

- BONUS -

NAJWIĘKSZE BLOKADY, KTÓRE
HAMUJĄ DECYZJĘ
INWESTYCYJNĄ



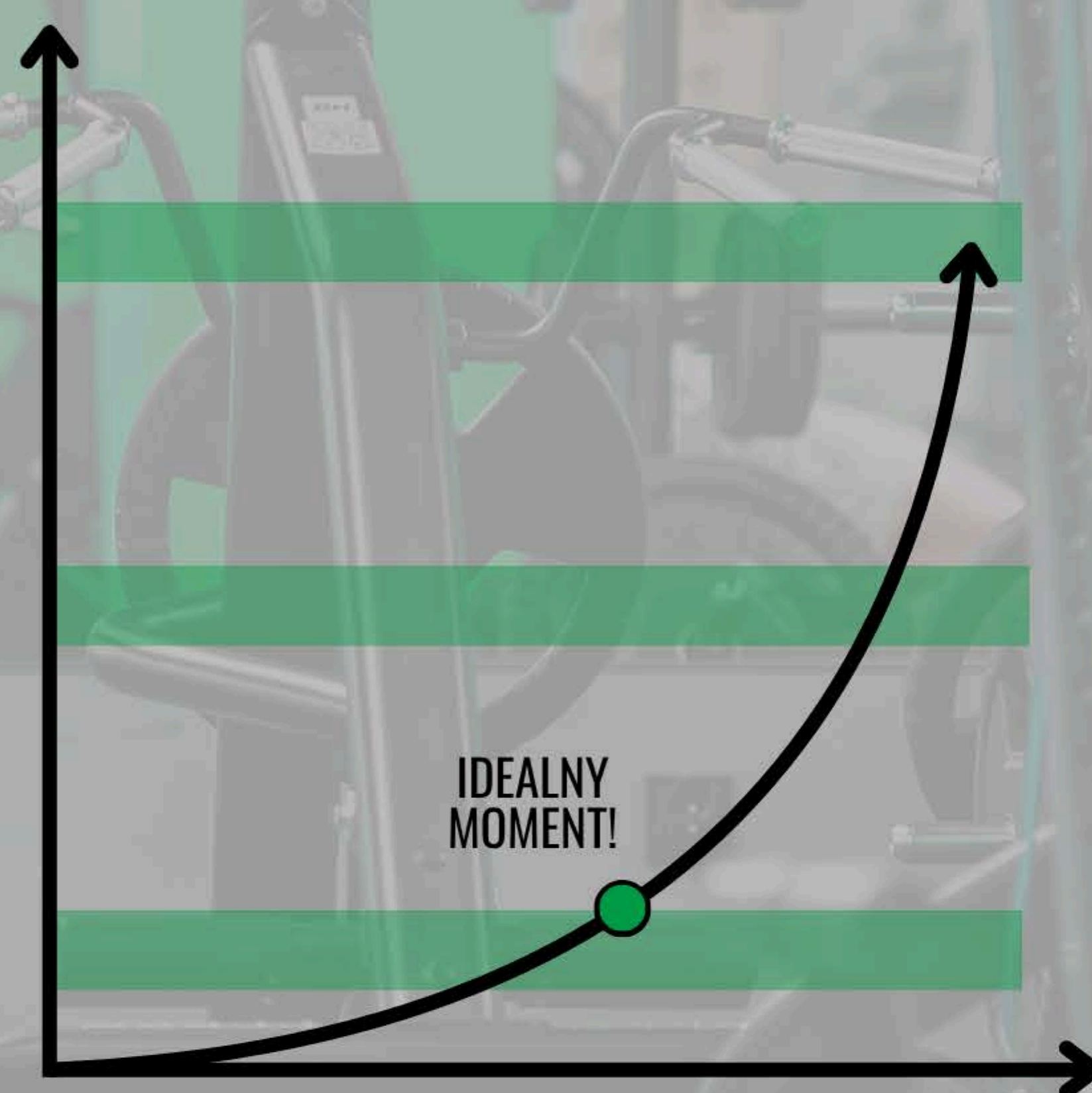
EKSKLUZYWNE
INFORMACJE I WIEDZA Z
PIERWSZEJ RĘKI

Z MARCINEM DOBROWOLSKIM

PRZEDSTAWICIEL fit+ POLSKA

RAPORT FITNESS 2026

Jak branża fitness
radykałnie zmieni się w
ciągu najbliższej dekady



fit+

NAJNOWSZE TRENDY W BRANŻY FITNESS

POTENCJAŁ PRZYCHODOWY DLA INWESTORÓW: DLACZEGO CYFRYZACJA JEST
DŹWIGNIĄ SKALOWANIA MODELI BIZNESOWYCH GENERUJĄCYCH GOTÓWKI

PERSPEKTYWY

Polska ćwiczy. I to coraz bardziej. Świadomość zdrowotna Polaków rośnie z roku na rok — siłownie przestały być miejscem wyłącznie dla entuzjastów sportu i stały się częścią codziennej rutyny milionów ludzi w każdym wieku. Pandemia tylko przyspieszyła ten trend: popyt na aktywność fizyczną nie osłabł, wręcz przeciwnie — utrwalił się i nabrał nowego wymiaru. Według danych za rok 2024 europejski rynek fitness liczy już ponad 71 milionów aktywnych ćwiczących i jest wart 36 miliardów euro. Polska jest częścią tej historii — i dopiero zaczyna w niej odgrywać swoją rolę.

Problem polega jednak na tym, że infrastruktura nie nadąża za popytem. Raport „Rynek siłowni w Polsce: 2024” opracowany przez firmę analityczną dataplace.ai pokazuje to czarno na białym: aż ponad 1 800 gmin w Polsce nie posiada ani jednego sieciowego klubu fitness, a ponad 7 milionów Polaków w wieku 19–59 lat mieszka w miejscowościach całkowicie pozbawionych profesjonalnej infrastruktury sportowej. Szacuje się, że tylko w gminach poniżej 20 000 mieszkańców mogłoby powstać ponad 1 600 nowych klubów, aby wyrównać dostępność do poziomów znanych z dużych miast. Popyt jest. Podaży brakuje.

Dlaczego ta luka wciąż istnieje? Odpowiedź jest prosta: tradycyjny model siłowni nie opłaca się w małych miejscowościach. Wynagrodzenia, ZUS, recepcja, instruktorzy, sprzętanie, zarządzanie grafikami — koszty stałe rosną, a baza klientów jest ograniczona. W takim równaniu liczby rzadko się spinają. I dlatego przez lata nikt tam siłowni nie otwierał — nie dlatego, że nie było chętnych do trenowania, ale dlatego, że nie było modelu biznesowego, który pozwalałby to zrobić w sposób opłacalny.

Właśnie tutaj zaczyna się historia fit+. Sieć powstała z jednej, precyzyjnej obserwacji: polski rynek fitness ma ogromny, niezaspokojony popyt — szczególnie poza dużymi miastami — i potrzebuje modelu, który pozwoli ten popyt obsłużyć bez tradycyjnych kosztów operacyjnych. Odpowiedzią jest klub w pełni zautomatyzowany, zarządzany zdalnie, działający 365 dni w roku bez potrzeby zatrudniania pracowników. Nie jako eksperyment — ale jako sprawdzony system funkcjonujący już w ponad 300 lokalizacjach w całej Europie. W tym raporcie pokażemy Ci, krok po kroku, dlaczego ten model, ten rynek i ten moment tworzą razem wyjątkową szansę inwestycyjną.

DLA KOGO JEST TEN RAPORT?

Ten raport powstał z myślą o osobach, które w pewnym momencie swojego życia zawodowego zaczęły zadawać sobie trudne pytania. Nie o to, czy dobrze zarabiają — bo często zarabiają. Ale o to, czy ich pieniądze i czas pracują dla nich tak efektywnie, jak mogłyby. Czy istnieje model, który daje realny zwrot z kapitału bez konieczności codziennego nadzoru. Czy da się zbudować coś własnego — stabilnego, przewidywalnego — nie rezygnując przy tym z życia, które się już ma.

Niektórzy z tych, do których piszemy, prowadzą własne firmy od lat. Wiedzą, co to znaczy odpowiedzialność za wynik, za ludzi, za decyzje podejmowane pod presją czasu. Szukają nie kolejnego biznesu wymagającego ich pełnej uwagi, ale czegoś, co uzupełni to, co już mają — i co nie uzależni ich sukcesu od kolejnych pracowników, kolejnych grafików, kolejnych nieplanowanych problemów. Inni z kolei budują portfel inwestycyjny i zaczynają rozumieć, że nieruchomości i akcje to nie jedyne opcje. Że istnieją rynki z realnym popytem i strukturalną luką, w które warto wejść zanim zrobi to ktoś inny.

Są też tacy, którzy kochają sport i od dawna myślą o czymś własnym w tej branży — ale nigdy nie wiedzieli, jak przełożyć pasję na model, który rzeczywiście zarabia. I wreszcie ci, którzy pracują na etacie, mają stabilność, ale czują, że czas mija, a oni wciąż czekają na odpowiedni moment, żeby zacząć.

Jeśli rozpoznajesz się w którymkolwiek z tych obrazów — ten raport jest dla Ciebie.



