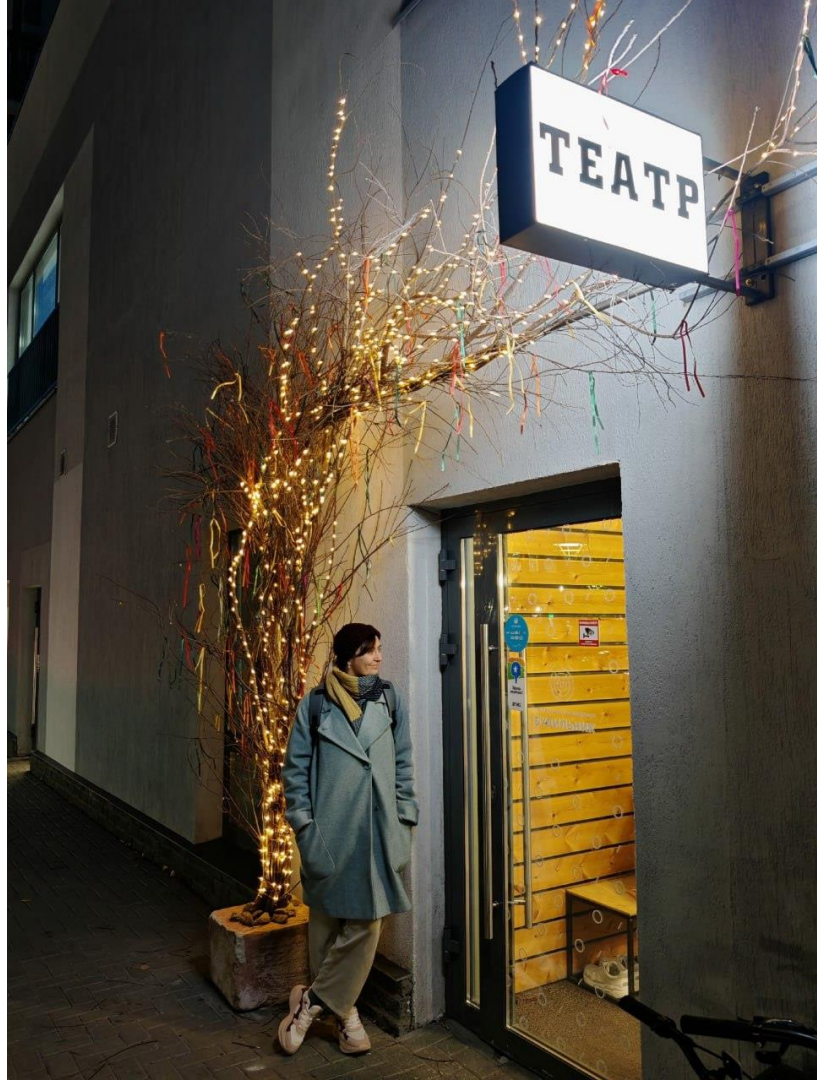


---

# Как привлечь и удержать юных актеров

Стратегия коммерческой детской театральной  
студии в городском микрорайоне

Театральная мастерская «Будильник», г. Тюмень



# О нас — театральная мастерская «Будильник»

Творческое пространство в микрорайоне «Видный»

---

## Школа театра

01

Обучение актерскому мастерству для детей от 3 до 18 лет. Развитие речи, пластики и уверенности в себе.

## Камерный театр

02

Собственный репертуар спектаклей для детей и взрослых.  
Профессиональные постановки на своей сцене.

## Площадка

03

Пространство для партнерских мероприятий, мастер-классов и творческих встреч в районе.

# Наш путь — от 3 учеников до 250+

Сентябрь 2018

3-4 ученика

Первый день работы

Декабрь 2025

250+

Детей в 14 группах

Рост происходил постепенно, без резких скачков — это результат системной работы.



# Стратегия привлечения

4 ключевых инструмента, которые мы используем

01

## Бесплатные пробные занятия

Ввели с первого дня работы. Главный конверсионный инструмент.

02

## Локальный маркетинг

Уличные перформансы и работа с жителями микрорайона.

03

## Уникальные форматы

Детские спектакли для знакомства семей с брендом.

