

**Проблемы и возможности внедрения инноваций в сфере фитнес услуг 35  
Хелс Клубс**

**Научный руководитель – Шаронов Дмитрий Иванович**

***Бадамшина Виктория Руслановна***

*Студент (бакалавр)*

Филиал Московского государственного университета имени М.В.Ломоносова в  
г.Ташкенте, Ташкент, Узбекистан  
*E-mail: viktoriyabadamshina@mail.ru*

Современный рынок фитнес-услуг Узбекистана в 2026 году находится в фазе глубокой качественной трансформации. Если еще несколько лет назад основным фактором конкуренции выступала локация или масштаб тренажерного зала, то сегодня акцент сместился в сторону высокотехнологичных решений и персонализации клиентского опыта. Высокая плотность игроков в центральных районах Ташкента вынуждает сети искать уникальные форматы, которые могли бы не только привлечь новую аудиторию, но и решить проблему удержания клиентов. В этом контексте деятельность сети 35 Хелс Клубс представляет особый интерес, так как она базируется на синергии цифровых технологий и высококвалифицированного тренерского сопровождения.

Интерес к здоровому образу жизни с каждым годом растет. Согласно данным Комитета по национальной статистике, в январе–августе 2025 года уровень занятий физическими упражнениями среди населения страны значительно повысился сообщили ведомственные источники. [1]

По данным, в текущем году доля мужчин, занимающихся спортом, составила 71,9 процента. Этот показатель на 0,2 процента выше по сравнению с 2024 годом. Среди женщин также наблюдается положительная динамика — 64,1 процента из них сделали регулярные физические упражнения своей привычкой. Данные комитета показывают, что за последние пять лет доля физически активного населения стабильно растет.

Проблематика внедрения инноваций в фитнес-индустрии Ташкента неразрывно связана с особенностями потребительского поведения. Переход к автоматизированным системам, таким как немецкая технология Милон [2], ставит перед менеджментом задачу не по замене человека машиной, а по изменению самой роли тренера. В классическом понимании тренер в Ташкенте — это и наставник, и мотиватор, и контролер. Инновация в 35 Хелс Клубс позволяет освободить специалиста от рутинных технических задач, таких как ручная настройка весов или высоты сидений, которые теперь берет на себя смарт-карта. Это высвобождает время наставника для более глубокой аналитической и психологической работы с клиентом, что является критически важным для формирования долгосрочной приверженности тренировкам.

Важно подчеркнуть, что в данной модели человеческий фактор не уменьшается, а переходит на новый качественный уровень. Тренер в системе 35 Хелс Клубс выступает как «оператор здоровья» и эксперт-мотиватор. Поскольку оборудование автоматически следит за правильностью выполнения упражнений и амплитудой движения, тренер может сконцентрироваться на контроле физиологического состояния клиента, его дыхании и, что особенно важно, на эмоциональной поддержке. В условиях Ташкента, где социальный аспект фитнеса крайне высок, именно живое общение и персональное внимание тренера превращают 35-минутный цикл из механического процесса в осознанный путь к результату. Технология здесь служит лишь «умным инструментом», который делает работу тренера более точной и доказательной.

Переходя к практическим аспектам реализации, стоит отметить, что возможности, которые открывает такая гибридная модель, позволяют эффективно решать проблему профессионального выгорания персонала. Тренеры, работающие с инновационными системами, получают доступ к цифровым данным о прогрессе каждого клиента, что позволяет им строить более обоснованные стратегии тренировок. Однако внедрение таких подходов в Ташкенте сталкивается с необходимостью постоянного обучения кадров. Инновация требует от сотрудника не только знаний анатомии, но и умения работать с программным обеспечением и интерпретировать сложные биометрические данные [3], а так же использование знаний биомеханики тела человека.[4] Таким образом, развитие сети напрямую зависит от формирования внутренней образовательной среды, где тренер обучается быть амбассадором технологий.

Стратегия продвижения сети 35 Хелс Клабс в Ташкенте также опирается на глубокую интеграцию в городскую инфраструктуру через разветвленную партнерскую сеть. Имея более 100 партнеров по всему городу — от медицинских центров и клиник до крупных ритейл-сетей — бренд создает вокруг себя полноценную экосистему здоровья. Партнерство позволяет органично встраивать концепцию «умного фитнеса» в повседневную жизнь горожан. Использование различных акций и гибких скидочных программ, [5] приуроченных к государственным праздникам или сезонным событиям, помогает привлекать аудиторию, которая ранее считала фитнес слишком сложным или энергозатратным процессом. Постоянно действующие скидки для сотрудников партнерских организаций создают стабильный поток лояльных клиентов, обеспечивая высокую заполняемость залов в течение всего дня.

Экономическая эффективность такой модели в Ташкенте обоснована высокой скоростью оборота клиентов без потери качества сервиса. Формат 35-минутной тренировки под присмотром тренера-мотиватора идеально подходит для ритма жизни современной столицы. Маркетинговые активности, направленные на демонстрацию простоты и результативности метода, позволяют эффективно конкурировать с классическими «тяжелыми» залами. При этом скидочные механизмы не девальвируют ценность услуги, а выступают инструментом расширения охвата, вовлекая в фитнес те слои населения, которые ценят персонализированный подход, но ограничены во времени. Взаимодействие между инновационным оборудованием, экспертностью тренера и масштабной сетью партнеров создает устойчивую бизнес-модель, способную адаптироваться к любым изменениям рынка.

В завершение следует отметить, что долгосрочный успех 35 Хелс Клабс на рынке Узбекистана будет определяться тем, насколько успешно компания сможет транслировать ценность своего уникального подхода. Инновация в данном случае — это не только «умное железо», но и новая парадигма взаимодействия, где технология страхует от ошибок, а человек (тренер) наполняет процесс смыслом и энергией. Перспективы развития фитнес-услуг в регионе лежат именно в этой плоскости: создание высокотехнологичных пространств, которые остаются «человечными» и понятными для каждого клиента, независимо от его уровня подготовки.

### Источники и литература

- 1) 1. Число граждан, занимающихся спортом в Узбекистане, достигло рекордного уровня // Zamin.uz: новостной интернет-портал. — URL: <https://zamin.uz/ru/uzbekistan/163731-chislo-grajdan-zanimayuschih-sya-sportom-v-uzbekistane-dostiglo-rekordnogo-urovnya.html> (дата обращения: 05.02.2026).
- 2) 2. Фитнес-оборудование milon // Aurum Clinic: официальный сайт [Электронный ресурс]. — URL: <https://aurum.clinic/ru/equipment/fitnes-obladnannya/milon>
- 3) 3. Tanita: анализ состава тела и диагностика организма: официальный сайт компании. — URL: [https://tanita-ua.com/page/info\\_text\\_1](https://tanita-ua.com/page/info_text_1)

- 4) 4. Биомеханика движений в фитнесе // Crocus Fitness: официальный блог. — URL: <https://crocusfitness.com/blog/biomehanika>
- 5) 5.Цены на услуги и абонементы // 35 Minute Club Tashkent [Электронный ресурс]. — URL: <https://35minut.club/tashkent/ru/price>