

Каткова Е.А.
Головина Д.Д.
Иванов Д.И.
Белявский А.И.

Бизнес
план
Детского
центра
«КАРАПУЗ
»

- Проблема :
- Недостаток мест в муниципальных детских садах
- Разработанный продукт:
- Детский центр с индивидуальным подходом
- Наше предложение:
- Это негосударственный детский центр, в котором есть группа полного дня и группа кратковременного пребывания детей.



МАРКЕТИНГОВАЯ СТРАТЕГИЯ

5 СИЛ ПОРТЕРА



□ PEST-анализ

Политика:

- 1) Государство поддерживает создание новых детских учреждений

Экономика:

- 1) Повышение цен на детские сады

Социум:

- 1) Недостаток детских садов
- 2) Недоверие родителей
- 3) Долгое ожидание в очередях

Технология:

- 1) Индивидуальный подход к детям
- 2) Качество предоставляемых услуг



□ SWOT – анализ

Сильные стороны:

- 1) Можем занять большой % рынка
- 2) Рынок нуждается в этом
- 3) Индивидуальное целенаправленнее
- 4) Хорошие специалисты
- 5) Расположение в развитом районе где есть дети
- 6) Мало конкурентов

Возможности:

- 1) Открытие новых центров
- 2) Новые подгруппы
- 3) Развитие спец. Курсов и услуг
- 4) Сотрудничество с языковыми центрами
- 5) Создание живого уголка

Слабые стороны:

- 1) Большая ответственность
- 2) Маленькая площадь

Риски:

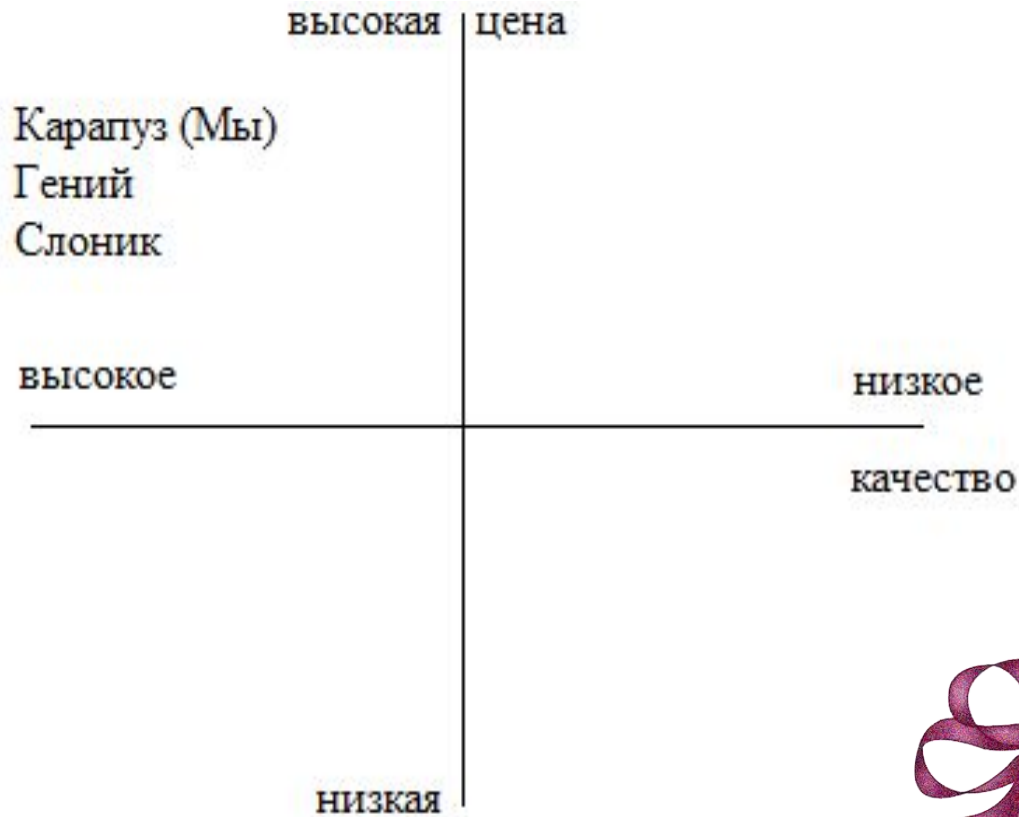
- 1) Появление конкурентов
- 2) Не привлечет внимания родителей и детей
- 3) Снижение цен у конкурентов
- 4) Несчастный случай



- 4Р
- 1) Услуги: Развитие детей, освобождает время у родителей, уход и оказание должного внимания детям
- 2) Цена: 17000
- 3) Продвижение: СМИ, больницы, почта, баннер
- 4) Место: ГГМ развивающийся район



Позиционные карты



широкая

специализация

Гений
Слоник

<7

>7

Каратуз (Мы)

