

БИЗНЕС-ПЛАН

"ДЕТСКОГО  
РАЗВИВАЮЩЕГО  
ЦЕНТРА" для ДЕТЕЙ  
С АУТИЗМОМ

+

○

●

Подготовила студентка группы СР-32  
Ишкулова Алсу



# СУТЬ ПРОЕКТА

Современные мамы уделяют особое внимание развитию и воспитанию детей, а для детей с врожденными особенностями нужно и особое развитие. Ранее посещение коммерческих детских центров могли себе позволить только обеспеченные родители, то сейчас такое дошкольное обучение и развитие доступно людям с любым достатком.

Детский развивающий центр для детей с аутизмом ставит целью развитие лингвистических, интеллектуальных и социальных навыков у детей в возрасте от 2 до 12 лет.

# ГЕОГРАФИЯ ПРОЕКТА

Бизнес будет вестись в городе Стерлитамак и расположен в районе пр.Октября.

Для открытия центра потребуется арендовать помещение площадью 50м<sup>2</sup>, сделать ремонт и нанять 6 сотрудников. 20% помещения займет приемная и регистрационный стол, остальные 80% займут 3 кабинета и небольшой санузел.



## Предлагаемые курсы в детском центре:

- ❖ *Лингвистический кружок*
- ❖ *Развивающий кружок для дошкольников*
- ❖ *Курс английского языка*
- ❖ *Круг дружбы (предназначен для социализации детей в обществе)*
- ❖ *Развитие таланта (нахождение и развитие талантов у каждого из детей)*

В детском развивающем центре есть возможность заниматься как в группе, так и на индивидуальных занятиях. Отличием является расписание занятий и стоимость. Индивидуальные занятия проходят с 13:00 до 17:00, т.к. в утренние и вечерние часы все комнаты заняты групповыми занятиями. Стоимость индивидуального занятия дороже группового занятия в 1,5 раза.

На каждый вид занятий можно приобрести как разовое посещение, так и абонемент. Абонемент действует в течение одного месяца и включает в себя 8 занятий.

Если ребенок регулярно занимается в течение трех месяцев, то абонемент на следующие месяцы можно приобрести со скидкой 15%.

Данная система оплаты позволяет привлекать постоянных клиентов.

СУММА ПЕРВОНАЧАЛЬНЫХ ИНВЕСТИЦИЙ = 394.500 РУБЛЕЙ

## ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН

- ✓ Регистрация, включая получение всех разрешений = 15.000 рублей
- ✓ Дизайн-проект помещения = 15.000 рублей
- ✓ Ремонт = 50.000 рублей
- ✓ Вывеска = 7.000 рублей
- ✓ Рекламные материалы = 25.000 рублей
- ✓ Аренда на время ремонта = 100.000 рублей
- ✓ Оборудование = 182.500 рублей

# ОБОРУДОВАНИЕ

- Столы (9 шт.) = 23.000 рублей
- Стулья (36 шт.) = 18.000 рублей
- Компьютер (3 шт.) = 45.000 рублей
- Умная доска = 50.000 рублей
- Учебники (20 шт.) = 45.000 рублей
- Мольберт (2 шт.) = 2.000 рублей
- Синтезатор = 2.500 рублей
- Гитара = 2.000 рублей
- Развивающие игры (5 шт.) = 2.000 рублей

# ОРГАНИЗАЦИОННАЯ СТРУКТУРА

- Администратор = 18.000 рублей
- Педагоги (по лингвистике - 2, по развивающему кружку - 2, по англ. языку - 1, по кругу дружбы и развитие талантов - 1) = 120.000 рублей ( 20.000 руб. на одного)
- Хозяйственный работник = 10.000 рублей
- Страховые взносы = 38.000 рублей

Итого = 186.000 рублей



# Конкурентные преимущества детского развивающего центра

***Среди конкурентных преимуществ детского развивающего центра можно выделить:***

- Высококвалифицированный педагогический персонал;
- Большой выбор занятий;
- Удобное месторасположение, наличие парковочных мест;
- Индивидуальный подход к каждому ребенку;
- Организация различных детских праздников, дней рождений;
- Гибкая система ценообразования;
- Наличие скидок.

Безусловно, главное конкурентное преимущество центра - это ваша благоприятная репутация, благодаря которой родители будут сами рекомендовать ваш центр своим друзьям и знакомым.

# РАСПРОСТРАНЕНИЕ

Начинать рекламную кампанию следует с окрестных дворов.

*Для привлечения клиентов на первом этапе работы можно использовать стандартные методы рекламы:*

- I. расклейку объявлений;
- II. распространение листовок промоутерами на улицах города, в торговых центрах и по почтовым ящикам (под дворниками автомобилей).

*На втором этапе нужно заявить о себе как можно большему числу родителей с маленькими детьми. Для этого можно задействовать:*

- A. наружную рекламу (баннеры, рекламные щиты);
- B. рекламу на радио (радиоволна должна быть популярной);
- C. рекламу в печатных изданиях;
- D. размещение рекламных объявлений в СМИ

Отличным инструментом рекламы является ведение ленты в Instagram, группы ВКонтакте и поста на БэбиБлоге. Необходимо предоставить информацию по всем видам занятий, а также выложить их расписание с указанием стоимости. Также необходимо регулярно загружать фото и видео занятий и мастер-классов, выкладывать информацию о скидках и акциях.

# ПЛАН ПРОИЗВОДСТВА



- Начинать предпринимательскую деятельность необходимо с государственной регистрации организации. При открытии детского развивающего центра лучше зарегистрироваться как индивидуальный предприниматель.
- После регистрации нужно подобрать помещение для детского развивающего центра.
- Далее необходимо оборудовать помещение.
- В комнатах для игр и занятий располагаются столы и стульчики для детей, стол и стул для педагога, шкафчики и стеллажи для учебного материала, игрушек и поделок, на стене висит классная доска, на окнах - вертикальные жалюзи. В каждом классе должно быть качественное освещение и вентиляция.
- Стены в помещении можно украсить детскими рисунками и поделками ваших воспитанников. Они станут отличной рекламой для родителей, которые приведут в центр своих детей.
- Параллельно с оборудованием помещения необходимо заняться подбором персонала. Вакансии следует разместить на сайтах по поиску работы, подать объявления в газеты, обратиться в центр занятости населения.
- Перед тем, как открыть детский развивающий центр, следует сообщить о начале работы в Роспотребнадзор. Сотрудники СЭС должны проверить все соответствующие требования СанПиН. После чего последует проверка пожарной безопасности в помещении центра.

## *Ежемесячные затраты*

*ФОТ (включая отчисления)*

186.000 рублей

*Аренда*

50.000 рублей

*Амортизация*

1.111 рублей

*Коммунальные услуги*

15.000 рублей

*Реклама*

25.000 рублей

*Бухгалтерия (удаленная)*

10.000 рублей

*Непредвиденные расходы*

20.000 рублей

**Итого**

**307.111** рублей

# Доходы детского развивающего центра

Доходы детского развивающего центра зависят от количества проданных абонементов. В среднем группы формируются по 4-6 детей. Отличие только в группе кратковременного пребывания - в ней занимаются 8-12 детей.

Срок окупаемости бизнеса составляет 10-12 месяцев. Точка безубыточности достигается на третий месяц работы. Однако данные показатели могут быть достигнуты раньше. Это зависит только от количества проданных абонементов и дополнительных услуг.