

АВТОМАТИЗАЦИЯ УЧЕТА ПОСЕЩАЕМОСТИ И ОБСЛУЖИВАНИЯ БАССЕЙНА НА ПЛАТФОРМЕ 1С:ПРЕДПРИЯТИЕ

Иванова Г.Р., старший преподаватель,

Сайфуллина Ю.И., студент,

Башкирский ГАУ, г. Уфа, Россия

Аннотация. В статье рассматривается разработка и внедрение программного решения для автоматизации процессов обслуживания и учета посещаемости бассейна на платформе 1С:Предприятие. Описываются ключевые функции системы: ведение календарей дорожек, управление абонеентами, бронирование времени, регистрация клиентов, контроль посещаемости и аналитическая отчетность.

Ключевые слова: автоматизация, бассейн, 1С:Предприятие, календари дорожек, абонементы, бронирование, учет посещаемости.

В последние годы спортивные комплексы, особенно бассейны, всё активнее используют цифровые технологии – цифровизация фитнес-услуг рассматривается как приоритетное направление развития отрасли. Ручное ведение журналов посещаемости и расписаний, часто основанное на бумаге или Excel, создаёт риски потери данных, ошибок и низкой оперативности.

Платформа 1С:Предприятие с отраслевым решением «1С:Фитнес клуб» предоставляет гибкую архитектуру, пригодную для автоматизации спортивных объектов, включая бассейны [1]. Данная система позволит вести клиентскую базу, учитывать абонементы и разовые посещения, планировать дорожки бассейна, контролировать посещаемость и формировать аналитические отчёты.

Цифровая трансформация сервисных процессов в фитнес-индустрии сегодня рассматривается не просто как возможность, а как необходимость.

Отраслевое решение «1С:Фитнес клуб» предназначено для управления клиентской базой, расписанием, абонементами, контролем доступа и аналитикой. В описании продукта на официальном сайте указано, что оно поддерживает централизованный контроль посещений, CRM-функции, интеграцию с СКУД и отчёты [1].

В качестве базы используется конфигурация «1С:Фитнес клуб» на платформе 1С:Предприятие 8.x, что обеспечивает устойчивую серверную часть и удобный клиентский интерфейс. Интерфейс построен в виде календаря дорожек: каждая дорожка отображается отдельно, что облегчает планирование.

Основными объектами системы являются справочники клиентов и абонементов, документ бронирования дорожек, журнал посещений, отчёты по загрузке бассейна и по абонементам.

Чтобы показать, как эти элементы работают в единой структуре и какие процессы они обеспечивают, ниже раскрываются ключевые функции системы:

1. Учет клиентов и абонементов – система хранит данные о посетителях, их контактах, типах абонементов, истории посещений и состоянии абонемента (остаток, продление).
2. Бронирование времени – администраторы могут создавать расписания дорожек, клиенты бронировать сеансы онлайн.
3. Контроль посещаемости – интеграция с системой СКУД позволяет автоматически фиксировать вход посетителей и синхронизировать данные с журналом посещений.

4. Оплаты и аналитика абонементов – автоматическое списание посещений, уведомления о конце срока абонемента, отчёты по доходам.

5. Аналитические отчёты – генерация статистики по загрузке дорожек, пиковым и низкозагруженным часам, распределению абонементов и клиентским сегментам.

При внедрении в бассейне спортивного комплекса показатели эффективности улучшаются. Время, затрачиваемое на ручной учёт, сокращается, а загруженность дорожек возрастает.

Автоматизация финансовых операций и учёта посещений снижает вероятность ошибок и позволяет персоналу сосредоточиться на обслуживании клиентов: рутинные задачи переходят в систему, отчёты генерируются автоматически [2].

Один из ключевых плюсов автоматизированной системы – отчёты о загрузке бассейна по временным интервалам и абонементной активности. Эти данные дают руководству представление о пиковых сеансах и о том, когда имеется свободная пропускная способность.

Анализ таких отчётов может привести к принятию маркетинговых мер: например, введение скидок на менее загруженные часы или стимулирование продления

абонементов через CRM-кампании.

Контроль посещаемости через СКУД повышает прозрачность учёта и снижает риски мошенничества. Также система даёт возможность отслеживать использование абонементов и активность клиентов, что улучшает клиентский сервис и повышает лояльность.

Следующим шагом после базового внедрения может стать запуск мобильного приложения для клиентов бассейна, через которое они будут бронировать дорожки, продлевать абонементы и просматривать историю посещений. Это усилит вовлечённость клиентов и упростит взаимодействие.

Также возможно внедрение модуля анализа физической активности на основе данных носимых устройств клиентов, что создаст дополнительные аналитические возможности и позволит адаптировать расписание под реальные паттерны поведения.

Дополнительная интеграция с платёжными системами (онлайн-платежи, банковские карты) и системами лояльности усилит удобство пользования и ускорит финансовые

ПОТОКИ.

Автоматизация учёта посещаемости и обслуживания бассейна на платформе **1С:Предприятие** с использованием конфигурации «1С:Фитнес клуб» – это практическое и эффективное решение. Автоматизация обеспечивает централизованное хранение данных, снижает ручные ошибки и экономит ресурсы персонала.

В итоге внедрённая система даёт руководству инструмент для аналитики и принятия решений, улучшает клиентский сервис и повышает эффективность работы бассейна, что является ключевым элементом цифровой трансформации спортивного центра.

Литература

1. 1С:Предприятие 8. Фитнес клуб. Решение «1С:Предприятие 8. Фитнес клуб» — О решении — Возможности. [Электронный ресурс] — Режим доступа: <https://solutions.1c.ru/catalog/fitness/features> (дата обращения: 15.11.2025).

2. Никульников. Н.В., Иваев. М.И., Журичева. М.В., Кабирова Д.Ф. Повышение эффективности фитнес-индустрии за счет интеграции цифровых платформ // *CyberLeninka*. — 2025. [Электронный ресурс]. — Режим доступа:

<https://cyberleninka.ru/article/n/povyshenie-effektivnosti-fitness-industrii-za-schet-integratsii-tsifro>

[vuh-platform/viewer](#) (дата обращения: 15.11.2025).