

CZEGO NIE WIESZ
O prowadzeniu
szkoły tańca

*Przewodnik po najważniejszych
doświadczeniach właściciela i managera
szkoły*

JAKUB NOWAK

O mnie

Od lat działam w świecie tańca - jako instruktor, właściciel szkoły i manager - ale równolegle zawodowo zajmuję się analizą biznesową i budowaniem systemów. Prowadzę startup - system do zarządzania szkołą tańca. Dzięki temu na ten rynek patrzę nie tylko z perspektywy sali, ale też danych, procesów i decyzji właścicielskich.



Studiowałem Zarządzanie w Szkole Głównej Handlowej i Psychologię zarządzania dla managerów na studiach podyplomowych. Dzięki tej mieszance doświadczeń i wiedzy zrozumiałem, że wiele problemów, z którymi mierzą się właściciele szkół tańca wynika z braku narzędzi i języka do myślenia o szkole jako systemie. Ten ebook jest próbą uporządkowania tych doświadczeń i nazwania rzeczy, o których w branży często się nie mówi wprost.

Obecnie pracuję nad rozwiązaniami, które mają realnie wspierać właścicieli szkół tańca w codziennym prowadzeniu biznesu - zarówno od strony organizacyjnej, jak i decyzyjnej. Ten materiał jest częścią szerszej drogi: budowania przestrzeni, w której taniec może rozwijać się w sposób zdrowy, stabilny i długoterminowy - bez konieczności wypalania się po drodze.

Jakub Nowak



Spis treści

Rozdział 1 - Tożsamość

04

- Naturalna droga: od pasji do własnej szkoły
- Instruktor widzi tylko fasadę
- Jaką szkołę tworzysz - i kogo spotykają Twoi klienci
- Trzy role, których nie da się mieszać bez końca
- Moment decyzji tożsamościowej - nie „czy”, tylko „kiedy”

Rozdział 2 - Oferta

17

- Twój klient nie jest Tobą
- Kim naprawdę jest Twój klient?
- Dlaczego Twój klient przychodzi, zostaje i odchodzi?
- Cena jako narzędzie strategii

Rozdział 3 - Stabilność

32

- Odpowiedzialność (a nie tylko pasja)
- Widoczność w sieci
- Powtarzalne problemy i decyzje właścicielskie
- Rytm zmian
- Skala zaczyna się od ról, nie od rozmiaru
- Standard świata, do którego zapraszasz ludzi

Zakończenie

50





01

Tożsamość

“

*Twoją marką jest to, co ludzie mówią o tobie,
kiedy wyjdiesz z pokoju.*

Jeff Bezos

Naturalna droga: od pasji do własnej szkoły

Większość szkół tańca nie powstaje z biznesplanu, tylko z potrzeby dzielenia się pasją. I ta potrzeba potrafi mieć różne kształty. Jedni myślą: „Chcę uczyć”, inni: „Chcę występować i tworzyć choreografie”. Ktoś inny chce po prostu mieć wokół siebie ludzi, którzy tańczą tak jak on, albo spędzać więcej czasu na sali, tworzyć swoją grupę, swoją społeczność. To są prawdziwe, naturalne impulsy. I dlatego ścieżka wielu osób wygląda tak samo: najpierw kursant, potem tancerz, później instruktor i w końcu właściciel. Ale ta droga bywa dużo krótsza - czasem ktoś nawet nie chce być instruktorem, nie ma motywacji, żeby walczyć o posadę czy uczyć się uczenia. Chodzi o scenę, o wspólnotę, o to, żeby wokół siebie stworzyć taniec. I z tej potrzeby powstaje szkoła. I to nie jest błąd - to najczęstsza motywacja w tej branży.

kursant → tancerz → instruktor → właściciel

To, w jakich warunkach ta decyzja zapada, potrafi wyglądać zupełnie inaczej w małych i dużych miejscowościach. W małym mieście często nie ma szkół, kadry ani mentoringu. Jeśli chcesz, żeby taniec istniał - musisz go stworzyć sam. I wtedy od razu wchodzisz w wiele ról naraz, nawet jeśli tego nie planowałeś. W większym mieście wygląda to zupełnie inaczej: masz już doświadczenie instruktorskie, widziałeś, jak szkoły działają, znasz środowisko. Ale od pierwszego dnia wchodzisz w konkurencję - o kursantów, o instruktorów, o stawki, o uwagę. Oba scenariusze są naturalne, oba wymagają odwagi i oba niosą swoje ryzyka.

