



Юлия Хасанова

Детский тренер как бренд

Сделайте первый шаг

Юлия Хасанова

**Детский тренер как бренд.
Сделайте первый шаг**

«Издательские решения»

Хасанова Ю.

Детский тренер как бренд. Сделайте первый шаг / Ю. Хасанова —
«Издательские решения»,

ISBN 978-5-00-679450-4

Более 100 секций детского фитнеса открыты мною для себя или для коллег:
эта книга — выжимка и конструктив всего того огромного пути, который
прошли мы для вас. Успеха, мои дорогие!

ISBN 978-5-00-679450-4

© Хасанова Ю.
© Издательские решения

Содержание

Фундамент: от идеи к первым клиентам	6
Ниша и УТП. Как найти свой угол в мире большого спорта	6
Шаг 1. Аудит себя: что вы можете дать миру?	6
Шаг 2. Анализ конкурентов: кто уже есть на рынке и чего не хватает?	7
Шаг 3. Формулируем УТП (Уникальное Торговое Предложение)	8
Легализация и деньги. Не бойтесь официального дохода	10
Шаг 1. Выбираем статус: Самозанятый или ИП?	10
Шаг 2. Считаем себестоимость тренировки	10
Шаг 3. Магия ценообразования	11
Поиск зала: договоритесь с арендодателем на своих условиях	12
Шаг 1. Где искать «ваш» зал?	12
Конец ознакомительного фрагмента.	13

Детский тренер как бренд Сделайте первый шаг

Юлия Хасанова

© Юлия Хасанова, 2025

ISBN 978-5-0067-9450-4

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

Фундамент: от идеи к первым клиентам

Ниша и УТП. Как найти свой угол в мире большого спорта

Вы замечали, что в любом городе есть десятки секций по футболу, но в одну запись есть на полгода вперед, а в другую – с трудом набирают одну группу? Дело не только в качестве тренировок. Дело в правильном позиционировании!

Сейчас нам нужно очень крепко для себя уяснить следующее:

Ваша ниша – это ваш дом. Ваше УТП – это вывеска на этом доме, которая заставляет людей зайти именно к вам.

В этой главе вы найдете себе уникальный угол в рынке детского спорта. Превратите ваше увлечение в понятное и востребованное предложение, за которое родители будут готовы платить!

Шаг 1. Аудит себя: что вы можете дать миру?

Прежде чем смотреть на других, посмотрите на себя.

Ответьте честно на три вопроса:

– **Что я умею лучше всего?** (Технические навыки: работа с определенным возрастом, знание уникальной методики, специализация на вратарях, гимнастика для детей с ослабленным здоровьем и т.д.)

– **Что я люблю делать больше всего?** (Энтузиазм вдохновляет вас и заражает клиентов! Вы горите работой с малышами-дошкольниками или вам интереснее готовить подростков-разрядников?)

– **Кто мои идеальные клиенты?** (Дети из элитных школ, ищущие спортивную карьеру, или «домашние» дети, которым просто не хватает активности и общения?)

Практическое упражнение «Мои сильные стороны»:

Возьмите блокнот и разделите лист на две колонки.

– В левой выпишите все свои спортивные и педагогические заслуги, навыки, сильные черты характера (терпение, умение шутить, строгость).

– В правой напишите, как каждое из этих качеств может принести пользу вашим будущим клиентам.

Пример:

Мое качество:	
Профессионально играл в футбол.	Польза для клиента: Могу научить не просто пинать мяч, а понимать тактику и играть в команде.
Мое качество:	
Окончил курсы по детской психологии.	Польза для клиента: Родители будут доверять мне, зная, что я найду подход даже к самому стеснительному ребенку.

Рис.1 Мои сильные стороны

Шаг 2. Анализ конкурентов: кто уже есть на рынке и чего не хватает?

Теперь выходим в «поле».

Ваша задача – изучить 5—7 ближайших конкурентов.

Что нужно анализировать:

- **Целевая аудитория:** На кого они ориентируются? (Массовый рынок или элитный сегмент?)
- **Цены:** Сколько стоят их абонементы?
- **Подача:** Как они преподносят себя в соцсетях и на сайтах? Делают акцент на результатах (готовим чемпионов) или на процессе (веселое и полезное времяпровождение)?
- **Сильные и слабые стороны:** Что они делают хорошо? Что явно «хромает»? (Плохие фото, не отвечают на комментарии, скучные тренировки, неудобное расписание).

Практическое упражнение «Таблица конкурентов»:

Создайте таблицу. Это наглядный инструмент для поиска своей ниши.

