

O'quv Markaz Bankrot Bo'lishiga Sabab Bo'ladigan Top 3 Xato.

Bu qo'llanmani o'qiyotgan ekansiz, demak sizni o'quv markazingiz bor yoki endi o'quv markaz ochmoqchisiz, ishonamanki bu qo'llanma o'quv markazingizni to'g'ri boshqarishga va o'quv markazingiz bankrot bo'lib ketmasligini oldini olishga yordam beradi va eslatma bo'ladi.

Hurmat bilan Soff CRM jamoasi.

1-xato: O'qituvchilar yaxshi dars o'ta olmasligi (Yaxshi ustoz tanlay olmaslik)

O'qituvchilar o'quv markazning eng muhim omili. Ularning dars o'tish sifatiga yetarlicha e'tibor berilmasa, o'quvchilar markazni tark etadi. O'quvchilar bilim olish maqsadida kelishadi, agar ular o'zlarini rivojlantira olmaydigan darslarda qatnashsa, ular qoniqish hosil qilmaydi.

Buning oqibatida mijozlaringiz raqobatchilar tamonga o'tib ketadi, biznesning eng katta yo'qotishi aynan shu nuqtada boshlanadi.

Muammoning kelib chiqish sabablari:

1. O'qituvchilarning malakasi, ularning o'qitish uslubi va talabalar bilan muloqot qobiliyatiga e'tibor yetarlicha berilmaydi.
2. O'qituvchilar darslarni qiziqarli va interaktiv qilib o'tolmaydi.

3. O'qituvchilarni ishga olayotganda , test muddatida uning o'qitish mahoratini tekshirib ko'rmasligi.

Muammoga Yechim:

-Yaxshi o'qituvchilarni tanlang: O'qituvchilarni tanlashda nafaqat ularning bilim darajasi, balki o'qitish uslubi (metodologiyasi) va talabalar bilan ishlash qobiliyati ham hisobga olinishi kerak.

- Doimiy ta'lim va rivojlanish: O'qituvchilarni muntazam ravishda treninglar va seminarlar bilan ta'minlash, ularning metodikani yangilashiga imkon berish zarur, imkoni boricha o'quvchilarni natija chiqara oladigan materiallar, qo'shimcha darslar, qo'shimcha topshiriqlar qo'shishga harakat qilish kerak.

-O'qituvchilarni monitoring qilish: Har oy o'quvchilardan anonim so'rovnomalar o'tkazing va o'qituvchilarning dars o'tish sifati haqida fikr-mulohazalarni oling.

Qoida: O'quv markazning natijalari o'quvchilarining natijalari bilan o'lchanadi, o'quvchilaringiz yaxshi natijaga chiqishi uchun ustozlarning o'rni katta., o'quvchilaringiz qanchalik yaxshi natijaga chiqishsa sizning markazingiz ham natijalarini shunchalik yaxshilanadi, yangi o'quvchilar oqimi o'z o'zidan sarafan marketing orqali kela boshlashadi.

2-xato: Moliya bo'limini to'g'ri nazorat qilmaslik.

Moliya bo'limining noto'g'ri boshqarilishi har qanday biznes uchun xavf tug'diradi, va o'quv markazlar bundan mustasno emas. Moliyaviy hisob-

kitoblar to'g'ri yuritilmasa, xarajatlar ortadi, daromad kamayadi va natijada markaz moliyaviy inqirozga yuz tutadi.

Muammoning kelib chiqish sabablari:

1. Moliya bo'limida aniq nazorat tizimi yo'qligi sababli, pul oqimlari noto'g'ri boshqariladi.
2. Oylik va kvartal hisobotlar tizimli ravishda kuzatib borilmaydi, bu esa yo'qotishlarga olib keladi.
3. Qarzdor o'quvchilarni kuzatish va ularga xabar berish tizimi yo'q, bu esa naqd pul oqimini to'xtatib qo'yadi.
4. Arenda, joy, kamunal to'lovlar, kelajakda tug'ulishi mumkin bo'lgan rasxodlarni hisobga olmasdan o'quv markaz ochish.

Yechim:

- Moliyani avtomatlashtirish: Moliya bo'limingizda avtomatlashtiradigan CRM tizimlaridan foydalaning. Bu xatoliklarning kamayishi va barcha moliyaviy operatsiyalarni kuzatib borishni osonlashtiradi.

- Qarzdorlik monitoringi: Qarzdor o'quvchilarga avtomatik xabarnomalar jo'natish tizimi joriy qiling, bu orqali qarzdorlar sonini kamaytirish va moliya oqimini barqaror saqlash mumkin.

- Moliyaviy hisobotlarni kuzatish: Har oy moliyaviy hisobotlarni tayyorlash va ularni tahlil qilish markazning moliyaviy barqarorligini ta'minlaydi va keljakdagi rejalringizga aniqlik kiritadi.

3-xato: Marketingni to'g'ri yo'lga qo'ymaslik.

Marketing strategiyasining yetishmasligi yoki noto'g'ri yo'lga qo'yilishi o'quv markazining rivojlanishini to'xtatadi. Yaxshi marketing qila olmagan markaz yangi o'quvchilarni jalb qilish ehtiimoli ancha pas bo'ladi, bu esa daromadning pasayishiga olib keladi.

Raqobatchilarni o'rganib, bozorga mos unikal taklif ishlab chiqilmasa patensial mijozlar sizni emas, raqobatchilaringizni tanlashadi.

Muammoning kelib chiqish sabablari:

1. Raqobatchilardan farqlanuvchi marketing strategiyasi ishlab chiqilmagan.
2. O'quv markazlari ko'pincha o'z xizmatlarini to'g'ri va samarali reklama qilmaydi.
3. Onlayn platformalarda va ijtimoiy tarmoqlarda faollik yetarli darajada emas. Kantentlar marketing, Target, SMM yetarilicha professional yuritilmaydi, marketingga mas'ul xodim olinmagan.

Yechim:

- Raqobatchilardan ajralib turish: Marketing strategiyangizda raqobatchilardan qanday farqlanishingizni ko'rsating. O'zingizning asosiy afzalliklaringizni aniqlab targ'ibot kanallarida doimiy ravishda reklama bering.

- Ijtimoiy tarmoqlarda faollik: O'quv markazingizni ijtimoiy tarmoqlarda, bloglarda va onlayn platformalarda targ'ib qiling. Bu sizni ko'proq auditoriyaga tanitishga yordam beradi.

- Marketingga doir ishlarni qilishga bitta yaxshi mutahassis ishga oling, bu sizni raqobatchilardan ajralib turishingizga yordam beridi.

- SMM, Target orqali o'quvchilarni jalb qilishga harakat qiling, Ijtimoiy tarmoqlarda doimiy kontentlarni faol yuriting.

Xulosa:

Ushbu 3 asosiy xatoni bartaraf qilish orqali siz o'quv markazingizni barqaror rivojlantirib, bankrotlik xavfidan xalos bo'lasiz. Yaxshi o'qituvchilarni jalb qilish, moliya tizimini nazorat qilish va samarali marketing strategiyasini amalga oshirish orqali markazingizni ko'proq o'quvchilar bilan to'ldirish imkoniyatiga ega bo'lasiz.

O'quv markazingizni rivojlantirish uchun va biznesingiz bankrot bo'lmasligi uchun ushbu qadamlarni albatta amalga oshiring.

Eng muhimi rivojlanishdan to'xtamang!

Telegram kanalimizni kuzatib boring foydali video darslar va qo'llanmalar barchasi shu yerga tashlab boriladi.

Soff CRM jamoasi – E'tiboringiz uchun Rahmat!