Niezależnie jednak od tego, z jakiego powodu otwierasz szkołę - czy to była chęć uczenia, scena, budowanie społeczności czy po prostu życie na sali - dość szybko pojawia się moment, w którym zaczynasz zauważać, że to, co miało być Twoim spełnieniem, zaczyna Cię spychać na koniec listy priorytetów. Zakładałeś szkołę, żeby realizować siebie, a nagle brakuje dla Ciebie miejsca. Chciałeś występować, ale wciąż ktoś odchodzi z grupy, więc zaczynasz od zera i nie masz kiedy stanąć na scenie. Chciałeś tworzyć społeczność, a zajmujesz się sprawami, które nie mają nic wspólnego z Twoją pierwotną motywacją.

I właśnie to prowadzi do kluczowego wniosku: jeśli szkoła ma Ci pomóc zrealizować cel, dla którego ją stworzyłeś, nie możesz prowadzić jej wyłącznie emocjami instruktora ani ambicją tancerza. Pasja to za mało.

Od chwili, gdy stajesz się właścicielem, Twoje początkowe motywacje przestają chronić Cię przed konsekwencjami decyzji.

Możesz kochać taniec, scenę i ludzi - ale jeśli chcesz, żeby to wszystko mogło istnieć, musisz zacząć myśleć jak właściciel.

Instruktor widzi tylko fasadę

Kiedy pracujesz jako instruktor, masz poczucie, że znasz szkołę od podszewki. Jesteś blisko ludzi, jesteś na sali, czujesz energię grup, widzisz frekwencję, słyszysz opinie kursantów i na bieżąco obserwujesz ich emocje. To wszystko jest prawdziwe i niezwykle cenne. Ale to jest wciąż tylko fasada - front sceny, który w naturalny sposób tworzy złudzenie, że skoro jesteś tak blisko, to rozumiesz całą rzeczywistość szkoły.

Instruktor jest najbliżej kursantów, a ta bliskość działa jak soczewka. Słyszysz, dlaczego ktoś rezygnuje, co mu przeszkadza, czego brakuje, co można by zrobić lepiej. Mówią Ci: „Za drogo”. Albo: „Już się nauczyliśmy i nie macie poziomów zaawansowanych”. Albo: „Chodzimy rzadziej, bo karta sportowa odbija się tylko raz”. Te komunikaty są prawdziwe - ale prawdziwe tylko w swoim zakresie. To jest wycinek, fragment obrazu, który wygląda jak całość, dopóki nie zobaczysz, czego w nim brakuje.

I dlatego instruktor bardzo łatwo wpada w wiarę, że „wie, jak to działa”. Skoro słyszysz od ludzi, dlaczego odchodzą, co lubią, czego chcą więcej - logiczne wydaje się przekonanie, że masz wiedzę, której właściciel nie ma. „Gdybym prowadził szkołę, zrobiłbym to lepiej” brzmi uczciwie. Brzmi nawet rozsądnie. Jest tylko jeden problem: to, co kursanci mówią instruktorowi, **nie jest pełną prawdą o ich zachowaniach.**

Nie dlatego, że kłamią. Ludzie często wierzą, że wiedzą, czego potrzebują i co kieruje ich decyzjami - ale rzeczywistość bywa zupełnie inna. Nasze deklaracje i nasze działania rzadko układają się w tę samą historię.

