

MODULIS „NETRADICINIŲ FIZINIO AKTYVUMO VEIKLŲ ADMINISTRAVIMAS“

**KOMPETENCIJA: ADMINISTRUOTI NETRADICINIŲ FIZINIO AKTYVUMO VEIKLŲ
PASLAUGŲ TEIKIMĄ**

TEMA: RINKODAROS PRIEMONĖS NETRADICINIŲ FIZINIO AKTYVUMO VEIKLŲ PRISTATYMU

Netradicinių fizinio aktyvumo veiklų reklamos ypatumai

Reklamuojant netradicines fizinio aktyvumo veiklas, svarbu atsižvelgti į jų unikalumą ir pritaikyti inovatyvias strategijas. Keletas pagrindinių aspektų:

- **Tikslinė auditorija:** Netradicinės veiklos dažnai pritraukia specifines grupes, pavyzdžiui, jaunimą, ieškančią naujų patirčių, ar žmones, norinčius išbandyti alternatyvias sveikatingumo formas. Reklama turėtų būti orientuota į šias grupes.
- **Socialiniai tinklai:** Platformos, tokios kaip „Instagram“ ar „TikTok“, yra puikios vietos vizualiai patraukliai reklamai. Vaizdo įrašai, parodantys veiklų unikalumą, gali pritraukti dėmesį.
- **Bendruomenės įtraukimas:** Organizuojant renginius ar nemokamas veiklų sesijas, galima sukurti ryšį su vietos bendruomene ir skatinti dalyvavimą.

NETRADICINIŲ FIZINIO AKTYVUMO VEIKLŲ REKLAMOS YPATUMAI

Reklamos ypatumai

- **Inovatyvūs sprendimai:** Reklamoje galima naudoti interaktyvias technologijas, tokias kaip virtualios realybės (VR) ar papildytos realybės (AR) sprendimai, kurie leistų potencialiems klientams „išbandyti“ veiklas virtualiai.
- **Turinio rinkodara:** Sukurkite tinklaraščius, vaizdo įrašus ar straipsnius, kuriuose pasakojama apie veiklų naudą, dalyvių patirtis ir sėkmės istorijas.
- **Ambasadoriai:** Pasitelkite įžymybes ar socialinių tinklų influencerius, kurie galėtų reklamuoti veiklas savo sekėjams.
- **Renginių organizavimas:** Organizuokite atvirų durų dienas, kur žmonės galėtų nemokamai išbandyti veiklas.

NETRADICINIŲ FIZINIO AKTYVUMO VEIKLŲ TĘSTINUMO GALIMYBĖS

Tęstinumas yra svarbus norint užtikrinti ilgalaikį veiklų populiarumą ir naudą. Štai keletas būdų, kaip tai pasiekti:

- **Partnerystės:** Bendradarbiavimas su vietos verslais, mokyklomis ar sporto klubais gali padėti užtikrinti veiklų tęstinumą.
- **Finansavimas:** Valstybės ar privačių fondų parama gali būti esminė tęstinumo dalis (pavyzdžiui: Nacionalinė sporto agentūra Lietuvoje skiria lėšas fizinio aktyvumo projektams).
- **Technologijų integracija:** Naudojant mobiliąsias programėles ar virtualias platformas, galima skatinti dalyvių įsitraukimą ir stebėti jų pažangą.

NETRADICINIŲ FIZINIO AKTYVUMO VEIKLŲ TĘSTINUMO GALIMYBĖS

Tęstinumo galimybės

- **Bendruomenių kūrimas:** Skatinkite dalyvius jungtis į grupes ar klubus, kurie reguliariai susitikty ir dalintųsi patirtimi.
- **Motyvacinės programos:** Sukurkite lojalumo programas, kurios skatintų dalyvius grįžti, (pavyzdžiui: nuolaidos už ilgalaikį dalyvavimą).
- **Tvarumas:** Naudokite vietinius išteklius ir infrastruktūrą, kad veiklos būtų prieinamos ir ilgalaikės.

