительность фитнес-тура составляет два недели.

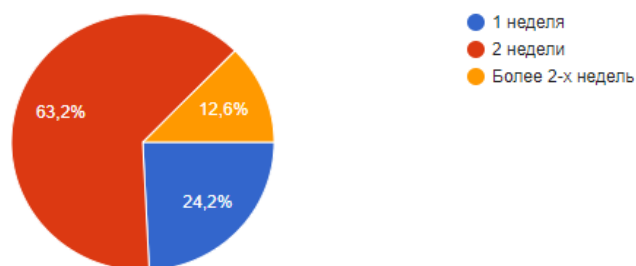


Рисунок 2 – Комфортная для респондентов продолжительность тура

Следующим важным моментом, влияющим на эффективность проводимого тура, является размер группы, отправляющейся в путешествие. Наибольшее количество опрошенных (72,9 %) отметили, что максимально комфортно им будет в группе из 7-10 человек. Однако, достаточное количество респондентов (26 %) также сказали, что размер комфортной группы может достигать и 15 человек. Таким образом, можно сделать вывод о том, что оптимальный размер группы в фитнес-туре должен быть из расчета 10 человек, однако, возможно его увеличения до 15. Помимо комфортности участников этот показатель важен и для расчета его стоимости на одного туриста.

Что касается стоимости путешествия, то результаты опроса показали, что за каждый предложенный вариант проголосовало от 30 до 40 % респондентов (рисунок 3).

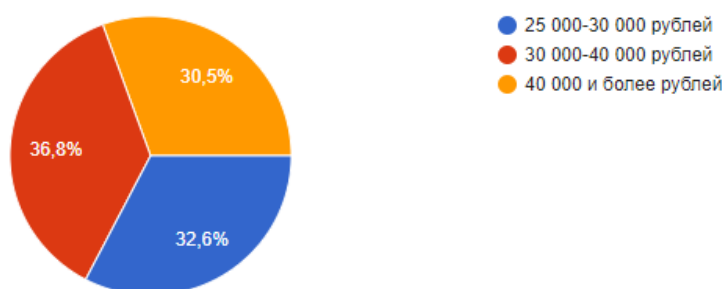


Рисунок 3 – Готовность респондентов потратить определенную сумму на фитнес-тур

Но в большинстве случаев, если убедить туриста в выгоде тура и описать все плюсы, то он готов заплатить больше, поэтому при разработке фитнес-тура следует ориентироваться на максимальную цену.

Так как фитнес-тур является сочетанием отдыха и активных занятий и связан с выездом с территории постоянного проживания, актуальным становится вопрос о транспортном обслуживании туристов, а именно способе доставки его до нужной дестинации. При проведении опроса местом проведения фитнес-тура была выбрана территория г. Сочи, как пользующегося наибольшей популярностью среди респондентов. Анализ результатов исследования показал, что большинство опрошиваемых (69,5 %) выбрали комбинированный способ доставки их до места назначения: сначала поездом до Москвы, а затем самолетом до Сочи (см. рисунок 4). Однако, значительная часть респондентов (26,3 %) выбрали прямой поезд до Сочи.

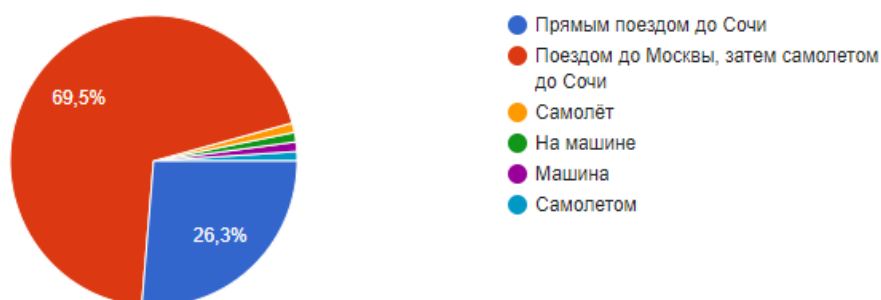


Рисунок 4 – Виды транспорта, предпочитаемые туристами

Следующим важным элементом любого тура является место размещения туриста в дестинации. Анализ результатов опроса позволил сделать вывод о том, что для большинства респондентов при выборе размещения наибольшую роль играют расположение отеля (43,6 %) и количество звезд (38,3 %) (рисунок 5). Поэтому следует выбрать отель, который будет соответствовать этим требованиям.

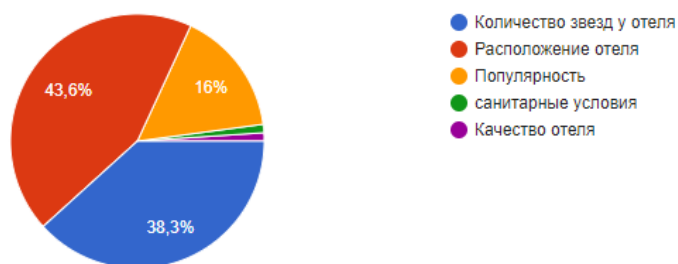


Рисунок 5 – Предпочтения туристов при выборе средств размещения

При организации фитнес-тура большое внимание уделяется питанию, так как оно является важным элементом поддержания здоровья и физической формы. Анализ ответов респондентов по предпочтительному виду питания в ходе фитнес-тура показал, что большинство респондентов (81 %) выбрали трехразовое питание (рисунок 6). Примерно одинаковое количество (около 9 %) выбрали завтраки в отеле и самостоятельную организацию питания. Таким образом, ответы респондентов подтвердили предположение о том, что в состав фитнес-тура должно входить полностью все питание туристов на его протяжении.

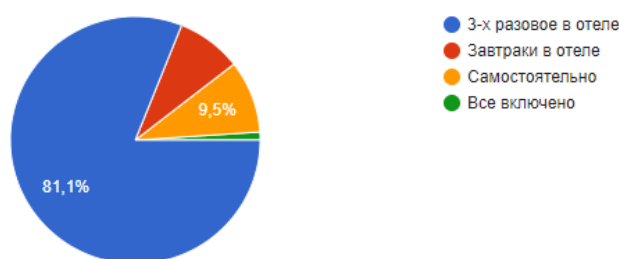


Рисунок 6 – Предпочтительный тип питания в фитнес-туре

Остановимся подробнее на содержании фитнес-тура. Как уже говорилось ранее, в его основе лежат тренировки, однако возникла необходимость выяснить, что еще хотели бы видеть участники в программе тура. Так, достаточно часто фитнес-туры включают образовательную часть, в частности лек-

ции на различные темы. Анализ результатов проведенного исследования однозначно показал, что потенциальные участники заинтересованы в таком контенте, а наиболее приемлемыми темами являются «Основы правильного питания» (47,8 %) и «Психология фитнеса и диет» (52,2 %).

Также в состав фитнес-тура необходимо включить небольшую познавательно-развлекательную программу. С этой целью в анкету был включен вопрос об объектах, которые будущие потенциальные участники хотели бы посетить. Анализ полученных результатов показал, что наибольший интерес вызвала экскурсия «Сказочные водопады Красной Поляны», за которую проголосовало (51,1 %) (рисунок 7). помимо этого опрошенные выделили велотрекинг (26,6 %) и обзорную экскурсию по Сочи (21,3 %).

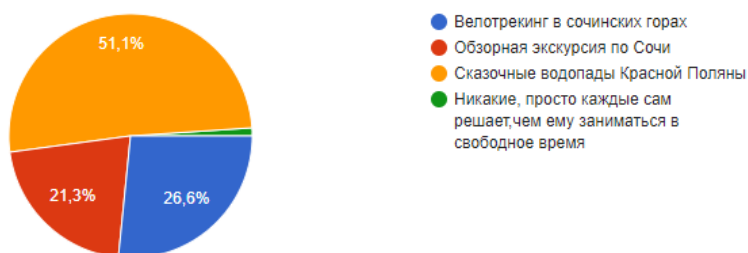


Рисунок 7 – Экскурсии, интересующие респондентов

Большая часть опрошенных (50 %) это люди в возрасте от 18 до 25 лет, также преобладает возраст от 25 до 40 лет, оставшиеся проценты разделили между собой возраста: до 18 лет, от 25 лет и старше 40 (рисунок 8). На основании этих данных рекомендуется составлять программу тура с учетом физиологических и психологических особенностей всех возрастов.

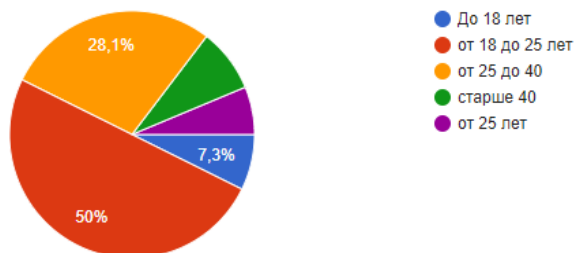


Рисунок 8 – Возраст респондентов

Таким образом, программа фитнес-тура должна включать тренировки, как основу его проведения, а также образовательную и развлекательно-познавательную часть. Все это позволит сделать будущий тур максимально привлекательным для его потенциальных участников. При этом, при составлении его программы необходимо обратить особое внимание на возраст потенциальных участников. Большая часть участников исследования (50 %) это люди в возрасте от 18 до 25 лет. Среди желающих поехать в фитнес-тур также есть достаточное количество респондентов в возрасте от 25 до 40 лет (26 %). Оставшиеся 24 % это представитель всех остальных возрастов. На основании этих данных рекомендуется составлять программу тура с учетом физиологических и психологических особенностей всех возрастов.

На российском рынке фитнес-туры предлагают всего несколько туроператоров «АЛЬТАИР» и «ANEX Tour». Основная часть предложений исходит либо от сервисов, которые занимаются авторскими турами (YOUTRAVEL.ME), либо от компаний, которые специализируются на организации таких туров («ReFormator», «Protrip», «Tutu.ru»).

Рассмотрев различные сайты, предлагающие фитнес-туры, можно выделить три общих обязательных составляющих фитнес-туризма:

- перелёт и трансфер;
- проживание;
- дополнительные услуги (питание, сопровождение тренером, экскурсионное обслуживание).

Функции туроператоров по проектированию и реализации в России в настоящее время выполняют турфирмы при фитнес-клубах или сами фитнес-инструкторы. Сейчас стало очень популярно размещать информацию о готовящихся турах в социальных сетях («Instagram», «Facebook», «Вконтакте»). Чаще всего у опытных фитнес-инструкторов нет проблем с набором группы, у них есть наработанная годами клиентура, которая с каждым разом только увеличивается [3].

Можно выделить следующих популярных фитнес-инструкторов, которые организывают фитнес-туры:

- Елена Санжаровская (@sanzhlana);
- Самира Мустафаева (@smstretching);
- Дмитрий Глазырин (@dmitry_seaman);
- Анна Рябининова (@anni_yoga) и др.

Рассмотрим примеры различных фитнес-туров, предлагаемых и реализуемых на российском рынке. Компания «ReFormator» предлагает фитнес-тур на Сардинию с профессиональными тренерами – Гузель Галеева и Иван Красавин (таблица 2). Стоимость указанного тура составляет 80 000 руб. за человека. Длительность тура – восемь дней.

