

Здоровый образ жизни является важным фактором здоровья (повышает трудовую активность, создает физический и душевный комфорт, активизирует жизненную позицию, защитные силы организма, укрепляет общее состояние, снижает частоту заболеваний и обострений хронических заболеваний).

Библиографический список

1. *Аброськина, О.В.*. Факторы риска и здоровый образ жизни. / О.В. Аброськина, Е.В. Силина, А.Н. Комаров. Ростов-на-Дону: Феникс, 2013. Текст: непосредственный.
2. *Алексеевко, С. Н.* Профилактика заболеваний. / С.Н. Алексеевко, Е.В. Дробот. Москва: [Академия Естествознания](http://www.libsid.ru/zdorove-cheloveka-i-okruzhaiuschaya-sreda), 2015. Текст: электронный.
3. <http://www.libsid.ru/zdorove-cheloveka-i-okruzhaiuschaya-sreda> Текст: электронный.

Глухова М.В., Кетриш Е.В.

Российский государственный профессионально-педагогический университет,

Екатеринбург, Россия

ОСОБЕННОСТИ РЕАЛИЗАЦИИ ОНЛАЙН-ОБРАЗОВАНИЯ В
СФЕРЕ ФИТНЕСА

Аннотация. В статье приводится анализ проблем и возможных перспектив дополнительного образования взрослой аудитории российского рынка дополнительного образования, интересующейся здоровьем (фитнесом и питанием) в онлайн-пространстве с учетом сложившейся в мире экономической и эпидемиологической ситуации.

Ключевые слова: дополнительное профессиональное образование, онлайн-образование, фитнес.

Российское образование в целом и образование в области физической культуры, спорта и фитнеса, в частности, переживают серьезные изменения по всем направлениям реализации и развития. Система российского образования оказалась не готова быстро и гибко реагировать на меняющиеся внешние условия 2020 года, будь то изменившиеся требования рынка в условиях пандемии или внешние факторы, обусловленные, опять же, глобальной эпидемией COVID-19 и экономическим спадом почти во всех сферах. Тот факт, что в условиях вынужденной самоизоляции населения многие образовательные организации не смогли полноценно и качественно предоставлять свои услуги дистанционно, то есть не были готовы ни технически, ни технологически, свидетельствует нам, что проблема комплексная, глубокая и требует внимания, анализа и реагирования.

Мы выяснили также несколько важных моментов, которые помогут с пониманием грамотного перехода дополнительного образования в России, как профессионального ДПО, так и в нишах soft skills - «мягкие ниши» (хобби, «досуговое», лайфстайл-образование) в EdTech-пространство. Например, формирование стоимости обучения напрямую зависит от платежеспособности целевой аудитории и цен конкурентов. По данным исследования EdMarket.Digital [2]:

- Средний ежемесячный доход среди целевой аудитории дополнительного образования взрослых колеблется у отметки 36 тыс. руб. - чуть выше, чем в среднем по России (33 тыс. руб.). На протяжении 2019 года 22,8 млн россиян (почти 63% населения страны) имели опыт дополнительного обучения в каком-либо формате.

- Доля россиян, плативших за дополнительное обучение, выше всего в городах миллионниках - 31%. В Москве и Санкт-Петербург она доходит до 34%. Средний показатель по России - 25%. Средний ежемесячный доход среди целевой аудитории дополнительного

образования взрослых колеблется у отметки 36 тыс. руб. - чуть выше, чем в среднем по России (33 тыс. руб.).

– Ядро аудитории рынка дополнительного образования - женщины в возрасте около 25 лет, без детей, со средним доходом на уровне 55 тыс. руб., по роду занятости - бизнесмен, руководитель или высокооплачиваемый специалист, либо не работает и при этом не ищет работу (см. рис. 1). Эта информация помогает специалисту в области образования или фитнес-тренеру, консультанту по питанию понять, кто именно чаще всего нуждается в его услугах, то есть получить портрет покупателя.



Рисунок 1. Портрет представителя целевой аудитории рынка дополнительного образования взрослых в России

- Топ-5 самых массовых направлений для дополнительного обучения выглядит так: спорт, здоровье (9%); духовные практики и личностный рост (7%); иностранные языки, психология, финансы и налоги (6%), а также специализации узкого и сложного профиля (также 6%).

- Аудиторию учащихся можно примерно поровну разделить на сегмент «прагматиков» и тех, кто не ставит перед собой профессиональных целей. Наиболее распространённая цель обучения - получить дополнительные навыки внутри своей профессии. Другие «прагматические» мотивы заметно уступают по уровню

востребованности. Обучение, не направленное на профессиональные результаты, включает главным образом учебу для удовольствия (19%) и для расширения кругозора (15%). Намерены продолжать обучение по выбранному направлению 39% аудитории рынка дополнительного образования, 41% скорее не намерены, ещё около 20% не собираются продолжать обучение по своему направлению (см. рис. 2, 3). Это дает понимание того, что образовательным организациям, например, следует обратить внимание на разработку и создание краткосрочных курсов, семинаров, мастер-классов, вебинаров по темам, которые помогают глубже овладеть профессией или освоить конкретный навык, сформировать компетенцию.



