

Обзор глобального опроса инструкторов и школ Таеквон-До МФТ

Май 2021 г.

Подготовлено для Комитета МФТ по бизнесу и маркетингу д-ром Ольгой Шурчковой, V Дан, с исследовательской помощью, предоставленной научными сотрудниками Бусабутом Шамар Морганом и Бусабутом Ана Мария Пас Сильвой и переводческой работой Сабума Болун Дая и Сабума Флоренсии Манифесто.



Команда исследовательского проекта

Исследовательская поддержка



Главный Исследователь

Исследовательская поддержка



Переводчики



ITF
**Business
& Marketing
Committee**

Оглавление

1. Сводка и график опроса.....	страница 4
2. Состав статистической выборки.....	страница 8
3. Как владельцы школ Таеквон-До МФТ ведут свой бизнес (до COVIDa).....	страница 15
4. Влияние COVID-19 и реакция школ.....	страница 22
5. Измерение спроса на продукты и услуги интернет-магазина МФТ	страница 26
6. Отзывы и комментарии.....	страница 28
7. Сводка результатов	страница 31

Дополнительные материалы (доступны по запросу)

- Приложение с дословным текстом обзора
- Приложение по методике
- Приложение с подробной сводкой свободных ответов

1. Сводка и график опроса

Recent Surveys

Q Search recent surveys



CLOSED

Survey about new ITF initiatives

Created: 08/25/2020 | Modified: 03/19/2021

488

Responses

44%

Completion rate

7 mins

Typical time spent

...

Options

CLOSED

关于ITF最新活动的调查问卷

Created: 01/10/2021 | Modified: 03/14/2021

80

Responses

46%

Completion rate

5 mins

Typical time spent

...

Options

CLOSED

Encuesta sobre nuevas iniciativas de la ITF

Created: 01/13/2021 | Modified: 02/16/2021

81

Responses

48%

Completion rate

13 mins

Typical time spent

...

Options

CLOSED

Обзор новых инициатив МФТ (ITF)

Created: 01/07/2021 | Modified: 02/10/2021

60

Responses

48%

Completion rate

11 mins

Typical time spent

...

Options

- ✓ Первая версия обзора на английском языке и поправки, предложенные членами Правления МФТ (сент.-окт. 2020 г.)
- ✓ Программирование и тестирование опроса в Survey Monkey (окт.-дек. 2020 г.)
- ✓ Перевод на три языка: китайский, русский и испанский (янв. 2021 г.)
- ✓ Запуск опроса через электронную почту и кампании в социальных сетях (янв.-фев. 2021 г.)
- ✓ Опрос завершен, начат анализ данных (март 2021 г.)

Обзор новых инициатив МФТ (ITF)

Опрос школ и инструкторов, проводимый Комитетом по Бизнесу и Маркетингу МФТ/ITF

Спасибо большое за участие в нашем опросе, который предназначен для сбора информации о текущих обстоятельствах в школах по всему миру! С его помощью, мы сможем определить, какие наши новые инициативы и проекты найдут успех с точки зрения поддержки уже существующих членов нашей организации и распространения Таеквон-До по всему миру.

Ваше мнение, как члена МФТ (ITF), нам очень важно, и поэтому мы просим вас заполнить эту анкету, которая не займёт более 20и минут вашего времени.

Мы ценим вашу конфиденциальность! Ваши ответы останутся строго конфиденциальными. Ваши ответы будут анонимными прежде чем мы воспользуемся ими для какого-либо анализа, а результаты будут представлены руководству МФТ/ ITF или сделаны общедоступными только в совокупной форме. Мы никогда не будем злоупотреблять вашей личной информацией.

Если вы заполните анкету, вы получите право на участие в нашей лотерее, которая даст возможность вам выиграть подарочную карту Amazon на \$100 или альтернативный приз равной стоимости, который будет согласован в победителем лотереи.

Участие в опросе добровольно, и вы можете его прекратить в любой момент. Если у вас возникнут какие-либо вопросы, обращайтесь к д-ру Ольге Шурчковой, члену комитета МФТ/ITF по бизнесу и маркетингу. oshurchkov@itfamerica.org

OK

0 of 35 answered 

Обзор состоит из 5и основных частей

Исходная информация

- Информация о местонахождении и стране (можно не отвечать)
- Звание и ранг в Таеквон-До
- Название школы

Информация о школе (только для владельцев школ)

- Является ли Таеквон-До основным источником дохода
- Какое помещение/учреждение занимает школа
- Число разных До-янгов (то есть, мест тренировки), используемых школой
- Общее число учеников до пандемии
- Количество занятий в неделю и тип занятий
- Насколько активно школа принимает участие в соревнованиях
- Информация об учениках
- Фокус школы (туль/спарринг и т. Д.)

