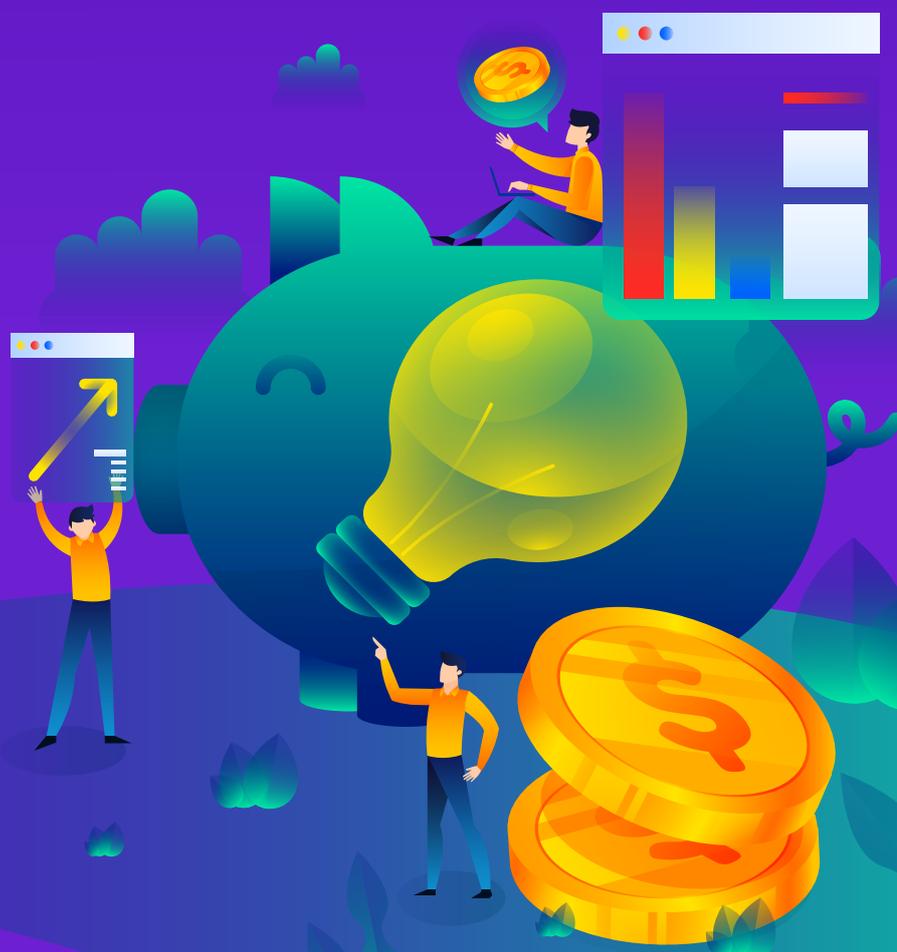




ПАРАПЛАН

# 15 ШАГОВ,

которые за 1 месяц увеличат  
прибыль детского центра



# 01

## СДЕЛАТЬ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНУЮ ВЫВЕСКУ.

Оформите яркую вывеску над входом, сделайте рисунки-анимации на окнах, поставьте указатель с оживленной улицы. Добавьте к ней призыв к действию. Наружная реклама привлечет новых клиентов.



# 02

## ПРОВЕСТИ АНАЛИЗ НАПРАВЛЕНИЙ.

Увеличьте количество часов по успешным направлениям. Откройте аналогичные направления. Если у вас хороший спрос на подготовку к школе, добавьте в расписание логопеда и скорочтение.



# 03

## ПРОВЕСТИ АНАЛИЗ РЕКЛАМНЫХ КАНАЛОВ.

Соберите статистику за месяц и узнайте, откуда именно к вам приходят клиенты. Откажитесь от рекламных каналов, которые не работают. Попробуйте сделать новый дизайн или профессионально настроить интернет-рекламу.



## 04

### РАСШИРИТЬ СВОИ КАНАЛЫ ПРОДВИЖЕНИЯ.

Создайте бесплатный сайт с формой заявки на **Tilda**. Настройте поисковую рекламу в Яндекс и Google. Заведите группу в VK и Instagram. Рекламируйте центр через блогеров-мамочек в вашем городе. Добавьте свою организацию в 2 ГИС и каталоги.



