

Шуляк Анастасия

Детский фитнес - это просто!

часть вторая.

Менеджмент детского клуба: Как?



6+

Анастасия Шуляк

**Детский фитнес – это просто.
Часть вторая. Менеджмент
детского клуба: как?**

«ЛитРес: Самиздат»

2019

Шуляк А. А.

Детский фитнес – это просто. Часть вторая. Менеджмент детского клуба: как? / А. А. Шуляк — «ЛитРес: Самиздат», 2019

ISBN 978-5-5320-9622-6

Книга о моем опыте в менеджменте детского фитнеса, как направления. Это шпаргалка для начинающих управленцев или для тех, кто хочет сделать подразделение "Детский фитнес" прибыльным в своем фитнес-клубе. Не повторяйте моих ошибок! Создавайте свой опыт! Даже через 15 лет я по-прежнему уверена, что это - одно из самых прибыльных направлений в фитнесе. Присоединяйтесь! Фото из личного архива автора. 2019 г.

ISBN 978-5-5320-9622-6

© Шуляк А. А., 2019
© ЛитРес: Самиздат, 2019

Содержание

Введение	5
Глава 1. С чего начать?	6
Глава 2. Тренеры детского фитнеса	9
Конец ознакомительного фрагмента.	14

Введение

Вопросы о том, как сделать детский фитнес прибыльным, интересным – даже как просто организовать детский фитнес – в моей жизни встречаются очень часто. Мне кажется, что эти страницы будут моей исповедью. Безусловно, многое вы уже не раз от меня слышали. Продолжаю традицию первой части и просто перевожу на бумагу сказанное, сделанное, выстраданное, проверенное даже не на животных, а сразу на себе.

Мы будем говорить про управление подразделением «детский фитнес». Я надеюсь, что сделала шпаргалку, а может, мотивационную книгу.

P. S. Я садила за эту книгу семь или восемь раз. Каждый раз я понимала, что не могу уложить в текст то, что кажется логичным и понятным мне, и каждый раз вставал вопрос, как сделать это понятным для вас.

Но два месяца назад я сделала пост в «Инстаграме», в котором сообщила, что к августу 2019 года будет вторая часть. И по законам современных социальных сетей я не имею право этого не сделать.

Глава 1. С чего начать?

Именно об этом я задумываюсь сейчас. Думаю, что самый правильный путь – это представить, что я открываю детский клуб. Я буду последовательно описывать, с чего бы начала я. Да-да! Все правильно, я не претендую на истину в последней инстанции. Но я знаю и умею делать с нуля.

Итак, вы решили, что у вас должен быть детский клуб. Безусловно, все начинается с идеи. Концепция зависит от общей концепции детского клуба. Поскольку мы говорим про бизнес, то и детский клуб будем рассматривать с точки зрения бизнеса и общей идеи клуба.

Но в этой книге будет очень много «но». Никто не строит взрослый клуб вокруг детского. Сначала у вас есть ваш большой проект, в который вы, безусловно, решили добавить детей. Давайте посмотрим на ваш проект.

Детский клуб в клубе премиум-формата

Премиум-формат практически не согласовывается с классическим детским фитнесом. На мой взгляд, данная концепция самая сложная, но запрос всегда есть. Помните: в этом случае вам необходимо очень внимательно подходить к зонированию клуба, постарайтесь максимально разделить потоки детей и взрослых. В этом формате детские раздевалки, отдельные детские залы, а может быть и отдельная зона ресепшн становятся осознанной необходимостью. Я вижу идеальный детский клуб в премиум-клубе следующим.

1. Отдельные детские раздевалки для девочек и мальчиков.
2. Игровая комната, ориентированная на раннее развитие и дошкольников, содержащая максимально качественный, оригинальный и интересный дидактический материал.
3. Отдельная зона для детей школьного возраста с использованием оригинальных настольных и интерактивных игр.
4. Обязательная услуга помощи в выполнении домашних заданий.
5. Программы, ориентированные на школьников, мало отличаются от взрослых программ.
6. Обязательно отдельная тренировочная зона для подростков.
7. Регулярные мастер-классы, встречи с известными спортсменами, артистами. Постарайтесь сделать свой клуб не просто зоной тренировок, а зоной успеха.
8. Мелочи в деталях: например, место, где няни смогут ожидать детей с занятий, уберет у вас большинство проблем.

