

УПРАВЛЕНИЕ ЧАСТНЫМ КЛУБОМ

Март 2008

CLUBMANAGEMENT.ru

Ежемесячный Ньюслеттер Альянса Частных Клубов - Аффилированного партнера Европейской Ассоциации Менеджеров Клубов
Для владельцев и менеджеров частных клубов

В ЭТОМ ВЫПУСКЕ

3

образование менеджера клуба

Первая российская конференция по клубному менеджменту

4

Программа Certified Club Manager

5

Шестая ежегодная конференция клубных менеджеров (Лондон)

6

личный опыт

Сергей Медведников: мои 8 лет в клубном бизнесе

7

теория & практика

Русско-английский мини-гlossарий

Контакты

МЕЖДУНАРОДНАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ ПО КЛУБНОМУ МЕНЕДЖМЕНТУ: КАК ЭТО БЫЛО

Авторы:

Сергей Медведников, Альянс Частных Клубов

Татьяна Михеева, Управляющая компания Luxury Management & Consulting

Благодарность организаторам

... Начиная с первых шагов по американской земле, и до самого отлета домой мы ощущали выверенность логистики Конференции - встреча в аэропорту в условленное время, трансфер в отель, приятный сюрприз - закуски в номере и открытка с пожеланием приятно провести время в Орландо; возможность всегда получить необходимый ответ в офисе конференции, очень грамотно составленный, подробный буклет с программой события...

Особенную благодарность Альянс Частных Клубов выражает главному администратору CMAA г-же Кэти Дриггс: именно благодаря ее хлопотам, все было безупречно. Программа конференции была также выстроена очень гармонично: образовательная и торжественная части весьма удачно дополнялись возможностью посетить главную в мире гольфа выставку Golf Industry Show (вот уже несколько лет выставка и конференция организуются в кооперации), а также общением с коллегами из 16 (!) стран в формате светских пати. Однако, обо всем по порядку...

Учиться, учиться и еще раз учиться

Несомненно, основная задача любой конференции - это знания. Любопытна американская традиция - для торжественного открытия и закрытия конференции приглашались VIP-гости, напрямую не связанные с клубным менеджментом, одна-



На фото: Официальное открытие Конференции. На сцене - флаги стран-участниц

ко являющиеся людьми, достигшими значимых успехов в своей карьере. Их задача - вдохновить участников конференции, заставить креативно мыслить, по-иному взглянуть на обыденные вещи.. так, на открытии конференции выступил чикагский миллиардер Крис Гарднер, история жизни которого легла в основу фильма «В погоне за счастьем» с Уиллом Смитом в главной роли.

Одним из самых ярких впечатлений стал зал, в котором три длинных «свадебных» стола были уставлены книгами, касающимися различных аспектов клубного менеджмента. Конечно, мы не могли пройти мимо нескольких из них, благодаря чему библиотека Альянса допол-

продолжение на стр. 2

продолжение статьи со стр. 1

нилась великолепными изданиями – это и «стандарты организации клубной деятельности», и «современный клубный менеджмент» и потрясающее, «наисвежайшее» (2007г.) исследование американских клубов, касающееся статей доходов и расходов, количества членов клуба, анализа услуг, оказываемых клубами. Это важная информация, дающая обильную пищу для размышления о состоянии дел в отрасли «у них» и «у нас», а также для адаптации ряда принципиальных аспектов клубного управления. Особенно стоит отметить workshops - семинары, проводимые профессионалами в различных областях клубного менеджмента. Нам запомнился семинар Рика Койна – главы консалтинговой компании Club Mark и президента американской ассоциации клубного маркетинга («маркетинга членства») относительно позиционирования клуба для привлечения большего количества новых членов клуба. «Сохранение членства в клубе» – семинар г-жи О'Нил – представителя знаменитой корпорации CLUBCORP также был насыщен полезной информацией. Часть семинаров было организовано непосредственно в «официальном отеле конференции» - Marriott World Center Resort, вторая же часть – в выставочном комплексе Orange County. Именно там располагалась выставка Golf Industry Show, которая показывает развитость индустрии в США. Впрочем, отметим в

определенной степени «гринкиперский» уклон выставки.