Таблица 2 – Программа фитнес-тура на Сардинию

День	Программа
1	15.00-16.00 – время до гостиницы в пути 17.00-18.30 – личное время 19.00-19.30 – ужин 20.30-21.15 – пробежка 21.15-21.30 – растяжка 21.30-22.30 – время увлекательной программы/настольные игры/чаепитие
2	08.00-08.30 – пробежка на рассвете 08.30-09.00 – йога/растяжка на берегу 09.00-09.40 – завтрак 09.40-11.00 – свободное время 11.00-12.00 – силовая тренировка/функциональный тренинг 12.00-13.00 – свободное время 13.00-14.00 – обед (по желанию) 14.00-16.00 – свободное время (тихий час, массаж, пляж) 18.00-19.00 – ужин + лекции по питанию и нутрициологии 19.00-20.00 – аквааэробика/бег + растяжка 20.30 – время увлекательной программы /танцы/настольные игры
3	08.00-08.30 – пробежка на рассвете 08.30-09.00 – йога/растяжка на берегу 09.00-09.40 – завтрак 09.40-11.00 – свободное время 11.00-12.00 – силовая тренировка/функциональный тренинг 12.00-13.00 – свободное время 13.00-14.00 – обед (по желанию) 14.00-16.00 – свободное время (тихий час, массаж, пляж) 18.00-19.00 – ужин + лекции по питанию и нутрициологии 19.00-20.00 – хатха-йога/бег + растяжка

Продолжение таблицы 2

День	Программа
4	08.00-08.30 – пробежка на рассвете 08.30-09.00 – йога/растяжка на берегу 09.00-09.40 – завтрак 10.00-14.00 – велопрогулка (обед с собой) 15.00-17.30 – свободное время (тихий час, массаж, пляж) 18.00-19.00 – ужин + лекции по питанию и нутрициологии 19.00-20.00 – хатха-йога/бег + растяжка 20.30 – время увлекательной программы /танцы/настольные игры
5	08.00-08.30 – пробежка на рассвете 08.30-09.00 – йога/растяжка на берегу 09.00-09.40 – завтрак 09.40-11.00 – свободное время 11.00-12.00 – силовая тренировка/функциональный тренинг 12.00-13.00 – свободное время 13.00-14.00 – обед (по желанию) 14.00-16.00 – свободное время (тихий час, массаж, пляж) 18.00-19.00 – ужин + лекции по питанию и нутрициологии 19.00-20.00 – аквааэробика/бег +растяжка 20.30 – время увлекательной программы /танцы/настольные игры
6	08.00-08.30 – пробежка на рассвете 08.30-09.00 – йога/растяжка на берегу 09.00-09.40 – завтрак 10.00-15.00 – трекинг в горах (обед с собой) 15.30-18.00 – свободное время (тихий час, массаж, пляж) 18.00-19.00 – ужин + лекции по питанию и нутрициологии 19.00-20.00 – йога на берегу/бег + растяжка 20.30 – время увлекательной программы /танцы/настольные игры
7	08.00-08.30 – пробежка на рассвете 08.30-09.00 – йога/растяжка на берегу 09.00-09.40 – завтрак 10.00-15.00 – трекинг в горах (обед с собой) 15.30-18.00 – свободное время (тихий час, массаж, пляж) 18.00-20.00 – ужин (ресторан вне отеля)/не входит в стоимость 21.00-22.00 – бег + растяжка 22.00-23.00 – время увлекательной программы /танцы/настольные игры
8	09.00 – подъем 09.30-10.30 – завтрак 10.30 -11.00 – йога на рассвете 11.30 – выезд в аэропорт г. Кальяри

В обязательную программу тура входит: трекинг и велосипедные прогулки /скалолазание. Дополнительная программа (не входит в тур): верховая езда, водные лыжи, виндсёрфинг, кайтсерфинг, дайвинг, парусный спорт.

Еще один фитнес-тур во Вьетнам предлагает компания «Protrip» (см. таблица 3). Стоимость данного тура составляет 55 000 руб. за человека. Продолжительность – девять дней. В цену этого тура входит: авиаперелет, проживание (двухместное размещение), трансфер, завтраки, фитнес-программа. Не включены обеды и ужины.

Таблица 3 – Программа фитнес-тура во Вьетнам

День	Программа
1	Перелет, адаптация.
2	8:00-9:00 – силовая тренировка на все группы мышц. Подойдет для всех уровней подготовки 9:00-18:00 – свободное время 18:00-19:00 – стретчинг на берегу моря
3	8:00-9:00 – йога на берегу моря. Подойдет для всех уровней подготовки 9:00-18:00 – время для экскурсии
4	8:00-9:00 – аквааэробика в бассейне. Подойдет для всех уровней подготовки 9:00-18:00 – свободное время 18:00-19:00 – стретчинг на берегу моря
5	8:00-9:00 – силовая тренировка на все группы мышц. Подойдет для всех уровней подготовки 9:00-18:00 – экскурсия
6	8:00-9:00 – йога на берегу моря. Подойдет для всех уровней подготовки 9:00-18:00 – свободное время 18:00-19:00 – стретчинг на берегу моря
7	8:00-9:00 – аквааэробика в бассейне. Подойдет для всех уровней подготовки 9:00-18:00 – свободное время 18:00-19:00 – стретчинг на берегу моря
8	8:00-9:00 – силовая тренировка на все группы мышц. Подойдет для всех уровней подготовки 9:00-18:00 – свободное время 18:00-19:00 – стретчинг на берегу моря
9	завершение программы и вылет домой

Еще одно предложение от компании «Protrip» – фитнес-тур на Мальдивы «Wanderlust Family» (таблица 4). Путешествие на Мальдивы для всей семьи стоит 850 долл. с человека. Длительность тура составляет восемь дней. В стоимость этого тура входит: двухместное проживание в комфортабельном отеле, все наземные переезды, завтраки и ужины, плавание с дельфинами, рыбалка, барбекю на берегу океана или романтический ужин, фото-, видео- и

аэросъемка, сопровождение гида, участие детей до трех лет. Не включено: авиаперелет, йога (50 долл.), экскурсии на выбор.

Таблица 4 – Программа фитнес-тура на Мальдивы

День	Программа
1	Встреча в аэропорту Мале, Мальдивы. Переезд на остров Дигура. Заселение в отель и знакомство за ужином
2	Утренняя йога и медитации. Мужчины отправляются на рыбалку, а девушки отдыхают на пляже и гуляют по острову. Вечером туристов ждет барбекю на берегу океана. Настоящие Мальдивские лобстеры, осьминоги и рыба
3	Утренняя йога и медитации. Плавание с дельфинами. Вечером ужин на палубе корабля, находясь в открытом море
4	Утренняя йога и медитации. Фотосессия и отдых на пляже
5	Утренняя йога и медитации. Сегодня на выбор - остаться на пляже либо поехать на экскурсию. Плавание со скатами. Плавание с китовыми акулами. Дайвинг и снорклинг. Мальдивы - одно из самых замечательных мест в мире, не только благодаря атмосфере гармоничного, безмятежного отдыха и необычайной красоте мальдивских пейзажей, но и из-за возможности созерцать подводный мир со всеми его обитателями
6	Утренняя йога и медитации. Туристов ждет пикник на пляже, а вечером - праздничный ужин. После заката туристы запускают в небо фонарики и загадывают желания
7	Утренняя йога и медитации. Туристам на выбор - остаться на пляже либо поехать на экскурсию. Плавание со скатами. Плавание с китовыми акулами. Дайвинг и снорклинг
8	Возвращение домой

Компания «Tutu.ru» предлагает фитнес-тур в Дубай (Таблица 5). Стоимость данного тура составляет 42 900 руб. за человека. Длительность тура – семь дней. Что входит в цену: перелет, проживание, завтраки, трансфер, фитнес. Не включено: обед и ужин.

Таблица 5 – Программа фитнес-тура в Дубай

День	Программа
1	В первый день туристы отдыхают от полета
2	С 9:00 до 10:00 – йога на пляже
3	С 18:00 до 19:00 – силовая тренировка на все группы мышц

Продолжение таблицы 5

День	Программа
4	С 9:00 до 10:00 – пилатес.
5	С 18:00 до 19:00 – йога на берегу моря.
6	Аквааэробика с 9:00 до 9:45.
7	С 18:00 до 19:00 – тренировка на все группы мышц.

Все представленные фитнес-туры одинаковы по своей структуре. Различия замечаются в физических активностях и развлекательной программе.

В заключении, стоит отметить, что на рынке существуют хорошие фитнес-туры с профессиональной программой, но также есть туры, разработанные с большими недочетами. Наша задача состоит в том, чтобы спроектировать уникальный фитнес-тур, учитывая все особенности фитнес-туризма. Проведенное исследование показало, что большая часть респондентов заинтересована в проведении фитнес-тура, готова получить знания и свой уровень подготовки. Полученная в ходе исследования информация позволяет говорить о наличии спроса фитнес-тура у жителей г. Пенза.

1.3 Анализ возможностей территории Красной Поляны для организации фитнес-туров

Красная Поляна – один из наиболее популярных курортов России на сегодняшний день. Море и горы, пляжи и горнолыжные трассы, олимпийские объекты, знаменитые виноградники, благоприятный климат – вот то, что привлекает туристов. Это самый известный посёлок России – центр горного туризма и горнолыжного спорта, горноклиматический курорт. Место с удивительной историей, изобильной природой и лучшей в стране туристической инфраструктурой. Поэтому это отличное место для проведения фитнес-тура.

Мощный импульс развитию Красной Поляны дала сочинская Олимпиада. За короткий срок посёлок превратился в центр круглогодичного отдыха. Были проложены горнолыжные трассы, построены отели, расширена инфраструктура. Дорога в Красную Поляну стала простой и доступной для любого вида транспорта и из самых разных окрестных мест.

Самый близкий к Красной Поляне аэропорт расположен в Адлере. Модернизированный к Олимпийским играм 2014 г. аэропорт «Сочи» принимает все типы самолётов. Курортная специфика накладывает свой отпечаток на цены билетов. Адлерский аэропорт принимает рейсы из самых разных регионов России и из-за рубежа. Также можно до Адлера можно добраться на поезде.

Из Сочи и Адлера до Красной Поляны можно добраться следующими способами:

- Скоростная электричка Ласточка, которая является достаточно комфортным, хотя и недешёвым способом добраться из Сочи до Красной Поляны. Это современный (запущен в 2013 г.) электропоезд, курсирующий между станциями Сочи – Мацеста – Хоста – Адлер – Эсто-Садок – Роза Хутор. Ласточка находится в пути чуть более часа.

- Автобус. До Красной Поляны можно выбрать один из трех плановых маршрутов из Сочи/Адлера: № 105, 105с и 135. Наиболее оптимальным считается маршрут 105с. Буква в названии означает «скорый». На нём можно добраться до конечного пункта на полчаса быстрее, чем на аналогичном автобусе № 105. Оба отходят от железнодорожного вокзала Сочи.

- Машина. Доехать до Красной Поляны на машине не сложно. К услугам тех, кто предпочитает не зависеть от расписания и обслуживающего персонала, федеральная автомобильная трасса М4. Реконструированная дорога на Красную Поляну не вызывает нареканий водителей.

Полную информацию о Красной Поляне можно найти на официальном сайте: www.krasnayaopolyanaresort.ru. Также существуют множество путеводителей, где желающие могут узнать любую интересующую информацию.

Для посещения Красной Поляны иностранным туристам необходимо получить туристическую визу, для получения которой необходимо Туристическое Приглашение. Оформить его может только российская туристическая фирма, внесённая в Единый Федеральный Реестр туроператоров.

На Красной поляне проходили все соревнования зимних олимпийских и параолимпийских игр на снежных и снежно-ледовых трассах. Была с нуля построена вся инфраструктура как для проведения спортивных мероприятий на высочайшем международном уровне, так и для комфортного отдыха. В настоящее время курорт продолжает развиваться, привлекая всё больше отдыхающих. На курорте работает несколько торгово-развлекательных центров с закрытыми аквапарками, кинотеатром, ледовым катком, кафе и ресторанами.

На Красной Поляне, помимо огромного числа гостиниц и гостевых домов, есть предложения в частном секторе: в последние несколько лет было построено и продолжается строительство жилых комплексов. Район идеально подходит для отдыха и сдачи жилья в аренду. Но нужно понимать, что аренда на Красной поляне имеет сезонность и в летнее время не пользуется популярностью. Стоимость недвижимости достаточно высокая из-за цен на землю.

Следует отметить, что рассматриваемая территория обладает хорошей транспортной, пространственной, временной и политической доступностью.

Анализ расположения конкретных отелей на горнолыжных курортах показал, что они расположены в восьми зонах - шесть зон находятся непосредственно на курортах и две зоны в близлежащих населенных пунктах.

Красным цветом на рисунке 9 отмечены две зоны проживания на горнолыжном курорте Роза Хутор, зеленым – две зоны в Горки Город, синим – две зоны на курорте Газпром, коричневым – поселок Красная Поляна, розовым – поселок Эсто-Садок.

Отели, расположенные непосредственно на горнолыжных курортах, являются относительно новыми, так как были построены в соответствии с единым планом под нужды Зимней Олимпиады в Сочи-2014. Они находятся в ша-

говой доступности от подъемников. Надо добавить, что новое, не значит качественное - большая скорость строительства и дешевые материалы заставляют владельцев заниматься ремонтом и устранением существующих недостатков.



Рисунок 9 – Зоны проживания на горнолыжном курорте

Вторая категория отелей Красной Поляны – это результат хаотичной застройки, начавшейся еще в советские времена. В поселках Красная Поляна и Эсто-Садок, в основном, расположены отели среднего и дешевого сегмента.

Главный минус проживания в Красной Поляне – удаленность от подъемников и ночной жизни на горнолыжных курортах: расположение примерно в 5-8 км делает необходимым пользоваться услугами такси или рейсовых автобусов (№ 105, № 135). Однако, следует отметить, что некоторые отели предлагают услугу трансфера до курортов и обратно.

Еще один недостаток места – недавно построенная железная дорога проложена в обход поселка. Как результат, в поселок нельзя попасть на электричке, а ведь здесь проживает, возможно, большая часть населения курортной зоны.

В остальном Красная Поляна отличный выбор для проживания: широкий ассортимент отелей, коттеджей, апартаментов, домов и квартир с достаточно демократичными ценами, а также мест развлечения (рестораны, кафе, есть бассейны и спа-центры).

