

Mam ciągły GŁÓD WIEDZY

Kolejną laureatką konkursu Menedżer Roku Branży Fitness 2016 w kategorii menedżer klubu do 500 mkw. jest Marzena Bębenek, właścicielka klubu Kinetik Fitness, trenerka personalna, kobieta spełniona i pełna pomysłów na przyszłość.

ROZMAWIAŁA MAGDALENA RODAK-DĘBOWSKA,
ZDJĘCIE MONIKA B.

Czym kierujesz się w zarządzaniu klubem i w budowaniu marki?

– Intuicją. Przynajmniej tak było na początku. Otwierając klub, miałam 10-letnie doświadczenie instruktorskie i umiejętności pedagogiczne, natomiast nie miałam pojęcia o zarządzaniu, strategii, marketingu. Na samym początku wystarczyła intuicja, jednak wkrótce okazało się, że to za mało. Zaczęłam jeździć na szkolenia i uczyć się, jak zarządzać firmą. Jednym z pierwszych było szkolenie zorganizowane przez Magazyn Fitness Biznes, na którym dowiedziałam się, jak niewiele wiem. Zaczęłam szukać inspiracji na kongresach i innych imprezach branżowych, nawiązywać kontakty z właścicielami i menedżerami innych klubów i wymieniać się doświadczeniami. Od początku przyjąłam, że Kinetik będzie się wyróżniał. Postawiłam na najwyższą jakość w każdej dziedzinie – począwszy od sprzętu, starannie dobrane go zespołu instruktorów i trenerów, wyjątkowej recepcjonistki, skończywszy na podłogach tak czystych, że można z nich jeść. Ustaliłam standardy obsługi klienta, na których do dziś wzorują się konkurencyjne kluby. Zrobiliśmy świetne, wyjątkowe imprezy, o których mówi się do dziś lokalnie i w branży: wianki, piżama party, kuligi, wyjazdy na koncerty, Octoberfest, treningi

w bibliotece „ciało i umysł”. Piąte urodziny świętowaliśmy w zabytkowym pałacu, wręczając klientom kinetkowe oscary. Włączamy się w akcje edukacyjne i charytatywne „Cycki są fajne”, „Zostań dawcą szpiku”, „WOŚP”, „Schronisko dla zwierząt”. Edukujemy, motywujemy, bawimy się i trenujemy. To wszystko nie byłoby możliwe, gdyby nie ludzie, którzy pracują w Kinetiku. Są prawdziwymi pasjonatami, fachowcami, a co najważniejsze – zawsze mogę na nich liczyć niezależnie, czy jest to prowadzenie zajęć, impreza, wspólny wyjazd, czy remont w klubie. Całuję i ściskam ich wszystkich teraz mocno! Nasz klub mieści się w kamienicy z 1906 roku. Staralam się zachować chociaż część tego zabytkowego klimatu, gdzieś tam widać oryginalne cegły, co nadaje niepowtarzalny klimat. Markę budujemy na realnych sukcesach naszych klientów, mówimy o tym, chwalimy się tym, bo jesteśmy z tego dumni. Niektóre nasze sukcesy odbijają się tak szerokim echem, że miałam okazję gościć w telewizji TVN. Do promocji marki w mediach społecznościowych, na billboardach, ulotkach itp. wykorzystujemy tylko prywatne zdjęcia, nasze twarze, nasze wnętrza. Dzięki temu jesteśmy autentyczni.

W moim życiu dzieje się dużo, wciąż mam nowe pomysły. Z natury jestem narwana, dlatego muszę realizować je natychmiast, zanim pojawią się nowe.

Kinetik to marka, która mocno związana jest z twoją osobą. Ludzie w branży i zapewne wasi klienci wiedzą, że Kinetik równa się Marzena Bębenek. To świadome działanie?