Вместе со всем миром

Специально для гостей конференции из других стран был предусмотрен ряд дополнений к основной программе: это и симпозиум, на котором ряд гостей представили презентации своих ассоциаций (Германия, Швеция, Китай).

Была интересна работа в группах – например, наш «круглый стол», помимо россиян, объединял представителей Австралии, Канады, Колумбии, Германии и Швеции. И, кстати, мы в таком формате смогли представить достойный результат обсуждения: ряд решений по тренингу и обучению персонала клубов...

Важнейшим событием стал international breakfast - «международный завтрак». Завтрак был организован в бальном зале на 100 персон, в президиуме находились официальные представители клубных ассоциаций стран-участниц конференции, которых лично представляла президент Американской ассоциации – г-жа Линда Кэрролл. Было приятно услышать, что «особенной радостью» стало появление на конференции России (впервые, как бы это пафосно не звучало, в истории!) – в лице Альянса Частных Клубов. В рамках выступления мы коснулись специфики формирующегося российского рынка, невнимания к возникающим вопросам клубного менеджмента, и связанных с этим целей и задач Альянса.

Выступление вызвало значительный интерес и способствовало знакомству со многими уважаемыми делегатами. Первым подошел г-н Стив Форрест – президент американской ассоциации гольф-архитекторов.

Светская жизнь или social networking

Неформальное общение – не менее важная часть конференции, чем серьезные образовательные мастер-классы. Прием от имени президента Американской Ассоциации запомнился неформальным знакомством с нашими будущими друзьями: представителями Норвегии, Германии, Швеции, Финляндии. Здесь мы должны поблагодарить г-на Дж. Килби – CEO Европейской Ассоциации менеджеров клубов, который любезно представил нас всем собравшимся.

Компания Club Car – один из партнеров конференции спонсировал вечеринку «лучшее во флориде»: в двух залах были представлены деликатесы северной и южной флориды; юг был представлен соответствующим «островным» музыкальным оформлением, а север – традиционным кантри.

Вечер в одном из загородных клубов был посвящен соревнованию по американскому футболу, который был понятен далеко не всем европейцам... однако широкий выбор изысканных напитков добавил азарта собравшимся.

Florida. The Sunshine State.

Место для конференции всегда выбирается Американской ассоциацией так, чтобы погода для гостей была максимально комфортна. +26+28 и голубое небо разительно отличались от нашей своеобразной зимы, а солнце, лишь изредка скрывающееся за облаками, оправдывало неофициальное название штата – «солнечный». Несмотря на то, что Орlando находится в центре штата, мы, конечно, не могли не взять машину и добраться до побережья океана, а заодно и до знаменитого мыса канаверал. Спасибо президенту и исполнительному директору немецкой ассоциации гольф-менеджмента (GMVD), составившим нам компанию!



На фото: Официальный отель Конференции - Orlando World Center Marriott Resort

продолжение на стр. 3

продолжение статьи со стр. 2

Результаты поездки

В рамках поездки Альянсом Частных Клубов был торжественно подписан оригинал соглашения об аффилированном партнерстве с Европейской Ассоциацией менеджеров клубов (напомним, о привилегиях, которые предоставляет данное соглашение членам Альянса мы рассказывали в первом номере ньюс-леттера).

Были куплены новые книги для библиотеки Альянса, также организаторы конференции в ближайшее время вышлют диск с записью всех образовательных программ, что также является базой знаний, доступной членам Альянса.

Были установлены взаимоотношения с коллегами из большинства европейских стран, и достигнут ряд договоренностей со специалистами как из Европы, так и из США – относительно представления их интересов в области клубного консалтинга – в России. С уверенностью можем констатировать, что теперь мы можем



На фото: Зал, в котором Вы можете выбрать более 100 книг по клубному менеджменту

пригласить большинство ведущих специалистов по клубному консалтингу для участия в клубных проектах – все зависит от желания и бюджета заказчика.

Напомним, что Альянс Частных Клубов имеет льготы для своих членов

по участию в Международной конференции по клубному менеджменту, которая теперь состоится в феврале 2009 года в Новом Орлеане.

