

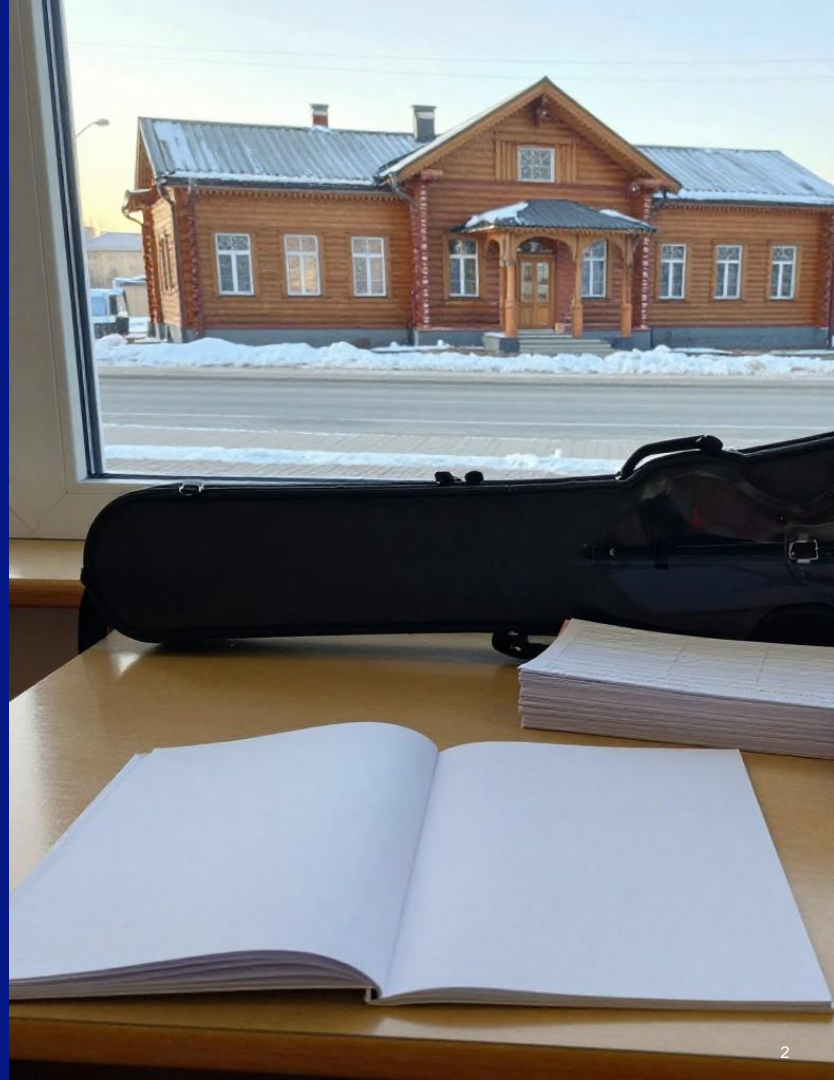
Стратегия привлечения и удержания учащихся в ДШИ



**Управляемый набор, сильный имидж
и сопровождение удерживают стабильный
контингент, снижая отток.**

Набор — только начало: как обеспечить удержание контингента в ДШИ Иркутской области

Набор — лишь первый этап: управленческий фокус ДШИ смещается на удержание обучающихся. В Иркутской области на сохранность сильнее всего влияют протяженность территории, сезонная доступность и маршруты транспорта, а также конкуренция альтернативного досуга. Следовательно, нужна сквозная стратегия: от условий входа до планового сопровождения и предотвращения отчислений.



Нормативная рамка стратегии

Федеральная основа

273-ФЗ «Об образовании в РФ» задает общие правила приема, информирования семей, охраны здоровья обучающихся, соблюдения их прав и обработки персональных данных.

Локальные регламенты

Для директора ДШИ критично привести в порядок локальные акты: правила приема, порядок перевода и отчисления, а также процедуры информирования родителей.

Работа с данными

Отдельно оформляются согласия на обработку персональных данных и на публикацию изображений, чтобы рекламные и информационные материалы были юридически корректны.

