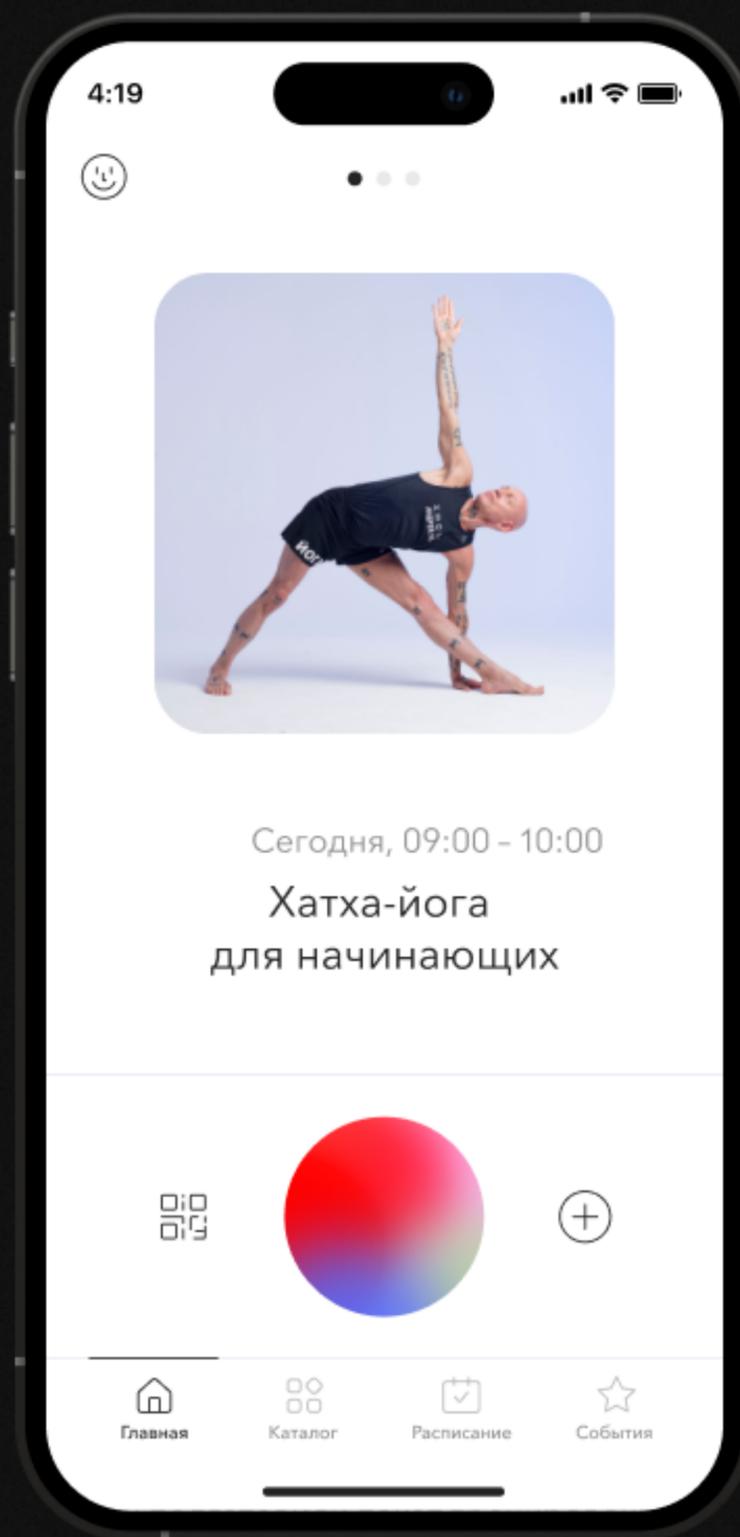




# WORLD CLASS



# LIFESTYLE

World Class – это больше, чем фитнес-клуб. Он объединяет в себе всё необходимое для здорового образа жизни и повышения её качества. Приложение – твой помощник в достижении своих фитнес-целей.