– Przed otwarciem klubu byłam znana z nazwiska. Marzena, która prowadzi świetny aerobik w miejscowym domu kultury. Gdy w 2010 roku powstał Kinetik, moje dotychczasowe klientki poszły za mną. Wtedy byłam w klubie wszystkim: instruktorem, recepcjonistką, zaopatrzeniowcem, wizjonerem, sprzątaczką. Byłam zawsze i wszędzie, więc siłą rzeczy klub to byłam ja. Kinetik dopiero zaczynał pracować na swoją markę. Na szczęście okazało się, że nazwa jest dosyć oryginalna i charakterystyczna na tle innych nazw klubów fitness, więc szybko zaczęto o niej mówić. Była czymś nowym. Potem było już tylko lepiej. Moje pierwsze szkolenie, takie niezwiązane z żadną formą zajęć, lecz z prowadzeniem klubu fitness, zaowocowało artykułem w Magazynie Fitness Biznes. Wtedy zaistniałam w branży jako właścicielka klubu. Marzena i Kinetik znaczyły to samo. Na przełomie lat 2012/2013 pochłonęła mnie moja nowa pasja – treningi personalne. Spędzałam godziny na osobnej sali z moimi podopiecznymi i praktycznie przestałam prowadzić zajęcia grupowe. Doszło do tego, że nowi klienci przychodzący do klubu nie mieli pojęcia, kim jest blondynka przemykająca po klubie i znikająca za drzwiami z napisem Trening Personalny. Kinetik rozwijał się i coraz bardziej umacniał swoją pozycję na lokalnym rynku. Ja brałam udział w licznych szkoleniach i targach, tam ludzie rozpoznawali we mnie Marzenę z Kinetika. Byłam wtedy bardziej znana w środowisku instruktorów, trenerów i innych właścicieli klubów niż wśród klientów mojego własnego klubu. Jednak po pewnym czasie zaczęło mi brakować zajęć grupowych. Postanowiłam bardziej skupić się na jeszcze mocniejszym budowaniu marki Kinetik Fitness, wykorzystując do tego moje nazwisko. Powróciłam do zajęć grupowych, na stronie internetowej klubu to ja witałam wszystkich wchodzących. Klub stał się rozpoznawal-

ny nawet wśród instruktorów z innych klubów, kojarzyli nazwę i logo na koszulkach moich instruktorów na różnego rodzaju szkoleniach i konwencjach. To bardzo miłe. Staram się świadomie promować klub, wykorzystując do tego wiele możliwości, zarówno moje nazwisko, jak i portale społecznościowe, na których staram się aktywnie działać.

Dużo się szkolisz. Widzimy cię na większości wydarzeń branżowych. Masz ciągle niedosyt?

– Kto stoi w miejscu, ten tak naprawdę się cofa. Fitness to bardzo dynamicznie rozwijająca się branża. Konkurencja wymaga od nas ciągłej czujności, przewidywania i planowania kilku ruchów do przodu. Szkolenia typowo treningowe znacznie ustąpiły pola szkoleniom z zakresu zarządzania i marketingu, co nie znaczy, że porzuciłam rozwój pod kątem treningowym. Pozostałam sobie parę dziedzin, w których się nadal rozwijam. Natomiast zarządzanie klubem, planowanie strategii marketingowych są dla mnie niezbędną wiedzą, aby móc prowadzić taką firmę jak klub fitness. Nie mam wykształcenia ekonomicznego, więc pewne rzeczy były dla mnie nowością. Cały czas się uczę, biorę udział w szkoleniach, kongresach i warsztatach. Wiedzę, jaką stamtąd przywożę, przekazuję moim pracownikom, aby klub działał jeszcze lepiej. Mam ciągle głód wiedzy. Uwielbiam uczyć się od praktyków, ludzi posiadających własne kluby, będących trenerami personalnymi i menedżerami. To wiedza najlepsza z możliwych, sama esencja.

Jako tak doświadczona szkoleniowo osoba masz pełne prawo wypowiedzieć się na temat poziomu szkoleniowców i proponowanych kursów w naszej branży. Jak je oceniasz, czy czegoś ci jeszcze brakuje? Idziemy w dobrym kierunku?

– Od lat biorę udział w różnego rodzaju szkoleniach. Obserwuję ich ewolucję i rozwój osób, które je prowadzą. Są zdumiewające! Mamy naprawdę fantastycznych fachowców. Mamy możliwość brać udział w wykładach prowadzonych przez ekspertów ze wszystkich dziedzin dotyczących naszego biznesu. Niektórzy z nich stali się swoistymi guru w tematyce, którą prezentują. Nie chcę przytaczać nazwisk, ale chyba wiadomo o kogo chodzi. Z racji tego, że byłam na mnóstwie przeróżnych wykładów i szkoleń, ich tematyka i sposób przekazu jest mi w większości znany. Warto jednak pojechać paręset kilometrów, aby usłyszeć jedno zdanie, wywracające wszystko do góry nogami, sprawiające, że zyskamy inne, nowe i świeże spojrzenie na sprawy, które wydawałoby się, mamy w małym palcu. Dlatego jestem na nich częstym gościem.

Wartością dodaną do tych wykładów, kongresów i szkoleń jest możliwość spotkania się z innymi właścicielami czy menedżerami klubów i zasięgnięcie wiedzy wśród kolegów po fachu. Prowadzenie klubu fitness to ogrom potrzebnej wiedzy z wielu dziedzin. Niektórych tematów nie da się zamknąć w parogodzinny spotkanie. Dlatego też nieco odczuwam brak tematycznych warsztatów, na których można by przepracować jedno konkretne zagadnienie na wszystkie strony. Wykorzystać wiedzę prowadzących i uczestników. Każdy by na tym zyskał. Czekam na coś takiego.

Kinetik to twoje miejsce pracy, twoje miejsce na ziemi, twój dom? Czym jest dla ciebie klub, który stworzyłaś?