АЛЬЯНС ЧАСТНЫХ КЛУБОВ

и LUXURY MANAGEMENT & CONSULTING представляют:

ПЕРВАЯ РОССИЙСКАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ ПО КЛУБНОМУ МЕНЕДЖМЕНТУ В РАМКАХ ВЫСТАВКИ ELITE LIFE

МОСКВА, Le Meridien Moscow Country Club

1 июня 2008г.

Специальный гость конференции - 2008

Для открытия Российской Конференции приглашен CEO Европейской Ассоциации Менеджеров Клубов г-н Джерри Килби. Наш гость представит Европейскую Ассоциацию (CMAE), расскажет о программе сертификации менеджеров клубов - Certified Club Manager, а также проведет один из семинаров - «Стратегия маркетинга для современного клуба».

Предварительный сценарий

С 11.00 – Регистрация участников

12.00 Открытие конференции. Пленарное заседание:

- Типология клубов и виды клубной системы:

сравнительный анализ России и США
- Презентация партнерства Европейской Ассоциации менеджеров клубов и Альянса Частных Клубов, программы сертификации Certified Club Manager

- Международные стандарты организации клубной деятельности

- Строительство клубного дома и клубной деревни: профессиональный подход

14.15 Обучающие семинары (возможность выбора одного из двух)

- «Сервис класса люкс»

- «Стратегия маркетинга для современного клуба»

16.15 Круглый стол (работа в группах):

«Подбор и мотивация персонала для клуба»

17.15 Презентация клубных инвестиционных проектов

18.15 Подведение итогов. Завершающий коктейль

Для участия в конференции необходима предварительная регистрация по эл. почте : clubmanagement@yandex.ru (в теле письма необходимо указать ФИО, должность, организацию, которую Вы представляете, контакты для обратной связи)

Для членов Альянса участие в конференции – бесплатное.

Стоимость участия для гостей, не являющихся членами Альянса Частных Клубов – 100 Евро

ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ СЕРТИФИКАЦИЯ МЕНЕДЖЕРОВ КЛУБОВ: программа CERTIFIED CLUB MANAGER (CCM) в Европе.

(Продолжение, начало – в № 1, 2008)

Напомним, профессиональная сертификация менеджеров клубов, существует в США с 1965 года; однако в 2008 году Европейская Ассоциация менеджеров клубов (СМАЕ) получила право реализации данной программы сертификации в Европе, в партнерстве с национальными ассоциациями. Партнер СМАЕ в России – Альянс Частных Клубов. Получение престижного статуса позволит специалистам клубов выгодно позиционировать себя на рынке, причем не только российском.

В прошлом номере мы рассказали об алгоритме получения статуса ССМ. Сегодня мы продолжим рассказ, более подробно коснувшись того, как набрать 300 очков (credits), необходимых для сдачи экзамена.

300 очков, из которых:

- 200 очков, связанные с образованием менеджера (education credits);
- 50 очков, связанные со взаимодействием с профессиональными ассоциациями (association credits)
- 50 очков - образование или взаимодействие с ассоциациями

Взаимодействие с профессиональными ассоциациями: детально о возможном количестве набранных очков / за год:

Членство в СМАЕ – 2



На фото: Подписание оригиналов соглашения между Европейской Ассоциацией менеджеров клубов (СМАЕ) и Альянсом Частных Клубов. Президент СМАЕ г-н Джон Маккормак (СПРАВА) и исполнительный директор Альянса Частных Клубов Сергей Медведников.

