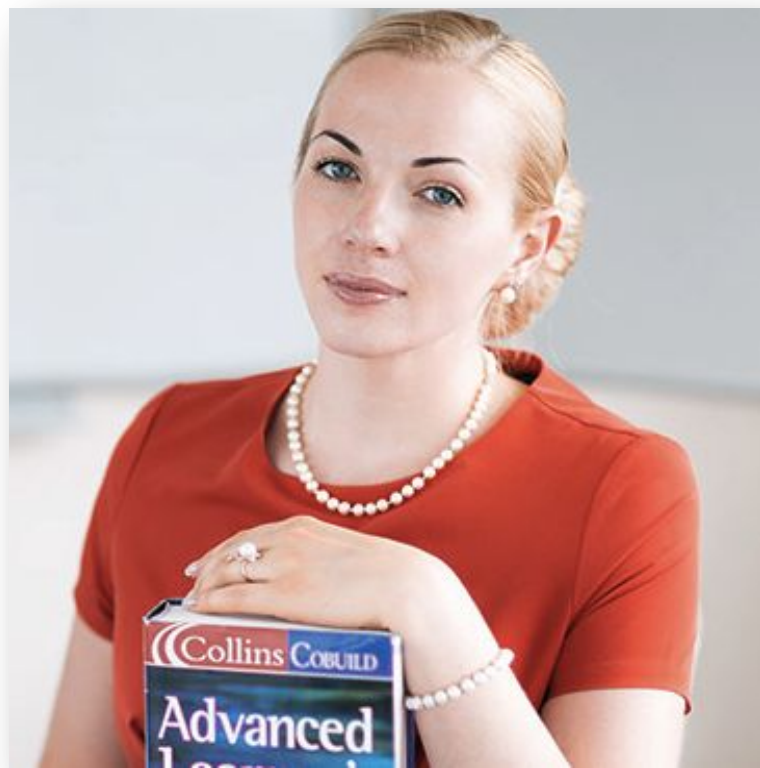


Как продать, провести  
городской летний языковой  
лагерь и заработать на нем»

# Спикер:



Анна Рыльская,  
руководитель **языковой**  
**студии Welcome**, город  
Долгопрудный  
Московской области,  
преподаватель английского  
языка



## **Языковая Студия Welcome – это**

- крупнейший языковой центр города Долгопрудный Московской области
- у нас учится почти 700 учеников ежемесячно
- мы работаем 5ый год
- 30 сотрудников

# Лето...

- В минус
- В ноль
- С прибылью!

# Три «мишени» в продажах:

1. Ваши активные «горячие» клиенты (те, кто купил в прошлом году и учатся сейчас)
2. Теплые клиенты
3. Свободный рынок (продажа «вхолостую»)

# И пусть весь мир ... узнает про ваш лагерь!



# Скрипты разговоров с «горячими» клиентами:

- ✓ Результаты обучения за год (лагерь – продолжение обучения)
- ✓ Повышение мотивации ученика
- ✓ Постоянная практика разговорной речи. Интенсивная форма занятий
- ✓ На следующий год возьмем в сильную группу
- ✓ Убедите заканчивать не 11, а 14 класс
- ✓ «под шумок» еще что-нибудь продайте

**Проверяйте соблюдение скрипта администраторами!**

# Скрипт разговора с «теплыми клиентами»:

- ✓ Сообщите, на какое мероприятие приходил этот клиент
- ✓ Сообщите, что только для тех, кто вот именно это мероприятие посетил есть особенные условия покупки
- ✓ Обязательно ограничьте сроки оплаты!

**Проверяйте соблюдение скрипта администраторами!**



# Продажа абонементов:

- \* Многоуровневые продажи. Чем раньше платишь, тем дешевле. Четко обозначаем сроки оплат со скидками и их соблюдаем.
- \* Не верьте слову «записался». Верьте слову «оплатил»
- \* График записанных – оплаченных абонементов (с указанием цели!)

# Точный выстрел! Халява!

- Бесплатные мероприятия перед лагерем (творческие, кулинарные, танцевальные мастер классы, квесты, кинопросмотры и тд)

# Жизнь клиента после лагеря:

- Обязательно возьмите отзыв (видео, в соц сетях, на бумажке) – в хозяйстве все пригодится!
- Не отпускайте его без абонемента на сентябрь! Лучшее, что вы можете сделать для него – продать ему год! Убедите его в этом!

# Как провести лагерь круто:

- ◆ Главное - настрой! - Кайфуйте! Бегайте! Скачите! И сотрудники к вам потянутся!
- ◆ Зажгите преподавателей – это их хлеб в новом учебном году!
- ◆ Сделайте очень интересную программу (не дорогую, а интересную!)
- ◆ Покажите результаты смены родителям!

# Организационные моменты:

- ✓ Безопасность - превыше всего!
- ✓ Нехорошее слово «лагерь».  
Главное – правильный договор.
- ✓ Расписание / режим работы в лагере

# Как заработать, а не заработатьсья:

- Разумная цена (оценка рынка, составление бизнес плана – учет всех расходов и возможных доходов)
- Декомпозиция
- Крутецкая рекламная кампания для хороших продаж
- Главное – сделать посетителя лагеря своим клиентом!

# Программа лагеря: головная боль или кайф?

Делегировать нельзя помучиться

**Делегировать:**

Преподавателям?

Купить готовую!



Супергеройский  
лагерь –  
супер идея!





Контакт для консультаций:  
[anna@studiowelcome.ru](mailto:anna@studiowelcome.ru)