

УДК: 004.04
004.056

Никишина О.А., магистр, ст. преподаватель кафедры «Информационно-коммуникационных технологий»

Северо-Казахстанский университет имени Манаша Козыбаева

Петропавловск, Казахстан

Орлова Т.С., д.филос.н., профессор кафедры «Информационных технологий и статистики»

Ганиева А.И., студент кафедры «Информационных технологий и статистики»

ФГБОУ ВО «Уральский государственный экономический университет»

Россия, г. Екатеринбург

O.A. Nikishina, Master's Degree, Senior Lecturer, Department of Information and Communication Technologies

Petropavlovsk, Kazakhstan

North Kazakhstan University named after Manash Kozybayev

T.S. Orlova, Doctor of Philosophy, Professor of the Department of Information Technology and Statistics

A.I. Ganieva, Student, Department of Information Technology and Statistics

Ural State University of Economics

Ekaterinburg, Russia

The evolution of information systems: from ERP to modern CRM solutions

Эволюция информационных систем: от ERP до современных CRM-решений

Аннотация. В статье рассматривается развитие информационных систем в фитнес-отрасли России. Особое внимание уделено анализу двух основных типов систем: ERP и CRM, которые адаптированы для использования в условиях современной фитнес-индустрии. Описывается их функциональность, масштабирование и стоимость использования, а также освещаются тенденции и перспективы на рынке информационных технологий в фитнес-секторе в контексте увеличения потребности в автоматизации управления и взаимодействия с клиентами.

Ключевые слова: ERP системы, CRM системы, фитнес-индустрия, автоматизация фитнес-клубов, управление взаимоотношениями с клиентами, технологии в спорте.

Annotation. This article examines the development of information systems in the Russian fitness industry. Particular attention is paid to the analysis of two main types of systems: ERP and CRM, which are adapted for use in the modern fitness industry. Their functionality, scalability, and cost of use are described, and trends and prospects for the fitness IT market are highlighted in the context of the increasing demand for automated management and client interactions.

Keywords: ERP systems, CRM systems, fitness industry, automation of fitness clubs, customer relationship management, technologies in sports.

Введение. В связи с популярностью здорового образа, тенденции на занятие спортом выросли, в связи с этим открываются все больше фитнес клубов и спортивных центров. Оборот фитнес-услуг в России за 4 года с 2021 по 2025 вырос в 2,4 раза: со 115 до 270 млрд рублей [1]. От уровня автоматизации фитнес-клуба напрямую зависят внутренняя эффективность управления, стабильность выручки и общая прибыльность бизнеса. Современные фитнес клубы уже на стадии открытия внедряют информационные системы для обеспечения работы. На рынке представлено множество информационных систем от ERP-системы для крупных сетей, так и CRM-решения для небольших спортивных центров.

Современные информационные системы предусматривают [2-3]:

- управление клиентской базой;
- управление продажами и абонементом;
- управление расписанием и записью;
- финансовый учет и отчетность;
- контроль доступа (СКУД);
- интеграция с системами контроля доступа (СКУД);
- интеграция с платежными системами и эквайрингом.

Основная часть. Анализ рынка программного обеспечения для фитнес-индустрии позволяет выделить три основных категории систем, различающихся по функциональности, масштабу и стоимости использования.

ERP-системы представляют собой комплексные системы управления предприятием (ERP – Enterprise Resource Planning), адаптированные под бизнес. Такие системы охватывают множество функций от учета клиентов и продаж до бухгалтерии.

Основные признаки ERP-систем:

- локальное развертывание на серверах заказчика;
- высокая стоимость внедрения;
- длительный процесс настройки.

Самый популярный представитель ERP-систем для фитнес-клубов в России – «1С:Фитнес клуб» (на платформе «1С:Предприятие»).

1С:Фитнес клуб представляет собой специализированное отраслевое решение, разработанное на технологической платформе «1С:Предприятие 8.3». Разработана компанией партнером 1С ООО «Лаборатория в 2008 году. Система подходит как для крупных фитнес-центров, так и для небольших студий спорта. Существуют 2 версии: «1С:Фитнес клуб» и «1С:Фитнес клуб» (КОРП). «1С:Фитнес клуб» это базовая версия, которая включает все возможности: ведение клиентской базы, продажу абонементов, учет посещений, отчетность. Однако в ней недоступны функции CRM (воронка продаж, задачи для менеджеров), интерфейсы для тренеров и фитнес-бара [4].