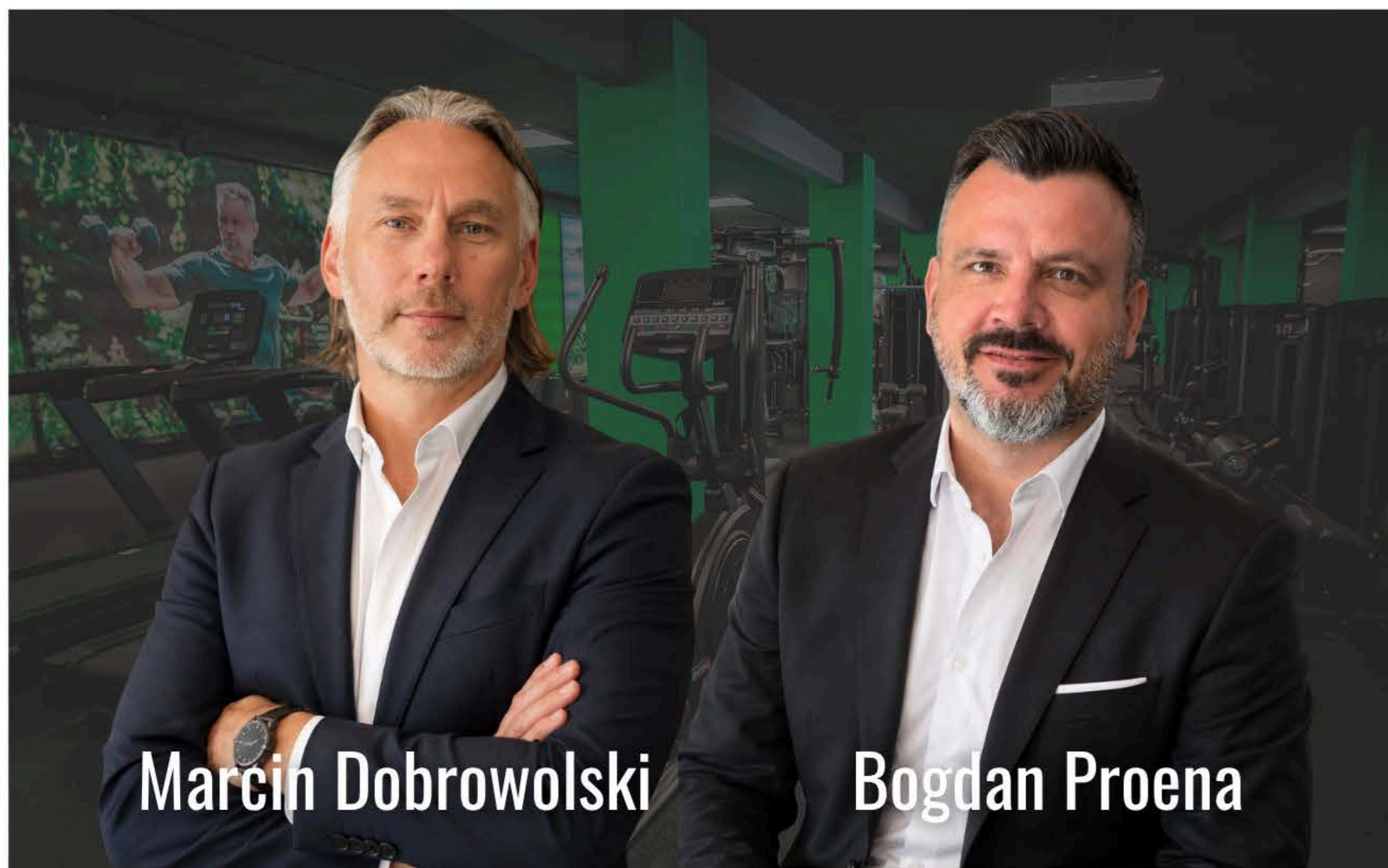
AUTOR: MARCIN DOBROWOLSKI

Przedstawiciel fit+ Polska

Przez ponad 20 lat prowadził własną firmę eventową. Wie, co znaczy sezonowość, nieprzewidywalne przychody i uzależnienie biznesu od ludzi, których nie można kontrolować. Po latach w tym modelu sprzedał firmę, wziął krok w tył i zadał sobie jedno pytanie: jak powinien wyglądać biznes, który naprawdę pracuje dla właściciela — a nie odwrotnie. Odpowiedzią stało się fit+. Dziś, jako współzałożyciel i przedstawiciel fit+ Polska, dzieli się tym modelem z osobami, które szukają dokładnie tego samego.

PIONIER BEZOBSŁUGOWYCH SIŁOWNI

Jak fit⁺ zrewolucjonizował model biznesowy siłowni



Marcin Dobrowolski

Bogdan Proena

W 2022 roku Marcin Dobrowolski i Bogdan Proena pozyskali licencję master fit⁺ na Polskę i od tego momentu konsekwentnie budują sieć w kraju, który uznali za jeden z najbardziej perspektywicznych rynków fitness w Europie. W kwietniu 2026 roku działa już 10 otwartych klubów fit⁺ w Polsce, a kolejne lokalizacje są w trakcie realizacji.

fit⁺ powstało w Niemczech z połączenia dwóch obserwacji, które w tamtym czasie nie wydawały się oczywiste. Po pierwsze: miliony ludzi w mniejszych miejscowościach chcą trenować, ale nie mają gdzie — bo tradycyjne siłownie z pełnym personelem i wysokimi kosztami stałymi po prostu się tam nie opłacają. Po drugie: postępująca cyfryzacja sprawia, że członkowie klubu są gotowi podpisać umowę online i korzystać z siłowni całkowicie samodzielnie, bez żadnej obsługi na miejscu. To połączenie niezaspokojonego popytu z nową technologią stało się fundamentem całej koncepcji.

Po około dwuletniej fazie testów i rozwoju — gdzieś między 2014 a 2016 rokiem — pierwszy klub fit⁺ został oficjalnie otwarty. Koncepcja była prosta w założeniu, ale rewolucyjna w wykonaniu: mała lub średnia powierzchnia, cyfrowy dostęp przez aplikację, brak personelu na miejscu, sprzątnięcie zlecone zewnętrznemu i w pełni zautomatyzowana obsługa członków. Taki model pozwalał na otwarcie siłowni tam, gdzie tradycyjny klub nigdy by się nie utrzymał — w mniejszych miejscowościach z ograniczoną konkurencją i niskimi kosztami najmu.

Wzrost był szybki. Już w pierwszych latach działalności sieć liczyła ponad 20 lokalizacji, a sam model od początku był zaprojektowany z myślą o skali — nie przez otwieranie kolejnych własnych klubów, ale przez franczyzę. Lokalni partnerzy wnosili kapitał, lokal i znajomość regionu, a fit⁺ dostarczało system, sprzęt, marketing i know-how. Ta logika okazała się skuteczna. Dziś fit⁺ działa w ponad 10 krajach i liczy ponad 300 otwartych klubów, co czyni ją pionierem i światowym liderem w segmencie bezobsługowych siłowni franczyzowych.

Dziś fit⁺ dynamicznie rozwija się również w Polsce. Marcin Dobrowolski i Bogdan Proena — posiadacze master licencji fit⁺ na Polskę — konsekwentnie budują sieć w kraju, który uznali za jeden z najbardziej perspektywicznych rynków fitness w Europie. Swoją koncepcję i swoją wizję przedstawiają regularnie podczas bezpłatnych webinarów, na których każdy zainteresowany może poznać szczegóły koncepcji, zadać pytania i ocenić, czy franczyza fit⁺ jest czymś dla niego — bez żadnych zobowiązań. Jeśli chcesz zobaczyć to na żywo zarejestruj się na najbliższy webinar.



[HTTPS://BIZNES-PASYWNY.PL/WEBINAR](https://biznes-pasywny.pl/webinar)

