

Онлайн-интенсив «Подготовка к школе - главный курс в детском центре» – на интенсиве разберём, как набрать полные группы детей и сделать занятия по подготовке к школе самым прибыльным направлением и продавать годовые абонементы на него.

- «Секрет продажи годовых абонементов по подготовке к школе на первой встрече с клиентом» - спикер Зара Симоненко
- «Организационные вопросы курса по подготовке к школе» - спикер Арина Тавризова
- «Как набирать полные группы по подготовке к школе» - спикер Юлия Белоцерковская
- «Продуктовая линейка по подготовке к школе» - спикер Анна Брушневская
- «Где искать сильных специалистов по подготовке к школе и как их мотивировать работать в вашем проекте много лет» - спикер Нина Окнянская
- «Продающее родительское собрание по курсу "Скоро в школу"» - спикер Людмила Николаева

Онлайн-интенсив «Лето в плюсе» – Вместе с участниками и спикерами мы спланируем успешное и прибыльное лето даже в «низкий сезон», через запуск работающих и востребованных направлений.

- «Летние возможности: формирование актуальной продуктовой линейки для детского центра в сезон отпусков» - спикер Нина Окнянская
- «Летние интенсивы для детей - легкий путь к высокой прибыли» - спикер Анна Велинова
- «Организация выездного программного лагеря» - спикер Мария Стасюк
- «Маркетинговые воронки для летних направлений» - спикер Юлия Белоцерковская
- «Маркетинг в городском лагере. Как запустить с минимальным бюджетом или вообще БЕЗ» - спикер Никита Адамов
- «Летнее "меню": летняя онлайн школа, экскурсии для подростков и неделя "Hot August" на десерт» - спикер Светлана Гольцова-Сохиева

Онлайн-интенсиве «Грамотно завершаем старый и планируем новый сезон» – вместе с участниками и спикерами мы узнаем как успешно продавать абонементы на будущий год, утвердим прайс-лист и продуктовую линейку, а также узнаем как использовать потенциал команды для разработки стратегии развития.

- «Как упаковать летом детский центр, чтобы в сентябре не иметь проблем с заявками» - спикер Юлия Белоцерковская
- «Как составить расписание, учитывая рентабельность отдельных направлений в детском центре» - спикер Елена Степанова

- «Ценообразование на будущий учебный год: как получить прибыль и не потерять в продажах.» - спикер Елена Кузнецова
- «Маркетинговый план на лето» - спикер Ульяна Курбатова
- «Работа администратора летом» спикер Нина Окнянская
- «Удержание команды: как подвести итоги учебного года и вдохновить команду на новые свершения» - спикер Надежда Медведева

Онлайн-интенсив «Лидерский старт 2024» – вместе с участниками и спикерами мы узнаем как использовать ресурс команды для развития проекта и выстроить подготовку к дню открытых дверей; запланируем маркетинговые мероприятия на будущий учебный год, а также узнаем, как избежать штрафов и блокировок за спам-рассылки

- «Спам – рассылки: как рассказать о своих услугах и не попасть на штрафы» - спикер Ксения Куранцева
- «Как просто и дешево собирать контакты «потенциальных» клиентов в августе и конвертировать их в клиентов в сентябре» - спикер Юлия Филиппова
- «Стоп, кадровый голод! Стратегии для привлечения и удержания лучших сотрудников в детские центры» - спикер Нина Окнянская
- «Как поставить задачу команде маркетинга перед стартом учебного года и как отслеживать выполнение плана» - спикер Анна Целуйко
- «Маркетинговый план на учебный год» спикер Юлия Белоцерковская
- «Настрой и мотивация команды на развитие и достижение целей перед началом учебного года» спикер Екатерина Черникова

Онлайн-интенсив «Администратор детского центра» – на интенсиве разберем, как подбирать правильных сотрудников и адаптировать их на рабочем месте, как выбрать эффективные схемы оплаты труда, как учесть юридические аспекты договора оказания услуг, изучим инструменты работы с кадровым голодом, а также узнаем, как вырастить управляющего внутри своей команды.

- «Ловушки найма администраторов детских центров, или Как не ошибиться в выборе сотрудника» – спикер Нина Окнянская
- «Адаптация и введение в должность администратора» – спикер Елена Сырова
- «Карьерный рост внутри компании: как вырастить своего управляющего» – спикер Елена Кушнерчук
- «Сколько платить администратору. Система оценки результатов через KPI» – спикер Елена Белоцерковская
- «Общение с родителями на неудобные темы или как избежать ошибок в договоре оказания услуг» – спикер Юлия Павленко
- «Удаленный менеджер по продажам – брать или не брать» – спикер Татьяна Алексеева

Онлайн-интенсив «Новый портрет клиента детского центра» – на интенсиве разберем, как поменялся портрет целевой аудитории родителей и детей, какие тренды существуют на рынке образования, как повышать лояльность клиентов, а также как работать с повышенной тревожностью.

