**Доклад на тему:**

**ОРГАНИЗАЦИЯ ЧАСТНЫМ ВЛАДЕЛЬЦЕМ ИНДИВИДУАЛЬНЫХ ЗАНЯТИЙ ПО ВЕРХОВОЙ ЕЗДЕ**

**Выполнила: слушатель проф. Переподготовки «Тренинг лошадей, подготовка всадников»**

**Теплухина Анастасия Юрьевна**

С каждым годом верховая езда становится всё популярнее среди жителей Санкт-Петербурга, конюшни в области растут, как грибы после дождя, а в некоторых образовываются даже очереди на постой частных лошадей. Коневладельцами сегодня являются не только хозяева конюшен и конных клубов, но и простые граждане, которым каким-то образом удалось осуществить мечту о покупке собственной лошади.

В большинстве своём частные владельцы заводят лошадь для себя или своих детей, чтобы самостоятельно или под руководством тренера заниматься верховой ездой или конным спортом. Однако среди них всё больше и больше становится тех, кто, стоя на постое как частный владелец при каком-либо конном клубе или конном хозяйстве, сдает своих лошадей в аренду тем, кто содержать собственную лошадь себе позволить не может. Именно в этом и состоит актуальность выбранной нами темы.

К категории таких коневладельцев относятся бывшие и действующие спортсмены, а также конники, имеющие многолетний опыт общения с лошадьми и большую практику в качестве помощников или учеников собственных тренеров. Заняться сдачей собственных лошадей в аренду частных владельцев вынуждает в основном два фактора: первый – желание компенсировать расходы на содержание собственной лошади, чтобы она как минимум окупала расходы на постой, ветеринарное обслуживание и подкормки. В этом случае частные владельцы очень трепетно относятся к выбору арендатора, рассматривают только совершеннолетних, опытных всадников, тратят личное время на объяснение ему своих пожеланий к работе лошади и уходу за ней, либо вынужденно становятся тренерами для арендаторов, делясь с ними своими знаниями и опытом.

Второй фактор – это стремление превратить хобби в источник дохода, ведь для большинства конников, ставших частными владельцами, конюшня становится вторым домом, особенно когда за плечами многолетнее пребывание в рядах спортсменов. В этом случае к вопросу приходится подходить более обстоятельно, ведь тренерская деятельность – это большая ответственность, и тут мало хорошо разбираться в лошадях – здесь требуются также знания в области педагогики, психологии и юридических аспектов этой деятельности. В связи с этим, начиная собственную тренерскую практику, частным владельцам необходимо обращаться за помощью и консультациями к опытным тренерам, а также посещать семинары и курсы, где проводится профессиональная подготовка специалистов в области тренинга лошадей и всадников. Развитию этого направления деятельности частных владельцев, а также возможным вариантам организации тренерского процесса и будет посвящена данная работа.

На основе личного практического опыта мы расскажем об этапах организации частным владельцем занятий по верховой езде, проведем сравнительный анализ организации тренировочного процесса и методик работы на клубных и частных лошадях, коснемся вопросов взаимоотношений руководства конных клубов и частных владельцев, осуществляющих тренерскую деятельность на собственных лошадях, а также обозначим проблемы поиска подходящей конно-спортивной базы, ведь в нашем случае речь идет о тренерской деятельности частного владельца, осуществляющего подготовку всадников на принадлежащих ему лошадях, но содержащим их при этом на постое в какой-либо конюшне, а не на собственном участке с конюшней и манежами.

В основе работы частного владельца должны лежать такие принципы, как «Хочешь сделать хорошо – сделай сам!», «Стань ученику другом», и «Дай клиенту то, за чем он пришёл».

**Классификация конных клубов**

В нашем исследовании, все конные клубы были классифицированы относительно установленных в них правил по вопросу деятельности частных владельцев (допустимы ли арендаторы или третьи лица для езды на частной лошади, и на каких условиях).

