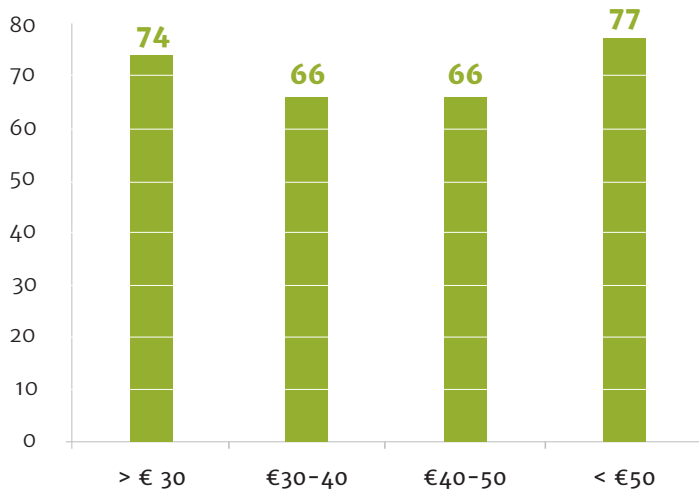
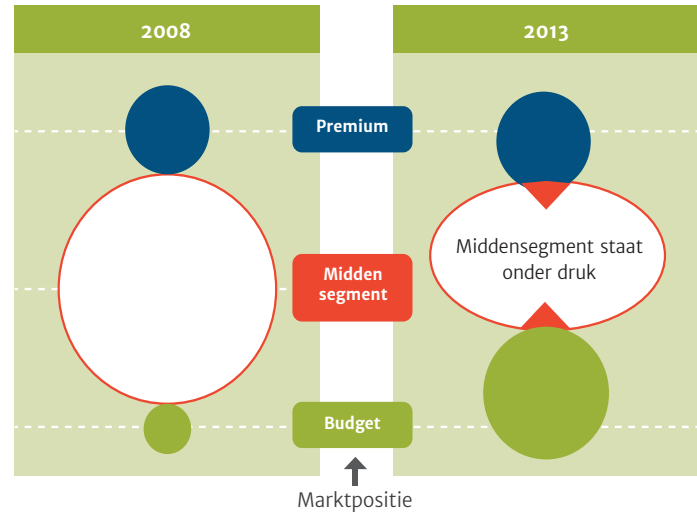


Figuur 1.1:
schets van algemene
marktontwikkelingen inzake
drie segmenten (Algar, 2015a).

In een rapport van Algar (2015a) over ontwikkelingen in het middensegment wordt visueel gemaakt welke verschuivingen er de laatste jaren plaatsvinden binnen de segmenten (laag, midden en hoog). Kort samengevat staat het middensegment onder druk vanuit het hogere, maar vooral vanuit het lagere segment.



De druk binnen het middensegment wordt frequent gerapporteerd, onder meer door het Mulier Instituut in het Trendrapport 2012, voor wat betreft de invloed op klantenbehoud. Zie hiervoor figuur 1.2. Hover en anderen (2012) laten zien dat het middensegment een lager klantenbehoud (retentie) laat zien, zelfs lager dan het lowbudget segment.

Figuur 1.2:
retentiecijfers per segment (Hover e.a. 2012).

1.6 Boutique studio's

Vanwege de sterke groei van de boutique studio's volgt in deze paragraaf een korte nadere typering van dit segment. Deze clubs hebben een ander strategisch profiel dan de reguliere fitnessclubs, ongeacht het segment. De meeste boutique studio's kennen geen klassiek lidmaatschapsmodel en het aanbod qua faciliteiten is sterk gereduceerd vanwege specialisatie in een of enkele activiteiten. Een boutique studio kenmerkt zich door een reeks van onderscheidende factoren.

Dit zijn onder meer een hoge mate van intimiteit, uitzonderlijk design en intensief gebruik van technologie. Zo maakt SoulCycle gebruik van een App waarmee klanten snel en betrouwbaar hun eigen les, instructor en bike kunnen boeken. Boeking zijn real-time en in een paar "taps" geregeld. In afbeelding 1.2 wordt een overzicht gegeven van de unieke kenmerken van boutique studio's (Algar, 2015b).



Afbeelding 1.2:
kenmerken van Boutique studio's volgens Algar (2015b).



Op de volgende pagina volgt een case study van een succesvolle keten van boutique studio's genaamd SoulCycle, dit ter inspiratie voor ondernemers in Nederland en België die zich ook oriënteren op dit segment.

In figuur 1.3 wordt een vergelijking gemaakt tussen middensegment clubs en boutique studio's op een negental factoren. De grote verschillen tussen deze twee segmenten zijn onder meer te vinden in het lidmaatschapsmodel, het werken op afspraak en het werven van toptrainers. Zo werken boutique clubs doorgaans met flexibele lidmaatschappen en met veelal betaling per les zonder bijkomende verplichtingen voor een langere duur.

Door de opkomst van de boutique studio's zijn ook veel middensegment clubs het businessmodel aan het veranderen. Enerzijds door een boutique studio in een bestaande club te openen (zoals Equinox doet met SoulCycle), anderzijds door meer flexibiliteit bij de lidmaatschappen aan te bieden.

Figuur 1.3:
strategische verschillen tussen boutique studio's versus middensegment clubs volgens Algar (2015b).

