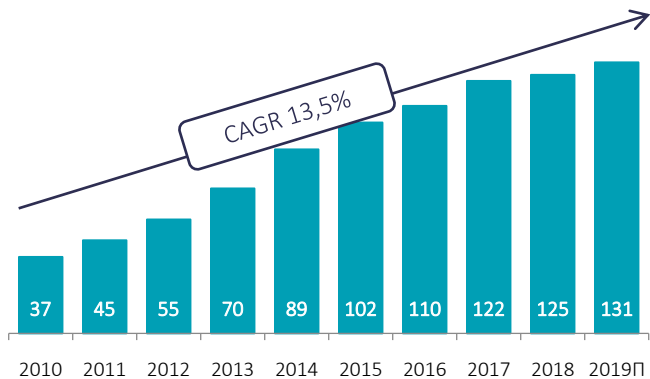




Презентация для инвесторов
Декабрь 2020

Ситуация в РФ: рынок уверенно растет, существенный потенциал для доступного фитнеса

Объем рынка фитнес услуг в России, млрд. ₹



- Рынок фитнес-услуг всё ещё молодой и растёт двузначными темпами
- Рост поддержан низким уровнем проникновения – 2,5% (8% в Москве)
- При этом на рынке существует значительный недостаток инвестиций
- Объем рынка фитнес услуг в Москве составил 58 млрд ₹ в 2018 году и 61 млрд ₹ в 2019 году

Источник: Исследования РБК

Место занятия спортом, %



- Классические фитнес клубы становятся всё крупнее: новые сетевые меньше 1,5 тыс. м² не открываются, крупные открывают по 6-12 тыс. м²
- Рост публичности и важности сообществ. Важно присутствие в социальных сетях и реагирование на критику в соц. сетях

Повлиял ли кризис на Ваши планы посещения фитнес-клуба (Россия), %



62%

ДА, я планирую поменять фитнес клуб на более дешевый

21%

ДА, я планирую отказаться от услуг фитнеса

12%

НЕТ, я продолжу заниматься в своем клубе (меня не коснулся кризис)

5%

НЕТ, я привык и не собираюсь ничего менять, несмотря на ухудшение состояния

Проникновение – ключевой фактор оценки потенциала рынка

Термин ПРОНИКНОВЕНИЕ – доля населения, вовлеченного в фитнес (являются членами клубов), к общей численности населения, – один из ключевых факторов при оценке потенциала рынка. Оценивается и в количестве вовлеченного в фитнес населения, и в %.

На примере данных по Великобритании очевидна динамика последних 5 лет, когда рост проникновения происходил исключительно за счет увеличения численности клиентов фитнеса low cost формата. Аналогичная ситуация наблюдается в других странах Европы.

Московский рынок показывает уровень проникновения порядка **8%** на текущий день, Российский – около **2%**.

На следующем слайде представлен график с показателями проникновения различных стран, из которого можно сделать вывод, что **потенциал Московского рынка** для достижения средних показателей, – более **5 процентных пунктов (более 70%)**, а Российского – более 10 процентных пунктов (более 84%).

