

направления деятельности корпоративной образовательной среды АО «Научно-производственная корпорация «Уралвагонзавод», которая включает в себя:

- разработку (актуализацию) и реализация преемственных образовательных программ среднего профессионального образования, высшего образования, программ профессионального обучения и дополнительных профессиональных программ в соответствии с квалификационным заказом высокотехнологичных производств Уралвагонзавода [2].

- разработку корпоративных регламентов применения НОК для различных категорий соискателей (студенты и выпускники программ СПО, ВО, слушатели программ профессионального обучения и дополнительных профессиональных программ, сотрудники предприятия);

- развитие ЦОК АО «Научно-производственная корпорация «Уралвагонзавод» в целях повышения эффективности и качества реализации задач в области применения профессиональных стандартов.

Список литературы

1. *Богачев, О. А.* Внутрифирменное профессиональное обучение работников на современном предприятии: автореферат диссертации ... кандидата педагогических наук: 13.00.08 / Богачев Олег Алексеевич; Моск. гос. агроинж. ун-т им. В. П. Горячкина. Москва, 2011. 22 с. Текст: непосредственный.

2. *Болотов, В. А.* Компетентностная модель: от идеи к образовательной программе / В. А. Болотов, В. В. Сериков. Текст: непосредственный // Педагогика. 2003. № 10. С. 8–14.

3. *Подготовка кадров для инновационной экономики: проблемы и пути решения / В. А. Федоров, А. Г. Мокроносов, Ф. Т. Хаматнуров, Е. Д. Колегова, И. Н. Маврина.* Текст: непосредственный // Вопросы управления. 2012. № 2 (19). С. 65–71.

4. *Корпоративная профессиональная подготовка кадров: от теории к практике / Н. В. Силкина, В. А. Федоров, Л. П. Пачикова, Р. П. Силкин.* Екатеринбург: Изд-во Рос. гос. проф.-пед. ун-та, 2007. 228 с. Текст: непосредственный.

УДК 379.813.98:[796+808.5]-053.2

С. В. Комлева

S. V. Komleva

**ФГАОУ ВО «Российский государственный профессионально-педагогический университет», Екатеринбург
Russian state vocational pedagogical university, Ekaterinburg
Sweet5020@yandex.ru**

ОБОСНОВАНИЕ ИДЕИ КОЛЛАБОРАЦИИ ДЕТСКИХ НАПРАВЛЕНИЙ ФИТНЕС-КЛУБА И РЕЧЕВОГО ЦЕНТРА

JUSTIFICATION OF THE IDEA OF COLLABORATION OF CHILDREN'S DIRECTIONS OF THE FITNESS CLUB AND SPEECH CENTER

Аннотация. В статье рассматриваются особенности стратегии развития детских направлений в фитнес-клубе на современном кризисном этапе. Опыт управленческих решений в период влияния на фитнес-индустрию непредсказуемых внешних факторов и проблема определения стратегии развития детских фитнес-направлений актуальна для конкретного фитнес-клуба и отрасли в целом. Автором обоснована идея коллаборации детских фитнес-направлений и обучения ребенка в речевом центре.

Abstract. The article discusses the features of the strategy for the development of children's areas in a fitness club at the current crisis stage. The experience of management decisions during the period of influence on the fitness industry of unpredictable external factors and the problem of determining the strategy for the development of children's fitness areas is relevant for a particular fitness club and the industry as a whole. The author substantiates the idea of collaboration of children's fitness directions and training of a child in a speech center.

Ключевые слова: стратегия развития, фитнес, фитнес-клуб, детский фитнес, детские направления фитнеса, коллаборация, кризис, управленческое решение.

Keywords: development strategy, fitness, fitness club, children's fitness, children's fitness directions, collaboration, crisis, management decision.

Успешному развитию фитнес-индустрии в России пришлось пережить серьезный кризис 2020 года, последствия которого будут заметны еще длительное время. Минимизировать потери для бизнеса возможно грамотной выработкой стратегии управления, учитывающей влияние на фитнес-организацию непредсказуемых внешних факторов.