В Красной Поляне около 116 вариантов размещения. Средняя стоимость проживания в отелях представлена в таблице 6.

Таблица 6 – Стоимость проживания

Уровень отеля	Стоимость за сутки, руб.
2*	6 000
3*	8 000
4*-5*	12 000 до 100 000

Рассмотрим несколько отелей, расположенных на территории Красной Поляны. Один из популярных отелей – «Riders Lodge Роза Хутор», расположенный на высоте 1 170 м над уровнем моря на курорте Роза-Хутор, с прямым доступом к лыжному подъемнику «Олимпия» (рисунок 10). В отеле есть фитнес-центр, а также есть выход на просторную террасу, которая дает возможность заниматься на свежем воздухе. К услугам гостей бесплатный трансфер до частного пляжа на берегу Чёрного моря, где летом расставлены шезлонги и зонтики.

В ресторане подают блюда русской и европейской кухни, а также сервируют завтрак «шведский стол». В распоряжении гостей отеля «Riders Lodge» круглосуточная стойка регистрации, лобби-бар, комната для игр и небольшой кинотеатр. Поездка от отеля «Riders Lodge» до железнодорожной станции «Роза Хутор» занимает 15 мин, а до международного аэропорта Сочи – 50 мин.



Рисунок 10 – Отель «Riders Lodge Роза Хутор»

В апарт-отеле «SKYPARK», расположенном на горнолыжном курорте Эстосадок гостям предлагается размещение в апартаментах с собственной кухней и панорамным видом на горы (рисунок 11). Кроме того, в них работает бесплатный Wi-Fi.

Современные апартаменты оборудованы всем необходимым. В число удобств также входит ванная комната, укомплектованная бесплатными туалетно-косметическими принадлежностями. Гости могут готовить на собственной кухне, оснащенной плитой и посудомоечной машиной. На территории отеля есть терраса, которая идеально подойдет для группового занятия сортом.

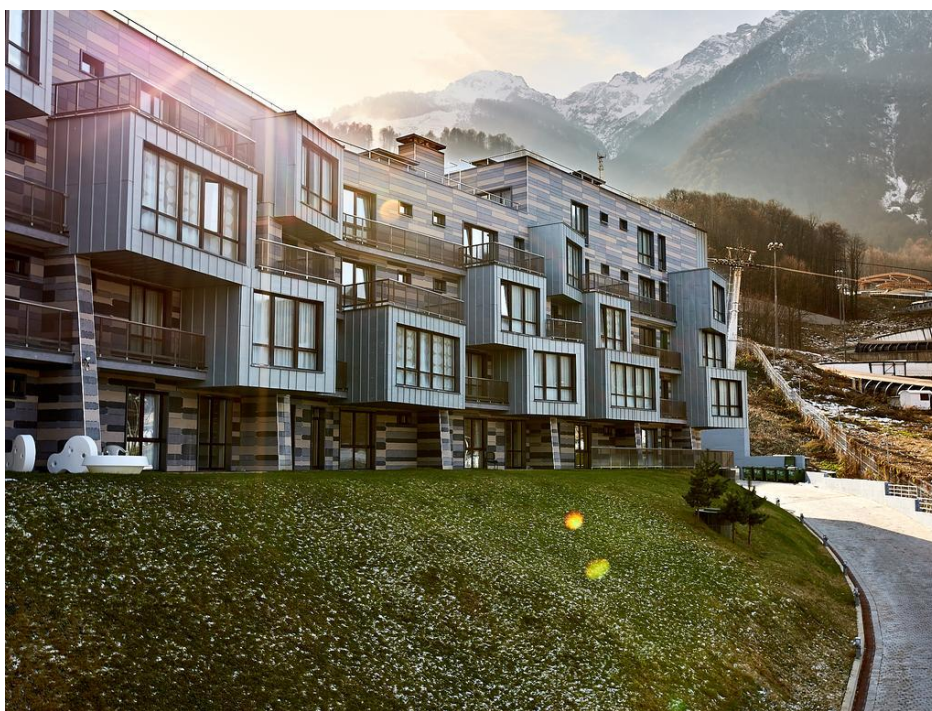


Рисунок 11 – Апарт-отель «SKYPARK»

Рестораны, кафе, пиццерии и столовые быстрого питания расположены по всей территории Красной Поляны. Какое место выбрать зависит от индивидуальных предпочтений туристов, а также от финансовых возможностей. В целом питаться в кафе сравнительно дорогое.

Особенность горнолыжных мест – ширм-бары, располагающиеся прямо

на склонах, когда уходить с горы нет никакого желания. Средний чек на человека выходит 1 000 руб. Всего насчитывается 73 кафе, баров и ресторанов.

Не только лыжами и сноубордами славится Красная Поляна. Немало представлено мест, куда можно поехать на Красной Поляне. Культурно-этнографический центр «Моя Россия» – собрание из 11 тематических павильонов, рассказывающих об архитектуре, культуре и традициях разных регионов России. Здесь бурятский дацан соседствует с Казанским кремлем, Кавказ представлен горячей кухней, а Урал – классическим кирпичным демидовским заводом.

По возможности стоит съездить в Скай-парк. Над Ахштырским ущельем, по которому протекает река Мзымта, провешен самый длинный в мире подвесной мост. Его длина 439 м, а высота 207 м (рисунок 12).



Рисунок 12 – Скай-парк

Следующим привлекательным местом для туристов является парк аттракционов, расположенный недалеко от станции «Олимпийский парк» в Адлере. Аттракционы в «Сочи парке» рассчитаны как на взрослых любителей экстрима, так и для детей. Единый билет предъявляется на входе и дает право на неограниченное посещение шоу и аттракционов.

В океанариуме «Sochi Discovery World Aquarium» обитают разнообразные виды рыб со всего мира – это африканские цихлиды, которые обитают

только в озерах Таганьика и Малави, рыбы из Азии, которые дышат воздухом, а также пестрые цихлиды из Южной Америки и многие другие (рисунок 13).



Рисунок 13 – Океанариум

Аквапарк Mountain Beach в Gorky Gorod в горной местности – это довольно редкое место. Есть возможность купаться в бассейнах и кататься на аттракционах. Помимо этого, на территории есть песчаный пляж с волейбольной площадкой, а также сауны и бани, ресторан. Аквапарк крыт большой стеклянным потолком.

«Галактика» – это огромный развлекательный центр, где все нацелено на то, чтобы вы не заскучали. Особой популярностью здесь пользуется боулинг. Восемь дорожек, космический дизайн, приветливый персонал и более чем либеральные цены в баре.

British-баня еще одно уникальное место – банный комплекс, основанный англичанином Джеймсом Ларкин. Чтобы попариться, необходимо арендовать комплекс целиком минимум на 3 ч. Данное заведение предлагает такие услуги: «Пакет потения» Инипи-баня «красных» индейцев, «Ежиха» – основная парилка, классическая русская парная и немалое число других различных парений с использованием натуральных трав, существует также возможность

искупаться эко-джакузи – котел с горячей водой, подогревающийся на настоящем костре (рисунок 14).



Рисунок 14 – Открытый бассейн в банном комплексе

На территории Красной Поляны есть довольно крупный вольтер с дикими животными – Вольтерный комплекс Кавказского заповедника. В данном месте звери обитают в естественной для них среде и чувствуют себя сравнительно свободно. Более 30 видов животных, которых можно посмотреть, подкормить, а также погладить за малые деньги.

А по дороге в Красную Поляну, в селе Казачий Брод работает страусиная ферма, где можно увидеть не только титульных страусов – африканских и австралийских, но еще и попугаев, лебедей, уток и золотых фазанов.

В поселке можно посетить Музей флоры, фауны и минералогии Западного Кавказа, где есть возможность узнать о редких необычных растениях и животных Кавказского заповедника, а также ознакомиться с любопытными находками ученых. А в средней школе поселка обустроен краеведческий музей «Красная Поляна».

В окрестностях также немалое количество пещер, водопадов, горных тропок, которые ведут к естественным смотровым площадкам и диким озерам.

Рельеф Красной Поляны сформировался под воздействием древнего

ледника. Путешественника здесь встречают суровые горы, бурные реки и удивительные растения, благодаря которым воздух здесь всегда кристально чистый и свежий.

Стоит иметь ввиду, что Красная Поляна – район высокой влажности. Именно здесь находится самое влажное место в России – это гора Ачишхо, среднегодовая норма осадков здесь 1 800 мм. В горах дождь может пойти в любой момент и так же внезапно прекратиться. Даже летом на высоте более 2 000 м может выпасть снег. Именно поэтому опытные туристы предъявляют такие высокие требования к снаряжению для походов в Красной Поляне.

Согласно истории, на Красной Поляне существовал аул горского абхазского племени – садзов, они дали поселку название Арткуадж. Потом поселились медозюи (медовеи), и поселок переименовали в Кбааде. О поселении этих и других племен свидетельствуют остатки крепостей, сохранившиеся недалеко от поселка. Медовеи собирали мед горных пчел и у турок обменивали его на ткани и специи. Коренные жители знали литейное дело, использовали глину для посуды и высекали на камне рисунки. Об этом говорят предметы, найденные на месте раскопок. Горцы охотились на животных, пасли скот и были отличными наездниками. Занимались земледелием, выращивали сады, прививали фруктовые ветки деревьев. Благодаря ним Красная Поляна сегодня знаменита фруктовыми дикими садами.

Историческое событие произошло в Красной Поляне 21 мая 1864 г. На это место приехали четыре отряда русских войск и главнокомандующий русской армией Михаил Николаевич Романов. В этот день был проведен парад в честь завершения кавказской войны и отслужен молебен. Аул Кабааде был последней точкой, откуда не хотели уходить горцы и отстаивали до последнего свои земли. По просьбе командиров решили назвать селение Романовск в честь князя, а место называли Царским. В 1866 г. здесь был высажен батальон армии с целью выселить местное население из горных районов.

В 1878 г. греки из Ставропольской губернии, разузнав об этих землях, пересекли горный перевал Псеашха и вышли к аулу Кбаада. Тридцать семей

поселилось в этой местности. Отсутствие дорог к поселку длительное время позволяло им жить обособлено. Спустя 8 лет на это место пришли 30 семей из Эстонии и основали поблизости хутор Эсто-Садок. В 1891 г. в Красной Поляне проживало примерно 200 человек, в дальнейшем численность только росла, большая часть состояла из греков, но стали приезжать и славяне. В 1899 г. аул получил статус городского поселения Романовск. История курорта Красная Поляна действительно очень интересная. Важно знать, что хоть и Красная Поляна считается горнолыжным курортом, который следует посещать только в зимнее время, летом сюда приезжает огромное количество туристов, так как это курорт, который может функционировать на протяжении всего года. Климат курорта сформирован под воздействием близости морского побережья и, окружающих поселок, гор. Климат Красной Поляны обычно характеризуют как очень мягкий, и умеренный. Горы защищают Красную поляну от проникновения холодного воздуха с севера и теплого с юга. Для климата Красной Поляны характерно большое количество солнечных лучей и солнечных дней в течении всего года. Именно поэтому в Красной Поляне комфортно на протяжении всего года.

В зимнее время туристы, приехавшие в Поляну для того, чтобы кататься на горных склонах будут рады обилию солнца, которое сделает катание очень комфортным и приятным. Если говорить о температуре, то средняя температура в течении зимнего периода может быть от 0 до плюс 5 °С. Конечно, иногда наблюдается и минусовая температура, однако, это явление больше необычное, чем частое. Очень в редкие дни температура может быть ниже, чем минус 10 °С.

Самым холодным месяцем в Красной Поляне считается февраль. Именно в феврале выпадает самое большое количество снега за всю зиму. Высота снежного слоя может достигать 500 мм. Снегопады именно в феврале очень обильны и длительны.

Летом туристы в Красной поляне смогут наслаждаться теплом и солн-

цем, а также безветрием. Температура воздуха в летнее время может подниматься до плюс 28 °С. Однако, летом тут высока влажность, как в прочем и на всем Черноморском побережье в районе Сочи. Нередки дожди, которые иногда могут становиться настоящими ливнями.

Осенью в Красной Поляне особенно красиво и привлекательно. Не зря это место получило свое имя осенью, в то время, когда сюда пришли переселенцы, стояла осень. Осенью в поселке стоит невероятное буйство красок, красные, желтые, коричневые листья, чистый воздух, солнечные дни. Именно, увидев этот пейзаж, и придумали переселенцы название «Красная Поляна». Осень преимущественно теплая, температура воздуха может подниматься до плюс 16 °С. В ноябре температура воздуха стремительно падает и обычно составляет плюс 5 °С. Начинается сезон осадков, сначала идет дожди, а чуть позже начинаются снегопады.

Весной в Красной Поляне начинают таять снега, постепенно растет температура. Именно весной возможно сходы лавин. Весна считается самым продолжительным временем года, которое тянется в Красной Поляне. Начинается весна примерно в середине февраля, однако, еще до марта туристы спокойно катаются на горнолыжных склонах. Можно с уверенностью сказать, что климат Красной Поляны прекрасен в любое время года по-своему.

