

MÜŞTERİ KİTLESİ / HEDEF KİTLE

Spor İşletmesinin konsept ve iş modeli belirlenirken en önemli olan konulardan bir tanesi de buna uygun olan hedef kitleyi belirlemek ve bu hedef kitleye yönelik çalışmalar yapmaktır.

A+ Sınıf: Sosyo-Ekonomik ve kültürel olarak en üst kategoride bulunan kitleye verilen isimdir. Bu kitle genellikle kendisini özel ve ayrıcalıklı hissetmek için harcama / satın alma yapar. Satın aldığı hizmet / üründen edineceği fayda birinci önceliği değildir.

A Sınıf: Sosyo-Ekonomik ve kültürel olarak üst sınıflarda bulunan kitleye verilen isimdir. Bu kitle de tıpkı A+ kitle gibi özel ve ayrıcalıklı hissetmek ister fakat bu kitlede hizmet bedeli de artık satın alma kriterlerinin içerisinde rol almaktadır. Satın alırken 1. önceliği olmasa da hizmet bedelinin karşılığının olup olmadığını analiz eder.

B Sınıf: Sosyo-Ekonomik ve kültürel olarak orta direk olarak ifade edilen kitledir. Satın alım yaparken en önemli kriterleri fiyat-performans dengesidir. Satın alacakları hizmetin bedelini değerlendirirken bu hizmetten elde edecekleri kazanımı da göz önünde bulundururlar.

C Sınıf: Sosyo-Ekonomik ve kültürel olarak alt düzey olarak ifade edilen kitledir. Satın alım yaparken ön önemli kriterleri hizmet bedelidir. Hizmet kalitesi öncelikli kriterlerinden birisi değildir. Düşük hizmet bedeli ile yüksek verim / performans alabilecekleri yerleri tercih ederler.

ANA FAALİYET ALANLARI

Spor İşletmesinin doğrudan ciro elde etmek üzere üyelerine sunacağı hizmet / ürün modelleridir. Başlıca örnekleri aşağıda sıralandığı gibidir.

1. Spor Salonu Üyeliği
2. Özel Ders Üyeliği
3. Diyet Ders Üyeliği
4. Aile Üyeliği
5. Grup Ders Üyeliği

EK KAZANÇ MODELLERİ

Spor İşletmesinin ana faaliyet alanlarını dışında ek kazanç elde edebileceği hizmet / ürün modelleridir. Başlıca örnekleri aşağıda sıralandığı gibidir.

1. Diyetisyen Hizmeti
2. Fizyoterapi Hizmeti
3. SPA Hizmetleri
4. Supplement Satışları
5. Cafe / Restoran Bölümü
6. Kıyafet Satışları