Управленческий эффект

Нормативная дисциплина защищает учреждение, снижает риски проверок и делает коммуникацию с семьями прозрачной и единообразной.



Что измеряет директор

Этап	Что измеряем	Зачем директору
Привлечение	Источник интереса, конверсия заявки → зачисление, доля повторных обращений	Планирование приема и корректировка каналов информирования
Обучение	Сохранность контингента по годам/ группам, посещаемость, причины выбытия	Превентивные меры до отчислений и выравнивание условий обучения
Удовлетворенность	Опрос родителей/учащихся, NPS/ индекс удовлетворенности, обращения и сроки ответа	Управление качеством, снижение конфликтов и рост доверия
Семьи	Участие в мероприятиях, согласованность коммуникации, информированность о программах	Снижение барьеров и поддержка вовлеченности

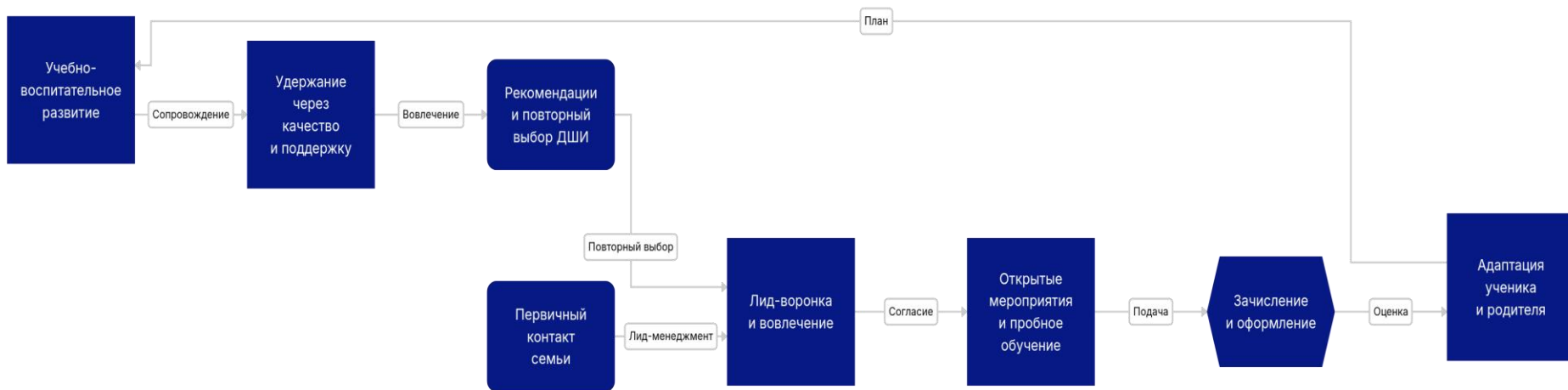
Управленческий контур ДШИ и задачи мониторинга контингента (внутренние регламенты мониторинга и управленческие практики), а также общие подходы к системе оценки качества образования и мониторингу контингента, применяемые в образовательных организациях РФ

Директору ДШИ важны не разрозненные отзывы, а управляемая система метрик, которая связывает стратегию набора и удержания с нормативными требованиями к обеспечению качества образования и мониторингу контингента. В Иркутской области это особенно значимо из-за сезонности обращений, различий в транспортной доступности и неоднородности спроса по территориям: управленческие решения должны опираться на сопоставимые показатели по этапам пути учащегося — от привлечения до результатов обучения и обратной связи родителей.

Три взаимосвязанных блока — вход (прием), процесс (обучение) и выход (обратная связь) — позволяют директору видеть полный маршрут учащегося и управлять причинами потерь контингента. Это переводит работу с набором и удержанием из «реагирования» в «превентивное управление»: корректировать коммуникации и расписания, усиливать поддержку семей и адресно улучшать качество образовательной среды, подтверждая эффект данными мониторинга.