Нахождение на курорте благоприятно сказывается на лечении многих заболеваний верхних дыхательных путей и неврозов. Это место для оздоровления, восстановления сил. Важное биологическое значение имеет большая продолжительность периода с комфортными и субкомфортными погодными условиями.

Посёлок Красная Поляна расположился на стыке двух речных долин Мзымты и Бешенки, но не опущен в сырые тёмные русла, а находится будто на щите, приподнятый над ними. Он со всех сторон окружен горными хребтами Аибга, Ачишхо, Большой Кавказский хребет, путь к побережью сквозь горы проложила река Мзымта в виде узких ущелий: Греческое, Ахцу, Ахштырское. Через них проникают потоки воздуха, насыщенного морской

влажностью, что делает климат мягким и относительно тёплым, он определяется как горно-морской.

Обилие тепла и влаги способствует бурному разнообразию растительности, которая распределяется по склонам гор согласно закону высотной поясности, в соответствии с климатическими зонами. Климатические пояса сменяют друг друга, начиная от умеренного и заканчивая нивальным – поясом вечной мерзлоты и ледников в высокогорье. Склоны гор вокруг посёлка покрыты широколиственными лесами из каштана, дуба, бука, граба, клёна, ясеня, ольхи и других пород. В подлеске целые заросли образуют кустарники, половина которых – вечнозелёные виды (падуб колхидский, лавровишня лекарственная, рододендрон понтийский). Лианы оплетают стволы деревьев (ломоносор виноградолистный, плющи обыкновенный и колхидский), другие – вьются по земле (сассапарель, ежевика, диаскорейя кавказская). Нижний ярус леса представлен уникальными полукустарничками – иглицами, а весной появляется множество раннецветущих растений – эфемероидов, то есть, с коротким жизненным циклом, многие из которых являются эндемиками – растениями, с узким ареалом распространения (подснежники, кандык кавказский, морозник кавказский, пионы Виттмана и кавказский, кирказоны Штейпа и грузинский, и многие другие).

Обилие диких плодовых растений позволяет каждому заниматься в лесу сбором диких груш и яблок, каштанов и фундука, черешни и грецких орехов, черники и ежевики, и т.д. До наших дней сохранились в одичавшем виде черкесские лесосады в окрестностях посёлка. Черкесы – прежнее население Сочи до 1864 г., в их обычаях было культивирование плодовых деревьев с помощью прививок на дикие растения.

Все курорты Красной Поляны расположились в зоне «обслуживания посетителей». Здесь режим охраны предполагает даже масштабное строительство туристической инфраструктуры, краснополянский размах которой не знает аналогов в нашей стране, а темпы её возведения (это касается олимпийской подготовки) беспрецедентны в мире.

Важным направлением деятельности парка являются развитие экологического просвещения, туризма и рекреации. На его территории работают Центры экологического просвещения, туристические маршруты оформляются в виде экологических троп, а многочисленные памятники природы и археологии становятся рекреационными объектами. К рекреационным объектам прокладываются экскурсионные оборудованные тропы, организуются места для отдыха и кострищ. За их посещение взимается небольшая плата – экологический сбор. Некоторые из объектов национальный парк отдаёт в аренду предпринимателям, оставляя за собой роль главного инспектора.

Окрестности поселка – это замечательные природные маршруты к горным вершинам, водопадам, озёрам, минеральным источникам. Пикниковые комплексы по берегам горных рек, рыбалка на искусственных озёрах среди аборигенной природы, поездки на внедорожниках и квадроциклах разнообразят досуг в Поляне. Памятники истории и археологии различных эпох человеческой истории (дольмены, гробницы, ацангуары, крепости и т.д.).

Аишха – название хребта, горного перевала и вершины 2 857,8 м высотой. По хребту Аишха проходит граница Кавказского заповедника и Сочинского национального парка, а также граница Большого Сочи. Хребет сложен породами юрского периода: сланцами, песчаниками, конгломератами, диоритами, порфиритами, гранитами. Северные склоны горы скальные, южные покрыты альпийскими лугами.

Вершина горы легкодоступна. До альпийских лугов перевала Аишха-1 можно подняться на внедорожнике. Там расположились балаганы – пастушьи деревянные постройки треугольной формы, которую создаёт двускатная крыша до основания. Выпас скота в горах Красной Поляны запрещён, так как повсюду особо охраняемая природная территория (рисунок 15).

Водопад Братья находится в дальнем цирке массива Ачишхо, на высоте порядка 2 000 м над уровнем моря. Там берет свое начало река Ачипсе, правый приток реки Мзымта. Очень быстро она набирает силу и падает по гигантским

ступеням вниз. Самый внушительный вид у Братьев во время таяния снегов – май-июнь.

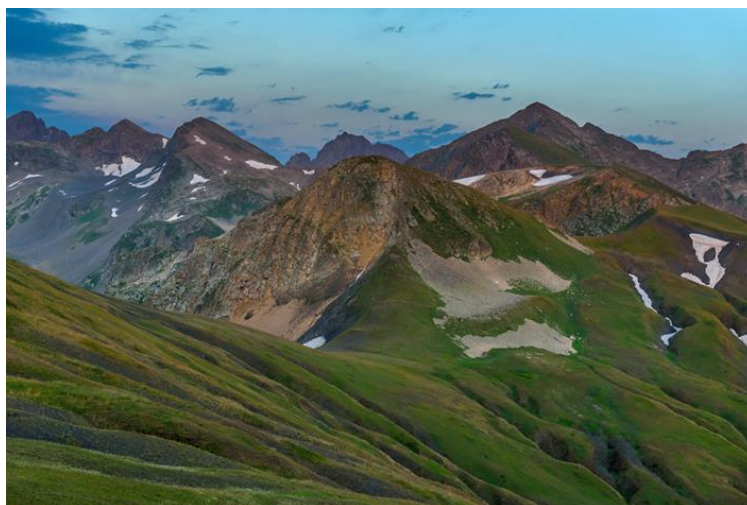


Рисунок 15 – Аишха

Название такое дано водопаду неспроста: два водных потока падают вниз, похожие, словно братья или две капли воды (рисунок 16).

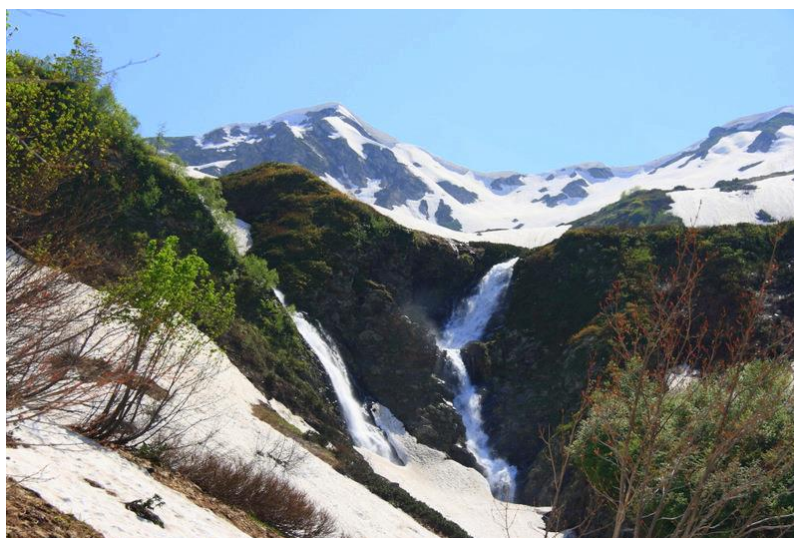


Рисунок 16 – Водопад Братья

Дойти до водопада возможно только пешком – основная тропа ведёт от озера Зеркальное, к которому можно подняться из Красной Поляны или прийти по экологической тропе Сочинского национального парка от Хмелёв-

ских озёр. До Хмелёвских озёр добраться удобнее всего на внедорожнике, таким образом этот маршрут наиболее комфортный, потому что не имеет изнурительных подъёмов (рисунок 17).



Рисунок 17 – Хмелевские озера

Хребет Аибга окружает Красную Поляну с юго-востока. Высшей точкой является вершина Каменный Столб (2 509 м). Более известной высотой у любителей активного отдыха является пик Черная Пирамида (2 375 м). Аибга разделяет собой долины рек Псоу (по ней проходит граница с Абхазией) и Мзымта. На южных склонах расположился одноименный поселок. Сейчас хребет Аибга является «носителем» трех горнолыжных комплексов: «Альпика-Сервис», «Карусель» и «Роза Хутор» (рисунок 18).



Рисунок 18 – Хребет Аибга

Красная Поляна – замечательное природное место, одним из ресурсов которого являются минеральные источники. Их выходы (зафиксировано 89 на 11 площадях) расположились в долине реки Мзымта – самой крупной реки российского Причерноморья. По составу углекислые минеральные воды Красной Поляны близки знаменитым месторождениям Кавказа: это обогащенные бором Пслухские источники, как Боржоми, нарзаны Чвижепсе, источники в долине Ачипсе, как Есентуки, и другие (рисунок 19).



Рисунок 19 – Минеральные источники

Такого сочетания мягкого климата, разнообразной растительности, чистого горного воздуха, наличия минеральных источников и близости тёплого моря на нашей Планете больше нет.

Очевидное преимущество отдыха в горах – особый климат, для которого характерны пониженное атмосферное давление, снижение концентрации кислорода и повышение количества отрицательно заряженных ионов. Все эти факторы благотворно влияют на здоровье человека.

Благодаря высокой ионизации горный воздух очень чистый. В нем очень мало микроорганизмов (в том числе и патогенных), а также различных аллергенов, в частности, пыльцы растений. Связано это с тем, что отрицательно заряженные ионы обладают мощным обеззараживающим действием. Именно

этим объясняется тот факт, что в горном климате можно корректировать заболевания, связанные с воспалением дыхательных путей и кожных покровов.

Разреженный горный воздух (молекул различных газов в нем меньше, чем в любом другом) влияет и на центральную нервную систему. В связи со снижением парциального давления кислорода в крови и тканях возникает чувство эйфории, которое обостряет все органы чувств: зрение, слух, обоняние и даже тактильные.

Сейчас к курорту приковано все внимание и горнолыжников, и тех, кто предпочитает комфортный пляжный отдых, ведь именно здесь открываются лучшие сетевые отели, Красная Поляна приобретает совершенно иной статус. Поэтому главное преимущество – комфорт и широта выбора. Можно поселиться в тихом и уютном районе, сняв частный дом, а можно расположиться прямо у подножия горы в отеле. По сравнению со стоимостью отдыха на любом аналогичном европейском курорте, местные цены максимально доступны. Многие выбирают Красную поляну за ее мягкий климат. С транспортной доступностью также проблем не возникнет: автобусные маршруты, городской транспорт, самолеты и поезда, все расположено недалеко.

Особое внимание необходимо уделить тому обстоятельству, что на туристическом потенциале Красной Поляны положительно сказались зимние олимпийские игры в феврале 2014 г., так как в процессе осуществления непосредственной подготовки к ним были произведены самые крупные инвестиционные вложения в туристический потенциал региона.

Руководство края в новых условиях делает большую ставку на круглогодичное развитие туризма, а именно сельского, бальнеологического, винного, горного, а также на повышении уровня и качества обслуживания. Это, как минимум, должно позволить удерживать довольно высокие показатели в отрасли. В этой связи довольно знаковыми стали события 2017 г. – открытия первого казино «Сочи казино и курорт» на территории новой игровой зоны около Красной Поляны.

В 2020 г. перспективы туристического потенциала Краснодарского края

по-прежнему будут находиться в прямой зависимости от целого ряда внешних факторов и условий, преимущественно от курса рубля. Фактическое введение в мае 2018 г. курортного сбора в размере 10 руб. в сутки пока не оказывает какого-либо заметного воздействия на туристический поток.

Удачная орография района Красной Поляны объясняет климатические условия, позволяющие создать здесь горноклиматический курорт. Эстетическая ценность территории – мощные горные хребты вокруг поселка с приуроченными к ним элементами географической среды – ледниками, водопадами, озерами и глубокими каньонами.

Важным свойством рельефа как рекреационного ресурса в зимний сезон является возможность кататься на горных лыжах и сноуборде. С точки зрения развития горнолыжного спорта северные склоны хребта г. Аибга получили высокую оценку как отечественных, так и зарубежных специалистов.

Рельеф здесь очень интересный и вместе с тем трудный. Он удовлетворяет мировым стандартам и позволяет проводить международные горнолыжные соревнования. Особенно благоприятными являются склоны в районе Энгельмановой Поляны.