NAUJOVIŲ PAIEŠKA NETRADICINIŲ FIZINIO AKTYVUMO VEIKLŲ PARDAVIMŲ SRITYJE

Inovacijos yra būtinos norint išlaikyti konkurencingumą ir pritraukti naujus klientus. Keletas idėjų:

- **Personalizacija:** Siūlyti individualizuotas veiklas, pritaikytas pagal klientų poreikius (pavyzdžiui: asmeninius treniruočių planus).
- **Virtualios realybės naudojimas:** VR technologijos gali suteikti unikalią patirtį (pavyzdžiui: virtualias jogos sesijas ar treniruotes).
- **Abonementų modeliai:** Siūlyti lankstų narystės modelį, kuris leistų klientams pasirinkti veiklas pagal jų poreikius ir galimybes.

NAUJOVIŲ PAIEŠKA NETRADICINIŲ FIZINIO AKTYVUMO VEIKLŲ PARDAVIMŲ SRITYJE

Naujovės pardavimų srityje

- **Skaitmeninės platformos:** Sukurkite mobiliąją programėlę, kurioje klientai galėtų užsiregistruoti į veiklas, stebėti savo pažangą ir gauti personalizuotus pasiūlymus.
- **Hibridinės veiklos:** Siūlykite tiek fizines, tiek virtualias veiklas, kad pritrauktumėte platesnę auditoriją.
- **Partnerystės su verslais:** Bendradarbiaukite su įmonėmis, kurios galėtų remti veiklas arba siūlyti jas savo darbuotojams kaip sveikatingumo programos dalį.

NETRADICINIŲ FIZINIO AKTYVUMO VEIKLŲ REKLAMOS PAVYZDŽIAI

FIZINIO AKTYVUMO PIRAMIDĖ

VENGTI FIZIŠKAI PASYVIOS VEIKLOS:
Išvengti sedentariškumo, t. y. ilgą laiką praleisti prie kompiuterio ar televizoriaus, pasyvią laisvą.

JĖGOS BEI LANKSTUMO TRENIRAVIMAS 2-3 KARTUS PER SAVAITĘ:
Išvengti jėgos pratimų su svoriais ar pasipriešinimo pratimų, atsitūpiant, atsispausti, kopimui virš 1 m, rėmimo, tempimo pratimų, joga ir kt.

AEROBINĖ VEIKLA BENT 5 KARTUS PER SAVAITĘ PO 60 MIN.:
greitas eismas ar bėgimas, lygi, šlaitinė, žvejyba, važiavimas dviračiu, pasipriešinimas ar modulis, kėlimas, krepšinis, krepšinis, plaukimas, šokiai, aerobika, tenisas, kovos menai, kūno kultūros pamokos, šachmatai, kiti sporto šakos ir kt.

KIEKVIENĄ DIENĄ:
važiavimas, eismas (iš namų), žaidimai, pagalba tėvams namuose, džiūnimas, darbas, šėlis, gamtos pažintis, bėgis, vaikščiojimas ir kt.

**FIZINIS AKTYVUMAS –
MŪSŲ SVEIKATINGUMO
ŠALTINIS!
JIS GALI UŽKIRSTI
KELIĄ:**

- 1 iš 8 storosios žarnos vėžio atvejų
- 1 iš 12 diabeto atvejų
- 1 iš 15 širdies ligų

**Skirk bent 30 min. kasdien
bet kokiam fiziniam
aktyvumui!**



NETRADICINIŲ FIZINIO AKTYVUMO VEIKLŲ REKLAMOS PAVYZDŽIAI



JUDĖKITE!

