АНЖЕЛИКА МИРОНОВА

63 РЕКОМЕНДАЦИИ

КАК ЗАРАБАТЫВАТЬ В ДЕТСКОМ ЦЕНТРЕ РАЗВИТИЯ В ЛЮБОЕ ВРЕМЯ



Анжелика Миронова

63 рекомендации как зарабатывать в детском центре развития в любое время

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=56938583
ISBN 9785005114631

Аннотация

Книга-практикум, которая дает четкое понимание, что и как нужно сделать именно вам, как руководителю, чтобы ваш детский центр приносил вам прибыль регулярно и постоянно.Большой блок по привлечению и продажам в кризисное время поможет тем, кто сейчас особенно испытывает сложное время.

Содержание

1. ПОЧЕМУ АБОНЕМЕНТЫ НА МЕСЯЦ ЭТО – 50% ОТ ПРИБЫЛИ 6
Практика 9
2. ВРАГ ВАШЕГО УСПЕХА 11
Практика 13
3. КАК ПЕРЕСТАТЬ БОЯТЬСЯ КОНКУРЕНТОВ 15
Практика 16
4. ТРИ ГЛАВНЫЕ ВЕЩИ ДЛЯ ПРОРЫВА В БИЗНЕСЕ 18
Практика 21
5. КАК ПЕРЕСТАТЬ КРУТИТЬСЯ КАК НЕРВНАЯ БЕЛКА В КОЛЕСЕ 23
25
6. КАК ЗАРАБАТЫВАТЬ ДОСТОЙНЫЕ ДЕНЬГИ? ТОП-10 27
Практика 31
7. ЧТО НЕЛЬЗЯ ДЕЛАТЬ С КЛИЕНТОМ 33
Практика 35
8. КАК НАЧИНАТЬ ДЕНЬ, ЧТОБЫ ЖИЗНЬ УДАЛАСЬ? 36
Практика 37
9. КАК ПОДНЯТЬ ПРОДАЖИ В ДЕТСКОМ 38

ЦЕНТРЕ
Практика 40
10. КАК ИДТИ ТОЛЬКО ВВЕРХ? 41
Практика 43
11. ЧТО ВАЖНО В УПРАВЛЕНИИ ДЕТСКИМ ЦЕНТРОМ 45
Практика 48
12. БЕЗ ЧЕГО ВАМ ТОЧНО НЕ ДОСТАНЕТСЯ УСПЕХ 51
Практика 53
13. ЗОЛОТАЯ ФОРМУЛА УСПЕШНОГО БИЗНЕСА 55
Практика 57
14. ПРИЧИНЫ, ПОЧЕМУ ДО ВАС НЕ ДОХОДЯТ КЛИЕНТЫ 58
Конец ознакомительного фрагмента. 59

63 рекомендации как зарабатывать в детском центре развития в любое время

Анжелика Миронова

© Анжелика Миронова, 2020

ISBN 978-5-0051-1463-1
Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

1. ПОЧЕМУ АБОНЕМЕНТЫ НА МЕСЯЦ ЭТО – 50% ОТ ПРИБЫЛИ

Как бы хотелось, чтобы привели Вам ребенка и остались с Вами на 3—5 лет. Да вот почему-то не всегда такое получается.

Как правило, покупают на месяц, вернее, многие детские центры продают на месяц, боясь продавать на более долгий срок.

Если в Вашем детском центре покупают абонементы только на 1 месяц, а не на 3, 6, 9 месяцев сразу, этому может быть несколько причин.

#

– Не видят ценности на эти деньги.

– Не уверены, что будут долго к Вам водить детей, то есть остаются «длительными пробниками».

– Не видят результаты своего ребенка и других детей, в том числе.

– Не видят уверенности руководителя, педагога, что тот может действительно дать пользу.

– Не понимают важность развития именно у Вас, именно

по этой программе, именно у этого педагога.

#

Что делать? Решений, как всегда, много. Но есть основные вещи, на которые нужно обратить особое внимание.

Одно из решений – это упаковка Вашего центра и программы: кейсы, отзывы, результаты, четко показать, какие проблемы решаете, до каких результатов доводите и так далее.