Название секции	Цена	Акцент (результат/прогресс)	Слабые стороны	Сильные стороны	Мои возможности
Футбол Kids	4000 руб/мес	Результат, дисциплина	Высокие цены, строгий отбор	Классный зал, известный тренер	Сделать доступную секцию для всех
Актив-плюс	2500 руб/мес	Процесс, ОФП	Нет системы, плохая дисциплина	Низкая цена, веселые тренировки	Сделать дисциплинированные, но веселые занятия
Чемпион	5000 руб/мес	Индивидуальный подход	Очень дорого	Мини группы	Сделать группы чуть больше, но с акцентом на персональное внимание к каждому

Рис.2 Анализ конкурентов

Смотрите на графу «Мои возможности». Это и есть потенциальные ниши, друзья!

Шаг 3. Формулируем УТП (Уникальное Торговое Предложение)

УТП – это одно предложение, которое отвечает родителю на вопрос: «Почему я должен отдать ребенка именно вам?»

Формула УТП:

Мы помогаем [ваша целевая аудитория] решить [их конкретная проблема] с помощью [ваш уникальный метод], чтобы получить [конкретный результат].

Примеры плохих и хороших УТП:

- Плохо: «Секция футбола для детей». (Так говорят все).
- Неплохо: «Футбол для детей от 3 лет». (Уже лучше, есть конкретика).
- Идеально: «Первые шаги в футболе: развиваем координацию и уверенность в себе у малышей 3—5 лет через игру. Гарантируем мягкую адаптацию без слез».
- *Аудитория:* малыши 3—5 лет и их тревожные родители.
- *Проблема:* боязнь отдавать маленького ребенка в спорт, страх, что он будет плакать.
- *Метод:* через игру, мягкая адаптация.
- *Результат:* развитие координации и уверенности.
- Идеально: «Футбольный интенсив для подростков: за 3 месяца повысим технику владения мячом и поможем пройти отбор в спортивную школу. Работаем на результат».

- *Аудитория*: подростки, у которых запрос – серьезный спорт.
- *Проблема*: нехватка навыков для отбора.
- *Метод*: интенсивная работа на технику.
- *Результат*: проходной в спортивную школу.

Практическое упражнение «Собери свое УТП»:

Заполните пропуски по формуле:

Я помогаю _____ (например, «детям 7—10 лет, которые не любят стандартный спорт»)

решить _____ (например, «проблему с гиперактивностью и неумением работать в команде»)

с помощью _____ (например, «игровых упражнений из паркура и единоборств в формате веселых испытаний»)

чтобы получить _____ (например, «физическую разрядку, уверенность в себе и настоящих друзей»).

Теперь соберите это в одно яркое предложение!

Итоги главы:

Ваша ниша – это не просто вид спорта, как нам всем раньше казалось и мы утопили в одинаковых предложениях и 3, 5 с клиентами. *Это пересечение ваших компетенций, потребностей аудитории и слабых мест конкурентов.*

Ваше УТП – это ваш главный маркетинговый инструмент, который должен быть понятен вам и вашим клиентам.

Домашнее задание:

- Выполните все три практических упражнения.
- Сформулируйте 3 варианта своего УТП и покажите их знакомым тренерам или потенциальным клиентам-родителям. Спросите, какой вариант вызывает больший отклик.

Что дальше?

Когда вы поняли, *что* и *кому* вы продаете, пора разобраться, *сколько* это должно стоить, поэтому переходим к Главе 2: «Легализация и деньги».

Легализация и деньги. Не бойтесь официального дохода

Самый частый страх, который останавливает тренеров – это «бумажная волокита» и вопросы с налогами. Спешу вас успокоить: сегодня это решается за один день через смартфон. Легальность – это не головная боль, это ваш козырь: она вызывает доверие у родителей и спокойный сон у вас.

В этой главе вы разберетесь, как выбрать статус, посчитаете первую прибыль и поймете, какую цену за нее назначить.

Шаг 1. Выбираем статус: Самозанятый или ИП?

Упрощенно, выбор выглядит так:

Самозанятость (НПД) – идеально для начала:

- Как работает: Скачиваете приложение «Мой налог», регистрируетесь за 15 минут. После каждой оплаты выписываете чек родителю прямо из телефона. Налог (4% с физлиц) платится автоматически, если есть сопряжение с сервисами в банках.

- Плюсы: Нулевая отчетность, можно работать без расчетного счета, идеально, если вы работаете один и доход до 2.4 млн руб. в год (лимит на 2024—2025 гг.).

- Минусы: Нельзя нанимать сотрудников по трудовому договору. Не все арендодатели могут работать с самозанятыми (им нужен договор).

Индивидуальный предприниматель (ИП) – для роста:

- Как работает: Регистрация на сайте ФНС за 3 дня (~1000 руб. госпошлина). Выбираете упрощенную систему налогообложения (УСН) «Доходы» – налог 6%.

- Плюсы: Можно нанимать других тренеров, администратора. С вами охотнее заключают договоры аренды крупные площадки.

- Минусы: Нужен расчетный счет в банке, нужна простая отчетность (раз в квартал сдается декларация).

