

софья тимофеева

с чего начать

ПРИБЫЛЬНЫЙ ДЕТСКИЙ КЛУБ



практическое руководство
по работе детского
развивающего центра

как преуспеть



 ПИТЕР®



16+

Софья Тимофеева

Прибыльный детский клуб

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=67699056

SelfPub; 2022

Аннотация

Открыть детский клуб несложно. Гораздо сложнее организовать его работу таким образом, чтобы он приносил достойную прибыль. В книге подробно рассмотрены все нюансы, которые влияют на прибыльность детского клуба: это и секреты развивающих занятий, составляющих основной доход детского клуба, и возможные формы дополнительного дохода, и специфика обслуживания клиентов. Кроме того, даются конкретные практические рекомендации по организации получения дохода детского клуба во внесезонный период, указываются пути привлечения новых клиентов и удержания старых, рассматриваются все элементы организации продаж в детском клубе. Книга будет полезна как новичкам, желающим открыть детский клуб, так и руководителям действующих детских клубов.

Содержание

Введение	4
Глава 1. Организация занятий, которые приносят прибыль	6
Какие занятия привлекают клиентов детского клуба	7
«Мама, я хочу остаться», или Занятие, с которого не хочется уходить	19
Почему важна результативность занятий?	27
Фишки развивающих занятий	38
Глава 2. Дополнительный доход в детском клубе	45
Даешь праздник в детском клубе!	46
Конец ознакомительного фрагмента.	59

Софья Тимофеева

Прибыльный детский клуб

Введение

Любой бизнес создается с целью получения прибыли. Детский клуб не исключение. Однако далеко не у всех, кто собрался с силами и открыл детский клуб, получается работать с прибылью. Некоторые клубы, не выдержав конкуренции, закрываются, не проработав и полугодом.

Детский клуб – не настолько сложная структура, чтобы в ней невозможно было разобраться. При правильной организации любой развивающий детский центр может выйти на самоокупаемость на второй месяц работы!

Я уверена в том, что каждый детский клуб может стать прибыльным и для этого не обязательно хитрить, чтобы извлечь из карманов клиентов побольше денег. В последнее время в нашей стране часто пытаются надуть на чем только можно. Однако никому не нравится есть плохие продукты, выдаваемые за высококачественные, покупать негодные товары и переплачивать деньги за недобросовестно оказанные услуги.

Детский клуб можно организовать не только честно, качественно и прибыльно, но и душевно. Его можно сделать

таким, что никому не захочется из него уходить – ни вам, ни клиентам. Просто надо продумать все моменты, которые влияют на его жизнедеятельность, и отладить их, как хорошие швейцарские часы! Детский клуб – это система, в которой важен каждый винтик, и любой механизм должен быть создан продуманно, ведь только тогда он будет работать безупречно.

Вопросов при организации детского клуба, безусловно, возникает много. Часть из них мы рассмотрели в книге «Детский клуб: с чего начать, как преуспеть. Практическое руководство по организации детского развивающего центра» (издательство «Питер», 2012), многие – в данном издании. Хорошим помощником в решении проблем, возникающих при организации и в ходе работы детского клуба, станет и наш сайт, где вы найдете много бесплатной информации.

Задача этой книги – помочь разобраться с ключевыми проблемами, влияющими на прибыльность детского клуба. В конце каждого раздела приведено домашнее задание, выполнение которого поможет вам поднять свой бизнес на более высокий уровень.

Если у вас будут вопросы, сомнения и пожелания, смело пишите нам по адресу электронной почты esoklub@mail.ru. Мы обязательно вам ответим!

С уважением и пожеланием успехов в работе, Софья Тимофеева

Глава 1. Организация занятий, которые приносят прибыль

Детский клуб уже открыт: фирма зарегистрирована, помещение подобрано и пахнет свежей краской, вы определились с концепцией клуба, даже набрали педагогов и поняли, какие занятия будут проходить в вашем клубе. Теперь осталось их правильно организовать, ведь именно занятия приносят вам основную прибыль. Все остальные доходы от клуба – дополнительные. Красоты, оригинальности, неповторимости хочется всем, но только самые обычные, востребованные всеми занятия способны обеспечить стабильность детскому клубу как бизнесу. В данной главе мы поговорим о том, как правильно организовать занятия в детском развивающем центре, чтобы они стали манящими и увлекательными, необычными и результативными, в общем, такими, чтобы дети на них бежали с радостью, а родители гордились достижениями своих детишек. Ведь только в этом случае группы будут заполнены и клуб станет приносить стабильный доход.

Какие занятия привлекают клиентов детского клуба

Для начала надо понять, какие занятия из многообразного спектра мы возьмем за основу. Всех тех, кто открывает детский клуб, интересует один и тот же вопрос: «С каких занятий надо начать?» Действительно, это очень важный момент. Общение с начинающими директорами детских клубов показало просто удивительные вещи! Оказывается, не все понимают, с каких курсов надо начинать. К сожалению, я в процессе общения видела, как детские клубы открывались и спустя три-четыре месяца закрывались, так и оставшись убыточными! И это притом, что любой (!) детский клуб при правильном раскладе выходит на самоокупаемость через месяц работы! Что же происходило с этими клубами? Какую ошибку допускало их руководство? Одну и ту же – неправильно расставленные приоритеты при выборе занятий в качестве основных. Под основными занятиями будем понимать те занятия, которые мы:

ставим в расписании на самое ходовое время;

выбрали при открытии клуба и продвигаем в рекламе.

Директора развалившихся клубов оказались чрезвычайно творческими людьми, и им хлеб насущный был неинтересен. В качестве основных занятий выбирались гончарная мастерская, плетение из лозы, клуб любителей занимательной ма-

тематики, «Умники» продолжительностью 30 минут и т. п. Посмотрите на перечисленные занятия. Все они, безусловно, интересные, но очередь на такие курсы стоять не будет. Довольно часто начинающие директора увлекаются внешними атрибутами: подвешенными в клубе гамачками, кожаными диванами в холле, большими аквариумами и т. д. Им кажется, что потенциальные клиенты зайдут в клуб, увидят отличия от конкурентов и сразу захотят купить абонементы на необычные и оригинальные занятия. Якобы «подготовка к школе» приелась... Однако так не получается. Отличительный и креативный интерьер сослужит вам добрую службу, но только тогда, когда вы будете удовлетворять насущные проблемы клиентов.

Вот мы и подошли к выявлению тех самых курсов. Так с чего начинать? Перечислю «золотую шестерку» занятий.

1. Комплексные занятия для детей 1 года – 4 лет.
2. Подготовка к школе для детей 5–6 лет.
3. Английский язык.
4. Творчество на выбор из тех, что нравится вам: изо-лепка (так называется курс в нашем клубе), рисование, арт-студия и т. п.
5. Танцы.
6. Группы кратковременного пребывания.

«А где все остальные курсы?» – спросите вы. На месте. В клубе. Однако чтение, «путешествия», шахматы, занимательная математика, развитие внимания, беби-фитнес, теат-

ральная студия и прочие однозначно будут отнесены к замечательным, однако все-таки второстепенным курсам. Отказываться от них ни в коем случае не стоит, они принесут свою прибыль, но не в первый месяц работы. Основной костяк перечислен в шести пунктах. Мою правоту подтвердят сайты всех прибыльных и работающих годами детских клубов, франшизные пакеты сетевых клубов. Сделайте анализ, не поленитесь! Что увидите? В первую очередь шестерку перечисленных занятий. Это реальность, которую обязательно следует учитывать при составлении расписания и планировании курсов в своем клубе.

В вашем детском клубе могут быть шахматы, а может их и не быть. Безболезненно можно отказаться и от занимательной математики и театральной студии, но без подготовки к школе, комплексных занятий для малышей ваш клуб обречен.