Еще одно решение – это повысить Вашу собственную уверенность, которую дальше транслировать своим сотрудникам.

Постоянное решение – это проверить методологию и постоянно ее усиливать, чтобы за более короткий срок давать крутые результаты. Тогда родители будут видеть эту ценность.

И, конечно, обратите внимание, удалось ли донести ценности до клиента во время продажи.

Но самое интересное, что все Ваши преимущества и ценность взаимодействия с Вами, клиент должен видеть еще до того, как позвонил Вам или привел ребенка на первое занятие.

#

Потому создавайте упаковку с точки зрения выгод для родителей и детей. Тогда Вы будете привлекать действительно целевых и лояльных клиентов. Вы будете продавать им всего один раз и надолго. И это Ваши 40—50% прибыли на ровном месте.

Практика

Проверьте себя, понятно ли с первого взгляда на Ваши социальные сети и сайт, какую пользу Вы даете, за какой срок и Ваши преимущества?

_____
_____
_____

Прописаны ли все программы с точки зрения результатов для ребенка?

_____
_____
_____

Прописаны ли выгоды для родителя в каждой части программы?

_____
_____
_____

Правильно ли составлен контент-план, который помогает Вам привлечь целевую платежеспособную аудиторию?

_____
_____

_____

А Вы бы купили Ваши курсы для своего ребенка или для детей своих близких друзей или родственников?

_____

_____

_____

2. ВРАГ ВАШЕГО УСПЕХА

У успеха есть один главный враг: его величество СТРАХ.

#

Не успели Вы о чем-то помечтать, а он тут же где-то вылезает и шепчет «У тебе не получится», " Ты же этого никогда не делал», " Да это вообще в этой сфере невозможно», " А что про тебя подумают» и так далее.

#

Дальше человек настолько попадает под власть этой гадости СТРАХА, что иной раз даже и не пробует выйти на новый уровень, не осмеливается сделать необычный шаг, боится пойти новым путем, нежели другие.

#

Но важно всегда помнить, что Вы никогда не выйдете на новый уровень достижений – финансовых, личностных, профессиональных и так далее – пока Вы не научитесь работать с подобными страхами.

#

Вы так и будете топтаться на месте, пока более шустрые, более смелые, более амбициозные конкуренты Вас обгоняют.

#

Финансовые достижения компании начинаются с личности собственника.

Развивайтесь смелее и покоряйте новые финансовые вершины.

#

Сегодня слишком много возможностей, чтобы идти стандартными путями. Ищите свои пути, находите свои варианты вывода бизнеса на новый финансовый уровень.

#

Становитесь лучшими в своей сфере, в своей нише, в своем направлении!

Практика

Ответьте на вопросы:

Чего я на самом деле хочу?

_____
_____
_____

Что у меня есть сейчас?

_____
_____
_____

Что мне на самом деле мешает достичь того, что я хочу?

_____
_____
_____

Как я могу добиться того чего хочу и справиться с тем, что мне мешает?

_____
_____
_____

Что я буду предпринимать, когда буду сталкиваться со страхами?

_____

_____

_____

3. КАК ПЕРЕСТАТЬ БОЯТЬСЯ КОНКУРЕНТОВ

Когда Ваш бизнес уже работает и приносит прибыль, неважно, в каких количествах, важно постоянно часть средств инвестировать на улучшение: методик, упаковки, программы, своих навыков и так далее.

#

Докручивать каждую деталь можно и нужно до бесконечности.

#

Только это позволит Вам быть всегда лучше конкурентов и не бояться конкуренции в принципе.

#

Клиенты всегда видят Ваш рост. Ваши клиенты всегда останутся с Вами. Не Ваши уйдут, но это уже не отразится на Вашей прибыли и имидже.

#

Конечно, это касается только тех, кто пришел в образование не для того, чтобы быстро заработать и сбежать. А для тех, кто от души приносит пользу своим делом.

Практика

Ответьте на вопросы:

В чем мой центр лучше других? Чем мы отличаемся?

_____
_____
_____

Что я могу еще сделать, чтобы предвосхитить ожидания клиентов?