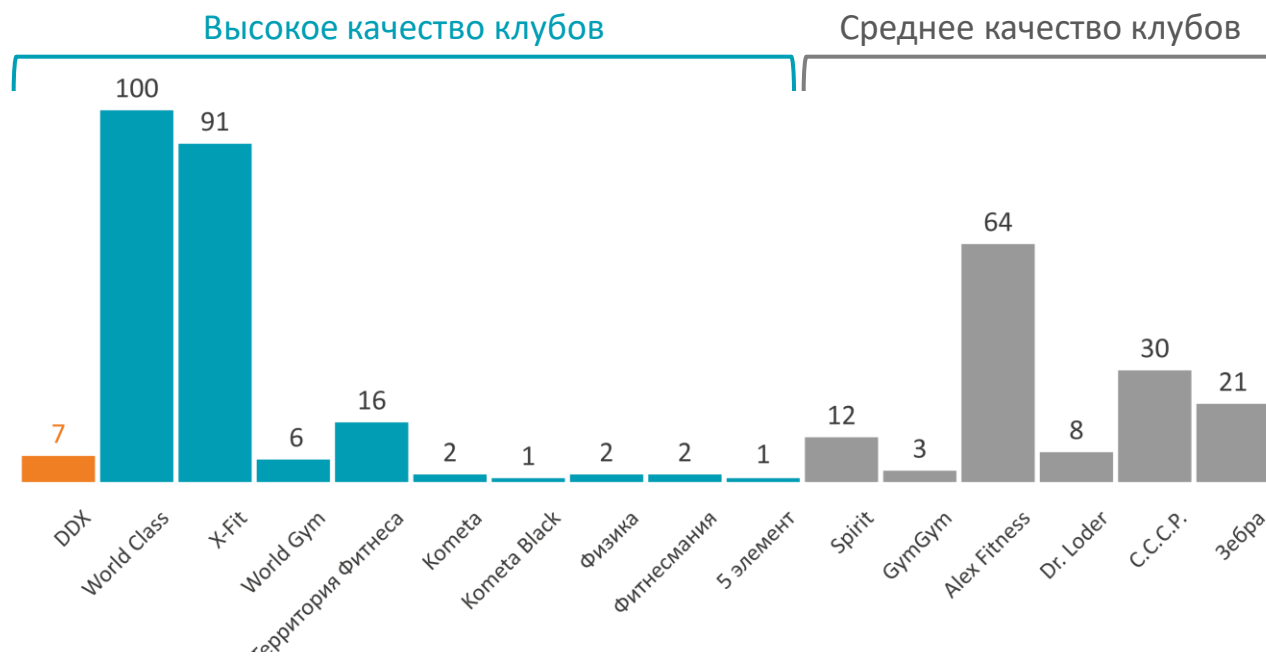
Проникновение по типам клубов, Великобритания, млн чел



Тенденции Московского и Российского рынков

1. На рынке преобладают традиционные фитнес клубы с высокими операционными издержками:
 - площадь 3 000 – 5 000 м²
 - годовые абонементы
 - с бассейном
2. DDX Fitness 2 года назад вышел на рынок в сегменте доступного фитнеса с качественно новой бизнес моделью – LUXURY LOW COST
3. Мы ожидаем бурный рост рынка доступного фитнеса в ближайшие годы.
4. Потенциал рынка в г. Москве и области оценивается в 100 – 150 клубов.

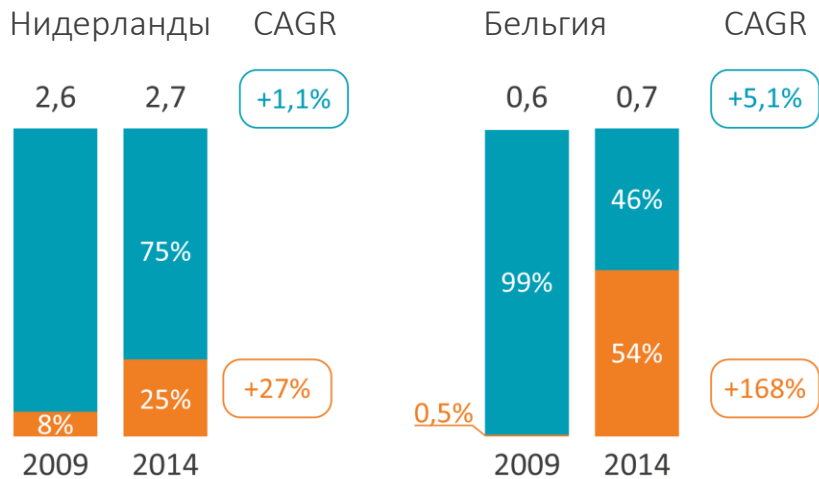
КОЛИЧЕСТВО КЛУБОВ



За последние 10 лет в мире совершилась революция доступного* фитнеса

После кризиса 2008 года на рынок резко вырос спрос на доступный фитнес, на примере Бельгии и Нидерландов:

При этом на 80-90% - это приток новой аудитории и только 10-20% - переток из традиционных клубов:



Low cost Традиционный

Доступный Традиционный

Количество клиентов фитнеса, млн. чел

* Доступные фитнес клубы – фитнес клубы, среднемесячная оплата которых не превосходит €25 / мес.
 Источник: OC&C Market report, EFHM report, IHRSA, Mulier Institute Fitness

Концепция DDX – LUXURY LOW COST. Это передовой тренд в мировой фитнес индустрии

ДОСТУПНЫЕ ЦЕНЫ

от 1 700 ₽
в месяц

ЕЖЕМЕСЯЧНАЯ ОПЛАТА

РЕКУРРЕНТНЫЙ ПЛАТЁЖ
с банковской карты клиента

ИННОВАЦИОННЫЙ ДИЗАЙН

АТМОСФЕРА
в которой хочется находиться и возвращаться
снова и снова

ТОПОВОЕ ОБОРУДОВАНИЕ

TECHNOGYM (ИТАЛИЯ)
официальный поставщик Олимпийских Игр

ФИТНЕС ДЛЯ НОВИЧКОВ И ПРОФИ

Широчайший выбор кардио и силовых тренажёров,
бесплатные групповые программы, авторские
программы Skill Athletic, Les Mills, SPA 5*

Сравнение бизнес-моделей DDX LUXURY LOW COST vs Традиционная

ХАРАКТЕРИСТИКА		ТРАДИЦИОННЫЙ КЛУБ	DDX LUXURY LOW-COST
КЛИЕНТСКИЕ	Годовая подписка	✓	✗
	Прозрачные тарифы	✗	✓
	Месячная подписка	✗	✓
	Низкий порог входа	✗	✓
	Online личный кабинет	✓	✓
	Hi-Tech оборудование	✓	✓
	Зоны SPA	✓	✓
	Детский клуб/комната	✓	✗
	Бассейн	✓	✗
БИЗНЕС	Тренеры в штате	✓	✗
	Бесплатные полотенца / вода	✓	✗
	Регистрация на reception при посещении	✓	✗
	Низкие операционные расходы	✗	✓

Комбинация «психологии покупки попкорна» и взрослая аудитория сильно повышает средний чек

LIGHT 1 700 ₽



- Безлимитный доступ в клуб
- Тренажёрный зал
- Шкафчик в раздевалке
- Сейфовые ячейки
- Анализ состава тела In Body
- Мобильное приложение с библиотекой тренировок

SMART 2 000 ₽



- Безлимитный доступ в клуб
- Тренажёрный зал
- Шкафчик в раздевалке
- Сейфовые ячейки
- Анализ состава тела In Body
- Мобильное приложение с библиотекой тренировок
- Групповые занятия Les Mills
- Групповые занятия HIIT

INFINITY 2 300 ₽



- Безлимитный доступ в клуб
- Тренажёрный зал
- Шкафчик в раздевалке
- Сейфовые ячейки
- Анализ состава тела In Body
- Мобильное приложение с библиотекой тренировок
- Групповые занятия Les Mills
- Групповые занятия HIIT
- Сауна
- Соляная комната
- Гидромассажный бассейн
- Хамам

Триггеры для покупки тарифа INFINITY и увеличения среднего дохода с клиента



Ключевые факторы эффективности

Высокая автоматизация и стандартизация, позволяющая минимизировать операционные затраты. Использование апробированных решений





Удержание существующих клиентов

Эффективная маркетинговая стратегия - использование цифровых каналов продвижения: FB+Instagram 37%, Google Ads 26%, Яндекс Директ 24%

Постоянный поиск новых площадок, отбор лучших



DDX FITNESS & Европейские аналоги

Фитнес-клуб	 DDX DIGITAL FITNESS	 BASIC FIT ¹	 PUREGYM ²	 the gym ³ find your fit
Клиентов на клуб (среднее целевое)	4000	3300	4994	5500
Срок созревания	24 месяца	24 месяца	24 месяца	24 месяца
EBITDA margin зрелого клуба	40,0 - 43,0%	49,7%	45,9%	42,0%
ROIC зрелого клуба	34%	30% (до 32%-34%)	–	31%
Доход с клиента в месяц	2050 ₪ ⁴	€19,99 / 1500 ₪	£18,3 / 1464 ₪	£15,3 / 1438 ₪