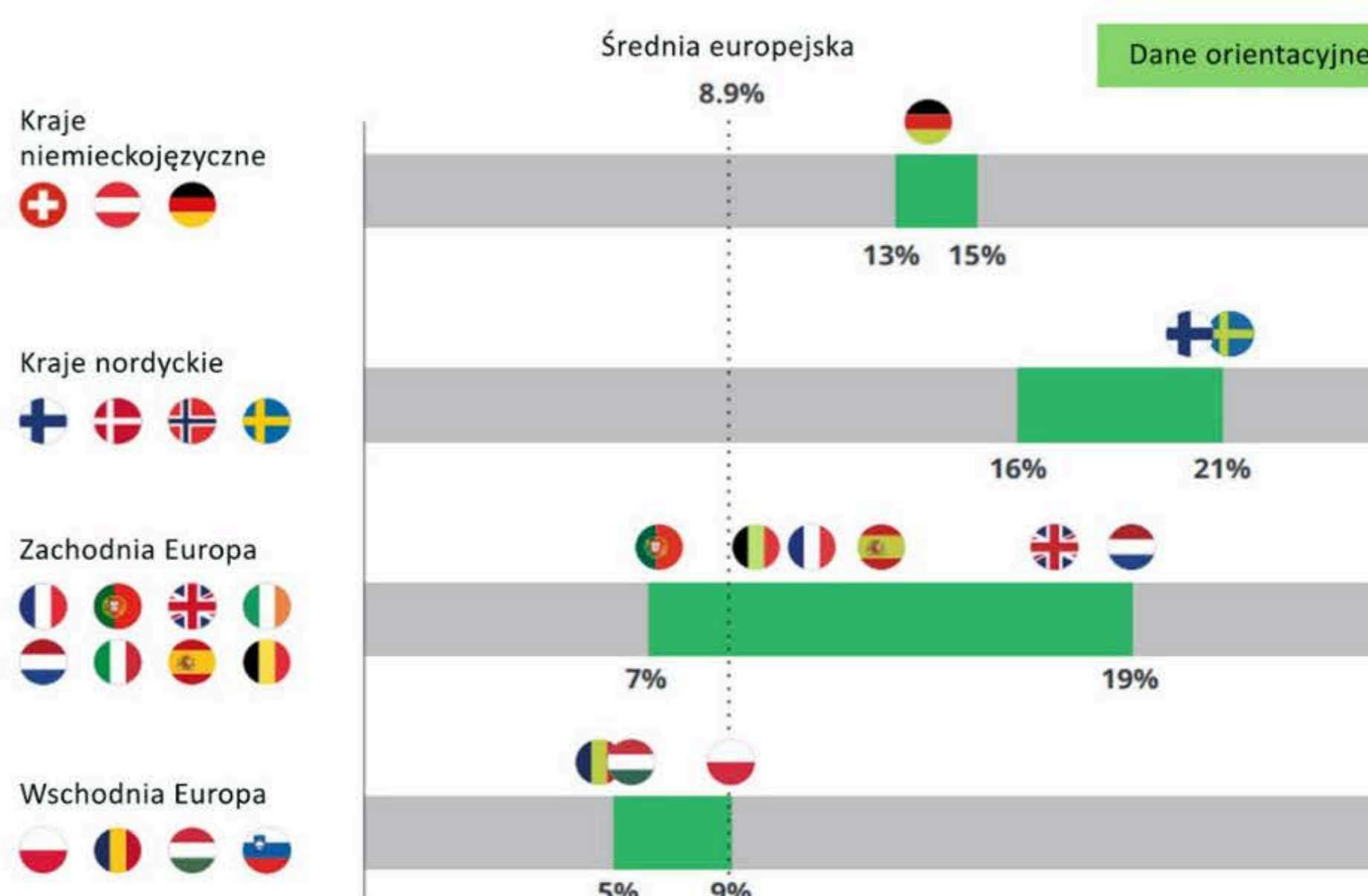


POLSKA ĆWICZY CORAZ WIĘCEJ

+235% wzrostu i wciąż ogromny potencjał — co mówią liczby o polskim rynku fitness

Spośród wszystkich krajów europejskich Polska należy do rynków o najniższym poziomie nasycenia siłowniami. Zaledwie 5–9% Polaków posiada członkostwo w klubie fitness — podczas gdy europejska średnia wynosi 8,9%, kraje niemieckojęzyczne osiągają 13–15%, a kraje nordyckie nawet 16–21%. Różnica jest znacząca, ale to nie sygnał słabości — to przestrzeń do wzrostu, której dojrzałe rynki zachodnie już nie mają. Świadomość zdrowotna Polaków rośnie, nawyki treningowe się utrwalają, a popyt na dostęp do siłowni systematycznie wykracza poza duże miasta. Prognozy wskazują, że Polska w ciągu najbliższej dekady będzie zbliżać się do zachodnioeuropejskich wskaźników penetracji rynku. Dla inwestorów, którzy rozumieją ten moment, oznacza to wyjątkowe okno możliwości.

Orientacyjne wskaźniki nasycenia rynków na wybranych europejskich rynkach fitness

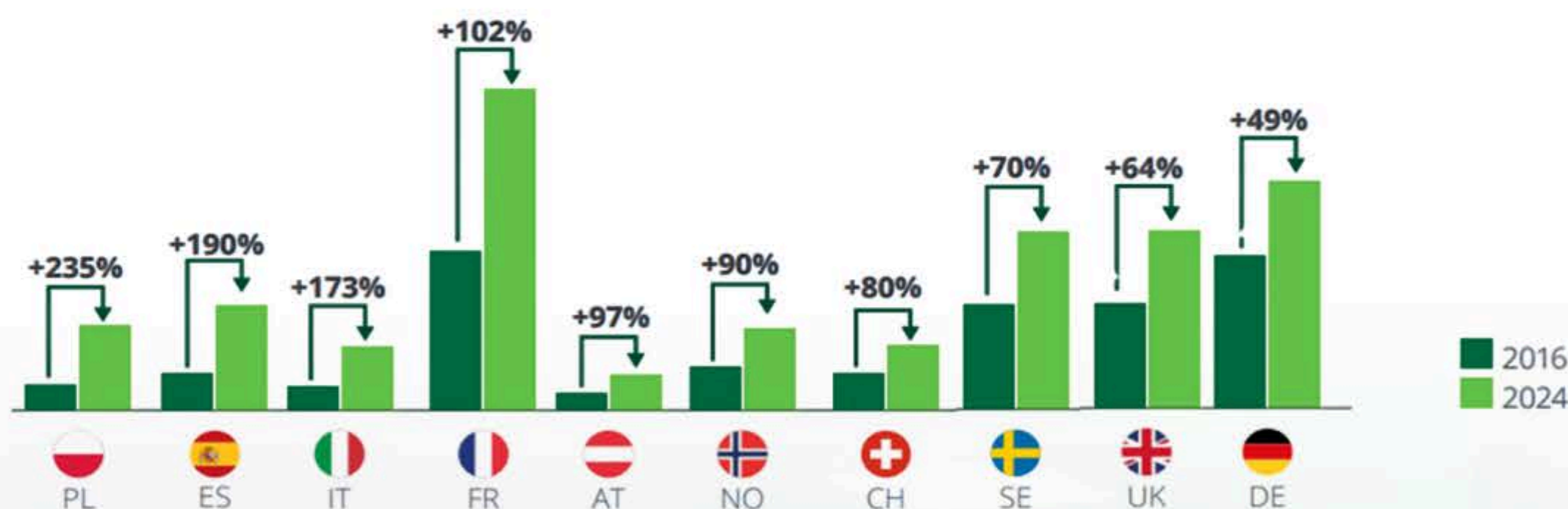


Przybliżony trend konsolidacji rynków według liczby członków.

Udział w rynku według liczby członków: czołowi operatorzy w Europie vs reszta rynku; 2024 vs 2016



Szacunkowa dynamika ekspansji klubów fitness czołowych operatorów, w wybranych krajach



To jednak nie jedyna liczba, która robi wrażenie. Spośród wszystkich analizowanych krajów europejskich to właśnie Polska odnotowała największą dynamikę ekspansji czołowych operatorów fitness — wzrost na poziomie +235% między 2016 a 2024 rokiem. Dla porównania: Hiszpania zanotowała +190%, Włochy +173%, a Niemcy — dojrzały i rozwinięty rynek — jedynie +49%. Polska rośnie najszybciej ze wszystkich. A mimo to wciąż ma przed sobą największą przestrzeń do zagospodarowania.

Dane pokazują również wyraźny trend konsolidacji — w całej Europie udział największych sieci w rynku rośnie. W 2016 roku top 10 operatorów kontrolowało 12% rynku, w 2024 roku ten udział wzrósł już do 20%. Duże sieci franczyzowe systematycznie przejmują przestrzeń, którą dotąd zajmowały małe, niezależne studia. To oznacza, że moment wejścia na rynek ma znaczenie.



36 mld

tyle wart jest europejski rynek fitness w 2026 roku. Rynek rośnie i nic nie wskazuje na to, żeby miał zwalniać.



+235%

największa dynamika ekspansji sieci fitness w Polsce spośród wszystkich krajów europejskich



5–9%

penetracji rynku. Polska wciąż poniżej europejskiej średniej i daleko od poziomu Niemiec czy krajów nordyckich.



1 800

gmin bez ani jednego klubu fitness. Ponad 7 milionów Polaków bez dostępu do infrastruktury sportowej

CZYNNIK LUDZKI

Dlaczego pracownicy są największym wyzwaniem każdego biznesu

Nieważne, czy prowadzisz restaurację, firmę budowlaną, salon usługowy czy planujesz otworzyć siłownię — prędzej czy później każdy przedsiębiorca napotyka ten sam mur. Nie chodzi o brak klientów ani o złą lokalizację. Chodzi o ludzi. A dokładniej — o wszystko, co wiąże się z ich zatrudnieniem, utrzymaniem i codziennym zarządzaniem. To właśnie czynnik ludzki jest najczęstszym powodem, dla którego dobrze rokujące biznesy przestają rosnać — albo w ogóle nie zaczynają. Objawy są zawsze podobne:

1

Pracownicy kosztują 40–60% przychodów.

2

Zwolnienia, chorobowe i rotacja pracowników.

3

Problemy lądują na biurku właściciela.

4

Większość procesów nie jest zautomatyzowana.

5

Brak systemów, które trzymają biznes na kursie.



Konsekwencje są realne — zarówno dla biznesu, jak i dla właściciela. Od strony finansowej: rosnące koszty zatrudnienia ograniczają marżę, nieprzewidziane absencje generują dodatkowe wydatki, a rotacja pracowników oznacza stałe nakłady na rekrutację i szkolenia. Biznes, który miał być źródłem dochodu, staje się maszyną pochłaniającą zasoby. Od strony osobistej obraz jest równie wyraźny: właściciel, który miał więcej wolności, często pracuje więcej niż kiedykolwiek. Decyzje operacyjne, które powinny być delegowane, wracają na jego biurko. Urlop staje się luksusem, a nie standardem. I pojawia się pytanie, które zadaje sobie wielu przedsiębiorców w pewnym momencie: czy to ja prowadzę biznes, czy to biznes prowadzi mnie?