В данной работе поставлена цель – обосновать идею коллаборации детских направлений фитнес-клуба и речевого центра. Базой исследования выступил фитнес-клуб «Витамин».

Детские физкультурные направления в фитнес-клубе «Витамин» с самого основания занимали одно из важных мест. Руководители фитнес-клуба понимают важность физического развития детей как социальной проблемы, с одной стороны, и возможности получения прибыли при реализации детских программ, с другой стороны.

Кризис 2020 года способствовал необходимости преобразования детских направлений в фитнес-клубе «Витамин».

Указом губернатора Свердловской области от 18.03.2020 о введении на территории Свердловской области режима повышенной готовности и принятия дополнительных мер по защите населения от новой коронавирусной инфекции до особого распоряжения была запрещена деятельность фитнес-клубов, фитнес-центров, физкультурно-оздоровительных организаций по оказанию услуг населению в офлайн-формате.

Руководителями фитнес-клуба «Витамин» совместно с административно-тренерским составом организации было принято решение о переводе программ в онлайн-режим, при этом по желанию клиента его абонемент мог быть заморожен до момента возобновления программ в залах фитнес-центра. Руководители фитнес-клуба «Витамин» на тот момент не представляли, что ограничения будут длительными, и предпринимали все возможные меры по сохранению клиентов. Так, были активизированы страницы в соцсетях, где ежедневно обновлялась полезная информация, проводились прямые эфиры от ведущих тренеров, давались рекомендации по правильному питанию и двигательной активности в условиях изоляции. С постоянными клиентами велись диалоги, проводилась дополнительная работа по мотивации на сохранение тренировочного режима.

Стоит отметить, что все предпринятые меры дали свой результат. Кроме того, стратегия клиентоориентированности, реализуемая в фитнес-клубе «Витамин» оказалась верной, именно ориентация на интересы клиента и их ответная приверженность фитнес-клубу помогли выжить организации в период ограничительных мер.

Детские физкультурные направления не выводились в онлайн-режим. Это решение было принято не сразу. Первоначально казалось, что с детьми вполне реально работать удаленно, так как у инструкторов детских фитнес-программ богатый арсенал видеосопровождений детского тренировочного процесса, имеются анимационные программы и костюмы любимых детских героев. Однако действительность показала, что на детей легла огромная нагрузка дистанционного обучения, они и так много времени (значительно больше допустимого по санитарным нормам) проводили у компьютера, и онлайн-тренировка не приносила бы пользы.

К тому же у родителей в тот период были заботы по обеспечению своего удаленного рабочего места, режима семьи на изоляции, обучения детей на дистанте, просмотра и организации домашнего досуга дошкольников, и на помощь детям в онлайн-тренировках у родителей просто могло не хватить ресурсов. Для того, чтобы не возникло отторжение (раздражение) от детских физкультурных программ фитнес-клуба «Витамин», руководителями было принято решение о приостановке реализации детских программ до возобновления работы фитнес-клуба в штатном режиме. Данное решение было непростым, но как видно сейчас, абсолютно правильным.

Таким образом, с 20 марта 2020 года в фитнес-клубе «Витамин» детские направления не реализовались, купленные абонементы были заморожены, тренеры, работающие по детским программам, переведены на онлайн-программы со взрослыми клиентами или по соглашению сторон отправлены в отпуск.

Перед руководителями встал серьезный выбор по определению стратегии развития фитнес-клуба «Витамин» в целом и детского направления фитнес-клуба «Витамин», в частности, в период принятых мер по предупреждению распространения коронавирусной инфекции COVID-19. Как долго продлятся ограничительные меры не знал тогда (и не знает сейчас) никто из руководителей фитнес-клуба «Витамин», поэтому стратегия развития строится с учетом непредвиденного влияния внешней среды.

В июле 2020 года была озвучена идея о возможной коллаборации детских направлений фитнес-клуба «Витамин» и детских направлений речевого центра, который длительное время был субарендатором помещений фитнес-клуба.

Коллаборация – это процесс совместной деятельности в какой-либо сфере двух и более лиц или организаций для достижения общих целей.

