

# Оглавление

<b>Введение</b> .....	9
<b>Глава 1. Как создать идеальную команду педагогов</b> .....	13
Что общего между детским клубом и торговым	
центром?.....	15
Формы взаимодействия с педагогами: авторская	
программа, «озвучка», аренда .....	20
Тимбилдинг.....	24
<b>Глава 2. Рецепты «вкусных» занятий</b> .....	29
Как добиться идеальных занятий каждый день?.....	31
Процесс или результат? Особенности занятий	
с детьми разных возрастов .....	36
Гармоничное расписание.....	39
<b>Глава 3. Привлечение и удержание учеников,</b>	
<b>возвращение ушедших клиентов</b> .....	45
Как я работала Микки-Маусом .....	47
Кому нужна «тайная комната»?.....	50
От победы к победе .....	52
Пути возвращения.....	54
<b>Глава 4. Администратор — девочка на побегушках</b>	
<b>или любимая тетушка?</b> .....	61
Семь самых распространенных типов	
администраторов.....	63
Тонкости хороших продаж.....	69
Администрирование каждый день .....	74



[Купить книгу на сайте kniga.biz.ua >>>](http://kniga.biz.ua)

**Глава 5. Как «скелетики» привлекают клиентов.**

<b>Улучшаем помещение .....</b>	79
«Крючки», цепляющие клиентов. ....	81
Легенда клуба и его дизайн.....	83
Как оптимизировать хранение учебных материалов .....	88
Оптимизируем зону ожидания.....	91
<b>Глава 6. Дополнительные направления .....</b>	95
Детский клуб из арабской сказки .....	97
Мини-сад: в два раза больше ценности для родителей .....	101
Праздники привлекают больше, чем занятия.....	107
<b>Глава 7. Как выдержать конкуренцию .....</b>	113
Не смотри, не смотри ты по сторонам! .....	115
С партнером или без.....	119
Размер не имеет значения .....	122
<b>Заключение.....</b>	127
<b>Планировщик .....</b>	131
Календарь работы детского клуба .....	131
<b>Об авторе .....</b>	139



[Купить книгу на сайте kniga.biz.ua >>>](http://kniga.biz.ua)