Właśnie w tym miejscu świat często zaczyna pękać. Instruktor postanawia otworzyć własną szkołę i wprowadzić wszystko to, o czym słyszał latami. Wprowadza poziomy zaawansowane - i sale świecą pustkami. Dopiero wtedy okazuje się, że wiele osób mówiło o poziomach tylko jako o eleganckim pretekście do odejścia albo naturalnym finale swojej przygody. Obniża ceny - i nagle cashflow przestaje się spinać. A przecież „za drogo” słyszał regularnie. Dopiero teraz widzi, że wcale nie było za drogo - tylko komentowały to te same dwie osoby, które i tak chodziły. Wprowadza dodatkowe benefity, a koszty zaczynają rosnąć szybciej niż przychody. I znów: głosy były głośne, ale nie były reprezentatywne.

To nie jest porażka instruktora. To nie jest brak kompetencji. To jest po prostu efekt błędnej próbki danych. Instruktor widzi tych, którzy mówią najwięcej, najemocjonalniej, najgłośniej. Widzi tych, którzy są tuż przed odejściem albo mają bardzo indywidualne preferencje. Ale właściciel widzi coś innego: widzi statystyki, trendy, proporcje, koszty, strukturę finansową, realną frekwencję, konwersję i zachowanie całego rynku, a nie pojedynczych uczestników zajęć.

Największym błędem instruktorów, którzy przechodzą na stronę właścicieli, jest mylenie opinii z rzeczywistością. Słowo „za drogo” nigdy nie jest faktem. Jest tylko początkiem zdania, którego reszta brzmi inaczej w zależności od osoby. Może oznaczać: „Za drogo, żeby otworzyć trzy nowe grupy naraz”, albo: „Za drogo, żeby przychodzić częściej niż raz w tygodniu”, albo po prostu: „Za drogo jak na moją obecną motywację, która właśnie spada”. Instruktor słyszy słowo. Właściciel widzi przyczynę, kontekst i liczby.

Zostając właścicielem musisz nauczyć się patrzeć na szkołę z odległości.

Prowadząc szkołę, przestajesz patrzeć na relacje 1:1. Zaczynasz patrzeć na cały rok, cały rynek, cały przepływ finansowy i wszystkie decyzje naraz. Instruktor widzi pojedynczych ludzi. Właściciel musi widzieć wzorce. Instruktor widzi emocje dziś. Właściciel musi przewidywać konsekwencje za trzy miesiące. Instruktor widzi front. Właściciel widzi system.

Wniosek jest prosty: instruktor jest blisko ludzi - i to jest ogromna wartość. Ale ta bliskość może tworzyć złudzenie pełnej wiedzy. Jeśli opierasz decyzje na tym, co kursanci mówią Ci na sali, widzisz tylko fragment rzeczywistości. Fasadę. Żeby prowadzić szkołę świadomie, musisz nauczyć się patrzeć nie tylko na głosy, ale na zachowania. Nie na słowa, ale na dane. I nie na emocje dnia dzisiejszego, ale na proces, który trwa cały rok.

Jaką szkołę tworzysz - i kogo spotykają Twoi klienci

Zanim zaczniesz układać grafik, budować cennik czy projektować marketing, jest jedno pytanie, które porządkuje wszystko: **kto stoi po drugiej stronie, kiedy klient przekracza próg Twojej szkoły?** Nie chodzi o to, kim jesteś prywatnie. Chodzi o to, jaką rolę pełnisz w oczach ludzi, bo to właśnie ta rola tworzy obietnicę, ustawia oczekiwania i w praktyce decyduje o tym, jak potem będziesz prowadzić całą szkołę.

I właśnie dlatego **zanim ruszysz do działania**, zanim zaczniesz budować szkołę wyłącznie na przekonaniu, że „zrobię to lepiej niż inni”, warto zatrzymać się na chwilę. W sekcji wcześniej widziałeś, jak łatwo pomylić fasadę z rzeczywistością. Teraz czas zejść głębiej - do fundamentu, który zadecyduje o wszystkim, co wydarzy się dalej.

Poznajmy najpierw Twoją szkołę - nawet jeśli na razie istnieje tylko w Twojej głowie - odpowiadając sobie na kilka prostych pytań.

Po co ludzie mają
przychodzić do
Ciebie?

Po naukę techniki? Po szybkie efekty? Po lekkie, przyjemne zajęcia? Budowanie pewności siebie, relacje społeczne, zdrowie?