BIZNES, KTÓRY DZIAŁA KIEDY ŚPISZ

Jak fit+ rozwiązuje wszystko. Automatyzacja zamiast zatrudnienia

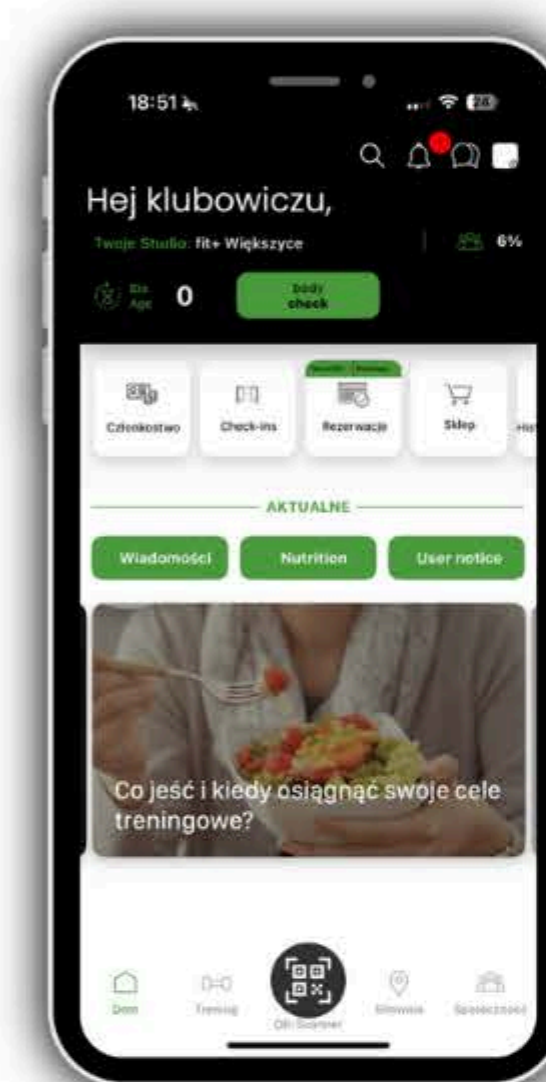
Odpowiedź na wszystkie problemy opisane w poprzednim rozdziale nie leży w zatrudnieniu lepszych ludzi. Leży w zbudowaniu systemu, który ludzi nie potrzebuje. fit+ to system który eliminuje pracowników dlatego, że na wszystko są procesy, które działają bez nich. Skuteczniej, taniej i bez przerwy.

Ale jak dokładnie działa siłownia bez pracowników?

1 Aplikacja fit+ — serce systemu bezobsługowego

Odpowiedź na wszystkie problemy opisane w poprzednim rozdziale nie leży w zatrudnieniu lepszych ludzi. Leży w zbudowaniu systemu, który ludzi nie potrzebuje. fit+ to system który eliminuje pracowników dlatego, że na wszystko są procesy, które działają bez nich. Skuteczniej, taniej i bez przerwy.

Za aplikacją stoi zintegrowany system CRM, w którym wszystkie dane klubu zebrane są w jednym miejscu. Jako właściciel masz stały wgląd w liczbę aktywnych członków, nowe rejestracje, codzienne check-iny oraz bieżące przychody — wszystko w czasie rzeczywistym, z poziomu laptopa lub telefonu, niezależnie od tego, gdzie się znajdujesz.



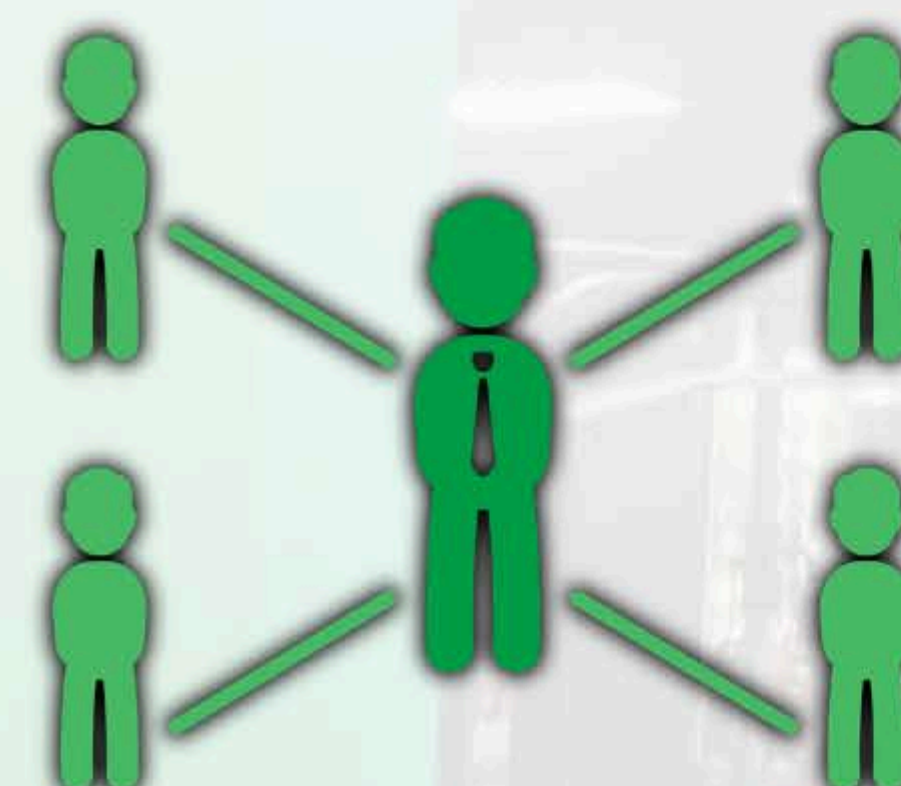
2 Zautomatyzowane procesy

Płatności pobierane są cyklicznie i automatycznie — właściciel nie musi pilnować terminów ani ścigać zaległości. Jeśli członek nie ureguluje należności w terminie, system sam blokuje jego dostęp do klubu. Kiedy płatność wpłynie, dostęp zostaje przywrócony. Bez interwencji, bez niekomfortowych rozmów, bez ręcznego sprawdzania listy zaległości. Oświetlenie i temperatura w klubie regulowane są automatycznie w zależności od pory dnia i obecności ćwiczących. Monitoring wizyjny działa przez całą dobę — właściciel może w każdej chwili sprawdzić, co dzieje się w klubie, bez konieczności fizycznej obecności na miejscu.



3 Outsourcing — kto dba o klub pod nieobecność właściciela?

Jedyną czynnością, która wymaga fizycznej obecności osoby trzeciej, jest sprzątanie — i to również nie leży po stronie właściciela. Klub obsługiwany jest przez zewnętrzną firmę sprzątającą, która przychodzi według ustalonego harmonogramu. Właściciel nie zarządza tym procesem na co dzień — ustala warunki raz i system działa. Podobnie wygląda kwestia serwisu sprzętu fitness. Urządzenia objęte są umową serwisową, a wszelkie usterki zgłaszane i naprawiane są przez zewnętrznych specjalistów. Żadna z tych czynności nie wymaga ani obecności właściciela, ani zatrudniania własnego personelu. To właśnie outsourcing zamienia ostatnie ręczne elementy prowadzenia klubu w przewidywalne, zarządzane zdalnie procesy.



Co to wszystko oznacza dla właściciela?

Przede wszystkim jedno: czas i pieniądze przestają być w konflikcie. Model fit+ jest zaprojektowany tak, aby generować regularne przychody bez konieczności codziennej obecności właściciela. To nie obietnica — to logiczna konsekwencja systemu, który właśnie opisaliśmy. A teraz przyjrzyjmy się temu, co to oznacza w praktyce.

1. Dochód pasywny

Klub fit+ generuje przychody niezależnie od tego, czy właściciel jest na miejscu, w pracy, czy za granicą. System pobiera płatności automatycznie, kontroluje dostęp członków i zarządza codziennymi procesami bez żadnej interwencji z zewnątrz. W praktyce oznacza to, że przychody wpływają również w weekendy, święta i podczas urlopu — nie dlatego, że ktoś nad tym czuwa, ale dlatego, że system został tak zaprojektowany.



2. Wysoki ROI

Niskie koszty operacyjne to bezpośrednia konsekwencja braku pracowników — największego stałego wydatku w tradycyjnym modelu siłowni. W połączeniu z rosnącym popytem na usługi fitness w Polsce przekłada się to na marżę, której trudno szukać w innych klasach aktywów. Nieruchomości wymagają długiego okresu zwrotu, akcje są nieprzewidywalne. Model fit+ operuje na rynku z realnym, codziennym przychodem — co sprawia, że stopa zwrotu z inwestycji pojawia się szybciej niż w większości alternatywnych form lokowania kapitału.