# Этап 1

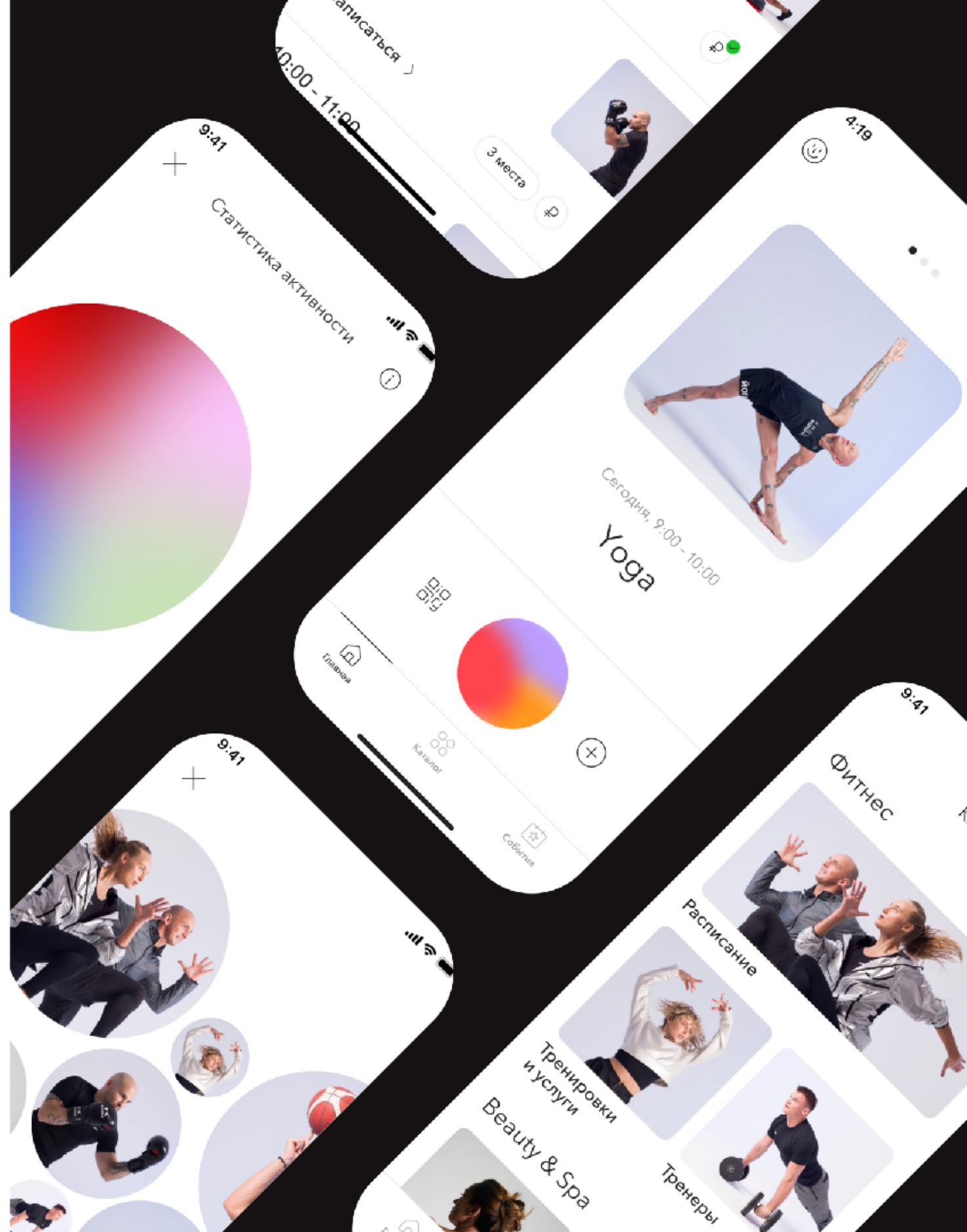
## Стратегия эволюции фитнес-оператора в экосистему цифровых сервисов

### Задача

Опираясь на одну из стратегических целей «Стать технологическим лидером», разработать концепцию развития цифровых сервисов.

### Результат

- Провели анализ ведущих мировых и локальных игроков, а также стартапов и релевантных трендов, организовали интервью с клиентами и сотрудниками, провели аудит текущего состояния цифровых сервисов.
- Разработали концепцию эволюции в экосистему цифровых сервисов, принятую к реализации;
- Описали ключевые блоки функциональности в связке с пользовательскими сценариями по сегментам, фич-листам, целевой технической архитектуре;
- Подготовили дизайн концепцию, включая карты экранов, визуальную концепцию, ролик;
- Собрали дорожную карту по трем горизонтам - 6 месяцев, 3 года, 10 лет;
- Рассчитали бизнес-кейс (влияние на доходы, оценка расходов, расчет окупаемости).



