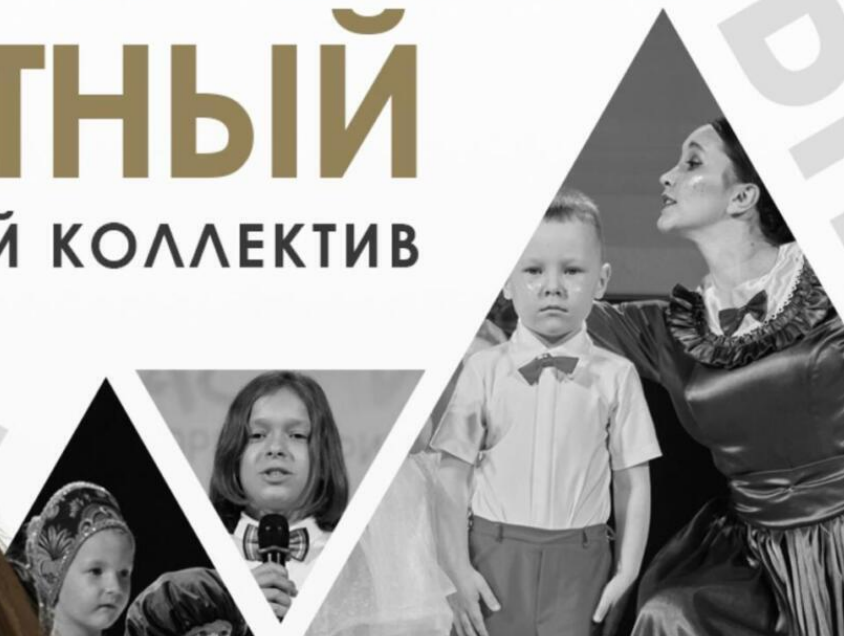


МАРИЯ ЛОГАЧЁВА

КАК ОТКРЫТЬ

ЧАСТНЫЙ

ТВОРЧЕСКИЙ КОЛЛЕКТИВ



Мария Логачёва

**Как открыть частный
творческий коллектив**

«Автор»

2023

Логачёва М.

Как открыть частный творческий коллектив / М. Логачёва —
«Автор», 2023

Автор - предприниматель, директор “Академии одаренных детей”, продюсер шести творческих коллективов, педагог. Ее книга предназначена для педагогов дополнительного образования, которые мечтают открыть свой частный коллектив, обучать детей, вести их к результату и зарабатывать. Вы узнаете, какие шаги нужно сделать в первую очередь при открытии творческого бизнеса. Разберетесь с юридическими тонкостями, арендой, лицензией, рекламой. Узнаете нюансы, которые подскажет только опытный наставник и которые сэкономят ваше время и деньги. Поймете, как организовать такой коллектив, который приносит детям и родителям пользу, а вам - деньги.

© Логачёва М., 2023

© Автор, 2023

Содержание

От автора.	5
Для кого эта книга	7
Кто я	8
О чем здесь будет рассказано	9
Раздел 1. Перед тем как начать	10
Любовь к детям	11
Педагогическое образование	12
... и призвание	14
Грамотность культурная и художественная	16
Глава 2. Как получить право учить детей	17
Что такое переподготовка	18
Глава 3. Государственное или частное учреждение? Плюсы и минусы	19
Минусы работы в государственном учреждении	20
Плюсы работы в государственном учреждении	22
Рекомендация	23
Особенности работы в частном коллективе	24
Раздел 2. На этапе идеи	25
Глава 5. Набор важнее аренды. Эффективный порядок открытия коллектива	26
Глава 6. Мечта вместо бизнес-плана	28
Глава 7. Изучите конкурентов	30
Конец ознакомительного фрагмента.	31

Мария Логачёва

Как открыть частный творческий коллектив

От автора.

Что мешает создать коллектив мечты?

Многие педагоги и художественные руководители хотят открыть свой творческий коллектив. Они мечтают набирать группы и обучать детей танцам, или актерскому мастерству, или шахматам, или программированию. Обучение, общение с детьми, творческая реализация – это дело их жизни.

Но часто они чувствуют **сопротивление**. Не знают, как начать и что делать.

Причин такого сопротивления может быть очень много. Если обобщать, получается два варианта.

Первый: **внутренний запрет зарабатывать на искусстве и на обучении**.

Чаще такие запреты встречаются у тех педагогов и худруков, кто уже работает в государственном коллективе.

Например, педагог знает, как преподавать, как создавать номера. Но считает: «Бизнес, реклама, продажи – не моя стихия. Я в этом не разбираюсь». Обычно он углубляется в свою тематику – в педагогику и творчество. Но не изучает ничего про ведение бизнеса. Потому что не хочет, не любит это дело, у него нет времени; считает, что эти знания ему не понадобятся.

Или же худрук думает: «Это стыдно – зарабатывать на творчестве и тем более на обучении детей творчеству». Он искренне готов работать бесплатно ради искусства, во многом уступать. Считает, что желание заработать уничтожает в нем творца.

Еще один вариант, как может звучать тормозящее убеждение: «Кто я вообще такой, чтобы заявлять о себе? Пробивать себе путь – это ниже моего достоинства. Пусть будет как будет».

Когда худрук стесняется заявлять о себе и своих детях, не знает, как продвигать свой коллектив и предлагать его услуги, не хочет учиться продавать – у этого есть два негативных последствия.

Во-первых, не хватает денег и самому педагогу, и коллективу на его потребности. Им не на что жить и развиваться. Коллективу деньги нужны, чтобы закупать костюмы, делать более комфортный ремонт для детей, покупать новые интересные обучения и курсы для педагога.

Во-вторых, коллектив не развивается в творческом плане, не проявляет себя где-то вне своих уютных стен. Худрук, который не хочет продавать или не знает как, на свои концерты билеты раздает бесплатно. Или считает, что вообще недостойно организовать сольный концерт своих детей. Не может сказать: «Да, мы выступим на вашем мероприятии, но это будет стоить тысячу рублей».

Из-за этого множество возможностей проходит мимо худруков, педагогов и детей. Например, хореографический коллектив мог бы стать визитной карточкой города, открывать все торжественные мероприятия. Или мог бы ездить с гастролями в другие города, давать там концерты. Для детей это возможность творческого проявления, для города – вклад в его культурную жизнь. Таких коллективов очень много в жизни. Но руководители упускают эту возможность, когда идут на поводу у своих страхов, решают, что учиться продавать уже поздно, верят, что даже нет смысла начинать.

Стеснение, неуверенность в себе заставляет множество прекрасных педагогов – дефилистов, актеров, хореографов – работать там, где их возьмут, вести кружки по символической цене и думать, что это потолок. В лучшем случае они работают за крошечные деньги. В худшем – нищенствуют без работы. Или работают по специальности, которая далека от искусства, не любят ее, горюют от невозможности раскрыть свои творческие и педагогические таланты.