Последствия COVID-19 (для владельцев школ)

- Как изменилась деятельность школы в ответ на COVID
- Причины, из-за которых ученики перестали тренироваться
- Насколько снизились доходы / расходы из-за пандемии
- Ожидания относительно будущих тенденций в доходах и расходах

Оценка интереса к продуктам и услугам МФТ

- Спрос на определенные товары
- Идеи на дополнительную продукцию для распространения в унтернет-магазине МФТ
- Спрос на специальные мастер-классы и семинары
- Идеи по темам семинаров и мастер-классов

Демографическая информация (можно не отвечать)

- Высший уровень образования
- Этническое происхождение
- Пол
- Знание английского языка
- Знание других языков
- Необязательный раздел комментариев (что-нибудь еще?)

**35 вопросов
(владельцы школ);
17 вопросов
(не владельцы)**

2. Состав статистической выборки

Количество ответов по странам

Страна	Кол-во ответов	Страна	Кол-во ответов	Страна	Кол-во ответов
Ангилья	1	Германия	7	Польша	10
Аргентина	45	Большой Кайм	1	Пуэрто-Рико	10
Австралия	2	Греция	1	Румыния	1
Австрия	2	Гренада	1	Россия	36
Барбадос	1	Гватемала	3	Шотландия	3
Беларусь	3	Гондурас	4	Сенегал	1
Бельгия	8	Индия	14	Сингапур	1
Боливия	2	Ирландия	9	Синт-Мартен	1
Бразилия	6	Израиль	1	Испания	2
Болгария	1	Италия	3	Суринам	6
Канада	11	Ямайка	7	Швеция	1
Чили	7	Кыргызстан	1	Тайвань	2
Китай	55	Латвия	1	Танзания	1
Колумбия	4	Малайзия	5	Тринидад и Тобаго	8
Дем. Республика Конго	1	Непал	1	США	31
Дания	1	Нидерланды	7	Уганда	1
Доминиканская Республ	11	Новая Зеланди	19	Украина	2
Эль Сальвадор	1	Никарагуа	2	Великобритания	14
Эфиопия	1	Норвегия	14	Уругвай	11
Финляндия	13	Парагвай	1	Вьетнам	2
Франция	3	Перу	4	Зимбабве	1
Общее количество стран:	63				
Всего ответов	430				

Количество ответов по регионам и континентам

Регион	Кол-во ответов
Азиатская Россия	9
Австралия / Новая Зеландия	21
Карибский бассейн	42
Центральная Америка	11
Центральная Азия	1
Восточная Африка	3
Восточная Азия	57
Восточная Европа	17
Европейская Россия	27
Средняя Африка	1
Северная Америка	41
Северная Европа	29
Южная Америка	85
Юго-Восточная Азия	9
Южная Африка	1
Южная Азия	14
Южная Европа	6
Западная Африка	1
Западная Азия	1
Западная Европа	54