Руководители искали выход из сложившейся непростой ситуации: непредсказуемое влияние внешних факторов практически «убивало» бизнес, четыре месяца клубы не имели возможности оказывать свои услуги, получать доход, но руководители верили в свои силы и в возможности совместно решить сложные проблемы. SWOT-анализ лег в основу стратегии по выходу из кризиса (см. таблицу 1).

Таблица 1. SWOT-анализ коллаборации детских направлений фитнес-клуба и речевого центра

	Сильные стороны (S)	Слабые стороны (W)
SWOT-анализ	<ul style="list-style-type: none"> • Известное имя в городе • Есть опыт коллаборации (спорт+ивент-проекты) • Множество востребованных продуктов и услуг для детей • Качественные условия для услуги (раздевалки, душ, стоянка) • Удобное местоположение в центре города • Хорошие позиции на рынке • Приветливые сотрудники • Обученный персонал со знанием маркетинга • Отличная репутация • Ценовое преимущество перед конкурентами • Эффективное управление финансами и ресурсами 	<ul style="list-style-type: none"> • Непредсказуемая внешняя ситуация • Внешние ограничения деятельности • Нехватка данных по поводу стратегических направлений развития центра и индустрии в целом • Жесткая конкуренция • Падение доходов населения, опасение сложных экономических ситуаций, и, как следствие, снижение расходов на услуги, отказ от дополнительных трат.
Возможности (O)	SO-стратегия	WO-стратегия
<ul style="list-style-type: none"> • Увеличение численности детей в городе (материнский капитал) • Появление новых сегментов рынка (фитнес для пожилых людей – сопро- 	<ul style="list-style-type: none"> • Расширение номенклатуры • Развитие системы персональных продаж • Увеличение производственных мощностей 	<ul style="list-style-type: none"> • Создание и распространение бесплатных рекламных информационных материалов • Активные страницы в соцсетях

<p>вождающих детей)</p> <ul style="list-style-type: none"> • Расширение товарной линейки • Преимущества от дифференциации услуг • Диверсификация (комплексы «спорт+еда», «спорт+интеллект») • Привлечение новых категорий потребителей с помощью специальных предложений («семейные часы», программы «для сопровождающих») • Тенденция отрасли к увеличению размеров фитнес центров и вытеснению небольших точек. 	<ul style="list-style-type: none"> • Увеличение и поддержание клиентской базы • Создание комплексов • Высокое качество обслуживания и широкий ассортимент услуг • Удовлетворение спроса за счет четкой системы реализации 	<ul style="list-style-type: none"> • Создание единой службы маркетинга • Увеличение доли компании за счет создания новых предложений и завоевания новых сегментов рынка • Снижение издержек за счет удешевления материалов для проведения услуг.
<p>Угрозы (Т)</p> <ul style="list-style-type: none"> • Возможные ограничения деятельности Указами губернатора и президента • Усиление конкуренции • Возможное поглощение • Изменение ситуации в отрасли • Рост расходов на заработную плату • Предпочтение многими людьми «зал и класс дома» • Невысокие доходы населения • Минимальные барьеры входа новых фирм на рынок 	<p>ST-стратегия</p> <ul style="list-style-type: none"> • Создание системы учета и снижения затрат • Создание системы электронных продаж • Усиление взаимодействия с потенциальными и действующими клиентами в соцсетях • Рост качества обслуживания 	<p>WT-стратегия</p> <ul style="list-style-type: none"> • Расширение каналов товародвижения • Создание системы обратной связи с клиентами • Проведение психологических и образовательных тренингов • Создание дружного коллектива • Приобретение хорошего оборудования и их смена • Подбор квалифицированного персонала обучение и повышение квалификации своих сотрудников

На основе матрицы были обозначены проблемы, стоящие перед фитнес-клубом. Эти проблемы обусловлены имеющимися положительными и отрицательными факторами внутри «Витамина», а также имеющимися внешними угрозами и возможностями в достаточно не стабильных условиях, однако, для получения дополнительных конкурентных преимуществ мы можем обозначить основные стратегические направления по улучшению положения в ближайшем будущем:

1. Использование профессионального потенциала педагогов речевого центра, внедрение новых методик ведения фитнес-программ для детей;
2. Расширение ассортимента предлагаемых услуг, мотивирование клиентов на совмещение интеллектуальных и спортивных программ для ребенка, фитнес-программ для сопровождающих взрослых, выстраивание удобного расписания;

3. Постоянная маркетинговая деятельность: анализ внешних и внутренних факторов, анализ потенциального спроса, формирование спроса, продвижение программ развития, сплит-программ «интеллект+фитнес» через СМИ и соцсети.