возраст

узкая

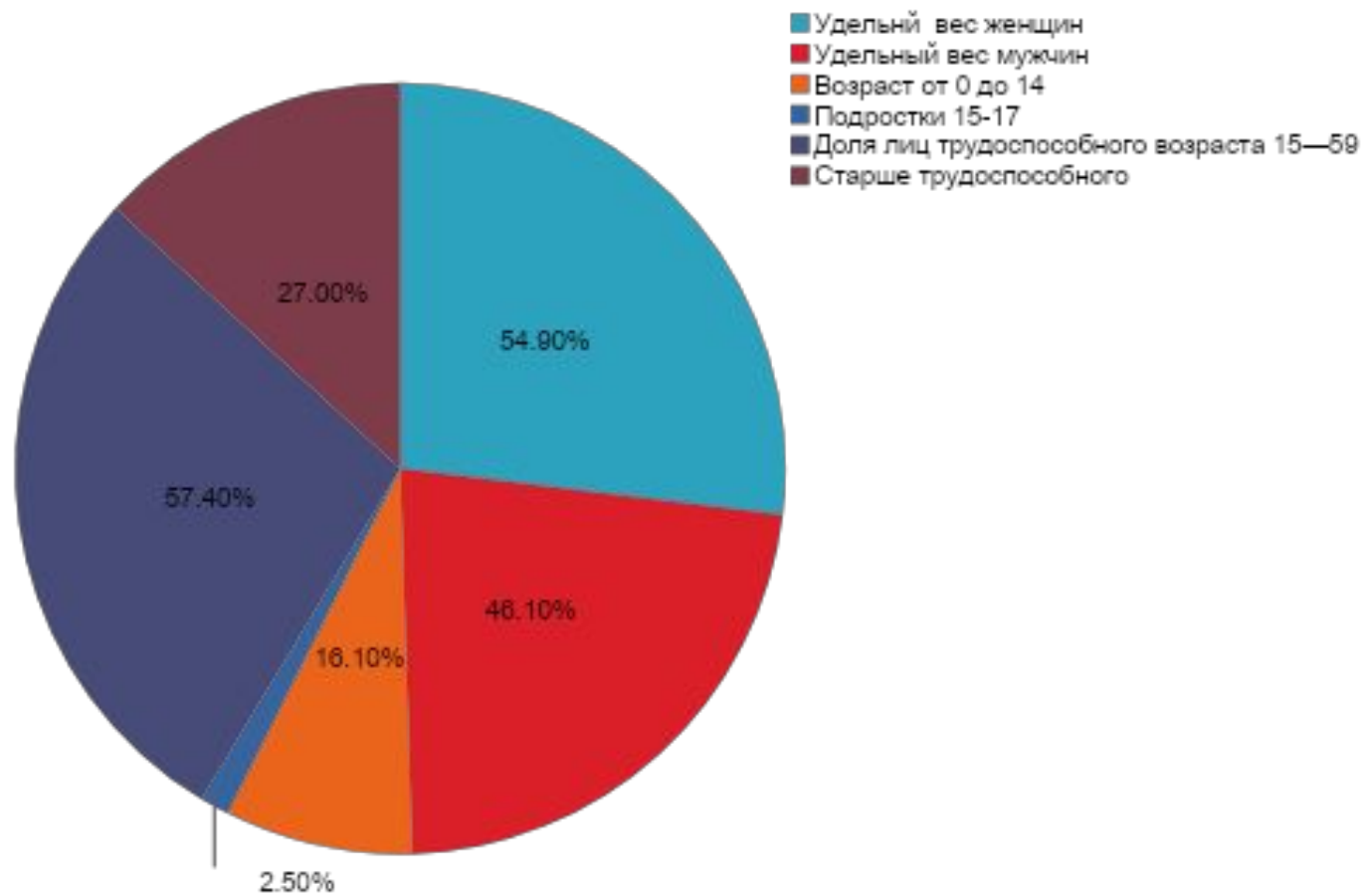


Итог маркетинговой стратегии

- Уникальность позиции на рынке
- Выход на мотивируемых и платежеспособных клиентов
- Создание нового тренда в развитии детей



Сегментация рынка



Конкуренты

- Центр «Гений» занимается ранним развитием детей с 2003 года. Занятия посещают малыши от 6 месяцев до 7 лет. Самые маленькие (до 2,5 лет) занимаются с мамами. Обучение ведется в группах по 5-7 человек, что позволяет уделить внимание каждому малышу
- Студия развития детей "Розовый слон" создана и существует в городе Нижний Тагил в ДК "Юбилейный" с 2005 года. Виды занятий: Для малышей с 6-ти месяцев и мам. Для ребят с 3-х и по 7 лет



Action план

- Взять ссуду в банке (3 дня)
 - Поиск помещения (5 дней)
 - Анализ рынка (6 дней)
 - Аренда помещения (2 день)
 - Разрабатываем и изготавливаем логотип (5 дней)
 - Разработка программы по работе с детьми (7 дня)
 - Ремонт помещения в соответствии с нормами (15 день)
 - Закупка мебели (2 день)
 - Закупка игрушек (2 день)
 - Закупка канцтоваров (2 день)
 - Прочие закупки для нужд (3 дней)
 - Реклама (7 дня)
 - Заключение договора со столовой (2 день)
 - Заключение договора с поликлиникой (2 день)
 - Поиск персонала (4 дней)
 - Заключение договора с персоналом (1 день)
 - Разработка программы обучения персонала (3 дней)
 - Обучение персонала (10 дней)
 - Запись первых клиентов (1 день)
 - Открытие детского центра
- ▣ **Открытие через 2.5 месяца**



Основные элементы Action плана (ч.1)

- Ремонт: Это самая основная затратная статья для открытия детского сада. Кому-то возможно удастся обойтись небольшим косметическим ремонтом, но скорее всего нам придется и двери менять, и стенки передвигать.
- Штатное расписание персонала, его квалификация, опыт работы, возможность совмещения основной деятельности и различных функциональных обязанностей других должностей – все это существенно влияет на формирование политики подбора и обучения персонала.