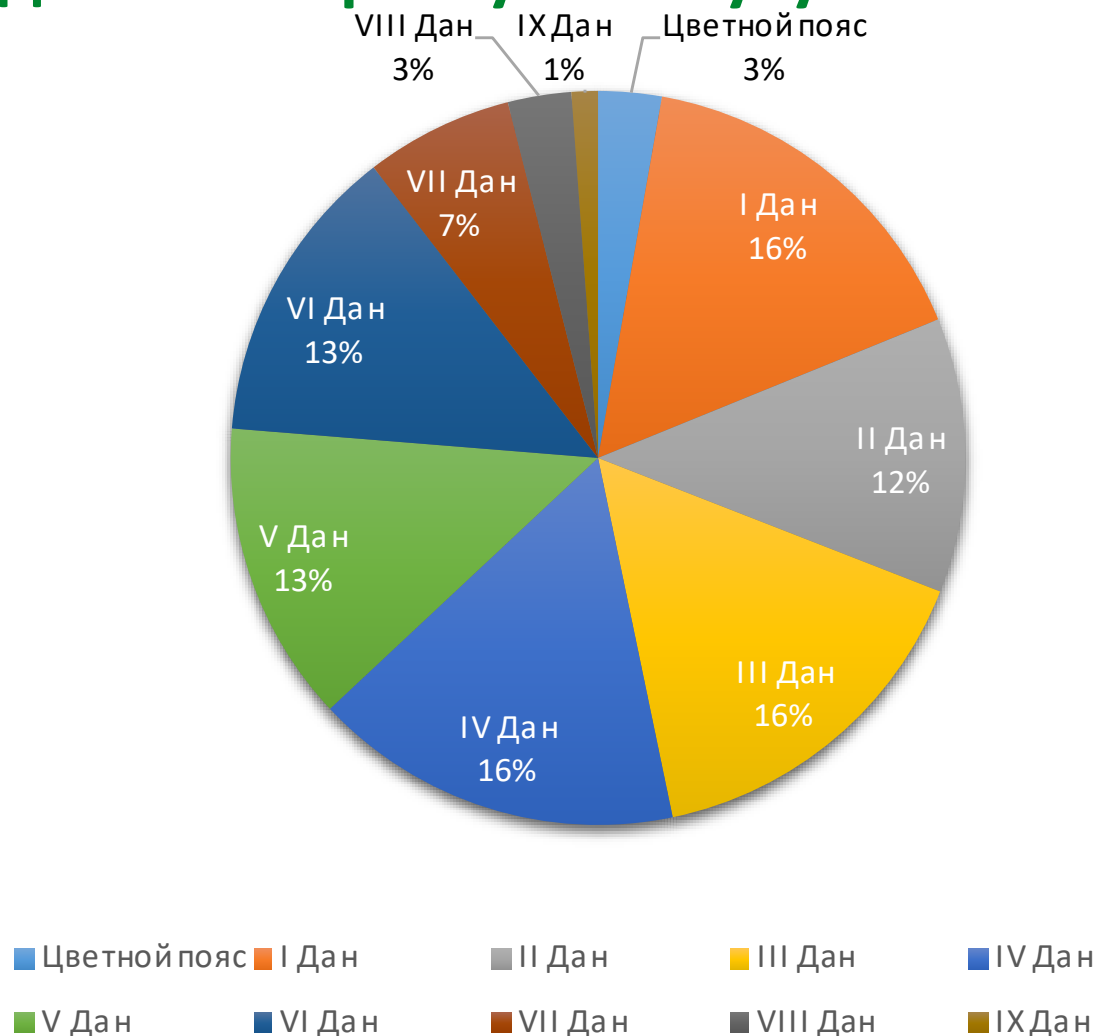
ПРОЦЕНТ ОТВЕТОВ ПО КОНТИНЕНТАМ



Распределение респондентов по рангу и статусу

- Бусабум (I-III): 44%
- Сабум (IV-VI): 43%
- Сахюн (VII-VIII): 9%
- Сасун (IX): 1%

- Процент полных или частичных владельцев школ: 58% (250 ответов)



Процент женщин в Таеквон-До МФТ

		Из Общего Числа	Из Общего Числа	Из Общего Числа	Из 8х и 9х
	Всего	Владельцев Школ	Инструкторов	Мастеров	Данов
Женщины	80	34	33	6	1
Мужчины	307	192	174	35	15
Всего	387	226	207	41	16
% Женщин	21%	15%	16%	15%	6%

- Женщины составляют 21% от общего числа участников опроса, указавших пол
- Наш опрос привлек больший процент женщин имеющих звание мастера, чем фактический процент в МФТ (женщины составили 6% от числа Мастеров в 2021 г.)

Разделение состава выборки по уровню образования

- Черные пояса МФТ обладают высоким уровнем образования:

- 82% респондентов указали, что обучались в колледже или университете
- Средняя продолжительность обучения 15,1 г.



- Сравните со средним глобальным показателем (8,5 лет) и самым высоким средним показателем (14,1 г. в Германии) в 2017 году. Источник: <https://ourworldindata.org/global-rise-of-education>

Помимо английского, наиболее распространенными языками являются

Испанский	23%
Китайский	9%
Русский	8%
Французский	5%
Немецкий	5%
Нидерландский	4%
Норвежский	3%
Финский	3%
Хинди	2%

- Другие языки включают: Арабский, Бенгальский, Венгерский, Вьетнамский, Греческий, Датский, Индонезийский, Ирландский, Итальянский, Корейский, польский, португальский, Румынский, Суахили, Украинский, Уэльский, Шведский, Японский.