Onkologinė liga – ne kliūtis, o dingstis būti fiziškai aktyviam

POLA
Pagalbos onkologiniams ligoniams asociacija

VILNIUS

TEMA: RINKODAROS PRIEMONĖS NETRADICINIŲ FIZINIO AKTYVUMO VEIKLŲ PASLAUGŲ PARDAVIMUI

Paslaugos pardavimų skatinimas

- **Akcijos ir nuolaidos:** Organizuokite riboto laiko pasiūlymus, pavyzdžiui: „Pirmas užsiėmimas nemokamas“ arba „Įsigykite 10 užsiėmimų paketą su 20% nuolaida“. Tai skatina klientus išbandyti paslaugas ir grįžti.
- **Lojalumo programos:** Sukurkite sistemą, kurioje klientai už kiekvieną apsilankymą ar užsiėmimą kaupia taškus, kuriuos vėliau gali iškeisti į nuolaidas ar nemokamus užsiėmimus.
- **Socialinių tinklų kampanijos:** Naudokite „Facebook“, „Instagram“ ar „TikTok“ platformas, kad pasiektumėte platesnę auditoriją. Dalinkitės vaizdo įrašais, nuotraukomis ir klientų atsiliepimais.
- **Renginiai ir konkursai:** Organizuokite renginius, kuriuose dalyviai galėtų nemokamai išbandyti veiklas, o geriausi pasirodymai būtų apdovanoti prizais.

ASMENINIS PARDAVIMAS

- **Individualūs konsultantai:** Pasitelkite pardavėjus, kurie galėtų tiesiogiai bendrauti su potencialiais klientais, pristatyti paslaugas ir atsakyti į jų klausimus.
- **Demonstraciniai užsiėmimai:** Organizuokite asmeninius užsiėmimus, kuriuose klientai galėtų išbandyti veiklas ir gauti individualius patarimus.
- **Klientų poreikių analizė:** Pardavėjai turėtų gebėti įvertinti klientų poreikius ir pasiūlyti jiems tinkamiausias veiklas.

TIESIOGINIS IR NETIESIOGINIS PARDAVIMAS

- **Tiesioginis pardavimas:** Pardavimas vykdomas tiesiogiai klientui, pavyzdžiui: per asmeninius susitikimus, demonstracijas ar renginius. Tai leidžia sukurti asmeninį ryšį ir padidinti pasitikėjimą.
- **Netiesioginis pardavimas:** Naudojami tarpininkai, tokie kaip sporto klubai, mokyklos ar sveikatingumo centrai, kurie reklamuoja ir parduoda jūsų paslaugas savo klientams.
- **Internetinė prekyba:** Sukurkite internetinę platformą, kurioje klientai galėtų užsiregistruoti į veiklas, įsigyti narystės planus ar užsisakyti individualius užsiėmimus.

PASLAUGOS KAINOS NUSTATYMO BŪDAI IR PRINCIPAI

- **Fiksuota kaina:** Nustatykite vienodą kainą už kiekvieną užsiėmimą ar narystės planą. Tai paprasta ir aišku klientams.
- **Dinaminė kainodara:** Kainos gali kisti priklausomai nuo sezono, užsiėmimų populiarumo ar klientų poreikių.
- **Paketo kainodara:** Siūlykite užsiėmimų paketus, kurie būtų pigesni nei perkant atskirus užsiėmimus.
- **Prenumeratos modelis:** Sukurkite mėnesinius ar metinius narystės planus, kurie leistų klientams lankytis veiklose neribotai už fiksuotą mokestį.

PASLAUGŲ NUSTATYMO PRINCIPAI

- Prieinamumas:**

- Kainos turėtų būti prieinamos įvairioms socialinėms grupėms, kad veiklos būtų pasiekiamos kuo platesnei auditorijai.

- Vertės kūrimas:**

- Kainos turėtų atspindėti veiklų vertę (pavyzdžiui: unikalumą, profesionalumą ir naudą sveikatai).

- Konkurencingumas:**

- Kainos turėtų būti konkurencingos, palyginti su kitomis panašiomis paslaugomis rinkoje.

- Lankstumas:**

- Siūlomi įvairūs kainodaros modeliai, kad klientai galėtų pasirinkti jiems tinkamiausią variantą.

- Tvarumas:**

- Kainos turėtų užtikrinti veiklų tęstinumą ir finansinį stabilumą.

TEMA: NETRADICINIŲ FIZINIO AKTYVUMO VEIKLŲ PASLAUGŲ TEIKĖJAI

Netradicinių fizinio aktyvumo veiklų paslaugų teikėjų pasiūla

Netradicinių fizinio aktyvumo veiklų paslaugų teikėjų pasiūla yra įvairi ir apima tiek individualius trenerius, tiek organizacijas, kurios specializuojasi inovatyvių veiklų srityje:

- **Specializuoti sporto klubai:** Kai kurie sporto klubai siūlo netradicines veiklas, tokias kaip parkūras, slackline (balansavimas ant juostos) ar virtualios realybės treniruotės.

