**ФОС по дисциплине «Менеджмент фитнес клубов»**

**ОП ВО 38.04.02 Менеджмент «Менеджмент в спорте», форма обучения заочная**

ОПК-1 Способен решать профессиональные задачи на основе знания (на продвинутом уровне) экономической, организационной и управленческой теории, инновационных подходов, обобщения и критического анализа практик управления

ПСК-4.1 Способен осуществлять текущее и стратегическое планирование комплексной деятельности в области физической культуры и спорта, а также деятельности по обеспечению и сопровождению подготовки спортивных сборных команд, спортсменов высокого класса и спортивного резерва

ПСК-4.5 Способен руководить приносящей доход деятельностью при осуществлении комплексной деятельности в области физической культуры и спорта

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Номер задания** | **Содержание вопроса** | **Компетенция** | **Время ответа, мин.** |
|  | Что из перечисленного поможет оптимизировать бизнес-процессы и сделать управление фитнес-клубом более эффективным?  Внедрение информационных технологий  Внедрение новых видов занятий  Увеличение количества рабочих часов клуба  Открытие нового филиала | ОПК-1 | 2 |
|  | Верно ли утверждение?  «Онбординг — это действия компании, нацеленные на адаптацию сотрудника на новом рабочем месте.»  Верно  Не верно | ОПК-1 | 2 |
|  | Расположите этапы взаимодействия клиента с фитнес-клубом в правильном порядке. адаптацияудержаниепривлечение | ОПК-1 | 2 |
|  | Верно ли утверждение?  «Чат-боты не востребованы в бизнес индустрии фитнес услуг.»  Верно  Не верно | ОПК-1 | 2 |
|  | Верно ли утверждение?  На сайт вашего фитнес-клуба в сутки заходит 167 уникальных посетителей. В течение этих суток совершается 17 покупок абонементов. Конверсия составит: 17/167\*100 = 10,1 %.  Верно  Не верно | ОПК-1 | 2 |
|  | Кому стоит отдать предпочтение при подборе команды тренеров?  Соискателям, демонстрирующим неготовность к обучению  Соискателям, имеющим работу в других местах  Соискателям, готовым продемонстрировать свои знания, умения и навыки на практике  Соискателям, имеющий большой опыт работы в данной сфере | ОПК-1 | 3 |
|  | Что из перечисленного можно отнести к перспективам развития фитнес-индустрии?  Уменьшение численности персонала  Обезличенность и автоматизация продаж  Повешение уровня квалификации тренеров  Подбор узкоспециализированных кадров | ОПК-1 | 2 |
|  | Верно ли утверждение?  «Актуальная проблема в современной российской индустрии фитнеса - замена иностранного оборудования.»  Верно  Не верно | ОПК-1 | 2 |
|  | Что из перечисленного поможет уменьшить затраты на открытие фитнес-клуба?  Закупка подержанных тренажеров  Внедрение системы лояльности для первых клиентов  Внедрение системы автоматизации 1С:Фитнес клуб  Строительство парковки для клиентов клуба | ОПК-1 | 2 |
|  | Что означает FAQ на сайте фитнес-клуба?  Раздел с ответами на популярные вопросы  Раздел со скидками и специальными предложениями  Раздел с расписанием занятий  Специальный раздел, доступный только членам клуба | ОПК-1 | 2 |
|  | Верно ли утверждение: «Ретеншн-менеджер — это специалист по удержанию и возврату клиентов»?  Верно  Не верно | ПСК-4.1 | 2 |
|  | Что такое аутсорсинг в контексте менеджмента фитнес клуба?  - передача выполнения определенных функций или задач третьей стороне  - предложение клиентам дополнительных услуг или продуктов  - система учета финансовых операций  - ключевые показатели эффективности | ПСК-4.1 | 2 |
|  | Что из перечисленного относится к KPI фитнес клуба?  - доход с клиента  - коэффициент удержания клиентов  - доход на квадратный метр  - средняя заработная плата тренеров  - процент клиентов, которые продолжают посещать фитнес клуб после первого месяца занятий | ПСК-4.1 | 2 |
|  | Конкуренты фитнес клуба – это…  - фитнес клубы вашего города, предлагающие аналогичные услуги (верно)  - самые известные фитнес клубы страны  - фитнес клубы, находящиеся в том же районе (верно)  - любые компании, предоставляющие услуги, связанные со здоровьем | ПСК-4.1 | 2 |
