

ЦИФРОВИЗАЦИЯ УПРАВЛЕНИЯ ФИТНЕС-КЛУБАМИ КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ

Соловьева Фарангиз Анваровна

УзГУФКиС, магистр

Salakh02@icloud.com

<https://doi.org/10.5281/zenodo.22845263>

Received: 13 September 2026 • Accepted: 18 September 2026 • Published: 19 September 2026

Аннотация.

В тезисе рассматривается влияние цифровых технологий на экономическую эффективность управления современными фитнес-клубами. Особое внимание уделяется использованию CRM-систем, мобильных приложений, автоматизации клиентского сервиса и инструментов искусственного интеллекта. Обосновывается, что цифровая трансформация позволяет оптимизировать управленческие процессы, повысить качество обслуживания, улучшить удержание клиентов и создать предпосылки для роста финансовой устойчивости фитнес-организаций.

Ключевые слова:

фитнес-индустрия, управление, цифровизация, экономическая эффективность, CRM-система, искусственный интеллект, клиентский сервис, конкурентоспособность, автоматизация.

Актуальность.

В современных условиях фитнес-индустрия развивается как самостоятельный сегмент сферы услуг, в котором экономические результаты организаций напрямую связаны с качеством управления, уровнем клиентского сервиса и способностью адаптироваться к изменению потребительского спроса. В диссертационном исследовании фитнес-индустрия рассматривается как сложная социально-экономическая система, включающая фитнес-клубы, тренеров, цифровые платформы, производителей оборудования и другие взаимосвязанные элементы.

Одним из ключевых факторов изменения системы управления становится цифровизация. Использование цифровых платформ, CRM-систем, мобильных приложений, онлайн-записи и аналитических инструментов позволяет автоматизировать часть административных процессов, систематизировать информацию о клиентах и повысить оперативность принятия управленческих решений. В условиях роста конкуренции это приобретает не только технологическое, но и экономическое значение.

Метод исследования. Экономическая эффективность цифровизации может рассматриваться через несколько взаимосвязанных направлений. Во-первых, автоматизация отдельных операций позволяет рациональнее использовать рабочее время административного персонала. Во-вторых, систематизация данных о клиентах создаёт возможности для более точного формирования предложений и маркетинговых мероприятий. В-третьих, цифровые инструменты позволяют отслеживать посещаемость и взаимодействие клиента с клубом, что создаёт основу для управления его удержанием.

Результаты и их обсуждения. Особое место занимает искусственный интеллект. Согласно результатам теоретического анализа, ИИ может использоваться для обработки

клиентских данных, анализа посещаемости и предпочтений, персонализации предложений, автоматизации административных задач и совершенствования маркетинговой деятельности. Таким образом, экономический эффект его применения может формироваться не только за счёт сокращения отдельных операционных затрат, но и посредством повышения качества управления клиентскими отношениями.

При этом цифровизация сама по себе не гарантирует повышения экономической эффективности. В исследовании выявлены ограничения, связанные с недостаточным уровнем цифровой компетентности руководителей, ограниченностью ресурсов и отсутствием решений, адаптированных к локальным условиям. Поэтому внедрение цифровых решений должно рассматриваться как управленческий проект, предполагающий оценку затрат, определение ожидаемого результата, подготовку персонала и последующий контроль показателей эффективности.

Для фитнес-клубов Чирчика целесообразно формировать поэтапную модель цифровизации. На первом этапе необходимо внедрить единую систему учета клиентов и посещаемости. На втором — интегрировать онлайн-запись, автоматические уведомления и инструменты коммуникации с клиентами. На третьем этапе возможно использование аналитических и AI-инструментов для сегментации клиентской базы, персонализации предложений и прогнозирования поведения клиентов.

В результате цифровая трансформация должна оцениваться не только по количеству внедренных технологий, но и по управленческим и экономическим показателям: изменению клиентской базы, уровню удержания клиентов, загрузке тренировочных ресурсов, эффективности маркетинговых мероприятий, административным затратам и динамике выручки.

Заключение. Таким образом, цифровизация управления фитнес-клубом представляет собой не отдельное технологическое направление, а инструмент повышения эффективности всей системы управления. Ее экономическая значимость заключается в возможности более рационального использования ресурсов, совершенствования клиентского сервиса и повышения обоснованности управленческих решений. Практическое применение цифровых технологий особенно актуально для регионального фитнес-рынка Узбекистана, где клубы одновременно сталкиваются с ростом конкуренции, необходимостью модернизации услуг и ограниченностью ресурсов.

Adabiyotlar, References, Литературы:

1. Умурзаков Э. У. Современные системы управления на предприятиях // Economics and Innovative Technologies. 2025. Т. 13. № 6. DOI: 10.55439/EIT/vol13_iss6/764.
2. Рахмонов Х. Р., Кенжабаев А. Т. Развитие цифровых платформ для эффективного управления бизнесом в условиях цифровой экономики // Цифровая экономика. 2025. С. 196–206. DOI: 10.71337/inlibrary.uz.digital-economy.100320.
3. Шоназаров Ф. Рақамли иқтисодиёт шароитида корпоратив бошқарув эволюцияси // Iqtisodiy taraqqiyot va tahlil. 2026. Т. 4. № 2. С. 185–190. DOI: 10.60078/2992-877X-2026-vol4-iss2-pp185-190.
4. Нуралиева М. М. Факторы и приоритеты устойчивого экономического развития Республики Узбекистан в условиях цифровизации // Ташкентский филиал РЭУ им. Г. В. Плеханова. 2025.