ЧИТАЙТЕ ЭКСКЛЮЗИВНОЕ ИНТЕРВЬЮ

ПРЕЗИДЕНТА СМАЕ Джона Маккормака в следующем номере "Управление Частным Клубом. Clubmanagement.Ru"

Членство в аффилированной организации (Альянс Частных Клубов) – 1

Административная должность в аффилированной организации:

- Президент / Директор – 8
- Член правления – 4

- Участие в Международной конференции по клубному менеджменту (США) – 8

- Участие в Европейской Конференции – 4

- Статьи (минимум 750 слов каждая) – 2

- Выступление на конференциях – 2

Участие в деловых встречах:

Общее собрание СМАЕ – 3

Общее собрание Альянса Частных Клубов – 2

Образовательный уровень менеджера (education credits): детально о возможном количестве набранных очков / год:

Семинары и лекции аффилированных партнеров, утвержденные Образовательным комитетом СМАЕ - 1 / за 1 час обучения

Утвержденные СМАЕ образовательные программы в Великобритании – «Диплом менеджера клуба», Elmwood College 60 – 120

Образовательные программы, разработанные при участии Альянса Частных Клубов (Аффилированного партнера СМАЕ) - от 60*

Программы, связанные с индустрией гостеприимства – не более 10 / курс

* - Программа будет представлена летом 2008 г.

О том, какую информацию должен менеджер представить в Альянс Частных Клубов для фиксации полученных association / education credits (очков), а также о самой процедуре сдачи экзамена для получения статуса Certified Club Manager мы расскажем в следующем номере ньюслеттера.

На Ваши вопросы о программе сертификации Certified Club Manager российской аудитории специалистов клубной отрасли расскажет лично CEO Европейской Ассоциации менеджеров клубов г-н Джерри Килби, в рамках Российской конференции по клубному менеджменту 1 июня 2008г. в Le Meridien Moscow Country Club. ПРИСОЕДИНЯЙТЕСЬ!

ЭКСКЛЮЗИВ - ОБУЧАЮЩИЕ СЕМИНАРЫ ОТ LUXURY MANAGEMENT & CONSULTING:

- Международные стандарты организации клубной деятельности (12 часов; 18 000 руб. / персона)

- Сервис класса люкс (12 часов; 18 000 руб. / персона)

- Членство в клубе: создание клубной системы (12 часов ; 18 000 руб. / персона)

Тел. +7-911-239-4249
Генеральный директор – г-жа Ирина Лукавченко

Даты важнейших событий

23 - 25 апреля 2008

Конференция по развитию гольфа

Варшава, Польша

1 июня 2008

Конференция по клубному управлению

Москва, Россия (в рамках выставки ELITE LIFE)

16 - 21 октября 2008

Европейская конференция по клубному менеджменту (BMI International)

Лондон, Великобритания

6 - 10 февраля 2009

Международная конференция по клубному менеджменту

Новый Орлеан, США

ЕВРОПЕЙСКАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ ПО КЛУБНОМУ МЕНЕДЖМЕНТУ

16 – 21 октября 2008 года, Лондон

Традиции, инновации, тенденции

Ассоциация клубных менеджеров США и Ассоциация клубных менеджеров Европы рады сообщить, что местом проведения Европейской конференции по клубному менеджменту станет Лондон.

Три года подряд данное событие проходило в Сэйнт Эндрюсе – на родине гольфа. В этот раз Конференция приобретает новый статус, демонстрируя опыт богатых традициями лондонских клубов, с которых все начиналось.

В пятидневную программу Конференции войдут выступления, касающиеся основных вопросов клубного менеджмента, интерактивные обучающие занятия, а также дебаты за круглым столом.

Открывающая Конференцию встреча, которая состоится 16 октября, представит делегатам возможность посетить Парламент. Также после коктейля хозяева вечера – сами члены Парламента! – проведут экскурсию по Палате лордов



На фото: библиотека Royal Automobile Club (www.royalautomobileclub.co.uk)

и Палате общин для участников Конференции. Рекомендуем Вам не упустить столь редкую возможность.

День первый – пятница, 17 октября

Мероприятия первого дня будут проведены в Royal Automobile Club и будут состоять из выступлений лидеров бизнеса Великобритании и Европы. Среди утвержденного числа выступающих будет наиболее успешный европейский капитан команды "Ryder Cup" Тони Жаклин, чей доклад будет посвящен вопросам лидерства и мотивации в команде. Темами

дня станут: «Лидерство в сфере бизнеса», «Лидерство в спорте», «Роль экологии в деятельности клуба», «Продуктивность работы клуба».