Темы интенсива:

- «Новый формат работы с родителями» - спикер Анна Целуйко
- «Современные родители: новые ожидания и подходы в образовании детей» - спикер Александр Белгороков
- «Почему приставка «нейро-» привлекает больше клиентов в детские проекты и как внедрить в работу клуба нейроподход» - спикер Евгения Долгинцева
- «3 главных цели любого образовательного курса, который готовит детей к будущему» - спикер Зара Симоненко
- «Дети с ОВЗ скоро будут в каждом центре. Что с этим делать руководителям?» - спикер Галина Борисова
- «Тревожные клиенты работать с ними. КАК?» - спикер Юлия Корноухова

Онлайн-интенсив «Минимизация новогоднего спада в детском центре. Как привлечь новых клиентов, удержать старых и заработать на мероприятиях»

Темы интенсива:

- «Новогодние мероприятия, как маркетинговые инструменты»
- «Минимизация новогоднего спада»

Онлайн-интенсив «Эффективный офлайн-маркетинг в детских центрах» – на интенсиве разберем основные инструменты офлайн-продвижения детских центров (event-маркетинг, раздача листовок, запуск сарафанного радио, выстраивание успешных партнерских отношений, организация продающего пространства), а также узнаем о секретах выстраивания отношений с государственными структурами.

Темы интенсива:

- «Партнерский потенциал: секреты привлечения клиентов через сотрудничество» – спикер Нина Окнянская
- «GR как ключ к успеху образовательного бизнеса: секреты успешной коллабораций с государством» – спикер Олеся Аплевиц
- «Масштабируемый успех: как организовать мероприятия, которые приносят доход и укрепляют бренд» – спикер Юлия Филиппова

- «Раздача листовок и механика успешного сбора контактов» – спикер Гаяне Сурияхина
- «Дизайн образовательного пространства как инструмент для продвижения» – спикер Мария Анисимова-Карасик
- «Запуск сарафанного радио» – спикер Юлия Белоцерковская

Онлайн-интенсив «Летний успех 2025» – вместе с участниками и спикерами мы спланируем успешное и прибыльное лето даже в «низкий сезон», запустив работающие и востребованные направления.

Темы интенсива:

- «Как рекламировать летний лагерь» – спикер Юлия Белоцерковская
- «Секреты успешного выездного лагеря: программа, команда, безопасность и незабываемые эмоции детей» – спикер Евгения Долгинцева
- «Летние интенсивы: как наполнить центр и увеличить доход без стресса» – спикер Анна Велинова
- «Летний тематический детский сад: как создать прибыльный и увлекательный проект на базе детского клуба» – спикер Наталия Твердовская
- «Каникулы с выгодой: как детскому центру заработать, когда другие отдыхают» – спикер Нина Окнянская
- «Пошаговый гид по организации идеальной зарубежной поездки для детей» – спикер Татьяна Ермилова

Онлайн-интенсив «Планируем сезон 2025-2026 уже в апреле» – вместе с участниками и спикерами мы разберем как грамотно завершить старый учебный сезон и начать подготовку к новому уже сейчас: продажа абонементов на будущий год, грамотная работа с родителями, подготовка юридических документов, поиск точек роста и развития проекта.

Темы интенсива:

- «Секреты продажи длительных абонементов» — спикер Татьяна Алексеева
- «Точки роста: практические стратегии оптимизации маркетинга и финансов в образовательном центре в преддверии нового учебного года» — спикер Елена Степанова
- «Сделаем все правильно, или Как начать учебный год и остаться в рамках правового поля» — спикер Мария Милютина
- «Аттестация преподавателей как самый эффективный инструмент управления и развития команды» — спикер Анна Рыльская
- «Отзывы, которые продают» — спикер Нина Окнянская

- «Стратегии удержания клиентов образовательного центра: как продать следующий учебный год» — спикер Ирина Иошина

Онлайн-интенсив «Лидерский старт 2025» – Вместе с экспертами мы разберем, как оптимизировать сайт школы, эффективно взаимодействовать с родителями, внедрить технологии ИИ для сокращения расходов, наладить сотрудничество с дошкольными учреждениями, усилить рекламную кампанию и повысить вовлеченность сотрудников.

- «Как выполнить все требования к сайту образовательной организации» — спикер Анна Черемных
- «Работа с родителями глазами собственника» — спикер Наталья Петрова
- «Нестандартное партнерство: как превратить детские сады в источник клиентов» — спикер Виктория Точеных
- «Как набрать полные группы в 2025 году: рабочие связки таргетированной рекламы ВКонтакте для детских центров и секций» — спикер Марк Косых
- «Как ИИ может помочь с обработкой заявок и облегчить работу администратора» — спикер Никита Карпушев
- «Ритм и виды встреч с сотрудниками, которые стоит внедрить в новом учебном году» — спикер Нина Окнянская