Важным фактором организации и развития горно-климатического курорта в краснополянском горном районе является его близость к курорту Большое Сочи. «Красная Поляна» могла бы разгружать побережье в летний период, в то же время за счет экскурсантов с побережья приток рекреантов в район был бы более сбалансированный.

Основными видами рекреационной деятельности в Красной Поляне являются:

- туристско-экскурсионное;
- горнолыжный спорт;
- курортная деятельность на основе минеральных источников и климатических факторов.

В Красной Поляне возможно создать спортивные сооружения, обеспе-

чивающие высококачественную круглогодичную подготовку по горнолыжным видам спорта, в том числе и сноуборда.

Такую возможность обеспечат горнолыжные трассы с канатно-кресельными дорогами и трамплинами высокого качества.

Наличие этих сооружений привлечет внимание туристов, лыжников и отдыхающих не только в летнее или зимнее время, но и в самые нерентабельные месяцы (апрель-май, октябрь-ноябрь). Такая инфраструктура рассчитана и на прием экскурсантов.

Таким образом район Красной Поляны благоприятен для тренирующихся видов рекреационной деятельности таких как:

- горно-спортивный туризм;
- альпинизм;
- скалолазание;
- пешеходный туризм;
- познавательные экскурсии в горной части.

На данный момент, наиболее перспективными видами туризма являются:

- спортивный туризм;
- экстремальный туризм;
- экологический туризм;
- хобби-туры;
- событийный туризм.

Таким образом, территория Краснодарского края, в частности и Красная Поляна, представляет собой одну из самых значимых и перспективных регионов России, так как курортно-рекреационный комплекс – это одна из ведущих отраслей экономического развития этого субъекта Федерации, поскольку он фактически обладает, как климатическим, так и культурными условиями, для осуществления практически всех видов туристической деятельности.

Этот район имеет благоприятные климатические условия- это значит, что занятия спортом будут в разы эффективнее. На красной поляне есть большой выбор различных отелей, в которых есть спорт залы, а также выход на террасу, что дает возможность заниматься на свежем воздухе. В заключении, стоит отметить, что весенне-летний период очень удобен для организации фитнес-тура, так как в это время отдыхающих становится значительно меньше.

2 Разработка фитнес-тура и мероприятия по внедрению на пензенский рынок

2.1 Разработка фитнес-тура

На основе анализа анкетирования, была разработана программа фитнес-тура в г. Сочи. Место проведения – Красная Поляна. Ввиду того, что фитнес-туризм слабо развит в Российской Федерации, мы выбрали именно российский 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.

Так как фитнес-тур будет организовываться в летний сезон, когда горнолыжный курорт уже не будет функционировать, то туристов станет значительно меньше. Этот фактор стоит считать благоприятным, потому что участникам тура будет комфортно заниматься спортом на свежем воздухе. Так же стоит отметить, что в не сезон многие отели Красной Поляны снижают цены на проживание, чтобы привлечь туристов.

Также стоит учитывать горный климат Красной Поляны, который хорошо сказывается на здоровье человека, поэтому занятия на свежем горном воздухе будут проходить эффективнее для группы.

Прежде всего, для проведения фитнес-тура нужно выбрать фитнес-тренера, который будет тренировать и сопровождать группу. В качестве фитнес-тренера и сопровождающего фитнес-тура мы рассматриваем нескольких тренеров фитнес-клуба «ALEX FITNESS»: Илья Уланова и Юлию Брусникову, так как они имеют достаточный опыт в проведении тренировок и составления

рациона, а также активно ведут социальные сети, что позволит привлечь клиентов.

Для размещения группы был выбран отель «Приют Панды», который расположен на Роза плато (высота 1 170 м) в горной Олимпийской деревне Роза Хутор. Отель предоставляет достаточно приемлемые цены на услуги проживания.

Отель разделен на блок хостел и блок с номерами различной категории представлены в таблица 7.

Таблица 7 – Категории номеров в отеле «Приют Панды»

Название	Описание	Оснащение	Цена, руб
Улучшенный двухместный номер	Кол-во гостей: 2 человека Площадь: 17 кв.м Кровати: двуспальная/две односпальные Доп. место: от 400 руб. Номеров этого типа: 6 Душ, туалет, балкон	- телевизор - шкаф/гардероб - бельё - полотенца - стулья - тумбы - сушилка для одежды	от 1 500
Двухместный номер	Кол-во гостей: 2 человека Площадь: кв.м Доп. кровать: да (от 400 руб./сутки) Номеров этого типа: 41 Душ: один на два номера Туалет один на два номера, балкон: да/нет, холл: один на блок	- телевизор - шкаф/гардероб - бельё - полотенца	от 1 200
Небольшой двухместный номер	Кол-во гостей: 2 человека Площадь: 11 кв.м Номеров этого типа: 8 Душ один на два или три номера, туалет один на два номера, балкон: да/нет, холл: один на блок	- телевизор - шкаф/гардероб - бельё - полотенца - стулья - тумбы - сушилка для одежды	от 900
Одноместный номер	Кол-во гостей: 1 человек Площадь: 9 кв.м Доп. место: нет Номеров этого типа: 8 Душ один на три номера, туалет один на три номера, холл один на блок	- телевизор - шкаф/гардероб - отопление - бельё - полотенца - стулья - тумбы	от 700

Продолжение таблицы 7

Название	Описание	Оснащение	Цена, руб
Трехместный номер	Кол-во гостей: 3 человека Площадь: 17 кв.м Доп. место: нет Номеров этого типа: 4 Душ один на два номера, туалет один на два номера, балкон, холл один на блок	- телевизор - шкаф/гардероб - бельё - полотенца - стулья - тумбы - сушилка для одежды	от 1 300
Хостел 10	Кол-во гостей: 1 человек Площадь: 37 кв.м Кровати: одноместные двухъярусные Номеров этого типа: 3 Душ, туалет, балкон: да/нет	- индивидуальные - шкафы/гардероб - бельё - полотенца - индивидуальные тумбы, стол, стулья - сушилка для одежды	от 390
Хостел 8	Кол-во гостей: 1 человек Площадь: 30 кв.м Кровати: одноместные двухъярусные Номеров этого типа: 2 Душ, туалет, балкон: да/нет, холл один на два номера	- индивидуальные - шкафы/гардероб - бельё - полотенца - индивидуальные тумбы, стол, стулья - сушилка для одежды	от 390
Хостел 4	Кол-во гостей: 1 человек Площадь: 17 кв.м Кровати: одноместные двухъярусные Номеров этого типа: 2 Душ, туалет, балкон: да/нет, холл один на два номера	- индивидуальные - шкафы/гардероб - бельё - полотенца - индивидуальные тумбы, стол, стулья - сушилка для одежды	от 570

Отель «Приют Панды» находится в селе Эстосадок, а в 500 м находится подъемник «Роза Хутор». На территории отеля работает кафе и раздается бесплатный Wi-Fi.

В «Приют Панды» создана уютная клубная атмосфера, которая выражена оригинальным дизайном общей lounge-зоны с настольными играми, стилизованным кафе и большим экраном (рисунок 20).

Расположение отеля очень удобное, так как для организованных групп

на территории предусмотрены площадки и аудитории, которые могут быть использованы под разные форматы мероприятий.

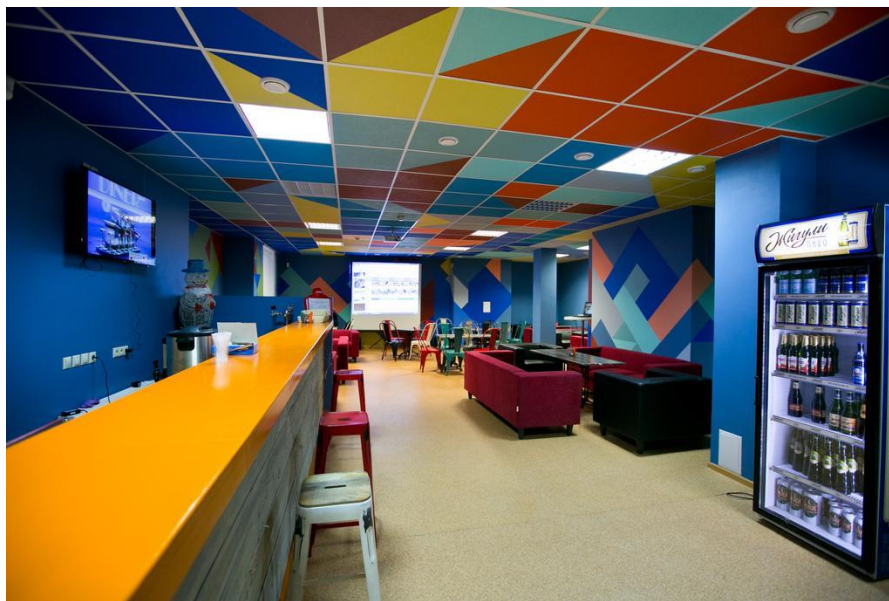


Рисунок 20 – Общая lounge-зона.

В пешей доступности находятся:

– Первый финес-зал в России «Роза Фитнес» функционирующий в условиях среднегорья. Зал расположен внутри тентового шатра, который позволяет эффективно использовать прилегающую территорию для занятий под открытым небом в летний период (рисунок 21).



Рисунок 21 – «Роза Фитнес»

– Универсальное игровое поле. Площадка подготовлена для следующих видов спорта: мини-футбол, баскетбол, волейбол, теннис, бадминтон (рисунок 22).



Рисунок 22 – Игровое поле.

– Открытые площадки WorkOut, на которых установлено более 50 снарядов и тренажёров Out&Fit, позволяющих выполнять более 100 различных упражнений, направленных на развитие и поддержание тонуса всех жизненно важных функций нашего организма (рисунок 23).



Рисунок 23 – Площадка Out&Fit.

– В непосредственной близости от Приюта Панды организованы следующие спортивные маршруты: Тропа Здоровья в Роза Долина, Беговые маршруты, Маршрут для шоссейного бега, Маршрут для горного велосипеда, Маршруты для велосипедных тренировок.

В отеле «Приют Панды» предусмотрено питание по стандартным тарифным планам:

- завтрак включен (400 руб.);
- полупансион (850 руб.);
- пансион (1 250 руб.).

Возможно специальное вегетарианское меню, спортивное питание, питание с добавленными полдниками /сонниками, питание по меню, прочие варианты. Кроме кафе в отеле предусмотрено общее кухонное пространство, где туристы могут сами приготовить.

Трансфер от аэропорта до отеля предоставляет транспортная компания «АВТОЛИГА». Аренда мерседеса «MERCEDES SPRINTER» от аэропорта до Роза Хутор будет стоить 4 500 руб. «АВТОЛИГА» – транспортная компания со штатом высококвалифицированных сотрудников, которые всегда пунктуальны и вежливы с клиентами, соблюдают конфиденциальность партнерских отношений.

Программа тура и ее технологическая документация разработаны в соответствии с требованиями Государственного стандарта Российской Федерации ГОСТ Р 50681-10 «Туристские услуги. Проектирование туристских услуг».

Таблица 8 – Программа тура

Время	Мероприятия
День 1	
12:00	Встреча в аэропорту
12:30	Трансфер до отеля Приют Панды
14:00	Заселение в отель, обед
16:00	Прогулка по территории отеля и окрестностям

Продолжение таблицы 8

День 1	
17:00	Тренировка с определением уровня подготовки
19:00	Совместный приветственный ужин
21:00	Отдых
День 2	
7:30	Утренняя пробежка
9:00	Завтрак
10:30	Лекция «Об упражнениях, особенностях их выполнения и влиянии на организм»
14:00	Обед
16:00	Функциональная тренировка
19:00	Ужин
20:30	Стретчинг
21:30	Отдых
День 3	
7:30	Утренняя зарядка
9:00	Завтрак
10:30	Лекция «Подсчет калорий, составление рациона»
12:00	Трекинг по окрестностям
14:00	Обед
16:00	Круговая силовая тренировка
19:00	Ужин
20:30	Стретчинг
21:30	Отдых
День 4	
7:30	Утренняя пробежка
9:00	Завтрак
10:30	Подъём на вершину Каменный столб
14:00	Обед
16:00	Функциональная тренировка
19:00	Ужин
20:30	Стретчинг
21:30	Отдых
День 5	
7:30	Утренняя пробежка
9:00	Завтрак
10:30	Поездка на море
14:00	Обед
16:00	Отдых
19:00	Ужин
20:30	Игровая площадка (волейбол, баскетбол, теннис или бадминтон)
21:30	Отдых
День 6	
7:30	Утренняя пробежка
9:00	Завтрак
10:30	Лекция «Психология фитнеса и диет»
11:30	Функциональная тренировка
14:00	Обед