Jaka relacja ma ich
z Tobą łączyć?

Partnerska, w której tworzysz proces razem z nimi? Hierarchiczna, w której jesteś przewodnikiem lub ekspertem? A może mentorska, w której nie tylko uczysz, ale kształtujesz ich mentalnie jako tancerzy?

Jak chcesz, żeby
opisali Twoje
miejsce swoim
znajomym?

„Fajne zajęcia, dużo luzu”? „Konkretna szkoła - wymagająca, ale skuteczna”? „Świetna atmosfera, super ludzie”?

To nie są testy. Nie ma dobrych odpowiedzi. Ale odpowiedzi, które poczujesz jako swoje, zaczynają pokazywać, **jaką szkołę tworzysz naprawdę**, zanim jeszcze ją otworzysz.

W praktyce większość właścicieli wpisuje się naturalnie w jedną z kilku ról - nawet jeśli nigdy tego nie nazwali.

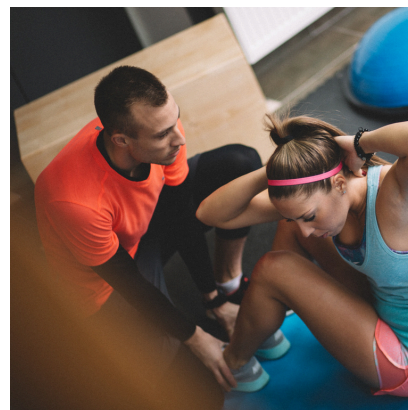
Instruktor

Instruktor użytkowy czy socialowy to ktoś, kogo klienci odbierają jako osobę uczącą lekko, praktycznie, pod życie. Jego obietnica brzmi: „będziesz tańczyć szybko i komfortowo”. I ta obietnica niesie konsekwencje: szeroki rynek, duża rotacja, ogromna waga atmosfery, łatwiejsza skala, ale trudniejsza retencja długoterminowa.



Trener

Trener techniczny, nastawiony na proces, ma inną energię. Tu obietnica jest bardziej precyzyjna: „poprawię Twój taniec, zrobimy wynik”. To z kolei oznacza węższy rynek, wyższe oczekiwania, stabilniejszą frekwencję i mniej grup, ale za to z dużo większą głębią pracy.



Nauczyciel

Nauczyciel klasycznego modelu - balet, współczesny, formy tradycyjne, często także zajęcia dla dzieci - obiecuje coś jeszcze innego: „nauczę Cię zasad i fundamentów”. Taniec ma strukturę, a nauczyciel tę strukturę wprowadza. To oznacza hierarchię ról, dużą rolę rodziców w przypadku dzieci, oczekiwanie ciągłości i stabilizacji, większy nacisk na program niż na improwizację.



I tu pojawia się drugi, równie ważny element: **nazwa Twojego miejsca**. Słowo, które wybierzesz, zaczyna działać zanim ktokolwiek przekroczy próg szkoły.

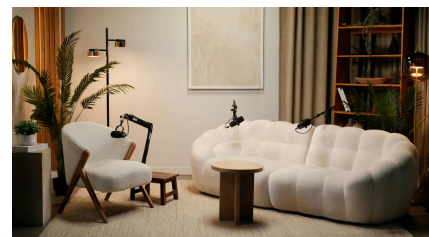
Szkoła tańca

brzmi edukacyjnie i uporządkowanie. Kojarzy się z programem, poziomami, jasną ścieżką, z pierwszym tańcem albo tańcem użytkowym.



Studio tańca

brzmi bardziej swobodnie, lifestyle'owo, często kojarzy się z dorosłymi, z pasją i klimatem, z ofertą różnorodną stylistycznie.



Akademia tańca

tworzy wrażenie szerokiego wyboru i kompetencji - ludzie spodziewają się miejsca „większego” niż jedna sala i instruktor.



Klub tańca

jest niemal zawsze odbierany jako przestrzeń sportu i wyników, z nastawieniem na trening, rywalizację i lekcje indywidualne obok grupowych.