Рисунок 2. Цели дополнительного обучения



Рисунок 3. Распределение аудитории между основными направлениями обучения по численности обучающихся в 2019 году

Одно из преимуществ цифровых технологий в образовании - их более низкая стоимость по сравнению с традиционными услугами. Нет нужды платить за содержание университетских зданий, общежитий, за проезд иностранных преподавателей. Размер аудитории, в которой проводятся лекции, тоже больше не ограничен физическими размерами зала. Это важно, поскольку большая часть населения планеты не может позволить себе ничего, кроме базового образования.

Но очевидно, что гаджеты лишь создают базу, а сами по себе они не способны создать новый рынок образования. Какая разница, если учителя и учеников разделяет несколько метров от парты до доски или между ними интернет-мессенджер? Если при этом сам учебный процесс не меняется, мы получим лишь ухудшение эмоционального контакта и снижение вовлеченности учеников. Неслучайно, согласно результатов проведенного еще в 2015 году исследования [3], лишь около 15 %

учащихся оканчивает массовые открытые онлайн-курсы. По данным Гарвардского университета [1], в 2016-м у одного из международных лидеров онлайн-обучения, платформы Coursera, только 4 % студентов завершили курсы. Это средний показатель. В случае с платными курсами он несколько выше, но суть от этого не меняется.

Для soft skill-сферы дополнительного дистанционного образования в сфере фитнеса, то есть здоровья, красоты и питания важным моментом станет понимание, точнее исследование, потребностей целевой аудитории, портрет представителя которой мы узнали. Мобильное образование для женщины 25-ти лет, очевидно, станет самым удобным вариантом. Нам видится, что, прежде всего, должен быть сделан акцент на микрообучения, которые позволяют осваивать конкретные навыки и получать инструменты для реализации задач обучающегося за короткие сроки, а для образовательной организации более гибко управлять своими доходами. Примером могут служить видеоуроки в записи, объединенные в циклы по актуальным темам (мастер-классы или лекции-вебинары), они должны регулярно обновляться и дополняться в соответствии с актуализацией научных данных, а купившие данный контент смогли бы получать оповещения об изменениях в изученной ранее методике или технике через месенджер или чат-бот для дальнейшего сотрудничества. Длительные онлайн-курсы и микрообучения должны обязательно заканчиваться проверкой знаний, которую также целесообразно переводить из традиционной формы тестирований, возможно, в защиту проектов, выполнение творческих заданий с последующим обсуждением в группе/видеочате или индивидуальную/коллективную форму экзамена на специально адаптированной для этого цифровой платформе с обратной связью от преподавателя.

Для того чтобы предоставлять качественный образовательный онлайн-продукт, разумно реализовывать его на цифровых онлайн-

платформах, которые уже являются признанными лидерами для перевода в онлайн школ и вузов.

На российском рынке онлайн-образования наиболее заметными являются компании Skyeng, «Нетология-групп», iSpring, Maximum Education, «Умней», Skillbox, «Учи.ру», «Дневник.ру», GeekBrains, GetCourse, Mirapolis, «Инфоурок», City Business School, LinguaLeo и Puzzle English. При этом некоторые российские компании в этой сфере уже предлагают свои услуги на зарубежных рынках и в странах СНГ. Поэтому проще всего воспользоваться готовыми онлайн-решениями для реализации образовательных проектов дополнительного образования в фитнесе, что повысит конкурентоспособность как самого обучения в этой области на рынке подобных услуг, так и выпускников, получивших знания и навыки с применением современных технологий, интегрированных в новые подходы и методики педагогики и андрагогики.

Библиографический список

1. *Долой сомнения. Почему не стоит опасаться онлайн-курсов и как гарантировать результат* URL: <https://nv.ua/techno/kurs-na-online/doloj-somnenija-pochemu-ne-stoit-opasatsja-onlajn-kurov-i-kak-garantirovat-rezultat-130396.html>. Текст: электронный.
2. *Исследование рынка онлайн-обучения 2020*. EdMarket. URL: <https://research.edmarket.ru>. Текст: электронный.
3. *Why No One Finishes An Online Course - And Why It Doesn't Matter*. Influencive. URL: <https://www.influencive.com/why-no-one-finishes-online-courses>. Текст: электронный.

Головина Ю.А., Пермяков О.М.

*Российский государственный профессионально-педагогический университет
г. Екатеринбург, Россия*