Каждое занятие из шестерки имеет свое назначение для детского клуба. Давайте посмотрим на **комплексные занятия**. Многие боятся начинать работать с годовалыми малышами даже при наличии разработанной методики, поскольку опасаются не увидеть быстрых результатов. А зря. Годовалые – это будущее клуба. Действительно, постоянства от данной категории клиентов дожидаться трудно. Сегодня они на занятии, а завтра стали спать в другое время, и ваше расписание им больше не подходит. Или даже если расписание подходит, то прививку надо делать, то массаж. А могут бо-

леть подолгу или уехать месяца на два к бабушке. Родителей годовалых детей с устойчивой мотивацией на развитие малыша не так уж много. Оно и понятно: ребенок действительно еще маленький, наличие или отсутствие речи не является диагнозом, до школы очень далеко и т. д. Но нам все равно надо давать и давать рекламу для данной категории клиентов, ставить занятия для них в расписание на разное время с целью привлечения наибольшего количества годовалых. Зачем? Для того чтобы, когда малыши подрастут, они вернулись именно в ваш клуб, где им когда-то было хорошо. Иначе говоря, развивая годовалых малышей и проводя качественные и интересные комплексные занятия для них, вы растите своих будущих клиентов. Поверьте, если мамам годовалых детей все нравится в вашем клубе сейчас, то они обязательно вернуться именно к вам, а не пойдут в другой клуб, когда детишки подрастут. Мы помогли протоптать дорожку к своему клубу...

Второй пункт – **подготовка к школе**. Здесь мотивация у родителей уже созрела настолько, что они готовы прибегать в ближайший хороший детский клуб, где ребенка научат считать, читать, писать, думать и запоминать. В школах тоже есть такая подготовка, и в них занятия по длительности обычно превосходят клубные, а по стоимости – гораздо дешевле. Многие директора детских клубов боятся не выдержать конкуренции со школой и не включают в расписание подготовку к школе, упуская тем самым большое количество

клиентов. И зря. Обратите внимание на то, что подготовка к занятиям в школах начинается за год до первого класса и длится примерно полгода (с конца октября до середины апреля в типовых школах Москвы). И все. Далеко не все школы имеют у себя подготовку к поступлению в первый класс. Садики детским клубам конкуренцию не составляют, так как в последнее время в связи с нововведениями муниципальные детские сады стали выполнять скорее функцию присмотра за детьми, чем обучающую и развивающую, несмотря на обилие образовательных программ для дошкольных образовательных учреждений. Так где конкуренты по данному направлению? Их нет. А потребность в обучении детей основным навыкам, необходимым для школы, есть. Так что не забудьте в расписание второй половины дня в удобное время поставить занятия по подготовке к школе.

Не вздумайте только проводить занятия для детей 5–6 и 6–7 лет по одним и тем же программам и идентичным конспектам. Что вы будете делать на следующий год, когда бывшие пятилетки опять придут к вам на подготовку к школе? Будете заниматься по тем же заданиям? Так не годится. Программы обязательно должны быть разными: для пятилеток – своя, для шестилеток – своя. И никак по-другому. Скорость мыслительных процессов, уровень сформированности ключевых навыков у шестилеток гораздо выше, чем у пятилеток. Они гораздо быстрее начинают читать, считать, писать, и поэтому занятия у них должны быть на порядок сложнее. Толь-

ко тогда будут результаты у тех и у других, и только тогда родители будут удовлетворены достижениями своих детей.

Английский язык. Если мое поколение начинало изучать иностранный язык только в пятом классе и к концу не только школы, но и университета никто из нас толком ничего сказать не мог и это являлось нормальным, то современные родители детей-дошкольников и младших школьников видят насущную необходимость в том, чтобы дети изучали иностранный язык, и не один. Тем не менее английский язык приоритетен и намного значительно востребован, чем все другие языки. В первую очередь занятия по английскому языку надо предлагать детям в возрасте 4–6 лет. В нашем клубе есть подобные занятия и для детей 2–3 лет, но появились они не в первый год и набор на них идет хуже, чем на занятия для более старшего возраста. Рядом с клубом могут быть и языковые центры, и средние школы с курсами, но ходить на английский язык к вам все равно будут. В первую очередь свои же клиенты, то есть дети, которые посещают подготовку к школе или танцы. Вам надо позаботиться только о хорошем преподавателе с отличным произношением, умеющем легко общаться с детьми.

О творчестве. В книге «Детский клуб: с чего начать, как преуспеть» я рассматривала способы составления всего спектра занятий, которые можно проводить у вас в клубе. Мы исходили из триады направлений воспитания: интеллектуальное, эстетическое и физическое. Творчество – предста-

витель эстетического направления. Все дети любят творчество, а все родители любят произведения, выполненные руками их малышей. На творчество водят охотно, радостно и долго. Если к нам на изолепку дети начали ходить в прошлом году, то продолжают ходить полной группой и в этом. Просто подберите любимый родителями курс и смело ставьте его в расписание. В нашем клубе изолепка в расписании распространилась на разные дни и время. Смотрите сами: понедельник – пятница в 10:00 и 16:00, вторник – четверг в 16:00, суббота в 10:00 и 11:00. В субботу занимаются даже две группы, поскольку одна группа всех желающих не вмещает. А на время обратили внимание? Время неходовое, но в некоторых группах занимаются по восемь человек при условии того, что обычно они состоят из шести человек. Родители не против переполненной группы, ведь это творчество!

Танцы. Танцы организуйте, если позволяет площадь. В комнате площадью 14–16 м² заниматься танцами не стоит, как бы ни хотелось. Танцы – золотое дно при наличии в вашем клубе просторного помещения. Прибыльными они будут при большой группе и никак иначе. Если высокую стоимость подготовки к школе, комплексных занятий вы можете объяснить тем, что развитие интеллекта всегда дорого стоит, то высокую стоимость танцев объяснить обычно нечем, если только у вас не работает сам Моисеев. Танцы должны стоить недорого, народу должно заниматься много, и только тогда вы получите ощутимую прибыль. В нашем клубе танцеваль-

ный зал маловат – 30 м². В него с трудом помещаются 10 малышей-дошкольников. Тесно, не размахнешься. В таком небольшом зале для взрослых можно проводить лишь обучение танцу живота, поскольку этот танец более или менее статичен, однако свыше пяти человек заниматься также не смогут. Посмотрите на размеры своего помещения и подумайте насчет танцев.

Группы кратковременного пребывания, или мини-сад. Мы подошли к очень интересной форме организации занятий, которая в последнее время стала чрезвычайно востребованной. Что такое мини-сад? Это пребывание ребенка в клубе в течение 3–4 часов подряд, например с 9:00 до 13:00. Сколько раз в неделю? Есть клубы, организующие такие группы три раза в неделю – в понедельник, среду и пятницу, а есть такие, которые работают в этом режиме всю пятидневку.

Что хорошего в таких группах? Они решают две насущные проблемы: родители могут заняться своими делами в отсутствие ребенка, а малыш социализируется. Все, кто сидел дома с ребенком, знают, как быстро впадаешь в депрессию из-за однообразия деятельности. Вся жизнь матери подчиняется не своему собственному ритму жизни, а ритму подрастающего крохи. К тому времени, когда ему исполняется два-три года, мама уже готова бежать на работу «за бесплатно», лишь бы вырваться из домашней рутины, а малыша жалко до невозможности! Муниципальные детские сады с каждым

годом становятся все хуже, да и очередь в них невероятная, частные детские садики стоят очень дорого, няня не всем по карману, и это все-таки чужой человек... Где выход? Выходом как раз и будут группы кратковременного пребывания. Мама кормит малыша завтраком, а к 9:00 или 10:00 приводит его в детский клуб, передает на попечение профессиональным педагогам и идет домой или по своим делам.

Мама не просто отдает ребенка под присмотр – он общается с другими детьми, обучается и развивается. Все родители хотят, чтобы ребенок научился общаться, и это чуть ли не единственная цель, которую они преследуют, отдавая ребенка в муниципальный детский сад! Группы кратковременного пребывания решают эту проблему. Совесть любой мамы чиста: малыш накормлен домашней едой, спит после обеда дома столько, сколько хочет, он пообщался, получил разностороннее развитие в клубе, учился слушать чужих взрослых и т. д. Смотрите, как все хорошо для мамы! А как же клуб? Чем для него хороши такие группы? Сколько будет стоить пребывание в них?

Начнем со стоимости и сразу с конкретного примера. Московский семейный клуб «Дом волшебников» организует группу кратковременного пребывания три раза в неделю по 3 часа и продает абонемент на месяц стоимостью 13 тыс. руб. Таким образом, стоимость одного часа – 361 руб. Стоимость же самого дешевого занятия по абонементу – 550 руб. Кажется бы, группа кратковременного пребывания невыгодна

по сравнению с развивающими занятиями, поскольку каждый час пребывания в ней одного ребенка стоит на 190 руб меньше, чем самое дешевое занятие в клубе.

