

Дарья Ваулина

Как открыть свою школу



ЛитРес: Самиздат
Москва

УДК 658.6
ББК 65.050
В21

Ваулина Д.

Как открыть свою школу / Д. Ваулина — Москва: ЛитРес:
Самиздат, 2019. — 130 с.

ISBN 978-5-5321-0107-4

«Итак, вы в ж*пе. Поздравляю». Подходящее описание человека, которому будет полезна эта книга. Полезна! Ведь свои ресурсы на максимум использует только тот, кто «достиг вершин лондонского дна» или сызранского — не суть. Главное: ещё шаг и край. Итак, вы выбираетесь из ж*пы. Поздравляю, вы на верном пути. Эта книга не о бизнес-теориях и тренингах, не о том как должно быть. Книга о том, как есть на самом деле. Дарья Ваулина прошла по минному полю, проложив вам фарватер на пути к вашей бизнес-мечте. Здесь вы найдёте ответы все вопросы, начиная от регистрации фирмы и разработки финансовой стратегии, заканчивая тем, как в очередной раз не сдаться

ISBN 978-5-5321-0107-4

© Ваулина Д., текст, 2017
© Omiko Trading LTD., оформление, 2019

Зачем вообще нужна эта книга?!

Я пишу эту книгу для себя самой и для каждого человека, который окажется в той же ситуации, что и я несколько лет назад.

Я преподавала английский детям и взрослым с семнадцати лет. Вела уроки по всем направлениям: готовила к экзаменам, проводила корпоративные занятия. Плюс преподавала испанский язык, даже пробовала учить русскому как иностранному. Я много путешествовала, мечтала об эмиграции.

И когда мне исполнилось двадцать три года, в моей жизни наступил переломный момент. Мне хотелось перемен. У меня уже был шестилетний преподавательский опыт, и я пришла к выводу, что хочу открыть свое дело. В тот момент я как раз закончила университет, обучение в котором не дало мне ровным счетом ничего. Нас не учили преподавать язык. Я училась всему «в полях».

Все шесть лет прошли в изучении теории предметов, которые мне были абсолютно не нужны – старославянский язык, латынь, теория и практика коммуникации, невербальная семиотика. И у меня не было ни малейшего понятия о том, что такое бизнес. Словом, сложно было найти более не опытного человека, чем я.

Я пришла в бизнес без какого бы то ни было бэкграунда. Я даже никогда не работала по найму, если не считать трех месяцев студенческой языковой стажировки в США и в Испании, и ничего не знала о том, что такое работа в России. Если ты – фрилансер и работаешь репетитором, ты сам придумываешь, чем бы хотел заниматься. Это твоя игра и твои правила.

Я открыла компанию, она начала стремительно расти, и я наломала большую кучу дров, совершив все возможные ошибки. И могу сказать: любой начинающий предприниматель или руководитель частной школы совершенно точно эти ошибки сделает. Может быть, не все, но многие.

Немного о книге. На самом деле, она состоит из двух книг. Первая называется «Я остаюсь. Как открыть свою школу в России, не свалить и не сойти с ума». В ней я писала о себе и том, как родился мой бизнес, так, как рассказала бы об этом близкому человеку за бокалом вина, сидя под звездным небом ночью. Не скрывая никаких

подробностей. Мне хотелось говорить о себе по-честному: о том, что я пережила, как этот опыт изменил меня, каким я вижу его сейчас, оглядываясь назад. Это история о том, как девушка может добиться успеха в одиночку, без инвесторов, богатых мужей и любовников. Это непростой, но вполне реальный путь развития. Я поняла, что бесполезно бежать за границу в поисках решения своих проблем. Бесполезно искать дом, потому что ты и есть дом, в котором можно навести порядок или оставить бардак.

Вторая часть книги другая. Она рассказывает о том, как открыть бизнес, связанный с услугами в России, и отвечает на многие из тех вопросов, о которых почему-то не говорят бизнес-тренеры и не пишут в книгах для предпринимателей. В ней собран концентрированный опыт трех лет работы и неоднократного столкновения с самыми разными «граблями». Это книга о том, как не сойти с ума и продолжать развивать свое дело.