_____
_____
_____

Что нужно усилить в методиках программ, чтобы результаты впечатляли родителей?

_____
_____
_____

Как и чему я могу обучить свою команду, чтобы она стала сильней?

_____
_____

_____

Чему я должен научиться как руководитель, чтобы стать сильней? —

_____

_____

_____

4. ТРИ ГЛАВНЫЕ ВЕЩИ ДЛЯ ПРОРЫВА В БИЗНЕСЕ

Для того, чтобы прорваться в бизнесе, как и в любой сфере, нужны 3 ключевые вещи:

#

– Правильный настрой

– Успешная стратегия

– Сильные инструменты

#

Правильный настрой

Только когда Вы действительно чего-то сильно хотите, Вы этого добьетесь. Даже если вокруг все будут говорить «это невозможно».

Важно помнить бизнес – это 80% психология!

#

Если Вы смотрите на показатели прибыли, а потом расстраиваетесь, идете заедать горе плюшками или чем-то другим, то это один настрой.

#

А если Вы начинаете искать выход и решение, Ваш мозг Вам сам будет давать подсказки.

#

Успешная стратегия.

Если Вы все испробовали, и ничего не помогло, значит, не было инноваций.

Значит, Вы действовали шаблонно как другие в Вашей или параллельной сфере.

Чтобы совершить прорыв, нужно использовать новые подходы каждый раз, каждый месяц, каждый год. Новые, нестандартные. Смело и быстро.

#

Вы можете моделировать успешные стратегии. Это сэкономит Вам уйму времени, а то и лет. Вы можете создать свою стратегию на основе других успешных. Пробуйте, дерзайте.

#

Сильные инструменты.

Используйте то, что действительно работает: техники, алгоритмы, формулы. То, что работает у успешных. Оглянитесь и проанализируйте, с кого Вы берете пример, у кого Вы учитесь инструментам. А эти бизнесы/люди действительно успешны?

#

Берите только лучшее. Используйте инновации. Бизнес не стоит на месте.

Если Вы не использовали в этом месяце ничего нового.

Вы уже отстали.

#

Хорошего Вам настроя и правильных ориентиров в бизнесе и жизни!

Практика

Ответьте на вопросы:

Какие Ваши главные качества Вам позволяют вести сегодня бизнес?

_____
_____
_____

Что нужно Вам улучшить или изменить в себе, чтобы всегда быть в позитивном состоянии?

_____
_____
_____

Какую лучшую стратегию Вы можете применить сегодня для улучшения прибыльности Вашего бизнеса?

_____
_____
_____

У кого Вы можете взять лучшие инструменты, чтобы развить Ваш бизнес до таких масштабов, как Вы хотите?

_____

_____

_____

Что Вам нужно прямо сейчас, чтобы сделать прорыв?

_____

_____

_____

5. КАК ПЕРЕСТАТЬ КРУТИТЬСЯ КАК НЕРВНАЯ БЕЛКА В КОЛЕСЕ

Довольно часто вижу собственников, которые живут на работе, работая за пятерых и мечтают о достойной прибыли. Но, увы, так бывает довольно в редких исключениях.

Если Вы и педагог, и администратор и собственник, то кто же развивает бизнес?

#

Если Вы в своем детском центре или студии до сих пор совмещаете несколько вакансий, то нужно признать:

– Вам просто некогда развивать бизнес и повышать прибыль.

– У Вас страдают все направления: привлечение, продажи, средний чек и так далее.

– У Вас просто нет времени, чтобы сфокусироваться на главном.

– У Вас голова забита больше проблемами, чем возможностями для развития.

– Вы держитесь за каждого ученика, тем самым позволяя клиентам сесть Вам на шею и диктовать свои условия

– Вы утонули в текучке и у Вас в голове потерян контроль над ситуацией

и так далее.

#

Если Вам эта ситуация надоела, моя рекомендация:

– Заработайте денег уже сейчас, закрыв несколько договоров с предоплатой на следующий учебный год.

– Наймите продажника. Лучше, если это будет человек именно из Вашей сферы или активный педагог, который будет заточен ТОЛЬКО НА ПРОДАЖИ и будет зарабатывать для Вас ДЕНЬГИ.