Воронка привлечения и удержания учащихся (стратегия ДШИ) — управленческая логика и контур контроля

Схема отражает управленческую логическую цепочку «лид → вовлечение → запись/зачисление → адаптация → развитие → удержание → рекомендации» для ДШИ. Конструкция ориентирована на требования к обеспечению доступности дообразования, качеству образовательной деятельности и работе с обращениями граждан (в т. ч. информирование, прозрачность условий приема, сопровождение на этапах обучения). Практическая реализация предполагает регулярный мониторинг контингента и обратной связи семей, а также управленческий цикл: планирование — исполнение — контроль — корректировка программ и сервиса.



Сегментация семей и детей

Младший школьный возраст

Семьи детей 5–14 лет чаще ориентируются на базовое развитие, первые успехи и понятный режим занятий. Для них важны безопасность, доступность и ясный ответ, чему ребенок научится за год.

Подростковая группа

Подростки приходят не только за навыком, но и за признанием, общением и возможностью проявить себя в концертах, выставках и конкурсах. Им нужен ощутимый личный результат.

Городская среда

Городские семьи быстрее реагируют на рекламу и события, но чаще сравнивают предложения учреждений. Здесь решают имидж, качество коммуникации и удобство расписания.

Удаленные территории

Для территорий области важнее предварительное информирование, выездные форматы и согласование с учреждениями культуры и образования. Транспортная доступность напрямую влияет на регулярность посещения.

Ограниченная доступность

Отдельный сегмент — семьи с ограниченной мобильностью и дефицитом времени. Для них особенно значимы гибкие каналы связи, напоминания и понятная организация первых недель.



Почему семьи выбирают ДШИ

Что даст первый год

Семья принимает решение быстрее, когда понимает, чему ребенок научится уже в первый год. Важны не общие обещания, а конкретный результат: навыки, первые выступления, выставочные работы и понятный маршрут развития.

Как устроено обучение

Родители хотят видеть прозрачную организацию процесса: расписание, стоимость, условия отбора и порядок участия в мероприятиях. Чем яснее правила, тем меньше сомнений на этапе выбора.

Где виден результат

Для многих решающим становится перспектива успеха вне класса. Концерты, выставки и конкурсы показывают, что обучение в ДШИ дает публичный результат и укрепляет мотивацию ребенка.



Традиционные каналы привлечения



Сетевое сотрудничество и профориентация

Партнерства с муниципальными школами и учреждениями дополнительного образования: совместные концерты, открытые уроки, профориентационные циклы. Согласуйте маршруты «ученик—проба—зачисление» и закрепите роли в приказах и планах сетевого взаимодействия.



Региональные СМИ и цифровая повестка

Публикации в региональных медиа и соцсетях ДШИ с опорой на школьные события и результаты конкурсной деятельности. Укажите прозрачные критерии отбора программ, график работы приемной комиссии, адресную информацию по территориям Иркутской области.



Дни открытых дверей и «мини-пробы»

Дни открытых дверей, мастер-классы и показательные уроки с участием педагогов и действующих учащихся. Важно фиксировать обратную связь анкетами, проводить мини-пробы по инструментам и предметам, чтобы сократить разрыв ожиданий и возможностей.



Выездные события для удаленных территорий

Организация выездных концертов и занятий-демонстраций в отдаленных территориях: библиотеки, ДК, школах. С планом транспортной доступности и предварительной записью. Результат отражайте в отчетных формах и локальных планах комплектования.



Работа с родителями на этапе выбора

Информирование через родительские собрания и личные консультации с руководством и педагогами. Обеспечьте единый пакет документов и ответов: образовательные программы, расписание, правила обучения, меры поддержки, включая адаптацию для новых учащихся.

Нетрадиционные каналы привлечения

Первое знакомство

Мастер-классы и творческие мастерские дают семье первый опыт участия. Это снижает дистанцию между учреждением и родителями, а также позволяет показать содержание программы без формального описания.

Включение семьи

Совместная деятельность педагогов и родителей усиливает доверие. Посещение родительских собраний и презентации объединения помогают ответить на вопросы и перевести интерес в заявку.

