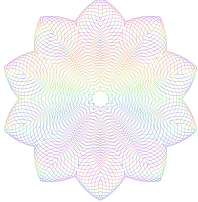
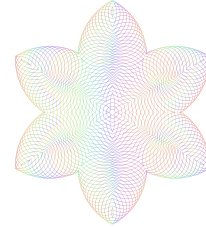




институт  
перинатальной  
поддержки





# **ЖЕНЩИНЫ И ДЕНЬГИ: ПОЧЕМУ ХОРОШИЕ СПЕЦИАЛИСТЫ ПОЛУЧАЮТ ТАК МАЛО**

Может быть, это, на самом деле плохие специалисты? Как определить мало и много?

Здесь скорее мы говорим об общемировой тенденции: женщины получают меньше мужчин, выполняя ту же работу. Плюс, есть “женские” профессии, как правило, энергозатратные и малооплачиваемые (уборщица, нянечка, сиделка, воспитатель детского сада, например).

Считаете, что женщины могут получать справедливую оплату своих услуг?

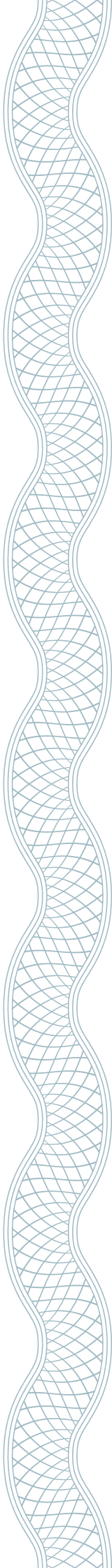
Думаете, что женщина во время беременности и родов имеет право самостоятельно принимать решения на основании достоверной информации?

Предполагаете, что государственная политика по поддержке матерей - это норма?

Поздравляю! Вы - современная феминистка)

Когда вы думаете о своей работе ведущей по подготовке к родам, считаете ли вы ее значимой и ценной?

Да? Тогда какое выражение эта ценность имеет в деньгах?



# КАК ПОНЯТЬ, СКОЛЬКО СТОЯТ ВАШИ ЗАНЯТИЯ

Очень часто мы исходим из того, сколько люди готовы нам заплатить, или сколько обычно стоят похожие услуги.

Это хорошая идея для начала.

Вопрос, как в этом случае самой понять ценность и стоимость своих услуг?

## За что вам платят?

В помогающих профессиях платят за профессиональные навыки специалиста. Точка.

Ведущая родов не может гарантировать тот или иной результат родов. Она не может сделать так, чтобы не было послеродовой депрессии или легко наладилось грудное вскармливание.

Все это - результат взаимодействия множества факторов, часть из которых вне нашего контроля.

## За что же тогда платят деньги?

- За умение оказывать эмоциональную поддержку, не нарушая личного пространства родителей.
- За умение доходчиво и грамотно подавать информацию.
- За навыки ведения диалога, в которых проще понять свои потребности и желания.

- За время и место, где комфортно подумать о своих родах.
- За поддержку в принятии решений.
- За рекомендации специалистов и понимание местной культуры родов.

И не только!

## Как оценить свои услуги?

У вас есть стоимость Вашего Курса. Вот буквально - сколько стоит для вас его провести?

- Аренда помещения
- Материалы для занятий
- Печать буклетов/визиток
- Еда и чай
- Подарки на окончание курса
- Дорога
- Оплата няни

Это все прямые расходы.

Может быть, вы добавите в этот список что-то еще?

*Например, вы снимаете помещение рядом с домом по часам и платите 500р/час за 2 часовое занятие и всего у вас 6 занятий=6000р за аренду, приносите бумагу и постель примерно на 1000р, закупаете чай с плюшками и подарки еще на 2000р, не печатаете буклетов и оставляете детей по выходным с мужем, а работаете из дома, пока все спят.*



*Получается: 9000р - это сумма, которую вы тратите на то, чтобы провести Ваш Курс.*

Для того, чтобы запустить Ваш Курс, вам нужно работать над его подготовкой.

Это не только то время, которое вы тратите непосредственно на проведение занятий.

Это еще и время на:

- привлечение клиентов
- ведение сайта и блога
- подготовку материалов
- необходимые закупки
- составление отчетности
- ответы по почте и телефону

Все, что нужно сделать для того, чтобы Ваш Курс состоялся - что вы добавите к этому списку?

Сколько примерно времени вы тратите на то, чтобы запустить и провести Ваш Курс?