День второй – суббота, 18 октября

Безопасность и последовательность ведения бизнеса – основные вопросы второго дня. Местом занятий станет Royal Air Force Club. Будут проведены дискуссии и уроки, основанные на опыте клубов Лондона и Нью-Йорка, обсуждения вопросов безопасности VIP посетителей.

День третий – воскресенье, 19 октября

Местом заседания станет Lansdowne Club, а темой занятий – маркетинг. В условиях постоянно растущей конкуренции на рынке этот вопрос становится основным для менеджеров. На семинарах будут рассмотрены примеры наиболее удачного ведения маркетинга европейскими клубами в сфере взаимоотношений с их членами. Также будет затронута тема медиарилейшнз и методы ведения маркетинга с помощью цифровых технологий, новые возможности которых открывают перед клубами достижения 21 века. Обед в Royal Automobile Club станет завершением третьего дня в истинно английском стиле.

День четвертый – понедельник, 20 октября

Участники Конференции смогут провести день в Беркширском гольф-клубе в Эскоте (одном из лучших частных клубов Лондона), либо совершить путешествие по самым эксклюзивным клубам и местам Лондона, включая дворец Хэмптон Корт и дом короля Генриха VIII.

День пятый – среда, 21 октября

Завершающий день. Гостям вновь будет предоставлен выбор: одно из мероприятий - это Европейский Симпозиум, главное место в которой займут выступления представителей разных стран европей-



На фото: Lansdowne Club (www.lansdowneclub.com)

ского континента – от России до Португалии, от ОАЭ до Исландии. Альтернативой участию в данном Симпозиуме станет тур "Food & Wine", участники которого смогут посетить наиболее известные винные погреба клубов, пообщаться с шеф-поварами. Также в этот день все участники Конференции будут приглашены к совместному ланчу.

Окончанием пятидневной Конференции станет великолепный гала-ужин во время вечернего круиза по Темзе.

Стоимость участия для членов Альянса Частных Клубов и получателей данного ньюслеттера - в следующем номере.



На фото: Royal Air Force Club (www.rafclub.org.uk)

СЕРГЕЙ МЕДВЕДНИКОВ: МОИ 8 ЛЕТ В КЛУБНОМ БИЗНЕСЕ:

некоторые впечатления от формирующегося рынка

«Сегодня цели у нас одни, а завтра – другие...»

Подзаголовок - это цитата, принадлежащая одному из владельцев клубов. Специалистам известно, что большинство клубов в США являются своеобразными «общественными организациями», которые, благодаря эффективной системе клубных взносов создают своим членам фактически «рай на земле». У нас же клубы в большинстве случаев принадлежат конкретным учредителям – несколькими физическим или юридическим лицам. Кстати, на западе первую разновидность клубов (общественная организация) называют некоммерческой (и действительно, деятельность клуба в данном случае бюджетуется, а средства реинвестируются в его поддержание и развитие), а второй вид клубов – коммерческими. Наша, российская специфика связаны с тем, кто является владельцем клуба. Обычно это весьма состоятельные люди, которые, имея основной бизнес, создают клуб в следующем формате:

- «имиджевый» проект и (или) легализация доходов

- дань собственному увлечению (человек создает комфортные занятия для занятий любимым спортом прежде всего для себя)

- любимая игрушка («мужчины всегда остаются детьми, растет лишь стоимость их игрушек»)

- проект, преследующий некие скрытые мотивы владельца (если речь идет о развитии конкретного вида спорта (а значит и социальной ответственности) то скрытым мотивом могут быть даже политические амбиции

- бизнес-проект (долгосрочное вложение финансовых активов)

Часто серьезной проблемой многих владельцев является отсутствие целей и стратегии, бизнес-планирования клубного проекта. Тем более, что иногда возникает ситуация, когда клуб, за-

думанный изначально не как проект для зарабатывания денег, владельцу хочется превратить в бизнес, причем по образу и подобию своего основного, часто - сверхдоходного дела. Вот здесь и «вылезает» наружу и отсутствие должного планирования при строительстве клуба, и эффект внезапной смены приоритетов, который ничего хорошего обычно не приносит. Изначально сформулированные цели создания клуба должны быть понятны и консультанту (если он помогает в создании стратегии) и персоналу, а также – членам клуба. И конечно, не должны ставиться взаимоисключающие цели: развитие спорта и жесткий бизнес – это явное желание «и на елку залезть, и...»