Знание английского языка



3. Как владельцы школ Таеквон-До МФТ ведут свой бизнес (до COVIDa)

Бизнес стратегия

- Из 196 ответивших владельцев школ, 51% считают Таеквон-До основным источником дохода.
- Прочие источники дохода включают заработную плату, другие предприятия малого бизнеса, и финансовые вложения.

Type of Venue

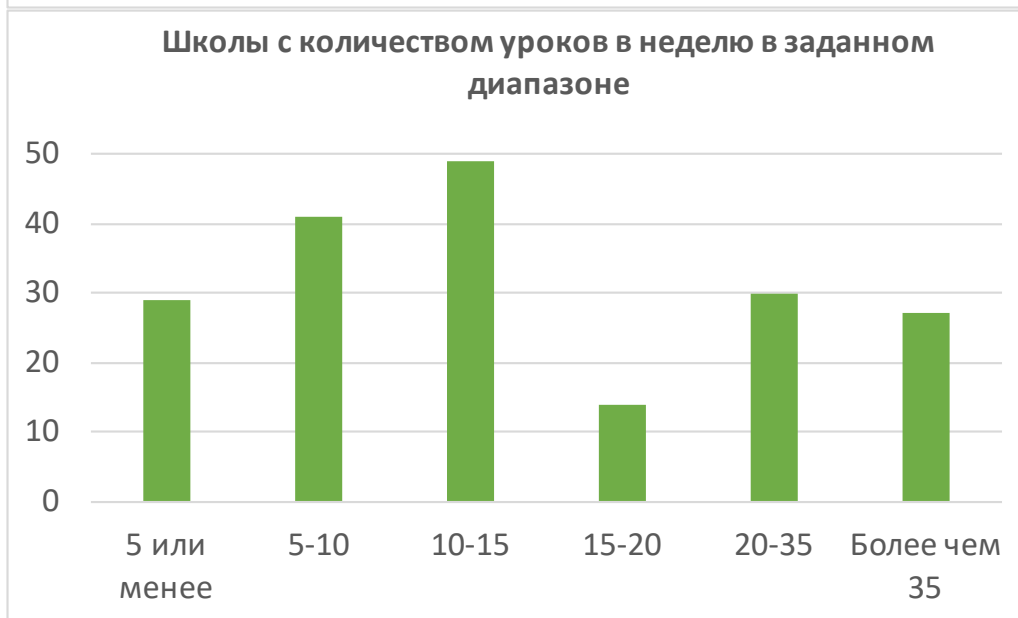


