

План роста выручки ✱ для DARKFIT

Ваш рынок, конкуренты и точки роста — на реальных данных. Куда идёт фитнес-рынок РФ, как растут DDX и Planet Fitness, что ваша сеть теряет онлайн и **10 конкретных шагов** к росту выручки.

Подготовлено для Сеть фитнес-клубов DARKFIT GYM | darkfit.ru

Внутри плейбука

01	Ваш рынок в цифрах	3
02	Ваши конкуренты — разбор	7
03	Карта позиционирования — где вы	9
04	Лучшие практики: РФ / США / Европа	10
05	Стратегия по каналам	11
06	Диагностика darkfit.ru	12
07	10 идей роста конкретно под вас	13
08	Ваш персональный план роста	15
09	Внедрение: отдел роста на подписке	16
10	Следующий шаг	17

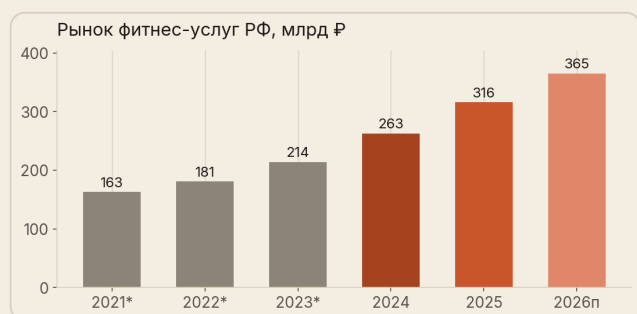
Фитнес-рынок России растёт на 20% в год. А самая быстрорастущая сеть страны уже открылась через дорогу от вашего клуба.

Рынок пробил 316 млрд ₽, и подписочная модель — ваша модель — победила: на неё переходят два из трёх новых клубов. Одновременно DDX Fitness (151 клуб, №1 по выручке в стране) уже стоит в ваших городах и открывает новые точки. У DARKFIT есть то, чего нет у федералов: клубы у дома, честные цены, онлайн-покупка за две минуты. Но поиск и AI-ассистенты этого не видят — сайты клубов не размечены под них, и клиент, который ищет «тренажёрный зал рядом», находит конкурентов. Этот плейбук показывает на реальных данных: где рынок, что делают лидеры, что теряет **darkfit.ru** — и 10 шагов, чтобы расти быстрее, чем федералы открывают клубы.

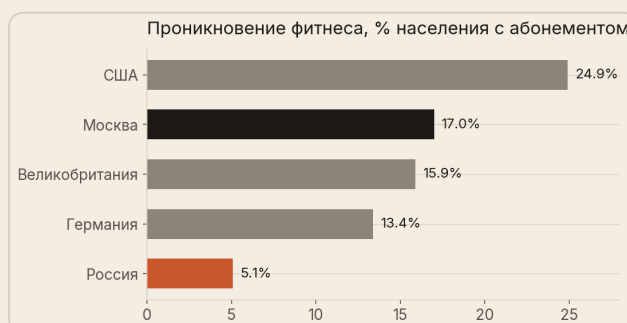
ARTGK · ПЛАН РОСТА ВЫРУЧКИ ДЛЯ DARKFIT

Ваш рынок в цифрах: фитнес-бум продолжается.

Рынок фитнес-услуг РФ в 2025 году — **316,5 млрд ₽ (+20% г/г)**, четвёртый год двузначного роста подряд, прогноз на 2026 — 365 млрд ₽. При этом абонемент есть лишь у **5,1% россиян** против 24,9% в США — потолок роста далеко.



Источник: FitnessData (Коммерсантъ, in_Sport365), 2024–2026. * 2021–2023 — ⚠️ расчёт по опубликованным темпам роста; 2026п — прогноз.



Источники: FitnessData 2025 (РФ, Москва); HFA Global Report 2023 (Германия, Великобритания); HFA 2024 (США).

Что это значит. Спрос догоняет развитые рынки с 3–5-кратным отставанием — в России на один клуб приходится 18 384 человека против 7 970 в США. Рынок ещё долго будет расти сам; вопрос лишь в том, кто в вашем районе его соберёт.

