



Как хореографу самостоятельно набрать группу

Бесплатный полезный гайд для тех,
кто хочет большего



Давайте знакомиться! 🦋

Екатерина



Николай

Мы действующие предприниматели школы танцев "Порхай"

Обучаем уличной хореографии деток от 3 до 15 лет.

У нас открыты 5 филиалов на 2 города.

Помогаем хореографам и тем, кто хочет иметь свою секцию знаниями
о важных бизнес-процессах.

Рассказываем только на своем опыте.

Простым языком на сложные темы.

А так же продаем свою франшизу по городам.

С нами ты можешь вырасти из 1 группы в танцевальную сеть 💜

**В этом гайде мы
расскажем как
собрать свою группу**



Схема набора



1

Площадка проведения

Найдите класс, где вам и теоретически вашим клиентам, удобней было бы заниматься.

2

Поиск клиентов

Подготовьтесь заранее отвечать на множество вопросов: от направления до формы.

3

Продажа абонементов

Придумайте выгодные условия для работы с вами.

Площадка проведения

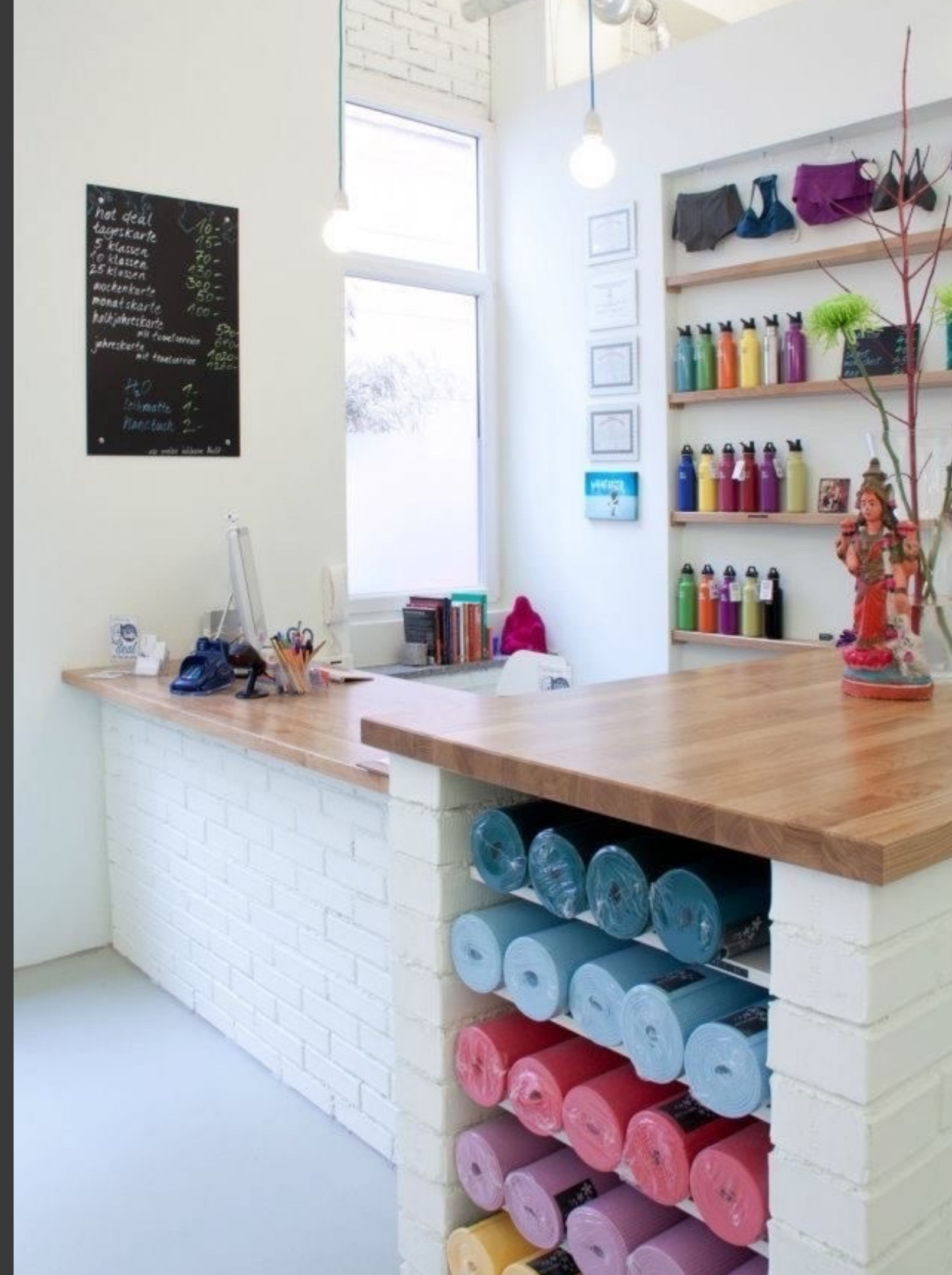


Помните, не только вам должно быть удобно добираться, но и вашим клиентам.

Если вы открываете с 0. И вам без разницы, где преподавать.

Для детского набора: ищите районы с 2 школами и минимум 2 детскими садами.

Для взрослого: шаговая доступность от метро, бизнес-центра, крупного фитнес-центра.





Путь клиента

Каждый клиент проходит путь:
от первого увиденного им поста
до статуса ученик студии.

Пропишите свой и отслеживайте,
чтобы не было утечек.

Пример

детской танцевальной школы

Вы подготовили красивый цепляющий пост.
Выкупили рекламу у блогера, разместились.

Рекламное объявление