Продолжение таблицы 8

День 6	
15:00	Обзорная экскурсия по г. Сочи
19:00	Ужин
20:30	Стретчинг
21:30	Отдых
День 7	
7:30	Утренняя пробежка
9:00	Завтрак
10:30	Игровая площадка (волейбол, баскетбол, теннис или бадминтон)
14:00	Обед
16:00	Круговая силовая тренировка
19:00	Ужин
20:30	Прогулка по окрестностям
21:30	Отдых
День 8	
7:30	Утренняя пробежка
9:00	Завтрак
10:30	Экскурсия «Красная Поляна»
14:00	Обед
16:00	Функциональная тренировка
19:00	Ужин
20:30	Стретчинг
21:30	Отдых
День 9	
7:30	Утренняя пробежка
9:00	Завтрак
10:30	Лекция «Фундамент силовых упражнений»
12:00	Трекинг по окрестностям
14:00	Обед
16:00	Круговая силовая тренировка
19:00	Ужин
20:30	Стретчинг
21:30	Отдых
День 10 (свободный день)	
9:00	Завтрак
10:30	Поездка на море
14:00	Обед
19:00	Ужин
День 11	
7:30	Утренняя пробежка
9:00	Завтрак
12:00	Трекинг по окрестностям
14:00	Обед
16:00	Функциональная тренировка
19:00	Ужин
20:30	Стретчинг
21:30	Отдых

Продолжение таблицы 8

День 12	
7:30	Утренняя пробежка
9:00	Завтрак
10:30	Прохождению веревочных маршрутов в высокогорном Йети парке
14:00	Обед
16:00	Игровая площадка (волейбол, баскетбол, теннис или бадминтон)
19:00	Ужин
20:30	Прогулка по окрестностям
21:30	Отдых
День 13	
8:00	Зарядка
9:00	Завтрак
11:00	Выезд из отеля

Встреча участников тура будет происходить в аэропорту Адлер. Затем трансфер от аэропорта до отеля осуществляет транспортная компания «АВТО-ЛИГА». Расстояние от аэропорта до Роза Хутор составляет 50 км, время в пути 50 мин. В стоимость трансфера входит: отслеживание рейса, подача авто, ожидание в случае задержки рейса, ожидание на получение багажа, провоз багажа.

Заселяться группа будет в улучшенные двухместные номера с балконом и собственной ванной комнатой. В номере есть все необходимое: телевизор, шкаф, белье, полотенца, стулья, тумбы и сушилка для одежды (рисунок 24). Стоимость такого номера за 1 день, учитывая трехразовое питание, будет составлять 2 645 руб.



Рисунок 24 – Улучшенный двухместный номер

После заселения в номера и обеда группа отправляется на прогулку по территории отеля и окрестностям. Во время прогулки участники фитнес-тура будут не только знакомиться между собой, но и с местами, где будут проходить в дальнейшем их тренировки.

Далее будет организована первая тренировка, в рамках которой будут поставлены цели, сделаны замеры и составлена персональная программа, учитывающая уровень подготовки и возможности участников. По завершению все отправляются в отель на ужин, а после легкий стретчинг и отдых.

Второй день фитнес-тура начинается с пробежки по окрестностям и разминки. После все отправляются на завтрак в отель.

Далее проводится лекция «Об упражнениях, особенностях их выполнения и влиянии на организм». Каждая лекция направлена на базовые знания о фитнесе и питании, чтобы участники, после окончания фитнес-тура, смогли правильно и безопасно подходить к своим тренировкам.

После лекции у участников есть свободное время до обеда. Они могут либо отдохнуть в своем номере, либо прогуляться по окрестностям, а после обеда их ждет первая полноценная функциональная тренировка.

До ужина все успеют отдохнуть и сходить в ванную комнату, а после все отправляются на стретчинг.

Программа каждого дня будет примерно одинаковой, но активности будут меняться. Каждое утро будет начинаться с пробежки и завтрака, далее будет либо лекция, либо экскурсия, либо трекинг по окрестностям. После обеда будут проходить различные тренировки, а после ужина все будут растягиваться и отдыхать.

Место проведения тренировок будет зависеть от погодных условий. Предполагается, что все тренировки будут проводиться на специализированных площадках со специальным покрытием, где есть не только спортивные снаряды и тренажеры, но и свободная площадь, чтобы заниматься с группой

на спортивных ковриках. Если погода не будет позволять заниматься на свежем воздухе, то тренировка пройдет в спорт зале «Роза Фитнес» за отдельную плату – 500 руб. за одного человека в день. А вечерний стретчинг будет проходить на Rosa Beach (рисунок 25).



Рисунок 25 – Rosa Beach.

Каждый пятый день фитнес-тура будет свободным. После утренней пробежки и завтрака все отправляются на море. Так как это свободный день, то участники тура могут оставаться весь день на море или гулять по городу. А по желанию они смогут вернуться на бесплатном трансфере в отель. За 13 дней фитнес тура будет три экскурсии, а также поход в веревочный парк.

Первой экскурсией будет подъем на вершину «Каменный Столб». Вершина Каменный столб самая доступная гора в окрестностях Красной поляны. С вершины открывается круговая панорама на горы Западного Кавказа, а если не будет дымки, то можно увидеть Черное море, уходящее ввысь на горизонте. Маршрут начинается от смотровой площадки Роза Пик, к этой точке группу доставит канатная дорога (необходимо купить прогулочный билет «Путь к

вершинам»). От станции канатки до вершины ведет тропа (по факту – грунтовая дорога), размеченная указателями (рисунок 26).

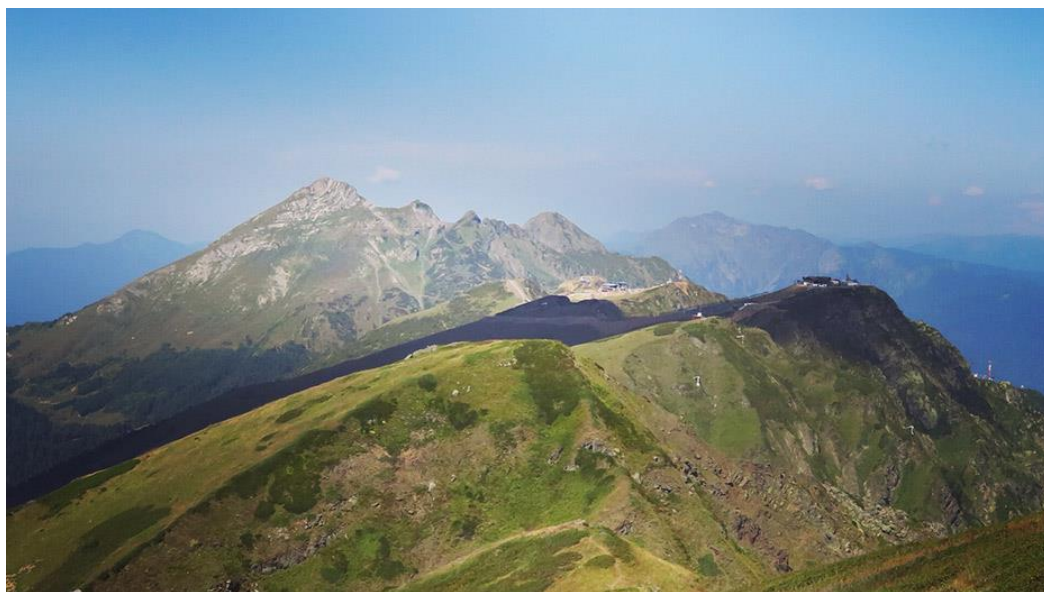


Рисунок 26 – Вершина «Каменный Столб»

Пешеходная обзорная экскурсия по г. Сочи будет следующей. Знакомство с городом начнется с главной прогулочной ул. Навагинская и пальмовой аллеи. Группа зайдет в арт-галерею, расположенную на месте основания Сочи, увидит главный храм города, пройдет по приморскому парку к Зимнему театру, где пешеходная обзорная по Сочи завершится. Желающие смогут продолжить прогулку и посетить парк «Дендрарий» или спуститься к морю.

Последней экскурсией будет по Красной Поляне. Все олимпийские объекты расположены в 2-х кластерах: прибрежном (Олимпийский парк) и горном (Красная Поляна).

Сама экскурсия начинается в Олимпийском парке, где группа увидит: Большую ледовую арену, стадион «Фишт», Олимпийский факел, цветомузыкальный фонтан, трассу «Формулы-1», арену для керлинга. Особая достопримечательность Олимпийского парка – его набережная длиной 6,5 км.

Далее группа отправится на Красная Поляна. По дороге будет возможность посетить пасеку «Два медведя». Затем в Красной Поляне они увидят гор-

нолыжные курорты: «Горки Город», «Лаура», «Газпром», «Роза Хутор», смогут пообедать в кафе, а также подняться по канатной дороге в горы на высоту 2 250 м над уровнем моря, откуда открывается вид на Кавказские горы.

Парк приключений – это веревочный парк с обзорными платформами, закрепленными на столбах деревьев на высоте от 5 до 15 м, расположенный на территории двух живописных площадок – северной (с маршрутами для всей семьи) и южной (с более сложными вариантами маршрутов). Большинство маршрутов можно пройти без специальной подготовки.

Опытные инструкторы научат использовать специальное снаряжение, обеспечивающее непрерывную страховку на время прохождения всех участков маршрута.

Таким образом, в соответствии с целью дипломного проекта был разработан фитнес-тур в г. Сочи. Насыщенная программа тура включает в себя не только разнообразные тренировки, но и развлекательную часть. Фитнес-тур является новым видом спортивно-оздоровительного туризма. Сочетает в себе его основные принципы активного проведения свободного времени и новые методы организации физических упражнений.

2.2 Внедрение фитнес-тура на пензенский рынок

По мнению экспертов, одного канала коммуникаций на сегодняшний день недостаточно для ведения успешного бизнеса, и игроки рынка, которые хотят оставаться конкурентоспособными, должны использовать комбинацию различных каналов коммуникаций (обычно четыре или шесть каналов). Это во многом обусловлено тем, что каждый канал обладает не только своими специфическими достоинствами, но и недостатками, которые как раз и возможно минимизировать, используя комбинированный метод, позволяющий повысить эффективность проведения рекламной кампании.

Существуют два варианта продвижения фитнес-тура: через турагентство или фитнес-тренера. Так как турагентство не специализируется на фитнес-турах, то основное продвижение и привлечение клиентов будет осуществляться через фитнес-тренера, с которым будет прямое сотрудничество.

Сотрудничество с тренерами облегчается тем, что сейчас они работают в фитнес-центрах только на аренде, а основной заработок идет от клиентов. То есть никакой процент фитнес центру платить не нужно. Тренерам тоже будет выгодно это сотрудничество, так как в летнее время сокращается число посетителей фитнес-центров, а значит проводя и продвигая этот фитнес-тур, они не только смогут прорекламировать себя, но и хорошо заработать.

Бронировать билеты и отель стоит за два месяца до начала тура, поэтому начинать набор группы нужно за три месяца. Эффективнее продвигать фитнес-тур через социальные сети, а именно Instagram.

Instagram на сегодняшний день очень популярен. Развивается эта социальная сеть мощными темпами и продвигает абсолютно разные товары и услуги. Основное преимущество Instagram – это красивые фото, которые вызывают у людей эмоции и интерес, и тем самым, люди начинают покупать товары или услуги.

Instagram одна из самых перспективных платформ для продвижения услуг и ведения бизнеса. Его аудитория намного активнее, чем у других социальных сетей.

Аудитория этой социальной сети в России выросла на 9,7 % по сравнению с 2018 г. Активнее всего число пользователей растет в Москве (плюс 22 %), в Санкт-Петербурге выросло на 17 %. Источником роста остаются города-миллионники.

За год доля подростков в Instagram снизилась на 3,7 %, доля группы 25-34 лет увеличилась почти в два раза, до 41,4 % пользователей, а доля аудитории старше 55 лет упала на 1,4 %. Женская аудитория растет быстрее мужской (разница в росте плюс 2 млн пользователей). Соотношение по полу почти не изменилось (43 % мужчин и 57 % женщин) [23].

Эти показатели дают понять, что активность пользователей в данной социальной сети увеличивается и растет. Поэтому реклама товаров и услуг будет эффективнее.

Рассмотрим и проанализируем страничку тренера Юлии Брусниковой (Рисунок 27). Юлия – тренер Alex Fitness Пенза Онежский, она имеет опыт личных тренировок 14 лет, а опыт тренером четыре года. Она училась на специалиста фармацевтического производства ПГТУ, проходила курс «Нутрициология и нутригенетика» и имеет сертификат персонального тренера по бодибилдингу и фитнесу. Юлия проводит тренировки разной направленности:

- для начинающих;
- подготовка к соревнованиям;
- реабилитационные и восстановительные программы.