Но это не так – подобные группы очень выгодны и нужны детскому клубу, поскольку обеспечивают стабильный ежемесячный доход! Мини-сады востребованы, на них бешеный спрос! Для родителей плата – 13 тыс. руб. – совсем небольшая (по меркам Москвы), а сколько проблем они решают! Обычно в группах кратковременного пребывания мест нет, хотя переносы посещений по болезни не предусматриваются. Есть только возможность заморозки абонемента на 14 дней один раз в год по причине отъезда. В группе совершенно спокойно могут находиться до 10 человек. В «Доме волшебников» одновременно занимаются две группы кратковременного пребывания, в каждой по 10 человек, – вот и 260 тыс. руб. стабильного дохода. Вторник и четверг отданы под развивающие занятия для малышей. Как вы понимаете, там тоже очередь, так как особых вариантов по изменению расписания нет. Кроме того, если родители хотят оставить ребенка на большее время, то после группы кратковременного пребывания он может остаться на факультативы по выбору: шахматы, английский язык, этикет. Факультативы – это просто развивающие занятия, оплачиваются они отдельно. Многие оставляют. Это тоже выгодно клубу!

Какие курсы стоит организовать для группы кратковременного пребывания и сколько требуется педагогов? Есть за-

нятия, которые может вести обычный педагог: развитие речи, чтение, математика и т. д. С группой из 10 человек работает один педагог. Существуют специализированные занятия: логопедические, танцы, детский фитнес, музыка, они проводятся один-два раза в неделю по вашему усмотрению. Можно за небольшие деньги нанять помощника, чтобы он помогал переодевать детей, раскладывать их вещи и при необходимости уделял им индивидуальное внимание (если ребенок заплакал, раскапризничался и т. д.).

Родители обычно очень довольны результатами посещения подобных групп – ребенок развивается не по дням, а по часам. Нам-то с вами, конечно, понятно, что это обусловлено прежде всего стабильностью и систематичностью занятий в детском клубе.

Напоследок стоит написать про остальные занятия: чтение, «Мир вокруг нас», шахматы, театральную студию и т. д. Это те занятия, которые проводятся в нашем клубе. Нужны ли они? Обязательно, без них не обойтись. Дети хорошо приходят и на эти занятия, но обычно во вторую очередь. Раскручиваются «второочередные» занятия похуже. Группы обязательно наполняются, но медленнее, и часто происходит так, что дети, которые посещают комплексные занятия, курсы по подготовке к школе, через какое-то время начинают посещать и другие клубные занятия. «Второочередные» занятия помогают нам увеличивать средний чек с одного клиента, но не обеспечивают стабильного дохода для клуба.

ДОМАШНЕЕ ЗАДАНИЕ

1. Посмотрите на свое расписание и выделите маркером занятия из «золотой шестерки». Эти занятия запланированы на самое ходовое время? Все ли занятия присутствуют в расписании?

2. Рассмотрите возможность открытия в клубе группы кратковременного пребывания. Рассчитайте стоимость абонемента на месяц, квартал и год. Дайте рекламу.

«Мама, я хочу остаться», или Занятие, с которого не хочется уходить

Обеспечить поток новых клиентов не так уж сложно, гораздо сложнее удержать пришедшего на первое занятие клиента. И совсем непросто сделать так, чтобы дети, которые уже посещают ваш клуб, хотели приходить сюда вновь и вновь, скучая без него по выходным дням.

Часть детских клубов предлагают пробное занятие для знакомства со своим центром. У кого-то оно платное, у кого-то бесплатное – суть от этого не меняется. Ребенку должно понравиться в клубе с первого раза. Мама часто смотрит на реакцию малыша: нравится – будем ходить, не нравится – не будем. Как сделать так, чтобы ребенку, переступившему порог клуба первый раз, обязательно понравилось у вас настолько, чтобы он не захотел уходить?

Сразу следует отметить, что на желание остаться в клубе будет влиять не только само пробное занятие, но и действия администратора и атмосфера в холле. Прежде чем перейти к описанию хода занятия, давайте посмотрим, что должно быть такого завлекательно-привлекательного в клубе, чтобы ребенок, зайдя в него, захотел пройти дальше.

Дошкольника игрушки манят как магнит. Как только

дверь открывается и ребенок переступает порог клуба, он сразу должен понять, что попал на детскую территорию, на территорию, созданную специально для него. Присядьте в коридоре – пусть ваши глаза окажутся на уровне глаз малыша. Что он видит, когда заходит в клуб? Поставьте на видное место крупные яркие игрушки. Несмотря на наш экоинтерьер и обилие экологически чистых деревянных игрушек, у нас в клубе имеются яркие пластмассовые игрушки (правда, самых лучших мировых производителей). Детей такие игрушки привлекают больше всего. Это потом они разберутся, залезут в нижний шкафчик буфета и достанут деревянные кубики с картинками, пазлы, торты с украшениями и т. д. А вначале руки потянутся именно к такой яркой желто-красно-синей игрушке. Игрушек должно быть много. Пока маме показывают клуб и идет серьезный взрослый разговор о расписании и оплате занятий, ребенок должен быть действительно увлечен. Почему еще игрушек должно быть немало? Потому, что к вам приходят дети разных возрастов, которые к тому же делятся на мальчиков и девочек. Для годовалых свои игрушки, для трехлетних – свои. Шестилетнего ребенка вы вряд ли увлечете простой пирамидкой или матрешкой. Здесь нужны свои завлекалочки.

Хорошо, если, кроме игрушек, в клубе будут и другие интересные вещи, которые нравятся детям и созданы специально для них. Это могут быть настенные доски Монтессори, книги в открытом доступе, магнитные доски с фигурками

сказочных персонажей и животными и т. д. В нашем клубе есть и магнитная доска, и самые лучшие, действительно интересные детям книги (в том числе книги-игрушки), а также стол с потайным ящиком. В этом ящике хранятся не только раскраски и цветные карандаши, но и самые необычные и редкие трафареты, которые не встретишь в магазинах. Этот стол в клубе всегда облеплен детьми, занимающимися серьезной детской работой.

Когда ребенок переступает порог клуба, администратор в первую очередь должен поздороваться с ним и уделить ему внимание. Понятно, что со взрослыми он тоже здоровается, но занять и увлечь ребенка – задача первоочередная. Администратор также уделит повышенное внимание ребенку, когда он выйдет с занятия.

Я хорошо помню, как пришла первый раз в клуб «ХХХ» со своей дочкой, когда ей было чуть больше года. Клуб я увидела с улицы, проезжая на машине, и он заинтересовал меня. В следующий раз, приехав в этот район, я решила зайти в клуб и подробнее узнать о занятиях. Вход в клуб был никакой: коридор очень тесный, раздеться негде, но навстречу мне вышла администратор, приветливо улыбнулась, сразу сказала что-то приятное дочке и предложила нам раздеться и пройти. К дочке быстро подошла педагог с игрушкой и увлекла ее в рабочую комнату, которая в тот момент была свободна. Я спокойно беседовала с администратором, с удовольствием наблюдая за тем,

как моя малышка с увлечением играет с совсем незнакомой девушкой. Моя дочь не хотела уходить из клуба! После того как педагог вышла и сказала, что у меня чудесный ребенок и у нее правильно сформированный захват руки (!!!), из клуба не захотела уходить и я. Еще бы! Оценить правильный захват, интеллект моего ребенка и его развитие по самому высокому баллу могут только в самом лучшем клубе! Бальзам на сердце матери был пролит... Занятия были очень дороги для нас с мужем, но мы стали водить дочку в клуб сразу, без всякого пробного занятия. Вот так.

Интересно? Вот вам и реакция «прожженного педагога». Самый обычный простой «захват руки» сработал безотказно. Понятно, что, кроме этого, свою роль сыграла и педагог, которая безропотно и с увлечением занималась моей дочкой все то время, пока я неспешно беседовала с администратором.

Кстати, еще на эту тему. На момент начала посещения клуба я не водила машину, и добирались мы в клуб на автобусе. Расписание автобусов было очень неудобным, и мы вынуждены были приезжать в клуб за целых 40 минут до начала занятия. Вы думаете, мы сидели в холле и скучали? Нет! Нас радостно встречала педагог (администратор приходила гораздо позже) и занималась с моим ребенком. Сидела и играла! А я в это время могла спокойно полистать журнал или книгу. Теперь посмотрите на педагогов и администратора своего клуба. Как они встречают новых клиентов и как

играют с детками?