4. Работа на перспективу – разработка и реализация программ для старшего подросткового возраста, учащейся молодежи, взрослого населения.

В августе 2020 года принято решение об объединении усилий и части финансов для коллаборации детских фитнес и интеллектуальных направлений, а именно:

1. Все фитнес и спортивные направления переведены на площадку Калинина,
2. Часть оборудования тренажерного зала перевезена, часть оборудования продана или сдана в аренду клиентам. Таким образом, все помещения Жуковского, 22 готовы для детских групповых программ.

2. В помещении Жуковского, 22 проведен ремонт (финансы вложили оба руководителя в равных долях) зоны рекреации, в удобное для детей место размещены раковины для мойки рук (соблюдение санитарных правил), оформлен коридор. Установлено оборудование для фитнес-бара, столики и диваны для отдыха гостей.

3. Выработана стратегия работы с клиентами: объединены клиентские базы, обновлены данные потенциальных клиентов, запущены страницы в соцсетях с информацией о предстоящем открытии нового формата услуг для детей.

4. Разработано фирменное название, логотип, слоган, оформление – Центр интеллектуального развития «ФанМаман».

5. Педагоги и тренеры включены в совместную деятельность по продумыванию и описанию программ.

6. Получена поддержка от городской газеты «Ревдинский рабочий» на серию публикаций о проблемах развития детей (скрытая реклама).

В сентябре 2020 года проведен День открытых дверей (с соблюдением мер по предупреждению распространения коронавирусной инфекции, то есть без массовых мероприятий, с прямыми эфирами в соцсети Инстаграмм и ВКонтакте), запущены индивидуальные и групповые занятия для групп не более 6 человек.

С октября 2020 года по настоящее время Центр интеллектуального развития «ФанМаман» как коллаборация детских направлений фитнес-клуба «Витамин» и речевого центра осуществляет свою деятельность ежедневно с 9:00 до 21:00, реализуя разнообразные программы для детей и взрослых.

Первые итоги позволяют сделать вывод, что коллаборация – это решение, принятое руководителями фитнес-клуба «Витамин» и речевого центра, оказалось верным и своевременным. На сегодняшний день Центр регулярно посещают 508 клиентов, 48% которых совмещают две и более программы (рекорд – 7 программ на семью из двух человек). При этом Центр работает не на полную мощность, так как соблюдаются ограничительные меры, группы малокоплектные, а значит, не все желающие могут попасть на занятия и тренировки, массовые мероприятия не проводятся, хотя запрос на них есть.

Полученные за 5 месяцев коллаборации результаты подтверждают работоспособность выбранной стратегии управления фитнес-клубом «Витамин». Стратегия развития детских направлений фитнес-клуба «Витамин» позволила удержать бизнес на рынке фитнес-услуг в кризисное время 2020 года и достойно выйти из этапа выживания на этап сохранения и развития фитнес-клуба.

Список литературы:

1. *Наймушина, А. Е.* Подготовка детей дошкольного возраста к обучению в школе средствами физической культуры / А. Е. Наймушина, Т. В. Андрияшина. Текст: непосредственный // Проблемы качества физкультурно-оздоровительной и здоровьесберегающей деятельности образовательных организаций: сборник статей 10-й Всероссийской научно-практической конференции, Екатеринбург, 7–8 апреля 2020 г. / Рос. гос. проф.-пед. ун-т. Екатеринбург, 2020. С. 153–157.

2. *Швец, С. В.* Фитнес – вызов нового времени / С. В. Швец. Текст: непосредственный // Физическая культура: воспитание, образование, тренировка. 2013. № 1. С. 77–79.