Онлайн-поддержка

Сайт объединения с фото и видео выступлений, дипломов и грамот поддерживает интерес между событиями. Он становится постоянной витриной достижений и инструментом повторного контакта.

Рекомендации

Акция «приведи друга» и небольшой сувенир оставляют приятное воспоминание о ДШИ. Такой мягкий стимул способствует рекомендациям и расширяет круг новых семей.





Цифровая витрина объединения

Базовая информация

Актуальное расписание, состав педагогов и контакты снимают базовые вопросы семьи до первого звонка.

Доказательство результатов

Фото, видео выступлений, дипломы и грамоты подтверждают результативность и создают доверие к объединению.

Регулярное обновление

График набора, новости и анонсы событий показывают, что программа живет в реальном времени.

Единый стиль общения

Соцсети дополняют сайт быстрым откликом, но требуют единых стандартов публикации и модерации.

Календарь событий набора

Событие	Целевая аудитория	Ответственный	Ожидаемый отклик
Открытое занятие/ мастер-класс	Дети 7–12; родители	Педагог+зам.дир.	Заявки/регистрация
Дни открытых дверей	Семьи/классные коллективы	Оргслужба	Подписки/обратная связь
Творческие пробы (выезд)	Отдаленные районы	Методист	Контакты лидов
Цикл «Школа будущего ученика»	Подростки	Руководитель прогр.	Пробное участие
Поддержка выбора (консультации)	Родители	Психолог/ методист	Пакет документов
Пост-наборное сопровождение	Новые учащиеся	Куратор	Посещаемость/ удержание

Календарь событий набора выстраивается как управляемая система: каждое мероприятие привязано к сегменту целевой аудитории (возраст, профиль интересов, тип семьи), закрепляется ответственный и заранее фиксируются ожидаемые результаты (количественные и качественные). Такой подход помогает планировать нагрузку педагогов и оргслужб, обеспечивать преемственность между этапами (привлечение → первое знакомство → пробное участие → оформление заявок) и получать сопоставимые данные для оценки эффективности в течение учебного года и кампаний набора. Для условий Иркутской области календарь учитывает сезонность, логистику и доступность площадок (город/район, удаленность), а также формат проведения: очно, смешанно и выездно (в т. ч. на базе партнерских организаций).

Регулярный календарь событий снижает риски «разрозненных» активностей: делает коммуникации адресными, фиксирует измеримые результаты по каждому формату и превращает набор в непрерывную цепочку контактов. В результате повышается охват, ускоряется первый контакт, увеличивается конверсия в пробное участие и оформлении заявок, а показатели удержания можно отслеживать по фактическому поведению семей (участие, посещаемость, обратная связь).

Адаптация в первые недели обучения и раннее удержание учащихся



Ясная коммуникация

С первого дня обеспечьте прозрачность: расписание, учебные планы, правила посещения и обратная связь. Единые документы и понятные каналы коммуникации снижают тревожность и повышают предсказуемость учебного процесса.



Стартовая диагностика

Проведите стартовую диагностику в первые недели: собеседование и пробные занятия, фиксируя сильные стороны и затруднения. По итогам определяйте индивидуальные маршруты сопровождения без стигматизации.



Раннее выявление барьеров

Организуйте оперативную фиксацию трудностей: краткие наблюдения педагога, регулярные мини-совещания и отметка барьеров посещаемости, мотивации и адаптации. Действуйте своевременно, не накапливая проблемы.



Адресная поддержка и наставничество

Обеспечьте адресную поддержку: консультации по учебным темам, наставничество со стороны более опытных педагогов или старших учащихся. Цель — устранить причины сбоев до формирования устойчивого нежелания учиться.



Индивидуальный план адаптации по показаниям

При необходимости применяйте индивидуальный план адаптации: корректировка темпа освоения, согласование требований, дополнительные промежуточные ориентиры. План фиксируйте письменно и пересматривайте после контрольных точек.

Ключевые инструменты удержания

Постоянная связь

Регулярные сообщения в сообществах и мессенджерах поддерживают контакт с семьей, напоминают о событиях и помогают быстро отвечать на вопросы без потери интереса.

