Cьогоднішній пост немає інформаційного характеру. А поговоримо ми сьогодні про мистецтво і гроші на загальному рівні.

Дуже багато молодих і обдарованих юнаків і дівчат вирішують відкривати приватні студії танцю.  Якісь знання є, практика також, чомусь цим не заробити?! Позиція, в принципі, логічна, але не зовсім правильна.

Людина, маючи, в основному, обмежені фінансові можливості, створює студію, фактично не розуміючи як нею управляти. Постійно постають три основних питання: набрати максимум людей, управляти – розвивати студію і творчо збагачувати своїх студійців. І якщо спочатку творче питання є головним, то, з часом, інші два питання повністю його поглинають. Керівник все більше думає, як заробити кошти на розвиток студії, та і собі на хліб з маслом. Як наслідок, згасає його творча іскра, він починає менше часу приділяти якісній і правильній подачі матеріалу учням; все більше думає про рекламу і вважає більшість своїх колег – керівників інших студій, своїми конкурентами.

Така ситуація на Україні, нажаль, не тільки у танцювальній сфері і є типовою для більшості мистецьких бізнесів. Хоча, потрібно відзначити, що поки вона не має катастрофічних масштабів.

 В чому ж основна проблема? Взагалі, відкривати мистецький бізнес зараз в Україні – річ доволі ненадійна і ризикована. Але якщо ви вже прийняли це відповідальне рішення, то у своєму бізнес-плані ви повинні на початку передбачити два пункти:

1. починаючи свою діяльність, розраховуйте у матеріальному плані на найгірше, чому..?
2. тому що в мистецькому бізнесі завжди мистецтво має бути на першому місці, а бізнес на другому.

Тільки дотримуючись цих двох головних правил, на мою думку, можливо досягнути успіху у просуванні свого мистецького продукту.