Им кажется, что создать и развивать частный коллектив, который может и превосходно обучать детей, и зарабатывать деньги, – это недостижимо и невозможно.

Но это возможно.

Другая причина – **непонимание, как действовать.**

Есть люди-организаторы, которые, возможно, сами не ставят спектакли и не рисуют, но хотят создать детский центр и объединять педагогов. У них великолепно получается рекламировать творческий коллектив, пробивать дорогу на сцены, отыскивать конкурсы, постоянно привлекать огромное количество учеников и зрителей, создавать имидж перед родителями.

Они смогут продать услуги людей из первой группы по адекватной цене. В таком тандеме и продавец, и педагог благодарны друг другу и довольны.

Организаторов и продавцов не останавливают комплексы. Наоборот, они уверены в себе. Но не понимают, какие конкретно действия нужно совершить, чтобы открыть коллектив и набрать первые группы. Им нужна карта, путеводитель.

Если вы, мой читатель, узнали себя в этих описаниях, то я хочу успокоить и вдохновить вас. Для вас возможно открыть свой частный коллектив, и я помогу разобраться во многих вопросах старта.

Для кого эта книга

1. Для тех, кто уже работает в государственном коллективе, но мечтает открыть свой частный коллектив-мечту. Вы держите в руках руководство, как это сделать.

2. Для молодых специалистов, которые в детстве обучались в творческом коллективе, а сейчас решили связать жизнь с искусством и образованием. Они получают или уже получили педагогическое или творческое образование и хотят работать с коллективом. У них есть два варианта: устроиться в государственное учреждение культуры или сразу открыть свой бизнес. В третьей главе я сравниваю возможности и недостатки и государственного, и частного коллектива – вы сможете определить, что вам больше подходит в данный момент.

Кто я

Меня зовут Мария Логачева. Я живу в городе Ульяновске.

Более пятнадцати лет я предприниматель в области образования и творчества. Создала «Академию Одаренных Детей» – частный культурно-образовательный центр с оборотом более миллиона рублей в месяц.

В «Академии» работают шесть разных детских коллективов:

- 1) театр моды «Tempesta Infinito»;
- 2) театр художественного слова «Уникум»;
- 3) театральная школа «Глазунья»;
- 4) театр хореографических миниатюр «Счастливики»;
- 5) бизнес-школа «Топ-топ менеджер»;
- 6) школа раннего развития «Большие люди».

Для «Tempesta Infinito» и «Счастливики» я художественный руководитель, остальные коллективы веду как директор и продюсирую их.

Преподаю дефиле, актерское, ораторское мастерство и этикет как педагог дополнительного образования.

Также я стала бизнес-наставником для художественных руководителей и директоров детских центров. Моя миссия – передавать им опыт, чтобы они усиливали и развивали свои творческие коллективы.

Считаю, что учить можно только тому, к чему у тебя дар. Когда ты пропустил весь процесс через себя, наделал ошибок, исправил их, и у тебя что-то получилось – тогда можешь давать советы. Я уверена, что накопила достаточно знаний, и теперь охотно делюсь ими с другими педагогами и руководителями.

Первый коллектив – театр моды – я открыла в 2007 году. Зарегистрировала ИП, арендовала два помещения. В то время я заочно училась в университете, но все время посвящала своему театру моды. Развивалась сразу в трех направлениях: как педагог, как худрук и как бизнесмен.

Работала и в государственном Дворце творчества, и как индивидуальный предприниматель одновременно, и поэтому могу рассказать об особенностях каждого пути.

О чем здесь будет рассказано

Дольше и больше всего я занималась театром моды. Поэтому, возможно, мой опыт интересует в первую очередь тех людей, которые связаны с модельным искусством, актерским мастерством и хореографией. Рассказываю я тоже на примерах этих дисциплин, так как они мне близки и понятны.

Но, на самом деле, принципы организации коллектива здесь универсальные. Они могут подойти и для спортивной секции, и для школы программирования, и для кружка по плетению фенечек.

Здесь описаны вещи, которые стоит знать на этапе открытия. Не только про то, как привести воспитанников и арендовать помещение.

Вы узнаете, как выбрать юридическую форму, которая лучше всего подходит для целей коллектива. Как взаимодействовать с партнерами, нанимать педагогов или помощников для своего бизнеса (бухгалтера, таргетолога, фотографа и других) так, чтобы в случае разрыва договора с ними не потерять воспитанников, деньги и имущество коллектива.

Я расскажу, как заложить фундамент коллектива – организовать его работу так, чтобы он не закрылся при первых же проблемах. Не только выдерживал испытания, проверки и конкуренцию, не просто существовал, а жил. Чтобы дети, посещая занятия, получали знания, воспитание и победы в конкурсах, а художники и педагоги исполняли свою миссию, зарабатывали достаточно денег, могли и себя содержать, и развивать свое детище – коллектив.

Раздел 1. Перед тем как начать

Глава 1. Самое главное для руководителя и педагога

Хочу поговорить об особенностях бизнеса, связанного с творческим обучением детей. И о том, какие качества и знания важно иметь человеку, который решил пойти в преподавание.

Однажды я услышала дикую для меня фразу: «Педагогом в принципе может стать любой. Если вы хорошо режете по дереву, вы можете легко открыть кружок по художественной резке. Если вы хороший шахматист, можете открыть кружок по шахматам».

Я с этим не согласна. Не каждый может быть педагогом.

Я общалась со многими женщинами-предпринимателями, которые сначала занимались, например, магазином одежды или косметики, а потом открывали образовательный центр для детей. И эти девушки все как одна говорили: «Легче в московском ЦУМе открыть бутик, чем в Ульяновске – танцевальную школу».

Правда, продать платье куда проще, чем заниматься с детьми. Малыши могут плакать, проситься к маме все занятие, описаться или подраться друг с другом. Дети постарше иногда встают в позу и говорят: «Этот костюм не надену, на генеральную репетицию не приду – у меня день рождения». С платьями в бутике проще: погладил, развесил, а менеджер продает.

Мне не хочется говорить об образовательном бизнесе «сложный». Когда ты на своем месте, работа с детьми наполняет, а не иссушает. Но это очень ответственное дело.

Итак, что должно быть у человека, который в это идет?

Любовь к детям

Дело, связанное с обучением и воспитанием детей, дает огромную, лучшую по своей сути отдачу. Отдача – это огромное количество детской любви. Это очень чистая и добрая энергия. Дети привязываются ко взрослым, доверяют им. Даже если ты не педагог, не худрук, ты вообще этим детям никто, но они при этом понимают, что ты здесь что-то организуешь – они все равно тебя любят.

Мой кабинет располагается напротив класса хореографии. Часто так совпадает, что я работаю в кабинете, а в это время приходят заниматься в класс дети. Они видят меня через открытую дверь. Многие воспитанники первого года обучения меня не знают и спрашивают своего педагога: «А кто это сидит?» И хореограф или другой педагог отвечает: «Это директор, Мария Александровна». Причем отвечает суровым тоном, каким и положено говорить о директоре.