|  | Брендинг – это…  - создание положительного образа компании, его распространение и закрепление в голове клиента  - план расходов и доходов компании на определенный период  - привлечение новых инвестиций для развития фитнес клуба  - анализ внутренней и внешней среды фитнес клуба | ПСК-4.1 | 2 |
|  | Верно ли утверждение: «Реферальным маркетингом называют процесс распространения информации о товаре не через традиционные рекламные каналы, а через действующих покупателей. По сути, эффект сарафанного радио, когда о понравившейся услуге или сервисе рассказывают своим друзьям, близким или всем подписчикам своей ленты в социальных сетях, и достигается при помощи реферального маркетинга.»?  Верно  Не верно | ПСК-4.1 | 2 |
|  | Какой из следующих аспектов не является частью успешного менеджмента фитнес-клуба?  - a) Развитие здоровой обстановки  - b) Управление персоналом  - c) Учет потребительской корзины  - d) Маркетинг и продвижение | ПСК-4.1 | 2 |
|  | Что такое «членский анамнез» в контексте фитнес-клубов?  - a) Анкета нового клиента  - b) История болезней клиента  - c) Регистрационная карта клуба  - d) Правила безопасности | ПСК-4.1 | 2 |
|  | Какой показатель оценивает удовлетворенность клиентов фитнес-клуба и их вероятность остаться?  - a) Чистая прибыль  - b) Коэффициент оборачиваемости  - c) Валовая маржа  - d) Оценка NPS (Net Promoter Score) | ПСК-4.1 | 2 |
|  | Что такое "чередующаяся неделя" (split week) в расписании фитнес-клуба?  - a) Неделя, когда тренировки бесплатны  - b) Расписание, меняющееся каждую неделю  - c) Неделя, когда клуб закрыт для технических работ  - d) Процесс чередования групп тренировок | ПСК-4.1 | 2 |
|  | Какой из перечисленных факторов обычно не влияет на выбор местоположения фитнес-клуба?  - a) Размер помещения  - b) Доступность парковки  - c) Разнообразие тренировок  - d) Близость к публичному транспорту | ПСК-4.5 | 2 |
|  | Что представляет собой "конверсия" в контексте фитнес-клубов?  - a) Соотношение мужчин и женщин в клубе  - b) Количество новых клиентов, зарегистрировавшихся онлайн  - c) Соотношение клиентов, привлеченных рекламой, к общему числу посетителей  - d) Количество доступных тренажеров в клубе | ПСК-4.5 | 2 |
|  | Какое из следующих понятий описывает период времени, в течение которого клиент имеет право заморозить свой абонемент в фитнес-клубе?  - a) Время действия абонемента  - b) Продление абонемента  - c) Заморозка абонемента  - d) Отмена абонемента | ПСК-4.5 | 2 |
|  | Что представляет собой "зона дохода" (revenue zone) в фитнес-клубе?  - a) Место для выдачи абонементов  - b) Область, где проводятся групповые тренировки  - c) Часы работы клуба  - d) Диапазон времени, когда клуб имеет наибольший доход | ПСК-4.5 | 2 |
|  | Какой из следующих инструментов помогает фитнес-клубам оценить эффективность рекламных кампаний и мероприятий?  - a) Входной барьер  - b) SWOT-анализ  - c) ROI (Return on Investment)  - d) Конверсия | ПСК-4.5 | 2 |
|  | Какое из следующих утверждений верно относительно роли менеджера фитнес-клуба?  - a) Менеджер несет ответственность только за финансовые вопросы клуба.  - b) Менеджер не должен вести мониторинг работы персонала.  - c) Менеджер ответственен за обеспечение безопасности и качества обслуживания клиентов.  - d) Менеджер не вовлечен в рекламные активности клуба. | ПСК-4.5 | 2 |
|  | Какой из следующих аспектов является ключевым в эффективном управлении фитнес-клубом?  - a) Модные тренды  - b) Маркетинговые планы  - c) Спортивное оборудование  - d) Удовлетворенность клиентов | ПСК-4.5 | 2 |
|  | Какие преимущества может предоставить автоматизация процессов в управлении фитнес-клубом?  - a) Уменьшение эффективности работы персонала  - b) Улучшение точности учета финансов  - c) Увеличение времени на решение стратегических задач  - d) Улучшение точности учета финансов и увеличение времени на решение стратегических задач | ПСК-4.5 | 2 |