Parkūras – sportinio tipo veikla, kurios pagrindinis principas yra judėjimas, patekimas iš vienos vietos į kitą kiek įmanoma greičiau ir efektyviau. Viskas aplinkui traktuojama kaip kliūtys, kurias siekiama įveikti pasikliaujant vien savo galimybėmis.

- **Bendruomenių centrai:** Vietos bendruomenių centrai dažnai organizuoja veiklas, tokias kaip šiaurietiškas ėjimas ar jogos užsiėmimai gamtoje.
- **Individualūs treneriai:** Treneriai, kurie specializuojasi unikaliuose užsiėmimuose (pavyzdžiui, akrojogoje ar vandens aerobikoje).

Akrojoga (Akrobatinė joga) – XX–XXI a. sandūroje atsiradusi jogos atšaka, susidedanti iš akrobatikos pratimų ir jogos filosofijos bei tųjų masažo elementų.

- **Viešosios įstaigos:** Nacionalinė sporto agentūra Lietuvoje remia įvairias fizinio aktyvumo programas, kurios apima netradicines veiklas, tokias kaip plaukimo mokymai ar masiniai renginiai.



NETRADICINIŲ FIZINIO AKTYVUMO VEIKLŲ APLINKA IR TECHNINĖS PRIEMONĖS

Netradicinių veiklų aplinka ir techninės priemonės yra svarbios siekiant užtikrinti veiklų saugumą ir patrauklumą:

- **Aplinka:**

- **Gamta:** Jogos užsiėmimai miškuose ar paplūdimiuose suteikia unikalią patirtį ir skatina ryšį su gamta.

- **Miesto erdvės:** Parkūras ar riedlenčių sportas dažnai vyksta miesto aplinkoje, kur dalyviai gali išnaudoti esamas struktūras.

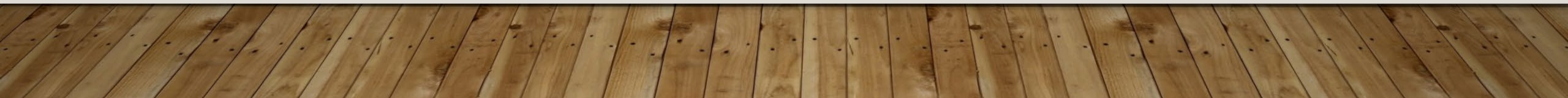
- **Virtuali erdvė:** Virtualios realybės treniruotės leidžia dalyviams patirti unikalius scenarijus, pavyzdžiui, kopimą į kalnus ar šokius futuristinėje aplinkoje.

- **Techninės priemonės:**

- **Specializuota įranga:** Riedlentės, šiaurietiško ėjimo lazdos ar VR akiniai.

- **Saugumo priemonės:** Šalmai, apsaugos ant kelių ir alkūnių, tinkama avalynė.

- **Technologijos:** Mobiliosios programėlės, kurios stebi dalyvių pažangą ar siūlo personalizuotus treniruočių planus.



Netradicinių fizinio aktyvumo veiklų teikėjų parinkimo kriterijai

Paslaugų teikėjų parinkimas yra svarbus siekiant užtikrinti veiklų kokybę ir saugumą. Pagrindiniai kriterijai:

1. Profesionalumas:

- Teikėjai turėtų turėti atitinkamą kvalifikaciją ir patirtį. Pavyzdžiui, jogos instruktoriai turėtų būti sertifikuoti.

2. Saugumas:

- Užtikrinama, kad veiklos būtų vykdomos saugioje aplinkoje ir naudojant tinkamą įrangą.

3. Inovatyvumas:

- Teikėjai turėtų siūlyti unikalius ir patrauklius užsiėmimus, kurie išsiskiria iš tradicinių veiklų.