04

## Цифровой маркетинг

Активная работа в соцсетях и таргетированная реклама.



Инструмент №1

## Бесплатное пробное занятие

Это не просто маркетинговый ход, а знак уверенности в качестве. Мы знаем, что наши педагоги способны увлечь ребенка с первых минут.

Родители видят реальную атмосферу и уровень работы, что снимает любые барьеры недоверия.



Результат:

**После пробного занятия остаются практически все дети.**

# Локальный маркетинг

Как мы стали «своими» в микрорайоне

## Уличные перформансы

### Выходим во дворы

Мы не ждем, пока зритель придет к нам. Мы идем к нему. Перформансы на площадках микрорайона «Видный» создали нам имидж открытых и креативных соседей.

## Детские спектакли

### Работа на перспективу

Семьи с малышами знакомятся с нами задолго до школы. Когда ребенок подрастает, родители уже знают бренд и доверяют ему.

**«Когда ребенок подрастает, вопрос "куда пойти?" уже не стоит — он решен заранее.»**

# Никогда не прекращать набор

Даже когда группы полностью  
укомплектованы

## Залог финансовой стабильности



### Принцип «Скамейки запасных»

Всегда должен быть резерв желающих. Как только ученик выбывает, на его место мгновенно приходит новый.

- Избегаем финансовых провалов и простоя
- Готовы к естественной текучке (болезни, переезды)
- Сохраняем рентабельность групп круглый год



# Удержание — три ключевых элемента

## 01 Сильный педагог

Мастер, который влюбляет детей в театр и становится наставником.

## 02 Атмосфера

Дружелюбное сообщество и командный дух, удерживающие лучше дисциплины.

## 03 Цели и показы

Регулярная демонстрация результатов и работа над большим спектаклем.





# Педагог — ключ к удержанию

# 4

основных мастера ведут группы от  
набора до выпуска

Мастер для ученика — это:

**Режиссер**

**Наставник**

**Друг**

## Автономия мастера:

Он сам подбирает себе в команду профильных педагогов (сценическая речь, вокал, пластика) под конкретные творческие задачи.

**Именно на личности педагога держится вся мотивация детей.**

# Атмосфера и сообщество

## Дети приходят к друзьям

Мы сознательно создаём принимающую, дружелюбную атмосферу. Командный дух в группе становится мощнейшим удерживающим фактором.

Иногда общение важнее самого предмета:  
ребёнок не бросит занятия, потому что там его команда.





## Показы и цели



### Каждые 3-4 месяца

Внутренние показы по дисциплинам (речь, пластика). Это важный сценический опыт и отчет перед родителями.



### Собственный спектакль

Главная цель группы. **Долгий, сложный, но объединяющий процесс**, ради которого дети готовы работать.



«Дети должны понимать, ради чего они занимаются.»

# Главная трудность — борьба с пропусками

К каждому возрасту нужен свой подход

## Причины

Группа 3-5 лет

«Отвезли к бабушке»

Группа 10-14 лет

Плохие оценки в школе

Все возрасты

Болезни и каникулы

## Решения: Гибкость

12 занятий

6 960 ₽

6 занятий

3 940 ₽

Разовое

800 ₽

# Ценообразование

## Не идти на поводу у страха «а вдруг дорого»

### Риск

Если вовремя не поднять ценник, потом будет сложно его вырастить. Это неизбежно ударит по качеству и зарплатам педагогов.

### Стратегия

Цена должна соответствовать реальной экономической ситуации в театре. Мы считаем нашу цену справедливой за тот уровень, который даем.

Текущий стандарт:

Абонемент на 12 занятий — **6960 Р**



## 5 китов успеха

- 1 Постоянный маркетинг
- 2 Сильный педагог
- 3 Дружелюбное сообщество
- 4 Творческие цели
- 5 Уверенная цена



# Спасибо за внимание!

Готов ответить на ваши вопросы



г. Тюмень, ул. Монтажников, 61



+7 982 985 52 89



[vk.com/budilnik.teatr](https://vk.com/budilnik.teatr)



[театральнаямастерская.рф](http://театральнаямастерская.рф)

Театральная мастерская «Будильник»