Спрос реальный: людей в залах больше, чем до пандемии

Посещения фитнес-клубов достигли **427 млн визитов** — на 22% выше пика 2019 года. Больше половины прироста рынка даёт реальный спрос (посещаемость +14%, покупки +10%), а не только цены. Ваши города — в самой быстрорастущей группе после столиц: миллионники прибавили **+24%** за год.



Источник: Минспорт / Businessstat в обзоре NF Group, апрель 2025.

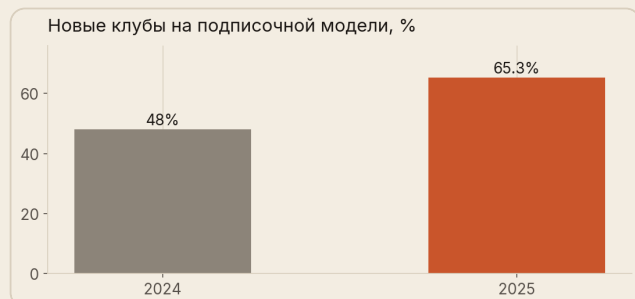


Источник: FPA по данным FitnessData, итоги 2024.

Ваши города. Екатеринбург и Краснодар открыто борются за звание «третьей фитнес-столицы» России (FPA). Уфа и Сочи растут на той же волне. Все четыре города DARKFIT — рынки с двузначным ростом спроса.

Подписка победила — и туда идут все деньги отрасли

Ваша модель подтверждена рынком: **65,3% новых клубов 2025 года** открываются на рекуррентной подписке (год назад — 48%). Но туда же идут и деньги: один только DDX Fitness собрал **53% всех инвестиций отрасли** — 19 млрд ₽ на 87 новых объектов.



Источник: Коммерсантъ по данным FitnessData, июль 2025.

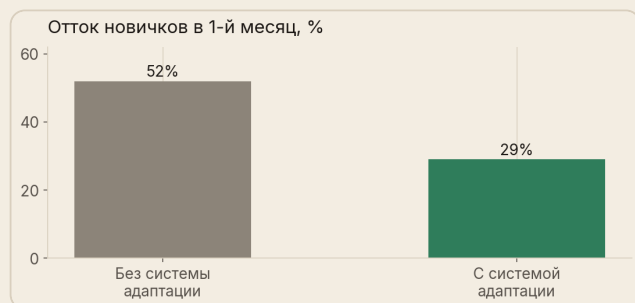


Источник: FitnessData / in_Sport365, итоги 2025.

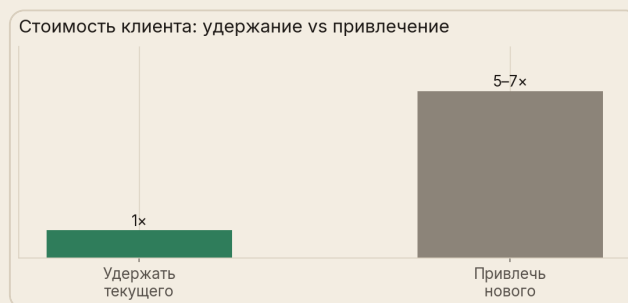
Двойной сигнал. Модель DARKFIT — в яблочко: рынок массово переходит на подписку. Но самые агрессивные деньги заходят ровно в ваш сегмент и ваши города. Окно, пока федералы не заняли ваши районы, — 1–2 года.

Где деньги: удержание дешевле привлечения в 5–7 раз

До **40% купивших абонемент не возвращаются** после первого цикла, а 73% уходят в первые полгода. В подписочной модели каждый удержанный месяц — это выручка без затрат на рекламу: возврат клиента обходится в 5–7 раз дешевле привлечения нового. Кейс сети студий: система адаптации новичка срезала отток первого месяца почти вдвое.



Источник: кейс Д. Пустовалова «Маркетинг фитнес-студии 2026», dipustovalov.ru.



Источники: ImpulseCRM, Fitbase, Resamania — отраслевой консенсус 5–7x.

Что это значит. Средний чек в отрасли растёт (+9%, до 4,1 тыс. ₽), допуслуги растут быстрее карт (+17,4% против +15,9%). Самый дешёвый рост выручки DARKFIT — не новая реклама, а адаптация новичков, возврат «спящих» и апселл внутри уже работающего личного кабинета.

Ваши конкуренты: кто силен и где уязвим.