И вроде бы дети должны напрячься, испугаться. Но когда я выхожу из кабинета, а они в это время выходят из класса, они подходят обниматься, улыбаются мне, машут руками, посылают воздушные поцелуи. Хотя я у них не веду ничего, они меня просто иногда видят. Но им нравится сама «Академия Одаренных Детей», они понимают, что директор что-то для нее делает. Они думают: «Мне тут хорошо, и я буду улыбаться директору, чтобы ему было хорошо».

Это большущая отдача. Столько искренней любви мы нигде больше не получим. Взрослым людям и детям могут нравиться повара, которые очень вкусно кормят, или продавцы, которые с удовольствием подбирают для своих клиентов одежду, или любимые ведущие на телеканале или радио. Но больше всего доверия и привязанности выстраивается с педагогами – ведь именно они передают знания и ценности, которые помогают решать задачи жизни.

И это большая ответственность.

Я сказала, что **главное качество педагога – любовь к детям**. Но говорила о любви детей к педагогу. Почему? Важно было подчеркнуть: дети открыто и доверчиво воспринимают все, что им говорят и показывают взрослые. Особенно те, которые возложили на себя обязанность быть учителями, воспитателями, тренерами. Дети запоминают, как вы на них смотрите, как говорите с ними, каким тоном. Они впитывают то, что вы в них вкладываете: собственную усталость и недовольство или любовь и доброту.

Педагоги и худруки очень сильно влияют на детей, на их мышление, самочувствие. И через годы можно проследить плоды нашего труда, увидеть, что именно мы вложили в ребенка.

Поэтому любовь к детям – это главное качество человека, который хочет открывать творческий коллектив или детский центр. И неважно, кем он будет – педагогом, худруком, администратором. Сюда нужно идти, только если действительно ты по призванию педагог, постановщик или бизнесмен, который хочет дать детям самое лучшее.

Педагогическое образование

Все люди, которые хотят чему-либо учить детей и заниматься с ними, должны иметь высшее или среднее специальное педагогическое образование. Либо пройти педагогическую переподготовку.

На это есть две причины.

Педагогическое образование дает вам юридическое право учить детей.

Это точно вам нужно, если вы собираетесь работать в государственном учреждении типа детской школы искусств. Или хотите основать свою серьезную школу и выдавать детям дипломы установленного образца.

Существует так называемый «Профессиональный стандарт педагога». Это документ, в котором закон устанавливает, что должен знать и уметь педагог. Там предъявляются такие требования:

– учитель или воспитатель должен иметь педагогическое образование – высшее либо среднее специальное;

– учитель или воспитатель может иметь любое другое образование, не связанное с педагогикой. Но тогда у него должно быть дополнительное профессиональное образование в сфере педагогики. То есть если вы учились на актерском факультете и хотите обучать детей актерскому мастерству, вам нужно пройти педагогическую переподготовку.

На профстандарт ориентируются особенно строго в государственных детских школах искусств, в детских садах. Директор не примет на работу человека, у которого нет педагогического образования или переподготовки.

Педагогическое образование дает понимание, как общаться с детьми.

Если задачи вашего клуба или коллектива больше развлекательные или творческие и вы не говорите о себе как об образовательной организации, квалификация педагога вам не понадобится. Вы можете открыть клуб и просто заниматься с детьми лепкой и пальчиковым рисованием или ставить спектакли и заниматься актерскими тренингами без образования. Даже в некоторых государственных учреждениях, связанных именно с культурой (типа Дворца творчества), принимают режиссеров-постановщиков, хореографов, актеров без педагогических корочек.

Но я рекомендую вам в любом случае **пройти курс переподготовки**. Либо заочно получить среднее специальное или высшее **педагогическое образование**. Даже если вы и так прекрасно ладите с детьми, и они вас обожают и слушаются. Вот почему:

1) Вы будете знать особенности каждой возрастной группы – будь это малыши, младшие школьники или подростки – и сможете найти к ней подход.

На педагогических курсах вам расскажут о психологии и физиологии ребенка, о том, как развивается его мозг и тело. Объяснят, какие знания он может усвоить в определенном возрасте и какие нагрузки выдержать. Старшеклассники легко могут понять, как решить математическую задачу или сыграть сложную, многогранную роль, а малышам это будет неинтересно, сложно и непонятно.

Для каждой возрастной группы есть своя норма длительности урока. И своя лексика, свой тон. Один и тот же комплекс упражнений на разминке вы, скорее всего, с разными группами будете делать по-разному: с малышами – в форме игры, со старшими детьми – рассказывая о том, какую пользу приносит то или иное упражнение.

2) Вы поймете, как грамотно учить детей и при этом сохранить их психическое и физическое здоровье. Узнаете, какие бывают подводные камни в общении с ними.

Например, как поступить, если маленький ребенок не может оторваться от мамы. Есть секретик: его надо повернуть лицом к маме, обнять при этом и потом уже утащить на занятие.

3) На курсах рассказывают про разные подходы в педагогике.

Встречается как авторитарный принцип обучения, так и доверительный, гуманный. Каждый принцип хорошо работает только в определенных обстоятельствах. Вам объяснят, какой принцип лучше применять, исходя из задач или ситуации.

4) Вы в принципе будете более компетентны в вопросах обучения.

Вам это поможет в общении с родителями. Ведь родители тоже приходят и говорят: «Знаете, а я заслуженный учитель РФ!» К нам приходила на родительские собрания во время набора семья: одна бабушка всю жизнь работала в музыкальной школе по классу фортепиано, а вторая – по классу скрипки. Мама и папа тоже педагоги. Все они задавали мне профессиональные вопросы. И если бы я не разбиралась, я бы легко опозорилась перед такими людьми, потеряла клиентов и репутацию.

Тем педагогам и худрукам, кто преподает без педагогического образования, приходится очень сложно. Я знаю много коллективов с такими сотрудниками. Некоторые из них закрылись, проработав недолгое время. А некоторые все еще действуют, потому что у руководителей развиты другие компетенции. Например, они превосходно разбираются в маркетинге и отлично продают свои курсы. Но насколько получается качественным и бережным само обучение – большой вопрос.

...и призвание

Хочу осветить другой аспект педагогики, не юридический и не связанный со знаниями, а моральный.

Педагогика – это служение. Служение, за которое спросит Бог, Вселенная, и спросит куда больше, чем за служение в театре или любом другом деле.

Я часто сталкивалась с тем, что талантливые, состоявшиеся в творчестве или в бизнесе люди идут к детям, чтобы передавать им свой талант и учить их. Они приносят в класс свои академические знания и думают, что этого достаточно. Это ошибка.

