

# БИЗНЕС-ПЛАН ДЕТСКОЙ ИГРОВОЙ КОМНАТЫ

Выполнила: студентка 3 курса, гр.  
СР-12 Захарова А.А.

Проверила: Кутузова К.Ю.

# ВВЕДЕНИЕ

Политика нашего государства в последние годы направлена на поддержание молодых семей и стимулирование рождаемости. Благодаря этому количество детей с каждым годом увеличивается. Таким образом, открытие детской игровой комнаты является перспективным направлением.

## ОСНОВНЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА ДАННОЙ ИДЕИ:

- ***Высокий спрос.*** Услуга по присмотру за детьми весьма актуальна и востребована в современном мире. Родителям зачастую не с кем оставить своего ребенка, поэтому детская игровая комната — отличная и недорогая альтернатива частной няне.
- ***Быстрая окупаемость.*** Данный вид бизнеса требует относительно небольших финансовых вложений и является быстроокупаемым.

## ОПИСАНИЕ БИЗНЕСА, ПРОДУКТА ИЛИ УСЛУГИ

- Игровая комната для детей — это специально оборудованное помещение, где родители могут оставить ребенка поиграть на определенное время под присмотром взрослых.
- Целесообразно открывать детскую комнату в ТЦ. Это обусловлено большим потоком людей. Родители могут оставить своих детей и спокойно заниматься покупками. Это понимают и владельцы торговых центров, поэтому иногда, имея пустующую площадь, могут пойти на занижение арендных ставок.

# ОРГАНИЗАЦИОННЫЕ МОМЕНТЫ

- Режим работы игровых детских комнат, как правило, зависит от времени работы торгового центра (10:00-22:00). В будни за один час пользования услугами детской комнаты (в случае 1 ребенка) родители платят 150 рублей, а в выходные и в праздничные дни — 200 рублей.
- Максимальная продолжительность пребывания 1 ребенка — 4 часа. Необходимо вывесить правила относительно графика посещения заведения и требования относительно забора детей.
- В рабочие дни наибольшим спросом услуги детской игровой комнаты пользуются с 16:00 до 21:00, так как именно в это время родители отправляются за покупками. Для повышения посещаемости в первую половину дня можно прибегнуть к таким хитростям, как предложение скидок.

# ОПИСАНИЕ РЫНКА СБЫТА

- Основная целевая аудитория детских игровых комнат — семьи с детьми в возрасте от 2-х до 6-ти лет. Как правило, родители таких детей живут в высоком ритме и для них важно сделать покупки максимально быстро. Наличие детских комнат значительно упрощает данную задачу.
- Актуальность данной бизнес-идеи сегодня высока как никогда: уровень рождаемости растет с каждым годом. Это обусловлено как политической поддержкой, так и экономической ситуацией. Также этому способствует укрепление семейных ценностей и повышение уровня общей осознанности в обществе.

Общий фонд заработной платы			
Персонал	Количество сотрудников	З/п на 1 сотрудника (руб.)	Зарплата итого (руб.)
Руководитель	1	30 000	30 000
Няня	2	16 000	32 000
<b>Общий фонд з/п</b>			<b>62 000</b>

# ПЛАН ПРОИЗВОДСТВА

- Площадь помещения — 25 — 30 м<sup>2</sup>;
- Помещение должно быть вентилируемым;
- Комната должна находиться около входа, а не в самом конце коридора, куда доходит не каждый родитель с маленьким ребенком;
- Сама комната должна быть просторной, светлой, с хорошей отделкой;
- Туалетные комнаты должны находиться в непосредственной близости от арендованного помещения.

Оборудование для детской игровой комнаты, руб.

Наименование	Количество	Цена за 1 шт.	Общая сумма
Лабиринт	1	90 000	90 000
Надувные батуты	3	35 000	105 000
Стол	4	5 000	20 000
Стулья	12	2 000	24 000
Диван	1	15 000	15 000
Игрушки	30	700	21 000
Настольные игры, наборы для рисования	15	1 000	15 000
Шкафчики	10	1 000	10 000
<b>Итого</b>			<b>300 000</b>

# ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН

## Инвестиции на открытие

Регистрация	10 000
Ремонт	50 000
Вывеска	10 000
Рекламные материалы	5 000
Аренда на время ремонта	40 000
Закупка оборудования	300 000
Прочее	10 000
<b>Итого</b>	<b>425 000</b>

## Ежемесячные затраты

ФОТ (включая отчисления)	91 000
Аренда (15 кв.м.)	21 000
Амортизация	9 722
Коммунальные услуги	15 000
Реклама	10 000
Бухгалтерия (удаленная)	5 000
Непредвиденные расходы	10 000
<b>Итого</b>	<b>161 722</b>



## **План продаж составляется на основе следующих данных:**

Среднее количество посещений в рабочие дни: от 20 до 40 человек;

Среднее количество посещений в выходные и праздничные дни: от 45 до 90 человек;

Стоимость 1 часа посещения в рабочие дни — 150 руб., в выходные и праздничные дни — 200 руб.

С 3 месяца работы начинается организация детских мероприятий и праздников (прочие доходы).

