



Ο Gary Heavin, ιδρυτής και διευθύνων σύμβουλος των Curves, μιλά στο adbusiness

«Γιατί μας ερωτεύονται οι συνεργάτες μας...»

Ο Gary Heavin, ιδρυτής μιας από τις μεγαλύτερες εταιρείες franchise γυμναστηρίων στον κόσμο, βρέθηκε στην Ελλάδα και μίλησε στο adbusiness τόσο για την πορεία της εταιρείας του και τη δημιουργία ενός παγκόσμιου εμπορικού σήματος, όσο και για τα μελλοντικά του σχέδια.

Συνέντευξη στον CHRISTOPHER WOOD

adb: Εξελίξατε την εταιρεία Curves από ένα γυμναστήριο το 1995 στη μεγαλύτερη αλυσίδα fitness στον κόσμο, ενώ παράλληλα δημιουργήσατε το γρηγορότερα αναπτυσσόμενο franchise στην ιστορία. Ποιος θα λέγατε ότι είναι ο κυριότερος παράγοντας που οδήγησε σε αυτή την επιτυχία;

G.H.: Η επιτυχία μας ορίζεται από τρεις βασικούς παράγοντες. Αρχικά, η ανάγκη για ένα ποιοτικό και οικονομικό πρόγραμμα εκγύμνασης που απευθύνεται στις γυναίκες ήταν πολύ έντονη και την καλύψαμε σε πολύ μεγάλο βαθμό. Έπειτα, οι

γυναίκες αναζητούν επιχειρηματικές ευκαιρίες, να αναπτύξουν τις δεξιότητές τους, να προσφέρουν στην οικογένειά τους και να συνεισφέρουν στην κοινότητά τους. Η Curves τους δίνει τη δυνατότητα να κάνουν τα παραπάνω. Επίσης, οι επιχειρηματικές μας δραστηριότητες διέπονται από τις χριστιανικές αρχές της ειλικρίνειας, της τιμιότητας, της ηθικής ακεραιότητας, της προσφοράς, της ενότητας και της συλλογικής εργασίας. Αυτές οι αρχές είναι κοινές σε όλους τους πολιτισμούς και τα θρησκευόμενα και είναι ένα αποδεκτό πρότυπο συμπεριφοράς, στο οποίο μπορεί κάποιος να βασιστεί.

adb: Πώς απευθύνεστε σε ένα πολυπολιτισμικό κοινό; Ποια είναι τα απαραίτητα συστατικά για τη δημιουργία ενός παγκόσμιου εμπορικού σήματος;

G.H.: Το κοινό στο οποίο απευθυνόμαστε είναι γυναίκες, αυτό σημαίνει ότι υπάρχουν κοινά χαρακτηριστικά σε όλους τους πολιτισμούς. Οι γυναίκες προτιμούν να γυμνάζονται σε ένα χώρο μόνο για αυτές και τους αρέσει η επικοινωνία μεταξύ τους. Τα παραπάνω είναι δύο ενδεικτικά παραδείγματα. Δημιουργώντας ένα παγκόσμιο εμπορικό σήμα προϋποθέτει ότι κάνεις το καλύτερο ώστε να διατηρηθεί η σταθερότητά του, ενώ γίνονται κάποιες μικρές τροποποιήσεις σε τοπικό επίπεδο. Ακόμα και σε περιοχές των Ηνωμένων Πολιτειών οι κάτοικοι υποστηρίζουν ότι είναι διαφορετικοί από τους υπόλοιπους της χώρας. Η αλήθεια είναι ότι δεν είμαστε στην πραγματικότητα τόσο διαφορετικοί από τους υπόλοιπους.

adb: Η Curves συμπλήρωσε 10 έτη παρουσίας στην αγορά. Τι σκοπεύετε να κάνετε για να διατηρήσετε την αναπτυξιακή της πορεία;

G.H.: Μια επιτυχημένη εταιρεία μπορεί να κάνει δύο πράγματα. Να αρκестεί σε ό,τι έχει επιτύχει έως τώρα και να οδηγηθεί σταδιακά στη φθορά του χρόνου ή να αξιολογήσει τους πόρους της και την εμπειρία της, ώστε να συνεχίσει να καινοτομεί και να καθοδηγεί την αγορά. Ήδη έχουμε προετοιμάσει το επόμενο βήμα στο fitness στις Ηνωμένες Πολιτείες, με το CurvesSmart. Είναι ένα ηλεκτρονικό προσωπικό σύστημα εκγύμνασης, που κάνει το personal training διαθέσιμο σε όλους. Συνεργαστήκαμε με εξειδικευμένους επιστήμονες από το χώρο της υγείας και της ιατρικής, έτσι ώστε το μοντέλο να μετατραπεί από θεραπευτικό σε αυτό που συμβάλλει στην καλή φυσική κατάσταση του ανθρώπου. Έχοντας μέλη μας στις περισσότερες χώρες το 3% των ενήλικων γυναικών, έχουμε επιτύχει να εμποδίσουμε την αύξηση του ποσοστού παχυσαρκίας.

adb: Τι κάνει το franchise των Curves τόσο ελκυστικό στους δικαιοδόχους;

