

СТРАТЕГІЇ ПРОДАЖІВ СПОРТИВНО-РОЗВАЖАЛЬНИХ ПОСЛУГ

Продажі на ринку спортивно-розважальних послуг носять специфічний характер в онлайн та офлайн форматах. Насамперед, розглянемо особливості онлайн формату:

1. Конкуренція: Зростаюча популярність спортивних розваг онлайн приводить до збільшення конкуренції серед платформ і сервісів. Для вирішення серед них важливо мати чітку стратегію маркетингу, яка підкреслить ваші унікальні переваги та пропозиції.

2. Доступність і впевненість покупців: Клієнти можуть бути нерозподіленими стосовно якості та безпеки спортивних послуг, особливо при покупці онлайн. Потрібно активно працювати над забезпеченням якості та безпеки, включаючи відгуки клієнтів, сертифікацію та гарантії.

3. Запобігання зловживанням: Ефективні системи контролю та моніторингу можуть допомогти уникнути зловживань або резервування зливків. Це може включати автоматизовані системи реєстрації та перевірки особистості.

4. Технічні проблеми: Технічні проблеми, такі як проблеми з оплатою або труднощі з бронюванням, можуть призвести до втрати потенційних клієнтів. Важливо мати ефективну технічну підтримку та регулярно оновлювати програмне забезпечення для запобігання таким проблемам.

Особливості офлайн формату наступні:

1. Локалізація та доступність: Розташування спортивного закладу може суттєво вплинути на його популярність та доступність для клієнтів. Важливо ретельно обирати місце розташування, враховуючи потенційний трафік та конкуренцію. Також важливо створити привабливе та комфортне середовище для клієнтів. Це може включати організацію подій, знижок та спеціальних пропозицій, які привертають увагу місцевого населення.

2. Залежність від погоди та сезонності: Більшість спортивно розважальних послуг часто залежать від погодних умов і можуть бути сезонними. Це може призвести до нерівномірного потоку клієнтів та нестабільного доходу.

3. Управління обсягами та попитом: Ефективне управління обсягами та попитом може бути важливим аспектом для забезпечення прибутковості. Це може включати стратегії ціноутворення, акції та пропозиції для привертання клієнтів у періоди зниженого попиту.

4. Управління витратами та персоналом: Витрати на утримання фізичного приміщення та заробітну плату персоналу можуть бути значними. Важливо ефективно управляти цими витратами та шукати способи їх оптимізації, наприклад, шляхи автоматизації або удосконалення процесів.

5. **Забезпечення якості та безпеки:** У фізичному середовищі особливо важливо мати належні системи контролю якості та безпеки. Це може включати регулярну інспекцію обладнання, навчання персоналу щодо безпеки та вжиття відповідних заходів під час надання послуг.

6. **Безпека та здоров'я:** Під час пандемії COVID-19 стало зрозуміло, що безпека та здоров'я клієнтів стають пріоритетними. Бізнеси повинні приділяти особливу увагу санітарним і протиепідемічним заходам, щоб забезпечити безпеку клієнтів та співробітників.

Розв'язання цих проблем може вимагати комплексного підходу, який об'єднує стратегії маркетингу, технології, управління та безпеку. Обидва формати мають свої унікальні виклики, але вирішення багатьох з них може вимагати ретельного дослідження, адаптації до змінних умов та використання новітніх технологій.

Тому можна розглянути кілька конкретних напрямків та стратегій для вирішення проблем продажів спортивно-розважальних послуг:

1. **Розвиток онлайн-присутності:** Інвестування у створення потужного онлайн-присутності може допомогти залучити нових клієнтів та збільшити свою аудиторію. Це може включати створення веб-сайту з можливістю онлайн-бронювання послуг, розробку мобільного додатку або використання соціальних медіа для просування.

2. **Персоналізація послуг:** Адаптування послуг до індивідуальних потреб клієнтів може збільшити їх задоволеність і зберегти їх як постійних клієнтів. Наприклад, створення персональних програм тренувань або індивідуального підходу до кожного клієнта.

3. **Створення унікальних пропозицій:** Розробка нових та унікальних розважальних послуг або подій може допомогти бізнесу виділитися серед конкурентів та привернути увагу клієнтів. Наприклад, тематичні вечірки, спеціальні заходи для сімей або корпоративні події.

4. **Інтеграція технологій:** Використання новітніх технологій, таких як віртуальна реальність, додатки для трекінгу прогресу тренувань або інтерактивні тренажери, може зробити послуги більш привабливими для клієнтів і забезпечити їх залучення.

5. **Збільшення безпеки та здоров'я:** Зосередження на заходах безпеки та гігієни може збільшити довіру клієнтів до вашого бізнесу. Це може включати регулярне прибирання та дезінфекцію приміщень, впровадження безконтактних операцій та збереження соціальної дистанції. Ці стратегії можуть допомогти бізнесу ефективно вирішувати проблеми, що виникають у продажах спортивно-розважальних послуг як онлайн, так і офлайн.

Список використаних джерел:

1. Іванечко Н., Оконський М. Управління продажами у сфері послуг. Галицький економічний вісник. 2023. Том 85. № 6. С. 158-162.

2. Іванечко Н.Р., Оконський М.В. Рекламно-комунікаційна індустрія України: вплив факторів макросередовища. Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. 2023. №6 (324). С. 215-219.