В нашей «Академии» уже четыре года существуют театральные коллективы «Глазунья» и «Уникум». И за четыре года сменилось пять педагогов по актерскому мастерству и сценической речи. Это были достойные люди, талантливые профессионалы. И они все как один однажды бросили своих детей.

Своих – без кавычек. Когда ты приходишь в класс, берешь группу детей, они становятся твоими. Дети тебя любят, впускают в свою жизнь. Ты становишься для них значимым взрослым. Ты их мама и папа три раза в неделю.

Мне кажется, все взрослые люди должны это понимать. Но некоторые почему-то не понимают и позволяют себе бросать детей. Уходить в середине года или в конце. Потому что они устали, потому что у них нагрузка возросла, потому что у них спектакли, потому что...

Да, они хорошо относятся к детям, симпатизируют им. Но на самом деле они пришли не изучать великую профессию педагога, не служить. Они пришли поиграться.

Когда молодые люди советуются со мной и спрашивают: «Идти в педагогику или не идти?» – я рассказываю им пример.

В нашей театральной школе «Глазунья» занимаются воспитанники от четырех до шести лет. Основной педагог у них – Андрей Валерьевич, он ведет актерское мастерство и сценическую речь. Так получилось, что осенью Андрей Валерьевич месяц с ними не занимался. Все это время шли другие дисциплины – хореография и повышение культурного уровня.

И вот Андрей Валерьевич вернулся, разговаривает с родителями в холле. Дети в это время сидят на стульчиках в классе, ждут занятия. Пятилетний Тимофей говорит мне: «Мария Александровна, наконец-то Андрей Валерьевич нашелся! Я искал его каждый день и в „Академии“, и на улице. Я спрашивал у своего папы: “Куда же Андрей Валерьевич потерялся? Когда же он найдется?” Надеюсь, теперь он больше никогда не потеряется!»

У меня слезы градом полились... Я позвала Андрей Валерьевича и попросила Тимофея повторить то, что он сказал. Андрей Валерьевич очень серьезно прочувствовал эту ситуацию, понял горе Тимофея от потери своего педагога и больше не пропадает.

Мы влияем на чувства детей. Когда мальчик, которого воспитывает только мама, занимается у педагога-мужчины, и педагог вот так вот уходит – это как потеря папы второй раз.

Им действительно больно, когда педагоги уходят. Если что-то разрушается – что в семье, что в коллективе, – дети думают, что это из-за них. Они маленькие и не понимают, почему педагог от них отказался. «Я занят, у меня спектакль» – они считают это отговоркой и прежде всего винят себя.

Дети могут от нас уходить. А вот мы от детей не можем уйти.

Дети бывают разные: веселые, капризные, хулиганы, тихони, постоянно сопливые. И обстоятельства личной жизни педагога в течение года бывают разные. У него есть свои дети, родственники, занятость где-то еще. Но нужно оставаться профессионалом до конца, а не играть в педагогику время от времени.

Если человек работает репетитором или постановщиком, детям объявят, что он с ними на три месяца. Сделает один спектакль и все. Ему тогда не надо называться педагогом.

Если вы не готовы работать с детьми с сентября по июнь без перерыва, лучше не начинайте вообще.

Грамотность культурная и художественная

Я бы посоветовала открывать творческие коллективы только тем людям, кто имеет художественное образование.

Очень хорошо, когда хореографическую студию хочет открыть хореограф – он глубоко разбирается в предмете. Бывает и такое, что хореограф увлекся театром и хочет открыть театральный кружок. Он изучал совершенно другое направление искусства – хореографию, но все же знания и культурная подготовка помогут ему сориентироваться. Опыт занятий в кружке, студии, коллективе, когда человек провел там свое детство или юность, тоже считается.

Люди, которые изначально тянутся к искусству и обучались в творческой среде, понимают, что задача коллектива – не просто обучать детей, а нести творческую и культурную пользу для своего города, страны и мира.

Если вы в одиночку открываете небольшое учреждение, только один коллектив, вы точно должны быть художественно грамотным человеком.

Если говорить о крупном разноплановом центре детского творчества, то его в принципе может открыть любой человек с предпринимательской жилкой. Этот руководитель думает так: «Хочу устроить в своем центре отделение хореографии. А еще добавлю кружок шахмат и школу раннего развития. Значит, мне нужен хореограф, педагог начальной школы и шахматист». И он найдет талантливых педагогов, художественных руководителей, тренеров, арендует помещение и так далее. Главный принцип руководителя – создать классную среду, которая будет давать детям самое лучшее.

Открыть можно вообще все что угодно в этом мире. Сфер очень много. Надо задать себе вопрос: *«Почему я хочу организовать именно такой бизнес – творческий коллектив?»* Если ответ: *«Я хочу заниматься с детьми, хочу делать спектакли, хореографические постановки»*, – вы на правильном пути. Если вы предприниматель, хороший продажник, менеджер, но педагогика вместе с искусством вас мало зажигают, лучше открыть магазин, салон красоты, кабинет маникюра и тому подобное.

Глава 2. Как получить право учить детей

Мы уже говорили о том, что нужно иметь образование – и педагогическое, и профильное по тому предмету, который вы собираетесь преподавать, будь то хореография или ментальная математика. Но что делать, если его нет, а желание учить детей есть?

Тем, кто получил художественное или любое другое образование в университете или училище, нужно пройти педагогическую переподготовку. Без нее у вас, напомню, не будет ни юридического права учить детей, ни академических знаний о педагогике и психологии ребенка.

Например, вы музыкант и хотите преподавать малышам музыку. Или физик-ядерщик и обожаете вместе с подростками решать задачи по физике. Или журналист и решили основать кружок журналистики. Тогда вам следует пройти переподготовку и получить диплом, где будет обозначено, что вы получили квалификацию «Педагог дополнительного образования».

Тем, кто получил педагогическое образование (высшее или среднее специальное), нужно добирать творческие курсы. Например, основы хореографии или рисования, курс ментальной математики и так далее.

И художественное, и педагогическое ваше образование не ограничится только университетом или одним курсом. Ходите на мастер-классы к хореографам, к режиссерам. Смотрите профессиональные видеоуроки о том, как поставить номер или спектакль. Поезжайте на семинары к другим коллективам и педагогам.

Постоянно пополняйте и обновляйте свои знания. Когда вы регулярно учитесь сами, и вам самим легче и интереснее преподавать, и с детьми вы можете проводить интересные и ценные уроки.

Что такое переподготовка

Переподготовка по педагогике или другой специальности – это короткий курс, который длится примерно от трех до двенадцати месяцев. Количество часов обучения разное и зависит от того, сколько дисциплин в программе. Но минимальный срок обучения – 250 часов.

Сейчас набирает популярность заочная дистанционная подготовка, то есть видеоуроки. Но есть и очная.

Вы занимаетесь несколько раз в неделю. Так же, как в университете, сдаете зачеты и экзамены, пишете дипломную работу.