Żadna z tych etykiet nie jest lepsza ani gorsza. Ale każda niesie konsekwencje. Każda tworzy określoną obietnicę. A ludzie będą rozliczać Cię nie tylko z tego, jak uczysz, ale również z tego, jak brzmi to, co im obiecałeś - nawet jeśli zrobiłeś to nieświadomie.

To nie było zadanie z wyborem jednej opcji. Nie chodzi o to, by wybrać model „poprawny”, bo takiego nie ma. Chodzi o to, by zobaczyć, **który model jest Twój**, bo niezależnie od tego, czy się nad tym wcześniej zastanawiałeś, już teraz tworzysz pewną tożsamość. Jeżeli obiecujesz coś jako instruktor, nauczyciel czy trener - nawet nie wprost, ale przez sposób pracy, ton, nazwę szkoły, styl prowadzenia - to właśnie ta obietnica zaczyna definiować całą Twoją szkołę. I to Ciebie będą z niej rozliczać.

Tożsamość Twojej szkoły - to, kim jesteś w oczach kursantów, jaką obietnicę im składasz i jaki świat tworzy Twoja marka - to tylko jedna strona medalu. Kluczowa, ale nie jedyna. Jest bowiem druga tożsamość, o której wielu właścicieli dowiaduje się za późno. Tożsamość, która nie dotyczy tego, kim jesteś **dla klientów**, lecz tego, kim jesteś **dla swojej szkoły**.

I właśnie na tym polu zaczynają się największe napięcia. Bo możesz być instruktorem w oczach kursantów, mentorem, przewodnikiem, twórcą atmosfery - a jednocześnie w środku siebie nie wiedzieć, czy jesteś bardziej nauczycielem, managerem, czy właścicielem. Ta niejasność jest piękna na początku, kiedy wszystko napędza pasja... i zabójcza później, gdy szkoła zaczyna rosnąć szybciej niż Twoja zdolność do podejmowania decyzji.

Dlatego zanim przejdziemy dalej, zatrzymajmy to tempo i spójrzmy na drugi wymiar tożsamości - ten, który nie działa na poziomie marki, lecz na poziomie kręgosłupa Twojego biznesu. Bo można przez chwilę prowadzić szkołę, mając niejasność co do tego, kim jest instruktor w oczach klientów. Ale nie da się długo prowadzić szkoły, nie wiedząc, kim jest właściciel w oczach... samej szkoły.

Trzy role, których nie da się mieszać bez końca

Kiedy zakładasz szkołę, startujesz pełen pasji. Masz taniec w sercu, doświadczenie w nogach i ludzi wokół siebie, którzy wierzą, że „to się musi udać”. Ja też tak zaczynałem. Moja pierwsza szkoła powstała w niewielkim mieście, gdzie nikt wcześniej nie tworzył tanecznej społeczności na większą skalę. Wszystko było świeże, ekscytujące i pełne energii. Grupy rosły, wydarzenia tętniły życiem, a mieszkańcy zaczęli kojarzyć mnie z tańcem, a taniec ze mną. To był ten piękny etap, który zna większość młodych właścicieli: uczysz, rozwijasz się, ludzie przychodzą, **a świat wydaje się potwierdzać, że robisz coś ważnego.**

Ale właśnie wtedy, gdy wszystko zaczyna wyglądać obiecująco, pojawia się pierwszy niewidoczny na początku problem. Zaczynasz funkcjonować w trzech rolach jednocześnie, często nie zdając sobie z tego sprawy. Jesteś **instruktorem**, który prowadzi zajęcia i stoi na sali. Jesteś **managerem**, który organizuje grafik, komunikuje się z ludźmi, ogarnia wydarzenia i administrację. I jesteś **właścicielem**, który próbuje myśleć strategicznie, planować rozwój i dbać o to, by szkoła miała przyszłość. Dopóki działasz na pasji, te trzy postacie w Tobie wydają się dogadywać bez problemu. Rano odpowiadasz na maile i układasz grafik, po południu inspirujesz ludzi na zajęciach, wieczorem wymyślasz nową ofertę i próbujesz policzyć, co się spina, a co nie. Z zewnątrz wygląda to jak nadludzka energia. W środku - jak powolne odkładanie przeciążeń, których jeszcze nie czujesz.