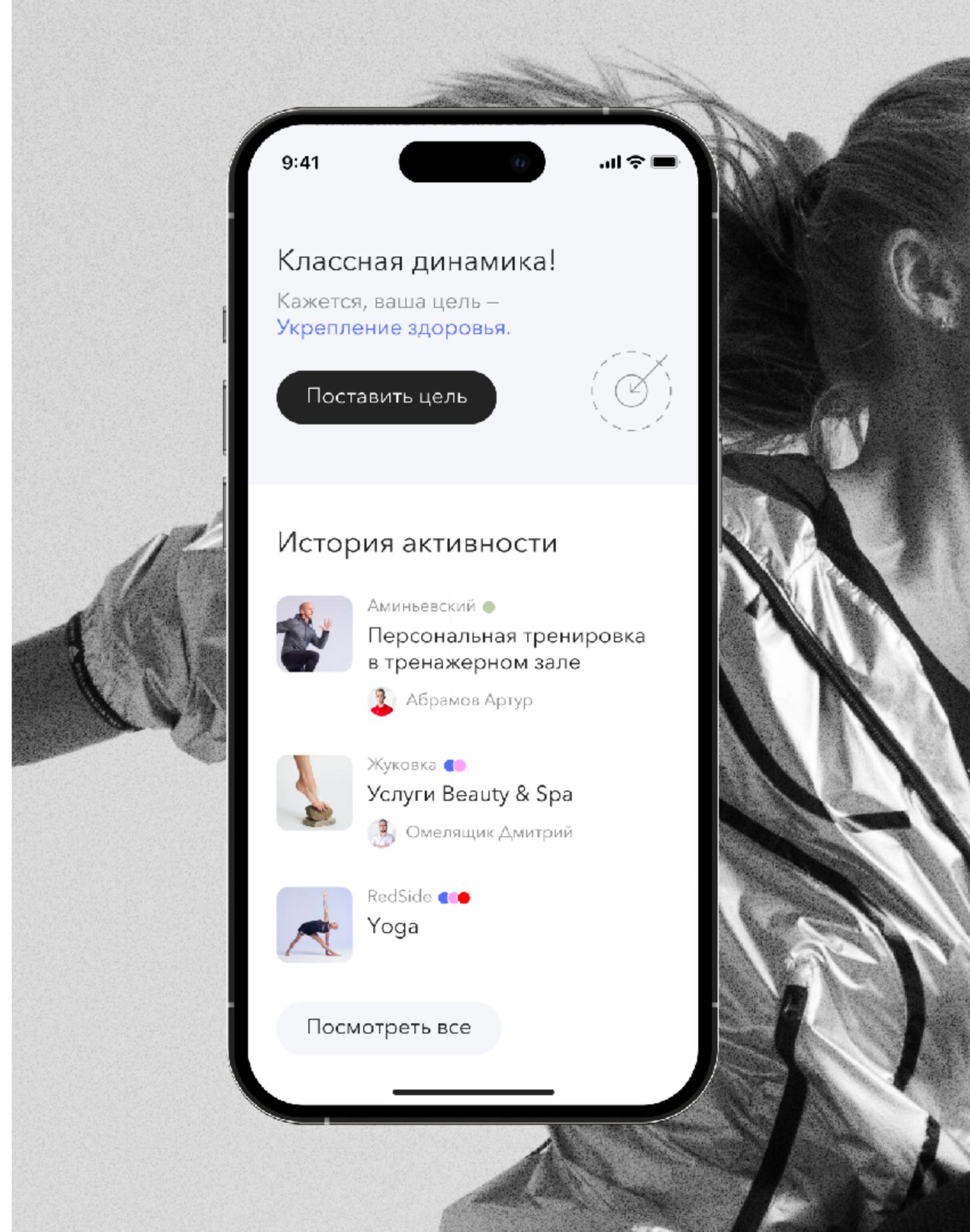
## Этап 2 Фундамент трансформации. Запуск нового мобильного приложения

### Задача

Фундаментом цифровой трансформации World Class стало обновлённое приложение World Class, которое нам нужно было разработать и запустить.

### Итоговый продукт должен:

- Значительно улучшить клиентский опыт и вовлечённость пользователей. Достичь этого можно через создание первоклассного UI, внедрение новых engagement-механик в онлайн- и офлайн-сервисы World Class и благодаря правильной стратегии запуска продукта на рынок.
- Быть масштабируемым. Нужно реализовать техническую архитектуру и концепцию Backend for Frontend.
- Помочь Light-юзерам, которые пользуются услугами World Class нерегулярно, перейти в класс Regular — постоянных клиентов.
- Сделать доступ к услугам клуба гибридным: клиент должен иметь возможность посещать зал, но и заниматься удаленно: по видеоматериалам или на занятии с тренером.
- И главное — содержать цифровые профили клиентов: агрегированные данные о тренировках, их видах, частоте посещения, на основе которых система могла бы рекомендовать пользователям самые релевантные услуги. Именно эта идея во многом определила дизайн итогового продукта.



## Что в итоге:

Вместе с клиентом придумали концепцию цифровой экосистемы, аналогов которой на рынке пока нет, и постепенно ее реализовываем, начав с мобильного приложения. Это фундамент начавшейся цифровой трансформации бизнеса World Class.

Успешно запустили новый продукт — мобильное приложение — и вывели его на пользователей. Настроили продуктовую аналитику, собрали первичный фидбек, который поможет дорабатывать продукт в дальнейшем. Клиенты фитнес-сети получили абсолютно новый пользовательский опыт, а World Class — новые инструменты для развития бизнеса.

Помогли World Class перестроить уже запущенные бизнес-процессы, перевести многие из них из офлайна в онлайн — и создать новые. Так, под каждую фитнес-цель World Class может создавать подходящие тренировочные программы и контент для своих клиентов.

Компания стала по-новому работать с фидбэком пользователей: разработана пирамида метрик — показателей, понимание которых дает World Class возможность принимать своевременные решения.



В кейсе рассказываем, как мы это  
сделали