Важное условие, чтобы пройти переподготовку: у вас уже есть высшее или среднее образование. В вузе или в училище, независимо от специальности, преподают общеобразовательные дисциплины: русский и иностранный языки, историю, охрану труда. Их нет в курсе переподготовки. Предполагается, что у вас уже есть общие базовые знания, и вы просто получаете новые навыки по конкретной специальности.

Когда будете выбирать курс, сравните несколько между собой. Оцените программу:

- Подходит ли она вашим целям?
- Сколько часов занимает обучение?
- Там есть те дисциплины, которые вам необходимы?

Обязательно проверьте, есть ли лицензия у того учреждения, в котором вы собираетесь пройти курс, и актуальна ли она. Найдите на сайте номер лицензии; затем найдите в интернете реестр образовательных лицензий, скопируйте туда номер и посмотрите данные об учреждении. Если лицензия действительна – все хорошо. В ином случае вы можете получить недействительный документ об образовании или вообще нарваться на мошенников.

Глава 3. Государственное или частное учреждение? Плюсы и минусы

Итак, у вас есть необходимый минимум знаний, чтобы учить детей. Теперь вам нужно выбрать путь, по которому вы придете к детям и коллективу.

Один путь – устроиться в школу искусств, центр детского творчества, в школу, детский садик, во Дворец культуры.

Другой – создать свой частный коллектив.

Перед вами развилка. Как в сказке: направо пойдете – в государственный Дворец попадете, налево пойдете – свой коллектив создадите.

Ниже я написала о преимуществах и недостатках и предпринимательства, и работы в государственном учреждении. Прочитайте и оцените, что вы считаете минусом, а что плюсом; с чем вы смиритесь, а что вас поддержит и зарядит.

Минусы работы в государственном учреждении

Основной минус в том, что у вас **не будет полной свободы действий**. Все свои действия нужно будет согласовывать с руководством – начальником отдела и директором. Будут определенные правила и рамки работы, которые устанавливаете не вы, а учреждение. Они прописаны в уставе.

Часто в вашем договоре с учреждением может быть пункт примерно такого содержания: **авторские права на все, что вы создадите в творческом плане за период работы, – методические разработки, постановки спектаклей, танцев и так далее – принадлежат учреждению**. Это означает, что распоряжается ими школа искусств или Дворец культуры, где вы работаете.

Например, вы во Дворце культуры написали сценарий отчетного концерта и поставили танцевальные номера к нему. Если вы уволитесь, то потеряете право проводить концерт по этому сценарию и ставить конкретно эти номера в любом другом учреждении. А Дворец культуры передаст сценарий и видеозаписи выступления другому хореографу и проведет этот концерт. У него будет на это право.

Костюмы и декорации тоже обычно принадлежат учреждению. Так что, когда будете шить или покупать костюмы и создавать декорации, уточните, кто ими распоряжается.

Пример. В государственном учреждении образовался хореографический коллектив. Его любили и продвигали, для него выделили свое здание и своих методистов.

Коллектив подрос и начал устанавливать жесткие правила для родителей. Например, воспитанницам обязательно нужно было делать определенную прическу: два тугих пучка-шишечки на голове и множество заколочек, чтобы ни один волосок не выбивался. Женщине-худруку зачем-то это было нужно, она знала, для чего требует именно такую прическу. И вот одна бабушка, которая посчитала, что заколки плохо влияют на голову девочки, взяла и написала жалобу в Министерство образования. Руководителя не стали защищать.

Потом стали требовать обязательную посещаемость. Снова жалоба.

Внутри учреждения начался конфликт. Хореограф решила вывести свой коллектив из дворца и сказала: «Мы уходим». И ей пришлось все оставить там – все образовательные программы, все методички, наработанные за двадцать лет, костюмы, декорации. Они ушли с пустыми руками.

Но я знаю также много счастливых коллективов, которые находят свое место в госучреждении и двадцать лет спокойно работают там. Например, один столичный хореографический коллектив. Он расположился в обычной гимназии, для него выделен всего один класс и еще актовый зал. И этот коллектив знаменит на всю страну. У него есть и коммерческие, и бюджетные группы. С руководством замечательные отношения, и ни у кого нет претензий – только взаимная любовь. Такое тоже бывает.

Следующий минус – работа с образовательными программами.

В государственном учреждении педагог обязательно работает по программе. Он пишет ее вместе с методистом или получает готовую. Но каждый год ему приходится ее менять: менять структуру, что-то убирать, вносить дополнения.

Например, в программе есть блоки «Обучение», «Развитие» и «Воспитание». Преподаватель на каждом уроке должен научить, воспитать ребенка и развить у него конкретный навык. И он описывает в программе структуру и порядок того, как будет это делать. А потом оказывается, что эта структура неправильная, и педагогу надо ее поменять. Или нужно оглавление перенести в конец, а не в начало. Или вообще убрать какой-то блок, например «Воспитание». И полный сопротивление педагог сидит и кромсает свою бедную программу.

Иногда на уроки приходит с проверками комиссия – методист или заместитель по учебно-воспитательной работе. С проверяющими получается примерно такой диалог:

- Вот вы театр моды. Какое у вас по плану занятие?
- Тридцать шестое.
- Что вы должны выучить на этом уроке?
- Элемент «шаг-поворот».
- Дети, вы точно учите сейчас «шаг-поворот»?

То, чем фактически занимаются дети с педагогом, должно совпадать с планом. И преподаватели не имеют права этот план поменять. Конечно, это очень неудобно. Опытный педагог вообще не заглядывает в свою программу, он ее написал и на этом все. Хотя на самом деле программа полезна – прочитал ее, понял, что делать, иногда подглядываешь, чтобы освежить в памяти.

Но в частных творческих коллективах процесс строят, глядя на детей. Например, в прошлом году наш педагог по актерскому мастерству Андрей Валерьевич Сафронов решил поставить спектакль. В программе запланировано обучение, никакого спектакля нет. А он начал ставить. Все, он идет не по программе. Во Дворце бы за это серьезно наказали, внесли запись в личное дело, сделали выговор. Если спектакль по плану ставят только на третьем году обучения, то он не имеет права начинать работу на втором году. Дети обязательно должны проучиться до третьего года обучения. А если уже на первом году видно их потенциал?

В частном учреждении не обязательно строго придерживаться программы. Поэтому спектакль со вторым годом мы поставили и блестяще сыграли на отчетном концерте.

Плюсы работы в государственном учреждении

Вы будете иметь **стабильную зарплату**. Она может быть маленькой или большой – это зависит от учреждения и ваших договоренностей. Но даже если вы уйдете на больничный, в декрет, случится пандемия, госучреждение будет платить вам в полном объеме заработную плату. Это большой плюс для многих.

Вы будете иметь **крышу над головой, за которую вам не придется платить**. Это немаловажно. В большинстве случаев, когда руководители берут хореографический коллектив, то им предоставляют танцевальный класс. Если берут театральную студию, выделяют репетиционные часы на сцене.