Очень важно оставить о себе хорошее впечатление и при прощании. Как приятно получать подарки! И это удовольствие не зависит от количества денег в кармане. Подарки любят все. Так неужели ребенок, первый раз переступивший порог клуба, уйдет без подарка? Ни в коем случае! Заготовьте подарки для детей, которые первый раз зашли в клуб. У нас всегда наготове флажки с нашей рекламой, у кого-то – шарики. Мы к тому же дарим наши раскраски с карандашом, детям постарше – блокноты. Малышам приятно что-то унести из клуба, и не просто что-то, а сделанное специально для них. Администратор должен обязательно попрощаться с уходящим ребенком и пригласить его прийти в клуб еще раз.

Смотрите, сколько важных нюансов мы уже отметили, так и не перейдя к занятию. А что же на занятии? На занятии, конечно, должно быть самое интересное для ребенка – игра. Только так в глазах ребенка и должно выглядеть абсолютно любое и самое серьезное занятие, в том числе и пугающее чтение.

Что создаст атмосферу игры на занятии? Прежде всего с умом подобранные игрушки. Любое занятие для самых маленьких клиентов вашего клуба (я говорю о дошкольниках) должно начинаться с игры с игрушками. Первый пункт плана каждого занятия – это приветствие. Оно может быть организовано с помощью песенки, например, Екатерины Железновой, а потом дети могут удобно расположиться на ковре и

с помощью игрушек поздороваться друг с другом. Игрушки помогают детям и в ходе занятия – для них мы строим что-то из кубиков, отделяем рис от гороха, проводим фломастером дорожки на листах, раскрашиваем красками рисунки и т. д. Использование на занятии не только мягких игрушек, но и кукольной мебели, посуды и т. п. способствует созданию игровой атмосферы и незаметному для ребенка выполнению поставленных взрослыми развивающих задач.

Общение ребенка с педагогом во время занятия должно быть свободным и увлекательным. Как он должен обращаться к главному затейнику в игре (педагогу, конечно)? На «ты». Не «Елена Ивановна», как в детском саду, а «Лена». Такое общение способствует раскованности и раскрепощенности ребенка.

Педагог в ходе занятий должен обязательно искренне хвалить детей. Говорят, ласковое слово и кошке приятно, а уж маленьким детишкам тем более. Дети, чувствуя поддержку и одобрение взрослого, не только будут стараться выполнить какое-то задание, но и обязательно захотят вернуться в ту атмосферу, где их понимают, принимают и любят. С помощью похвалы мы создаем эмоциональный комфорт на занятии.

Что еще важно? Смена видов деятельности. Мы можем играть в течение всего занятия, хвалить без устали, но если ребенок устанет, то он начнет капризничать и весь позитив будет утерян сразу... Смена видов деятельности обязательна для детей любого возраста! Чем младше дети, тем чаще

она должна происходить. Именно смена видов деятельности помогает предотвратить усталость и переключает внимание детей с одного задания на другое.

Здесь же стоит отметить и подвижные паузы. Они решают задачу по чередованию видов деятельности и удовлетворяют глубинные потребности ребенка в физической активности. Без подвижных пауз хорошего занятия не построишь. К ним можно отнести подвижные игры, в том числе музыкальные, массажные паузы, а также спортивные дорожки. Задача подвижных пауз – не только дать детям отдохнуть, но и сформировать у них важные двигательные умения.

Вот видите, как просто: игрушки и подвижные игры, эмоциональность педагога и его похвала, смена видов деятельности и свободный стиль общения с педагогом... Кажется, что это все мелочи, но именно такие мелочи способствуют тому, что ребенок на занятии будет чувствовать себя комфортно и ему вновь захочется оказаться в такой же обстановке.

ДОМАШНЕЕ ЗАДАНИЕ

1. Приготовьте список подарков, которые можно дарить зашедшим в первый раз в детский клуб клиентам. Выберите что-то одно.

2. Понаблюдайте за моментом встречи клиентов в ранние утренние часы. Что делает педагог? Администратор? Разработайте четкие инструкции для встречи нового и постоянно-

го клиентов. Проследите за их четким выполнением.

3. Посетите занятия в своем клубе и посмотрите, как педагог и дети общаются во время занятия. Каков стиль общения? Как часто педагог хвалит детей? С помощью каких приемов педагог увлекает детей при выполнении задания?

Почему важна результативность занятий?

Каждый руководитель детского клуба мечтает о том, чтобы на занятия в его клубе стояла очередь из родителей, держащих за руку детей. Воплощение этой мечты в реальность зависит от многих факторов: выбора помещения в нужном месте, составления правильной ценовой политики, квалификации и душевности педагогов, реализации маркетинговых идей в жизнь и т. д. Немаловажное место в превращении мечты в реальность будет занимать *качество занятий* в вашем клубе. Если вы не покупаете профессионально разработанные методики занятий, а доверили это ответственное дело педагогам или одному педагогу, которого возвели в статус методиста, не забудьте проследить, чтобы все перечисленные далее особенности функционирования памяти были учтены на развивающих занятиях в вашем клубе.

Почему на качество занятий сильно влияет именно знание особенностей функционирования памяти, а не знание свойств внимания, операций мышления, особенностей восприятия? Потому, что именно память напрямую влияет на появление и проявление у детей конкретных знаний, умений и навыков. Мы можем много и неустанно работать, обучать чему-то и тщательно разьяснять, но если не будем учитывать особенности функционирования памяти, то вся наша дея-

тельность окажется абсолютно бестолковой – дети не покажут, не расскажут, не продемонстрируют родителям и окружающим ни-че-го...

Родители, которые приводят ребенка на занятия и платят деньги, хотят видеть результат этих занятий. Если спустя три месяца (а может, и раньше) посещения курса чтения ребенок не будет знать определенных букв и читать элементарные слоги-слияния, то родители обязательно задумаются, стоит ли ходить на этот курс дальше. То же самое и с другими занятиями: после месячного посещения курсов английского, немецкого, китайского дети должны порадовать родителей уверенным первым десятком слов, после музыкальных занятий – петь песенки и отстукивать ритм, после комплексных – считать, лепить и т. д.

Последствия недовольства результатами посещения занятий глобальны – слухи о зря потерянных деньгах будут распространяться по району молниеносно...

Результаты занятий зависят от многих причин, в том числе от учета особенностей функционирования памяти. Если вы знаете особенности запоминания материала, то буква «Б» никогда не перепутается с буквой «Д», детская рука уверенно выведет цифру 2, родительский слух будет радовать яркий и связный рассказ по картинке, а сами родители будут переполняться гордостью, наблюдая и демонстрируя способности своего малыша. Всего этого легко достичь, если развивающие занятия в клубе будут построены по следующим

правилам.

Память не любит напряжения, а любит легкую, приносящую удовольствие работу. Чем меньше напряжения в работе, тем продуктивнее запоминание. Значит, занятия обязательно следует выстраивать увлекательно, с учетом возрастных особенностей детей – должна быть выдержана единая сюжетная линия, являющаяся стержнем занятия, обязательно использование игрушек, интересных детям. Тогда усилия, прилагаемые во время выполнения заданий, отойдут на второй план, а на первое место выйдет игра, любимая и понятная всем детям.

Следует использовать закон повторения. Рассматривая этот закон, необходимо остановиться на механизме памяти:

оперативная память – 5–20 секунд;

кратковременная память – 1 минута – 5 суток;

долговременная память – от 5 суток до бесконечности.

Любая информация (название новой буквы, цифры, формы предмета, цвета и т. д.), которая поступает в мозг ребенка в виде биотоков, попадая в кору головного мозга, оставляет в ней след. Если след не будет подкреплён, то он растворится без остатка через 20 секунд (это работает оперативная память).

Если информацию повторить несколько раз и как-то подкрепить, то она останется в «хранилище» мозга до 5 дней (это период работы кратковременной памяти). Систематиче-

ское повторение переводит информацию в долговременное хранилище, где она будет храниться всегда.

Такова научная информация, которая даст нам установку: на обязательное многократное повторение (можно в разных вариантах) изучаемых понятий на одном занятии;

закрепление данного понятия на следующем занятии, которое должно состояться не более чем через 5 дней после предыдущего;

кратковременное повторение данного понятия на последующих занятиях.