Уникальное предложение

Акцент на уникальности программы показывает, что именно дает данное объединение: какие навыки, впечатления и результаты ребенок получит в течение года.

Поощрение участия

Корректная программа лояльности работает через бонусы, признание и вовлечение: она усиливает мотивацию, не подменяя образовательные цели материальными скидками.

Вовлечение через действие

Игровые механики и проектная деятельность превращают удержание в совместное действие: ребенок видит результат, а родители включаются в жизнь объединения.

Партнерство с семьей

Участие родителей в мероприятиях и обсуждениях повышает доверие, помогает своевременно выявлять риски и делает сохранение контингента общей задачей семьи и школы.

Сокращение раннего отсева в первые недели обучения на 10–15% при введении единого протокола адаптации и сопровождения обучающихся

стандарт адаптации в начале обучения дает лучший эффект удержания

единый протокол адаптации ускоряет включение в образовательную среду и тем самым повышает удержание учащихся в начале обучения



Единый стандарт адаптации снижает «выпадение» в первые недели обучения: ребёнок быстрее включается в коллектив и осваивает требования, а ДШИ получает управляемую динамику посещаемости без роста рекламных расходов.



Факторы имиджа объединения

Название

Название задает первое ожидание семьи и должно звучать ясно, профессионально и запоминаемо. Оно становится коротким ориентиром качества и помогает отличать объединение в локальном образовательном пространстве.

Визуальная среда

Дизайн локации, афиши и визуальная среда формируют ощущение порядка, современности и заботы о ребенке. Аккуратное пространство повышает доверие еще до первого занятия.

Уклад и нормы

Правила и традиции создают узнаваемый уклад жизни объединения. Когда они понятны и последовательно соблюдаются, родителям легче принять требования, а детям — чувствовать себя уверенно.

Среда общения

Контингент учащихся отражает уровень притяжения программы: семьи смотрят, с кем будет заниматься ребенок, какие ценности разделяет коллектив и насколько среда подходит именно им.

Подтверждение качества

Материально-техническое оснащение, афиши и публичная активность подтверждают реальное качество услуги. Видимый результат и постоянное присутствие в информационном поле усиливают престиж объединения.



Рабочие PR-приёмы: цель — создать доверие, повысить узнаваемость, укрепить репутацию и наладить долгосрочные отношения с целевой аудиторией, партнёрами, СМИ и др.

Группа поддержки

Присутствие группы поддержки на выступлениях создает эффект значимости и показывает семье, что объединение живет активной публичной жизнью и умеет собирать вокруг себя сообщество.

Публичное признание

Приглашения на значимые события и публичное информирование о наградах делают достижения видимыми. Семья получает подтверждение, что участие ребенка имеет социальную ценность и перспективу.

Единый образ

Стильная атрибутика, в том числе форма, значки и талисман, работает как знак принадлежности. Она укрепляет идентичность коллектива и облегчает его узнаваемость вне школы.

Культурный стандарт

Корректное поведение участников в общественных местах и на мероприятиях напрямую влияет на репутацию. Для ДШИ это важная часть воспитательного результата и имиджа.

Авторитетные партнеры

Сотрудничество с известными профессионалами расширяет доверие к объединению и усиливает его привлекательность. Такие контакты повышают статус программы и помогают удерживать мотивацию семьи.



Три составляющие имиджа

Компонент	Что включает	Управленческий эффект
Педагог	репутация, образ, активность	доверие семьи
Объединение	название, традиции, оснащение	узнаваемость
Услуга	навыки, знания, актуальность	выбор в пользу программы

Имидж объединения формируется не одним фактором, а согласованной системой характеристик, которые должны поддерживаться одновременно.

Сильный имидж возникает, когда профессионализм педагога, качество среды и ценность образовательной услуги усиливают друг друга; слабое звено снижает общий результат.

Ключевые каналы партнерства



Образовательные площадки

Партнерство с учреждениями образования дает доступ к родителям и детям в уже сформированной среде доверия. Совместные встречи и презентации расширяют охват без избыточных затрат.