Имейте в виду, что дети «премиум-формата» много видели и все знают. Чаще всего вы будете общаться с няней, а не с родителем. И к няне надо искать подход, так как для нее вы чаще всего – враг и конкурент. Обязательно продумывайте зоны для сопровождающих: удобные диванчики, может быть фитнес-бар. Но те, кто приводят к вам детей, должны иметь возможность не мешать педагогам, детям, другим клиентам клуба.

Безусловно, игровая комната должна быть более ориентирована на дошкольников. Школьники в этом формате больше ориентированы на секции, студии, достиженческие функции. А вот дети дошкольного возраста будут самыми частыми клиентами вашей игровой. У вас должно быть экологичное, интересное оборудование. Уделите максимальное внимание проектированию детского клуба. Четкое зонирование поможет избежать нарушения педагогического процесса, а также покажет вашим требовательным клиентам, что все под контролем. Помните: игровые, тренировочные, творческие и развивающие зоны не должны соприкасаться. Ребенок четко должен понимать место и возможности среды вокруг. Неправильно вести спортивные и

развивающие программы в игровой комнате. Ведь основная функция игровой – игра. Нарушая эту логику, вы сбиваете малышей с настроения. Позвольте себе организовать разные пространства с разными функциями.

Вам необходимо будет проанализировать рынок детских услуг в вашем регионе и выделить наиболее популярные направления на данный момент. В детских услугах мониторинг необходим не для отстройки от конкурентов. Помните, что семьдесят процентов ваших услуг должны быть популярными и востребованными. Родители не доверяют новым и непроверенным методикам. В нашем случае чем больше этого на рынке, тем популярнее и лучше.

Сложно? На мой взгляд, нет, так как это концепция, в которой можно реализовать все мечты и фантазии менеджера и педагога.

Детский клуб в клубе бизнес-класса

Бизнес-формат наиболее удобно уместается в концепцию семейного клуба. Здесь нет размерности премиума, нет и минималистичности эконома. Это – самый привычный и классический формат. Здесь мы говорим о высокой посещаемости, максимальных финансовых результатах и массовых мероприятиях. Что вам необходимо помнить:

1. Будьте готовы к максимальной посещаемости. Чаще всего семейный формат настраивает на совместное посещение. Поэтому одновременно в час пик у вас должна быть мощность для вовлечения в тренировочный и оздоровительный процесс детей разного возраста. То есть мама, которая приводит детей 3 и 8 лет, должна быть уверена, что они будут не просто заняты, а получают необходимую нагрузку и интересные занятия. Конечно, сама мама тоже должна и может в это время пойти на тренировку.

2. В этом формате сама мысль об излишествах и нововведениях губительна. Дело в том, что в данном формате вы имеете дело с людьми, которые считают деньги и понимают их стоимость. Любой нормальный родитель всегда стремится дать своему потомству не просто самое необходимое, а все, чтобы ребенок был успешен в жизни. Дети – это лучшее вложение для родителей. А вот на развлечения родители готовы тратить намного меньше. Поэтому встает вопрос: как воспринимают вас и ваши услуги родители? Если для них занятия у вас в клубе – развлечение, можете забыть про финансовый результат, можете даже не говорить про продления. Отсюда концепция, которая строится на достижениях, лучших возможностях, максимальном раскрытии потенциала каждого ребенка.

В клубах этого формата правила и регламенты играют очень большую роль. Они должны быть удобными и понятными не только для вас, но и для ваших клиентов. Все, что вы не можете контролировать на сто процентов, надо заменять. Придумывайте правила не для себя, а для своих клиентов. Но об этом мы с вами поговорим чуть позже – в главе, посвященной правилам и стандартам детского фитнеса.