Необходимо использовать оптимальный промежуток между повторениями. Психологи называют эту особенность функционирования памяти законом Жоста, поскольку именно Жост показал, что, если перечитывать текст шесть раз подряд, то содержащаяся в нем информация запоминается гораздо хуже, чем если бы мы перечитывали этот текст с перерывами в 5 минут. Это правило на занятиях использовать довольно легко. Например, на занятии с двухлетними детьми мы помогаем белочке разделить «камушки» (блоки Дьенеша) на круглые и квадратные, а затем, после подвижных игр и выполнения другого задания, помогаем ей же встретить гостей – печем круглые и квадратные печенья. Таким образом отрабатывается и закрепляется понятие формы предмета, а именно круг и квадрат, но мы не частим с похожими заданиями, а проводим их в соответствии с законом Жоста.

Резервами памяти являются ощущения. Какие ощущения у нас есть? К пяти чувствам (зрение, обоняние, слух, осязание и вкус) добавляются эмоциональные и моторные (двигательные) ощущения. Ведущим является зрительный канал – больше 90 % информации человек получает именно через него. Остальные ощущения тоже достойно работают на запоминание. Если мы на занятии стараемся подкрепить информацию не одним ощущением, а целым комплексом ощущений, то информация запоминается лучше и прочнее, а потом быстрее извлекается из долговременного хранилища. Так, на занятии по чтению при изучении букв следует:

показать букву (зрительное ощущение);

дать ощупать букву с закрытыми глазами (отключается зрительный канал и подключается канал осязания);

попросить обвести букву пальчиком и нарисовать в воздухе (на песке) (включается моторная память);

нарисовать букву на полу мелом и дать детям задание «пройти» ее ногами (моторная память).

При изучении признаков времен года, например, можно: показать картинки (зрительный канал);

включить запись шума дождя и голосов улетающих перелетных птиц (слуховой канал);

предложить детям понюхать опавшие прелые листья (канал обоняния);

дать подержать в руках желуди, разноцветные листья (канал осязания);

сделать осенние зарисовки по теме – обвести и раскрасить листья, нарисовать сюжетную картинку с дождем и т. д.

Подбирая и подключая ощущения на занятии, следует все же с осторожностью подходить к *вкусовому* и *обонятельно-му* ощущениям, поскольку сейчас много детей-аллергиков и, например, тот же запах прелой листвы или проба меда на вкус может привести к приступу астмы или усилению аллергии.

В дошкольном возрасте большую роль играют эмоциональные ощущения. Многие ученые отмечают феноменальную память двух- и трехлетних детей, которые могут с первого раза запомнить сказку буквально дословно. У них не было опыта интеллектуальной работы, как не было и тренировок, но при этом результаты запоминания потрясающие! Почему? Дети полностью эмоционально включаются в сказку. У дошкольников эмоциональные ощущения работают на полную катушку, как ни в каком другом возрасте. Эту особенность надо обязательно использовать на занятиях. Построение занятия в виде сказки, игры, эмоциональность педагога – все это будет способствовать лучшему запоминанию материала. Мы не ищем все буквы «П» на рисунке, а помогаем собрать все кирпичики для строительства дома гномика, не просто лепим шарик, а печем колобки для всех героев сказки «Колобок» и т. д.

Положительная мотивация к деятельности способствует лучшему запоминанию. На данном утверждении

мы подробно останавливаться не будем. Практически всем известно, что мотивация – это один из трех китов, на которых базируется успешный результат деятельности. Без положительной мотивации быстрого успеха нельзя достичь никакими путями. Наша задача – построить занятия таким образом, чтобы дети любого возраста заходили в рабочую комнату клуба с великим нетерпением, в ожидании увлекательной деятельности, чтобы выполняли задания осмысленно. Осмысленность здесь, правда, обязательно игровая – надо помочь бабочке отремонтировать крылышко (работа с пластилином по развитию мелкой моторики), или вырастить для нее цветочки на клумбе (цветовая аппликация), или помочь найти потерявшихся подружек на рисунке (развитие устойчивости и концентрации внимания)...

Установка на запоминание увеличивает мощность памяти. Установка – команда на запоминание. Без установки запоминание может вовсе не происходить. Неправильная установка препятствует запоминанию. Как применить данное правило на занятии? Очень просто. Например, мы второе занятие у трехлеток строим по сюжету сказки «Репка», обязательно знакомясь с героями сказки. Затем даем малышам героев и просим расставить их в той последовательности, в которой они тянули репку:

– Ребята, давайте поставим наших героев правильно. Кто стоит у репки первым? Кого позвал дедка? И так далее.

Дети выставляют всех героев. А теперь следует установка:

– Давайте запомним всех наших друзей-зверушек (это установка!), которые помогали тянуть репку, а то они так и норовят разбежаться.

Дети проговаривают названия (могут полаять, помякутать, попищать).

Далее педагог разыгрывает ситуацию, что собачка Жучка, кошка Мурка и мышка все же убежали в лес и спрятались там среди других зверей. Выдаются либо раздаточные листы с нарисованными шестью-семью зверятами, среди которых «убежавшие», либо шесть-семь игрушек. Надо вспомнить, кто же помогал дедке, бабке и внучке тянуть репку, и тогда репка будет «вытянута».

Наличие установки на запоминание для детей дошкольного возраста обязательно! Например, перед ощупыванием надо запомнить все круглые предметы, а рассматривая картинку, запомнить, кто из зверушек что ест. При изучении букв дается установка на запоминание именно конкретной буквы и т. д. Таким образом мы направляем восприятие детей и делаем запоминание целенаправленным. Мы должны научить детей не просто запоминать, но и делать для себя правильную установку.

Ассоциации способствуют запоминанию. Ассоциация – это связь. Чем старше становится ребенок, тем больше у него может быть ассоциаций. Установлению ассоциаций помогают образы и ощущения. Например, при изучении английского языка не нужно заставлять детей запоминать ан-

глийское слово как перевод с родного языка. Необходимо ассоциировать английское слово непосредственно с соответствующим образом. Вот здесь-то вам и пригодятся муляжи, которые можно взять в руки, и картинки, кодирующие образ предмета в изображении. Надо дать ребенку в руку муляж яблока и сказать: «Apple». Таким образом мы связываем понятие «яблоко» со словом «apple». Данное правило требует, чтобы мы у совсем маленьких детей интенсивно формировали различные образы и ощущения, которые потом, по достижении ими более старшего возраста, вступят в ассоциативные связи при запоминании. Там, где можно потрогать конкретный предмет (различные овощи, предметы обихода и т. д.), надо дать его потрогать, а не показывать картинку. Если предмет показать невозможно, надо обязательно показать картинку и по возможности подкрепить ее слуховыми или какими-то другими ощущениями (например, сочетать изображения домашних животных и запись звуков, которые они издают; показать Арктику на глобусе и дать подержать в руках кусочек льда).

Оптимальный режим работы способствует эффективному запоминанию. Не будем вдаваться в подробности, скажем лишь, что ученые установили: построение деятельности в режиме «легкая работа – отдых – трудная работа – легкая работа – отдых – трудная работа и т. д.» способствует высокой производительности любого труда в любом возрасте. Именно в такой последовательности и стоит выстраи-

вать задания на каждом развивающем занятии независимо от возраста детей.

Память просит кислорода! Процесс запоминания всецело зависит от работы мозга, а высокая активность и работоспособность мозга обеспечиваются достаточным количеством кислорода в крови. Здесь еще проще – обязательно хорошо проветриваем помещение между занятиями и следим за температурой воздуха в помещениях клуба, не допуская перегрева воздуха.

Таким образом, если вы посмотрите еще раз на выделенные особенности памяти, то, безусловно, согласитесь с тем, что учесть их при конструировании занятий несложно.

Для того чтобы занятия были результативными, они должны отвечать еще ряду несложных критериев: быть последовательными и систематическими, с доступным изложением материала и его эмоциональной подачей. Нужно обязательно учитывать возрастные особенности детей и разумно чередовать смену видов деятельности на занятии, чтобы предотвратить усталость и скуку.