Она поможет человеку, который впервые сталкивается с проверками, налогами и необходимостью управлять людьми. Она поддержит мастера своего дела, который хочет создать самую лучшую школу, салон красоты, спортзал, студию танцев, ресторан, магазин. Или стремиться развивать свой бизнес, несмотря ни на что. Если вы открыли свое дело и зашли в тупик, нам с вами тоже есть о чем поговорить.

В книге много жизненной философии, той философии, на которую я опираюсь, когда делаю школы. И я уверена, что она будет полезна любому человеку, задумавшему начать свое дело, чтобы прояснить для себя цели, потери и цену того, что ты делаешь.

Моя жизненная позиция такова: нельзя позволить остановить тебя на пути к твоей цели – никакому человеку, никакому объекту, никакой эмоции, вызванной этими объектами или людьми. Все твои проблемы – легкое заболевание, не больше чем недомогание или маленький синяк, которые только улучшают и укрепляют тебя, делают сильнее.

Если люди сдаются, они сдаются, как правило, в течение первых трех лет после открытия своего дела, поэтому я и написала эту книгу в тот момент, когда моему бизнесу исполнилось три года. Я сделала

это, чтобы не сдаваться самой. Надеюсь, что, прочитав ее, хотя бы один человек напишет мне о том, что он чувствует и проживает, и этот опыт меня поддержит.

Люди часто говорят мне о том, что я помогаю им делать свой бизнес и не опускать руки, поэтому я пишу о том, как найти силы и подняться наверх, несмотря на все свои ограничения. Совсем как в той истории про крабов. Берем одного краба, сажаем в ведро, и он вылезает наружу. Сажаем туда три десятка крабов, верхний карабкается наверх, но остальные цепляются за него и мешают ему сбежать. Так они и останутся в одном ведре.

Когда вы решаете начать свое дело, другие «крабы», знакомые и незнакомые, будут тянуть вас назад. Конечно, есть обстоятельства внешние: допустим, для того, чтобы открыть свое дело, вам не хватает денег, знаний и навыков; ваши родители против того, чтобы у вас был бизнес; у вас нет никакой поддержки или арендодатель повышает плату в три или даже в пять раз. Хозяевам продуктового магазина, который находится в моем доме, внезапно подняли аренду в десять раз, они закрылись и решили больше не продолжать. Но внутренние установки могут быть даже сильнее внешних. Речь о надломленности, неуверенности, когда вы говорите себе, что не заслуживаете хорошего результата. Эти «крабы» тянут вниз девяносто, если не девяносто девять процентов людей.

Еще одну причину, по которой я написала эту книгу, я бы назвала *pay it forward*¹. Знаете, с того момента, как у меня появилась школа, я бегала с горящими глазами и постоянно задавала вопросы самым разным людям, просила у них помощи, вызванивала и настаивала. И люди помогали мне, часто безвозмездно, они дарили мне больше, чем я когда-либо смогла бы им отдать.

Люди, которые учили меня делать школу, делали это по-разному: кто-то помогал таскать ящики и обзванивать клиентов, кто-то жаловался и «вызывал» проверки, организуя для меня тем самым экспресс-курс по общению с людьми в форме. И я хочу отблагодарить их всех за то, что они сделали меня лучше, вырастили, помогли раз-

¹ Заплати вперед (*англ.*)

виваться моей личности, которой до создания школы практически не существовало. Тот человек, которым я являюсь сейчас, полностью сформирован моим бизнесом.

Я хочу, чтобы эта книга действительно помогла кому-то так же, как когда-то помогли мне, выбраться из двух кризисов: первый – когда вы не знаете, чем заняться; второй – когда вы уже открыли свое дело и попали в тупик, а проще говоря, в ж*пу. И ситуация кажется настолько безвыходной, что самому себя не спасти...

Я всегда открыта и готова к диалогу, пишите мне на seo@anglomania.ru. Буду рада провести для вас индивидуальный урок-консультацию и помочь вам.

У меня нет цели обещать вам, что все будет легко, я здесь, чтобы сказать, что вы не одиноки и все проблемы решаются, потому что вы можете больше, чем предполагаете, и если хочешь выбраться из ж*пы, сейчас – самое время.

*Дарья Ваулина,
апрель 2017 года, Москва*

Глава 1. О чем подумать, прежде чем начать бизнес

1.1. Она где-то тут, ваша цель

Итак, вы ж*пе. Поздравляю.