Процент помещений по числу До-янгов



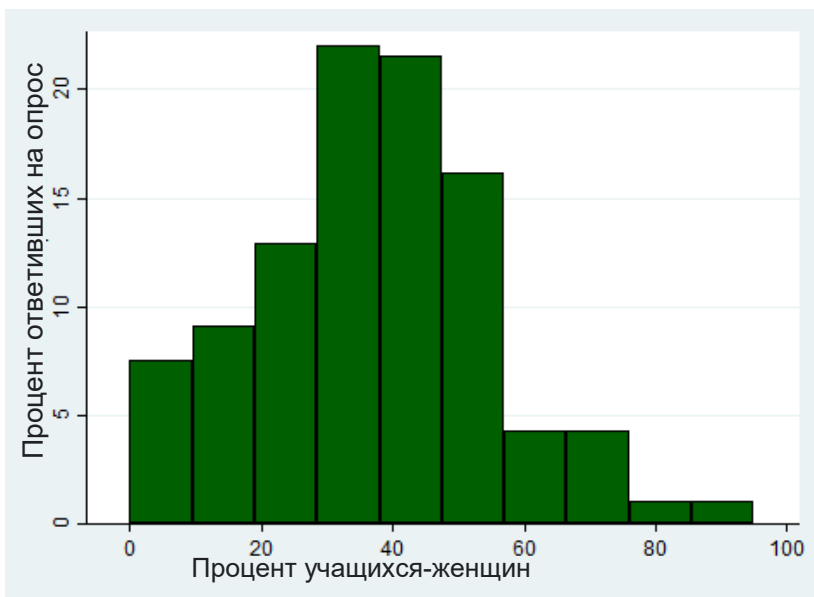
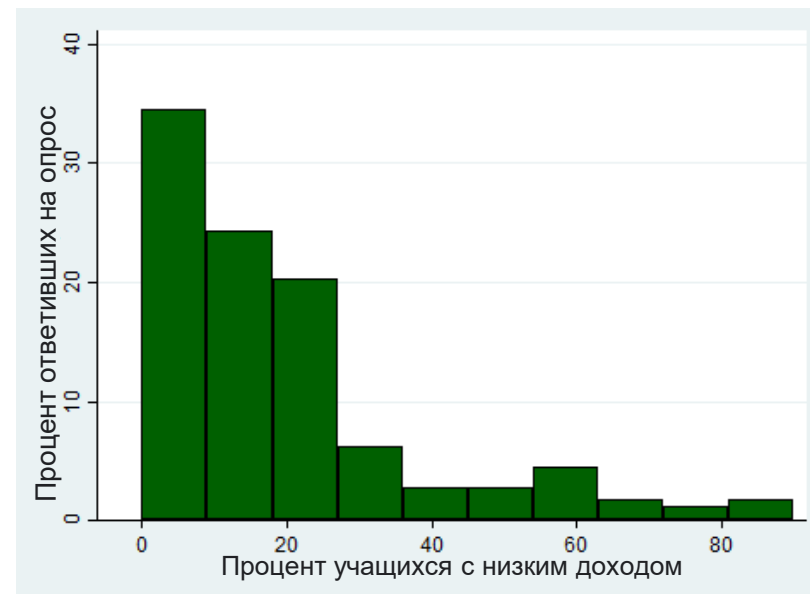
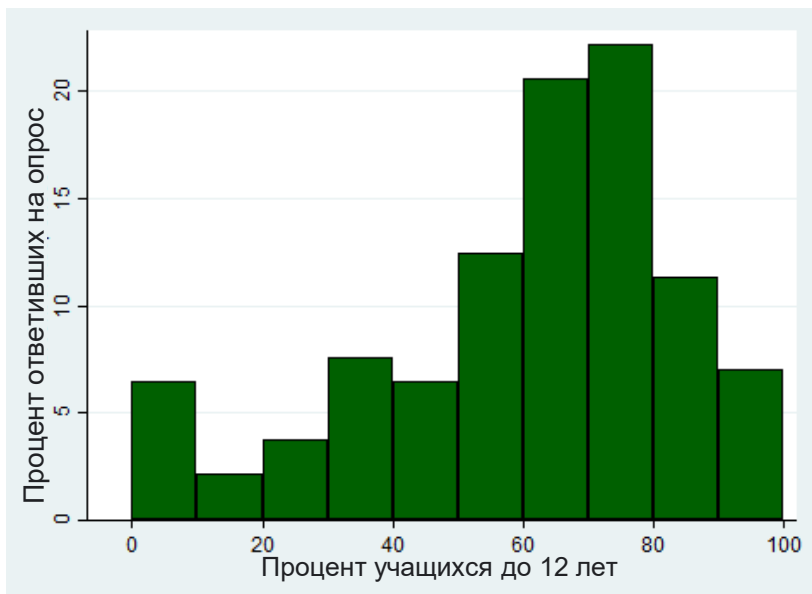
- Общественные объекты и помещения включают тренажерные залы, университеты и места отдыха (например, YMCA)
- Владельцы, использующие общественные объекты и помещения, обычно арендуют их