¹ Basic fit Annual report 2018
Basic fit investor day Financial summary 2017
Basic fit investor day Strategy update 2017

² - Pure Gym Investor Presentation Results for the year ended 31 December 2018 – Annual Report as of and for the 14 month period ended 31 December 2018

³ The Gum Full Year results report, March 2019

⁴ С учетом текущей статистики, по тарифам, без дополнительных услуг

DDX FITNESS: Существующие клубы

- Общая сумма инвестиций: 934 млн. руб.
- Общая площадь: 14 921 м²
- Рост числа клиентов: с 1 695 в 3кв. 2018 до 15 549 на начало карантина

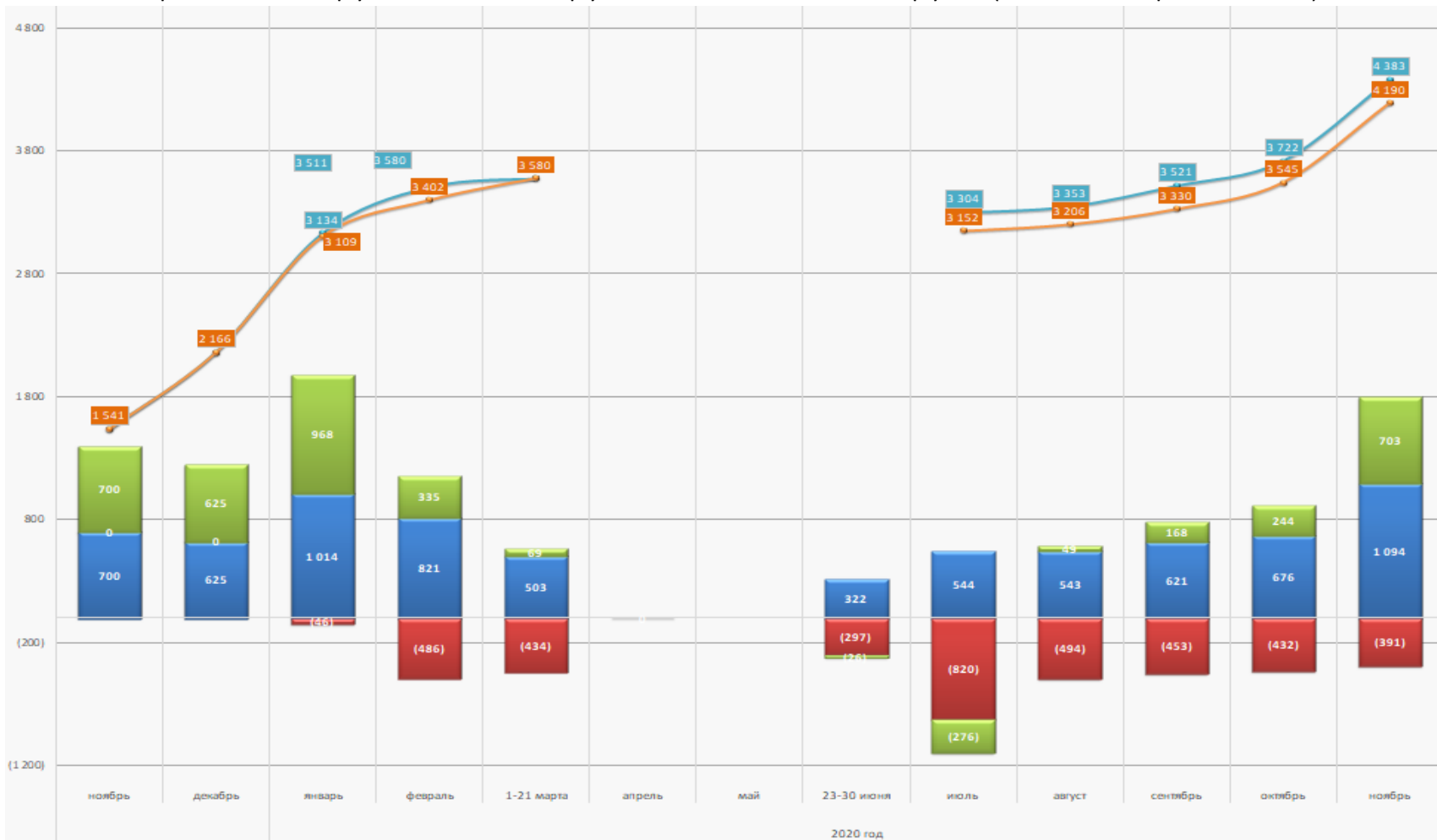
	БУТОВО	КРАСНОГОРСК	ВОДНЫЙ	БЕЛЯЕВО	САЛАРИС	МЫТИЩИ	ОДИНЦОВО
Открытие	Июнь 2018	Сентябрь 2019	Октябрь 2019	Декабрь 2019	Декабрь 2019	Июль 2020	Август 2020
Площадь, м ²	2 313	2 450	1 650	1 094	2 180	2 977	2 257
Число клиентов на конец марта 2020	4080	2512	3071	1 692	3580	614	-