CRM (Customer Relationship Management) для спортивных студий и фитнес клубов сфокусированы на управлении взаимоотношениями с клиентами,

онлайн-продажах и учете. Такие системы работают на по модели SaaS (Subscription as a Service). SaaS работает по ежемесячной подписке без необходимости приобретения и обслуживания серверов [5]. Для фитнес клубов у которых до 3 филиалов, небольшой поток клиентов такие системы являются оптимальным выбором: низкий порог входа, быстрый старт (от 1 до 3 дней на внедрение), удобный интерфейс и встроенные маркетинговые инструменты. На российском рынке наиболее известны Mobifitness и FitBase, а также GymMaster, Retale и другие.

Mobifitness это облачная CRM-система, разработанная для автоматизации работы фитнес-клубами, спортивными студиями, школами танцев, йоги и других. Сервис создан компанией ООО «Мобильные технологии» и работает на рынке с 2016 года. По данным официального сайта, Mobifitness объединяет более 4 000 клубов и студий в более чем 250 городах России и СНГ, а мобильными приложениями пользуются свыше 1 000 000 активных пользователей. Система не требует покупки серверного оборудования, установки программного обеспечения так как работает через подпичску. Доступ к системе осуществляется через веб-браузер, а также через мобильные приложения для iOS и Android [6].

Вспомогательные инструменты не является полноценной заменой CRM/ERP, но часто используется в связке с ними или на начальных этапах автоматизации. К нему относятся: таск-менеджеры (например, «ЛидерТаск», Trello, Bitrix24). Такие сервисы очень редко применяются в работе, так как существуют более выгодные аналоги.

Сравним информационные системы для автоматизации работы фитнес клубов по 5 параметрам: тип системы, целевая аудитория, внедрение, преимущество и недостатки. Результаты представлены в таблице.

Таблица – Сравнительная характеристика

Характеристика	«1С:Фитнес клуб»	Mobifitness	FitBase [3]
Тип	ERP	CRM	CRM
Целевая аудитория	Крупные сети	Студии, малые и средние клубы (до 3 филиалов)	Клубы 24/7, студии, школы танцев
Внедрение	Локально или облачно	Только облако (SaaS)	Только облако (SaaS)
Преимущества	Всеобщий учет, масштабируемость, интеграции с другими продуктами	Красивый интерфейс, наличие мобильного приложения	Возможность интеграций, автоматизация, наличие техподдержки
Недостатки	Сложность освоения, медленная работа в облаке	Интеграция с мессенджерами за доплату	Сложность на старте, нехватка некоторых отчетов

Выводы. Современный бизнес сложно представить без автоматизации процессов. Для фитнеса клубов уже давно разработаны специальные информационные системы позволяющие эффективно работать в этой сфере. Чаще всего владельцы спортивных клубов, которые имеют более одного филиала, стабильный поток клиентов и выбирают 1С:Фитнес клуб за счет надежности на рынке и возможности настроить систему под себя. Локальные студии чаще всего останавливают свой выбор на CRM системах, которые специально разработаны под нужды спортивных клубов. Плюсы выбора CRM систем в данном случае в быстром старте, стоимости, удобных шаблонах, которые уже строены в систему.

Библиографический список

1. РБК [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://marketing.rbc.ru/articles/16464/> (дата обращения: 20.04.2026).
2. Каленикин В.Н., Кольева Н.С. Проблемы цифрового общества: психологические и социальные аспекты // ВІ-технологии и корпоративные информационные системы в оптимизации бизнес-процессов цифровой экономики: Материалы XII Международной научно-практической очно-заочной конференции, Екатеринбург, 04 декабря 2024 года. Екатеринбург: Уральский государственный экономический университет, 2025. С. 102-105. EDN XBMPYV.
3. Павлов А.А. Состояние рынка ERP-решений и тренды его развития, рекомендации по внедрению ERP-систем // Аллея науки. 2021. Т. 2, № 12(63). С. 192-210. EDN GWVIGQ.
4. Вяткин В.А., Калабина Е.Г. Цифровая трансформация управления в сфере физической культуры и спорта: региональный аспект (на примере Свердловской области) // Цифровые модели и решения. 2025. Т. 4, № 2. С. 71-85. DOI: 10.29141/2949-477X-2025-4-2-6. EDN: LPMHIP.
5. Кольева Н.С., Кортенко Л.В., Кротова В.А. Анализ и диагностика цифровой трансформации IT-компании // Экономические системы. 2025. Т. 18, № 4. С. 90-106. DOI 10.29030/2309-2076-2025-18-4-90-106. EDN OVMKUQ.
6. Голубева А.И., Митрейкин И.П. Современные CRM решения. Выбор CRM-системы // Вектор экономики. 2019. № 11(41). С. 94. EDN EFIHEY.