

БИЗНЕС-ПЛАН ДЕТСКИЙ РАЗВИВАЮЩИЙ ЦЕНТР

«БАЛАМ»

ФЭП-Ф15

Спиридонова С.

Айтакын А.

Тин В.

Саитов Д.

Описание услуг

В данном бизнес-плане представлена информация, касающаяся открытия собственного развивающего центра для детей. В нем проводятся занятия для детей дошкольного и школьного возраста. При этом центр имеет не одну направленность, а несколько, что помогает охватить большую часть населения. Предприниматель является одновременно еще и директором (управляющим) своего центра. Организация не позиционирует себя как детский сад, то есть дети не находятся в стенах организации без родителей дольше 3 часов, что позволяет не вводить в штат поваров и нянечек.

АНАЛИЗ РЫНКА

Сегодня в данной сфере работают 3 типа игроков: Крупные франчайзинговые сети, которые имеют большое количество точек, а, следовательно, и широкую известность.

Сети среднего размера. Таким игрокам принадлежит 5-10 небольших клубов, находящихся в одном регионе, как правило. Они тоже пользуются положительной репутацией и спросом в конкретной местности.

Мелкие локальные игроки, которые имеют 1-2 объекта. Им тяжелее всех остальных конкурировать на рынке.

Бизнес зависит от **3**х факторов



стоимости аренды;



заработной платы работников;



стоимости предоставляемых услуг.

SWOT-анализ

К внешним факторам можно отнести:

Возможности:

- Предоставление широкого спектра услуг.
- Возможности расширения собственного бизнеса.
- Работа в «полезном» секторе экономики.
- Возможности привлечения инвесторов для развития собственного бизнеса.
- Широкие возможности привлечения клиентов.
- Поддержка со стороны государства.
- Возможность получения субсидий для открытия и развития собственного производства.
- Отсутствие бюрократизации в данной сфере экономики.

Угрозы:

- Высокий уровень конкуренции.
- Возможны изменения в законодательных -актах, вследствие которых может приостановиться работа центра.
- Снижение уровня доходов населения и как следствие снижение спроса на предоставляемые услуги.

Сильные стороны:

- Возможно расширение бизнеса, добавление новых услуг.
- Расположение центра на территории школы позволяет привлечь многих родителей посредством сарафанного радио и размещением рекламы в стенах школы.
- Возможность установления сотрудничества с педагогами школы.
- Возможность повышения стоимости.
- Наличие опыта работы с детьми у педагогов.
- Наличие курсов, повышающих квалификацию работающих в центре педагогов.

Слабые стороны:

- Высокая ответственность за детей.
- Возможно отсутствие мотивации персонала.
- Необходимость искать персонал.
- Отсутствие собственной клиентской базы.
- Отсутствие программ работы с детьми.

При выборе школы важно:

- чтобы учреждение не работало во вторую смену;
- чтобы местоположении было удачным (лучше выбирать центр города).

Потенциальные потребители: это активные и независимые родители в возрасте до 35 лет, уделяющие внимание воспитанию собственных детей. Если говорить о социальном статусе, то нужно сказать, что чаще всего это будут люди со средним достатком и выше среднего.

ПОНЕДЕЛЬНИК_____	15:00-18:00
ВТОРНИК_____	15:00-18:00
СРЕДА_____	15:00-18:00
ЧЕТВЕРГ_____	15:00-18:00
ПЯТНИЦА_____	15:00-18:00
СУББОТА_____	13:00-18:00
ВОСКРЕСЕНЬЕ_____	10:00-18:00

ИТОГО: 28 час в неделю, 120 часов в месяц

Организационно-правовые аспекты

Регистрация ИП:

Коды по ГК РК 0100000 - образование

0101000 - дошкольное воспитание и обучение

В соответствии с Постановлением Правительства РК от 21.11.2015 N 934 «Об утверждении Положения о лицензировании образовательной деятельности»

*«Образовательная деятельность, осуществляемая путем проведения разовых занятий различных видов (в том числе лекций, стажировок, семинаров) и не сопровождающаяся итоговой аттестацией и выдачей документов об образовании, деятельность по содержанию и воспитанию обучающихся и воспитанников, осуществляемая без реализации образовательных программ, а также индивидуальная трудовая педагогическая деятельность **не подлежат лицензированию**».*

Следовательно лицензию нам оформлять не нужно.

1) Получать разрешительные документы на помещение тоже не придется – школа регулярно проходит подобные проверки. Однако в течение учебного года комиссия может проводить плановые проверки, о которых стоит сообщать руководству школы.

2) Что важно, и договоры на вывоз мусора, дератизацию и прочие заключать не придется, ведь все они заключены между школой и организациями.

3) Стоит позаботиться об аренде помещения и для хранения необходимых принадлежностей для работы.

4) Преподавателей можно принимать не по трудовой книжке (ведь наверняка у них уже есть основное место работы), а по договору. Поэтому стоит заранее позаботиться о составлении такого договора и должностных инструкций.

5) Необходимо разработать и договора с родителями, дети которых будут посещать заведение. Лучше к ним прикладывать платежные квитанции для перечисления денежных средств. Поэтому лучше открыть расчетный счет. Да и со школой рассчитываться придется посредством него.

По сути, ККМ не понадобится.

6) Не забываем позаботиться о наличии небольшого офиса для нахождения там администратора. Он может быть совсем маленьким и в любом из районов города. Ведь главной задачей будет прием звонков, оформление документации. При необходимости он будет выезжать в учебное заведение.

