## 1. Краткий инвестиционный меморандум

Современные мамы уделяют особое внимание развитию и воспитанию детей. Поэтому в нашей стране стали появляться детские развивающие центры. При этом если ранее посещение коммерческих детских центров могли себе позволить только обеспеченные родители, то сейчас такое дошкольное обучение и развитие доступно людям с любым достатком.

При открытии центра необходимо определить направление его работы и перечень оказываемых услуг. В данном бизнес-плане рассматривается детское дошкольное учреждение, которое ставит целью развитие интеллектуальных и творческих навыков детей в возрасте от 2 до 7 лет.

**Курсы, предлагаемые детским центром**:

* Раннее развитие (2-4года);
* Подготовка к школе (4-7лет);
* Дошкольный университет (5-7 лет);
* Английский язык (4-7 лет).

Успешность детского центра в первую очередь зависит от его преподавателей. Необходимо обратить внимание не только на квалификацию педагогов, но и на то, как он может расположить к себе детей. Нередко молодые выпускники педагогических факультетов оказываются хорошими преподавателями, которые нравятся и детям, и их родителям. К тому же за свои услуги такие специалисты не завышают цены.

Чтобы детский центр пользовался спросом, необходимо выбрать помещение с удобным расположением: в местах с высокой проходимостью или в центре города. Для данного центра подойдет помещение с площадью около 40-50 кв. метров. В составе этого помещения должны быть две учебные комнаты, отдельный санузел и комната, где родители будут ожидать окончания занятий. Можно ограничиться одной учебной комнатой, но тогда сильно сократится выбор предлагаемых курсов.

При выборе помещения необходимо руководствоваться нормами СЭС и органов Пожарного надзора. Детский центр нельзя размещать в подвальном, полуподвальном помещении или цокольном этаже. Помещение должно иметь отдельный вход. Следует обратить внимание и на удобный подъезд к центру, и на наличие парковочных мест для автомобилей.

На этот бизнес оказывает значительное влияние фактор сезонности. Это связано в зимний период с новогодними праздниками, а летом — с периодом отпусков. Поэтому максимальный спрос на посещение занятий в детском центре приходится на периоды с сентября по декабрь и с февраля по май.

При открытии детского развивающего центра необходимо уделить особое внимание планированию расписания занятий. В первой половине дня приходят заниматься малыши — до обеда и дневного сна (с 9.00 до 13.00). Дети постарше занимаются после 17 часов, когда их забирают из детских садов. Чтобы период с 13 до 17 часов не выпадал из расписания, в центре можно проводить индивидуальные занятия.

Сумма первоначальных инвестиций — от **464 900 рублей.**

Стоимость одного абонемента на 8 занятий — от **3 000 рублей.**

Срок окупаемости составляет **6 месяцев.**

## 2. Описание бизнеса, продукта или услуги

Рассмотрим подробнее каждое направление занятий.

Раннее развитие. В два года ребенок готов к общению со сверстниками, поэтому на занятиях особое внимание уделяется взаимодействию детей между собой. Данное направление помогает развивать основные познавательные процессы у детей: восприятие, внимание, память, мышление, воображение. Важное место отводится развитию речи, мелкой и крупной моторики. С трех лет начинается знакомство со счетом, художественным творчеством.

Группа кратковременного пребывания. Порой возникает необходимость оставить детей без собственного присмотра. Идеальным вариантом в такой ситуации будет возможность доверить ребенка профессиональным педагогам. В такую группу принимаются дети от 2 до 6 лет. Группа формируется не более чем из 10 человек. Во время занятий детки знакомятся с окружающим миром, играют в подвижные игры, занимаются лепкой, рисованием. Занятия проходят в утренние часы с 9:00 до 11:45.

Подготовка к школе. Дети с четырех лет легко обучаются чтению. Когда ребенок начинает читать короткими словами, начинается обучение математике. Сначала дети учатся считать в пределах десяти, затем ребенок свободно ориентируется в сотне. Не остается без внимания и овладение письмом, поэтому педагоги учитывают все особенности подготовки руки к письму. Во второй половине занятия проходит игровой интеллектуальный тренинг, который направлен на эффективное развитие восприятия, внимания, мышления, памяти и воображения ребенка.

Английский язык. На занятиях преимущественно общаются на английском языке. Это происходит спонтанно, дети не задумываются о том, как это нужно делать, общаются легко, непринужденно и с удовольствием!

ИЗО (рисование, лепка). На занятиях каждый ребенок развивает цветовое восприятие и воображение, чувство прекрасного и художественный вкус. Дети осваивают законы композиции и различные техники рисования, учатся выражать свое я, свои мысли и чувства, настроение и желания.

Количество групп для каждого направления зависит от спроса на данный вид занятий и возраст детей в группе.



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 10%.

Данная система оплаты позволяет привлекать постоянных клиентов.