В частных коллективах художникам приходится самостоятельно арендовать залы, сцену и платить за них.

Государственное учреждение имеет **штат методистов**. И если вы педагог совсем неопытный, понятия не имеете, как сделать образовательную программу и какую методику выбрать, то эти люди вам помогут. Методисты предоставят вам хотя бы образцы образовательных программ, а если нужно, сядут вместе с вами и будут писать эту программу. Это нормальный вариант, что методист садится с молодым педагогом и говорит: «О чем будет программа? Вот у нас должна быть пояснительная записка. Нужна актуальность. В чем будет актуальность твоей образовательной программы, твоего коллектива?» Молодой педагог вообще не понимает, что такое актуальность и сидит в недоумении. Но в нормальном учреждении ему объяснят и помогут. И вместе с методистом они выплывут. А после того как образовательную программу распечатают и пройдет первый год жизни коллектива, до педагога уже и актуальность дойдет, и цели-задачи у него скорректируются.

Частному педагогу так никто не поможет. Чтобы написать толковую программу, ему придется самому найти методиста и оплатить его работу.

Госучреждение так или иначе поможет с рекламой и с набором групп. В штате есть люди, которые снимают рекламные ролики, придумывают креативы, делают коллажи, объявления, афиши, дают рекламу на государственных порталах услуг, ведут соцсети. Вы сможете воспользоваться помощью этих людей, и вам будет проще сделать первый набор.

И еще немаловажный пункт: **к государственным учреждениям дополнительного образования доверия больше, чем к частным**, по крайней мере в провинциальных городах. Не знаю, хорошо это или плохо, но люди почему-то думают, что во Дворце культуры работают лучшие педагоги и что руководители сделали жесткий отбор учителей: изучили их дипломы, просмотрели уроки, проанализировали личные качества и выбрали лучших. И если педагог работает во Дворце культуры – значит, у него точно нет судимости и он регулярно проходит медосмотры; значит, ему можно спокойно доверить ребенка.

Так что если вы будете работать во Дворце, вам, скорее всего, не придется доказывать родителям учеников свою компетентность как педагога. И вы сэкономите много сил.

Рекомендация

Если вы пока не хотите идти в частное образование и решили устроиться в государственное учреждение, вам важно выбрать свое место работы. Очень часто мы думаем, что не имеем права выбирать, что это на нас обратят внимание, если повезет, и дальше надо подстраиваться. На самом деле нет.

Что значит выбрать? Узнайте про учреждение побольше. Поговорите с людьми, которые там работают. Посмотрите, какие коллективы есть в учреждении, какие есть классы и залы. Откровенно спросите: а какие классы и какое имущество выделяют для вашего коллектива? Сколько детей вы можете набрать?

Узнайте о правилах, прочитайте устав, читайте все договоры. Так вы поймете, подойдет ли вам этот коллектив или нет, и сможете принять решение на основе реальных фактов, а не по принципу «как пойдет».

Особенности работы в частном коллективе

В частном коллективе главная особенность – это **ответственность**. Это и плюс, и минус. Здесь вы правитель своего государства. Здесь **вы устанавливаете правила**. И во всех смыслах платите за это. **Все риски – ваши**. Если вы уйдете в долги – это будут только ваши долги. Если вы уйдете в прибыль – это будет ваша прибыль.

Вы оплачиваете рекламу, набираете и обучаете детей. Вы им ставите цели и задачи. В конце года вам не дадут бесплатно зал для отчетного концерта, как во Дворце культуры – нужно искать, арендовать и оплачивать самому. Вы решаете, какая у вас программа: типовая и заверенная Министерством образования или написанная на листочке от руки.

В государственном учреждении есть готовый алгоритм работы с родителями. Есть положение о родительских комитетах, протокол родительского собрания, где написано, как его вести, как правильно собирать деньги на костюмы. Возможно, старшие педагоги даже помогут и проведут с вами первое родительское собрание. А тут все это должны будете продумать вы. Пошив костюмов оплачивается отдельно или войдет в оплату обучения? Костюмы будут принадлежать родителям или вам? Где они будут храниться? Это вы решаете.

Если в найме родители пожалуются вам на плохой ремонт или на грубого вахтера, вы можете сказать: «Сожалею, но у нас вот такие условия и такое помещение. Я тут ни при чем. Я не отвечаю за вахтеров. Идите к директору». Вы можете переложить ответственность на кого-то другого. Но в предпринимательстве так не выйдет. Если ваш администратор нахамил, вы к этому имеете отношение. Если в помещении холодно или душно – это вы выбрали такое помещение, а не вам дали. И вы имеете дело с последствиями своего выбора.

От вас потребуется сильная дисциплина. В госучреждении есть начальник, который заставит вас работать, если понадобится. А в вашем коллективе его нет, вы сами себе руководитель. И это не значит, что можно расслабиться. Ответственность перед клиентами и сотрудниками заставит вас двигаться куда эффективнее, чем требования начальника.

Вам придется самим принимать решения, ставить задачи и исполнять их. Если вы не раздали листовки, вас никто не упрекнет за это – вы просто останетесь без клиентов. Если опоздали или не приехали на собрание – у вас не будет директора, который отругает вас за это, но будут недовольные родители. Вы целиком берете ответственность за дела в коллективе на себя.

Вы будете очень-очень много уделять внимания своему коллективу первые два-три года. **В найме вы трудитесь пять дней в неделю по восемь часов. А в предпринимательстве надо себя настроить, что первые несколько лет вы будете работать по двенадцать часов семь дней в неделю**. Тогда вы сможете выжить.

Понятно, что все зависит от города. Может быть, в вашем городе вообще нет танцевального коллектива, и вы найдете себе сто-двести воспитанников, просто раздав по детским садам и школам листовки. Такое может случиться. Но в основном по России хорошо развита сфера детского дополнительного образования в области культуры. Другими словами, конкуренция большая. И ленивым здесь не место.

Вы можете начать свою деятельность с государственного учреждения. Устроиться в школу искусств, центр детского творчества, школу, детский садик. И на самом деле есть огромное количество мест, где ждут инициативных, талантливых, молодых или не молодых педагогов и хударюков. Ждут опытных людей, которые бы за государственный счет учили детей, а также продвигали себя и развивали свое творчество.

И это не плохой путь, он от многого страхует. Но можно и сразу открыть бизнес. Вся следующая часть книги – о том, как это сделать.

Раздел 2. На этапе идеи

Глава 4. Почему коллектив должен быть богатым

Любой коллектив как предприятие должен приносить прибыль.

Некоторые педагоги чувствуют сопротивление, когда думают о деньгах. Но без них мы не можем. Должны быть зарплаты у вас и сотрудников. И еще зарплата самого коллектива – те суммы, которые тратятся на его потребности: аренда зала, сцены, пошив костюмов, ремонт и так далее.