Федеральные сети уже в ваших городах: DDX стоит в Сочи на Новой Заре — через дорогу от вашего клуба на Донской — и 18.09.2026 открывает второй клуб в Краснодаре. У каждого гиганта есть слабое место, на котором выигрывает локальная сеть.

ИГРОК	МАСШТАБ	ЧЕМ СИЛЁН	СЛАБОЕ МЕСТО — «ЧТО ОТЖАТЬ»
DDX Fitness	151 клуб, 16+ млрд ₽ — №1 в РФ есть в 4 ваших городах	Подписка от 1 900 ₽, приложение, рекуррент	Отмена подписки — только лично на ресепшне, платная заморозка; клубы в ТЦ; не 24/7
Spirit Fitness	41 клуб, 2,3 млрд ₽ Уфа, ЕКБ	Приложение показывает загруженность клуба	Толпа в 17–21, жалобы на невозвраты при расторжении
World Class	88 клубов, 15,5 млрд ₽ все 4 города	Премиум: бассейны, СПА, бренд	Цена в 10–20 раз выше эконома; растёт вдвое медленнее рынка
X-Fit	121 клуб (франшиза) Краснодар ×4, ЕКБ	Полный формат с бассейнами	Непрозрачные цены — «зависят от сезона и спроса»; франшизный разнотой
Metrofitness	~50 клубов ЕКБ, Уфа	Год от 4 999 ₽, 24/7	Минимальный сервис, цифры нет — «голый зал»
Bright Fit	13 клубов только ЕКБ	Крупнейшая локальная сеть ЕКБ	Овербукинг («очереди у каждого тренажёра»), удержания при расторжении, суды с клиентами

Вывод. Федералы берут ценой и приложением, но все сидят в ТЦ, работают до полуночи и превращают отмену подписки в квест. Для клиента, которому нужен зал у дома и честные условия, — это открытая дверь.

Локальные игроки в ваших городах — и их слабости

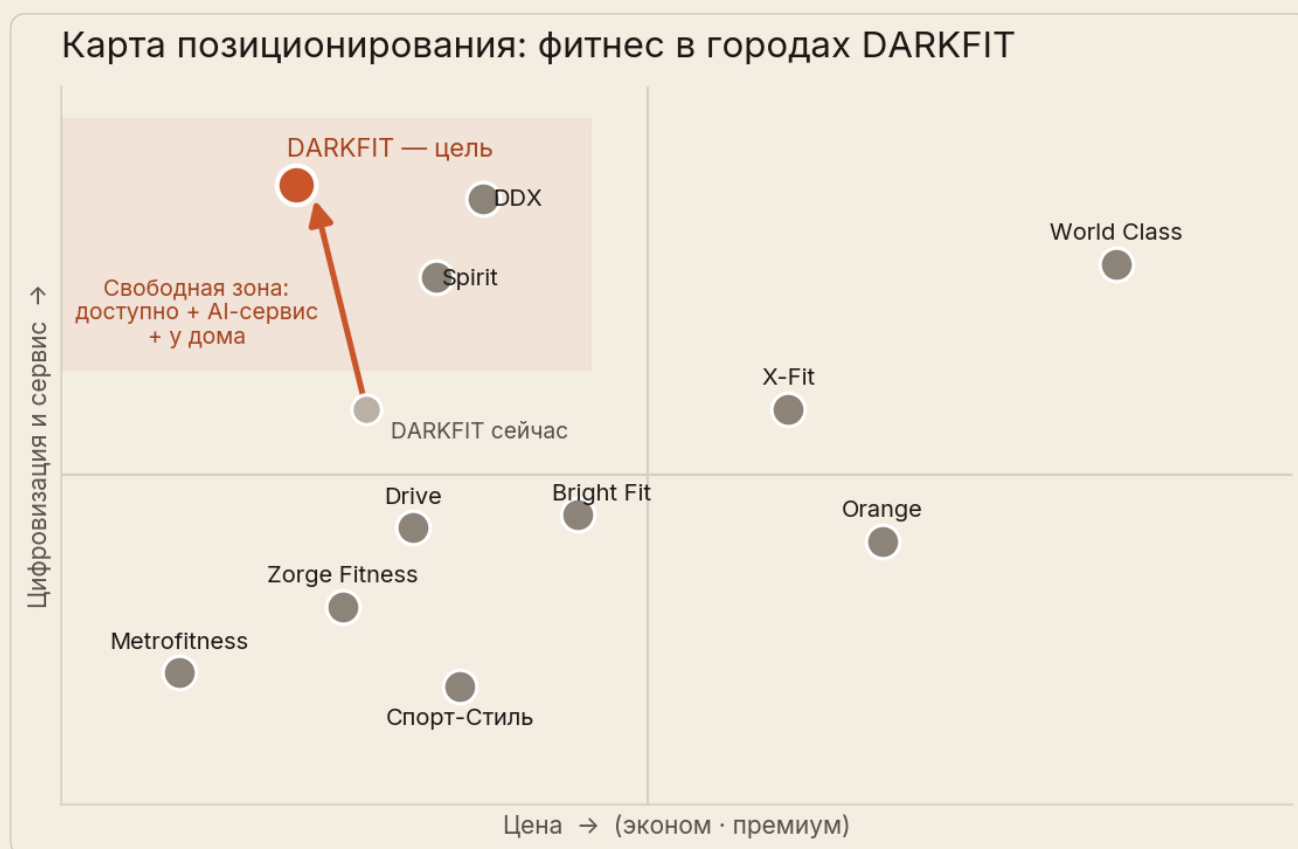
ГОРОД	ГЛАВНЫЕ ЛОКАЛЬНЫЕ ИГРОКИ	ИХ УЯЗВИМОСТЬ
Уфа	Zorge Fitness (сосед клуба Зорге: бассейн, 24/7, от 2 900 ₽/мес, рейтинг 4,3), Mendeleeef, Orange	«Продали много абонементов, а занятий не добавили» — переполненные групповые
Екатеринбург	Bright Fit (13 клубов), Drive Fitness (от 2 500 ₽/мес), Metrofitness	Овербукинг, «постоянно меняющиеся цены», нулевой сервис у дискаунтеров
Краснодар	Orange Fitness (3 клуба, год 27–39 тыс. ₽), King Fit (7 000 м²), 50 Gym, Black Croc	Ставка на офлайн-мегаклубы; подписки и цифрового сервиса нет
Сочи / Адлер	Спорт-Стиль (3 зала), Валентин, Фитнес Среда — всего в Сочи 82 клуба, 47 из них в Адлере	График до 22:30, продажи только через ресепшн, сайты-визитки