– Начинайте постепенно нанимать ассистентов, которые будут зарабатывать для Вас ВРЕМЯ.

#

При такой стратегии, у Вас уже значительно повышаются шансы выйти в сильный плюс в предстоящий учебный год.

#

И помните, если Вы хотите вырасти в 10 раз, нужно поменять 80—100% своих ключевых действий.

#

И важно обращать внимание не только на свои действия, а на работающую/неработающую систему в целом.

#

Хороших Вам наборов в группы и прибыльного бизнеса в удовольствие!

#

Практика

Посчитайте, сколько стоит час Вашего рабочего времени? Вы этим довольны?

_____
_____
_____

Посчитайте, сколько Вы заработаете, если освободите себе определенное время?

_____
_____
_____

Пропишите весь свой функционал.

_____
_____
_____

Что из прописанного функционала Вы можете делегировать?

_____
_____
_____

Сколько нужно денег, чтобы найти персонал, который будет выполнять часть Вашего функционала?

_____
_____
_____

Что Вы будете делать, чтобы заработать на этот персонал?

_____
_____
_____

Ваши выводы.

_____
_____
_____

6. КАК ЗАРАБАТЫВАТЬ ДОСТОЙНЫЕ ДЕНЬГИ? ТОП-10

Чтобы зарабатывать достойные деньги в Вашем деле, нужно:

#

– Уметь ценить себя

Вы должны быть уверены, что у Вас лучшие педагоги, лучшие программы, лучшее место, куда хотят приводить своих детей родители и где детям классно.

И все потому, что Вы сумели организовать этот бизнес, в который вложили неимоверное количество усилий и которым гордитесь. Потому Вы заслуживаете достойного вознаграждения за свои усилия.

– Уметь ценить свои программы.

Вам нужно быть уверенным, что методики, по которым Вы работаете, дают сильные результаты. Вы наняли очень хороших педагогов, которые уверенно и успешно реализуют эти методики и дети показывают крутые результаты.

– Уметь показать эту ценность другим.

У Вас должна быть сильная упаковка Вашего бизнеса, каждой программы и педагогов.

– Уметь ориентироваться на людей и хотеть искренно им помочь.

Вы и Ваши педагоги держите фокус на помощи детям и родителям, оттого постоянно улучшаете программы и все взаимоотношения с клиентами.

– Уметь четко ставить цель и каждый день проживать, думая о цели.

Вам нужно знать каждую важную цифру в Вашем бизнесе: количество учеников, конверсии каждого шага, результативность каждого действия Вашего персонала и так далее.

– Смело менять свои привычки и установки.

Чтобы выйти на новый уровень, нужно менять себя. Постоянно.

– Много вкладываться в обучение: время и деньги.

Если Вы не развиваетесь как собственник, Ваш бизнес ни-

когда не принесет Вам желательных результатов.

– Постоянно развивать свою самодисциплину.

Самодисциплина – один из самых сложных личностных качеств. Но ее нужно тренировать постоянно.

– Быть требовательным к себе и к своей команде.

Нужно прекращать быть «хорошей мамочкой» для всех. Ваша команда должна помогать Вам зарабатывать деньги. Каждый сотрудник. У каждого должен быть KPI. В противном случае сотрудник должен быть уволен как не эффективный для бизнеса.

– Постоянно работать над повышением качества услуг.

Нужно постоянно улучшать сервис, взаимоотношения с клиентом на каждом пути, результативность методик и всего остального, что влияет на Вашу прибыльность.

– Развивать мышление победителя.

Никогда не отступать. Никогда не сдаваться. Находить новые решения. Все время только вперед.

И помните, Вы никогда не сможете зарабатывать достойные деньги, пока не разрешите себе это.

Практика

Что Вам нужно изменить в себе, чтобы выйти на достойную прибыльность?

_____
_____
_____

Что Вам нужно улучшить в бизнес-процессах?

_____
_____
_____

Кого Вам уже пора уволить?

_____
_____
_____

Какие сотрудники Вам нужны на самом деле: 5 главных качеств.

_____
_____
_____

Чему Вам нужно обучиться как собственнику в ближай-

ший год, месяц, неделю?

