СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМЫ ПРИВЛЕЧЕНИЯ КЛИЕНТОВ В ТАНЦЕВАЛЬНОЙ СТУДИИ Барахоева А.В.

Барахоева Анна Вадимовна— магистрант, кафедра управления качеством в производственно-технологических системах, Кузбасский государственный технический университет им. Т.Ф. Горбачева, г. Кемерово

Аннотация: успех танцевальной студии зависит от многих факторов: месторасположение, тренер, фирменный стиль студии, большой выбор направлений, масштабные рекламные ходы. Но что является самым эффективным способом привлечения клиентов?

Ключевые слова: студия танцев, клиент, тренер, реклама.

Для того чтобы ваша танцевальная студия процветала и имела большой поток клиентов, нужно уделить внимание не только оформлению залов и хореографическому составу, но и разработать фирменный стиль и логотип вашей студии. Также важно предложить клиентам на выбор несколько танцевальных направлений.

Например, моя студия танцев и акробатики «Гравитация» предлагает тренировки по таким направлениям:

- Poledance для детей и взрослых;
- стрейчинг (растяжка);
- танец на пилоне;
- йога-стрейчинг;
- постановка свадебного танца;
- цирковое искусство;
- силовой фитнес;
- восточные танцы;
- современная хореография и так далее.

Такой большой выбор разных танцевальных и фитнес-направлений обязательно привлечет много клиентов в вашу школу танцев, так как каждый сможет подобрать для себя наиболее подходящий вид занятий. Открывая собственную школу танцев, нужно помнить о том, что люди приходят сюда по разным причинам: кто-то хочет расширить свой круг общения, кто-то хочет избавиться от лишнего веса, а кто-то хочет научиться красиво танцевать и управлять своим телом. По этой причине, в рекламе, которая рассчитана на вашу целевую аудиторию, должно быть указано, что танцевальные классы — это своего рода альтернатива фитнес-тренировкам.

Помните о том, что люди приходят на танцы и фитнес не только для того, чтобы позаниматься и согнать лишение калории, но и для того, чтобы расслабиться и получить заряд положительных эмоций. Поэтому в вашей студии не должно быть негатива. Принимайте своих учеников и клиентов с улыбкой и радостью. В такой рекламе нужно показать фото с выступлений, вечеринок и совместных походов. Также можно рассказать интересные истории о ваших учениках и их межличностных взаимоотношениях. Может кто-то из вашей студии танцев создал пару и женился? Об этом также стоит упомянуть.

Самые эффективные способы рекламы танцевальной студии

Чтобы ваша студия стала узнаваемой и популярной, нужно создатьсобственную страницу в социальных сетях. Регулярное ведение ленты в группе «ВКонтакте», «Одноклассники» или «Instagram» позволит привлечь как можно большее количество клиентов. В ленту своего аккаунта следует загружать фото и видео с выступлений и концертов. Нужно назначить ответственного за обновление и наполнение ленты социальной сети человека. Также на страницу в социальной сети нужно выкладывать последние новости и расписания занятий каждого хореографа и фитнес-тренера. Каждый человек, листающий вашу ленту, должен понимать, что ваша студия танцев приносит не только удовольствие, но и профессиональный опыт. На каждой фотографии нужно размещать логотип танцевальной студии.

Расширить аудиторию студии танцев можно при помощи создания видеоканала в «YouTube». На этом видеохостинге вы можете выкладывать видео с обучающими занятиями, публиковать видео с выступлениями, обычными занятиями и концертными программами. Для привлечения клиентов можно создавать ознакомительные видеоленты рекламного характера. Важно, чтобы в съемке принимали участие все ваши хореографы и тренеры, чтобы потенциальные клиенты смогли выбрать для себя наиболее понравившегося учителя танцев. Плюс ко всему, каждый тренер по фитнесу и хореограф сможет продемонстрировать свой профессионализм и талант.

Чтобы услуги вашей студии танцев были востребованными, нужно нанимать на работу только опытных тренеров и танцоров, так как от этого во многом будет зависеть посещаемость и успешность студии [1]. В самом начале важно потратить много сил на то, чтобы наработать хорошую репутацию.

Еще одним эффективным методом рекламы студии является проведение различных городских мероприятий, заработанные средства на которых будут потрачены на благотворительность. Для проведения таких выступлений нужно договориться с городскими властями. Также привлечь клиентов можно, предложив им первые занятия на бесплатной основе. Люди должны увидеть, что им предлагают и за что они будут в дальнейшем платить деньги. К постановке каждого танца и каждого занятия следует подходить со всей ответственностью.

Советы от хореографа и тренера студии «Гравитация» Анны Барахоевой

Я предлагаю каждое пробное занятие бесплатно. Собственные занятия я строю на взаимоуважении, личном интересе и при этом к каждому ученику пытаюсь найти подход, чтобы раскрыть индивидуальные имеющиеся танцевальные таланты. Хореография для детей — это отличный способ развить пластичность, музыкальность, гибкость и выработать координацию. Также во время занятий формируется правильная и красивая осанка, тело становится подтянутым и гибким. Доказано, что люди, занимающиеся танцами, становятся уверенными в себе и не боятся выступать на публике.

В заключение можно отметить, что привлечение новых клиентов в студию танцев — это многоэтапный процесс, который начинается с составления бизнес-плана. Также важно закупить все необходимое оборудование и найти действительно профессиональных тренеров и танцовщиков. Для привлечения клиентов нужно разработать правильную систему оплаты, которая позволит вашим клиентам экономить. Это может быть плата за одно занятия или абонемент. Постоянным клиентам можно устраивать различные акции и праздничные скидки (например, в день рождения занятие бесплатное). Также нужно определиться с целевой аудиторией, так как от этого будет зависеть вся концепция подхода к преподаванию, ведь занятия с детьми отличаются от занятий с взрослыми.

Список литературы

- 1. Информационный сайт о маркетинге и рекламе. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://rekmarketing.ru / (дата обращения: 28.12.2017).
- 2. Информационный сайт открываем танцевальную школу. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://delo360.ru/ (дата обращения: 28.12.2017).
- 3. *Сантем А., Суфит А.* Ступени мастерства для практикующих преподавателей танца: метод. пособие / А. Сантем, А. Суфит. М.: ИЙГАС, 2004. 58 с.

4.