Пять дыр, на которых вы выигрываете

- 01 Отмена-квест у федералов: DDX требует личный визит с заявлением, Bright Fit удерживает деньги — **честная подписка «отмена в 2 клика» = ваш оффер.**
- 02 Овербукинг в час пик (Bright Fit, Spirit, Zorge) — **контроль загрузки + её честный показ в кабинете.**
- 03 Непрозрачные цены (X-Fit, Drive) — **ваш прайс уже открыт онлайн, осталось сделать это аргументом.**
- 04 Дискаунтеры без сервиса, премиум в 10–20 раз дороже — **середина «доступно + сервис» свободна.**
- 05 Федералы сидят в ТЦ — **ваши клубы в жилых районах: 80% клиентов зала живут в радиусе 3–5 км.**

Где вы на рынке: карта позиционирования.

Локальные игроки не оцифрованы (внизу), премиум далеко по цене (справа). В квадранте «доступно + цифра» — только DDX и Spirit, оба заперты в ТЦ и оба со скандалами вокруг отмены подписки. Угол **«доступно + AI-сервис + у дома»** — свободен.



Построено ARTGK по данным разбора конкурентов (раздел 02): цены и уровень цифровизации — из открытых источников.

Ваше позиционирование. Не «ещё один дискаунтер», а **фитнес у дома с сервисом федерального уровня**: онлайн-покупка за две минуты, честная подписка без квестов при отмене, AI-консьерж в мессенджерах, клубы в жилых районах. Половина фундамента уже построена — кабинет с оплатой и QR-входом работает.

Лучшие практики: РФ / США / Европа.