4. Prieinamumas:

- Veiklos turėtų būti prieinamos įvairioms amžiaus grupėms ir socialinėms grupėms.

5. Atsiliepimai ir reputacija:

- Klientų atsiliepimai ir teikėjo reputacija rinkoje yra svarbūs rodikliai.

TEMA: NETRADICINIŲ FIZINIO AKTYVUMO VEIKLŲ PASLAUGŲ TEIKĖJŲ KOORDINAVIMAS

Netradicinių fizinio aktyvumo veiklų paslaugų teikėjų atsakomybės

Paslaugų teikėjai turi užtikrinti veiklų kokybę, saugumą ir dalyvių pasitenkinimą. Jų atsakomybes apima:

- **Veiklų organizavimas:**
 - Užtikrinti, kad veiklos būtų vykdomos pagal nustatytą grafiką ir laikantis kokybės standartų.
 - Pavyzdys: Jogos instruktorius turi paruošti tinkamą aplinką užsiėmimams, įskaitant kilimėlius ir ramybės atmosferą.
- **Saugumo užtikrinimas:**
 - Užtikrinti, kad dalyviai būtų supažindinti su saugumo taisyklėmis ir tinkamai naudojama įranga.
 - Pavyzdys: Slackline instruktorius (vaikščiojimas virve) turi patikrinti juostos įtempimą ir dalyvių apsaugos priemones.
- **Komunikacija su dalyviais:**
 - Teikti informaciją apie veiklų naudą, tikslus ir galimus rezultatus.
 - Pavyzdys: Vandens aerobikos treneris paaiškina, kaip pratimai padeda stiprinti raumenis ir gerinti širdies veiklą.

NETRADICINIŲ FIZINIO AKTYVUMO VEIKLŲ PRIEŽIŪRA IR PROBLEMINIŲ SITUACIJŲ SPRENDIMAS

- **Priežiūra:**

- Nuolatinis veiklų stebėjimas siekiant užtikrinti, kad jos būtų vykdomos saugiai ir efektyviai.
- Pavyzdys: Parkūro instruktorius stebi dalyvių judesius, kad išvengtų traumų.

- **Probleminių situacijų sprendimas:**

- Greitas reagavimas į nenumatytas situacijas, tokias kaip įrangos gedimai ar dalyvių sveikatos problemos.
- Pavyzdys: Jei dalyvis patiria traumą, instruktorius turi suteikti pirmąją pagalbą ir pranešti atsakingoms institucijoms.

- **Grįžtamojo ryšio rinkimas:**

- Dalyvių atsiliepimų analizė siekiant tobulinti veiklas.
- Pavyzdys: Po jogos užsiėmimų dalyviai užpildo anketas apie savo patirtį.

RIZIKŲ VALDYMO PRIEMONĖS

- **Rizikų identifikavimas:**
 - Nustatyti galimus pavojus, susijusius su veiklomis, ir juos įvertinti.
 - Pavyzdys: Riedlenčių sporto organizatoriai įvertina galimą kritimo riziką ir numato apsaugos priemones.
- **Prevencinės priemonės:**
 - Naudoti tinkamą įrangą ir užtikrinti, kad dalyviai būtų tinkamai apmokyti.
 - Pavyzdys: Vandens aerobikos užsiėmimuose naudojami plūdurai ir kitos saugumo priemonės.
- **Rizikų valdymo planas:**
 - Parengti veiksmų planą, kaip elgtis nelaimės atveju.
 - Pavyzdys: Parkūro treniruotėse numatytas atsarginis planas, jei dalyvis susižeistų.
- **Draudimas:**
 - Užtikrinti, kad veiklos būtų apdraustos nuo galimų nelaimingų atsitikimų.
 - Pavyzdys: Organizatoriai sudaro draudimo sutartis, apimančias dalyvių sveikatos apsaugą.