Tak właśnie funkcjonowałem przez lata. Kilka lokalizacji, kilkanaście grup tygodniowo, zajęcia wyjazdowe w szkołach i przedszkolach, pokazy, imprezy, wydarzenia miejskie, współprace i pełen kalendarz. W małym mieście oznaczało to jedno: każda część tej szkoły przechodziła przez moje ręce. Dla obserwatorów wyglądało to jak historia sukcesu - „tyle robisz, tyle tworzysz, taki rozwój!”. Od środka wyglądało inaczej. Od dawna nie miałem wolnego weekendu. Coraz więcej decyzji podejmowałem z przemęczenia. Instruktor we mnie chciał uczyć. Manager gasić pożary. Właściciel zabezpieczać przyszłość. Każdy ciągnął mnie w inną stronę. A ja próbowałem spełnić wymagania wszystkich naraz.

I tu pojawia się pierwszy ważny wniosek, który zrozumiałem dużo później, niż powinienem: tego nie da się utrzymać. Nie dlatego, że miasto było małe. Nie dlatego, że rynek był trudny. Dlatego, że prowadziłem szkołę w sposób, który sprawiał, że ona potrzebowała mnie bardziej, niż ja potrzebowałem jej. To jest błąd, który popełnia większość tancerzy otwierających swoje szkoły. Pasja potrafi pociągnąć Cię daleko - ale nie uniesie wszystkiego.

Jeśli jesteś tancerzem, instruktorem, kimś, kto czerpie radość z ruchu, sceny i kontaktu z ludźmi, to naturalne, że chcesz nadal uczyć, występować, tworzyć choreografie i pracować na sali. Ale istnieje jedna brutalna prawda, której większość unika do ostatniej chwili: jeśli zbudujesz szkołę tak, że bez Twojej obecności wszystko się sypie, to prędzej czy później to Ty się posypiesz pierwszy. Stracisz zdrowie, motywację albo radość z tańca. I ironicznie - im bardziej kochasz być na sali, tym bardziej musisz zbudować system, który działa wtedy, kiedy Ciebie nie ma. Dlatego najważniejszym przesunięciem mentalnym na tym etapie jest zmiana perspektywy.

Nie prowadź szkoły tak, żebyś musiał być instruktorem. Prowadź ją tak, żebyś mógł nim być - jeśli chcesz.

Jeśli kochasz uczyć, super - zbuduj szkołę tak, aby to był Twój wybór, a nie przymus wynikający z braku kadry. Jeśli chcesz prowadzić grupy pokazowe czy tworzyć choreografie, świetnie - ale nie czyn z siebie jedynego filaru, który utrzymuje wszystko w pionie. Możesz być twarzą szkoły, ale nie możesz być jej jedynym systemem operacyjnym.

Największy błąd tancerzy tworzących własne szkoły polega na tym, że wierzą, iż szkoła da im więcej przestrzeni do tańczenia. Tymczasem prawda jest odwrotna: żeby móc tańczyć, musisz zbudować szkołę, która potrafi funkcjonować bez Ciebie. To paradoks, ale im bardziej chcesz być na sali, tym bardziej musisz nauczyć się być poza nią - myśleć jak właściciel, a nie jak instruktor.

I dlatego tak wiele nowych szkół nie wytrzymuje tempa własnego sukcesu. Bo próbują działać tak, jakby dało się przez lata być jednocześnie instruktorem, managerem i właścicielem, i nie zapłacić za to ceny. Nie da się prowadzić szkoły, która działa tylko wtedy, gdy Ty jesteś na sali. Nie da się utrzymać pasji, jeśli całe obciążenie spoczywa na Tobie. Nie da się rozwijać firmy, jeśli wszystkie decyzje przechodzą przez jedną osobę. A jednak właśnie w taki sposób startuje większość nowych miejsc.

Twoja pasja jest paliwem, ale możesz je spalić, zanim dojedziesz gdziekolwiek.