Самый подходящий момент, чтобы подумать, какой вы видите свою жизнь через пару лет: вы хотите заботиться о маленьком ребенке, вкладываться в развитие отношений в семье, а возможно, добиться успеха в бизнесе, который совершенно не имеет отношения к школе? Свою цель очень важно понять и описать максимально точно. И еще – спросить себя, на что вы готовы пойти ради ее достижения.

Как бы странно это не звучало, я бы начала с описания своего будущего, таким, каким вы его видите через какое-то время. К сожалению, многие люди стремятся быстро открыть школу и нанимают преподавателей, администраторов, бухгалтеров, рекламщиков, не подумав, зачем на самом деле это делают.

Или другой вопрос: как вы хотите масштабировать свой бизнес, расширять поле своей деятельности? Существует несколько способов.

– Брать на себя больше проектов, то есть оптимизировать время таким образом, чтобы лично у вас было больше учеников.

– Перевести свои проекты в какую-то другую плоскость. Например, если раньше вы ходили преподавать по домам, начните вести уроки в каком-то одном офисе. Обычно вы ездили по всей Москве? Перейдите на преподавание по скайпу. Учили в индивидуальном режиме? Объединяйте людей в группы. Все эти форматы работы вполне напоминают школу – школу одного человека, которую вполне реально поддерживать в одиночку.

Визуализируйте!

Если вы читали книги по самосовершенствованию, вы знаете, что все они дают этот совет. Я каждый день представляю себе свою компанию: перед сном и с утра мысленно рисую для себя, какой бизнес хочу иметь. Представляю в деталях, вижу подтверждение, что такой бизнес уже есть или, наоборот, еще не существует. Не нужно пугать себя этими картинками, думайте о том, что у вас есть собственное дело и все будет хорошо.

Очень важно ответить себе для начала на несколько вопросов:

- Что вы хотите получить от своего бизнеса?
- Как он будет развиваться?
- Какой вы хотите видеть свою жизнь через год, через три года, через пять, десять лет?
- И, наконец, с каким результатом вы хотите умирать ?

Есть ли у меня ресурсы? Если подумать, самое главное, чем мы занимаемся в бизнесе, – создаем энергию и управляем ей. Основная задача руководителя, если говорить о ней с философской точки зрения, – постоянное повышение уровня энергии. Как только энергия начинает падать, дела идут все хуже.

Уровень энергии зависит от самого руководителя. Как это работает? Когда-то Архимед сказал: «Дайте мне точку опоры, и я поверну землю». Основная идея заключается в том, что мы можем начать рас-

кручивать энергию, как волчок. Ваша задача – поднять ее до такого уровня, чтобы компания могла работать без вас. И при этом постоянно поддерживать поступательные движения волчка, чтобы он не останавливался.

Поэтому задача предпринимателя – стать сверхчеловеком. О чем-то похожем писал Ницше. Нужно появляться на людях, зарядившись энергией, и следить, чтобы в компании было как можно больше таких же людей. Когда уровень энергии у вас падает, лучше удалиться.

Сейчас мне кажется, что важнее энергии ничего нет. Да, мы говорим, что бизнес – это цифры. Если вы не знаете цифр, вы обречены на провал. Но вы можете смотреть на эти цифры, работать 24/7, и все равно безрезультатно. Почему? Потому что у вас нет энергии.

Силы даются на дело. Нельзя сидеть и ждать, пока энергия появится, ее нужно осознанно добывать. И чем масштабнее дело, которое вы делаете, тем больше приходится копать в поисках энергии.

Лично мне цель «выплатить аренду и зарплату» не дает энергии. А задача «совершить революцию в изучении английского в России» – да. Когда я снизила свою мотивировку до уровня получения денег и обеспечения выплат, мне не хотелось жить.

Получается, что заряжающая энергией цель и постоянная проверка себя на соответствие высокому уровню самозаряда помогают нашему развитию. Энергию дают занятия спортом, медитации, хорошие книги, написание текстов, изучение иностранных языков. Нужно удалить из жизни всех, кто энергию вытягивает. Думаю, что нужен еще жесткий режим: просто заставить себя идти к цели, каждый день, постепенно, шаг за шагом, пока не привыкнешь.