1. **Закрытые конные клубы.**

К этой категории относятся частные КК, КСК и конные хозяйства, куда на постой принимают только «своих». Это, как правило, частные владельцы, находящиеся в дружеских отношениях с руководством клуба, либо имеющие очень хорошие рекомендации из проверенных источников. В таких клубах как правило стоят личные или взятые в полную аренду кони действующих спортсменов, берейторов, очень продвинутых любителей. Прокат на таких конюшнях строго запрещен, либо ведется только штатными тренерами в определенные дни и время с ограниченным количеством спортсменов. Состав тренеров, берейторов и коноводов установлен руководством или согласовывается с ним частным владельцем.

1. **Конные клубы без проката**

К этой категории относятся частные КК, КСК и конные хозяйства, куда на постой принимают частных владельцев, которым оказываются тренерские, берейторские и услуги коноводов. Руководство клуба не содержит там прокатных лошадей, не проводит занятия по обучению верховой езде, а также запрещает это делать частным владельцам. По договоренности с руководством, частный владелец имеет право на 1 или 2 постоянных арендаторов (иногда за их наличие администрация клуба просит установленный ежемесячный взнос к стоимости постоя).

1. **Конные клубы с ограниченным прокатом**

К этой категории относятся частные КК, КСК и конные хозяйства, куда на постой принимают частных владельцев, которым оказываются тренерские, берейторские и услуги коноводов. Руководство клуба оказывает населению услуги проката лошадей различного рода: конные прогулки, аренда лошадей для фотосессий, обучение верховой езде, подготовка спортсменов и т.д. При этом частным владельцам с вариациями разрешается иметь 1 – 2 арендаторов для окупаемости лошадью постоя, сдавать лошадей в аренду для фотосессий и прогулок (исключая деятельность, связанную с обучением людей верховой езде, используя манежи клуба). При этом руководство таких клубов обычно не возражает против того, чтобы частные владельцы обучали верховой езде своих детей, если у них достаточно опыта для этой деятельности. В противном случае они предлагают нанять клубного тренера или берейтора, либо пригласить компетентного тренера со стороны.

1. **Прокатные конюшни.**

К этой категории относятся частные КК, КСК и конные хозяйства, которые не принимают на постой частных лошадей. В них содержатся исключительно клубные лошади, с целью организации услуг проката. В некоторых случаях руководство подобных конюшен берет на постой частных лошадей с условием их полной аренды для использования в услугах проката и/или с перспективой реализации этих лошадей. На подобные договоренности с конюшнями, как правило, соглашаются владельцы лошадей, у которых имеются финансовые трудности по самостоятельной оплате постоя, и чтобы не копить задолженности, они сдают своих питомцев в полную аренду клубу.

1. **Открытые прокатные конные клубы.**

К этой категории относятся частные КК, КСК и конные хозяйства, куда на постой принимают частных владельцев, которым оказываются тренерские, берейторские и услуги коноводов. Руководство клуба оказывает населению услуги проката лошадей различного рода: конные прогулки, аренда лошадей для фотосессий, обучение верховой езде, подготовка спортсменов и т.д.(с вариациями). При этом частным владельцам не запрещено использовать манеж для работы на своих лошадях с третьими лицами, на определенных условиях, которые оговариваются индивидуально с каждым. Некоторые руководители клубов просят за это разрешение определенный процент, некоторые – фиксированную сумму. Другие дают разрешение на эту деятельность с уговором строго своевременной оплаты услуг постоя.

**Сравнительный анализ организации тренировочного процесса и методик работы на клубных и частных лошадях.**

Прежде, чем рассмотреть сходства и различия, определимся с понятиями.