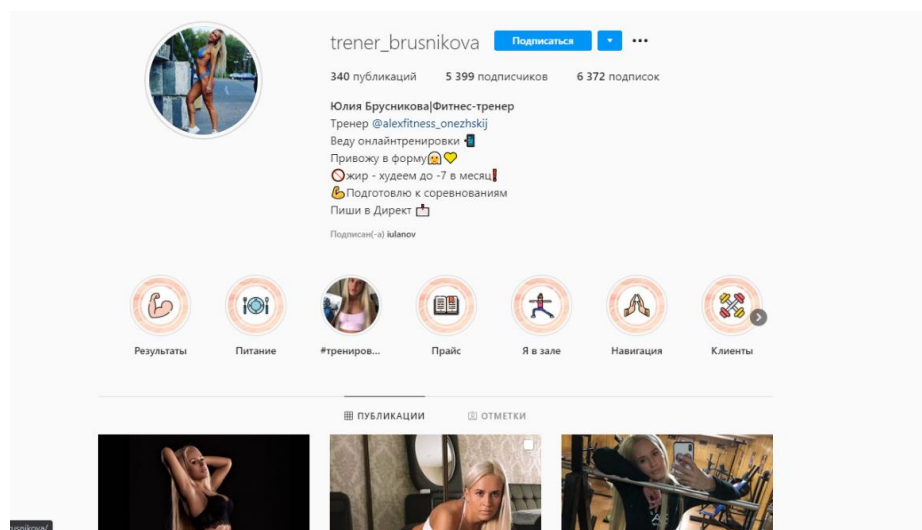


Рисунок 27 – Страничка тренера Юлии Брусниковой

Эта страничка достаточно грамотно оформлена. В шапке профиля написана только основная информация: кто она такая и какие услуги предоставляет. Она имеет 5 399 подписчиков. Аудитория на страничке активная, так как каждая публикация набирает в среднем от 300 до 500 лайков и до 10 комментариев.

Страничка привлекательно не только фотографиями, но и информативными постами на тему фитнеса (рисунок 28). Аудитория на этой страничке

заинтересована занятиями спортом, а также доверяет тренеру, поэтому продвижение тура должно быть эффективным.

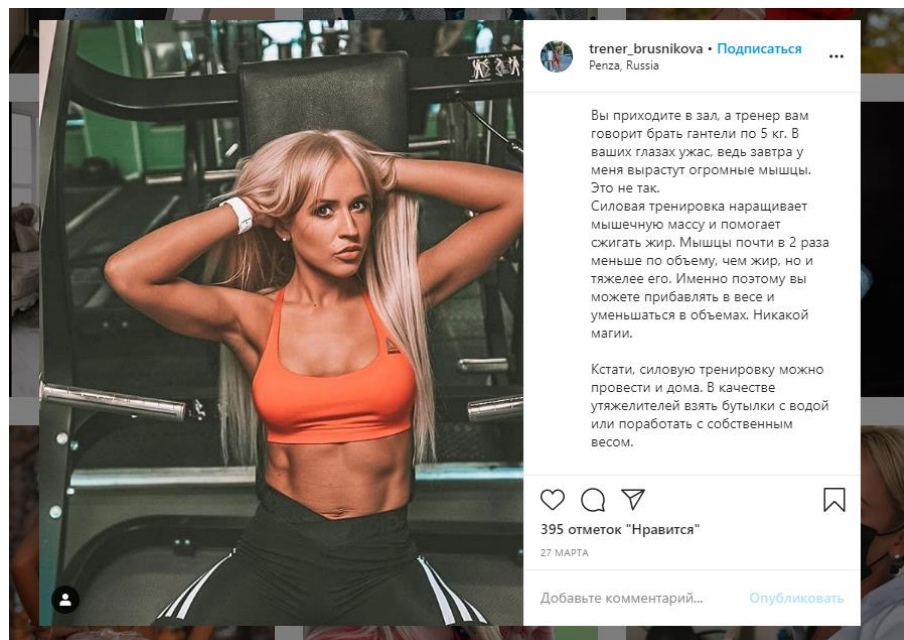


Рисунок 28 – Пост на страничке в Instagram

Перед анонсом фитнес-тура рекомендуется заинтересовать аудиторию. Сначала выкладывается серия из «Историй» с опросом – «Будет ли интересен кому-то фитнес-тур в г. Сочи?». Подписчикам станет интересно, и они будут следить за следующими действиями.

Далее будут выкладываться посты, которые будут сопровождаться соответствующими фотографиями, чтобы продвигать фитнес-тур и привлекать клиентов. Рекомендуется выкладывать поочередно следующие посты на темы:

- анонс фитнес-тура и его описание;
- цена и ее обоснование;
- состав стоимости фитнес-тура;
- описание места проживания;
- знакомство с тренером-сопровождающим;
- программа фитнес-тура;
- вопрос-ответ.

Такие же посты будут и на страничках турагентства. А чтобы привлечь еще больше людей, нужно запустить таргетированную рекламу.

В Instagram таргетированную рекламу пользователь увидит в «Истории» и в ленте новостей. Настройка происходит через рекламный кабинет Facebook. Перед запуском рекламы предлагается выбрать одну из трех целей: узнаваемость, лиды и конверсия. Здесь нельзя настраивать трафик на подписчиков определенных страниц, однако присутствует довольно широкий список настроек.

Трафик будет настраиваться по следующим параметрам:

- по возрасту – от 18 до 50 лет;
- по географии – жители г. Пензы и Пензенской области;
- по интересам – спорт и занятия на свежем воздухе;
- по поведению – здоровый образ жизни, частые путешествия.

Особенности и преимущества таргетированной рекламы:

- Охват нужной целевой аудитории. Реклама будет показываться только тем людям, которые могут быть заинтересованы в ней.

- Возможность персонализации. Показ рекламы настраивается на людей с определёнными параметрами.

- Если показывать одно и то же рекламное объявление одной аудитории, то на рекламу перестанут реагировать. Поэтому нужно постоянно придумывать что-то новое.

Основными преимуществами рекламы в социальных сетях являются:

- возможность начать рекламировать с небольшими затратами;
- возможность самостоятельно освоить инструменты рекламы в социальных сетях, чтобы не нанимать специалиста;
- возможность отслеживать ход рекламной кампании в режиме реального времени;
- возможность вносить изменения в рекламную кампанию в режиме реального времени;
- быстрота настройки;

– возможность подключения дополнительных внешних инструментов.

Помимо рекламы в интернете, будет использоваться печатный буклет. По сравнению с другими средствами рекламной деятельности печатная реклама имеет исключительное преимущество. Она способна донести до читателя достаточно большой объем информации. У читателя есть возможность вдуматься в текст рекламы, проанализировать, прочитать еще раз, если требуется.

Печатная реклама – одно из важнейших средств распространения рекламной информации о турпродукте. В отличие от рекламы в прессе размещение соответствующих материалов в подобных изданиях не налагает таких ограничений с точки зрения места. Это позволяет давать подробные разъяснения и исчерпывающие описания.

В печатной рекламе изобразительным и текстовым способом представляется информация о фитнес-туре. Для повышения привлекательности печатной продукции будут использоваться красочные высококачественные фотографии и привлекающий внимание текст (Рисунок 29). Распространяться печатная продукция будет в основном через фитнес центры и различные фитнес студии, а также через турагентство.

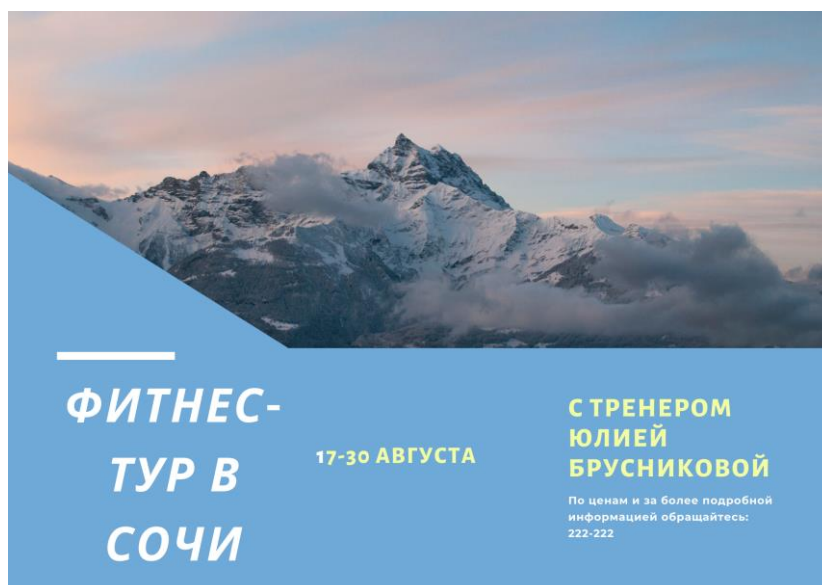


Рисунок 29 – Пример рекламного буклета

Для производителей услуг имеет место коммерческий интерес: как продать больше и с наименьшими затратами на сбыт, учитывая запросы потребителей. Если использовать все вышеперечисленные каналы и способы продвижения, то при реализации фитнес-тура существенно сократятся различные издержки, и именно этот подход будет гарантией финансовой стабильности в будущем.

2.3 Расчет стоимости фитнес-тура

Для расчета экономической эффективности предложенного проекта необходимо произвести калькуляцию тура, основываясь на предложениях поставщиков туристских услуг. Стоимость данного тура складывается из затрат на размещение, трансфер, услуги сопровождающего тренера и экскурсионные услуги.

Программа фитнес-тура в г. Сочи рассчитывается на группу из 10 и 15 человек. Предполагается постоянное сопровождение группы одним сопровождающим – фитнес-тренером, затраты на питание и проживание которого будут включены в расчет стоимости.

Рассмотрим статьи затрат, включенные в стоимость тура, подробнее.

В ходе программы фитнес-тура планируется размещение в отеле «Приют Панды». Программой предусмотрена 13 ночей, группа размещается в улучшенных двухместных номерах и трехразовое питание. Стоимость данного номера составляет 2 645 руб. на человека за одну ночь.

В калькуляцию тура включен трансфер от аэропорта до отеля, рассчитанного максимально на 20 человек. Стоимость аренды микроавтобуса вместе с услугами водителя составит 4 500 руб.

В стоимость тура включены:

- подъём на вершину Каменный столб (стоимость 1 590 руб. на одного человека);
- обзорная экскурсия по г. Сочи (стоимость 600 руб. на одного человека);
- экскурсия «Красная Поляна» (стоимость 600 руб. на одного человека);
- прохождение веревочных маршрутов в высокогорном Йети парке (стоимость 1 250 руб. на одного человека).

В стоимость тура закладываются услуги тренера сопровождающего, который будет проводить все тренировки и лекции, а также сопровождать группу. Стоимость услуг тренера составит 25 000 руб. на группу.

Прочие расходы включают в себя рекламу, разработку и печать информационных буклетов и программы тура. Таргетированная реклама будет запускаться два раза по семь дней с приблизительным охватом 400-900 пользователей. Стоимость такой услуги составит 1 400 руб. Стоимость дизайн и печать буклетов составит 1 400 руб., а печать программы тура – 200 руб.

В калькуляцию будут включены затраты на непредвиденные расходы – 5 000 руб. (на 10 человек) и 7 500 руб. (на 15 человек).

При расчете стоимости тура будет заложена прибыль турагентства, которая составит 6 %.

Все дополнительные расходы туристы оплачивают дополнительно.

В таблице 9 представлена информация по расчету стоимости тура.

Таблица 9 – Калькуляция тура

Категория затрат	Направление затрат	Стоимость на 1 чел, руб	Стоимость на группу 10 чел, руб	Стоимость на группу 15 чел, руб
Организация размещения	Отель «Приют Панды», улучшенный двухместный номер, пансион	1) 343 850 / 10 = = 34 385 2) 550 160 / 15 = = 36 677	343 850	550 160

Продолжение таблицы 9

Услуги сопровождающего тренера	Услуги сопровождающего тренера	1) 25 000/10 = 2 500 2) 25 000/15 = 1 667	25 000	25 000
Организация трансфера	Аренда мерседеса от аэропорта до Роза Хутор (20 мест)	1) 4 500/10 = 450 2) 4 500/15 = 300	4 500	4 500
Организация экскурсионного обслуживания	Подъем на вершину Каменный столб	1) 17 490/10 = 1 749 2) 25 440/15 = 1 696	1 590 × 11 = = 17 490	1 590 × 16 = = 25 440
	Обзорная экскурсия по г. Сочи.	1) 6 600/10 = 660 2) 9 600/15 = 640	600 × 11 = = 6 600	600 × 16 = = 9 600
	Экскурсия «Красная Поляна»	1) 6 600/10 = 660 2) 9 600/15 = 640	600 × 11 = = 6 600	600 × 16 = = 9 600
	Прохождению веревочных маршрутов в высокогорном Йети парке.	1) 13 750/10 = 1 375 2) 20 000/15 = 1 333	1 250 × 11 = = 13 750	1 250 × 16 = = 20 000
Прочие расходы	Реклама, печать листовок и программы тура	1) 300 2) 200	3 000	3 000
Непредвиденные расходы		500	500 × 10 = = 5 000	500 × 15 = = 7 500
Аренда оборудования		500	500 × 10 = = 5 000	500 × 15 = = 7 500
Комиссия турагентства	6%	1) 2 585 2) 2 649	25 850	39 735
Итого:		1) 45 664 2) 46 802	456 640	702 030

Таким образом, стоимость фитнес-тура в г. Сочи с учетом прибыли турагентства составит 45 664 руб. на человека при условии набора группы 10 человек и 46 802 руб. – группа 15 человек. В стоимость тура включены следующие услуги: организация размещения, организация трансфера, услуги тренера сопровождающего, организация экскурсионного обслуживания.