G.H.: Αν μια γυναίκα επιχειρηματίας είναι αποφασισμένη να δουλέψει σκληρά, να ακολουθήσει το αποδεδειγμένο σε αποτέλεσμα σύστημα, να φροντίσει το προσωπικό της και τα μέλη της, τότε μπορεί να αγγίξει την επιτυχία. Αν πάλι κάποιος πιστέψει ότι είναι ένας γρήγορος τρόπος για αποκτήσουν χρήματα, τότε θα απογοητευτούν. Αναζητούμε συνεργάτες που έχουν πάθος για εξυπηρέτηση. Αυτοί οι άνθρωποι θα «ερωτευθούν» τα Curves και θα κάνουν μια υπέροχη ζωή.

adb: Είναι γεγονός ότι το πιο σημαντικό εργαλείο marketing που διαθέτετε είναι η καλή σας φήμη. Με τόσο νέα μέλη, με μια τόσο γρήγορη ανάπτυξη, πώς μπορείτε να εξασφαλίσετε την ομοιομορφία στην εξυπηρέτηση που προσφέρετε;

G.H.: Η ταχύτατη ανάπτυξη και το συνεχώς αυξανόμενο μέγεθος της εταιρείας συνοδεύεται από έναν πολύ μεγάλο αριθμό ταλαντούχων ανθρώπων και καλύτερα εργαλεία για να διδάξουμε και να επικοινωνήσουμε το πρόγραμμά μας. Για παράδειγμα, έχω γράψει δύο βιβλία που φιγουράρουν στη λίστα των best seller

Δημιουργώντας ένα παγκόσμιο εμπορικό σήμα προϋποθέτει ότι κάνεις το καλύτερο ώστε να διατηρηθεί η σταθερότητά του, ενώ γίνονται κάποιες μικρές

τροποποιήσεις σε τοπικό επίπεδο

της New York Times και έχουν συμβάλει στην ενημέρωση του κοινού για τα Curves. Οι γυναίκες γνωρίζουν τι να περιμένουν και το απαιτούν από τα παραρτήματά μας. Συνδυάζοντας τον ολοένα αυξανόμενο αριθμό των ικανότατων στελεχών και την τεχνολογία στην οποία έχουμε πρόσβαση, θεωρώ ότι η εταιρεία μας είναι σε καλύτερη πορεία από ποτέ και θα είναι σε ακόμα καλύτερη στο μέλλον.

adb: Γίνεται πολύς θόρυβος για το www.curvescomplete.com, το νέο σας διαδραστικό εγχείρημα, που προσφέρει μια πληθώρα πληροφοριών μέσω διαδικτύου. Τι κάνει το CurvesComplete τόσο ξεχωριστό;

G.H.: Η προσέγγισή μας στα θέματα δίαιτας είναι τόσο ιδιαίτερη όσο και η προσέγγισή μας στην εκγύμναση. Οι παραδοσιακές δίαιτες μας διδάσκουν έναν υπερ-απλοποιημένο τρόπο, όπου μας ζητούν να μειώσουμε την ποσότητα της τροφής που καταναλώνουμε και να αυξήσουμε την κίνηση για να πετύχουμε τη μείωση του βάρους. Τα παραπάνω αποδείχθηκαν αναποτελεσματικά διότι το ανθρώπινο σώμα αντιδρά στη δίαιτα με το να γίνεται πιο «αποδοτικό». Αυτό εξηγεί και το γεγονός ότι ορισμένοι άνθρωποι συχνά φτάνουν έως ένα σημείο που μπορούν να χάσουν βάρος και μετά χρειάζεται να ακολουθήσουν μια δίαιτα συντήρησης για να διατηρήσουν τα αποτελέσματά τους. Η μέθοδος των Curves είναι το πιο επιστημονικά ελεγμένο πρόγραμμα fitness και μείωσης βάρους στην ιστορία. Χρησιμοποιούμε μια προσωρινή μέθοδο δίαιτας για να έχουμε μόνιμα αποτελέσματα, για αυτό και είναι ξεχωριστή. Έχει αποδειχθεί ότι είναι πιο εφικτή και πιο αποτελεσματική προσέγγιση από τις παραδοσιακές μεθόδους ελέγχου βάρους και την ονομάζω «η στρατηγική που απαλλάσσει από τη συνεχή δίαιτα».

adb: Πώς σκοπεύετε να διατηρήσετε την εταιρεία επικερδή, όταν θα πηλαιοποιήσει το σημείο κορεσμού; Να περιμένουμε και άλλες επεκτάσεις του εμπορικού σήματος όπως το CurvesComplete;

G.H.: Ως εταιρεία με μηδενικά χρέη και χωρίς επενδυτές, είναι ευχάριστο το γεγονός ότι δε χρειάζεται να ανησυχούμε συνεχώς για άνοδο των εσόδων, αλλά προσαθούμε να δημιουργούμε ευκαιρίες για το κέρδος των δικαιοδόχων μας και των μελών μας μέσω της αύξησης των υπηρεσιών μας. Δίνουμε έμφαση στην ποιότητα των υπηρεσιών, έτσι ώστε να βελτιώσουμε ό,τι κάνουμε έως τώρα: είτε είναι η εταιρεία μας που παράγει ρούχα που προωθεί το εμπορικό μας σήμα, προσφέροντας στα μέλη μας την ευκαιρία να δείξουν την υπερηφάνειά τους για τα Curves, είτε είναι συμπληρώματα διατροφής ειδικά για γυναίκες, που σύμφωνα με έρευνες είναι ωφέλιμα για την υγεία μας.