3. Sprawdzony model biznesowy

Każda inwestycja wiąże się z ryzykiem — i każdy odpowiedzialny inwestor o tym wie. Różnica polega na tym, czy wchodzi się w coś nieprzetestowanego, czy w model, który przeszedł już weryfikację rynkową w ponad 300 lokalizacjach w całej Europie. fit+ nie jest eksperymentem. To system, który działał w różnych krajach, różnych miejscowościach i przy różnych profilach właścicieli — i konsekwentnie dawał powtarzalne wyniki.



Marcin Dobrowolski i Bogdan Proena regularnie organizują bezpłatne webinary, podczas których przedstawiają model fit+ w szczegółach — od systemu, przez finanse, aż po pierwsze kroki do własnego klubu. Bez zobowiązań. Tylko konkretne informacje.

Jeśli chcesz dowiedzieć się więcej, możesz zarejestrować się tutaj:

→ <https://biznes-pasywny.pl/webinar>



ILE TRZEBA ZAINWESTOWAĆ?

Drogi Czytelniku, Droga Czytelniczko,

to jedno z najczęściej zadawanych pytań i odpowiedź brzmi: to zależy. Zależy od lokalizacji, od metrażu lokalu, od wybranego pakietu sprzętu oraz od dostępnego kapitału własnego. Nie ma jednej uniwersalnej kwoty, która pasuje do każdej sytuacji. Jedno jest jednak pewne — aby móc realnie rozważyć otwarcie klubu fit+, rekomendowany minimalny wkład własny wynosi

minimum
200.000 zł
wkład własny



W czym fit+ wspiera swoich partnerów franczyzowych?

- Pomoc w wyborze i analizie lokalizacji
- Aktywne poszukiwanie odpowiedniej nieruchomości pod klub
- Wsparcie w negocjacjach umowy najmu
- Kompletnie wyposażenie klubu w sprzęt fitness
- Instalacja systemów dostępu, monitoringu i zarządzania
- Wsparcie w procesie leasingowym sprzętu
- Kampanie marketingowe przed i po otwarciu klubu
- Szkolenie i przekazanie know-how systemu fit+
- Stałe wsparcie operacyjne po otwarciu

DROGA DO WŁASNEGO KLUBU FIT+

Od podpisania umowy franczyzowej do otwarcia

Jedną z najczęstszych obaw osób rozważających inwestycję we franczyzę jest pytanie: co tak naprawdę dzieje się po podpisaniu umowy? Jak wygląda droga od decyzji do pierwszego dnia otwarcia? fit+ wypracowało przez lata jasny i powtarzalny proces, który przeprowadza każdego nowego partnera przez kolejne etapy — od wyboru lokalizacji, przez przygotowanie klubu, aż do otwarcia z pierwszymi klientami.

1 Lokal pod klub

Po podpisaniu umowy franczyzowej fit+ aktywnie wspiera poszukiwanie odpowiedniej nieruchomości. Zespół ocenia potencjalne lokale pod kątem standardów sieci i lokalizacji, a następnie uczestniczy w negocjacjach warunków najmu — tak aby umowa była korzystna dla franczyzobiorcy od samego początku.



2 Przygotowanie i wdrożenie

Po zabezpieczeniu lokalu rozpoczyna się proces adaptacji i wyposażenia. fit+ dostarcza i instaluje kompletny sprzęt fitness oraz wdraża wszystkie systemy — dostęp przez aplikację, monitoring, automatyczne płatności i zarządzanie członkami. Przed otwarciem każdy proces jest testowany, aby klub działał sprawnie od pierwszego dnia.

3 Marketing przedotwarcowy

Na trzy miesiące przed planowanym otwarciem ruszają kampanie marketingowe. Celem jest zbudowanie bazy pierwszych członków jeszcze przed dniem otwarcia — tak aby klub generował przychody od pierwszego dnia działalności. Dzięki przedsprzedaży franczyzobiorca nie zaczyna od zera.

4 Wielkie otwarcie

Klub otwiera się z gotową bazą klientów i w pełni działającym systemem. Dzień otwarcia to efekt kilku miesięcy przygotowań — nie punkt startowy, lecz pierwsze podsumowanie wykonanej pracy. Przez kolejne sześć miesięcy fit+ kontynuuje działania marketingowe wspierające dalszy wzrost liczby członków.



BLOKADY WEWNĘTRZNE

Dlaczego niektórzy inwestorzy wahają się mimo oczywistej szansy?



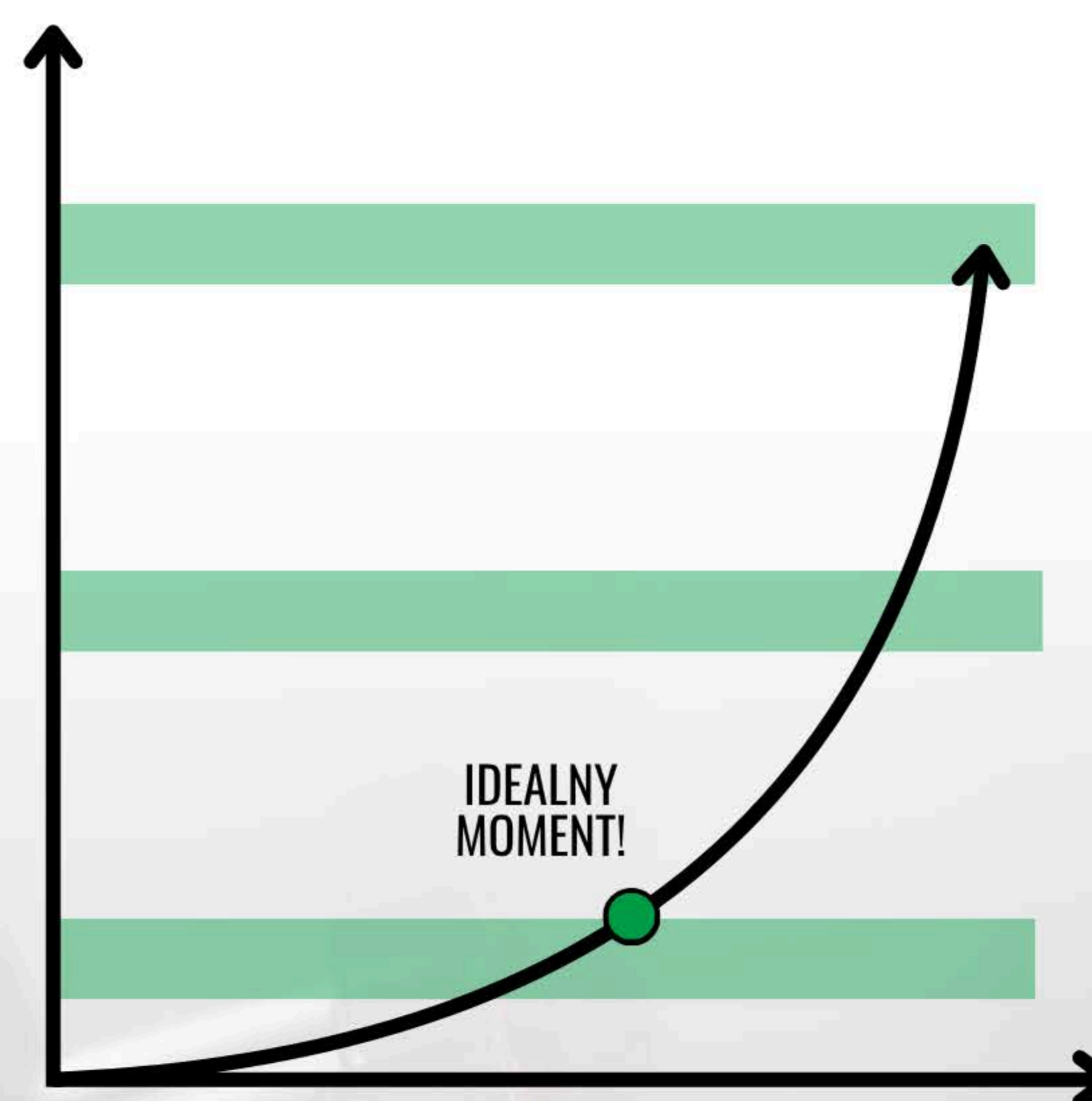
Każdy, kto poważnie rozważa inwestycję, w pewnym momencie napotyka ten sam rodzaj oporu. Nie chodzi o brak informacji ani o brak kapitału — chodzi o wewnętrzne przekonania, które działają jak niewidzialny hamulec. Te blokady są całkowicie naturalne — i warto to powiedzieć wprost: są oznaką zdrowego rozsądku. Każda poważna decyzja finansowa powinna budzić pytania. Wewnętrzny opór to nie słabość — to mechanizm ochronny, który działa na korzyść każdego odpowiedzialnego inwestora. Właśnie dlatego warto te blokady nazwać i ocenić je obiektywnie — bo dopiero wtedy można podjąć świadomą decyzję.

BLOKADA #1

„W małej miejscowości nie ma wystarczająco dużo klientów na siłownię.”

Na pierwszy rzut oka to wydaje się logiczne — i jest to zrozumiałe. Mniej mieszkańców oznacza mniejszą bazę potencjalnych klientów, a każdy odpowiedzialny inwestor powinien zadać sobie to pytanie zanim zaangażuje kapitał. Jednak rzeczywistość rynkowa pokazuje coś zaskakującego: małe miejscowości kryją w sobie mechanizmy, które przy odpowiednim modelu biznesowym działają na korzyść inwestora. Kryje się tu paradoks, który warto dokładnie zrozumieć.