Член клуба?! В моем доме попрошу не выражаться!

Другая, не менее важная составляющая развития рынка частных клубов – понимание со стороны членов клубов, что такое private club. Увы, даже словосочетание «член клуба» вызывало у соотечественников смех, а отнюдь не чувство гордости. И здесь также необходимо мягко, но регулярно разъяснять, что клуб – это определенный этикет, правила поведения...например, в некоторых весьма престижных клубах зарубежом запрещено пользоваться мобильным телефоном, или - появляться в ресторане в джинсах.. Но у определенного сегмента россиян есть замечательный ответ: «я вам денег дал, какие правила?!»

Кстати, чтобы быть членом клуба, необходимо иметь не только финансовые возможности, но и рекомендации. А тем кто «денег дал» стоит пойти на модную ночную дискотеку (которую, кстати, тоже называют «клубом»).

Клуб начинается с рецепции

Персонал может разрушить все. Несмотря на четкие цели и выверенную стратегию, полноценную инфраструктуру, членов клуба, которые наиболее соответствуют духу клуба, всего один человек, пусть и талантливый в своей сфере,

но позволяющий себе некорректное общение с членами клуба, может раз и навсегда все сломать. Есть люди, которые незаменимы на своем месте, но подпускать их к чувствительной, привыкшей к европейскому сервису аудитории членов клуба категорически нельзя! Вторая распространенная проблема: «сегодня я вас обслуживаю, а завтра я сам буду на вашем месте» – вот что часто читается в глазах сотрудников, если с ними не ведется никакой тренинговой работы (на этом очень любят экономить).

Рецепция и ... WC room – это то, что гости оценивают практически сразу. На ресепшн никого нет, администратор отъехал обедать – на три часа?.. Члены клуба в этом случае тоже могут «отъехать» - и не вернуться.

Регламент и внутренние правила клуба: зачем нужны эти «бесполезные бумажки»?

Имея сформулированные цели создания клуба, его стратегию, можно совершенно осознанно привлекать именно тех членов клуба, которые соответствуют клубу. А для этого нужен документ, разъясняющий позиционирование клуба, его стратегию, внутренние правила и обычаи, структуру и особенности оплаты клубных взносов.

К сожалению, на сегодняшний день подобные документы существуют далеко не во всех клубах.

Подводя итогу: still in love

Несмотря на отсутствие многовековых клубных традиций, рынок развивается: Москва, Черноморское побережье – тому доказательство. Появляются новые проекты, развивается инфраструктура существующих... а значит - будут появляться как грамотные учредители клубных структур и образованные наемные менеджеры, так и члены клуба, принимающие клубные правила и особый этикет. И ваш покорный слуга надеется реализовать свою мечту, связанную с любовью к морю и небу: развивать деятельность respectable яхт- или аэроклуба.

Глоссарий

Продолжение. (первая часть – в № 1 от 2008)

Миссия

(от англ. Mission Statement)

В миссии декларируется основная цель существования клубного сообщества по отношению к его членам. Миссия помогает позиционировать клуб. К сожалению, также пока редко встречается у российских клубных сообществ.

Плата (от англ. Fee)

Помимо взносов, члены клуба оплачивают ряд услуг клуба. Например, в большинстве клубов существует гостевой green fee – плата за игру в гольф для гостя клуба.

Часто, по правилам клуба, расходы гостей оплачивает приглашающий их член клуба.

Правление клуба

(от англ. Board Of Directors)

Часть управленческой структуры клуба. Формируется из членов клуба; в зависимости от формы собственности, решения правления могут носить как рекомендательный, так и управляющий характер.

Рекомендация

(от англ. Referral)

Лежит в основе рекомендательного процесса, когда действительный член клуба приглашает в клуб кого-либо из своего круга общения. Построение такой системы – важнейшая часть работы, особенно в незнакомой с традициями частных клу-

бов России.