## 3. Описание рынка сбыта

Целевая аудитория детского развивающего центра

Планируя открыть детский развивающий центр необходимо предполагать то количество детей, которое может прийти.

При открытии детского центра необходимо обратить внимание и на количество детских садов, школ, расположенных поблизости. Очень часто дети после садика приходят на развивающие занятия. А также у этих детей могут быть младшие братья и сестры, которых удобно привести утром на занятия после того, как старшего отвели в сад или школу.



Анализ конкурентов

При открытии детского центра необходимо уделить особое внимание анализу конкурентов. Причем аналитику следует провести до момента подбора помещения. Только тщательное изучение конкурентов поможет определиться с местоположением и концепцией детского развивающего центра.

Анализ рынка услуг детских развивающих центров следует проводить по тем критериям, на которые обращают внимание клиенты:

1. Местоположение детского развивающего центра;

2. Виды рекламы;

3. Занимаемая площадь и количество комнат;

4. Спектр предлагаемых занятий;

5. Диапазон цен;

6. Квалификация педагогов.

Сравнительный анализ рынка конкурентов позволяет увидеть как недостатки в работе детских центров, так и их достоинства, которые следует учесть при открытии и дальнейшей работе детского развивающего центра.

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;
* Бесплатное проведение мастер-классов;
* 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.

## 4. Продажи и маркетинг

Основными и самыми первыми клиентами детского центра будут родители с детьми из соседних домов. Поэтому начинать рекламную кампанию следует с окрестных дворов.

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

* расклейку объявлений;
* 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:

* наружную рекламу (баннеры, рекламные щиты);
* рекламу на радио (радиоволна должна быть популярной);
* рекламу в печатных изданиях;
* 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.

Отдельное внимание следует уделить сайту детского центра. Он должен быть красочным, с подробной информацией о занятиях и наглядными ценами. Очень удобно, если есть возможность через сайт записаться на занятия, а также наблюдать за детьми в прямом эфире.

## 5. План производства

Начинать предпринимательскую деятельность необходимо с государственной регистрации организации. При открытии детского развивающего центра лучше зарегистрироваться как индивидуальный предприниматель. Во время регистрации необходимо правильно выбрать коды ОКВЭД: 85.32 — предоставление социальных услуг детям, 92.51 — открытие учреждения клубного типа, 93.05 — предоставление персональных услуг. Для деятельности детского развивающего центра лучшим выбором будет упрощенная система налогообложения (УСН), которая предполагает уплату налога в размере 6% от полученной выручки. В завершении регистрации предпринимательской деятельности необходимо открыть расчетный счет в банке, встать на учет во всех фондах: пенсионном фонде, фонде обязательного медицинского страхования и фонде социального страхования.

Важно отметить, что лицензия на открытие детского развивающего центра не требуется. Она будет необходима, если в центре будут предоставляться услуги по программам дошкольного образования.

После регистрации нужно подобрать помещение для детского развивающего центра. Помещение следует разделить на несколько отдельных комнат:

* Приемная;
* Две комнаты для игр и занятий;
* Комната для персонала;
* Два туалета — один для детей, а второй для взрослых.

Подбор помещения следует делать с учетом удобного расположения детского центра. Критериями выбора такого местоположения являются:

* Центр города или район с многоэтажной застройкой;
* Вблизи от остановок общественного транспорта;
* Наличие парковки.

Далее необходимо оборудовать помещение. Для этого вам понадобится:

* Мебель;
* Напольное покрытие: мягкий и теплый ковер, специальные мягкие покрытия в игровых зонах;
* Развивающие игрушки: кубики, пирамиды, мозаики, пазлы и др.;
* Учебные материалы: книжки, тетрадки, альбомы, карандаши, краски, пластилин и др.;
* Офисная техника: компьютер, принтер;
* Кулер с водой.

В комнатах для игр и занятий располагаются столики 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.



В приемной находится стол администратора, 5-6 стульев для посетителей, вешалка или шкаф для одежды, кулер с водой. В комнате для персонала устанавливаются стол и стулья, шкаф, холодильник, микроволновка. Эта комната предназначена для отдыха преподавателей.

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. Преподавателей можно искать среди воспитателей детских садов, учителей младших классов и английского языка. Учителя могут даже совмещать работу в школе и в вашем центре.

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.

После того, как все вышеперечисленные этапы по открытию центра сделаны, можно проводить первые занятия, после которых будут продаваться абонементы, и формироваться первые группы детей.

## 6. Организационная структура

Для детского развивающего центра лучше выбрать организационно-правовую форму Индивидуальный предприниматель. Чтобы начать работу детского развивающего центра нужно подобрать квалифицированный персонал. В штате должны состоять следующие специалисты:

* Администратор;
* Педагоги-специалисты:

— Преподаватели по раннему развитию детей (2 специалиста);

— Преподаватели по подготовке ребенка к школе (2 специалиста);

— Преподаватель по английскому языку

* Бухгалтер;
* Хозяйственный работник.