1. Sama liczba mieszkańców to nie jedyny wskaźnik potencjału rynkowego. Równie istotne jest saldo migracji — czyli czy ludzie do danej miejscowości przyjeżdżają, czy z niej odpływają. fit+ dysponuje narzędziami do precyzyjnej analizy danych demograficznych, które pozwalają ocenić realny potencjał każdej lokalizacji — zanim zostanie podjęta jakakolwiek decyzja inwestycyjna.
2. Mniejsze miejscowości oznaczają znacznie niższe koszty nieruchomości. Ceny najmu za metr kwadratowy są tam wielokrotnie niższe niż w dużych miastach, a właściciele lokali chętnie podpisują długoterminowe umowy z rozpoznawalnymi markami — bo to dla nich gwarancja stabilności. To bezpośrednio przekłada się na niższe koszty operacyjne i wyższą marżę.
3. Właśnie dlatego, że popyt jest ograniczony, tradycyjne siłownie z pełnym personelem i wysokimi kosztami stałymi nie są tam w stanie działać. fit+ natomiast — dzięki swojej strukturze kosztów — może. A skoro nie ma konkurencji, klub od razu zajmuje pozycję monopolisty na lokalnym rynku.



Mieszkańcy nie chcą jeździć 45 minut do najbliższej siłowni — i chętnie płacą za dostęp, który mają pod ręką. Biorąc pod uwagę ogromną lukę rynkową oraz dynamiczny wzrost branży fitness w Polsce, który omówiliśmy we wcześniejszych rozdziałach, właśnie teraz jest najlepszy moment, żeby wejść w taki model.



Wniosek: Właśnie dlatego, że popyt jest ograniczony, sprawdzają się w małych miejscowościach cyfrowe i w pełni zautomatyzowane siłownie.

BLOKADA #2**„Jeśli nie ma nikogo na miejscu, ludzie będą kraść i niszczyć sprzęt.”**

Ten punkt jest również zrozumiały i wynika ze zdrowego rozsądku. Patrząc na tradycyjne siłownie w dużych miastach, można szybko wyobrazić sobie, co działałoby się w obiekcie pozbawionym nadzoru. Jednak to porównanie pomija jeden kluczowy element: mentalność lokalnych społeczności. W małych miejscowościach każdy zna każdego. To, co ktoś zrobi w lokalnej siłowni, bardzo szybko staje się tematem rozmów w całej okolicy. Psychologia stojąca za tym mechanizmem jest kluczowa — i warto ją dobrze zrozumieć.

1. Siłownie fit+ opierają się na stałej bazie członków. fit+ oferuje wyłącznie umowy z minimalnym okresem 6 miesięcy — bez wejść jednorazowych i bez kart sportowych. Klub staje się lokalnym punktem spotkań, a jego członkowie tworzą zwartą społeczność. W takim środowisku wzajemny szacunek i poczucie wspólnej przestrzeni są znacznie silniejsze niż w anonimowych obiektach miejskich. Paradoksalnie to sami członkowie dbają o porządek — bo zależy im na tym miejscu.
2. Nikt nie chce źle wypaść we własnej społeczności. Świadomość, że jest się rozpoznawalnym w małej miejscowości, działa odstraszańco skuteczniej niż monitoring w dużym mieście. Reputacja w lokalnym środowisku ma realną wartość — i większość ludzi doskonale o tym wie.
3. fit+ posiada własne procedury i mechanizmy przeciwdziałające nadużyciom. System wykrywa i reaguje na próby obejścia zasad — takie jak wejście dwóch osób na jedno konto. Przypadki naruszeń są monitorowane i odpowiednio obsługiwane.

Warto też spojrzeć na tę kwestię z perspektywy biznesowej. W każdym lokalu usługowym zdarzają się straty wynikające z nieuczciwości klientów — to fakt. Jednak straty wynikające z potencjalnych nadużyć w modelu fit+ są w praktyce wielokrotnie niższe niż koszty zatrudnienia pracownika, który miałby im zapobiegać. Z czysto ekonomicznego punktu widzenia równanie jest jasne.



Wniosek: W praktyce ta obawa jest mocno przeszacowana.

BLOKADA #3**„Czy to jest naprawdę bezobsługowe, czy tylko hasło marketingowe?”**

To pytanie pojawia się regularnie — i trudno się temu dziwić. Rynek marketingowy pełen jest obietnic, które w praktyce okazują się jedynie chwytliwymi hasłami. „Pasywny dochód”, „biznes bez wysiłku”, „zarabiaj przez sen” — tego rodzaju sformułowania są dziś tak powszechne, że zdrowy sceptycyzm wobec nich jest jak najbardziej uzasadniony. Właśnie dlatego warto przyjrzeć się temu, co „bezobsługowe” oznacza w modelu fit+ — konkretnie i bez upiększeń.

1. Aplikacja mobilna obsługuje cały proces rejestracji i dostępu członków. Płatności pobierane są automatycznie, a system sam blokuje dostęp w przypadku zaległości. Monitoring działa całą dobę. Sprzątanie i serwis sprzętu realizowane są przez zewnętrzne firmy według ustalonego harmonogramu. W codziennym funkcjonowaniu klubu nie ma sytuacji, która wymagałaby fizycznej obecności właściciela na miejscu.
2. System fit+ został zaprojektowany tak, aby tygodniowe zaangażowanie właściciela wynosiło średnio od 1 do 3 godzin. W tym czasie właściciel zajmuje się głównie kontaktem z członkami klubu — który w przeważającej części odbywa się drogą mailową. Za całą resztą stoi zespół fit+ pracujący w tle: wsparcie operacyjne, techniczne i marketingowe, które zdejmuje z franczyzobiorcy ciężar codziennego zarządzania.

Najlepszym dowodem na to, że model rzeczywiście działa tak jak opisano, są sami franczyzobiorcy fit+. Wśród obecnych partnerów sieci są osoby prowadzące własne biznesy, pracownicy etatowi — a nawet osoby mieszkające za granicą. Klub działa, przychody wpływają, a właściciel żyje swoim normalnym rytmem. Aby to zweryfikować, fit+ na określonym etapie procesu rekrutacyjnego umożliwia bezpośredni kontakt z aktualnymi franczyzobiorcami. To najlepsza forma weryfikacji — nie słowa sprzedawcy, lecz doświadczenie kogoś, kto już podjął tę decyzję.



Wniosek: Nie wierzyć na słowo — pytać, sprawdzać i weryfikować.

BLOKADA #4**„Najpierw muszę znaleźć nieruchomości, zanim ruszę dalej.”**

Rozumiemy tę obawę — i jest ona jak najbardziej uzasadniona. Nikt nie chce podpisać umowy, wpłacić kapitału i zostać z problemem, którego nie potrafi rozwiązać. Wyobrażenie, że trzeba samodzielnie znaleźć odpowiedni lokal — w odpowiedniej miejscowości, o odpowiedniej powierzchni, w odpowiedniej cenie — może skutecznie blokować decyzję. Jednak rzeczywistość wygląda inaczej.

Poszukiwanie nieruchomości nie jest przeszkodą, którą franczyzobiorca musi pokonać samodzielnie — jest częścią procesu współpracy z fit+. Zespół fit+ aktywnie wspiera poszukiwania poprzez własną sieć kontaktów, dedykowane narzędzia do analizy lokalizacji oraz ukierunkowane kampanie poszukiwania nieruchomości. Co istotne — wielu właścicieli nieruchomości samodzielnie zgłasza się do fit+ z propozycją wynajmu swoich lokali. Oznacza to, że fit+ dysponuje już teraz rozbudowanym portfolio wolnych nieruchomości gotowych do oceny. Franczyzobiorca nie zaczyna od zera — zaczyna z dostępem do zasobów, które sieć budowała przez lata. Zespół ocenia potencjalne lokale pod kątem standardów sieci i uczestniczy w negocjacjach warunków najmu — tak aby cały proces przebiegał sprawnie i bezpiecznie dla nowego partnera.



Co więcej — jak pokazuje doświadczenie aktualnych franczyzobiorców fit+ — odpowiedni lokal często znajduje się szybciej niż się spodziewano. Kluczem jest wiedza o tym, czego szukać i gdzie patrzeć. A tę wiedzę fit+ przekazuje każdemu nowemu partnerowi na samym początku współpracy.



Wniosek: Brak lokalu to nie powód, żeby nie zacząć — to pierwszy temat rozmowy z fit+.

BLOKADA #5**„Nie mam doświadczenia w branży fitness i prowadzeniu siłowni.”**

Intuicyjnie wydaje się logiczna: skoro otwierasz siłownię, powinieneś znać się na fitnessie. Jednak fit+ nie jest klasyczną siłownią — i właśnie to zmienia wszystko.



fit+ to cyfrowy model biznesowy oparty na powtarzalnych, w dużej mierze zautomatyzowanych procesach. Nie wymaga wiedzy o planach treningowych, suplementacji ani metodach pracy z klientem. Wymaga czegoś zupełnie innego: umiejętności działania według sprawdzonego systemu. Sprzęt dostarcza fit+. Know-how dostarcza fit+. Marketing dostarcza fit+. Franczyzobiorca nie musi wymyślać niczego od nowa — musi umieć korzystać z gotowego przepisu.