Ученики и занятия



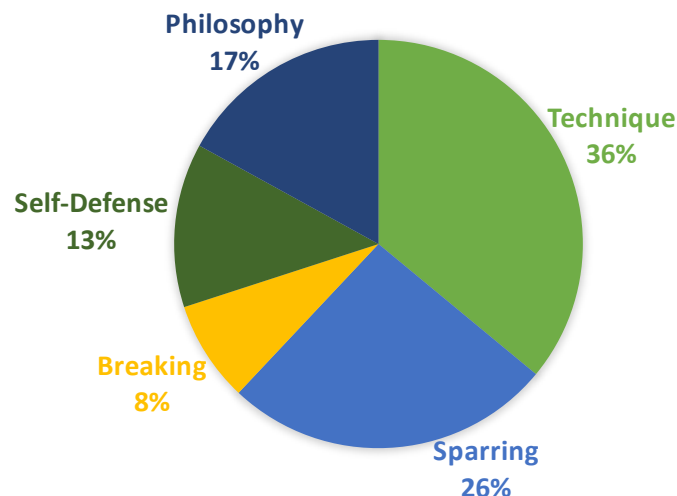
- В среднем, до пандемии, число учеников составляло 126, но ответы показали значительный разброс
- В самой маленькой школе учится всего 2 ученика; в крупнейших школах учатся более 1000 учеников (из них 2 в России, 1 в Аргентине и 1 в Беларуси)
- В среднем школы проводят 22 занятия в неделю, но и здесь есть значительные различия между школами.

Характеристика студентов



В среднем 57% студентов - дети; 36% учеников - женщины; 19% - выходцы из малообеспеченных и неблагополучных слоев населения; и только 5% учеников имеют физические или умственные отклонения.

Направление школы и виды занятий



- Школы различаются по своей направленности, но большинство указывает сочетание всех пяти категорий
- Наибольшее количество занятий в неделю - это **детские классы для начинающих / среднего уровня**. Некоторые школы проводят более чем 30 таких занятий в неделю!

Тип занятия	Среднее количество уроков в обычную неделю
Детский класс начального или среднего уровня	8
Продвинутый детский класс (до 12 лет)	6
Начальный или средний класс для взрослых	4
Продвинутый класс для взрослых	4
Специализированный класс	3
Другие фитнес занятия	3

- **Специализированные классы включают:** спарринг; техника разбивания; туль; самооборона. Большинство школ проводит одно такое занятие в неделю.
- **Другие занятия включают:** йогу, кикбоксинг; Зумба; другие боевые искусства. Более 50% школ не предлагают ни одного из этих классов. Однако те, которые этим занимаются, предлагают классы один раз в неделю или чаще.

Участие в соревнованиях

- Как часто ваши ученики посещают соревнования следующих уровней:

Частота участия	Соревнования МФТ			Соревнования не МФТ		
	Местные	Национальные	Международные	Местные	Национальные	Международные
Чаше, чем ежемесячно	9%	3%	2%	3%	1%	1%
Раз в два месяца	13%	15%	0%	3%	0%	0%
Один-два раза в год	57%	60%	42%	22%	12%	2%
Реже одного раза в год	15%	15%	30%	17%	16%	14%
Никогда	6%	7%	26%	55%	71%	83%

- Как часто ваша школа участвует в организации соревнований МФТ:

Частота волонтерства	Соревнования МФТ		
	Местные	Национальные	Международные
Чаше, чем ежемесячно	7%	5%	2%
Раз в два месяца	7%	6%	1%
Один-два раза в год	48%	38%	14%
Реже одного раза в год	19%	22%	25%
Никогда	16%	28%	54%

Факторы, связанные с размером школы

- Размер школы (измеряемый числом учеников) является важным показателем бизнес-результатов.

Школы с
большим
числом
учеников,
как
правило...

- Управляются инструктором, который имеет университетское образование
- Располагаются в определенных географических зонах (геополитические факторы)
 - Самые большие школы находятся в России и Восточной Европе
 - Если рассматривать по континентам, самые большие школы находятся в Азии и Европе
- Имеют более высокий процент детей в качестве учеников
- Являются единственным источником дохода инструктора
- Принадлежат/управляются инструктором более высокого ранга

Пол владельца и уровень владения английским языком, а также участие школы в местных турнирах, не показали значительной статистической связи с размером школы.

Школы с
меньшим
числом
учеников,
как
правило...

- Уделяют больше внимания технике по сравнению со всеми другими аспектами ТКД
- Реже участвуют в международных соревнованиях
- Располагаются в определенных географических зонах (геополитические факторы)
 - Самые маленькие школы находятся в Карибском бассейне, Центральной Америке и Южной Азии.
 - Если рассматривать по континентам, самые маленькие школы находятся в Северной Америке

4. Влияние COVID-19 и реакция школ

Влияние COVID-19 на деловые операции школ



Последствия COVID-19 разнообразны:

- Около 30% школ полностью закрылись или стали проводить занятия стопроцентно виртуально после начала пандемии.
- Только около 5% никак не изменили свои занятия

