



Вышке
30
лет

Высшая школа юриспруденции и
администрирования

Международный спортивный
менеджмент и маркетинг

Москва
2022

РАЗРАБОТКА И ВНЕДРЕНИЕ МОТИВАЦИОННЫХ ИНСТРУМЕНТОВ В СЕТЬ ДЕТСКИХ ГИМНАСТИЧЕСКИХ ЦЕНТРОВ (НА ПРИМЕРЕ КОМПАНИИ BABY GYM)

Авторы: Казарян Д.С., Мурина А.А., Плисс В.О., Шемякин А.В.

Научный руководитель: кандидат исторических наук, доцент, МРА, профессор Высшей школы юриспруденции и администрирования НИУ ВШЭ Истягина-Елисеева Е.А.



Актуальность

1. Необходимость внедрения принципов спортивного образа жизни среди детской аудитории
2. Отсутствие единых методологических подходов к определению и повышению мотивации к занятиям спортом
3. Снижение посещаемости центров развивающей детской гимнастики Baby Gym в определенных возрастных группах
4. Потребность в обобщении существующих подходов и разработке системы повышения мотивации к занятиям любительским спортом среди детей дошкольного и младшего школьного возраста

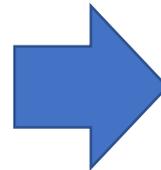




Цель и задачи

Цель –

разработка рекомендаций для повышения мотивации детей дошкольного и младшего школьного возраста и их семей к занятиям развивающей гимнастикой в сети детских гимнастических центров (для компании BABY GYM).



Задачи:

1. Определить сущность мотивации применительно к занятиям спортом у детей дошкольного возраста;
2. Исследовать ключевые методы повышения мотивации у детей к занятиям спортом;
3. Проанализировать уровень мотивации посетителей детских гимнастических центров Baby Gym посредством опроса и тестирования;
4. Разработать предложения по совершенствованию системы мотивации детей и их родителей к занятиям спортом в данной организации.



Положения на защиту

1. Уровень мотивации среди детей, занимающихся любительским спортом, неоднороден и находится в зависимости от уровня социализации, отношений с тренером, общей удовлетворенности занятиями, наличия результатов и качества игровой составляющей.
2. Мотивация родителей к посещению детьми занятий в клубе Baby Gym обусловлена стремлением к их гармоничному развитию и увеличению двигательной активности.
3. Система повышения мотивации, включающая в себя дневник достижений и систему соревнований, формирует долгосрочные и устойчивый мотивационные отношения детей и их родителей





Практическая часть

О сети детских гимнастических центров Baby Gym



Цель центров:

организация занятий по развивающей гимнастике, предоставление возможностей для физического развития, повышение уровня двигательной активности, социализация детей

1,5-10

Возраст воспитанников

11

Детских гимнастических центров в
Москве и Санкт-Петербурге

2000

Количество активных клиентов сети



Практическая часть

Анкетный опрос

- Количество участников – 1000 человек (50% посетителей)
- Объект – семьи воспитанников центра (дети от 1,5 до 10 лет)
- 11 вопросов (закрытые, открытые, с несколькими вариантами ответа)
- Цель – оценка уровня мотивации к занятиям в центре

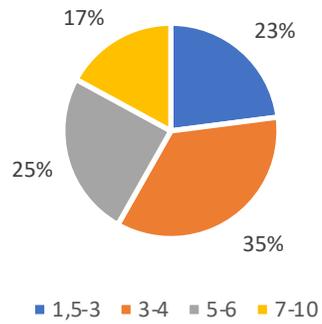
Адаптированная методика Шаболтас

- Количество участников – 100
- Формат интервью
- Объект – дети дошкольного и младшего школьного возраста (6-10 лет)
- Самостоятельный выбор мотивов занятий спортом
- 10 видов мотивов: эмоциональные, социальные, моральные

