

Содержание

Введение	7
Глава 1. Организация занятий, которые приносят прибыль	9
Какие занятия привлекают клиентов детского клуба	10
«Мама, я хочу остаться», или Занятие, с которого не хочется уходить	19
Почему важна результативность занятий?	24
Фишки развивающих занятий	33
Глава 2. Дополнительный доход в детском клубе	39
Даешь праздник в детском клубе!	40
Своими руками. Проведение мастер-классов	59
Счастливым именинником, или Дни рождения в клубном королевстве	66
Не хочу, не буду, фефочка! Психолог и логопед в детском клубе	75
Стоит кукла на витрине... Что продаем в клубном магазине?	79
Глава 3. Лицо клуба в Интернете	83
Каким должен быть сайт детского клуба	84
«Паровозик чух-чух-чух», или Продвижение сайта	93
Ваш клуб в социальных сетях	98
Глава 4. Организация продажи услуг в детском клубе	103
Пакеты услуг в детском клубе.....	104
«А у нас ветрянка», или Переносы по болезни.....	109
Льготы и бонусы в детском клубе	116
Лето красное пропело...Зарабатываем в несезон.....	123
Администратор как ключевое звено продаж.....	130
Партнерство	136
Анализ эффективности продаж в детском клубе	138

Глава 5. Работа с клиентами в детском клубе	143
Открытые двери для новых клиентов.....	144
«Милый друг», или Удерживаем старых клиентов.....	150
«Я рисую, пою и танцую». Увеличиваем количество курсов у одного клиента	153
Конфликты с клиентами	156
Работа с базой клиентов.....	164
Заключение. Прибыльный бизнес, или Мелочей в жизни не бывает!	170
Приложение 1. Пример конспекта занятия арт-студии «Зимний лес»	171
Приложение 2. Пример конспекта занятия по изолепке «Зайкина избушка»	178
Приложение 3. Контрольный лист для проверки работы администратора детского клуба	186
Рекомендуемая литература	189