TEMA: NETRADICINIŲ FIZINIO AKTYVUMO VEIKLŲ PASLAUGŲ AR JŲ RINKINIŲ ORGANIZAVIMO SUTARTYS SU PASLAUGŲ TEIKĖJAIS

Standartinės netradicinių fizinio aktyvumo veiklų paslaugų ar jų rinkinių organizavimo sutartys su paslaugų teikėjais

Standartinės sutartys yra pagrindinis dokumentas, reguliuojantis paslaugų teikėjų ir organizatorių santykius. Jos apima šiuos aspektus:

- **Paslaugų aprašymas:**
 - Sutartyje detalizuojamos teikiamos paslaugos, jų apimtis ir kokybės standartai.
 - Pavyzdys: Sutartyje nurodoma, kad paslaugų teikėjas organizuos 10 jogos užsiėmimų per mėnesį, užtikrindamas profesionalų instruktorių ir tinkamą aplinką.
- **Atsakomybės pasiskirstymas:**
 - Sutartyje apibrėžiama, kas atsakingas už įrangos priežiūrą, dalyvių saugumą ir veiklų organizavimą.
 - Pavyzdys: Paslaugų teikėjas atsako už slackline juostų įtempimą ir saugumo priemonių užtikrinimą.
- **Finansinės sąlygos:**
 - Nurodomos paslaugų teikimo kainos, apmokėjimo tvarka ir terminai.
 - Pavyzdys: Organizatorius sumoka paslaugų teikėjui 50% avansą prieš veiklų pradžią, o likusią sumą – po veiklų įgyvendinimo.
- **Sutarties trukmė:**
 - Apibrėžiama sutarties galiojimo trukmė ir galimybės ją pratęsti.
 - Pavyzdys: Sutartis galioja 6 mėnesius su galimybe pratęsti dar 6 mėnesiams.

NETRADICINIŲ FIZINIO AKTYVUMO VEIKLŲ PASLAUGŲ SUTARTIES VYKDYMO, KEITIMO, NUTRAUKIMO TVARKA

- **Vykdymas:**

- Sutartyje numatoma, kaip paslaugos bus teikiamos, kokie yra kokybės kontrolės mechanizmai.
- Pavyzdys: Organizatorius reguliariai tikrina, ar veiklos vykdomos pagal sutartyje numatytus standartus.

- **Keitimas:**

- Sutarties keitimo tvarka apima galimybę koreguoti paslaugų apimtį, kainas ar terminus.
- Pavyzdys: Jei dėl sezono pokyčių sumažėja dalyvių skaičius, sutartis leidžia sumažinti veiklų skaičių.

- **Nutraukimas:**

- Sutartyje numatoma, kokiomis sąlygomis ji gali būti nutraukta, pavyzdžiui, dėl paslaugų teikėjo nesilaikymo sutarties sąlygų.
- Pavyzdys: Jei paslaugų teikėjas nesilaiko saugumo reikalavimų, organizatorius turi teisę nutraukti sutartį be papildomų įspėjimų.

PAVYZDŽIAI

Sporto rėmimo fondo projektai:

Sutartis apima veiklų organizavimo sąlygas, finansavimo mechanizmus ir ataskaitų teikimo tvarką

- Sporto rėmimo fondo lėšomis finansuojamų fizinio aktyvumo projektų įgyvendinimo sutarties nuostatos

<https://ltusportas.lt/wp-content/uploads/2024/07/2024-m.-SRF-lėsomis-finansuojamu-RFA-ir-NFA-projektu-igyvendinimo-sutarties-nuostatos.pdf>

PAVYZDŽIAI

Viešųjų pirkimų sutartys:

Viešųjų pirkimų tarnyba teikia rekomendacijas dėl sutarčių vykdymo, keitimo ir nutraukimo, įskaitant force majeure aplinkybes

- **Išplėstinės rekomendacijos viešojo pirkimo–pardavimo sutarčių vykdymui, keitimui ir (ar) nutraukimui**

<https://vpt.lrv.lt/lt/naujienos-3/isplestines-rekomendacijos-viesojo-pirkimo-pardavimo-sutarciu-vykdymui-keitimui-ir-ar-nutraukimui/>

TEMA: NETRADICINIŲ FIZINIO AKTYVUMO VEIKLŲ PASLAUGŲ TEIKIMO SUTARTYS SU KLIENTAIS

Netradicinių fizinio aktyvumo veiklų paslaugų ar jų rinkinių sutarčių projektų ruošimas, derinimas su klientais ir pasirašymas

Sutarčių projektų ruošimas ir pasirašymas yra esminis procesas, užtikrinantis aiškų paslaugų teikimo sąlygų apibrėžimą.