Аудитория видит пост, ее цепляет, что ребята выступают, она видит, что уже другие малышки могут танцевать на сцене. Возможно, даже видит знакомых, такое бывает, когда мы работаем на закрытом районе. Решается узнать, что, как и сколько.

+50% аудитории перейдет по ссылке и напишет вам.

Другие +50% перейдут в аккаунт/группу и начнут изучать.

Цифры примерные, зависит от аудитории.

Рекламное объявление



Посадочная страница
(ваш аккаунт/группа)



Отработка сообщения



Пробный урок



Продажа абонементов

Посадочная страница

Так как посадочную страницу вы заранее подготовили, клиент с удовольствием все рассматривает, изучает вас.

На странице есть вся исчерпывающая информация с видео-фото материалами с концертов, фотосъемок и уроков. Это все, конечно, подогревает интерес. Но побуждающий пост будет о том, что осталось всего 2 места и одна пробная неделя. Клиент не задумываясь пишет.

Отработка сообщения

Вы по всем правилам продаж отрабатываете заявку. Не удлиняете переписку, консультация проходит легко и мило. Укладываетесь буквально в пару минут, отвечая на все вопросы. Человек записывается.

Вы вносите себе в таблицу запись, дублируете смс адрес и время.

За сутки напоминаете о занятии. За 2 ч повторное смс-сообщение.

Клиент не забывает, что ему нужно прийти. Чувствует заботу.

Пробный урок

На первом занятии вы лично встречаете клиента, консультируете, «не бросаете». Рассказываете о планах на полугодие, показываете прошлые успехи. Даете честную обратную связь.

Во время занятия снимаете фото/видео с урока и отправляете на ватсап (цепляете первым результатом)