- В среднем около 47% студентов бросили тренировку после начала пандемии.
- Основные препятствия эффективности виртуальных классов и причины потери учеников:

- Не нравится виртуальное обучение (49%)
- Не хватает мотивации и морального духа (43%)
- Онлайн-уроки не подходят семье ученика (29%)
- Не хватает ресурсов (28%)
- Меньше вариантов уроков (27%)

- Отсутствие технических навыков / ресурсов (16%)
- Мало места для тренировки (14%)
- Доступ в Интернет / связь (10%)
- Нехватка денежных средств (10%)



Влияние COVID-19 на прибыль школ



- Доходы школ резко снизились в связи с ограничительными мерами из-за пандемии коронавируса, но вероятно, что расходы тоже снизились, когда школы перешли на виртуальный режим.
- Однако снижение прибыли превысило снижение затрат:
 - Владельцы школ сообщают о среднем снижении доходов на 50%, а расходов только на 37%.
 - Только 5% владельцев не испытали никакого снижения доходов, в сравнении с 25%ами, которые не испытали уменьшения в расходах
- 50% респондентов считают, что тенденция к снижению доходов продолжится в будущем, но только 27% ожидают, что их затраты останутся ниже, чем до пандемии

- В результате школы испытали существенное снижение прибыли (доход - расход).

Какие школы меньше всего пострадали от COVID-19?

(Анализ «стресс-теста»)

- Более низкая вероятность полного закрытия или перехода на 100% виртуальный режим связана с:
 - Геополитическими факторами (школы в Азии, Океании и Южной Америке, в среднем имели меньшую вероятность закрытия)
 - Более высоким процентом детей в качестве учеников
 - Университетское образование главного инструктора/владельца
- Школы, которые не закрылись полностью, в среднем потеряли меньше прибыли из-за COVID, если они сумели сохранить свою студенческую базу; оба фактора связаны с:
 - Геополитическими факторами (Доходы школ в Европе и Океании снизились меньше, чем в школах Азии, Северной и Южной Америки.)
 - Размер школы (школы с большим количеством учеников до пандемии в среднем понесли меньшие потери)
 - Университетское образование главного инструктора/владельца
 - Рангом главного инструктора/владельца
 - Аренда общественного заведения или заведений для проведения занятий, а не постоянное место нахождения школы

5. Измерение спроса на продукты и услуги интернет- магазина МФТ

Спроса на продукты и услуги МФТ

Общая заинтересованность интернет-магазином:

- 84% из 306и респондентов выразили интерес и энтузиазм
- Предполагается довольно высокая средняя готовность платить за избранный набор продуктов

Продукция с наибольшим спросом:

- Форма для занятий МФТ
- Книги и учебные материалы (в печати и цифровые версии)
- Снаряжение и другая одежда
- Аксессуары (маски, значки, галстуки и т. Д.)

Общая заинтересованность курсами и семинарами МФТ:

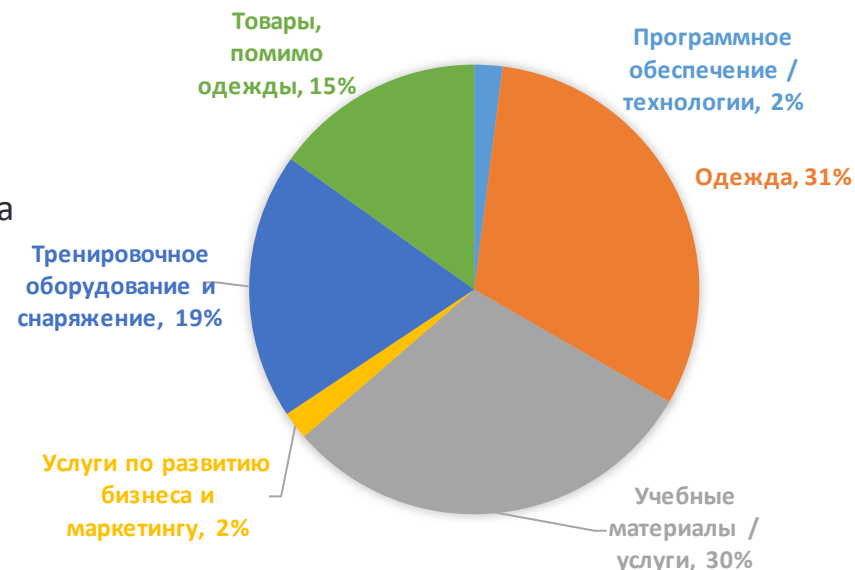
- 56% респондентов указали большую заинтересованность
- 45% готовы платить за обучение