Детский клуб в формате эконома-класса

Само слово «дети» в моем понимании вообще не должно стоять рядом с экономией и экономом. Но детский клуб всегда был не самой дешевой услугой, поэтому, если мы говорим о необходимости организации детского фитнеса в клубе эконома-класса, я рекомендую использовать формат абонементов. Так вы сможете использовать залы в нерейтинговое для взрослых время и минимизировать затраты. Выбирайте максимально понятные и активные направления: йога, профилактика нарушений осанки, единоборства, танцевальные направления. Будьте проще, ориентируйтесь на педагогов и использование площадей. В вашем случае детский клуб / детский фитнес / детские занятия будут сопровождающей опцией.

1. Старайтесь, чтобы дети меньше пересекались по времени с взрослыми.

2. Выберите 2–3 наименования секции и тщательно подойдите к выбору тренера. Очень эффективно, если тренер ведет у вас и детские, и взрослые группы. Так он сможет привлекать детей еще и через своих клиентов.

3. Не стремитесь к дорогому инвентарю и сложной концепции. Все красивое и правильное всегда очень просто.

4. Простота, понятность и удобство – ваше спасение.

С вводной частью разобрались, теперь давайте поговорим про реализацию. Я начну с любимого – с педагогов. Именно они делают 70 % вашего детского клуба.

Глава 2. Тренеры детского фитнеса

Почти уверена, что при великолепно подобранных тренерах у вас не встанет вопрос с продуктом и организацией. Где искать? Это – риторический вопрос. Везде.

Давайте для начала поймем, кого вы ищете. Закройте глаза и представьте, каким должен быть идеальный тренер? К какому тренеру вы бы привели своего ребенка? Очень часто требования к тренеру зависят от ваших возможностей. Давайте обсудим основные.

Образование. У меня никогда не возникнет вопрос: необходимо ли профильное образование? Необходимо! Это не обсуждается. Педагог слишком сильно влияет на детей и их родителей, чтобы не иметь базовых знаний. Вы хотите, чтобы вас лечил врач без образования? Какое образование считать профильным? Если дальше тренер будет преподавать детский фитнес или избранный вид спорта – то, безусловно, это должно быть высшее физкультурное образование и специализация «тренер» по избранному виду спорта. Если вы берете на работу тренера по танцам – то, конечно же, необходимо хореографическое образование. И так далее, определяйтесь со специализацией и своими потребностями в педагогах и обращайтесь внимание на то, какое образование значится в резюме.

А вот брать или не брать на работу студентов – вопрос риторический. Есть плюсы: дешево, весело и активно (по крайней мере, первое время), возможность закрытия ими выходных (самое сложное время). Но есть и минусы: часто сервис и само понятие сервиса им незнакомо, а значит, незнакомы и продажи услуг, недостаточное количество знаний и жизненного опыта (а отсюда недоверие родителей), непонимание перспектив (многие воспринимают это как подработку, а значит не надо вкладываться, стараться и т. д.).

И здесь надо внимательно взвесить все. Можно научить:

1. Методике проведения занятий.
2. Проведению мероприятий.
3. Способам организации детей.

Нельзя научить:

1. Технике движения. К педагогам предъявляются жесткие требования в плане показа, поэтому навыки исполнения и школа движений должны быть идеальными.

2. Улыбаться. Улыбка – основа сервиса в детском клубе. Если на собеседовании ваш кандидат замкнут и не улыбается, вряд ли вы научите этому.

Главное – помнить, что готовых профессионалов не бывает. И каждый тренер может быть уникальным случаем. Взвешивайте все: возможности, затраты, свое желание работать с человеком, свою веру в то, что перед вами будущая звезда. Да! Ваша вера определяет успешность ваших сотрудников. Однажды один из менеджеров известной компании мне сказала: «Да! У тебя звезды. А ко мне приходят все не очень...» Я пожала плечами, так как уже 10 лет у меня не возникает мысли, что у меня работают «не очень». В каждого своего тренера я верю и стараюсь найти возможности для развития тех, кто хочет быть успешным. Педагоги – это медленно раскрывающиеся таланты, создавайте среду и давайте возможности. Вы сами увидите, кто хочет и берет от вас, а кто просто говорит, что жаждет.