## 05

### ДЕЛАТЬ БЕСПЛАТНЫЕ МЕРОПРИЯТИЯ НА УЛИЦЕ ПЕРЕД КЛУБОМ.

Заявите о себе - проводите мастер-классы и спортивные игры, где вы будете раздавать скидки и приглашения.



## 06

### УВЕЛИЧИТЬ СРЕДНИЙ ЧЕК ПО КЛИЕНТАМ.

После большой группы поставьте еще одно занятие на такой же возраст, чтобы родителям было удобно оставлять детей сразу на 2 часа. Подготовка к школе + детский фитнес/творчество.



# 07

## БЫТЬ ПОЛЕЗНЫМИ.

Пригласите авторитетного спикера - детского психолога или автора методик по раннему развитию в свой центр для проведения тренинга. Это привлечет внимание новых родителей, которые еще не знакомы с вашим центром.



# 08

## СОБИРАТЬ ВИДЕО-ОТЗЫВЫ.

Попросите лояльных клиентов записать видео-отзывы и разместите их на сайте и в соц. сетях.

# 09

## ЗАПУСТИТЬ РЕФЕРАЛЬНУЮ ПРОГРАММУ.

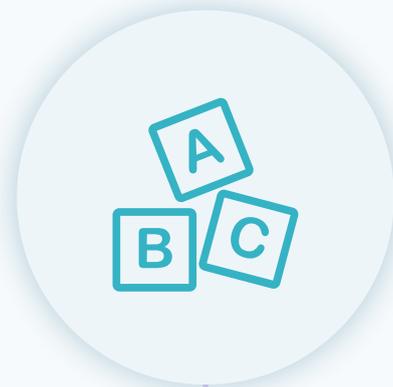
Сделайте скидку для тех, кто будет ходить парой или дарите подарки за рекомендации (клиенты приведут своих друзей). Разыгрывайте абонементы в соц. сетях за репосты.



# 10

## РАВНОМЕРНАЯ ЗАГРУЖЕННОСТЬ КЛУБА С 9.00 ДО 20.00.

Утром, например, поставьте - раннее развитие, музыку и бэби-фитнес. Вечером - подготовку к школе, английский и танцы. Чередуйте развивающие занятия с творческими, тогда родители будут оставлять детей после хореографии на арт-студию, а после английского на рисование.



# 11

## ЗАГРУЗИТЬ ВЫХОДНЫЕ КАК БУДНИЕ ДНИ.

В выходные можно проводить мастер-классы (поваренок, лепка, рисование), театральную студию, подготовку к школе, детские праздники и дни рождения. Предоставляйте услуги детского парикмахера, фотографа, аниматора.



# 12

## ОТКРЫТЬ ЛЕТНИЙ ЛАГЕРЬ.

Перед родителями всегда стоит вопрос, куда отправить детей летом. Предложите им выездной или городской лагерь. Дети будут находиться в привычной обстановке, а родители, благодаря Вам, освободят свое время.



# 13

## ВЕСТИ ЭФФЕКТИВНЫЙ УЧЕТ КЛИЕНТОВ.

Когда входящий поток заявок налажен, администраторы начинают терять клиентов – не берут трубку, забывают записать контакты, не перезванивают и т.д. Выходом станет работа в **CRM-системе**. Электронная база клиентов, история общения и напоминания помогут эффективно работать с клиентами.



# 14

## СТАТЬ ПАРТНЕРОМ.

Станьте спонсором детского конкурса красоты или творчества. Пусть дети бесплатно посещают Ваш центр в период подготовки (примерно месяц), а организаторы конкурса дадут рекламу. Вы можете использовать магазины детской одежды или игрушек. Оставьте на кассе магазина свои промо-материалы, а в примерочных - объявления.



# 15

## ИСПОЛЬЗОВАТЬ КУПОНАТОРЫ.

Разместите свой центр на сайтах с купонами в разделе дети и образование. Одни из самых популярных сервисов в России **Biglion** и **Frendi**.