7) Не забываем о наличии медицинских книжек у всех работников и своевременном прохождении медосмотров.

Маркетинг-план

После того, как с правовой стороной мы определились, нужно подумать о способах продвижения собственного центра. К наиболее эффективным можно отнести:

- Создание и раскрутка собственного сайта с параллельным ведением собственной группы в социальной сети. При этом для продвижения можно пользоваться контекстной рекламой.
- Размещение информации в стенах школы. Причем, как правило, делать это можно совершенно бесплатно. Стоит заглянуть и в соседние учреждения – школы, садики.
- Расклейка объявлений на близлежащих домах. Ведь родителям важно, чтобы место проведения занятий располагалось не очень далеко от дома.
- Размещение информации в местных газетах. Причем можно размещать не только рекламу, но и информацию о работающих педагогах, используемых методиках, результатах.
- Размещение информации на всевозможных тематических форумах города, досках объявлений.

1) Дорогостоящая реклама на телевидении и радио не понадобятся.

2) Нужно отметить, что огромную роль будет играть «сарафанное радио», ведь мамочки так любят делиться информацией друг с другом.

3) Не стоит пренебрегать походами по близлежащим детским садам – лучше узнать о планирующихся собраниях заранее и прийти в нужный момент в нужное место.

Расчет прогнозируемых доходов

Количество рабочих часов в месяц	120 часов
Количество помещений	2
Средняя наполняемость группы (60% посещаемости)	9 человек
Средняя стоимость одного занятия	1 500 ТГ
Ежемесячная выручка:	$120 * 2 * 9 * 1200 = 2\,592\,000$ ТГ

Производственный план

Итак, ремонт делать предпринимателю не придется, равно как и закупать мебель. Остается лишь зарегистрироваться в качестве частного предпринимателя, нанять работников и закупить необходимый методический материал. Сюда можно включить различные тетради, прописи. Если речь идет о занятиях рисованием, то понадобится расходный материал для преподавателей.

Что касается заработной платы. Педагогам лучше устанавливать сдельную заработную плату, чтобы мотивировать их к привлечению детей в центр и проведению качественных занятий. Администратору можно тоже установить заработную плату в виде % от общего дохода, чтобы он активно работал с группой и сайтами детского центра. Проведение собраний тоже можно поручить ему или этим может заняться и сам предприниматель. Работать он будет 5 дней в неделю.

Заработная плата будет следующей:

Педагоги (10 человек) – 50% от выручки проводимых занятий, включая налоги. Итого: 1 296 000 тг на всех. Получается по 129 600 тг на человека, при том, что они ведут по 12 часов в неделю каждый.

Администратор: 60000 тг + 3% от общей выручки. Итого: $50000 + 2\,592\,000 * 0,03 = 127\,760$ тг.

Организационный план

Создание сайта	70 000 тг
Реклама	200 000 тг
Покупка необходимых методологических пособий	200 000 тг
Расходный материал для учителей	50 000 тг
Первоначальные затраты	520 000 тг

Финансовый план

Аренда помещений	200 000 тг
Зарботная плата	1 296 000 тг
Реклама	50 000 тг
Расходные материалы	30 000 тг
Постоянные затраты	1 576 000 тг

- ▣ Прибыль до налогообложения = $2\,592\,000 - 1\,576\,000 = 1\,016\,000$
- ▣ Налог ИП(упрощенный) = $1\,016\,000 * 0.03 = 30,480$
- ▣ Чистая прибыль = $1\,016\,000 - 30,480 = 985\,520$
- ▣ Рентабельность = $985\,520 / 2\,592\,000 * 100\% = 38\%$
- ▣ Срок окупаемости = $520\,000 / 985\,520 = 0,52$
- ▣ В ИДЕАЛЕ

РИСКИ

- Конечно, не всегда оказывается так радужно, как хотелось бы. Поэтому очень важно перед началом работы изучить возможные риски и постараться максимально обезопасить себя от них. Итак, какие же риски могут ждать в данной сфере:
- ▣ **Плохой выбор местоположения.**
- Этот фактор может привести к низкой посещаемости, а, следовательно, к низкой доходности или даже убыткам. Мы выбрали работу в школе, что существенно снижает затраты на аренду помещения и помогает в качестве бесплатной рекламной площадки.
- Вообще, такой вариант сегодня практикуют многие предприимчивые начинающие развивающие центры. Уже потом они задумываются о долгосрочной аренде отдельного помещения.
- ▣ **Возможные изменения в законодательстве.**
- Действительно, это может принести немало забот, в том числе парализовать на неопределенный срок работу центра. Избежать риска довольно сложно, хотя вероятность его наступления сегодня не так высока. Но можно подумать о развитии направлений, которые подлежат лицензированию.

▣ ***Возможное отсутствие кадров.***

- ▣ Этот фактор является самым главным. Нет педагога – нет процесса. Поэтому очень важно по поиску персонала заняться заранее. Необходимо подумать и о разработке мотивационной политики. В нашем случае решить проблему намного легче, ведь большая часть персонала будут являться работниками школы. Для них это и родные стены, и возможность получить очень весомый дополнительный заработок.

▣ ***Ответственность за здоровье детей.***

- ▣ Никакие несчастные случаи тут неприемлемы. Поэтому, важно проводить инструктаж с персоналом, с родителями и детьми.