_____
_____
_____

Что Вам нужно улучшить в себе, чтобы усилить мышление победителя?

_____
_____
_____

7. ЧТО НЕЛЬЗЯ ДЕЛАТЬ С КЛИЕНТОМ

Одна из наиболее часто встречающихся ошибок в любом бизнесе, это незнание своего клиента или неуважение к нему.

#

То есть, конечно, Вы знаете, что Вы можете дать, какой у Вас продукт/услуга, какую пользу принесет, как после этого улучшиться жизнь детей и родителей и так далее, но

#

Важно помнить:

– Невозможно понравиться и быть полезным абсолютно всем.

– Нельзя предлагать свои услуги/продукты всем подряд.

– Нельзя продавать один и тот же продукт/услугу с одними и теми же выгодами для разного типа клиентов.

– Нельзя давить и манипулировать клиентами.

– Нельзя думать, что Вы гуру, а Ваши клиенты идиоты.

– Нельзя продавать заведомо некачественный продукт.

– Нельзя делать вид, что Ваш продукт идеальный. У всех продуктов есть недостатки и клиент должен о них знать до того, как совершит покупку.

#

Конечно, есть еще много «нельзя», но это то, что я наблюдаю сейчас не только у опытных бизнесменов, но и у начинающих собственников детского бизнеса.

#

Уважайте клиента и относитесь к нему так, чтобы он сотрудничал с Вами в долгую.

#

Запланированной Вам прибыли!

Практика

Что нужно устранить сейчас, чтобы улучшить взаимоотношения с клиентами.

_____
_____
_____

Какие запрещенные приемы Вы сейчас используете в бизнесе и как Вы их можете заменить на корректные.

_____
_____
_____

Как Вы можете усилить свои бизнес-процессы, чтобы привлекать целевых платежеспособных клиентов на длительное сотрудничество?

_____
_____
_____

8. КАК НАЧИНАТЬ ДЕНЬ, ЧТОБЫ ЖИЗНЬ УДАЛАСЬ?

Как начнешь день, так его и проведешь!

– Начинайте утро не с завтрака, а с мотивационного видео или чтения. Всего 30 золотых минут утром поменяют Вашу жизнь!

– Напишите выводы от прочитанного или просмотренного.

– Поделитесь этими выводами – в социальных сети, в прямом эфире, с сотрудниками, с родными.

– Пропишите 10 Ваших самых важных целей.

– Выпейте что-нибудь зеленого: зеленый чай, зеленый смузи, зеленый коктейль и тому подобное.

– Проговорите аффирмации.

– Подумайте, за что Вы благодарны.

– Представьте в деталях, что Вы на самом деле хотите получить.

И все это делать каждое утро!

Сначала будет уходить около 30 минут, но когда это станет для Вас привычкой, достаточно минут 15.

Практика

Запланируйте Ваш завтрашний день.

_____
_____
_____

Подготовьте с вечера все ресурсы, чтобы начать завтрашний день по-другому.

_____
_____
_____

Перечислите, что Вас может остановить начать день по-новому.

_____
_____
_____

Продумайте и пропишите, как Вы будете преодолевать эти препятствия и саботаж.

_____
_____
_____

9. КАК ПОДНЯТЬ ПРОДАЖИ В ДЕТСКОМ ЦЕНТРЕ

Формула успешных продаж состоит из 4х этапов:
#
1. Привлечение клиентов
– в социальных сетях
– рекламой
– мастер-классы
– бесплатные уроки
– по рекомендациям
и так далее.
#
2. Процесс продажи
– один на один
– педагог или администратор
– настойчиво или деликатно
– на маленький чек или на годовую программу
и так далее.
#
3. Удержание клиентов
– постоянная работа с родителями
– усиление результатов учеников
– успешные кейсы

– отзывы

и так далее.

#

4. Развитие клиентов

– на больший чек

– на другие направления

– на большую сумму в договоре

и так далее.

#

Если у Вас западает хоть один шаг, Вы теряете деньги на ровном месте.

#

Практика

Как Вы можете усилить привлечение клиентов?