Клубная лошадь – это животное, которое принадлежит организации, и изначально целью его приобретения было использование в прокате с целью приобретения выгоды. Для клиента услуги аренды лошади и услуги работы тренера разграничиваются, аренда прокатной лошади является обязательным условием для проведения занятий. Амуниция клубных лошадей в большинстве своем оставляет желать лучшего – седла на них зачастую жесткие, неудобные и просто универсальные, вальтрапы если и чистые, что имеют весьма «уставший» вид, а если взять повод без печаток – возникает желание немедленно помыть руки. Расписание занятий и их структура – четко установлены, и вы либо следуете сухим жестким правилам, которые вам изначально были озвучены администрацией или тренером, либо ищите частного владельца и арендуйте лошадь для занятий у него. Клубные тренера как правило ведут занятия с любителями в формате группы, смены. График индивидуальных тренировок обсуждается отдельно и право выбора или чередования лошадей дается клиенту далеко не всегда.

Именно это и является основным преимуществом Частная лошадь и обучение на ней – товар эксклюзивный.для клиента. Мы рассматриваем вариант, когда владелец придерживается принципа «Хочешь сделать хорошо – сделай сам» и лично является тренером для своих клиентов. Залог успеха – лояльное отношение и индивидуальный подход. Частный владелец должен стараться обеспечить сервис высокого уровня и предоставить клиенту всё то, что предоставил бы себе любимому – комфортные, правильно подобранные по лошади сёдла, мягкие, легко регулируемые путлища, удобный, кожаный или прорезиненный повод, нарядные вальтрапы и оголовья. Клиент частного владельца может иметь право выбора – хочет ли он самостоятельно заниматься чисткой и седловкой лошади перед работой, а также расседловкой и уходом за лошадью после своей езды, либо же он желает видеть перед собой уже готовое к работе животное и воспользуется услугами коновода. Самый оптимальный формат работы частного владельца со своими клиентами – индивидуальные занятия. По возможности стоит предлагать клиентам возможность не только закрепленного расписания, но и плавающего графика занятий, который человек может скорректировать, исходя из режима своей работы или образа жизни. Если клиент опаздывает – и у вас нет времени задерживаться, - поседлайте лошадь к его приходу самостоятельно, даже если он обыкновенно делает это сам. Поверьте, такое проявление заботы и внимания люди ценят очень высоко. Не требуйте у к лента приносить свои вальтрапы и бинты, а также не препятствуйте, если он сам хочет так делать. Заложите в его расписание дополнительное время на случай, если человек хочет пообщаться с лошадью без седла – погулять с ней, попасти её или просто покормить в деннике с рук вкусняшками. Станьте своему ученику другом, поинтересуйтесь о его жизни, работе, проблемах – дайте выговориться. Любым способом расположите человека к себе – расскажите ему о себе, поделитесь какими-то мыслями или историями, найдите общие интересные темы для разговоров. Поймите наконец его истинную мотивацию занятий верховой ездой – ведь это может быть вызвано отнюдь не стремлением попробовать себя в конном спорте, а простым человеческим желанием отвлечься от дел насущных. Обязательно поинтересуйтесь, где живет ваш клиент и как добирается до конюшни. Если у него нет машины, а у вас есть возможность подвезти его до метро или вам домой по пути – предложите скорректировать расписание таким образом, чтобы вы приезжали или уезжали вместе. Постоянным, проверенным и особенно дорогим клиентам предлагайте оставлять шлем, сапоги, куртку и перчатки в своей раздевалке, если им неудобно носить их с собой. Имейте в запасе шлемы, перчатки, краги, куртки, а может даже кроссовки распространенного размера, на случай, если вдруг ваш клиент забудет свои. Угостите человека после тренировки чаем и печеньками – от вас не убудет, а ему приятно. Не забывайте поздравлять своих клиентов с праздниками. Ваш клиент также должен иметь возможность выбора лошади из представленных у вас для занятий. Дайте ему попробовать на каждой, если они одного уровня. Будьте чуткими во время занятий, разнообразьте их выездами в поля, предложите пофотографировать всадника на мобильный телефон или снять ему видео. Спрашивайте о сего самочувствии во время тренировки, и, по возможности, не смотрите на время. Если сегодня человек в настроении и у него что-либо явно хорошо получается, он увлечен и наслаждается процессом – не прерывайте его, потому что 60 минут истекают через 5 секунд. Лишние 10-20 минут не создадут проблем ни вам, ни лошади, а клиент обязательно обратит на это внимание и оценит. Многое из того, что нами перечислено, не предоставляется тренерами проката на клубных лошадях. И если вы сумеете донести до клиента разницу, заключающуюся в этих нюансах – вы долго его не потеряете. Иногда стоит познакомить между собой своих занимающихся. Возможно, им будет даже интересно заниматься вдвоем или втроем, если у них одинаковые цели и уровень подготовки. Попробуйте, вы ничего не потеряете, если не получится, но выиграете время, если они найдут общий язык. При знакомстве с новым потенциальным клиентом, на первом, пробном занятии поинтересуйтесь, где он занимался до вас, почему ушел, что ему нравилось, а что нет. Примите это к сведению и не повторяйте ошибок коллег.

