

# 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, 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 или любимая тетюшка?</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.****Улучшаем помещение . . . . . 79**

«Крючки», цепляющие клиентов. . . . . 81

Легенда клуба и его дизайн. . . . . 83

Как оптимизировать хранение учебных материалов . . . . 88

Оптимизируем зону ожидания . . . . . 91

**Глава 6. Дополнительные направления . . . . . 95**

Детский клуб из арабской сказки . . . . . 97

Мини-сад: в два раза больше ценности  
для родителей . . . . . 101

Праздники привлекают больше, чем занятия. . . . . 107

**Глава 7. Как выдержать конкуренцию . . . . . 113**

Не смотри, не смотри ты по сторонам! . . . . . 115

С партнером или без. . . . . 119

Размер не имеет значения . . . . . 122

**Заключение. . . . . 127****Планировщик . . . . . 131**

Календарь работы детского клуба . . . . . 131

**Об авторе . . . . . 139**

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