Знаю руководителей, которые доплачивали за детей на конкурсах, шили за свой счет костюмы, добавляли из своего кошелька на декорации и аксессуары. Я сама полностью за свой счет заказывала «газели», чтобы перевозить во время конкурсов костюмы и декорации. Конкурсы проходили два-три раза в месяц, и родителям приходилось бы сдавать восемьсот рублей только за транспорт. Не каждая семья может так легко отдать эту сумму. И эти деньги на нужды коллектива вам нужно заработать.

Даже государственные коллективы тоже должны зарабатывать деньги. Учреждение не будет оплачивать вам оргвзнос на конкурсе, шить костюмы, покупать обувь, не даст грузовик, не заплатит за костюмерную.

Деньги дают уверенность в себе и своем творчестве. Деньгами вы поддерживаете своих детей.

Например, в нашем театре моды одна мама заплатила за костюм для выступления своего ребенка. А потом оказалось, что им уже не подходит расписание, и они вынуждены либо вообще уйти, либо перейти в другую группу, которая только-только запланировала шить костюмы. Я увидела, что это не та мама, которая может каждый год отдавать восемь-десять тысяч за пошив, и сказала ей: «Переходите со спокойной душой в другую группу. Вашему ребенку костюм сошьем из фонда коллектива». Я очень горжусь тем, что у нас есть фонд, с помощью которого мы решаем подобные проблемы. Когда у руководителя есть деньги – это очень приятно.

Поэтому мы будем говорить не просто о том, как открыть творческий коллектив, а о том, как открыть сразу прибыльный творческий коллектив.

Глава 5. Набор важнее аренды. Эффективный порядок открытия коллектива

Какую ошибку допускают начинающие художественные руководители, когда решают открыть свой коллектив? Сначала они регистрируют ИП и берут в аренду зал на месяц или, еще хуже, на несколько месяцев вперед. И только потом задумываются, где взять клиентов.

Но когда худрук регистрирует ИП, он должен будет платить государству страховые взносы за каждый день с момента регистрации. А деньги на это пока еще не появились – группы-то не набраны. И если по каким-то причинам дети так и не придут, то этот худрук просто будет сидеть в своем пустом зале и плакать.

Как же открыть коллектив так, чтобы не пострадать в случае провала? Есть определенный порядок действий, который поможет вам правильно начать свое дело.

1. Выбираем идею и нишу.

Прежде всего четко распишите идею своего творческого коллектива. В главе «Мечта вместо бизнес-плана» есть советы, как это делать.

- Что вы хотите принести в этот мир через коллектив?
- Чем он будет отличаться от других?
- Какая у вас ниша?
- С какими родителями и детьми вы будете работать?
- Какие проблемы детей и родителей вы решаете в своем коллективе?

Вам нужно сначала это все описать. Неправда, что все хореографические коллективы, театральные студии и секции по волейболу одинаковые. У них всех разная идея, разные ниши и целевая аудитория.

В первую очередь подумайте, кто ваши клиенты и где их взять. Вот это самое важное, а не регистрация ИП, аренда и закупка ковриков.

2. Изучаем рынок и проверяем спрос. Рекомендации, как это сделать, вы найдете в главе «Проверяем спрос».

3. Четко прописываем свою целевую аудиторию.

Распишите себе:

- Что это за мамы и папы?
- Какой у них уровень достатка?
- Чему они хотят научить детей?
- Какими они хотят их видеть в будущем?

Ответы на эти вопросы определяют задачи коллектива и цены за ваши уроки.

Подробнее о том, как определить своих клиентов, я рассказываю в главе «Кто ваша целевая аудитория?».

4. Делаем тестовую рекламу и привлекаем первых клиентов.

Самое простое – это на своей странице в социальных сетях написать пост: «Я, такая-то, открываю такой-то коллектив. У него будет программа (рассказываем о программе) и идея (рассказываем об идее). Я ищу вот таких-то родителей и детей, чтобы вместе с ними прийти к вот таким результатам. Студия откроется через месяц, но я уже веду предварительную запись. Пишите и звоните по такому-то номеру». Вы даже можете брать первые предоплаты, символические 200–300 рублей, чтобы мамы закрепили за своим ребенком место в группе.

Таким образом вы набираете свою первую группу. Больше о рекламе читайте в главе «Продвижение».

5. Аренда и регистрация.

Когда у вас уже есть группа, вы арендуете помещение и регистрируете ИП. Это самая легкая часть открытия, на самом деле. Вы за неделю сможете снять и оборудовать класс. Взять, например, зал в субаренду у какого-то большого коллектива или детского центра, почасово. И, возможно, коврики и кулер даже будут включены в аренду. В главе «Аренда» я рассказала, на что обратить внимание при заключении договора.

6. Начало работы.

Стартуют занятия, вы собираете первые деньги. Например, у вас набрана группа из десяти детей, а месяц занятий стоит три тысячи рублей. Вы получили первые свои тридцать тысяч с десяти человек. С этой суммы вы платите аренду. И еще обязательно выделяете деньги на рекламу, усиливаете ее. Делитесь успехами своих первых учеников в соцсетях и привлекаете новых.

Вот именно так нужно открываться, а не наоборот. Такой порядок сэкономит ваши деньги, время и усилия.

В каждом этом шаге скрывается множество тонкостей. Действительно ли нужно регистрировать именно ИП? Ведь существуют другие формы организации бизнеса, разные налоговые режимы. Легко сказать: «Сядь и опиши идею», – а о чем конкретно можно написать? И что еще следует сделать вам как педагогу и хударку, перед тем как начнется ваш учебный сезон? Я расскажу об этом в следующих главах.

Глава 6. Мечта вместо бизнес-плана

Для того чтобы открыть предприятие, даже такое как творческий коллектив, пишут бизнес-план. Но творческого человека эта задача пугает и отталкивает. Я советую вам вместо этого описать свою мечту.

Возьмите лист бумаги и ручку. Сядьте, подумайте, помечтайте. Какой коллектив вы хотите? Театр моды, студию актерского мастерства, кружок вырезания из бересты? Как он будет называться? Что за дети будут ходить к вам?

Не ограничивайте себя, не думайте, что какая-то мелькнувшая мысль глупая или бесполезная. Выкладывайте все на бумагу. Если любите цветные ручки, карандаши, фломастеры – рисуйте ими. Пусть это будет выглядеть совсем не как бизнес-план. Но вы воплотите на бумаге ту идею, которая бесконечной лентой прокручивается у вас в голове.

Это будет ваш первый шаг. Он особенно нужен тем, кто начинает с нуля и еще не имеет опыта работы.

Помните: вы всегда можете что-то поменять. Правда. Иначе вы застрянете. Если вы написали «Коллектив эстрадного танца» и зависли на три недели, думая над названием, – так не пойдет. Нужно делать все быстро. Напишите рабочее название, вы сможете его поменять через три дня, через месяц, полгода, даже пять лет. Даже если сегодня ваш профиль – эстрадный танец, а через три года вы поняли, что хотите ставить современные танцы, – меняйте. Даже если сейчас вы влюблены в маленьких детей и говорите: «Буду работать только с детьми до десяти лет», – вы можете передумать и переключиться на подростков, если захотите.