Liczy się przedsiębiorczość i chęć do działania. Branżowe doświadczenie można zdobyć. Systemów można się nauczyć. Tego, czego nie da się zastąpić, jest coś innego: gotowość do podjęcia decyzji, konsekwencja w działaniu i motywacja do budowania czegoś własnego. To właśnie te cechy decydują o sukcesie franczyzobiorcy fit+ — nie znajomość ćwiczeń czy wiedza o sprzęcie fitness.

Wśród obecnych partnerów fit+ są osoby, które przed podpisaniem umowy nigdy nie prowadziły siłowni, nie pracowały w branży fitness i nie posiadały żadnego związanego z nią wykształcenia. Część z nich prowadziła wcześniej firmy w zupełnie innych sektorach. Część była lub jest zatrudniona na etacie. Łączy ich jedno — potrafili działać według systemu i podjąć świadomą decyzję inwestycyjną.



Wniosek: fit+ nie szuka ekspertów od fitnessu. Szuka przedsiębiorców, którzy potrafią działać według sprawdzonego modelu.



SPOŁECZNOŚĆ, KTÓRA ROŚNIE

Za każdą siłownią fit+ stoją prawdziwi ludzie z prawdziwymi historiami

Nie ma jednego profilu franczyzobiorcy fit+. Wśród partnerów sieci są osoby prowadzące własne firmy w zupełnie innych branżach, pracownicy etatowi szukający drugiego źródła dochodu, miłośnicy sportu, którzy chcieli połączyć pasję z biznesem, oraz inwestorzy dywersyfikujący swój portfel.



„Myślę, że pasja do sportu pomaga, choć być może nie jest konieczna — pewnie niektórzy mogą to traktować typowo jak tylko i wyłącznie biznes. Dla mnie to jest coś, co po prostu czuję.” - Ewa

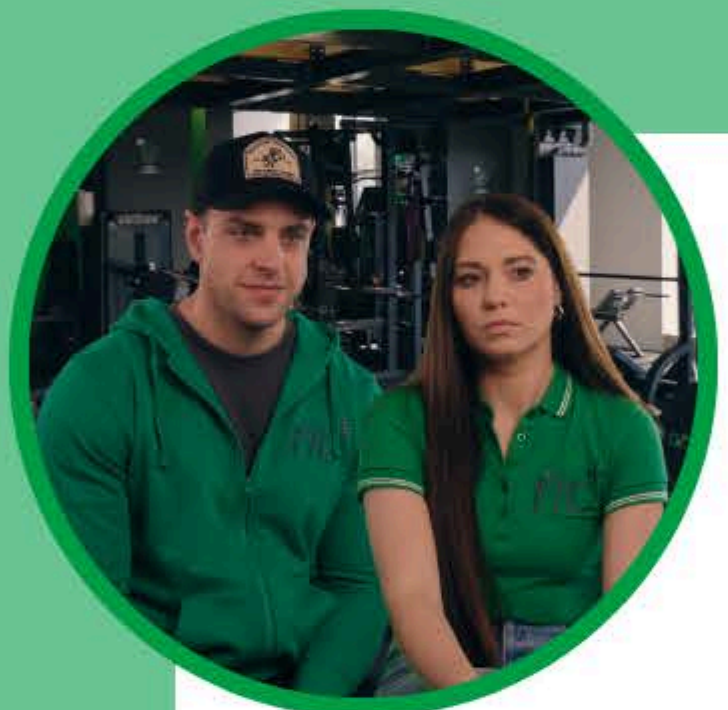
fit+ Koło

Ewa na co dzień prowadzi biuro rachunkowe. Szukała inwestycji, która nie będzie pochłaniała jej czasu — czegoś, co połączy biznes z pasją do sportu. Gdy trafiła na fit+, zobaczyła dokładnie to, czego szukała. Dziś jest jedną z pierwszych franczyzobiorczyń fit+ w Polsce i prowadzi klub w Kole — zdalnie, bez konieczności codziennej obecności

fit+ Większyce

Mateusz urodził się w Hamburgu i przez 3,5 roku pracował jako sprzedawca samochodów. Gdy zaczął analizować otwarcie własnej siłowni w Niemczech, szybko zderzył się z rzeczywistością: nasycony rynek, wysokie koszty i problem z pracownikami. Wtedy trafił na fit+. Dostrzegł ogromny potencjał polskiego rynku i otworzył klub w Większych — miejscowości liczącej zaledwie 1 000 mieszkańców.

„Ta koncepcja bezobsługowa — że teoretycznie mogę pracować z domu lub z urlopu, wszędzie, z całego punktu świata — właśnie to mnie przekonało.” - Mateusz



„Szukaliśmy haczyków — I do dzisiaj szukamy. I tak naprawdę możemy śmiało powiedzieć, że ich nie ma.” - Kinga i Bartek

fit+ Buczkowice

Kinga i Bartek od dawna szukali biznesu, który nie wymagałby ich codziennej obecności. Potrzebowali czegoś, co będzie działać równoległe do tego, co już mają. Gdy trafili na fit+, przekonał ich jeden argument: siłownia samoobsługowa, którą można prowadzić nie rezygnując z własnej pracy.



CO MYŚLĄ CI, KTÓRZY ĆWICZĄ U NAS KAŻDEGO DNIA?

W Weronika



Świetna siłownia – nowoczesna, czysta i doskonale wyposażona w nowy, wysokiej jakości sprzęt. Duży plus za system bezobsługowy, dzięki któremu godziny otwarcia siłowni kompletnie Cię nie ograniczają. Miejsce naprawdę godne polecenia ❤️

Sz Szymon



Świetne miejsce, sprzęt wysokiej jakości i dobrze wyposażona.

M Mikołaj



Super miejsce polecam serdecznie bardzo fajną siłownia nowoczesna 🔥

P Paweł



Siłownia na wysokim poziomie. Sprzęt w doskonałym stanie, duża przestrzeń i miła atmosfera.

D Dorota



Miejsce, w którym spokojnie można zrobić każdy trening. Nowy, profesjonalny sprzęt, z dokładnym opisem użytkowania dla początkujących. Pomimo braku personelu w siłowni jest bardzo czysto. Nie ma tam ludzi z przypadku, co za tym idzie nikt nie patrzy się na Ciebie jak robisz trening (dla mnie ten aspekt jest bardzo ważny). Zdecydowanie polecam!

W Anna



Bardzo dobra siłownia, zarówno dla początkujących, jak i dla zaawansowanych. Sprzęt nowoczesny i sprawny.

EKSPANSJA

„Naszym celem jest sprawienie, by każdy Polak miał dostęp do siłowni w ciągu 15 minut jazdy samochodem.”

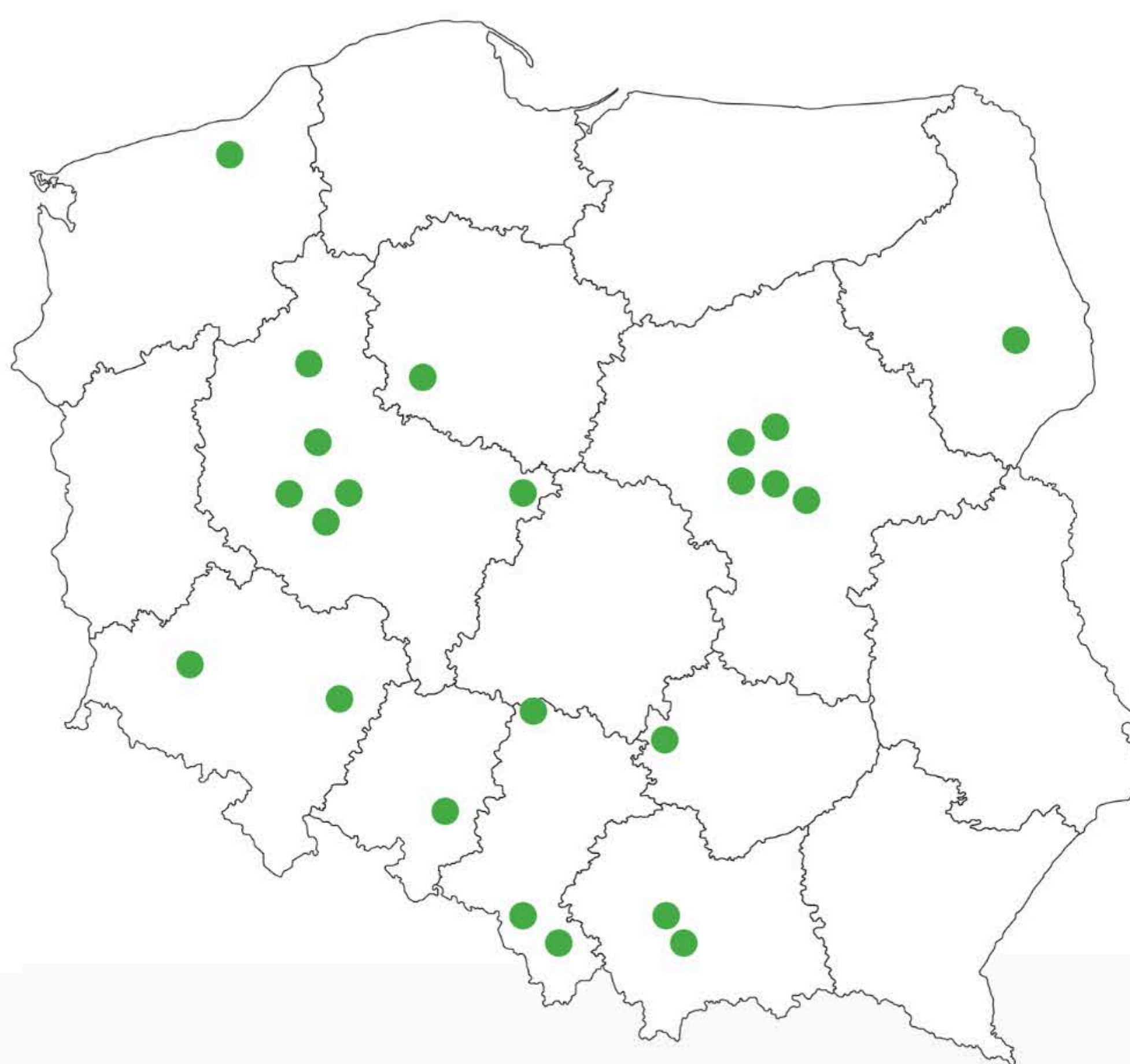
Do 2030 roku fit+ Polska planuje otworzyć 150 klubów na terenie całego kraju. To ambitny, ale realistyczny cel — oparty na sprawdzonym modelu, rosnącym popycie i strukturalnej luce rynkowej, którą sieć konsekwentnie wypełnia. Każdy nowy klub to kolejny krok w kierunku wizji, w której fitness staje się dostępny dla każdego Polaka — niezależnie od tego, gdzie mieszka. Aby ten cel osiągnąć, fit+ Polska aktywnie poszukuje partnerów franczyzowych, którzy mają ambicję budowania czegoś własnego i chcą rosnąć razem z siecią.