Для эффективной работы детского центра необходимо подробно прописать должностные инструкции для каждого сотрудника.

Должностные обязанности сотрудников

* **Администратор**

1. Подготовка помещения к началу занятий;

2. Предварительная запись клиентов на занятия;

3. Ведение клиентской базы;

4. Встреча клиентов;

5. Консультирование клиентов по всем услугам детского развивающего центра;

6. Продажа услуг центра, принятие оплаты;

7. Проведение телефонных переговоров;

8. Поиск новых клиентов;

9. Учет посещаемости занятий.

* **Преподаватель**

1. Своевременное начало каждого занятия;

2. Индивидуальный подход к каждому ребенку;

3. Проведение занятий по современным методикам;

4. Развитие собственной клиентской базы;

5. Привлечение новых клиентов;

6. Регулярное самостоятельное повышение квалификации.

* **Бухгалтер**

1. Ведение бухгалтерского учета в соответствии с законодательством РФ;

2. Своевременная подготовка и сдача отчетности в ПФР, ФСС, ИФНС;

3. Расчет и перечисление заработной платы;

4. Оплата налогов и отчислений в ФСС, ПФР, ОМС.

Бухгалтер может работать неполный рабочий день или по совместительству.

**Фонд заработной платы**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Постоянные расходы | Оклад | Количество сотрудников | Сумма |
| Администратор | 18 000 | 1 | 18 000 |
| Преподаватели | 20 000 | 5 | 100 000 |
| Хозяйственный работник | 10 000 | 1 | 10 000 |
| Страховые взносы |  |  | 38 400 |
| Итого ФОТ |  |  | 166 400 |

\*Указана средняя заработная плата преподавателей, т.к. оплата преподавателя зависит от часов работы. Ставка составляет 500 руб./час.

## 7. Финансовый план

Самыми затратными в открытии детского развивающего центра являются инвестиции в рабочее оборудование. Затраты на оборудование составляют 295 900 рублей. Общая сумма инвестиций составляет 600 000 рублей.

\*Прочие расходы — это возможные расходы на канцтовары, а также расходы на проведение детских праздников.

|  |  |
| --- | --- |
| Инвестиции на открытие |  |
| Регистрация, включая получение всех разрешений | 17 000 |
| Дизайн-проект помещения | 20 000 |
| Ремонт | 50 000 |
| Вывеска | 7 000 |
| Рекламные материалы | 25 000 |
| Аренда на время ремонта | 120 000 |
| Закупка оборудования | 205 900 |
| Прочее | 20 000 |
| Итого | 464 900 |

|  |  |
| --- | --- |
| Ежемесячные затраты |  |
| ФОТ (включая отчисления) | 166 400 |
| Аренда | 60 000 |
| Амортизация | 1 111 |
| Коммунальные услуги | 15 000 |
| Реклама | 25 000 |
| Бухгалтерия (удаленная) | 10 000 |
| Непредвиденные расходы | 20 000 |
| Итого | 297 511 |

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.

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Выручка(доход) | 133 560 | 200 340 | 267 120 | 558 090 | 667 800 | 620 100 |
| Ежемесячные затраты | 297 511 | 297 511 | 297 511 | 297 511 | 297 511 | 297 511 |
| Валовый доход | -163 951 | -97 171 | -30 391 | 260 579 | 370 289 | 322 589 |
| Налоги (УСН 6%) | 8 014 | 12 020 | 16 027 | 33 485 | 40 068 | 37 206 |
| Чистая прибыль | -171 965 | -109 192 | -46 418 | 227 093 | 330 221 | 285 383 |
| Чистая прибыль нарастающим итогом | -171 965 | -281 156 | -327 575 | -100 481 | 229 740 | 515 123 |
| Инвестзатраты | -636 865 | -746 056 | -792 475 | -565 381 | -235 160 | 50 223 |
| Срок окупаемости, мес. |  |  |  |  |  | 6 месяц |

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.

## 8. Факторы риска

Среди основных факторов риска и барьеров, которые могут помешать успешному бизнесу детского развивающего центра:

**1. Низкий спрос со стороны клиентов.**

Это может быть связано с тем, что в центре работают неквалифицированные педагоги, предоставляющие некачественные услуги. Работа каждого преподавателя влияет на общую репутацию центра. Уменьшить данный риск можно мотивацией педагогов в виде премий, вывешивания на доске почета, награждений почетными грамотами в присутствии коллег.

Также на риск недобора клиентов может повлиять отсутствие рекламы. Поэтому необходимо постоянно рекламировать услуги детского развивающего центра. Реклама лучше всего способствует развитию бизнеса.

**2. Низкий спрос со стороны педагогов.**

Довольно сложно найти высококвалифицированных педагогов. Такие специалисты, как правило, уже давно работают в аналогичных центрах. Поэтому для преподавателей необходимо создать лучшие условия работы, чем у ваших конкурентов.