Культурные партнеры

Учреждения культуры помогают встроить объединение в городскую и районную событийную повестку. Совместные концерты, выставки и акции повышают видимость программы и ее статус.



Социальные связи

Общественные и благотворительные организации усиливают социальную значимость инициативы. Такое сотрудничество помогает показывать, что ДШИ — это не только обучение, но и вклад в сообщество.



Управленческая опора

Муниципалитеты и бизнес-партнеры обеспечивают ресурсную и организационную поддержку, а также добавляют авторитет. Это особенно важно для выездных и межведомственных мероприятий в территориях.

Как работает адаптация к региону



Удаленность территорий

Сначала учитываются расстояния, транспортная доступность и сезонные ограничения. Для семей из удаленных территорий важно заранее планировать маршруты участия и дату события.

Выездные форматы

Затем подключаются выездные мастер-классы и встречи на площадках районов. Они снижают барьер поездки и дают возможность увидеть объединение без длительной дороги.

Цифровое сопровождение

Параллельно работает онлайн-витрина достижений: фото, видео, дипломы, анонсы и контакты. Это поддерживает интерес семьи, даже если очное участие пока затруднено.

Сопровождение семьи

После контакта требуется гибкая коммуникация с родителями: подтверждение записи, напоминания, быстрые ответы и корректировка формата участия с учетом реальных условий.

Модели работы по территориям

1. Территориальная диагностика

Работа по территориям в ДШИ строится с учетом транспортной доступности, плотности населения, состава семей и культурной инфраструктуры. В Иркутской области важны маршруты до филиалов, сезонность и межрайонные культурные события.

2. Сегменты и адресность

Для приоритизации целевых групп используем сегментацию: дети 6–10 лет, подростки 11–17, взрослые для программ «старшего поколения». Учитываются востребованные направления (музыка, ИЗО, хореография), языковые и культурные особенности муниципалитетов.

3. Маршрут обучения и удержание

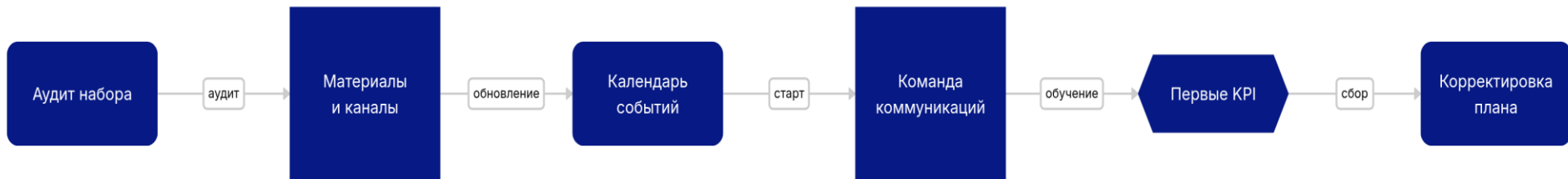
Модель удержания опирается на закрепление маршрута обучения: календарь отчетных концертов/выставок, доступность мастер-классов, наставничество, прозрачные критерии промежуточной аттестации. Это снижает отток при смене интересов и нагрузок.

4. Партнерства по муниципалитетам

Включаем взаимодействие с образовательными организациями и учреждениями культуры: договоренности о совместных программах, выездных уроках, участии в фестивалях и конкурсах. Координация на уровне муниципалитета повышает узнаваемость ДШИ.

Дорожная карта на 90 дней

90-дневный старт стратегии: от диагностики набора и обновления информационных материалов до первых показателей по заявкам и зачислению



Годовой цикл управления контингентом

Годовой контур управления контингентом: каждый этап завершается анализом и настройкой расписания, содержания и коммуникаций



