

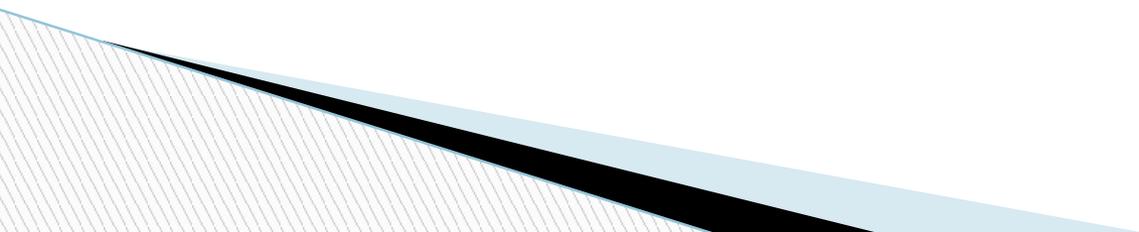
БИЗНЕС ПЛАН

ДЕТСКИЙ САД



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.
- 



Курсы, предлагаемые детским центром:

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

Описание бизнеса, продукта или услуги

Направление	Количество групп	Количество занятий в неделю для одной группы	Общее количество занятий в неделю
Раннее развитие	6	2	12
Группа кратковременного пребывания	3	2	6
Подготовка к школе	6	2	12
Английский язык	3	2	6
ИЗО (рисование, лепка)	3	2	6

Полный перечень услуг с указанием стоимости представлен в таблице

Наименование услуги	Количество занятий	Стоимость услуг (руб.)
Индивидуальное занятие	1	600
Индивидуальный абонемент	8	4000
Групповое занятие	1	400
Абонемент на групповые занятия	8	3000

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