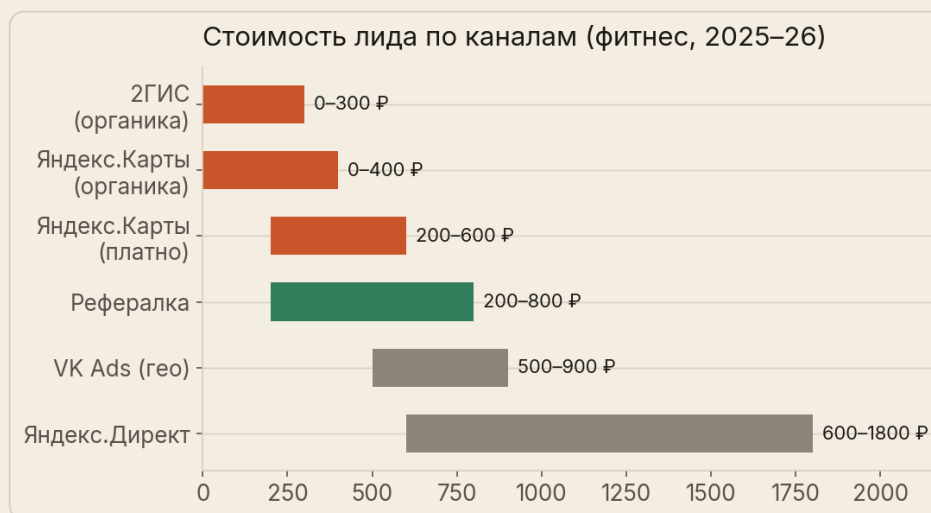
Лидеры доступного фитнеса по всему миру растут одной и той же связкой: рекуррентная подписка + верхний тариф, в который переходит 50–66% клиентов. Вот что переносимо в DARKFIT.

КОМПАНИЯ	ЧТО РАБОТАЕТ (ФАКТ)	ЧТО БЕРЁТЕ ВЫ
DDX · РФ	65 → 151 клуб и ×2 по выручке за год; до 50% клиентов раньше вообще не ходили в фитнес; ИИ-агент продлевает подписки	Целиться в новичков, а не переманивать; ИИ-продление рекуррента в кабинете
Spirit · РФ	Приложение показывает загруженность клуба онлайн — главная фишка в отзывах	Показ загруженности в ЛК — закрывает боль «толпа в час пик»
Planet Fitness · США	Black Card \$24.99 против базовых \$15 — 66,5% членов платят за верхний тариф; перк «бесплатный гость» = поток лидов	Верхний тариф «+гость» — апселл и канал привлечения одновременно
EoS Fitness · США	2+ млн членов от \$9.99; рост через покупку локальных залов и реинвест в действующие	Покупка «уставших» залов в своих городах дешевле стройки
Basic-Fit · ЕС	1 660 клубов, €1,42 млрд (+17%); три тарифа — ~50% новых берут верхние , средний чек растёт	Тарифная лестница из трёх ступеней с шагом 20–25% по цене
PureGym · UK	£742 млн (+23%), 2,3 млн членов; true 24/7 почти без персонала ночью	24/7 по QR из кабинета в части клубов — ценность почти без затрат

Главный вывод. У DARKFIT уже есть ядро модели лидеров — кабинет с онлайн-оплатой и QR-вход. Не хватает двух вещей: тарифной лестницы (мульти-клуб, гость, заморозка) и видимости в поиске, которая приводит в эту воронку новых людей.

Стратегия по каналам продвижения.

Клиент фитнес-клуба живёт в радиусе 3–5 км и выбирает зал через Карты и поиск. Порядок каналов — по стоимости лида для вашего сегмента.



Источник: сводка кейсов фитнес-маркетинга 2025–26, dipustovalov.ru. ⚠ Ориентиры; ваш фактический CPL измеряется в диагностике.

КАНАЛ	ЧТО ДЕЛАТЬ
Яндекс.Карты + 2ГИС	Прокачать карточки всех 9 клубов: фото, акции, ответы на отзывы, рейтинг 4,5+ — карты с высоким рейтингом дают лиды в 3–5 раз дешевле Директа
Сайт + SEO	Уникальные гео-тексты и H1 под «тренажёрный зал + район» на сайтах клубов + связка поддоменов в единый хаб сети
Рефералка / «+гость»	Перк «приведи друга» в верхнем тарифе: retention рефералов 65% против 38% из рекламы
CRM-реактивация	Win-back «спящих» по базе: SMS + оффер возврата; конверсия таких кампаний 10–20%
VK Ads (geo 2–3 км)	Таргет вокруг каждого клуба — узкое гео режет слив бюджета
Яндекс.Директ точечно	Горячие запросы — только после запуска сайта, иначе платить за то, что могло прийти бесплатно

Порядок. Сначала бесплатное и дешёвое: карты, сайт, рефералка, база. Платный трафик — последним, в уже работающую воронку.