|  | Какие показатели помогают оценить эффективность маркетинговой кампании фитнес-клуба?  - a) Только количество лайков в социальных сетях  - b) Количество новых подписчиков  - c) ROI (возврат инвестиций)  - d) Длина рекламного ролика | ПСК-4.5 | 2 |
|  | Что обозначает «W» в аббревиатуре SWOT-анализ?  Сильные стороны  Слабые стороны  Возможности  Угрозы | ПСК-4.5 | 2 |
|  | Какие стратегии можно использовать для удержания клиентов в фитнес-клубе? | ОПК-1 | 15 |
|  | Какие факторы влияют на успешное продвижение фитнес-клуба? | ОПК-1 | 15 |
|  | Что означает понятие "Churn rate" в контексте управления фитнес-клубом? | ОПК-1 | 15 |
|  | Какую роль играет технология в управлении фитнес-клубом? | ОПК-1 | 15 |
|  | Какие факторы могут повысить удовлетворенность клиентов фитнес-клуба? | ОПК-1 | 15 |
|  | Какие меры могут помочь в создании позитивной корпоративной культуры в фитнес-клубе? | ОПК-1 | 15 |
|  | Какие тенденции в фитнес-индустрии могут повлиять на стратегию управления фитнес-клубом? | ОПК-1 | 15 |
|  | Что указывается в финансовом разделе бизнес-плана? | ОПК-1 | 15 |
|  | Что из перечисленного можно отнести к критериям эффективности менеджмента фитнес клубов? Обоснуйте выбор.  - Рост числа посетителей и увеличение доходов клуба  - Уменьшение затрат на аренду и оборудование, повышение уровня обслуживания  - Удаленность от центра города  - Увеличение фонда оплаты труда | ОПК-1 | 12 |
|  | Внешнее и внутреннее конкурентное преимущество фитнес клуба. | ОПК-1 | 15 |
|  | В каком разделе бизнес-плана рациональнее разместить копии юридических документов? | ПСК-4.1 | 10 |
|  | Маркетинговый раздел бизнес-плана фитнес клуба. | ПСК-4.1 | 15 |
|  | Раздел «Описание бизнеса» при составлении бизнес-плана фитнес клуба. | ПСК-4.1 | 12 |
|  | Производственный раздел бизнес-плана фитнес клуба. | ПСК-4.1 | 15 |
|  | Организационный раздел бизнес-плана фитнес клуба. | ПСК-4.1 | 15 |
|  | Клиент получил травму на персональной тренировке по причине неисправности тренажера. Ваши действия, как управляющего фитнес клубом? | ПСК-4.1 | 15 |
|  | Вы в роли управляющего фитнес клубом. Один из тренеров является специалистом высокого уровня в области физической культуры и спорта, но ему не хватает коммуникативных навыков при роботе с клиентами. Ваши действия? | ПСК-4.1 | 15 |
|  | На что стоит обратить внимание при проведении собеседования с соискателями на должность тренеров в фитнес клубе? | ПСК-4.1 | 10 |
|  | Найм персонала и тренеров в контексте открытия фитнес клуба. | ПСК-4.1 | 12 |
|  | Как определить необходимое количество штатных сотрудников при открытии фитнес клуба? | ПСК-4.1 | 12 |
|  | Вы в роли управляющего фитнес клубом. Клиент требует необоснованную скидку при покупке годового абонемента и угрожает плохими отзывами в сети Интернет. Как решать конфликтную ситуацию? | ПСК-4.5 | 12 |
|  | Оптимизация операционных затрат как фактор увеличения прибыли фитнес клуба. | ПСК-4.5 | 15 |
|  | Программа лояльности в фитнес клубе. | ПСК-4.5 | 12 |
|  | Первый этап планирования, открытия и работы фитнес-клуба. | ПСК-4.5 | 12 |
|  | Вы выбираете помещение для открытия фитнес клуба. Есть два варианта:  - большая площадь помещения, новый малозаселенный район, низкая стоимость арендной платы;  - небольшая площадь, густонаселенный район, близость к центру города, высокая стоимость арендной платы.  Чем будете руководствоваться при выборе? | ПСК-4.5 | 12 |
|  | Как организовать эффективную работу персонала в фитнес-клубе? | ПСК-4.5 | 12 |
|  | Какие финансовые аспекты необходимо учитывать при управлении фитнес-клубом? | ПСК-4.5 | 15 |
|  | Какие основные задачи и ответственности менеджера фитнес-клуба? Какие навыки и качества важны для успешного менеджера фитнес-клуба? | ПСК-4.5 | 15 |
|  | Какие инновационные технологии и программы можно использовать для повышения эффективности работы фитнес-клуба? | ПСК-4.5 | 12 |
|  | Какие стратегии развития и расширения можно применить для фитнес-клуба? | ПСК-4.5 | 12 |