Я хочу поделиться с вами вопросами, которые привыкла задавать на собеседовании.

Компетенция / качество сотрудника	Пример проверочного вопроса	Почему важен вопрос и как расшифровать ответ
Знания возрастных особенностей	1. Чем уроки с дошкольниками отличаются от уроков с детьми младшего школьного возраста?	Это основы знаний. Ни один тренер не может работать, не понимая, с кем работает. Также педагогу важно знать, что дети в разном возрасте разные и к каждому возрасту необходим разный подход. Безусловно, грамотная речь отличает настоящих специалистов. Слушайте внимательно: насколько развернуто, насколько точно и как уверенно говорит тренер. А затем представьте, что так же, как с вами, он будет общаться с вашими клиентами.
Опыт работы с детьми	2. Расскажите, как строился ваш урок с детьми.	К сожалению, на собеседование приходят уверенными, что присмотр за младшей сестрой – тоже опыт работы. Адаптация и обучение проведению занятий на месте занимает до 3 месяцев. Если не обладаете ресурсами – не берите новичков.
Нацеленность на результат воспитанников	3. Есть дети, которыми вы гордитесь?	Понимание успешности своих действий и методик – залог успеха. В педагоги идут, когда хотят видеть результат. Тренеры детского фитнеса не являются «процессниками». Тренер должен любить детей, хотеть делать мир лучше. Обычно при ответе на этот вопрос у тех, кто вам нужен, начинают гореть глаза и рот расплывается в улыбке.
Внешний вид	4. Как по одному взгляду можно понять, что перед вами идеальный педагог?	Про удобство и легкость в использовании проективных вопросов, думаю, говорить не надо. Внешний вид – это не длина юбки (хотя и она тоже): это общий образ педагога. Улыбка, яркость, контакт глаз, жесты, позы, школа движений и конечно, соответствие внешнего вида специализации – все играет роль. Главное, чтобы ваш будущий сотрудник понимал, что важно для родителей.
Умение выполнять правила	5. Почему люди нарушают правила?	Тренеры должны быть креативными. Но педагогика – это правила. Умение их понимать, создавать и следовать им – основа профессии. Также ответ на этот вопрос покажет, что может вынудить вашего будущего специалиста пойти против системы.
Мотивация на личное развитие в сфере ДФ	6. Расскажите, как вы видите свою карьеру через 3 года?	К счастью, время, когда детский клуб воспринимался дверью в фитнес, проходят. Для тренера или педагога важно постоянно учиться. Здесь не так ценно, что скажет ваш кандидат – главное, чтобы он реально хотел меняться, развиваться и видел себя педагогом через несколько лет.

Умение работать в команде	7. Какую роль в успешной работе играет коллектив?	Про команду столько говорят, что тема уже избита, постараюсь без лишних эмоций. У нас в детском фитнесе нет одиночек. Всегда самыми успешными оказываются симбиозы и сплетение навыков. Поэтому умение и желание взаимодействовать – самые важные особенности психологии будущих тренеров.
Креативность	8. Придумайте 10 упражнений с мячом для ребенка 3 лет.	Что-то придумывать быстро в стрессовых условиях тренерам детского фитнеса необходимо постоянно. Если навык не развит – его можно подтянуть. Но в моей практике – это долгий процесс, требующий много усилий.
Умение разрешать конфликтные ситуации	9. Рассказать любую конфликтную ситуацию с родителями из практики и спросить, какие могли быть варианты решения.	Часто тренеры детского фитнеса очень близко и лично принимают претензии родителей. От этого конфликты в детском клубе всегда гремят со страшной силой. Задавая этот вопрос, слушайте ход мыслей. Пытается ли ваш кандидат прояснить ситуацию, договориться. Или он пытается обвинять, или он теряется. Важно, чтобы педагог анализировал полученный опыт и мог ответить, что в следующий раз надо сделать по-другому.