_____
_____
_____

Как Вы можете улучшить процесс продажи, чтобы конверсия стала выше, так же, как и средний чек при наименьших ресурсах?

_____
_____
_____

Какую программу лояльности Вам нужно сделать, чтобы срок жизни Вашего клиента был минимум год?

_____
_____
_____

Какие стратегии и тактики Вам нужно внедрить, чтобы регулярно взращивать текущих клиентов на больший чек?

_____
_____
_____

10. КАК ИДТИ ТОЛЬКО ВВЕРХ?

Идите только вверх!

#

Станьте инвестором своей жизни, чтобы жить на дивиденды.

#

А самая лучшая инвестиция – это Вы сами.

Вкладывайтесь в свое образование, в свое постоянное развитие.

#

Если Вы не обучаетесь сейчас, Вы уже отстали.

От конкурентов, от своей желанной прибыли, от своих целей, от своих хотелок.

#

Каждый день инвестируйте в себя время.

От качество проведенной минуты зависит достижение Ваших целей.

#

Информация и время – самые ценные ресурсы на земле.

#

Если у Вас их нет, Вы падаете.

Если же Вы ими умеете распоряжаться, Вам никогда не страшен ни кризис, ни убытки, ни сложности в бизнесе, ни другие трудности. Потому что Вы будете уверены, что

со всем этим справитесь, даже если это наступит. И именно это мышление помогает подниматься уверенно вверх.

Мышление и инвестиции в себя!

Практика

Что Вы можете сделать, чтобы усилить свою собственную силу в ведении бизнеса?

_____
_____
_____

От чего Вы избавитесь, что тянет Вас вниз?

_____
_____
_____

Сколько времени в день Вы будете уделять своему собственному развитию?

_____
_____
_____

Какие навыки Вам нужно прокачать, чтобы подняться к той прибыли, что Вы хотите?

_____
_____
_____

Чем Вы готовы пожертвовать, чтобы выйти на новый уровень?

_____

_____

_____

11. ЧТО ВАЖНО В УПРАВЛЕНИИ ДЕТСКИМ ЦЕНТРОМ

Не важно, какого размера у Вас детский центр или студия. Это может быть 3 комнаты, а может быть и сеть.

#

Важно собственнику уметь фокусироваться на главном, чтобы действительно управлять успешно своим недетским детским бизнесом.

#

Какие зоны должны быть в первую очередь прокачаны в управлении?

#

– **Управление продажами**

– конверсии

– вероятность

– прогнозируемость

– возможности

и так далее

#

– **Лидерство**

– лидерская позиция руководителя всегда и во всем

– умение достойно держать удар

– умение вести за собой

– умение влиять
и так далее
#
– **Управление командой**
– управление группой разных людей
– умение обучать сотрудников
– требовательность к сотрудникам как бизнес-единицам
– умение делать правильный отбор на входе
и так далее
#
– **Стратегический менеджмент**
– уметь определять цели организации на 1, 3, 5, 10 лет вперед
– видеть риски и уметь их рассчитывать
– видеть и управлять изменениями
и так далее

– **Личность собственника**
– убрать все страхи
– проработать ложные установки
– прекратить играть в «Мать Терезу», работая бесплатно
и так далее

– **Продукт**
– Ваши направления должны быть уникальны
– Ваши программы должны отличаться

– Позиционирование педагогов должно быть сильным и конкретным

– Все немаржинальные программы вычеркнуты и забыты, даже если они Вам очень нравятся

и так далее

Практика

– Знаете ли Вы каждую цифру в Вашем бизнесе: выручка, оборот, конверсия и так далее? Если нет, тогда перечислите, что именно Вы сейчас не знаете, но должны знать.

_____

_____

_____

– Насколько в Вашем бизнесе просчитаны вероятности прибыльности?

_____

_____

_____

– Уверены ли Вы в своей команде? В каждом из сотрудников?

_____

_____

_____

– Сколько денег приносит каждый из сотрудников в Вашей организации?

_____

_____

_____

– Какой план обучения сотрудников у Вас на ближайший месяц и год?

_____
_____
_____

– Какие планы развития центра Вы ставите на ближайшие 5 лет? 3 года? 1 год?

