

Lyžařský bussines a peníze na prvním místě.

(9.11.2015 -)



Lyžařský bussines a peníze na prvním místě.

Aktuálním problémem všech lyžařských škol je velká poptávka po instruktorech lyžování a snowboardingu. Kteří nejsou.

Napomáhá tomu generační propast, a také lákadlo lepšího výdělku v zahraničí, oproti našim horám.

Stalo se pravidlem, že mladí už nekoukají na práci lyžařského instruktora jako na poslání, ale pouze a jen dle výše výdělku.

Proč svazy a ostatní lyžařské školy neřeknou na rovinu: "*potřebujeme vydělat peníze,*

spoustu peněz a Tebe k tomu potřebujeme, instruktore! "

Já chci také vydělat.

Na vydělávání peněz není nic špatného, ale mělo by přijít až jako výsledek vašich služeb.

Nikoli reklamních triků a neupřímnosti.

Co chci ale víc je:

předávat super metodiku budoucím instruktorům, kteří ji budou učit další generace začátečníků.

Nechci učit zaslepeně nesmysly, lhát klientům a využívat instruktory za 90 Kč za hodinu.

Osobně si zakládám na férovem přístupu a dobré službě,

což je rok od roku horší všem dokola vysvětlovat.

Podle mého socio-ekonomického názoru:

Samy areály by měly hodnotit kvalitu svých lyžařských škol a instruktorů,

protože jen ti jim vyrábí nové klienty.

Instruktorů je v celé ČR málo.

Lyžařské školy a jejich svazy se přetahují o nové zájemce.

Podbízí se, manipulují informace. Zbytečně.

Dá se to dělat i jinak.

Když všichni začnou své kvalitní instruktory lépe a více platit,

pak se pozitivní změna projeví i na cechu instruktorském.

Dobří instruktoři si více vydělají. Přestanou migrovat.

Zlepší se loajalita ke své značce lyžařské školy a více kvalitních a dobrých instruktorů zůstane v ČR.

Pak si budou moci lyžařské školy dovolit zdražit cenu své služby.

Dobré služby!

Kruh se uzavře a nakonec na tom vydělají všichni.

Majitelé škol, instruktoři, areály.

Ale hlavně klienti, kteří již pomalu poznávají rozdíly, i když tomu třeba vůbec nerozumí.

Sherpa ski school