12 nowych umów franczyzowych w 2026 roku (stan na maj 2026)

Tylko w 2026 roku — do maja — fit+ Polska podpisało już 12 nowych umów franczyzowych. To oznacza, że sieć rośnie w tempie, które mówi samo za siebie. Każda podpisana umowa to kolejna lokalizacja, kolejny przedsiębiorca, który zdecydował się wejść na ten rynek — i kolejny dowód na to, że model działa. Dostępnych lokalizacji ubywa.

Każdy franczyzobiorca fit+ otrzymuje wyłączność terytorialną na wybrany obszar. Oznacza to, że w danym regionie może działać tylko jeden partner sieci. Im wcześniej zostaje podjęta decyzja, tym większy wybór atrakcyjnych lokalizacji — najlepsze terytoria zajmowane są jako pierwsze i nie wracają na rynek.

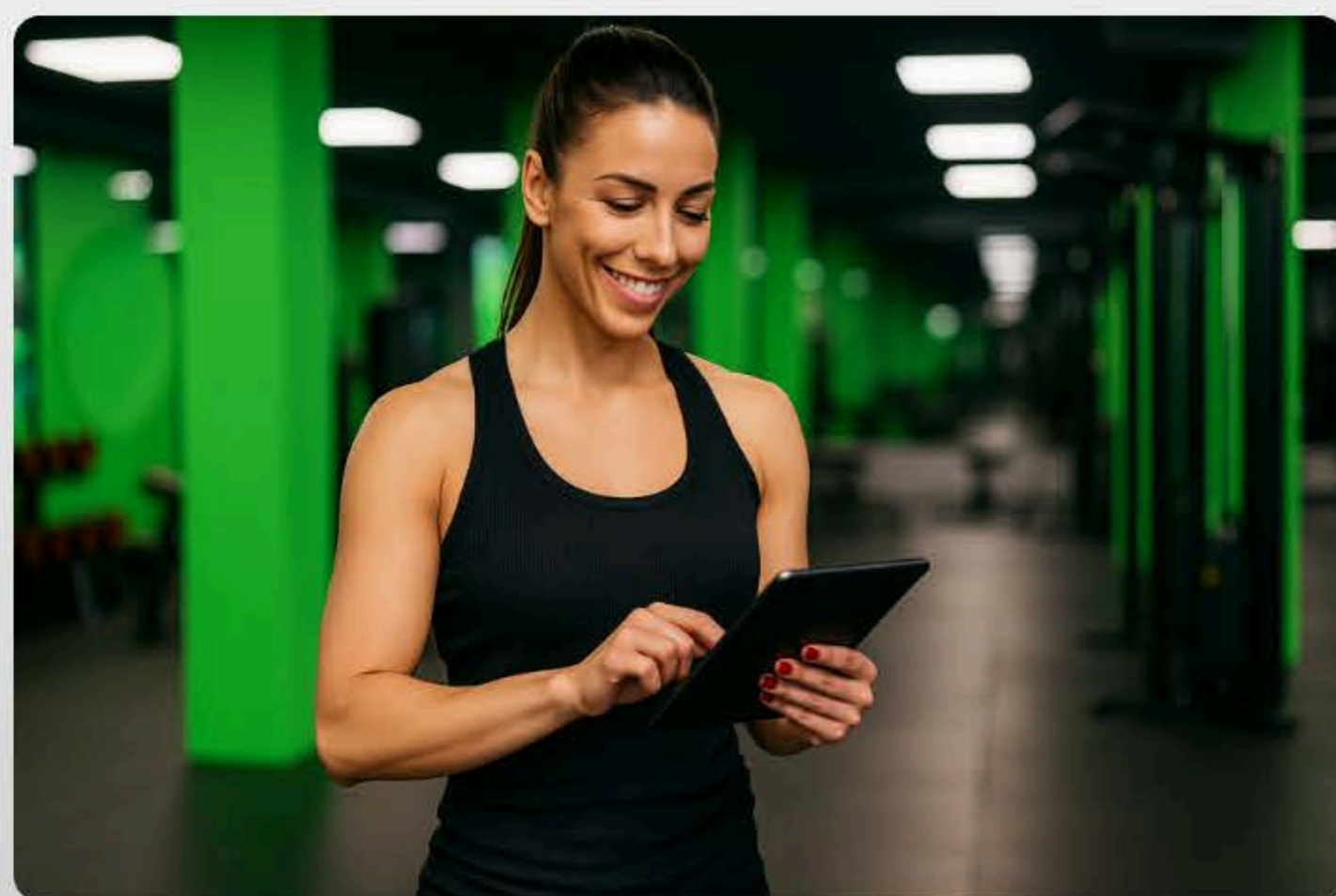
Szczegóły dotyczące dostępnych terytoriów oraz aktualnych możliwości inwestycyjnych omawiane są podczas bezpłatnych webinarów fit+ Polska. To najlepsze miejsce, żeby zadać konkretne pytania i sprawdzić, które lokalizacje są jeszcze dostępne.



Kto może zostać franczyzobiorcą fit+?



Inwestorzy i przedsiębiorcy Model fit+ pozwala osiągnąć szybki zwrot z inwestycji przy wyższym cashflow niż tradycyjne formy lokowania kapitału, takie jak akcje czy nieruchomości. Wiedza branżowa nie jest wymagana — fit+ dostarcza koncept, system i know-how.



Trenerzy i miłośnicy sportu Pasja do sportu może stać się fundamentem stabilnego i przewidywalnego biznesu, który zarabia również wtedy, gdy właściciel przebywa na urlopie lub spędza czas z rodziną. Model fit+ jest elastyczny i możliwy do sfinansowania przy relatywnie niskim wkładzie własnym.



Etatowcy gotowi na zmianę fit+ to sprawdzony model dla osób, które chcą zbudować drugie źródło dochodu bez rezygnowania z obecnej pracy. Średnie zaangażowanie czasowe wynosi od 1 do 3 godzin tygodniowo — co pozwala rozwijać własny biznes bez wchodzenia od razu w pełne ryzyko.



Zarejestruj się na bezpłatne live event i dowiedz się wszystkich szczegółów, jak zostać partnerem franczyzowym fit+.

LIVE WEBINAR



Masz jeszcze pytania?

Podczas każdego webinaru odbywa się sesja pytań i odpowiedzi, w której każdy uczestnik ma możliwość zadania swoich pytań na żywo — bezpośrednio Marcinowi lub Bogdanowi. To ekskluzywna okazja, żeby uzyskać konkretne odpowiedzi na własne wątpliwości, bez pośredników i bez zobowiązań.

fit+ udowodniło skuteczność swojego modelu w ponad 300 lokalizacjach w całej Europie — w różnych krajach, różnych miejscowościach i przy różnych profilach franczyzobiorców. To nie jest obietnica ani eksperyment. To sprawdzony system z udokumentowanymi wynikami, który działa niezależnie od doświadczenia właściciela.

Polski rynek fitness jest wciąż na wczesnym etapie rozwoju — i właśnie to tworzy wyjątkowe okno możliwości. Ci, którzy wchodzą pierwsi, zajmują najlepsze terytoria, budują lokalną rozpoznawalność i zdobywają przewagę konkurencyjną.

Każda podpisana umowa to kolejne terytorium, które znika z puli dostępnych lokalizacji. Liczba atrakcyjnych obszarów jest ograniczona, a sieć rośnie każdego miesiąca.

Ci, którzy działają teraz, budują jutro. Ci, którzy czekają, oddają pole innym.

[Kliknij tutaj i zarejestruj się teraz](#)