Распределение ответственности

Роль	Ключевая задача	Результат	Кому подчиняется	Срок/регламент
Директор	Стратегия привлечения/ удержания	План, целевые показатели	Зам. директора	Ежегодно, контроль ежеквартально
Зам. директора по УВР	Учебный контур и сохранность	Стабильность занятий, отчетность	Директор	По учебному графику
Методист	Методическое сопровождение	Программы/ практики удержания	Зам. директора	Постоянно, по плану
Куратор набора	Работа с кандидатами	Воронка набора, статусы	Зам. директора	Еженедельно в период кампании
Классные руководители/ преп.	Адаптация и мотивация	Отчеты, динамика посещаемости	Методист/УВР	По триместрам/ семестрам
Психолог/ соцпедагог (при наличии)	Поддержка обучающихся	Индивидуальные планы	Воспитательная служба	По запросу/ плану

Грамотное распределение ответственности в ДШИ обеспечивает управляемость процессов набора, адаптации и удержания учащихся: фиксируются роли, зоны контроля и критерии результата. Это снижает «разрывы» в управлении (когда задачи переходят между подразделениями без владельца), предотвращает дублирование функций и ускоряет принятие решений по ключевым показателям — посещаемости, сохранности контингента и качеству образовательной среды.

Практический принцип: за каждым процессом закрепляется «владелец» (ответственный руководитель/куратор), устанавливаются сроки и утвержденные измеримые результаты. Дополнительно назначаются участники, которые обеспечивают выполнение мероприятий (методисты, преподаватели, специалисты по работе с родителями и организационные службы), и определяется порядок эскалации — кто и как инициирует корректирующие действия при снижении сохранности контингента или нарушении сроков.

Четкое закрепление функций удерживает «единую линию управления» — у каждого процесса есть ответственный, измеримый результат и порядок корректировок. Это повышает управляемость в период сезонных наборов и снижает риски потери учащихся из-за организационных сбоях, несогласованных действий или отсутствия владельца процесса.

Пакет рабочих шаблонов

Шаблон	Назначение
Звонок	Первичный контакт
Матрица	Касания семьи
Отказ	Фиксация причин
Опрос	Удовлетворенность
Отчисление	Сопровождение случая

Единые шаблоны делают коммуникацию с семьями предсказуемой, а работу с рисками — фиксируемой и проверяемой.

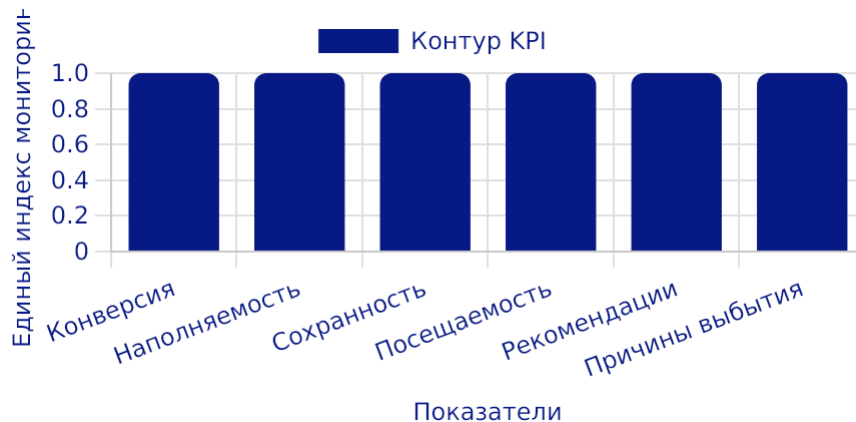
Набор стандартных форм документов помогает убрать хаотичность, ускорить реакцию на риск отсева и сохранить качество общения.

KPI (Key Performance Indicators) — это ключевые показатели эффективности. Проще говоря, это конкретные измеримые цифры или проценты, которые помогают понять, насколько успешно компания, отдел или отдельный сотрудник достигают поставленных целей.

Ежемесячный мониторинг включает воронку «заявка—зачисление—успеваемость—сохранность», контроль отсева после каникул и сопоставление динамики по отделениям, инструментам и педагогам, с фиксацией причин.

Комплексный анализ KPI выявляет, на каком этапе теряются учащиеся; при росте набора при одновременном снижении сохранности приоритет — адресные меры сопровождения, а не увеличение приемной нагрузки.