Все клиенты были заморожены на период карантина с 21 марта по 23 июня
Открытие клубов – 23 июня по Москве, по МО – 1 июля

Число клиентов на 30.10.20	3 549	2723	2 654	1868	3 722	1 962	1358
COVID recovery rate	87%	108,4%	86,4%	110,4%	104%	-	-
Прохождение точки операц. безубыточности	V	V	V	V	V	V	Ноябрь, 2020
Инвестиции	157 млн	143 млн	115 млн	107 млн	146 млн	146 млн	120 млн

САЛАРИС: динамика клиентов

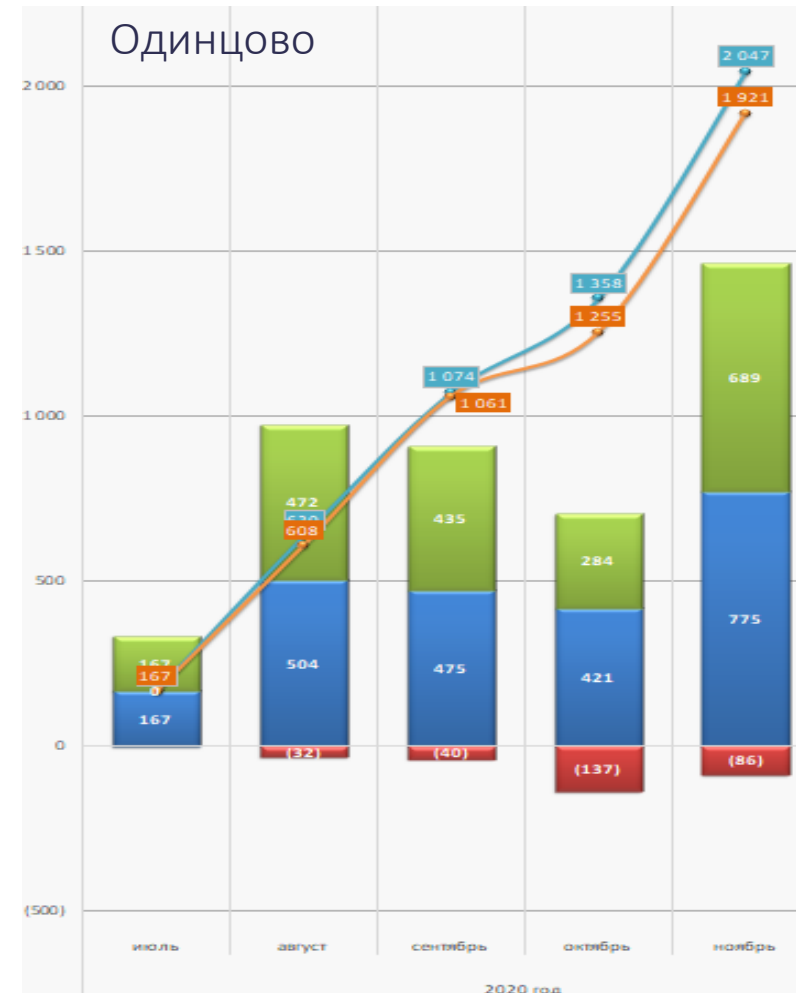
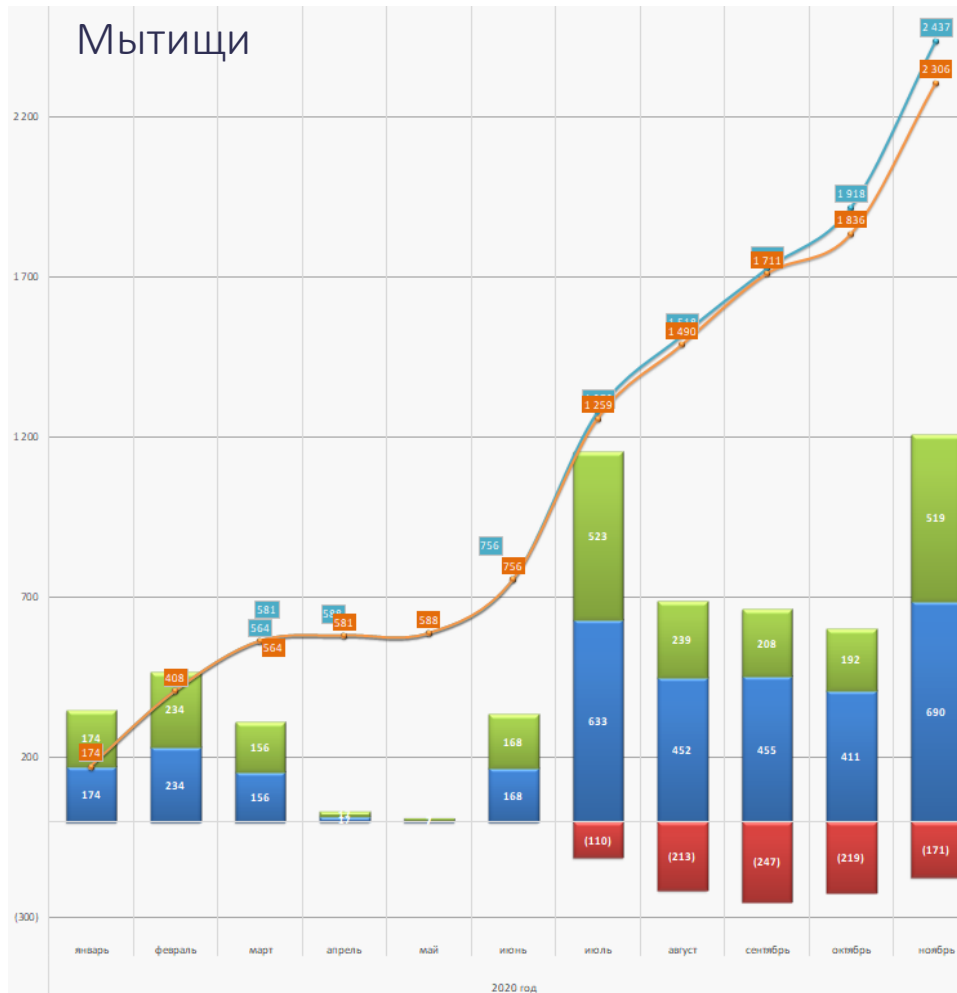
- Клуб открыт до начала пандемии в декабре 2019
- Ноябрь 2020: Выручка = 10 млн руб.; EBITDA = 4,5 млн руб. (EBITDA маржа = 45%)



