

КАК ОТКРЫВАЕТСЯ БЕЛЛИДЕНС



Материал принадлежит Деспине Розалес (Despina Rosales), директрисе «Dreaming of Jeannie Bellydance Academy» (Сидней, Австралия) и взят с www.dreamingofjeannie.com.au в обмен на эту вводную «рекламную» информацию.

Вопрос Kerri-Anne: Вопрос довольно личный, но мне очень нужен ваш совет. Я хочу сделать из своего беллиденса жизнеспособный бизнес.

Я довольна тем прогрессом, который у меня есть. Я начинала в июле с восемью ученицами, а теперь у меня почти тридцать пять. Но мне очевидно, что тридцать пять человек, посещающих один урок в неделю, вряд ли обеспечат такими средствами, которые позволят покрыть издержки, не говоря уже о стоимости мастер-классов и костюмов.

Я знаю, что вы зарабатываете на жизнь беллиденсом. Как вам это удалось? Это ваш единственный источник дохода? Как у вас получилось создать собственную школу? Можете ли рассказать об этом?

Ответ Деспины: Я только преподаю и исполняю беллиденс. Это мой единственный источник дохода с 1998 года. Что касается того, как начинать – надо начать с бизнес-курсов, читать книги о маркетинге, рекламе и бизнесе в целом. И все это – перед тем, как бросаться в дело, а не после. Обязателен также детализированный бизнес-план.

Если вы проделаете все это и окажется, что дело жизнеспособно, вам понадобятся деньги для вложения. Вот на что они уйдут: хороший графический дизайнер, флаеры, визитки, профессиональные фото, подходящее арендное место, вывеска, буклеты, плакаты, страхование, лицензии, одежда для занятий (штаны, безрукавки, шорты, футболки, майки, трико), танцевальная обувь (балетки, джазовки, тенниски), тонны хороших CD, самостоятельно записанные диски для уроков и другие – для выступлений, костюмы, сценические аксессуары и их запасы (трости, цимбалы, платки, тамбурины,

мечи, накидки (melayas) и т.п.)

И, если так уж хотите знать, ответ – громкое «Да» - ДА, вам нужно раздобыть ВСЕ это (по крайней мере, большая часть) еще до того, как вы задумаетесь о занятиях. Когда дело доходит до учительства, люди часто думают только о конечном результате. Они мечтают: смогу ли я вести уроки? Есть ли у меня нужные навыки в танцевании и педагогике? Если они отвечают на эти вопросы утвердительно, то берут и ищут студию в аренду. Достают магнитофончик, пару дисков, дают рекламу в газету и ждут прибыли.

Может, эти вопросы и резонны, но они малозначимы и важны только в последнюю очередь. Существует нечто более существенное. А именно основы вашего бизнеса. Прочные основы бизнеса – залог того, что он не прогорит. Если их нет, вы пополните собой статистику неудачников и станете еще одним человеком, который, открыв студию, вынужден ее закрывать два месяца спустя.

Может быть, оно так и не кажется, но первоначальную важность имеет именно «деловая» сторона жизнеобеспечения за счет танца.

Когда сделано все, о чем я писала, надо начинать строить саму школу. Это потребует времени. Вам понадобится создать репутацию студии, которая дает прекрасные уроки. Вам понадобится стать известной в качестве учителя, у которого надо учиться – и делать это придется не собственными словами, а словами ваших учениц, которые решат рассказать о вас людям.

Надеюсь, мои ответы вам помогут. Я не могу дать специфику, потому что специфика моей школы и вашей – две разные вещи. Но основы одни и те же. Итог: вам нужно знать, как создается и функционирует бизнес. Этого знания не хватает многим учителям, и, если вы его приобретете, то уже благодаря этому станете впереди них.

