

Stappenplan voor volle lessen en meer omzet

1. De dansstudio-eigenaar onderneemt actie
2. Ontwerp samen een stappenplan om de klantbeleving te optimaliseren
3. Meer leerlingen, meer energie, meer rendement
4. Aanpak voor succesvolle groei
5. Open lessen in mei

Fase 1: De dansstudio-eigenaar onderneemt actie

Stap	Taak	Verantwoordelijke	Opmerkingen
1	Teamoverleg plannen	Eigenaar	Snel!
2	Artikel DD.nu lezen	Eigenaar en team	
3	Stappenplan maken met actiepunten, tijdspad en verantwoordelijken.	Eigenaar en team	Vragen wie het leuk vindt om een bepaalde taak uit te voeren: talent inzetten!
4	Actieplan maken voor meer leerlingen.	Eigenaar en team	Creatief denken
5	Een online plek maken om successen in te delen en snel vragen in te kunnen stellen, zodat je minder vergaderingen hoeft te beleggen.	Eigenaar	Bijvoorbeeld een Facebookgroep, Azendoo workspace of app groep.
6	Toasten op alle successen die gaan komen!	Eigenaar, team en misschien de ll'en?	

Fase 2: Ontwerp samen een stappenplan om de klantbeleving te optimaliseren

Stap	Taak	Verantwoordelijke	Datum
1			
2			
3			
4			
5			
6			
7			
8			
9			
10			
11			
12			
13			
14			
15			
16			
17			
18			
19			
20			

Fase 3: Meer leerlingen, meer energie, meer rendement

Bespreek met jouw team hoe je het graag aan wilt gaan pakken en dat je ook hierin de samenwerking wilt verstevigen.

Doel: alle lessen vol EN wachtlijsten

Om meer leerlingen te krijgen, zijn speciale acties nodig. Ook hier geldt: Als je hetzelfde blijft doen als altijd, kun je dezelfde resultaten verwachten als altijd. Als je het anders aan gaat pakken, kun je ook andere resultaten verwachten. Werf op een ander moment en op een andere manier. Pak het eens echt origineel aan. Laat je creativiteit de vrije loop!

Voorbeeldacties

Vul alle lopende lessen op met leerlingen door unieke acties te verzorgen. Denk aan:

- Vriendenlessen met een echte uitnodigingskaart erbij,
- Een optreden met leerlingen verzorgen op de buitenschoolse opvang, op de zaterdagmarkt of op de winterfair en deel daar een kortingsbon uit om op les te komen.
- Een studio presentatie waar je leraren met hun klas voor uitnodigt. Natuurlijk krijgen ze een kortingsbon mee of een uitnodiging voor een gratis proefles.
- Een kek cadeautje wat leerlingen krijgen als ze zich inschrijven.
- Een samenwerking met een leuke kinderwinkel die een klein cadeautje met reclamefolder wil leveren die je bij inschrijving van het kind cadeau kunt doen.
- Denk aan ... jullie zijn zo creatief, je hebt vast snel iets leuks bedacht samen.

Let erop: als consumenten geen 'call to action' krijgen, dan belandt jouw uitnodigingskaart of kortingsbon bij het oud papier. Geef mensen bijvoorbeeld 10% korting of twee gratis lessen als ze zich meteen na de vriendenles ter plekke inschrijven. Dan wordt het urgent om meteen te beslissen.

Stap	Actie voor meer leerlingen:	Verantwoordelijke	Datum
1			
2			
3			
4			
5			
6			

Stel: alle lessen lopen vol en we bouwen wachtlijsten op. Welke lessen vinden jullie zo leuk om te geven, dat je er wel twee van zou willen geven? Hieronder noteer je de lessen die je het liefst geeft, zodat je die twee keer kunt geven en één keer hoeft voor te bereiden.

Les	Naam van de leukste les	Docent	Opmerkingen
1			
2			
3			
4			
5			
6			
7			
8			

Fase 4: Aanpak voor succesvolle groei

Zorg voor minder vaste lasten en voor meer omzet. Bekijk jouw vaste lasten eens en ga in gesprek over bijvoorbeeld huurverlaging, een vrijwilliger voor de schoonmaak of over andere mogelijkheden om de vaste lasten te kunnen verlagen. Beknibbel niet op de boekhouder!

Je bent ondertussen hard aan het werk om jouw dansstudio te professionaliseren. Als jouw klanten dat zien, dan vinden ze het ook fair dat je het lesgeld verhoogt. Lees het even terug in het artikel met de onderzoeksresultaten en beslis voor jezelf wanneer je het lesgeld maandelijks met €1 of €2,50 gaat verhogen. Stuur er een positieve mail over:

Beste...

*We zijn hard aan het werk om te professionaliseren ... en ... resultaten...
Plaats gekke foto's erbij met verfspatten in je haar van de schilderdag en een gave dansfoto van de bijscholingsdag.*

We wensen u een fijne feestdagen toe en we zien elkaar in januari weer. In januari gaat het lesgeld omhoog met ..., We verwerken dit voor u in de automatische afschrijving.

Met vriendelijke groet,

Team ...

En ineens heb je heel veel inschrijvingen te verwerken. Tof! Dat is waar jullie het voor gedaan hebben.

Maak wachtlijsten aan en kies een moment waarop je het lesrooster gaat herzien en een aantal leukste lessen kunt gaan verdubbelen. Dat kan na de kerst of na de zomer.

Bij 8-10 leerlingen op de wachtlijst, laat je de leerlingen toe in de groep en splits je de groep in twee gelijke delen. Nu heb je weer ruimte om in mei open lessen te geven en nieuwe leerlingen toe te laten zodat alle groepen weer lekker vol zitten.

Het is zover: nu geven de dansdocenten meer lessen die ze erg leuk vinden. Ze hebben minder voorbereidingstijd. Er wordt meer omzet gedraaid. Je kunt erover denken om nu meer geld te betalen en om lesgebonden uren én voorbereidingsuren te betalen. Laat het goed doorrekenen door de boekhouder.

Fase 5: Open lessen in mei

Dit ben je niet gewend, dit doe je altijd pas in september toch? Lees even mee in dit idee.

Organiseer in mei nogmaals een speciale feestweek waarin de studio volloopt met proeflessers en je ze natuurlijk na de les meteen laat inschrijven om na de zomervakantie te starten. Zo kun jij na de meivakantie meteen in gesprek met jouw dansdocenten omdat je het rooster al klaar hebt. Zij blij: jij blij. Het jaar lekker afsluiten, echt vakantie houden en de maand september zal voor jou en je team een stuk rustiger en gezelliger verlopen.

Om leerlingen na de zomer te verwelkomen, stuur je ze natuurlijk in de laatste week van de zomervakantie een kaartje met daarop nogmaals de juiste dag en tijd van hun les. Onderaan de vraag of ze nog een vriend of kennis hebben die ook wel wil komen dansen, met daarbij de datum voor de volgende open lesweek.