Moment decyzji tożsamościowej - nie „czy”, tylko „kiedy”

W historii każdej szkoły przychodzi moment, który mało kto potrafi przewidzieć. Moment, w którym szkoła - Twoja pasja, Twoje dziecko, Twój projekt - zada Ci pytanie, na które nie da się odpowiedzieć półgębkiem. Pytanie o to, czy jesteś gotów przestać być tylko instruktorem, a stać się przedsiębiorcą. I nie chodzi o to, czy „lubisz biznes”. Biznes nie pyta, czy go lubisz. Biznes pyta, czy bierzesz odpowiedzialność.

Ten moment decyzyjny nie dotyczy tego, czy on kiedyś nadejdzie. On zawsze nadchodzi. Różni się tylko moment, w którym go zobaczysz. Bo szkoła tańca, choć pełna emocji i pasji, nie jest projektem artystycznym, który możesz zamknąć w cieniu inspiracji. Nie jest też grupą znajomych ani hobby, które możesz przerwać, kiedy masz mniej czasu. Szkoła to ludzie, procesy, pieniądze, codzienne wybory i konsekwencje, które dzieją się nawet wtedy, kiedy ich nie podejmujesz. Możesz być romantykiem na sali, ale gdy prowadzisz szkołę, przychodzi dzień, w którym docierasz do ściany: albo wezmę ster w ręce, albo szkoła weźmie mnie.

I to też jest w porządku. Bo są inne drogi: możesz być świetnym instruktorem, możesz prowadzić grupy pokazowe, możesz tworzyć choreografie, możesz być trenerem w cudzej strukturze, współpracować z kilkoma szkołami, budować markę osobistą wokół stylu, a nie firmy. Wszystkie te ścieżki są wartościowe i żadna nie wymaga od Ciebie stawiania się kimś, kim nie chcesz być.

Jeśli jednak czujesz, że chcesz powiedzieć „**tak, chcę być przedsiębiorcą**”, to ta decyzja oznacza jedno zdanie: jestem gotów budować system, a nie opierać szkołę wyłącznie na sobie. To nie znaczy, że przestaniesz tańczyć. To nie znaczy, że przestaniesz uczyć. To nie znaczy, że stajesz się księgowym. To znaczy tylko tyle i aż tyle: Twoje decyzje muszą mieć sens długoterminowy. Zaczynasz myśleć jak właściciel, a nie jak instruktor. I wiesz, że pasja może kwitnąć tylko wtedy, gdy jest chroniona przez dobry system, a nie spalana w codziennym gaszeniu pożarów.



Jeśli powiesz temu „tak”, dopiero wtedy zacznie się prawdziwa przygoda szkoły tańca. Nie ta romantyczna, pełna pierwszych sukcesów. Ta świadoma. Ta trwała. Ta, która daje Ci wolność, a nie odbiera oddech.



02

Oferta

“

*Cztery podstawowe elementy marketingu usług to: ludzie,
ludzie, ludzie i jeszcze raz ludzie.*

Richard Dow

Zdobądź pełną wersję ebooka - to nic nie kosztuje

Jeśli doczytałeś aż do tego momentu, to znaczy że temat jest Ci bliski, a ebook okazał się ciekawy. Pełną wersję ebooka oferuję uczestnikom społeczności. Zapisanie się do niej nic nie kosztuje, a oprócz ebooka zapewnia również dostęp do innych niepublicznych treści.

Nie czekaj, zapisz się od razu i kontynuuj lekturę - link do pobrania pełnej wersji dostaniesz automatycznie po zapisaniu się. Przejdź na stronę <https://taniecwbiznesie.pl/> i przejdź do menu Ebook.

Jakub Nowak

Taniec

w biznesie



Materiały dodatkowe



Feedback

Powiedz co myślisz o tym ebooku. Jeśli wiedza okaże się pomocna, nie wykluczam przygotowania drugiej części.

taniecwbiznesie.pl

Dzielimy się wiedzą i doświadczeniem, artykuły eksperckie, społeczność

 **baileo**

System do zarządzania szkołą tańca - grafik, zapisy, płatności, komunikacja

Payroll
dla szkół tańca

System ułatwiający skomplikowane rozliczenia z instruktorami

Jakub Nowak