- **Sutarčių projektų ruošimas:**

- **Paslaugų aprašymas:** Sutartyje turi būti aiškiai apibrėžtos teikiamos paslaugos, jų apimtis, trukmė ir kokybės standartai.
 - *Pavyzdys:* Sutartyje nurodoma, kad klientas gaus 10 jogos užsiėmimų per mėnesį, kiekvienas truks 1 valandą.
- **Finansinės sąlygos:** Nurodomos paslaugų kainos, apmokėjimo tvarka ir terminai.
 - *Pavyzdys:* Klientas sumoka 50% avansą prieš veiklų pradžią, o likusią sumą – po pirmojo užsiėmimo.
- **Atsakomybės pasiskirstymas:** Sutartyje apibrėžiama, kas atsakingas už įrangos priežiūrą, saugumą ir veiklų organizavimą.
 - *Pavyzdys:* Organizatorius atsako už slackline juostos įtempimą, o klientas – už tinkamą avalynę.

NETRADICINIŲ FIZINIO AKTYVUMO VEIKLŲ PASLAUGŲ AR JŲ RINKINIŲ SUTARČIŲ PROJEKTŲ RUOŠIMAS, DERINIMAS SU KLIENTAIS IR PASIRAŠYMAS

- **Sutarčių derinimas su klientais:**

- **Derybos:** Klientai gali siūlyti korekcijas, pavyzdžiui, veiklų laiką ar papildomas paslaugas.
 - *Pavyzdys:* Klientas prašo perkelti užsiėmimus į savaitgalį dėl darbo grafiko.
- **Grįžtamasis ryšys:** Klientų atsiliepimai apie sutarties sąlygas padeda užtikrinti jų poreikių patenkinimą.

- **Sutarčių pasirašymas:**

- **Elektroninis pasirašymas:** Naudojamos skaitmeninės platformos, kurios leidžia pasirašyti sutartis nuotoliniu būdu.
 - *Pavyzdys:* Sutartis pasirašoma per „DocuSign“ platformą.
- **Fiziniai dokumentai:** Sutartys pasirašomos asmeniškai, užtikrinant abiejų šalių dalyvavimą.

NETRADICINIŲ FIZINIO AKTYVUMO VEIKLŲ PASLAUGŲ ATLIKIMO PRIĖMIMO/PERDAVIMO AKTO PARENGIMAS

Priėmimo/perdavimo aktas yra dokumentas, patvirtinantis, kad paslaugos buvo suteiktos pagal sutarties sąlygas.

- **Akto struktūra:**

- **Paslaugų aprašymas:** Akte nurodomos suteiktos paslaugos, jų apimtis ir kokybės standartai.
 - *Pavyzdys:* Akte nurodoma, kad buvo suteikti 10 jogos užsiėmimų, kiekvienas truko 1 valandą.
- **Kliento patvirtinimas:** Klientas patvirtina, kad paslaugos buvo suteiktos tinkamai.
 - *Pavyzdys:* Klientas pasirašo, kad visi užsiėmimai atitiko jo lūkesčius.

- **Probleminių situacijų sprendimas:**

- **Nesutarimų sprendimas:** Jei klientas nėra patenkintas paslaugomis, akte nurodomi korekcijos veiksmai.
 - *Pavyzdys:* Klientas nurodo, kad vienas užsiėmimas buvo per trumpas, ir organizatorius siūlo papildomą sesiją.

- **Dokumento pasirašymas:**

- **Elektroninis pasirašymas:** Akte naudojamos skaitmeninės platformos, kurios leidžia pasirašyti dokumentą nuotoliniu būdu.
 - *Pavyzdys:* Priėmimo/perdavimo aktas pasirašomas per „Adobe Sign“ platformą.
- **Fiziniai dokumentai:** Dokumentas pasirašomas asmeniškai, užtikrinant abiejų šalių dalyvavimą.