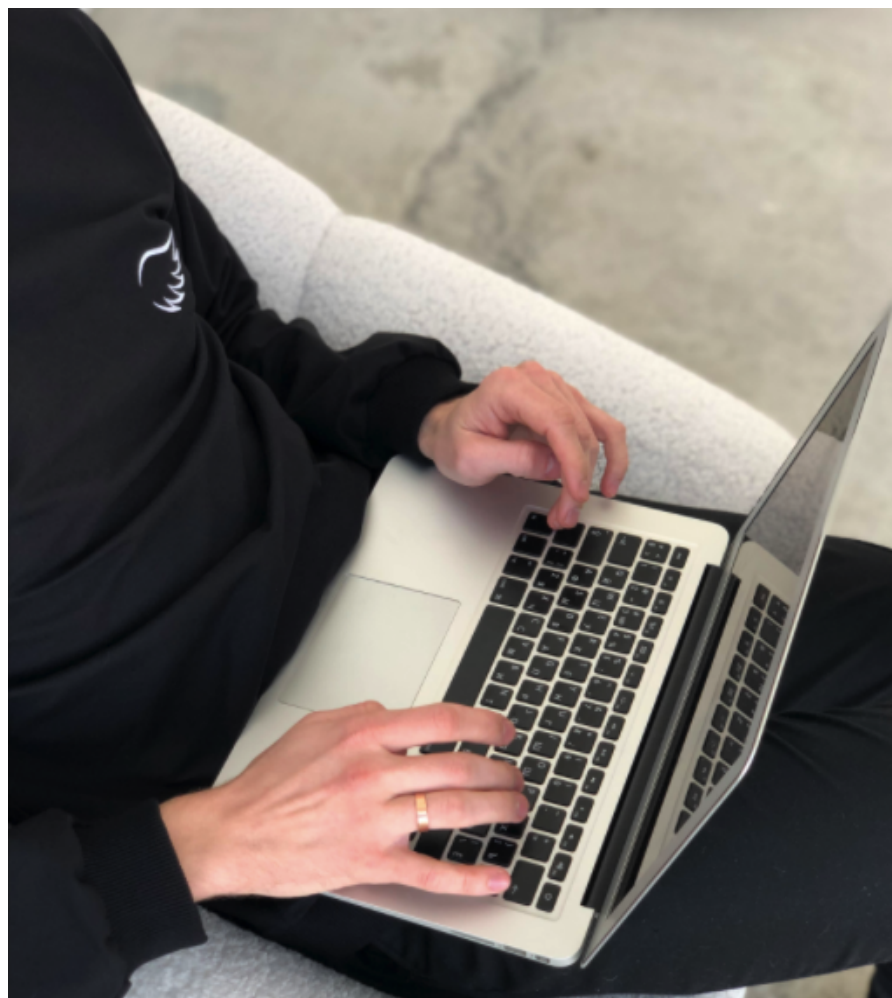
Клиент знаком с продуктом, все нравится.

Продажа

В первый пробный урок предлагаете купить абонемент со скидкой 10% только сегодня и для крутого результата растяжку по выходным так же со скидкой.

Клиент, конечно же, решается и становится Учеником в нашей студии/школе.

Важно



Отслеживать на каждом этапе результат

В отдельной таблице или системе



X

Расстрепанные волосы

X

Без формы

X

С едой/напитками

в классе

Работая на себя соблюдайте правила

Это значит прописать себе правила (стандарты, регламенты) и следовать им

Варианты трафика

то, что работает



- Таргетированная реклама во Вконтакте
- Покупка сторис и постов у блогеров
- Покупка постов в узких тематических группах. К примеру, мамочки Новосибирска или районные группы
- Чаты ватсап
- Листовки в школах, бизнес-центрах
- Телеграмм-каналы

пробовать стоит все

Топ популярных ошибок

- Не делают себе посадочную страницу
- Группы разного возраста и уровня подготовки
- Не указывают контактные данные
- Отвечают клиентам спустя 3 часа
- Не отрабатывают возражения клиента
- Односложно отвечают
- Не напоминают о занятии
- Используют картинки из интернета
- Не соответствует реклама факту
- Переносят занятия
- Не встречают клиента
- Бояться сказать сколько стоит
- Занижают стоимость своих услуг
- Прислуживаются перед клиентом
- Или, наоборот, делают вид, что им должны
- Не имеют представления о развитии группы

Учитесь набирать
группы легко! 🦋

Скачайте полный гайд
с инструментами для
лучшего старта.



■ Принципы продаж

Расскажем как продавать при
меньших затратах на рекламу

■ Правила сервиса

Объясним как сделать так, чтобы
клиенты были лояльными

■ Примеры объявлений

Дадим для внедрения рабочие
объявления

■ Расскажем как повлиять на результат