О чем можно написать в вашем первом плане?

Напишите, чем ваш коллектив будет отличаться от других коллективов. Часто человек, который только начинает свое дело, считает, что у него есть уникальная идея, которой на рынке нет. Или что все коллективы устаревшие, неинтересные, а вот у него будет новый и современный. Этот человек помнит плюсы и минусы того творческого коллектива, в котором занимался когда-то, и хочет открыть свой, похожий, но еще лучше.

И здесь нужно четко сформулировать: а почему он будет новый? Что вы принесете в мир своим коллективом? Возможно, новый подход школы танцев будет в том, что детей там будут любить, всячески поощрять и раскрывать их собственные черты характера. Или другой подход – авторитарный, и дети будут дисциплинированные, как солдатики.

Чтобы понять, чем вы отличаетесь, изучите другие коллективы. Не только тот, в котором вы, возможно, учились или работали некоторое время. Изучите конкурентов, изучите смежные сферы. Если у вас театр моды – смотрите и театры моды, и хореографические коллективы, и цирковое искусство. Посмотрите на других, напишите для себя, что вам в них нравится, а что – нет. Не стесняйтесь подсматривать и брать для себя то хорошее, что вы увидели у других. Всю жизнь мы будем что-то подмечать и брать для себя как пример. И так же будут подсматривать у нас.

Здесь же решите, будут ли дети носить определенную обувь и форму, и если да, то какую. Например, в нашем театре моды девочки на занятия приходят в черных хореографических купальниках и лосинах. Волосы собирают в высокий зализанный хвост – как и модели на подиуме. Мальчики носят черные футболки и штаны. На занятиях по дефиле девочки переобуваются в туфли; на уроки актерского мастерства все дети берут удобную обувь или балетки.

Определенный внешний вид детей тоже может стать особенностью коллектива, его визитной карточкой. Но в первую очередь форма нужна для того, чтобы ребенку было удобно заниматься. Например, для занятий по хореографии обычные джинсы вряд ли подойдут – будут мешать движениям. Кроме того, форма настраивает ребенка на рабочий лад. Пусть у него будет одежда специально для занятий.

Подумайте, на что вы будете расходовать заработанные деньги. Подробнее о самых важных расходах мы говорим в главе «Финансовые расчеты». Но есть множество мелких покупок, которые вам, может быть, потребуется сделать в первое время. Например, коврики для занятий. Или специальная одежда для вас – спортивный костюм, лосины с майкой или туфли для дефиле. В чем вы придете на первый урок?

Когда я открывала театр моды, у меня было пятнадцать тысяч рублей на руках, и я их все потратила на рекламные объявления. Больше у меня денег не было. Но сразу же как только прошли первые два занятия, я купила два магнитофона и два гимнастических мата. Эти вещи, кстати, до сих пор у нас работают, уже пятнадцать лет. Поэтому вписывайте то, что нужно купить, – мало-помалу вы обзаведетесь всем необходимым реквизитом.

Напишите несколько способов, с помощью которых вы будете привлекать к себе ваших клиентов – родителей и детей. Я перечислила три из них в главе «Продвижение».

Вы еще не раз будете уточнять и переписывать свою концепцию. Потому что реальность так или иначе будет выстраивать вас. Это нормально.

Можно еще подумать насчет миссии и задач коллектива. Но я считаю, что это дойдет в процессе.

Дальше мы подробнее поговорим о ваших отличиях от конкурентов и о вашей целевой аудитории. Посчитаем рентабельность и от нее выстроим цены. Все это вы тоже впишете в свои заметки.

Глава 7. Изучите конкурентов

Когда я открывала театр моды, в нашем городе уже было несколько модельных агентств и школ разной степени популярности. Я узнала про всех своих конкурентов, но за настоящего конкурента считала только одно агентство. И это было неправильно.

Целевой аудитории, то есть детей нужного возраста, в городе ограниченное количество. И каждый коллектив так или иначе старается притянуть к себе максимум клиентов. Даже если мы думаем про другие коллективы нечто в духе: «Они плохие, несовременные, никому не нужны, кто туда вообще в здравом уме пойдет», – все равно они забирают себе некую часть клиентов. Значит, нужно понять, почему люди выбирают их, а не вас.

Не стоит думать: «Мне никто не конкурент, я такой первый и единственный в своем городе» или «Я открываюсь в таком районе, где нет театров моды, и у меня не будет конкурентов». Это заблуждение. Даже если вы открылись в том районе, где у вас нет конкурентов, его жители все равно могут ездить только в тот коллектив, который они уже знают и любят.

Нужно всех видеть, за всеми наблюдать, всех уважать. Во всем видеть как плюсы, так и минусы. Если вы видите минусы у другого, думаете: «А у меня такое есть?» Может оказаться, что есть. И вы сразу эти минусы у себя исправляете.

Изучение конкурентов – это благо. Оно помогает:

1) увидеть свои недостатки и достоинства – недостатки устраняете, достоинства усиливаете или даже делаете уникальной фишкой;

2) научиться у других чему-то, что сам еще не умеешь.

Например, я, изучая все агентства, в свое время увидела, что никто не занимается с детьми трех-четырёх лет. И у меня единственной в 2007 году было написано в объявлениях: «Принимаем на обучение детей с трех лет». И сразу ко мне пришла масса людей. Эти родители очень хотели, чтобы их дети занимались в модельном коллективе, но не могли попасть в именитые и популярные в нашем городе агентства. Родители туда даже не звонили, просто потому что там не принимали маленьких детей. Те мамы и папы имели авторитет в городе, были финансово независимы, единственное, что их ограничивало, – то, что их дети еще были очень маленькими для творческих коллективов. И все они тогда пришли ко мне. Это моя большая личная удача, потому что они меня многому научили.

Поэтому изучите своих конкурентов. Сейчас это очень легко сделать: у всех есть сайты, соцсети. Поищите в интернете «театр моды в (название вашего города)», «актерское мастерство для детей», найдите 5–10 коллективов, которые работают в вашем городе.

Следующий шаг – изучить десять лучших коллективов страны.

Для чего это нужно? Для того, чтобы знать их в лицо. Включить их в свой мир и не бояться составить им конкуренцию. Увидеть, что вы можете у этих коллективов перенять.

У некоторых руководителей может возникнуть сопротивление: «Кто они и кто я! Куда мне с ними соревноваться! Я не смогу (или не хочу) стать им равным и поэтому даже не буду ничего про них узнавать». Или: «Мне просто страшно даже заходить к ним на сайт. Сразу вижу все недостатки и всю примитивность моего коллектива по сравнению с ними».

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.