

El siguiente decálogo contiene puntos clave que el Profesor de Karate debe aprender para tener éxito en el mundo de los negocios. Es una pena que Instructores de calidad no logren escuelas exitosas aun cuando son excelentes maestros, dejando la enseñanza de Karate como un negocio no próspero.

Este es un decálogo básico para hacer funcional una Escuela Okinawa.

1. Establecer el precio

La mayoría de la gente establece puntos de precio por su servicio o negocio basado en lo que otros en la zona cobran. Es importante no solo basarse en los demás, sino fijar el precio basado en gastos fijos (renta, luz, agua, teléfono, etc.) y en cuánto se desea obtener de ganancia.

El precio promedio de hoy es probablemente de alrededor de \$950 al mes en todo el país, pero algunas escuelas o instructores cobran entre \$1400 y \$2000 pesos al mes por lecciones en grupo, incluso hasta \$10,000 por un seminario.

¿Qué tanto quiere hacerse en la escuela? Después de definir esto, entonces se puede diseñar un plan de negocio alrededor de estos puntos. Debe haber una relación lógica entre gastos fijos y ganancia.

2. Cobrar en tiempos

"Págume más tarde" o "Págume cuando pueda" necesita ser eliminado del vocabulario. Una vez que se haya establecido un precio, se podrá cobrar. Se necesita tener buenos sistemas de cobranza en la escuela para que reciba pagos por los servicios que está proporcionando. El terminal punto de venta (cobro con tarjeta) es una gran herramienta, muchas veces no se desea "regalar" la comisión al banco, sin embargo, de cada 5 pagos, 3 usan tarjeta de crédito y, al tener el rechazo de la tarjeta, solo 1 regresa con el dinero en efectivo. ¿Dónde se pierde más?

3. Programar la escuela en términos propios

El excelente servicio al cliente es importante, siempre debe recordarse que las necesidades propias y las de la familia son lo primero, no los alumnos. El horario de enseñanza, las horas de trabajo y los días libres deben establecerse de acuerdo con lo que es funcional para el empresario a cargo de la escuela. Tomar tiempo libre para uno mismo y su familia es respetable y los clientes respetan esto.

El propósito de un negocio propio es brindar más libertad para disfrutar de la vida, no esclavizarse. Programar la escuela con esto en mente es importante. No hay que permitir que la gente arrastre a uno a sus problemas ni que se centren en pasar su tiempo en actividades innecesarias. Se debe ser consciente de las actividades y las personas que pueden detener al resto o que se enredan en actividades poco productivas.

4. Promoción de uno mismo y de su escuela descaradamente

El dueño de una escuela Okinawa debe convertirse en un experto en marketing y superar el hecho de que un humilde Sensei no habla de lo bueno que son sus clases y servicios. Si no puede hacerse esto, se debe contratar a alguien que pueda.

Como regla general, nunca hay que subcontratar la comercialización de su negocio. Pueden contratarse instructores para enseñar, contadores para hacer los libros y personal de ventas para inscribir a nuevos alumnos, pero siempre deben supervisarse las finanzas, el flujo de caja y la comercialización.

5. Entender la regla 80-20

El ochenta por ciento de los éxitos vendrán del veinte por ciento de las clases. El ochenta por ciento de las ganancias de un negocio vendrán del veinte por ciento de sus clientes. No debe tenerse miedo de sacar a la gente que causa problemas en la escuela. A veces es necesario cortar una mano con el fin de salvar el cuerpo y en una escuela de karate muchas veces es mejor deshacerse de ciertos estudiantes y padres porque pueden ser como un cáncer y destruir la moral y la actitud de los demás. A veces, no se desea perder a una persona por que es "una mensualidad", pero con su actitud y acciones puede hacer que salgan 3 alumnos.

"Una manzana podrida puede echar a perder la canasta"

6. Crear el hábito del ahorro

Por cada 10 pesos ganados, 1 se debe de ahorrar y 2 invertir en el negocio. Deben exigirse resultados de cualquier persona con la que se invierta dinero y rastrear los resultados de cualquier actividad pagada. Si se tiene una campaña de marketing, hay que asegurarse de que es una actividad de respuesta directa donde pueda cuantificarse cuántas llamadas fueron recibidas y cuántas de esas llamadas se convirtieron en alumnos inscritos. Nunca debe perderse dinero en algo que no se pueda cuantificar.

7. Siempre ser totalmente honesto consigo mismo y con los demás

La autoexigencia de un trabajo de alta calidad y de personal confiable es crucial. Nunca se debe rodearse de "conformistas". Cuanto más éxito una persona tiene, más se le respeta y se confía en seguirla. Sus colaboradores le dirán la verdad y se esforzaran por ser mejores. Cuando se sea honesto con uno mismo, no se debe sentir una ofensa, debe tomarse como retroalimentación, manteniendo la objetividad en los puntos que se puedan mejorar a corto y mediano plazo, estableciendo una fecha para solucionar cada problema. Escuchar las preocupaciones y necesidades de otros, especialmente de los clientes es muy importante.

"Los detalles son lo que nos hace unicos"

8. Mientras se desarrolla una estabilidad monetaria justa, debe haber dureza en los gastos innecesarios

Siempre se debe hacer lo que es correcto para la empresa y su dueño, manteniéndose como la fuerza dominante. Todo el mundo necesita saber quién está a cargo y quién es la persona que dice "En esto no es necesario gastar". Se debe escuchar y considerar el consejo de los grados mayores y, entonces, tomar la decisión final. Mientras se piden altas expectativas de otros como un líder, las mismas expectativas deben pedirse a uno mismo como ejemplo.

9. Desarrollo de la inmunidad a la crítica cuando se sabe que se está haciendo la cosa correcta

Si se tiene éxito, algunas personas se ofenderán y hablarán mal, porque éstas no han logrado lo mismo. Debe tratarse de evitar a esas personas y procurar rodearse de aquellas a quienes se considere mentores y líderes.

No deben tomarse los consejos de los compañeros o las críticas a nivel personal. Así como se escucha a abogados o contadores que hacen de \$ 30,000 a \$ 50,000 al mes, debe hacerse caso a las personas cercanas también.

Experimentar en cabeza ajena y reflexionar de los errores que han cometido otros es mucho más barato que aprender de una mala experiencia propia que puede terminar costando miles de pesos por un error. Para tener éxito, seguir estudiando y actualizándose es importante. Tomar seminarios es siempre bueno, de todo se aprende y se enriquece el conocimiento. Debe quitarse de la cabeza que ya se sabe todo, este es el primer paso para ser mejor.

"Siempre sé un cinta Blanca"

10. Creer en la ley de la abundancia

El hecho de tener éxito no significa que se está lastimando a otros o quitando su pedazo del pastel. El trabajo conjunto aumenta el tamaño del pastel. La escuela de artes marciales en la calle no representa un competidor, sino un compañero defensor de lo que las artes marciales pueden hacer por otros. Trabajar juntos para llevar las artes marciales a los ojos del público como una cosa positiva para el crecimiento de la nación y presentarlas como una herramienta importante en la educación de la juventud de este país debe hacerse con el esfuerzo de todos. Así, también, todos lograremos más. El miedo a la competencia es el primer escalón al fracaso; la competencia es buena, nos exige a sacar lo mejor de nosotros.

"Si elegiste ser un educador profesional de karate, entonces ámate a convertirte en el mejor que puedas ser, técnica, financiera, personal y espiritualmente."

-Basado en Terry Bryan Simple Lessons.