Если вы делаете все в первый раз, может быть сложно определиться - это нормально, со временем вы узнаете, сколько сил нужно вам для создания Вашего Курса.

Если вы уже опытный практик, подумайте - что вы обычно делаете и сколько это занимает вашего времени?

Сколько примерно рабочих часов получается?

*Например, по 4 часа в день 3 дня в неделю в течение месяца. Всего - 48 рабочих часов в месяц.*

## **Как понять, сколько стоит ваш час работы?**

Иногда проще начать с того, чтобы определиться, сколько в месяц вы хотели бы зарабатывать?

Разделите эту сумму на 28 рабочих дней и на количество планируемых рабочих часов в день, допустим, 4 часа в день.

*Например,  $28.000р / 28 \text{дней} = 1000р / \text{день}$ . И  $1000р / 4 \text{часа в день} = 250р / \text{час}$ .*

А как у вас? Посчитайте!

## **Хорошо, теперь посчитаем приблизительную стоимость Вашего Курса для вас.**

Все необходимые данные вы уже нашли, отвечая на вопросы выше.

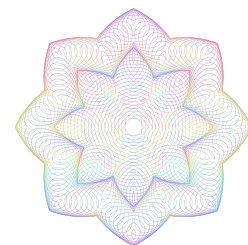
Количество рабочих часов  $x$  стоимость одного часа работы + еще 4 рабочих часа (на случай форс-мажора) + стоимость проведения курса = сумма, которую должны приносить занятия, чтобы окупать ваше время и затраты. Чтобы можно было говорить о выходе “в ноль”.

*Например,*

$48 \text{часов} \times 250р / \text{час} + 250р / \text{час} \times 4 + 9000 = 22000р$ .

Полученная сумма окупает только ваши затраты. В таком формате занятия носят по сути своей некоммерческий характер и не приносят того, что бизнесмены называют прибылью.

Прибыль - это все, что больше затрат. Если прибыль вы тратите на свое обучение - это тоже некоммерческий проект с точки зрения бизнесменов.



Иногда ведущие подготовки к родам не ставят своей целью сделать большой бизнес из занятий и им ближе модель фриланс-работы, когда они получают справедливую компенсацию за свой труд и не стремятся сгенерировать дополнительную прибыль.

Какой вариант сейчас созвучен вам?

### **Сколько же будет стоить Ваш Курс для родителей?**

Берем сумму, которую должны приносить занятия, чтобы окупать ваше время и затраты и делим на количество участников = стоимость занятий для родителей.

*Например, предполагается 5 участников.*

$$22.000/5=4400р$$

Что означает эта сумма?

Она означает, что ваши занятия будут для вас окупаемыми только в случае, если соберется группа из 5 человек. Больше - прибыль, меньше - убыток.

На какое количество участников вы рассчитываете? Сколько людей обычно приходит на ваши занятия?

*Например, обычно приходит от 3 до 7.*

Тогда берем стоимость курса для вас и делим на минимально возможное количество участников, в нашем случае, 3.

$$22.000/3=7350р$$

Это та стоимость курса, которая делает его для вас окупаемым даже при 3 участниках. А при более, чем 3 - прибыльным.

Какая сумма получилась у вас?

### **Что делать, если Ваш Курс получается, на ваш взгляд, слишком дорогим?**

① посмотрите еще раз на эту сумму - вы сами готовы были бы отдать столько денег за те знания и опыт, за ту атмосферу и веру в женщин, которые можно найти на ваших занятиях?

Да? Тогда почему бы и другим людям не оказаться такими же заинтересованными?

Нет? Ок, возможно вы - не ваша аудитория)) И стоит узнать, есть ли в вашем городе те, для кого это будет подходящей стоимостью ваших услуг.

② снижайте свои расходы. Вернитесь в начало и посмотрите, есть ли возможность снизить расходы на Ваш Курс? Как это отразится на его качестве? А на вашей удовлетворенности процессом? Есть ли способы сделать работу более эффективной и тратить на нее меньше времени?

③ подумайте, является ли стоимость Вашего Курса главным критерием выбора для родителей? А если это не цена, то что в приоритете?

Сфера услуг, связанная со здоровьем, детьми и знаниями - это не то, на чем выгодно экономить.

К какому стоматологу вы пойдете - дешевому или быстрому и опытному?

К какому психотерапевту вы пойдете - к дешевому или проверенному и вызывающему доверие?