Диагностика darkfit.ru: что нашли по факту.

Это не общие слова — аудит сайта сети командой ARTGK, июль 2026. Четыре точки потерь, из-за которых сильная сеть недобирает там, где клиент её ищет.

1

Нет разметки Schema.org — ни на одном сайте сети

Ноль блоков LocalBusiness / SportsActivityLocation на главной и на сайтах клубов — поисковики не показывают клубы в rich-сниппетах с адресом, рейтингом и ценой, хотя все данные на сайтах есть.

2

Один H1 на всю сеть

И главная, и сайты клубов несут одинаковый заголовок «Современная федеральная сеть фитнес-клубов». Самый горячий запрос — «тренажёрный зал + район» — не подхвачен ни одной страницей: тексты клубов различаются только названием.

3

SEO-вес расплён по семи поддоменам

Каждый клуб живёт на своём поддомене — для поисковика это семь отдельных сайтов. Ссылки и поведенческие факторы не складываются в общий домен, и федералы с единым сайтом обходят сеть по авторитетности.

4

AI-поиск не собирает сеть воедино

Без разметки и связывающего хаба ChatGPT и Яндекс Нейро не видят DARKFIT как одну организацию с 9 клубами — и не рекомендуют её на вопрос «куда пойти в зал в Уфе».

При этом фундамент сильный. У каждого клуба — свой работающий сайт с услугами, тарифами и акциями; покупка в один клик уводит в кабинет (от 690 ₽ за разовое); статейный раздел начат; AI-боты в мессенджерах. Осталось технически упаковать это для поиска и AI — именно здесь сеть недобирает выручку.

10 идей роста конкретно под вас.

Выведены из вашего рынка, конкурентов и диагностики. Приоритет 1 — фундамент: сделать сеть видимой там, где клиент её ищет.

ПРИОРИТЕТ 1 · ВИДИМОСТЬ · 1-2 МЕСЯЦА

1

Гео-уникализация сайтов клубов + единый хаб сети

Каждому клубу — свой H1, title и тексты под «тренажёрный зал + район» (сейчас заголовков один на всю сеть). Поддомены связать хабом городов, чтобы вес работал на общий бренд.

2

Разметка Schema.org + AI-видимость

SportsActivityLocation / LocalBusiness + FAQ на каждой странице клуба: rich-сниппеты Яндекса с адресом и рейтингом, попадание в ответы ChatGPT, Нейро и Алисы.

3

Геосервисы: 9 карточек до рейтинга 4,5+

Яндекс.Карты и 2ГИС — самый дешёвый лид в фитнесе (0–400 ₽). Фото, акции, быстрые ответы на отзывы, актуальные цены в каждой карточке.

Почему это первым. 80% клиентов зала живут в радиусе 3–5 км и выбирают через Карты и поиск. Сейчас этот поток проходит мимо — эти три шага разворачивают его к вам без рекламного бюджета.

ПРИОРИТЕТ 2 · МОНЕТИЗАЦИЯ И УДЕРЖАНИЕ · 2–4 МЕС

ИДЕЯ	ЧТО ДАЁТ
4. Тарифная лестница + тариф «Мульти» все 9 клубов · гость · заморозка	У Planet Fitness 66,5% членов на верхнем тарифе, у Basic-Fit — 50% новых. Рост среднего чека без потери «доступности»
5. Оффер «честная подписка» отмена и заморозка в 2 клика	Прямой контраст DDX (отмена только лично) и Bright Fit (удержания) — готовый рекламный аргумент
6. Система адаптации новичка welcome-цепочка + AI-бот + тренер	Отток первого месяца режется с 52% до 29% (кейс); каждый удержанный месяц — чистая выручка подписки
7. Win-back «спящей» базы	Реактивация 10–20% (заморозки — до 40%); возврат в 5–7 раз дешевле нового клиента

ПРИОРИТЕТ 3 · МАСШТАБ · 4–6 МЕС

ИДЕЯ	ЧТО ДАЁТ
8. ПТ и малые группы через кабинет	Медиана отрасли — 10% выручки с персоналки; в РФ допусслуги растут быстрее карт (+17,4%)
9. Корпоративный фитнес в 4 городах	Сегмент в РФ недоразвит (у 72% клубов <3% выручки) — B2B-подписка для офисов и предприятий Уфы и ЕКБ
10. AI-консьерж + геймификация стрики, челленджи, ИИ-продление	73% уходят в первые полгода; частота визитов — главный предиктор оттока. DDX уже продлевает подписки ИИ-агентом

Логика. П1 делает сеть видимой, П2 поднимает чек и удержание, П3 добавляет новые источники выручки. Полный приоритизированный роадмап с прогнозом в рублях — в вашем персональном плане (раздел 8).