Обязательно надо знать мнение клиентов о занятиях в детском клубе. Если вы дорого заплатили за конспекты занятий или методист приходит с ввалившимися глазами, объясняя, что неустанно писал разработки, это совсем не значит, что занятия проходят на высоте. Даже при хорошо написанных конспектах занятие может быть бездарно проведено педагогом. Малая эмоциональность педагога, его неадекватная

реакция на действия детей во время занятия, низкая коммуникабельность и т. д. могут сослужить плохую службу. Не поленитесь посетить занятия в своем клубе, а также разработайте анкету-опросник для родителей, в которую обязательно включите вопросы о занятиях и оценку их результативности. Только имея такую обратную связь, вы сможете понять причины утечки клиентов из клуба и вовремя среагировать.

ДОМАШНЕЕ ЗАДАНИЕ

1. Разработайте анкету для родителей ваших клиентов и узнайте, довольны ли они результатами посещения занятий. Если нет, то что их беспокоит?

2. Возьмите несколько конспектов одного курса и проанализируйте их с точки зрения повторения и закрепления изученного ранее материала. Посетите занятия в своем клубе и посмотрите, как строится работа на запоминание материала, насколько эмоционально педагоги проводят занятия и с помощью каких приемов вовлекают детей в деятельность.

3. Составьте график проветривания помещения и обязательно контролируйте его соблюдение.

Фишки развивающих занятий

Развивающие занятия – достояние каждого детского клуба. В данный момент детские клубы находятся на самой начальной стадии развития, практически, на мой взгляд, «пещерной». Конкурентные преимущества определяются не только интерьером, но и содержанием занятий, проводимых в клубе. Кто-то пишет их «на коленке», кто-то ксерокопирует известные пособия Земцовой, прикрывая беленьким листочком номера страниц и название книги, а кто-то покупает конспекты занятий у более известных детских клубов. Именно конспекты занятий сейчас считаются основой конкурентных отличий. Директора детских клубов очень беспокоятся о сохранности данных конспектов, о том, чтобы конкуренты ни в коем случае их не скопировали и не купили такие же... Как же, два клуба рядом и занятия одинаковые! Клуб прогорит! Так ли это?

Нет, конечно. Посмотрите на детские садики, в том числе частные. Все занимаются по одним и тем же программам: классической программе Васильевой, «Радуге», «Гармонии» и т. д. Неужели родители выбирают сад с учетом определенной программы? Нет.

Моя дочь ходила в муниципальный детский сад, который хотелось назвать элитным: в нем было все безупречно, начиная от воспитателей и заканчивая

чистотой в каждом углу и подстриженным газоном. Рядом, через узенькую дорожку, дверь в дверь, был другой детский садик, который и внешне ничем не отличался, и работал по тем же самым программам. Но соседний сад был ужасным: высоченная трава, отсутствие занятий в группах, бессмысленно бегающие на прогулках дети... На соседний сад все жаловались, а в наш мечтали попасть всеми правдами и неправдами. Что позволяло одному саду отличаться от другого при абсолютном внешнем сходстве? Догадались? Только личность руководителя. В нашем садике заведующая была (и есть на момент написания книги) властная, хозяйственная женщина, которую интересовало в своем саду все: и качество игрушек, и безопасное крыльцо, и чистая вода в бассейне. Ничего плохого вспомнить о садике не получается, хотя дочь в него ходила четыре года.

Пройдет время, и работа детских клубов упорядочится: появятся единые требования и нормы, будут разработаны различные образовательные программы. Программы будут именно образовательными, ведь не случайно уже сейчас все идет к тому, чтобы признать детские клубы образовательными учреждениями и сделать их лицензирование обязательным. Что делать тогда? В чем будет отличие одного клуба от другого? Или чем отличаться сейчас, если соседний клуб приобрел такие же конспекты? Надо искать свои фишки!

Что добавит изюминки в ваши занятия?

Добавьте оригинальности в повторяющиеся моменты, которые есть в структуре каждого занятия. Дети любят упорядоченность. Именно привычные, повторяющиеся моменты занятия позволяют ребенку чувствовать себя комфортно. Что можно отнести к таким моментам на занятии? Приветствие и прощание, подвижные игры и музыкальные паузы, игровой массаж и спортивную дорожку. В целом так и пишутся конспекты занятий. Сначала определяем для себя «скелет», то есть основные моменты, а потом начинаем наращивать на него «мясо». Сделайте «скелет» отличающимся от используемых другими. Например, если все клубы начинают приветствие с известной песенки Екатерины Железновой «Все на ножки становитесь...», то вы можете организовать его по-другому: дети берут игрушки, усаживаются на коврик вокруг нарисованной полянки, расставляют на ней домики, деревья и в игре здороваются друг с другом, повторяя названия животных и их детенышей, звукоподражания и т. д. Можно также разнообразить подвижные игры, массаж и, конечно, прощание. Выключенный или приглушенный свет, дети в кругу, взявшись за руки, произносят добрые слова друг другу и задувают свечу (конечно, свечка на батарееке, а не настоящая).

Фишкой нашего клуба являются вязаные полянки, которые используются на приветствии. Есть летняя, зимняя, а также морская полянки. Родители и дети очень любят их. К каждому занятию у нас написаны свои слова-приветствия

и слова-прощания, их мы специально заказывали детской поэтессе Светлане Игнатовой. Если вы немного подумаете, подключите к общему обсуждению педагогов, то, не сомневаюсь, найдете оригинальные идеи для перекраивания стандартного «скелета». Вот вам и первые наброски для того, чтобы отличаться от соседа-конкурента.

Использование своих игровых материалов. В детском клубе методическое оснащение может быть типовым: один и тот же счетный материал, деревянный настольный театр, пирамидки. От этого не уйти, да и не надо. Но за счет мелочей ваш игровой материал все же может отличаться от других. В процессе занятия вы можете использовать кровать, которая будет застелена постельным бельем ручной работы (с пришитыми кружевами или вышивкой), или на стол для организации чаепития положите узорчатую скатерть из вологодского кружева. Мишки и зайки, котята и собачки могут быть тоже только вашими, клубными, стоит чуть напрячься, задаться целью и поискать нестандартные игрушки в Интернете. Так у типового конспекта появится свое лицо.

Использование на занятиях природных и естественных материалов. Соленое, а также дрожжевое и самое обычное пресное тесто делает ваше занятие настолько привлекательным для детей и родителей, что уходить с него вряд ли кто-то захочет. Всегда имейте в клубе муку и соль, пищевые красители и дрожжи, а также небольшой тазик, чтобы педагоги смогли перед занятиями замесить тесто.

Работа с тестом является одним из самых любимых детьми занятий! Иногда заменяйте пластилин, работа с которым предусмотрена на занятии, соленым тестом и увидите результат! Мелкая моторика будет развиваться, детские ладошки станут раскатывать шарики и колбаски, но вид у слепленной для зайца морковки будет совершенно другим! Тем более что эту морковку можно будет отнести своему домашнему игрушечному другу-зайчишке.

Например, в конспекте занятий по чтению может быть написано: «...дети рисуют букву в воздухе, а потом на столе пальчиком...» Пусть во всех клубах рисуют пальчиком на столе, а вы возьмите небольшие подносы или тарелочки с краями, насыпьте на них песка, и малыши станут рисовать буквы на песке, а не на столе. Фишка? Конечно. Хотя конспект у всех один и тот же.

Использование технических средств обучения на занятиях. У нас – интерактивная доска, у кого-то проектор, а кто-то уже закупает для каждого ребенка планшеты. Смотрите, средства могут быть и одинаковыми у каждого клуба. Кого сейчас удивишь интерактивной доской? А вот использовать ее мы все будем по-разному. Разработайте презентации, соответствующие темам занятий, ведь сделать это несложно. Например, к комплексному занятию можно сделать простую презентацию о животных, цифрах, буквах алфавита и т. д. Фантазии есть где разгуляться! Такие небольшие вставки не изменят написанного конспекта, но сделают

само занятие более интересным для детей и помогут лучше запомнить информацию.

Общественная оценка результатов ваших занятий.

Открытые уроки, награждения и выступления сделают ваш клуб непохожим на другие. Разработайте грамоты и похвальные листы для детей, найдите площадки для выступлений, напишите график открытых уроков на календарный год.

Все перечисленные фишки, а также те, которые вы придумаете сами, позволят вам заняться чрезвычайно интересной и творческой работой, ее результатом будет неповторимый детский клуб!

ДОМАШНЕЕ ЗАДАНИЕ

1. Посмотрите на игровые материалы своего детского клуба. Какие из них можно заменить авторскими или нестандартными игрушками?