Реестр (от англ. Roster)

Реестр членов клуба – важнейшая база данных, наряду с той, которая содержит информацию о кандидатах в члены клуба.

Сохранение членства

(от англ. Membership Retention)

Помимо привлечения новых членов клуба, менеджер должен позаботиться о том, чтобы существующие члены клуба были довольны клубом, его атмосферой. Многие воспринимают клуб, как «дом вне своего дома».

Для этого необходимо исследовать отношение членов клуба, проводить регулярные мероприятия, выполнять пожелания членов клубного сообщества.

Спонсорство

(от англ. Sponsorship)

Привлечение спонсоров, которое также называют фанд-рейзинг, не всегда используется западными клубами в силу того, что основным источником дохода являются члены клуба. В российских клубах в большинстве случаев этого не делается в силу отсутствия опыта и квалифицированных специалистов. Тем не менее любой клуб может найти ряд как стратегических партнеров; так и партнеров по участию в одном или нескольких клубных мероприятиях.

Устав (от англ. Constitution)

В западных клубах, где члены клуба являются соучредителями (держателями акций или членами клуба - общественного объединения) является документом, где прописываются права и привилегии соучредителей. Также в подобных документах прописывается деятельность правления клуба, клубных комитетов; иногда – содержится информация о клубе и его мероприятиях (особенно, если устав объединен с внутренними правилами клуба). В российских условиях, устав клуба – коммерческой организации или общественного объединения должен быть дополнен документами, регламентирующим взаимоотношения членов клубного сообщества и его организаторами. Пока подобное в России делается достаточно редко; поэтому у членов клуба со временем накапливается достаточно много вопросов о изменениях, которые – часто неконтролируемо - происходят в клубе.

Членство только по приглашению /

рекомендации

(от англ. MBIO – Membership By Invitation Only)

Клубная система, при которой необходимо иметь одного (или нескольких) поручителей, осуществляющих патронаж вступления в клуб. Иногда клубы помогают кандидатам найти тех, кто выступит их поручителем.

ЧЛЕНСТВО В АЛЬЯНСЕ – ВСЕГО ЗА 6 ШАГОВ!

Когда в 2006 году был основан Альянс, представители многих клубов из различных регионов считали, что наша деятельность будет ограничена Северо-Западом РФ.

Уверены, что организация Российской Конференции в Москве, участие делегатов Альянса в важнейших событиях, связанных с клубным управлением в США и Великобритании, подписание соглашения об аффилированном партнерстве с Club Manager's Association of Europe, возможности исключительно через Альянс набирать credits (очки) для сдачи экзамена на получение статуса Certified Club manager и многие другие аспекты деятельности Альянса раз-

венчают этот миф.

Для членства в Альянсе и получения всех вышеуказанных привилегий необходимо сделать всего шесть шагов:

Алгоритм вступления в Альянс Частных Клубов

1. Ознакомление со всеми документами на <http://www.clubmanagement.ru/for-alliance.html>
2. Заполнение заявочной анкеты (доступна там же)
3. Предоставление анкет (лично, по e-mail, факсу или по почте)
4. Перевод вступительного (ежегодного) взноса на

расчетный счет Альянса

5. Определение администрацией клуба скидок и привилегий (на 1 год) по программе «Карта Взаимных Привилегий» (при положительном решении об участии в данной программе Альянса)*

6. Информирование Правления о событиях клуба, которые могут посетить члены Альянса в следующем квартале (при наличии таковых)

Примечания:

*- Клуб может быть членом Альянса, однако отказаться от участия в программе «Карта Взаимных Привилегий». Более подробно о данной программе – на официальном сайте www.clubmanagement.ru

Альянс Частных Клубов

Петербургское отделение:

197706 Санкт-Петербург, 38-й км Приморского шоссе, д. 7, лит. А (Гольф-отель «Несси»)

Тел. (812) 973-1008, clubmanagement@yandex.ru www.clubmanagement.ru



Миссией Альянса Частных Клубов является выработка и внедрение стандартов клубного менеджмента, привлечение инвестиций в данную отрасль, межклубное сотрудничество.

