

Оглавление

Введение	5
Глава 1. Таблица умножения для первооткрывателей. . . . 8	
1.1. Букет цветов для первого класса	8
1.2. Как рюкзак денег полностью меняет вашу жизнь	17
1.3. Три главных ингредиента бизнеса	21
1.4. Почему клиенты не хотят покупать	26
1.5. План открытия детского клуба	34
1.6. Документы для открытия детского клуба	42
1.7. Как сотрудники могут погубить ваш бизнес	47
1.8. Почему так плохо новичку в первый год	58
Глава 2. Детский клуб и деньги	62
2.1. Почему детские клубы не зарабатывают 500 тысяч рублей в месяц	62
2.2. Основные ошибки в привлечении клиентов	72
2.3. Как администратор влияет на ваш кошелек	74
2.4. Как построить бизнес на прочном фундаменте	78
2.5. Простая магия для привлечения клиентов	90
2.6. Почему в бизнесе все ошибки платные	96
Глава 3. Окно в онлайн для детского клуба	99
3.1. Работа детского клуба в онлайн	99
3.2. Какие проекты можно делать в онлайн детскому клубу	102

3.3. Оборудование для выхода в онлайн	104
3.4. Волшебство онлайн для детского клуба	105
3.5. Почему онлайн раскрывает ваши возможности	107
Глава 4. Управление бизнесом	110
4.1. Как включить кнопку руководителя в голове	110
4.2. Правильные реакции в кризис или на стрессовые ситуации	114
4.3. Главное условие автоматизации бизнеса	120
4.4. Почему детские клубы плохо продают?	132
4.5. Конкуренция по-честному	137
4.6. Как увеличить клиентскую базу с помощью развлекательных мероприятий	143
4.7. Как легко управлять бизнесом с первого дня	151
4.8. Умейте заботиться о самом главном человеке в бизнесе!	156
Заключение. Как научиться не усложнять свою жизнь	161
Приложения	164
Приложение № 1. Чек-лист. Что раздражает родителя на занятии	164
Приложение № 2. Пример конспекта по курсу «Школа скоростного интеллекта “Могусам”». Вторая ступень (дети 5–6 лет)	165
Приложение № 3. Список праздников и мастер-классов на год	180
Приложение № 4. Пример комплексного занятия для детей одного года (вторая половина года)	182