

## ДОХОДНОСТЬ РЫНКА SPA-УСЛУГ РАСТЁТ ТАКЖЕ ДИНАМИЧНО, КАК ДОХОДНОСТЬ РЫНКА ВОД

Емкость российского рынка SPA-услуг аналитики оценивают на уровне 1 млрд. долл. Ежегодно оборот этого рынка увеличивается на 25-30%, показатели роста соответствуют показателям роста рынка бутилированной воды в России.



SPA-центры, которые представлены на российском рынке, ориентируются преимущественно на премиум-сегмент. «У нас посещение SPA-салонов ассоциируется с чем-то дорогим и недоступным, в то время как на Западе они входят в повседневные расходы среднестатистического потребителя, - сказала генеральный директор УК Else Group Ирина Стрельникова в эфире РБК-ТВ, - По данным Гильдии SPA, стоимость SPA-процедур в Европе составляет 70 евро, в США – 75 долл. в России – от 100 долл. В действительности средняя стоимость процедур на столичном рынке выше. Средняя стоимость проведения одного дня в SPA-центре обходится примерно в 350-400 дол.»

Перспективы развития SPA в России в отличие от Запада «отягощает» отсутствие внятных критериев, стандартов, по которым определяются SPA -объекты. Сегодня аббревиатура SPA используется практически в каждом салоне, где есть джакузи. И таких игроков на отечественном рынке SPA-услуг около 90-95%. Реальных же SPA салонов единицы.

На столичном рынке как отметила Ирина Стрельникова, около четырех, в других крупных городах не более одного-двух салонов. Но в принципе SPA-культура не дошла до регионов.

Само понятие SPA (Sanitas per aqua) в переводе с латинского означает «здоровье через воду». Но в современных условиях SPA представляет собой комплекс процедур с использованием минеральной, морской и пресной воды, различных гидромассажных систем. Успех и достоверность SPA зависит от множества нюансов. Для удачного существования SPA на рынке недостаточно иметь очищенную воду и квалифицированных мастеров, которые делают первоклассный массаж или обертывание, здесь речь идет о целостной философии SPA.

Даже если взять отделку помещений, идея SPA не приемлет в дизайне пластик, тут должны быть только натуральные материалы – дерево, камень. Реализация этих непростых идей также требует немалых вложений, рассказывает директор УК Дмитрий Киселев. «Бюджет SPA-центра начинается от 7-8 млн. евро. При безошибочном позиционировании на рынке можно говорить о трехлетнем сроке возврата инвестиций», - сказал он.

Говоря о сопоставимости качества SPA-услуг считается, что русские специалисты более продвинутые, чем европейские коллеги. Особенность работы наших специалистов в том, что они привносят свои наработки, личные методики помимо того, что написано в технологической карте по оказанию определенной процедуры. В Европе «самодеятельность» запрещена. Если ты попал на процедуру, то она будет полностью соответствовать технологической карте, рассказывает И. Стрельникова.

Основную целевую аудиторию SPA-услуг представляют женщины, но последние данные Международной ассоциации SPA опровергают эти утверждения. Например, в США более трети всех клиентов SPA-салонов составляют мужчины. По оценкам наших экспертов, в России клиентами SPA салонов являются 60% женщин и 40% мужчин. При этом посещение мужчинами SPA-салонов увеличилось вдвое по сравнению с предыдущими годами.

Аналитики считают, что будущее развитие рынка SPA-индустрии за бизнес-сегментом с точки зрения ведения бизнеса и окупаемости проектов. Что касается месторасположения, то сегодня для развития этого рынка считаются привлекательными мегаполисы с их активным деловым ритмом жизни и регионы, обладающие уникальными водными источниками.