2. Проведите собрание с педагогами и обсудите возможность использования в ходе занятий любимых детьми материалов: соленого теста, песка и воды. Продумайте периодичность проведения данных игр в вашем клубе и проследите за исполнением принятого решения.

3. Разработайте похвальные листы и грамоты, а также определите моменты их вручения.

4. Составьте график открытых уроков на все занятия на календарный год.

5. Найдите площадки для выступлений участников вашего клуба.

Глава 2. Дополнительный доход в детском клубе

Как и в любом бизнесе, в детском клубе обязательно есть возможность получить дополнительный доход. Какая-то деятельность приносит нам много прибыли, а какая-то – чисто символическую, но при этом позволяет привлечь новых клиентов и удержать старых. Вторая глава посвящена подробно рассмотрению видов дополнительного дохода в детском развивающем центре.

Даешь праздник в детском клубе!

Дети и праздник неразделимы, и поэтому праздники, несомненно, стоит выделить в особую статью дополнительного дохода. И неплохого.

Почему в детском клубе стоит проводить праздники? Как часто это надо делать? Какими могут быть праздники в детском клубе? Насколько это прибыльно? Как правильно организовать праздник? Смотрите, сколько важных вопросов связано только с проведением праздника. Все эти, а также другие вопросы мы с вами сейчас и рассмотрим.

Начнем с главного. Что же такого есть в празднике, что он влияет на увеличение дохода детского клуба?

1. Праздник позволяет детскому клубу стать домом радости. Любой руководитель детского клуба мечтает о том, чтобы все дети из близлежащих домов бежали в клуб с радостью и с нетерпением тянули маму за руку, проходя мимо него: «Давай пойдем, я соскучился». Как этого достичь? Все просто. Детский клуб обязательно должен стать для ребенка домом радости, местом переживания положительных эмоций. Регулярно проводимые праздники будут этому способствовать. Ведь именно праздник со всей мощью положительных эмоций позволит детскому клубу ассоциироваться у малыша с радостью и весельем, беззаботной игрой и чудесами. Здесь сразу возникает вопрос: не затмит ли праздник

в детском клубе развивающие занятия? И не будет ли ребенок отказываться в дальнейшем от таких занятий, зная, что в клубе может быть и гораздо интереснее? Разумеется, нет, если все будет организовано правильно. Разделить в сознании ребенка «праздник» и «не праздник» помогает праздничное убранство клуба. И здесь главное – как вовремя украсить клуб к празднику, так и вовремя привести его в прежний, рабочий, вид.

2. Праздник сближает ребенка и преподавателей детского клуба. Праздники позволяют вашим маленьким клиентам раскрыться, показать себя во всей красе. На занятиях дети не всегда проявляют себя в полной мере, да и сама структура занятий заставляет ребенка действовать скорее по намеченному взрослыми плану, чем по велению души. Праздник позволяет ребенку встряхнуться эмоционально, повеселиться без оглядки на правила и тем самым помогает нам, педагогам, разглядеть в нем новые стороны характера. Взрослые на празднике тоже становятся другими – они уже не педагоги, передающие знания, а соучастники эмоционального события. Тем самым праздник создает некую тайную эмоциональную связь между клиентом-ребенком и педагогами, принимающими участие в празднике. Даже если для проведения праздника вы приглашаете аниматоров, очень важно присутствие на нем педагогов, ведущих занятия в центре. Часть праздников должны проводить преподаватели детского клуба.

3. Праздник формирует особые взаимоотношения между клиентами. Праздники эмоционально сплачивают клиентов, объединяют их в группы, стимулируют к общению. Совместно пережитые на празднике в детском клубе положительные эмоции подталкивают мам к дальнейшему общению, обсуждению интересных моментов, выступлений как собственных, так и других детей. Фотографии с праздника, вывешенные потом в клубе, позволяют продлить его атмосферу и очарование. Таким образом, праздник способствует тому, что и взрослые, родители ребенка начинают ассоциировать клуб с собственным комфортом и благоприятным общением.

4. Праздник позволяет увеличить количество клиентов. Действительно, практика показывает, что если вы в клубе проводите отличные праздники, то клиенты с охотой зовут на них своих друзей, которые, в свою очередь, тоже могут стать клиентами вашего клуба.

5. Праздник приносит дополнительную прибыль. Праздники обычно проводятся в выходные дни, когда поток клиентов снижен, и это позволяет принести прибыль детскому клубу в то время, когда ее могло и не быть. А это всегда замечательно.

Смотрите, впрямую о прибыли написано только в последних пунктах, хотя, несомненно, все вышеперечисленное будет способствовать притоку клиентов в детский клуб, а значит, и его доходности.

Какой праздник можно провести в детском клубе? Для начала, прежде чем перейти к классификации праздников в детском развивающем центре, мы с вами должны понять, каковы различия праздников, проводимых в детском клубе, детском саду и театре. Это важно. Родители часто мыслят стереотипами, и когда вы будете активно зазывать детей на праздник, многие могут просто отмахнуться: «Новый год? Да нет, не пойдём... У нас в садике на днях праздник, а ещё в Кремль билет купили...» Что вы сможете сказать в ответ?

Сначала рассмотрим различия праздников в детском клубе и театре. В театрах или при них нередко проводят какие-то календарные праздники – Новый год, Масленицу и др. Однако там дети выступают пассивными участниками процесса, по сути, просто зрителями, наблюдающими за происходящим на сцене действием. В лучшем случае дети в тесноте поиграют в какую-то игру перед спектаклем или потопают ногами во время представления. На клубном празднике дети, наоборот, являются активными участниками, вовлечёнными в сюжет, что, конечно, гораздо интереснее для них.

Праздники в детском клубе очень сильно отличаются от тех праздников, которые проводят в детском саду, хотя и здесь и там дети не сидят на стульчиках и не смотрят спектакль, а являются центром праздника. В детском саду праздник – это, по сути, отчетный концерт детей перед родителями, где все заранее запланировано и известно. В детском клубе все наоборот – дети становятся участниками ка-

кого-то сказочного и удивительного процесса, они не знают, какие сюрпризы поджидают их в следующий момент. Именно праздник в детском клубе поистине обладает всеми атрибутами настоящего детского развлечения: непредсказуемостью и загадочностью, активностью и участием в происходящем, торжеством и коллективным единением, совместным переживанием положительных эмоций.

После того как мы поняли, почему надо проводить праздник в детском клубе, необходимо разобраться с массой организационных вопросов. Здесь нам поможет классификация праздников.

Во-первых, праздники можно разделить на группы по месту их проведения. Детский клуб может организовывать праздники на разных площадках. Первый вариант – на территории клуба в специально украшенном зале. Это праздник внутренний. Второй – на детской площадке в своем районе, в ближайшем детском магазине, детском кафе и т. д. Такой праздник можно назвать выездным. Уверяю вас, что руководители подобных детских заведений будут двумя руками за проведение интересного детского мероприятия на их территории, ведь это поможет им привлечь дополнительных клиентов. В Москве наш клуб так и договаривается: мы бесплатно проводим праздник у вас в магазине, а вы потом распространяете наши буклеты. Всем хорошо. Организация праздника клубного, камерного и уличного, общественного, естественно, будет различаться. Чем?

1. Внутренний праздник клуба предусматривает ограниченное количество участников, поэтому он более прогнозируем и управляем. И наоборот, уличный праздник может привлечь сразу много детишек, которых в план поставить невозможно, поэтому организаторы должны тщательно продумать эффективные методы и приемы для вовлечения в действие абсолютно всех пришедших.

2. При проведении внутреннего праздника возможно обойтись силой собственного голоса и довольно простым центром для музыкального сопровождения, а уличный праздник однозначно предусматривает подготовку микрофонов, колонок и более мощной техники.

3. Сюжетные линии этих двух праздников будут отличаться друг от друга. На внутренний праздник дети приходят к определенному времени и все вместе следят за разворачивающимися событиями, которые лежат в основе праздника. Сюжетная линия внутреннего праздника обязательно предусматривает начало и логичный конец. Уличный праздник должен быть построен таким образом, чтобы случайно подошедший в любое время прохожий с ребенком мог включиться в самые разные моменты праздника и при этом чувствовал себя на месте. Среди примеров уличного праздника, который может провести детский клуб, можно назвать «Картонию». Для нее потребуются большие куски картона, кисти и краски, а также веселая

музыка. Суть праздника проста: дети раскрашивают и

украшают «стены дома», которые потом собирают в «дома», а из «домов» можно сделать целый детский городок. В такой праздник можно включиться на любом этапе и внести свою лепту в строительство «домов». Уличный праздник требует более тщательной организации, чем внутренний праздник клуба.