Комиссия турагентства составит 25 850 руб. с группы из 10 человек и 39 735 руб. с группы из 15 человек. Зарплата сопровождающего фитнес-тренера – 25 000 руб.

Дополнительно оплачивается: авиа или ж/д билеты до г. Сочи, одноместное проживание в отеле, дополнительные экскурсии по выбору туристов. Авиаперелет с Москвы до Сочи будет стоить туристу 5 500 руб., а поезд с Пензы до Сочи – от 3 800 руб.

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 туризма. Сущность фитнес-тура в том, что он состоит из двух типов услуг: фитнес-услуг и туристических услуг. Организацией и проведением фитнес-тура, как правило, занимаются: фитнес-клубы, фитнес-тренеры, специализированные организации и турагентства. Чёткой географии у фитнес-туров нет. Есть азиатские направления, европейские, российские. 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) На основе анализа результатов опроса, мы получили следующие выводы: программа фитнес-тура должна включать тренировки, как основу его проведения, а также образовательную и развлекательно-познавательную часть. Все это позволит сделать будущий тур максимально привлекательным для его потенциальных участников. При этом, при составлении его программы необходимо обратить особое внимание на возраст потенциальных участников. Большая часть участников исследования (50 %) это люди в возрасте от 18 до 25 лет. Среди желающих поехать в фитнес-тур также есть достаточное количество респондентов в возрасте от 25 до 40 лет (26 %). Оставшиеся 24 % это

представитель всех остальных возрастов. На основании этих данных рекомендуется составлять программу тура с учетом физиологических и психологических особенностей всех возрастов.

3) Город Сочи, а именно Красная Поляна, представляет собой одну из самых значимых и перспективных регионов России, поскольку она фактически обладает, как климатическим, так и культурными условиями, для осуществления практически всех видов туристической деятельности. Ввиду того, что фитнес туризм слабо развит в Российской Федерации, мы выбрали именно российский 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.

Таким образом, задачи исследования решены, цель выпускной квалификационной работы достигнута – фитнес-тур для жителей г. Пенза спроектирован и рассчитан.

Глоссарий

Туризм – временные выезды (путешествия) людей в другую страну или местность, отличную от места постоянного жительства, на срок от 24 часов до 6 месяцев в течение одного календарного года или с совершением не менее одной ночевки в развлекательных, оздоровительных, спортивных, гостевых, познавательных, религиозных и иных целях без занятия деятельностью, оплачиваемой из местного источника.

Фитнес-тур – новый вид отдыха, совмещающий пляж, экскурсии по необычным и интересным местам, интенсивные тренировки и тематические занятия. В отличие от обычных туристических поездок, фитнес-тур ориентирован на развитие физических и духовных качеств, а не на осмотр достопримечательностей.

Фитнес – вид физической активности, который направлен на поддержание общей физической формы, достигаемой за счёт правильного питания, отдыха и умеренных физических нагрузок. В более широком смысле - общая физическая подготовленность организма человека.

Пляжный туризм – это групповые или индивидуальные поездки без активного передвижения по маршруту с пребыванием в одном или двух местах назначения обычно с оздоровительными целями и целью отдыха.

Фитнес-клуб – это сооружения, которые имеют площади для проведения оздоровительных и фитнес-тренировок при помощи силовых упражнений и оборудования для кардио-тренировок и которые открыты для свободного посещения за плату на основе платежей за разовое посещение или по членской системе.

Фитнес-тренер – это профессионал в области фитнеса и физических упражнений.

Трекинг – пешеходный туризм, путешествие пешком.

Пакетный тур с фитнес-сопровождением – целью данного тура является активное похудение. В таком туре подбирается отель, подходящий для

фитнес-программы (отель, который сможет организовать специальное питание для участников, наличие тренажерного зала, бассейна, площадки для занятий под открытым небом и т.д.). Такие туры являются самыми распространенными в настоящее время, т.к. не требуют специальной физической подготовки для участия.

Йога-туры – основной целью таких туров является занятия йогой для похудения и осознанности. Такие туры обычно организуются при школах йоги или же собирают тренеры по йоге. В таких турах участники занимаются медитацией, участвуют в групповых занятиях с тренером.

Велосипедные туры – целью таких туров является знакомство со страной, похудение и катание на велосипеде. Команды для таких туров собираются при велошколах, из единомышленников в социальных сетях. Для таких поездок необходима только виза и спортивная одежда. Вопросы с проживанием и арендой велосипедов решаются на месте.

Дайвинг-туры – такие туры организуются при школах дайвинга. У участников обязательно должен быть сертификат первого уровня. Целью таких туров является только погружения. Оборудование для погружений обычно берут свое.

Серфинг-туры – такие туры могут организовываться при школах серфинга, также команды могут собирать индивидуальные тренеры и единомышленники. В таких турах можно заниматься с тренером, а также тренироваться самостоятельно.

Маркетинговое исследование – это форма исследования, направленная на определение тенденций рынка, понимание желаний и поведения покупателей и конкурентов.

Исследование рынка – определение его размера и дифференциации по полу, возрасту, среднему доходу, социальному происхождению, профессии и других факторов.

Ошибка выборки – отклонение средних характеристик выборочной совокупности от средних характеристик генеральной совокупности.

Список использованных источников

- 1 ГОСТ Р 50681-2010 Туристские услуги. Проектирование туристских услуг. – М. : Москва Стандартинформ, 2011.
- 2 Бабкин А. В. Специальные виды туризма: учеб. пособие – Ростов н/Д.: Советский спорт, 2011. – 208 с.
- 3 Новиков В. С. Организация туристской деятельности: учебник для студ. учреждений высш. проф. Образования. – М. : Издательский центр «Академия», 2013. – 336 с.
- 4 Архипова С. А. Выявление и анализ факторов внешней среды, влияющих на развитие физической культуры и спорта // Известия Тульского государственного университета. Физическая культура. – 2013. – № 2. – С. 3.
- 5 Бабичева Э. И. География фитнес-туризма// Современные тенденции развития науки и технологий. – 2015. - № 1 (6). – С. 120-121.
- 6 Борилкевич В. Е. Фитнес как социокультурное понятие // Материалы науч.-практ. конф. Академии физ. культуры, посвященной 300-летию Санкт-Петербурга/ СПбГАФК им. П.Ф. Лесгафта. Часть 2. – 2003. – С. 8 - 9.
- 7 Бритвина В. В. Спортивно-оздоровительный туризм и методика проведения занятий в фитнес-туре // Международный туризм и спорт: материалы I Всероссийской науч.-практ. конф. С международным участием. – М.: ФГБОУ ВПО «РГУФКСМиТ». – 2013. – С. 37-39.
- 8 Бритвина В. В., Седенков С. Е. Фитнес-туры как разновидность спортивно-оздоровительного туризма // Теория и практика физической культуры. – 2012. – № 9. – С. 9.
- 9 Бритвина В. В. Специфика организации фитнес-туров // материалы Всерос. науч.-практич. интернет-конф. «Фитнес-аэробика-2015 / под ред. М.Ю. Ростовцевой. – М. : РГУФКСМиТ. – 2015. – С. 30-34.
- 10 Жекамухова М. А., Бесланеев А. Р. Перспективное направление туризма - фитнес-туризм // Кабардино-Балкарский государственный университет им. Х. М. Бербекова. – 2016.

11 Седенков С. Е. Основные понятия и особенности фитнес-туров // материалы Всерос. науч.-практич. интернет-конф. «Фитнес-аэробика-2015» / под ред. М. Ю. Ростовцевой. – М. : РГУФКСМиТ. – 2015. – С. 50-54

12 Сомкин, А. А. Фитнес-туризм, как актуальный вид туристского сервиса // Мир человека, 2009. – № 1. – С. 104-109.

13 Токарь А. С. фитнес-туризм как повышение эффективности фитнес-услуг – Б. : Благовещ. гос. пед. ун-т, 2015. – С. 55-59.

14 Токарь А. С. Спортивно-оздоровительный сервис как составная часть современного туризма: [на примере фитнес-туров] // Инновационные технологии в сервисе: сб. материалов IV Межд. науч.-практич. конф. 18-19 декабря 2014 г. / под ред. проректора по науч. работе д-ра экон. наук, проф. А. Е. Карлика. – СПб. : Изд-во СПбГЭУ. – 2015. – С. 434

15 Абелян Р. В. Оценка туристического потенциала Краснодарского края [Электронный ресурс] // Научный журнал «Молодой Ученый». – URL: <https://moluch.ru/archive/236/54892/> (дата обращения: 05.12.2019).

16 Бизнес-идея: организация фитнес-туров [Электронный ресурс] // Запусти свой бизнес. – URL: <https://zapusti.biz/biznes-idei/organizatsiya-fitness-turov> (дата обращения: 05.01.2020).

17 Виды рекламы в социальных сетях [Электронный ресурс] // Самоучитель по продвижению. Spark.ru. – URL: <https://spark.ru/startup/flexbe/blog/33210/vidi-reklami-v-sotsialnih-setyah-kakoj-variant-podojdet-dlya-vashego-biznesa> (дата обращения: 16.05.2020).

18 Виды фитнес программ [Электронный ресурс] // Клуб фитнес путешествий. – URL: <http://www.fitness-tour.ru/Default.aspx?tabid=231> (дата обращения: 16.05.2020).

19 География Красной Поляны [Электронный ресурс] // Походы Сочи и Красная Поляна. Sochi-Mountain.ru. – URL: <http://sochi-mountain.ru/statyi/geografiya-krasnoy-polyany> (дата обращения: 05.12.2019).

20 Маркетинговые исследования в туризме. Суть маркетинговых исследований и этапы их проведения [Электронный ресурс] // Маркетинговые исследования. – URL:

https://vuzlit.ru/231351/marketingovye_issledovaniya_turizme (дата обращения: 05.01.2020).

21 Маркетинговое исследование в туризме: цели, задачи, методы [Электронный ресурс] // Студопедия. – URL:

https://studopedia.ru/6_101481_marketingovoe-issledovanie-v-turizme-tseli-zadachi-metodi.html (дата обращения: 05.01.2020).

22 Отдых в Красной Поляне: преимущества, недостатки, особенности [Электронный ресурс] // Отдых в России на Черном море. – URL: <http://www.vse-vklucheno.com/articles/otdih-v-krasnoy-polyane-preimushestva-nedostatki-osobennosti/> (дата обращения: 05.12.2019).

23 Описание курорта Красная Поляна [Электронный ресурс] // Туроператор Viking. – URL: <https://viking-travel.ru/ru/strany/rossiya-belarus/oteli/rozhutor/opisanie-kurorta-krasnaya-polyana.html> (дата обращения: 05.12.2019).

24 Перспективные виды туризма в городе Сочи [Электронный ресурс] // Студенческая библиотека онлайн. – URL: https://studbooks.net/715298/turizm/perspektivnye_vidy_turizma_gorode_sochi (дата обращения: 05.12.2019).

25 Рекреационный потенциал Красной Поляны [Электронный ресурс] // Учебные материалы онлайн. – URL: https://studwood.ru/1103494/turizm/rekreatsionnyy_potentsial_krasnoy_polyanu (дата обращения: 05.12.2019).

26 Средства распространения рекламной информации в туризме [Электронный ресурс] // Студенческие материалы и статьи. – URL: https://studref.com/400085/turizm/sredstva_rasprostraneniya_reklamnoy_informatsii_turizme (дата обращения: 16.05.2020).

27 Статистика Инстаграм на 2020 год [Электронный ресурс] // Статьи для профессионалов в маркетинге. – URL: <https://rusability.ru/internet->

marketing/statistika-instagram-na-2020-god-govoryashhie-tsifry-infografika/ (дата обращения: 16.05.2020).

28 Таргетированная реклама в социальных сетях [Электронный ресурс] // Онлайн университет востребованных профессий. – URL: https://skillbox.ru/media/marketing/targetirovannaya_reklama_v_sotsialnykh_setyakh/ (дата обращения: 16.05.2020).

29 Что такое фитнес-тур? [Электронный ресурс] // Туристическое агентство ДАН. – URL: <https://dantk.ru/spravochnikturista/что-такое-фитнес-тур> (дата обращения: 05.01.2020).