Итак, вы выбрали тренера на этапе собеседования. Вы уверены, что ваши клиенты тоже с первых минут оценят нового специалиста. Теперь продумайте, как вы представите свою звезду детям и родителям. Вот вам небольшой чек-лист по введению нового детского тренера в должность:

1. Познакомьте тренера с будущими коллегами в детском клубе.
2. Обязательно представьте нового тренера коллегам в клубе. Убедитесь, что все знают его опыт работы, регалии. Родители обязательно будут интересоваться новичком. И очень важно, чтобы все сотрудники клуба обладали необходимой информацией.
3. Обязательно тщательно подготовьте тренера. Убедитесь, что все правила и технологии ему понятны. Не надо просто давать читать их. Потренируйтесь, покажите на практике. Обязательно сами будьте первое время рядом с новым тренером.
4. Продумайте рекламные объявления, где укажите регалии нового тренера и уроки, на которые к нему можно прийти.
5. Обязательно организуйте открытый урок для нового тренера. Если сомневаетесь – можете сделать открытый урок новому тренеру в паре с кем-нибудь из старожилов детского клуба. Это привлечет еще больше внимания детей и родителей. Такой подход неформально познакомит и объединит двух тренеров вашего клуба в успешную команду.
6. Обязательно первое время собирайте отзывы у родителей и детей. Ваши клиенты должны видеть, что это важно.

Мне нравится вариант, когда в силу обстоятельств у нас не один новичок, а несколько. Тогда можно сделать общую стажировку. Это создаст дружескую атмосферу и сразу же сплотит новых тренеров. Также я считаю, что при проведении общей стажировки есть отличная возможность задать правила поведения и коллектива, необходимые вам.

Вот какие темы я обычно включаю в стажировку новых тренеров:

1. Возрастные особенности детей.

2. Форматы клуба (теория и практика).
3. Технологии работы тренера детского фитнеса.
4. История компании и подразделения.
5. Правила подготовки к мероприятиям и технология их проведения.
6. Взаимодействие подразделений в клубе.

В качестве окончания стажировки я предлагаю будущим тренерам экзамен, на котором они показывают фрагмент своего урока. На этот экзамен мы обычно приглашаем будущих коллег. При правильно проведенной стажировке вы получите полностью обученных, мотивированных и дружных тренеров.

Теперь маленькое отступление...

Чаще всего задают вопросы о том, как найти тренеров, но мало кто осознает, как сложно и важно каждый день развивать, мотивировать и удерживать у себя специалистов. Однажды, в очередной раз прописывая перспективный план развития для тренера, я поняла, что мне намного проще применить принципы педагогики к менеджменту. Мне кажется, что законы развития везде одни. Сложно? Давайте разбираться вместе.

Дети дошкольного возраста учатся простейшим двигательным навыкам. Мозг впитывает всю внешнюю информацию, как губка. Очень просто и в двух предложениях я напостила вам об основных особенностях возраста. Теперь давайте перенесем это на наших сотрудников. Тренер в первое время работы очень похож на ребенка до трех лет:

1. Он воспринимает и впитывает информацию из среды, в которую попал.
2. Он учится вашим технологиям, осваивает правила, учится быть в корпоративной культуре.
3. Он наработывает навыки, формирует причинно-следственные связи, учится быть самостоятельным.

Что мы делаем? Следуя правилам педагогики, показываем своим примером, ведь дети и начинающие тренеры копируют вас. Никто не слушает, все в этом периоде повторяют за авторитетом. И да – авторитетность здесь играет максимально важную роль! Начните с себя! Будьте лучшим примером, не учите, а делайте сами, потом делайте вместе, погружайтесь в процесс вместе со своими новичками.

Для начинающих специалистов важно освоить механику, больше внимания уделяйте форматам, правилам и объяснению традиций и клубной культуры. Не надейтесь, что сотрудники будут самостоятельными, креативными. Они исследуют и пробуют новые навыки. Помните, что речь – основное средство общения в данном промежутке времени. Не ждите сверхрезультатов, не говорите о стратегии и будущем, вкладывайте, не ожидая быстрой отдачи, учите впрок.