Ваш персональный план роста.

Плейбук показал рынок, конкурентов и идеи. Персональный план превращает их в приоритизированную дорожную карту в рублях — под сеть фитнес-клубов DARKFIT GYM.

ЧТО ВНУТРИ ПЛАНА

Вы получаете

- Полный аудит воронки: карты, сайт, кабинет, CRM
- Бенчмарк против DDX и локальных сетей по каждому городу
- ICE-приоритеты: что из 10 идей делать первым
- Прогноз выручки по каждому рычагу роста
- Дорожную карту 30–60–90 с ответственными
- KPI-дашборд, чтобы видеть эффект каждую неделю

Плейбук одинаков для отрасли. А **где именно теряете вы, какой из 10 шагов даст максимум рублей и в каком порядке их внедрять** — это работа с вашими данными: посещаемостью клубов, base CRM и цифрами продаж.

Поэтому персональный план и его внедрение идут в формате абонентского сопровождения: мы не отдаём «ещё один PDF», а ведём вас по плану и отвечаем за результат.

Начало — бесплатно. Диагностика роста и разбор главных точек потерь ничего не стоят. Дальше — по желанию.

Внедрение: отдел роста на подписке.

Всё из плейбука мы делаем за вас — один выделенный РМ плюс AI-команда из 290+ агентов. Дешевле классического агентства в 3 раза, шире штатного маркетолога в 5 раз.

Путь клиента

- 1 **Бесплатная диагностика роста**
Измеряем воронку, сайт и цифры.
Показываем главные точки потерь.
- 2 **Персональный план в рублях**
ICE-приоритеты по 10 идеям, прогноз
выручки, карта 30–60–90.
- 3 **Внедрение на подписке**
Берём план в работу: сайт, SEO, карты,
контент, реклама, CRM.
- 4 **Отчёты и созвоны**
Видите эффект каждую неделю,
корректируем курс по цифрам.

КАЖДЫЙ МЕСЯЦ

Что вы получаете

- Выделенного РМ и «второй мозг» в защищённом репозитории
- Утренний дайджест в 7:00: цифра, отклонение, действие
- Недельный отчёт с метриками и планом
- Месячный разбор и рекомендации
- Разработку и правки сайта, SEO, рекламу, контент, CRM — через одного РМ
- Полную прозрачность: каждая задача видна в истории

Почему ARTGK. На рынке с 2005 года. Совмещаем классический перформанс с AI-подходом: команда экспертов + 290+ AI-агентов ускоряют внедрение и отчётность. Тариф подбираем под ваш объём задач на встрече.

Следующий шаг — занять свои районы, пока их не заняли.

Рынок растёт на 20% в год, подписочная модель победила, а федеральные сети уже открываются в ваших городах. Начните с бесплатной диагностики — поймите свои точки потерь и получите план роста в рублях под darkfit.ru.

1

Закажите бесплатную диагностику роста

Разберём воронку, карты, сайт и кабинет — покажем главные точки потерь.

2

Получите персональный план в рублях

Приоритеты по 10 идеям, прогноз выручки, дорожная карта 30–60–90.

3

Внедряйте с нами на подписке

Отдайте план команде ARTGK — или используйте его как ТЗ.

ARTGK.

ТЕЛЕФОН 8 (800) 555-31-56 · 8 (495) 225-50-67

TELEGRAM [@artgk_ru](https://t.me/artgk_ru) — быстрая связь

ПОЧТА sale@artgk.ru

САЙТ artgk.ru

Плейбук подготовлен ARTGK для сети фитнес-клубов DARKFIT GYM (darkfit.ru).
Рыночные цифры — из открытых источников (указаны под графиками), спорные помечены «ориентир»; ваши реальные показатели измеряются в диагностике.