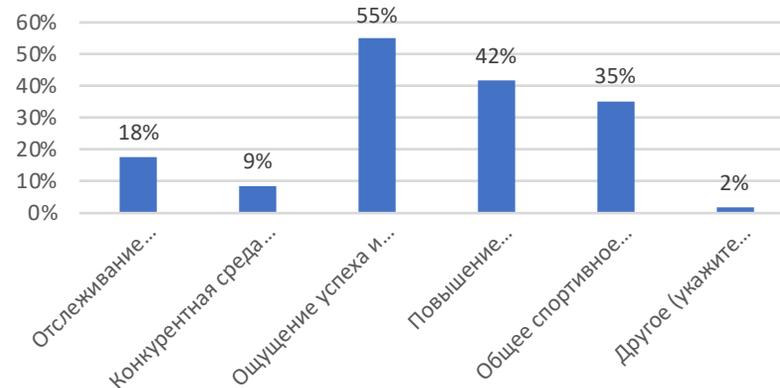


Практическая часть

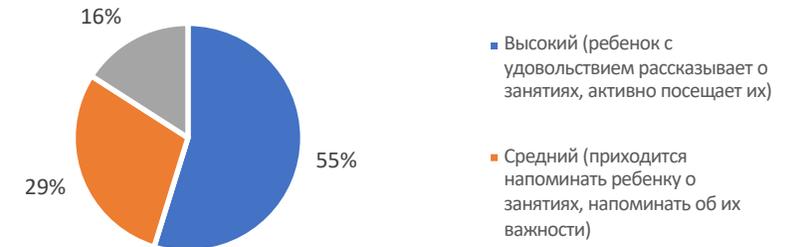
Укажите возраст ребенка, который
занимается в центре Baby Gym



Если соревнования важны, то почему?



Как вы можете оценить уровень мотивации
вашего ребенка к занятиям в центре Baby
Gym?



Результаты опроса:

Снижение количества занимающихся после 5-6 лет, что вредит социализации и ЗОЖ-привычкам
Только 55% опрошенных имеют высокий уровень мотивации
Соревнования важны для родителей в целях ощущения успеха и гордости за ребенка



Практическая часть – система повышения мотивации (внедрение в центрах, 4 месяца)

Дневник

- Цель – создание ситуации успеха, повышение самооценки, возможность контроля результатов
- Структура: обложка, данные участника, посещение, отдельные навыки, домашние тренировки, тестирование, сдачи снаряда, соревнования
- Результат: повышение системности работы и регулярности посещения занятий

Система соревнований

- Игровой характер
- Поощрение всех участников
- Платное участие – улучшение показателей центров
- Цель – отслеживание результатов, сравнение успехов воспитанников
- Проведение: 1 раз в 3 месяца, 4 дня
- Результат: улучшение финансовых показателей центров, повышение посещаемости и регулярности занятий

Тестирование

- Ежемесячный контроль навыков
- Регулярное отслеживание успехов ребенка
- Оценка физического развития
- Повышение заинтересованности к освоении снарядов



Результаты

Показатель	Перед тестированием	После 4 месяцев тестирования
Темп роста продаж, %	4	10
Коэффициент конверсии, %	86	91
Цена привлечения клиента, руб.	3000	1500
Доля клиентов, продливших абонемент, в группе 5-6 лет, %	45	75
Доля клиентов, продливших абонемент, в группе 7-10 лет, %	40	65

Показатель	Перед тестированием	После 4 месяцев тестирования
Частота посещений занятий клиентами, группа 5-6 лет	1,2	2
Частота посещений занятий клиентами, группа 7-10 лет	1,1	1,5
Коэффициент потери клиентов, группа 5-6 лет, %	18%	10%
Коэффициент потери клиентов, группа 7-10 лет, %	21%	13%
Показатель удержания клиентов, %	80%	86%

Уровень мотивации повысился
Регулярность занятий улучшилась
Улучшились экономические показатели центров



Перспективы

Система рекомендуется к внедрению в
остальных центрах Baby Gym

*Совершенствование системы повышения
мотивации под запросы отдельных целей
аудиторий*

*Персонализация программы повышения
спортивной мотивации*

*Обеспечение повышения посещаемости и
темпов привлечений клиентов*

Показатели оценки:

Темп роста продаж

Коэффициент конверсии

Цена привлечения клиента, руб.

Доля клиентов, продливших абонемент

Частота посещений занятий клиентами

Коэффициент потери клиентов,

Показатель удержания клиентов, %



Спасибо за внимание!