Но идет время, и дети растут. Растут и ваши сотрудники. Давайте вспомним младший школьный возраст. Это этап социализации, желание учиться. Возраст характерен увеличением функциональных показателей организма и формированием школы движений. Ваши сотрудники будут вести себя так же. Простейшие навыки освоены, теперь «ребенок» готов учиться педагогическому мастерству, продажам, реализовывать свои проекты. То есть сейчас наступил этап для взаимодействия с другими подразделениями, участия в мероприятиях, самостоятельного взаимодействия с клиентами и коллегами. Начинайте отрабатывать детали, помогите тренеру работать больше на персональном тренинге, попробуйте вместе создать что-то новое (мероприятие, формат, технологию).

Далее наступает самый сложный период. Подростковый возраст у детей – время самоопределения, освоения новых социальных ролей, выбора будущей специализации, формирования самооценки. Чаще всего мы теряем сотрудников именно на этом этапе. Им кажется, что они все умеют, все знают. Что делаем?

1. Даем новые проекты и возможность реализовывать свои идеи. Без нотаций, без скепсиса, только с мудростью и позицией наставника.

2. Показываем и выбираем пути развития.

3. Учим новому! Часто на этом этапе тренер говорит, что вырос и хочет быть менеджером. В начале своей карьеры я сопротивлялась, говорила, что «рано» и «не дорос». А потом давала возможность попробовать: например, на время своего отпуска отдавала полномочия. И происходило чудо: мой сотрудник осознал, скольких это стоит сил, знаний и энергии. Кто-то начинал учиться, а кто-то, попробовав, понимал, что эта деятельность – не его.

4. Терпим))) Будьте уверены, этот кризис пройдет. Давайте обратную связь, старайтесь объяснять свои действия. Больше работайте с инициативой и возможностями.

Поймите, что с взрослыми людьми, так же как и с детьми, надо соблюдать принципы индивидуальности и постепенности. Успех ваших сотрудников всегда зависит от того, сколько усилий вы в них вложили. Не начинайте со сложного, давайте время на адаптацию, всегда держите в голове, куда и с кем вы идете. Выявляйте сильные стороны у своих воспитанников и развивайте их. И чаще вспоминайте себя, когда вы начинали. Если держать в голове свои ошибки и свой опыт, становится понятнее, через что проходят наши тренеры.

Отдельной темой работы с тренерами детского фитнеса является постоянное усовершенствование педагогических навыков проведения занятий. Давайте посмотрим, что оцениваю я и каким образом, при проведении конкурсов тренеров детского фитнеса.

В блоке педагогического мастерства всегда отслеживается и контролируется:

1. Техника выполнения упражнений тренером (насколько показ тренера соответствует правильной технике выполнения упражнений). Для уроков общефизической подготовки также важны при показе тренером акцент на сохранении правильной осанки, симметричность, плавность, точность выполнения упражнений. Все это влияет на визуальное восприятие тренера и его действий.

2. Положение тренера относительно группы. Очень важный параметр, который напрямую связан с техникой безопасности. Также важно соблюдать правила показа, при котором всем занимающимся видно, как правильно выполнять упражнения.

3. Артистичность тренера и соответствие музыкальному сопровождению упражнений напрямую связаны с эмоциональным фоном занятия. Это способы удержания внимания детей, и поэтому особо важно развивать такие навыки у тренеров.

4. Особое внимание уделяется командам. Я уже писала ранее, что речь – это основной инструмент педагога. Поэтому на занятии важно отслеживать отсутствие слов-паразитов и повторяющихся слов. Команды должны быть четкими, оправданными, понятными детям и своевременными. Очень часто тренер комментирует себя и не задумывается о предварительных командах. Также очень важно использовать общеметодические указания для корректировки правильности выполнения упражнений. Важно помнить, что это не просто «молодец», «хорошо» или «еще раз» – необходимо говорить детям, что именно они сделали правильно.

5. Также при оценке и анализе занятия важно учитывать эмоциональный баланс на занятии, хотят ли дети заниматься, с интересом ли слушают тренера

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.