Как показывает практика, основной источник дохода частного владельца, осуществляющего деятельность по предоставлению услуг проката на своих лошадях – продажа абонементов на занятия верховой ездой. Под понятием абонемента в данном случае подразумевается пакет из определенного количества занятий, рассчитанных на месяц (например 1 раз в неделю – 4 занятия, 2 раза в неделю – 8 занятий, 3 раза в неделю – 12 занятий). Абонемент может быть на занятия верховой ездой с тренером по следующим направлениям: конкур, выездка, пробеги, любительская манежная езда, или же на аренду лошади без тренера (для опытных совершеннолетних всадников).

К сопутствующим услугам можно отнести разовые индивидуальные занятия, шаговые конные прогулки в сопровождении пешего инструктора, конные прогулки в поля с рысью и галопом в сопровождении конного инструктора, фотосессии с лошадьми, разовые катания детей в поводу.

Чтобы мотивировать клиента приобрести абонемент на регулярные занятия и удержать его, необходимо разработать систему скидок и бонусов.

Так, пришедшим на конную прогулку, можно предложить в качестве бонуса попробовать проехаться рысью на корде, показав при этом элементарные предварительные упражнения. Тем, кто пришел на пробное занятие, можно дать возможность сразу после него решить для себя, хочет ли он продолжать обучение, и подарить пробное, если человек сразу после его окончания приобретает абонемент. Мини фотосессию хорошего качества (мы делаем на айфон 7+) рекомендуется делать каждому клиенту как минимум раз в месяц, так как большинство из них обязательно поделятся этими фото в социальных сетях, чем обеспечат вам дополнительную рекламу. Приятным бонусом для постоянных клиентов-абонементов станут выезды в поля, купание с лошадьми в летнее время – не пожалейте на это времени и сил. Чем больше эмоций вы подарите людям, тем с большим количеством людей они поделятся своими впечатлениями.

В нашей практике мы пробовали различные виды рекламы, но в связи со спецификой конного бизнеса, оптимально работающих ресурсов оказалось немного, а каждый из них работает на привлечение своего типа клиентов, которых мы условно разделим на два типа: новички и конники.

Новички – это потенциальные клиенты, желающие познакомиться с миром лошадей в формате конной прогулки, фотосессии с лошадьми или пробного занятия по верховой езде с перспективой регулярных тренировок. Сюда же относятся родители, которые хотят определить своего ребенка в конную секцию либо просто покатать малыша на лошадке.

Конники – это потенциальные клиенты, имеющие представление о лошадях и обучении верховой езде, желающие по какой-либо причине поменять лошадь и тренера, конный клуб, возобновить тренировки после перерыва, либо повысить свой уровень подготовки, сдать на разряд и т.д.

Если вас не покидает идея об организации собственного проката и тренерской деятельности, пополнению своей персоной рядов частных владельцев, стремящихся популяризировать верховую езду среди населения, следуйте следующим советам и догмам:

Не умеешь – не берись! (Наберитесь достаточно опыта и образования в области верховой езды, содержания лошадей, ухода за ними, получите образование в сфере педагогики, психологии, а также тренерской работы в области конного спорта).