К какой ведущей занятий по подготовке к родам вы пойдете - к дешевой или к опытной, проверенной и вызывающей доверие?

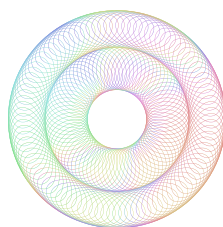
④ посмотрите, есть ли какие-то дополнительные источники дохода, которые вы получаете благодаря Вашему Курсу? Например, клиентов на сопровождение в роддом, если вы работаете доулой, или послеродовые консультации, пеленание, консультации по гв и слингам, если это ваша дополнительная специализация. Может быть, вы продаете товары, которые нужны родителям (книги, аромамасла, слинги). Или сотрудничаете с местным бизнесом каким-то образом?

**Вот теперь скажите - сколько стоит Ваш Курс занятий для родителей?**

Не обязательно решить этот вопрос раз и навсегда. Времена меняются, вы меняетесь - все может быть. Сейчас это цифра, с которой вы можете начать.

Конечно, помните, что многие бизнесы не сразу выходят на самоокупаемость. Возможно, первое время вы будете тратить больше ресурсов на Ваш Курс, чем предполагаете.

Но также помните и прекрасную цитату о добрых делах:



“ Хорошее дело должно быть рентабельным, иначе оно не выиграет конкуренции с делом злым.

*Тот, кто делает хорошие дела и разоряется, дискредитирует эти дела, лишая других надежды на справедливость жизни.*

*Если хорошее дело оказалось даже в далекой перспективе убыточным, значит, оно не продумано или делается плохо, а значит, и не является хорошим.*

В.К. Тарасов

# КАК СДЕЛАТЬ ЗАНЯТИЯ ОКУПАЕМЫМИ

## ПРЕДОПЛАТА, ДОГОВОР, ПОЛИТИКА ОТМЕНЫ ЗАНЯТИЙ

Вы уже знаете, сколько людей вам нужно собрать для того, чтобы Ваш Курс был для вас делом окупаемым.

**Теперь стоит подумать о том, каким образом будет происходить оплата занятий:**

- Заранее или на месте?
- С предоплатой или без?
- С возможностью полного возврата суммы или с ее частичным удержанием?
- Что происходит при пропуске занятий родителями?
- Можно ли оплатить курс по одному занятию? Стоит ли это столько же или дороже?
- Есть ли скидки и специальные условия для тех, кто оплачивает занятия заранее?
- Есть ли у вас специальные цены для льготных категорий родителей? Что это за категории?
- Можно ли оплатить занятия в рассрочку? Каким способом и

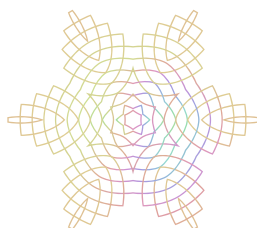
как именно?

- Заключаете ли вы юридический договор? Какой?
- Информирете ли вы родителей о своих условиях оплаты занятий?
- Если да, то как? В какой форме?

**Почему имеет смысл подумать над этими вопросами?**

1. Принимая оплату, вы разъясняете правила работы и делаете Ваш Курс более устойчивым.
2. Принимая оплату, вы принимаете на себя обязательства. И вы, и родители - они не только словом, но и делом подтверждают свое намерение.
3. Принимая оплату, вы можете планировать свою деятельность и бюджет.
4. Принимая оплату, вы знаете, что сможете оплатить аренду и прямые расходы.

**Как процесс оплаты будет организован на Вашем Курсе?**





# **АРЕНДА, РЕКЛАМА, ПРОДВИЖЕНИЕ – НА ЧТО ТРАТИТЬ ДЕНЬГИ?**

Жадность и разумные траты денег - это две разные вещи. Скупой платит дважды, а экономный меньше.

Но если кратко - все бесплатное обычно предполагает инвестиции в какой-либо другой форме, кроме денег.

Деньги удобны тем, что являются ясным и простым инструментом обмена.

Но! Есть и другие ценные вещи и события, которые тоже могут стать инструментом обмена.

Полезно понимать денежный эквивалент альтернативных инструментов обмена, чтобы не терять видение того, что все-таки это не милые услуги, а обмен.

Например, вы можете размещать на своем сайте/блоге информацию о месте, в котором вы ведете занятия, и договариваться об особых условиях аренды.

Или вы можете положить свои визитки в медицинский центр, а в ответ давать информацию о его услугах.