KPI и мониторинг



Перечень KPI стратегии; ежемесячный внутренний мониторинг, сопоставление данных по отделениям и педагогам (локальная отчетность ДШИ). Итог: свод за текущий учебный год, актуализация ежемесячно.

Риски стратегии



Перегруз персонала

Переутомление сотрудников возникает, когда на прием, коммуникации и отчетность не выделены ответственные и сроки. Требуется календарь задач, разграничение функций и регулярная проверка загрузки.

Эпизодичность

Разовая акция дает краткий эффект, но не формирует устойчивый поток семей. Нужны повторяемые события, единая воронка контактов и план последующих касаний после первого интереса.

Несовпадение ожиданий

Если семья ожидает одного формата, а получает другой, растут отказы и ранний отсев. Важны честное информирование о программе, расписании, отборе и реальных результатах обучения.

Правовые нарушения

Ошибки в работе с персональными данными и публикацией изображений недопустимы. Для каждой формы коммуникации нужны согласия, локальные регламенты и контроль соблюдения рекламных требований.

Мини-чек-лист удержания

Первый контакт

Приветствие и короткое знакомство с педагогом снижают тревожность семьи. Важно сразу обозначить режим занятий, правила посещения и канал оперативной связи для вопросов.

Навигация и правила

В первые дни обучения семья должна получить понятный маршрут: где проходят занятия, как устроены помещения, что требуется на старте и к кому обращаться при трудностях.

Связь с семьей

Родителям нужен прямой контакт с педагогом и подтверждение, что первые посещения под контролем. Это помогает вовремя заметить пропуски, усталость или потерю интереса.

Первые включения

Обучающегося стоит быстро включить в событие, проект или небольшое публичное действие. Раннее ощущение причастности усиливает мотивацию и закрепляет выбор семьи.

Реакция на риск

Если появляются пропуски или снижение активности, необходим повторный контакт и разбор причин. Такой шаг позволяет не упустить риск раннего выбытия и сохранить контингент.

Практики, подтвержденные опытом

Базовый офлайн-контакт

Объявления, буклеты и плакаты остаются базовым инструментом первого контакта. Они быстро доводят информацию до семей и помогают без сложной подготовки запустить набор в объединение.

Показ результата

Информационный стенд, выставки работ и открытые занятия-презентации показывают результат обучения наглядно. Для родителей это самый понятный способ увидеть ценность программы до записи ребенка.

Опыт участия

Мастер-классы, творческие мастерские и участие педагогов с родителями расширяют вовлечение. Такие форматы дают семье не только информацию, но и личный опыт взаимодействия.

Цифровая поддержка

Сайт ДШИ с фото, видео, дипломами и графиком набора подтверждает актуальность информации и усиливает доверие. Для современных семей это обязательная цифровая витрина.

Рекомендации и сарафан

Акция «Приведи друга» и встречи на родительских собраниях работают как мягкое рекомендательное продвижение. Они создают эффект личного приглашения и поддерживают репутацию объединения.

Управленческий итог



1. Нормативная основа

Стратегия работает только тогда, когда набор опирается на нормативную чистоту, локальные акты и соблюдение прав обучающихся, родителей и сотрудников. Это основа управляемого процесса.

2. Имидж и доверие

Сильный имидж объединения и педагога снижает барьер входа, укрепляет доверие и повышает готовность семьи оставаться в программе. Важны репутация, пространство, традиции и публичная активность.

3. Ежедневная коммуникация

Регулярные касания с семьей — через события, рассылки, обратную связь и признание достижений — поддерживают мотивацию. Удержание становится результатом системной работы, а не случайности.

4. Управление по показателям

KPI переводят стратегию в управленческий язык: видно, где растет конверсия, где падает сохранность и какие отделения требуют корректировки. Это позволяет принимать решения на основе данных.

Стратегия работает как цикл

Стратегия привлечения и удержания в ДШИ — это управляемый цикл, где узнаваемость, набор, адаптация, вовлеченность и сохранность поддерживаются локальными регламентами, календарем касаний и KPI.