Тренер – это состояние души (Ответьте честно себе на вопросы о том, любите ли вы людей настолько, чтобы смогли с ними работать? Достаточно ли Вы сдержаны и стрессоустойчивы? Коммуникабельны? Физически здоровы и сильны? Неконфликтны? Внимательны?).

Ответьте себе на вопросы:

Что для вас любовь к лошади?; Готовы ли вы зарабатывать на своём животном, делить его с другими всадниками?; Тренерская деятельность на своих лошадях – это Ваше хобби или способ заработка?

Если вы положительно отвечаете на все эти вопросы – тогда можете попробовать начать готовиться к новому роду деятельности. Если на какие-то вопросы у вас ответ отрицательный – задумайтесь, поправимо ли это и как может отразиться на вашей дальнейшей деятельности.

Найдите конюшню, куда вы встанете на постой с возможностью организации тренерской деятельности на собственных лошадях, согласуйте все нюансы с руководством конюшни. Отдавайте себе отчет, что стоять вам там придется долгое время и с наработанной, привязанной к месту клиентской базой переезжать весьма проблематично – есть риск начать всё с нуля.

Оцените местоположение конюшни. (Смоделируйте ситуацию – ваш ребенок 8-классник занимается верховой ездой после школы. Отпустили бы вы его туда ездить самостоятельно, не слишком ли много времени он тратит на дорогу от метро до конюшни и обратно? Безопасен ли этот путь?)

Подходит ли конюшня для организации проката круглый год? Да, если есть крытый манеж!

Доступна ли будет организация сопутствующих услуг в виде конных прогулок, фотосессий с лошадьми, купания лошадей? (Преимуществом расположения конюшни станут поля, лес и чистый водоём в шаговой доступности, а также живописное место неподалёку от конюшни или на её территории).

Переходим к выбору и приобретению лошадей, подходящих для обучения новичков. Лошадь должна быть адекватна в полях и на манеже, не пуглива, прощать ошибки неопытным всадникам, обучаема, вынослива, здорова, общительна и добронравна, не кусаться и не отбивать по человеку, идеально знать корду и желательно управляться на корде голосом. Не приобретайте слишком дорогих лошадей, слишком молодых и слишком старых (оптимальный возраст лошади для содержания частным владельцем с целью обучения новичков – от 6 до 15 лет).

Старайтесь выбрать универсальную лошадь, которая пробежит детскую езду и прыгнет до метра под любителем, а лучше под уверенным, опытным ребенком. Отдавайте предпочтение лошадям, готовым принять на спину тяжелого всадника, весом до 100 кг, особенно если вы планируете проводить конные прогулки.

Не приобретайте сразу целый табун – начните с двух, а дальше действуйте по мере увеличения количества клиентов.

Не экономьте на амуниции – «одевайте» каждую свою лошадь как под себя. Приобретайте комфортные для всадника и лошади сёдла, мягкие уздечки, удобные, прорезиненные или кожаные поводья. Регулярно промазывайте амуницию, и помните – рабочие вальтрапы тоже должны быть нарядными. Имейте в запасе пару красивых комплектов для фотосессий. Будет здорово, если в вашей коллекции седел найдется место конкурному, универсальному, выездковому и прогулочному большого размера на полках.

Относитесь к своим клиентам так, как хотели бы, чтобы относились к вам самим, окажись вы на их месте, станьте для каждого из них не только тренером, но и искренним, верным, добрым другом.

Людям приятно получать подарки – балуйте их скидками и бонусами.

Начав тренерскую деятельность и работу – с уважением относитесь к тренерам клуба, которые работали там до Вас. Дайте им убедиться в вашей порядочности и тактичности. Не переманивайте клиентов – ищите собственных.

Не экономьте на рекламе – сделайте её максимально рациональной и эффективной, а ценовую политику – гибкой.

ОСТАЛИСЬ ВОПРОСЫ? ЗВОНИТЕ! 8 965 034 94 90 И МЫ ПОДЕЛИМСЯ ОПЫТОМ!