– Kinetik Fitness – coś więcej niż klub... Pewnego dnia pojawiło się takie hasło, które na stałe przyłgnęło do nazwy i stało się takim charakterystycznym zawołaniem. To opisuje w stu procentach stosunek mój i wielu innych osób do tego miejsca, będącego dla nich miejscem pracy, treningu, zabawy czy spotkań towarzyskich. Jest takim trzecim miejscem, obok domu i pracy, wpisanym na stałe w plan dnia wielu ludzi. Ktoś kiedyś zażartował, że Kinetik to taki fitnessowy Starbucks, gdzie czujesz się jak w domu, gdzie witają cię po imieniu i częstują kawą. Mówiłam, że parzymy świetną kawę? Dla mnie to moje ukochane drugie dziecko. Daje mi mnóstwo radości, napawa dumą, daje poczucie satysfakcji, ale i jest źródłem stresów, niepokojów, obaw i kilku siwych włosów. Staram się ograniczać nieco czas spędzany w klubie i robię sobie dwa razy w tygodniu wolne popołudnie. Unikam również pracy w weekendy. Lubię zrobić coś dla siebie i dla rodziny.

Kiedy obserwuję twój fanpage, widzę zdjęcia, w których jest mnóstwo energii, zapału, pasji. Ale poruszasz na nim również ważne, trudne tematy. Warte wspomnienia jest zdjęcie, na którym topless propagujecie profilaktykę raka piersi. Na czym opieracie swoją komunikację, jak planujecie działania marketingowe?

– Prowadzimy trzy fanpage'e: Kinetika, Centrum Treningu Personalnego i mój, jako trenera personalnego. Każdy z nich jest inny i przekazuje inne treści, które jednak łączą się we wspólną całość, spójną dla wszystkich moich działań. Jestem kobietą i poruszam sprawy, które dotyczą lub mogą dotyczyć bezpośrednio mnie. Dbam o zdrowie i staram się zachęcić wszystkie kobiety do tego samego. Stąd właśnie akcje takie jak „Zostań dawcą szpiku” lub „Fajnie mieć cycki”. Bo fajnie je mieć. Bo ważna jest profilaktyka. Ważny jest ruch, śmiech i pozytywne nastawienie do życia, rozwój i spełnianie marzeń. Ważna jest świadomość ciała, pragnień. To

staram się przekazywać wszystkim tym, którzy śledzą moje profile. Co ciekawe, są to nie tylko ludzie z najbliższej okolicy czy członkowie klubu, ale i z różnych zakątków Polski, a nawet świata. Staram się, aby wszystkie te działania regularnie wpisywały się w kalendarz klubowych wydarzeń.

Marzeno, ty dzisiaj i sześć lat temu – przed otwarciem klubu. Co się zmieniło w twoim życiu w tym czasie? W jakim miejscu jesteś teraz i jakie masz plany na przyszłość?

– Tak naprawdę to już osiem lat. Klub działa sześć, a dwa lata powstawał. Niekończące się remonty, użeranie się z budowlancami zahartowały mnie i nauczyły cierpliwości oraz konsekwencji. Miałam wyznaczony i zwizualizowany cel i parłam do niego, nie rozglądając się na boki. Zrealizowałam swoje marzenie. Zanim otworzyłam swój klub, byłam przede wszystkim nauczycielką biologii i WF-u w gimnazjum. Prowadzenie zajęć fitness było moją pasją i odskocznią od codziennej rutyny. Z pracy w szkole zrezygnowałam w momencie otwarcia klubu, ale pasja do fitnessu pozostała i przerodziła się w biznes. Kiedy czasem ktoś mnie pyta, czy nie żałuję decyzji odejścia ze szkoły, odpowiadam: tak, żałuję bardzo, że zrobiłam to tak późno. Fitness to moje życie, pasja, coś w czym się spełniam i chcę nadal to rozwijać. Co do dalszych planów to nie powiedziałam jeszcze ostatniego słowa. Chcę nadal rozwijać markę Kinetik i swoją własną jako trenera personalnego. Trudno mi usiedzieć w miejscu. Nie wiem, może zaczęłam prowadzić szkolenia albo jakieś warsztaty z fitnessu, motywacji organizacji klubu fitness. Mam wiedzę, doświadczenie i swoje lata, które kocham. Mogę i chcę się tym dzielić. Wszystko przede mną.

Dziękuję za rozmowę.



Magdalena Rodak-Dębowska

Absolwentka prawa i zarządzania oraz London School of PR. Od ponad dwudziestu lat zdobywa doświadczenie w branży fitness na stanowiskach menedżerskich, ale również jako instruktor i szkoleniowiec. Odpowiedzialna za strategię wizerunkową znanych marek fitness. Pasjonatka copywritingu, blogowania i dziennikarstwa. Autorka bloga fitnessPR.