Услуги с наибольшим спросом:

- Учебно-методические и технические семинары
- Семинары по теме развития бизнеса

Некоторые респонденты отметили следующие предостережения:

- Их не интересует продукция, предлагаемая МФТ через интернет-магазин
- Недоверие по поводу того, что интернет-магазин будет хорошо работать
- Конфликт интересов со спонсорами / поставщиками своих команд /До-янгов
- Стоимость товаров при перепродаже



Идеи товаров (160 ответов выше) и услуг (233 ответа ниже)



6. Отзывы и комментарии

Сводка других комментариев

Категория	Процент ответов
Положительные отзывы	31,6%
Предложения и идеи	48,7%
Конструктивная критика	14,5%
Другое	5,2%

- **Положительные отзывы:** респонденты выразили признательность за возможность быть услышанными МФТ. Они также выразили одобрение тому, как МФТ общается со своими членами.
- **Предложения:** эти респонденты упомянули идеи по улучшению и развитию, которые не были учтены в предыдущих вопросах.
- **Конструктивные отзывы:** темы, извлеченные из множества предложений, включают...
 - Запрос на разработку материалов на китайском и других языках ради более доступной связи и работы со странами Азии с учетом их культурных особенностей.
 - Рассмотрение доступа к контенту МФТ для лиц, не входящих в организацию.
 - Больше взаимодействия и связи между МФТ и членами Федерации в обоих направлениях.
 - Отдаление Таеквон-До от принципов пути (До), превращаясь в спорт и уделяя слишком много внимания прибыли.
- **Другое:** эти респонденты предъявили дополнительную информацию.

Цитаты с положительными отзывами

Ниже приведены некоторые положительные комментарии респондентов, отражающие общее мнение членов МФТ:

- *“Спасибо, что позаботились об обратной связи с партнерами, это очень важно.”*
- *“Поздравляю с разработкой этой новой системы, доступной каждому члену МФТ для выражения своего мнения, давайте продолжим расти вместе!!!”*
- *“Для меня МФТ по-прежнему остается открытой книгой, полной возможностей. Полный потенциал еще предстоит раскрыть. Трудно построить Всемирную организацию, эффективно работающую для такого широкого круга участников: спортсмены, ученики, инструкторы, мастера, гроссмейстеры, судьи, организаторы и т. Д. На собраниях членов МФТ я вижу то, что необходимо для этого. Мы - Дом боевых искусств, и нам необходимо охватить все их аспекты: дисциплина, высокое качество техники, и обучение Воинов с возвышенным чувством этики.”*
- *“Спасибо за этот опрос. Я чувствую, что в последнее время преданные своему делу участники проделывают фантастическую работу, применяя современные и эффективные методы для сбора наших отзывов. С нетерпением жду результатов этой работы. Таэквон!”*
- *“Я считаю, что это большой шаг вперед для подавляющего большинства инструкторов, которые не получают почти никакой поддержки. Комплименты и спасибо”*

7. Сводка результатов

Вкратце: что мы узнали?

- Владельцы и инструкторы школ МФТ - это разнообразные, высокообразованные и увлеченные люди.
- Не существует универсальной модели для работы школ МФТ (в разных странах и даже внутри стран, школы сильно различаются с точки зрения размера, типов классов и типов учащихся).
- COVID-19 нанес сокрушительный удар по школам по всему миру, что сократило членский состав МФТ и доходы школ на 50%.
- Школы, которые смогли лучше противостоять «шоку» COVID-19, сделали это в основном благодаря более благоприятным геополитическим факторам, а также изолирующим факторам (например, более широкая первоначальная студенческая база или аренда, а не владение учебным помещением)
- Большинство инструкторов проявили большой интерес к товарам интернет-магазина МФТ, а также к семинарам и другим услугам.
- Респонденты благодарны за наши усилия по улучшению экономических условий для владельцев и инструкторов школ!

Пожалуйста, свяжитесь с комитетом по бизнесу и маркетингу по любым вопросам, которые могли бы возникнуть в связи с этим документом.