Кто вы и каков ваш потенциал? В первую очередь надо определиться, каков ваш статус в новом деле, с какой стороны вы находитесь: вы – преподаватель, человек, который сам является «продуктом» на рынке, или вы – продавец услуг, которые будут оказывать другие люди.

Прежде чем вы наймете первого сотрудника, я думаю, имеет смысл разобраться со своим главным сотрудником – самим собой.

Поэтому нужно честно определить для себя по максимуму свои сильные и слабые стороны. Это очень важная часть подготовительной работы. Она поможет понять, куда вас можно бить. Где находится ваше солнечное сплетение – самое уязвимое место.

Все это нужно понять для себя, прежде чем вы найдете первого сотрудника, прежде чем подпишете договор о партнерстве. Заранее оцените возможные риски, а потом, не хочу вас пугать, умножьте их на десять. Если такое «зрелище» вас не смутит, можно переходить к созданию школы.

Разведка боем?

Стоит ли пробовать самостоятельно открыть свое дело и наделать кучу ошибок – или нужно сначала пойти поработать в какую-нибудь школу? Это сложный вопрос. Чтобы вы ни сделали, ошибок все равно будет очень много. Если вы пойдете работать в какую-то школу, то, скорее всего, будете копировать ее на «своей территории», а не создавать что-то свое.

Я – преподаватель. Плох тот учитель, который не хочет открыть свою школу. Я знаю, что многие преподаватели, которые добились успеха, стремятся именно к такой цели. Они думают, что будут больше зарабатывать. Это первое заблуждение. С большой вероятностью те деньги, которые вы можете зарабатывать репетиторством за месяц, хорошо все организовав, могут равняться вашему заработку в школе через полгода или год. Вы увидите, как много расходов вам предстоит – на аренду и зарплату.

Преподаватели также думают, что у них появится больше свободного времени, потому что они будут делегировать свои уроки. Если честно, я не знаю ни одного преподавателя, который бы окончательно избавился от всех своих проблем, открыв школу.

Подумайте, может быть, стоит просто чуть-чуть оптимизировать свой фриланс – небольшое дело, которое вы ведете в одиночку? Например, наняв других фрилансеров, которые помогут вам сделать сайт.

Не лучше ли вам отказаться от идеи создать школу? Ведь в противном случае вам придется управлять людьми. Эта работа потре-

бует очень много сил, времени, ресурсов, и у вас все равно будут возникать конфликты.

В чем ваши сильные и слабые стороны? Если вы – преподаватель, ваши проблемы – неумение управлять людьми, финансами, слабые организаторские навыки и желание сосредоточиться только на деле. Учителя часто рассуждают так: «Пусть я учу в убыток себе, главное, что учу, люди довольны и я счастлив». Отчасти поэтому среди педагогов лишь единицы имеют потенциал стать руководителем.

Если вы все же хотите собрать команду, вам нужно научиться ими управлять, а значит, зажигать. Ведь руководитель – это кто? Человек, который буквально водит руками других людей, которые приходят и работают на цель, поставленную им. Это человек, который не согласен работать ради чужих смыслов. Словом, хорошенько обдумайте, насколько вы хотите и можете управлять людьми. Когда я открывала школу, у меня не было таких навыков, и мне пришлось очень тяжело именно потому, что я сначала открыла школу, а потом уже стала учиться управлению людьми.

На моей практике большинство кризисов, которые происходили с языковыми школами, случались именно из-за того, что педагог, не рассчитав свои силы, не узнав о возможных рисках, связал себя по рукам и ногам управленческими, административными задачами – сам обзванивал людей, приглашал их на уроки, рекламировал себя, хотя стремился заниматься совсем не этим, и выполнение таких задач не приносило ему ни прибыли, ни радости.

Я никогда не преподавал. Это другая история. Тогда кем вы будете в собственной школе? Скорее всего, человеком, который понимает, как продать ее услуги. Если вы разбираетесь в продажах, то в собственной школе, скорее всего, не будете концентрировать внимание на уровне преподавания и подготовленности педагогов. Преподаватели могут обманывать вас и даже уводить учеников, если их будет много. Поэтому вам очень, очень нужен будет человек, который понимает, какой именно продукт вы продаете. Вам необходим партнер или первый сотрудник, которому вы сможете безоговорочно доверить проверку качества.