_____
_____
_____

– Какие риски для Вашего роста могут быть?

_____
_____
_____

– Как Вы предупредите эти риски?

_____
_____
_____

– Что лично Вам сегодня мешает достигать тех цифр, которые Вы себе задаете?

_____
_____
_____

– Что Вы готовы делать по-другому, чтобы добиться этих цифр?

_____
_____
_____

12. БЕЗ ЧЕГО ВАМ ТОЧНО НЕ ДОСТАНЕТСЯ УСПЕХ

Вы никогда не сможете добиться успеха в любой сфере, если:

#

1. У Вас заниженная самооценка
2. Вы зависимы от внешнего мнения
3. Вы не можете действовать самостоятельно
4. Вы не уделяете должного внимания отношениям с близкими людьми
5. Вы расстраиваетесь из-за ошибок
6. Вы опускаете руки после неудачи
7. У Вас падает мотивация, если Вы не достигаете задуманного
8. Вы не знаете своих настоящих желаний, или боитесь себе в них признаться
9. Вы боитесь потерять, что у Вас есть сейчас
10. Вы терпеть не можете изменения, непредсказуемость и неопределенность.

#

Заметьте, я здесь не указала про профессиональные навыки и знания. Потому что это все нарабатывается.

#

Я не сказала здесь про удачу, потому что удача – это просто встреча возможностей с Вашей готовностью эти возможности принять.

#

Я не сказала здесь про опыт и компетенции – это всего лишь практика и дело времени.

#

Я не сказала здесь про качества успешных людей – просто потому, что их всегда можно развить в любом возрасте и в любой прогрессии.

#

Я здесь много еще чего не указала, потому что все наживается.

#

НО:

#

Только тогда, когда эти 10 пунктов проработаны, выкинуты и закрыты.

#

Деньги и успех находятся в голове. Помните об этом.

Практика

Что Вам сегодня мешает зарабатывать столько, сколько Вы хотите?

_____
_____
_____

Что Вы делаете для того, чтобы устранить свои барьеры?

_____
_____
_____

Что дает Вам силу?

_____
_____
_____

Как Вы увеличиваете те ресурсы, которые у Вас есть?

_____
_____
_____

Что Вы намерены сделать, чтобы улучшить Ваше внутреннее состояние на высокие результаты?

13. ЗОЛОТАЯ ФОРМУЛА УСПЕШНОГО БИЗНЕСА

#

Для того, чтобы в Вашем бизнесе все работало и приносило достойную прибыль, важно знать формулу успешного бизнеса. Я ее называю «золотой», потому что она включает в себя все, что действительно нужно.

#

Состоит из 4х частей:

Продажи

– привлечение клиентов
– процесс продажи
– удержание клиентов
– развитие клиентов

#

Менеджмент

– управление продажами
– лидерство
– управление командой
– стратегический менеджмент

#

Сервис

– качество услуг
– лояльность клиентов
– предвосхищение результатов
– коммуникация с клиентами
#
Бренд
– личный бренд руководителя
– упаковка: внешняя и внутренняя
– имидж: внешний и внутренний
– миссия и ценности организации

Практика

Что Вам нужно изменить в продажах, чтобы обеспечить поток клиентов?

_____
_____
_____

Что Вам нужно усилить в управлении бизнесом, чтобы он работал как часы?

_____
_____
_____

Что Вам нужно, чтобы Вы всегда удивляли родителей своим сервисом?

_____
_____
_____

Что нужно прокачать именно Вам, чтобы Ваш бренд приносил Вам деньги?

_____
_____
_____

14. ПРИЧИНЫ, ПОЧЕМУ ДО ВАС НЕ ДОХОДЯТ КЛИЕНТЫ

Достаточно часто вижу, что руководители детских клубов много времени уделяют профессиональным вещам: методикам, раздаткам, направлениям так далее.

#

Это, безусловно, важно, так как без этого не будет нужного качества обучения.

#

Но есть вещи, которые не позволяют вообще даже прикоснуться Вашим клиентам, к процессу обучения, просто потому, что клиенты даже не доходят до пробы и уже тем более до покупки.

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.