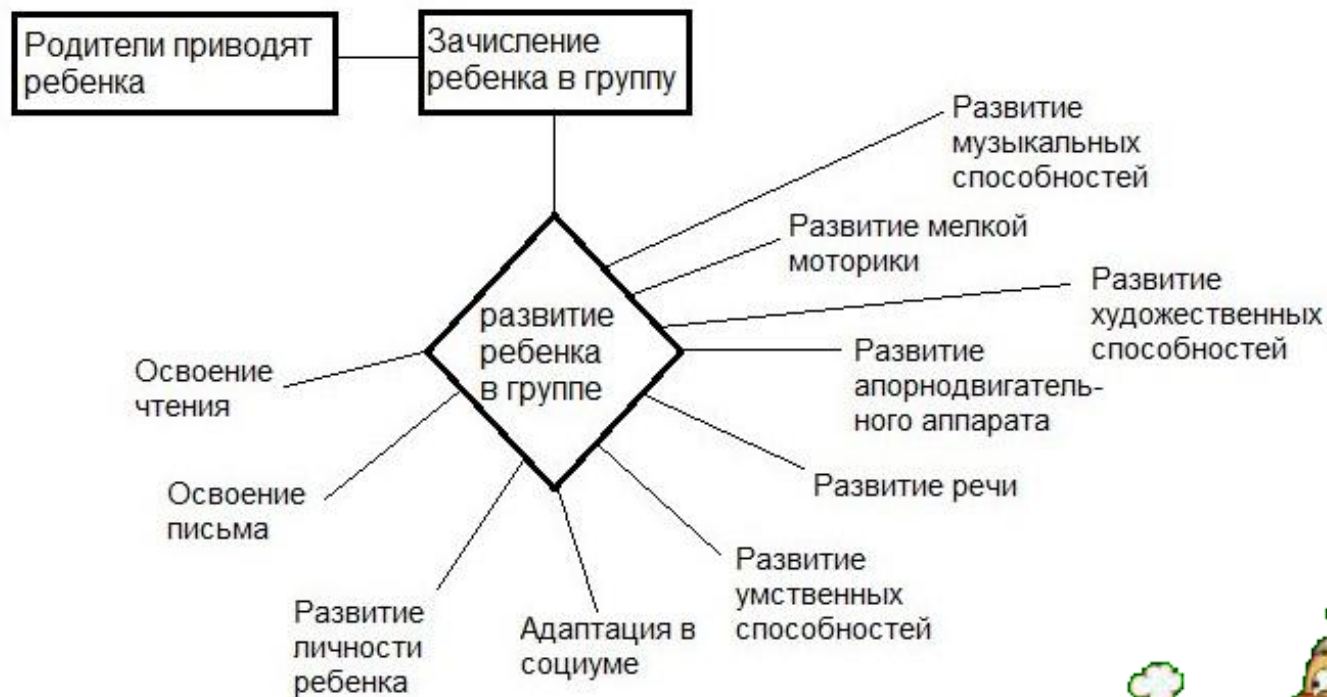


Основные элементы Action плана (ч.2)

- ▣ Для того, чтобы найти клиента Вам необходимо провести ряд мероприятий по продвижению услуг детского сада. Это будут маркетинговые, рекламные и ПР-акции. Одной из таких площадок для детского сада должен стать сайт.



Основные элементы Action плана (ч.3)



Финансовые расчеты

Точка без убыточности	13377,01058
Цена	13577,01058
Цена для продажи	17000
Выручка	255000
Затраты	203655,1587
Прибыль	51344,84127
Прибыль с 1-ого ребенка	3422,989418

Стратегия развития

- Как наши конкуренты мы будем совершенствовать и развивать свои услуги. В результате чего мы сможем переменить у них клиентов.
- - Въезд на прогулки, экскурсии, бассейны и т.д.
- - Английский язык для дошкольников 4-6 лет
- - Создание живого уголка, для развития ответственности, доброты.
- - Развитие музыкальных и художественных способностей с малышами



- Всё же, чтобы быть на плаву и иметь возможность конкурировать с муниципальными садами необходимо осуществлять деятельность в области рекламы и повышения качества обслуживания, используя свои сильные стороны: такие как новизну предлагаемых услуг, отличающихся от услуг конкурентов и высокое качество предоставляемых услуг, получаемое за счет качественной организации деятельности и высокопрофессиональных кадров.



□ Нам доверяют самое дорогое