При проведении уличного праздника надо обязательно помнить о распространении информации о собственном клубе, поскольку, как только клубный праздник выезжает за пределы своей территории, он сразу приобретает всю силу мощного пиар-хода. Основная задача уличного праздника – привлечение новых клиентов в ваш детский клуб. Здесь может быть использовано несколько интересных приемов.

1. Ростовая кукла, которая одета в платье с вашими логотипами или вообще является имиджевым героем клуба. Например, в нашем клубе это ростовая кукла Умничка с мордой кошечки, составляющей основу нашего логотипа.

2. Раздача воздушных шариков или флажков с логотипом вашего клуба и его контактами.

3. В начале и конце праздника может звучать гимн вашего клуба.

4. Распространение буклетов и флаеров. Для праздника стоит изготовить особые буклеты, в которых дополнительно к информации о вашем клубе будут размещены тексты детских песенок, упражнения пальчиковых гимнастик, лабиринты и т. д. Это не позволит взрослому сразу же отправить

буклет в мусор, ведь в нем есть полезная информация!

5. Экспресс-диагностика детей с записью на пробное занятие в детский клуб. Задача клубного психолога или педагога – подготовить совсем небольшие задания для детей разного возраста, которые позволят выявить сформированность или несформированность каких-либо навыков. Например, для младших школьников подойдет тест на внимание. Большинство родителей младших школьников очень недовольны уровнем развития внимания у ребенка и зачастую все неудачи малыша в школе списывают на отсутствие усидчивости. После проведения небольшого теста (листочки и ручки в большом количестве готовятся заранее) вы приглашаете маму привести ребенка в ваш клуб на замечательный курс «Школа внимания для младших школьников».

6. Розыгрыш в лотерею абонемента на месяц, разовых посещений занятий в клубе, скидок на первый месяц занятий в клубе. Как вы понимаете, разовых посещений и скидок должно быть много. Ведь основная задача уличного праздника – привлечь внимание клиента к вашему клубу, помочь ему протоптать в него дорожку.

7. Заполнение анкеты для дальнейшего участия в розыгрыше каких-то призов. Из анкеты вы получите данные потенциального клиента. В качестве призов потом также будут разыгрываться бесплатные занятия, диагностика и т. п.

8. Праздник в голове ребенка всегда ассоциируется с подарком. Уличный праздник тоже без него не обойдется. Му-

зыкальный диск с хорошими детскими песенками, на внешней стороне которого есть логотип клуба и информация о нем, однозначно будет донесен домой и сохранится надолго. В качестве подарка можно раздавать раскраски, карандаши с логотипом, магниты и т. д. Здесь нужно смотреть на бюджет и возможности детского клуба.

Теперь вернемся к внутренним клубным праздникам и посмотрим, как можно их организовывать.

Праздники в детском клубе можно проводить самые разные. Здесь нам поможет классификация праздников.

Праздники бывают календарные: Новый год, 23 февраля, 8 Марта. К календарным праздникам надо обязательно отнести и день рождения клуба.

Праздники могут быть тематические: «Осенины», «Веснянка», «Масленица», «Праздник хохотунчиков», «Музыкальная гостиная» и т. д.

У вас сразу же возникнет вопрос: «А день рождения ребенка? Это тоже праздник?» Безусловно, это праздник, но проведение детского дня рождения в клубе – деятельность настолько специфическая, что ему будет посвящена отдельная глава книги.

Как часто надо проводить праздники, какие из них будут ежегодными, постоянными, а какие разовыми? Как угадать золотую середину? Ведь, если начнешь организовывать их часто, клиентам это может надоест и на праздники станут приходить меньше, а значит, и прибыльность праздника

снизится. Здесь есть один нюанс, о котором я еще не сказала. Внутренние праздники могут проводиться как для клиентов клуба, так и для детишек со стороны. Значит, планируя количество праздников в детском клубе, учитывайте и этот момент. Естественно, как только вы развешиваете объявления и приглашаете детей из района (то есть не только клиентов) прийти на праздник, мероприятие превращается в рекламную площадку вашего клуба. Не забудьте об этом. Подготовьте все необходимые материалы для ознакомления потенциальных клиентов с информацией о клубе.

Сразу же возникает вопрос о цене праздника. Понятно, что, когда праздник проводится для детей района, стоимость билета невелика, ведь основная цель – познакомить ребенка и его родителей с клубом и оставить о себе положительные воспоминания. Обычно цена билета колеблется в пределах 200–300 руб. А какова будет стоимость для клиентов клуба? Если клиенты приходят на недорогой «рекламный» праздник, то им лучше сделать скидку или вообще пропустить бесплатно. Но в клубе могут проводиться и закрытые праздники, организованные только для клиентов клуба. Здесь уровень подготовки и подарков уже другой. Соответственно, и стоимость билета иная. В нашем клубе участие в празднике стоит 1800 руб., а есть детские клубы, где цена еще выше. В любом случае руководитель детского центра сам решает, делать праздники для клиентов клуба платными или бесплатными. Возможно и то и другое.

Учитывая все сказанное, руководителю детского клуба надо выполнить несложное годовое планирование праздников. Очень удобно делать это в виде таблицы.

После того как директор детского клуба составит календарь праздников, сразу возникнет вопрос: где взять такое количество сценариев? Сценарии, конечно, необходимы и войдут в педагогическую копилку клуба. На самом деле количество сценариев для детского клуба не бесконечно, и существуют разумные ограничения. Связано это с цикличностью проведения праздников. Например, встреча Нового года. К вам в клуб приходит годовалый ребенок, и каждый год он попадает на такой праздник. Когда ребенку исполняется 7 лет, он начинает ходить на праздники уже в старшую группу. Таким образом, у вас должно быть шесть сценариев встречи Нового года для возраста 1 год – 6 лет. Через 6 лет можно использовать старый сценарий, так как ребенок, который его уже смотрел, вырос. То же и со старшей группой – здесь достаточно пяти сценариев, так как дети 13 лет требуют совершенно другой организации праздника и не все клубы проводят праздники для подростков. Все сказанное верно и для других праздников, которые будут организовываться в вашем клубе ежегодно. У нас в клубе к ежегодным праздникам, помимо Нового года, относятся «Веснянка», «Осенины» и «Масленица».

№	Месяц	Название праздника	Дата проведения	Место проведения	Участники	Количество групп	Кто проводит	Реклама праздника	Подарки	Цена, руб.	Примечания
1	Сентябрь	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
2	Октябрь	Осенние забавы	2.10	Клуб	Дети клуба	2	Педагоги клуба	Внутренние объявления	+, термомозанка по тематике	800	Сценарий «Осенние забавы»
3	Октябрь	Осенины	9.10, 10.10	Клуб	Дети района	6	Аниматоры	Листовки, объявление на сайте, SMS-рассылка	+, раскраски по теме и по возрасту	200	Подготовить рекламные папки клуба
4	Октябрь	Хэллоуин	31.10	Клуб	Дети клуба	2	Педагоги клуба	Внутренняя	Нет, мастер-класс (уносят поделки домой)	Нет	Аквагрим
5

Где взять сценарии детских праздников? Здесь вам помогут Интернет и специальная литература. Сценарии вы можете также подобрать на нашем сайте – они созданы специально для детского клуба и рассчитаны на то, что реализовывать их будут педагоги детского центра. К разработке сценариев смело привлекайте педагогов и методиста клуба. Сценарий для годовалых детей должен быть рассчитан на 40 минут, для другого возраста – на 1 час. Сценарий праздника, а также диск с музыкальным сопровождением бережно храните на разных носителях, ведь служить они вам будут долгие годы.

С организацией праздников в детском клубе связан еще один вопрос: в какие дни их проводить?

Все клубы поступают по-разному: кто-то организует праздники в будние дни вместо занятия, а кто-то в выходные. Мы – только в выходные. Для нас очень важно, чтобы

на праздник дети пришли с родителями, а не с няней.

Во-первых, ребенок чувствует себя на таком празднике по-другому. Детям очень важно поделиться радостными эмоциями именно с родителями, а клубу предоставляется возможность лишний раз проявить теплоту и внимание к клиентам. Торжественно-веселая атмосфера праздника очень к этому располагает.

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.