2020 год
 ■ ПРИТОК ■ ОТТОК ■ NET ● КЛИЕНТОВ на конец месяца ● ПЛАТЯЩИЕ клиенты на конец месяца

Мытищи и Одинцово: динамика клиентов

- Клубы открыты после пандемии: Мытищи – в июле 2020, Одинцово – в августе 2020
- Динамика продаж аналогична динамике зрелых клубов, открывшихся в более благоприятных экономических условиях



DDX FITNESS: стратегия

ПОСТОЯННОЕ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ПРОДУКТА

- Внедрение лучших трендов мировой фитнес индустрии
- Создание продукта и среды, где клиент получает удовольствие от занятий фитнесом

IT НАПРАВЛЕНИЕ

- Совмещение оффлайн и онлайн фитнес среды в рамках инфраструктуры DDX
- Развитие облачного приложения DDX для смартфонов
- Автоматизация бизнес-процессов компании

РЕГЛАМЕНТАЦИЯ, СТАНДАРТИЗАЦИЯ И ИННОВАЦИЯ БИЗНЕСА

- Дальнейшая стандартизация бизнес-процессов на этапе выбора площадок, инвестиций и операционного управления клубом
- Оптимизация инвестиционных и операционных затрат за счет совершенствования бизнес-процессов, централизации закупок и развития сети уполномоченных поставщиков, экономии на масштабе деятельности
- Инновационная работа с персоналом, плоская структура управления, умная мотивация сотрудников

КОЛИЧЕСТВЕННЫЕ И ФИНАНСОВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ

- Построить в 2021-22 годах минимум еще 8 новых клубов в рамках Холдинга DDX
- Довести число партнёрских клубов, которыми управляет DDX до более 20
- К 2024 г. создать технологический, кадровый и управленческий потенциал, который позволит расширить сеть до 100+ клубов, достичь выручки 6 млрд ₽ и занять 10% рынка фитнес услуг Москвы
- В 2024 – 2025 годах привлечь институционального и/ или стратегического инвестора

Основные Партнеры

ОСНОВНОЙ ПОСТАВЩИК ОБОРУДОВАНИЯ ДЛЯ КЛУБОВ DDX FITNESS

TECHNOGYM – The Wellness Company – является мировым лидером в области технологий, дизайнерских продуктов и услуг в сфере фитнеса и здорового образа жизни, официальный поставщик семи последних Олимпийских игр.



ВЕДЕНИЕ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА, ОТЧЕТНОСТИ ВСЕХ КОМПАНИЙ DDX Fitness

«Делойт», СНГ — одна из ведущих международных фирм, предоставляющая профессиональные услуги в области аудита, консалтинга, корпоративных финансов, управления рисками и консультирования по вопросам налогообложения и права.



УПРАВЛЕНИЕ СТРОИТЕЛЬСТВОМ КЛУБОВ DDX Fitness

Jones Lang LaSalle Incorporated (JLL) – Американская международная компания, основанная в 1783 году, специализирующаяся на коммерческой недвижимости и являющаяся 2-й по масштабам деятельности компанией в мире в своей отрасли.



ФИНАНСОВЫЙ ПАРТНЕР, ЛИЗИНГ ОБОРУДОВАНИЯ В ЧАСТИ КЛУБОВ DDX FITNESS

DLL (Financial solution partner) — международный партнер в области финансовых решений, предоставляет оригинальные, интегрированные финансовые решения для поддержки всего жизненного цикла активов, от лизинга до ремаркетинга, формируя экономическую и социальную среду, используя новейшие технологии.



Контактная информация

ООО «ИЛОН»

ул. Щукинская, д.6, корп.3, эт.2,
пом. 1, ком. 26
123182, Москва, Россия

IMG Advisers

БЦ «Старый Арбат»
Калошин пер., 4, стр. 1
119002 Москва, Россия

Иван Ситников

Тел.: +7 (495) 640-91-55
Email: sitnikov@ddxfitness.ru

Игорь Туркин

Ольга Селюгина
Тел.: +7 926 248 4736
Email: igor.turkin@imgcis.com;
olga.selyugina@imgcis.com