Практическое правило:

Начинайте как самозанятый. Как только планируете нанять помощника или ваш доход приблизится к лимиту – сразу переходите на ИП. Это несложно.

Шаг 2. Считаем себестоимость тренировки

Цену не берем «с потолка» и не копируем у конкурентов. Она складывается из ваших расходов. Давайте посчитаем все до копейки.

Основные статьи расходов в месяц:

- Аренда зала: Допустим, 500 руб./час * 16 тренировок в месяц = 8 000 руб.

- Налоги: 4% от оборота (для самозанятого) или 6% (для ИП). Закладываем эту сумму в цену.

- Инвентарь (амортизация): Мячи, маты, скакалки изнашиваются. Заложите в бюджет 1000—2000 руб. в месяц на обновление.

- Реклама: Бюджет на запуск таргетированной рекламы, печать визиток. Хотя бы 2000 руб. на старте.

- Прочее: Страховка, проезд до зала, мобильная связь. Еще 1000 руб.

Считаем минимальный ежемесячный порог выживания:

Аренда (8000) + Инвентарь (1500) + Реклама (2000) + Прочее (1000) = 12 500 руб.

Это та сумма, которую вы должны заработать, чтобы просто выйти в ноль, не учитывая свои личные расходы.

Шаг 3. Магия ценообразования

Теперь главный вопрос: сколько должен стоить абонемент?

Формула №1 (Базовая):

(Ваши ежемесячные расходы + Желаемая зарплата) / Количество детей в группе = Стоимость абонемента.

– Пример: Ваши расходы 12 500 руб. Вы хотите получать чистыми еще 50 000 руб. *Итого нужно собрать 62 500 руб.*

– У вас группа из 10 детей. $62\,500 / 10 = 6\,250$ руб. с человека.

Вау! 6250 за абонемент? Это много! – скажете вы. И будете правы. Именно поэтому эта формула лишь отправная точка. Она показывает *минимальную* планку рентабельности.

Формула №2 (Рыночная, самая важная):

Цена = Себестоимость + Ценность.

Ваша задача – обосновать ценность, чтобы родители были готовы платить.

– Что добавляет ценности?

– Ваша экспертиза: «Чемпион города, МСМК».

– Маленькие группы: «Не более 8 человек, персональное внимание».

– Авторская методика: «Развиваем soft skills через игровые упражнения».

– Отчетность: «Отправляем вам видео-отчеты о прогрессе».

– Качественный инвентарь: «Занимаемся с мячами Top Quality».

– Удобное расположение и время.

Практическое упражнение «Моя ценность»:

Вернитесь к УТП из Главы 1. Каждый пункт вашего уникального предложения – это +15—20% к конечной цене.

Цель – не быть дешевле, а быть понятнее и лучше.

Итог по цене: Рассчитайте себестоимость по Формуле №1, изучите цены конкурентов и смело добавляйте 20—30% за свою уникальность, если можете ее доказать.

Итоги главы:

– Статус: Начинайте со самозанятости – это просто и легально.

– Деньги: Посчитайте все свои расходы до мелочей. Знайте свою «точку ноль».

– Цена: Не стыдитесь спрашивать цену, которая не только покрывает расходы, но и достойно оплачивает ваш труд. Вы не волонтер, вы – профессионал.

Домашнее задание:

– Скачайте приложение «Мой налог» и просто посмотрите на его интерфейс. Страх уйдет.

– Возьмите калькулятор и посчитайте свой ежемесячный порог выживания для запуска.

– Напишите 5 пунктов вашей уникальной ценности, которые оправдают вашу цену.

Далее: Когда с деньгами и статусом всё ясно, пора найти место, где вы будете творить, поэтому переходим к Главе 3: «Поиск зала: договоритесь с арендодателем на своих условиях».

Поиск зала: договоритесь с арендодателем на своих условиях

Плохая новость: идеального зала не существует. Хорошая новость: идеальный зал можно создать из почти любого подходящего пространства, если договориться о правильных условиях.

Поиск зала – это не просьба, а переговоры. Вы не «бедный тренер», который ищет, где бы позаниматься. Вы – партнер, который приносит арендодателю стабильный доход, оживляет его пустующее помещение и привлекает новых клиентов.

В этой главе научитесь искать не просто «четыре стены», а выгодного партнера, и договариваться так, чтобы ваши условия были в приоритете.

Шаг 1. Где искать «ваш» зал?

Отбросим стандартный поиск «аренда зала для спорта». Подойдем к вопросу креативно.

1. Нетипичные места (здесь меньше конкуренции и часто лояльнее цены):

– Бизнес-центры (БЦ): У многих есть переговорные комнаты или коворкинги, которые простаивают после 18:00 и по выходным. Их руководство заинтересовано в дополнительном доходе.

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.