



# «Точка роста»

Центр развития детей



*Будущее вашего ребенка станет ярким с «Точкой роста»!*



# Содержание

- 1 Паспорт проекта
- 2 Актуальность
- 3 Дерево целей и легенда
- 4 Формальная структура организации
- 5 Внешняя среда
- 6 Емкость рынка
- 7 Рыночная ниша
- 8 Сегментация
- 9 Потребителей  
Схема и принципы
- 10 Основные риски и их профилактика
- 11 Обучение персонала
- 12 Программа обучения
- 13 Конкурентные  
преимущества

# Концепция бизнес-проекта

Предоставляется полный комплекс услуг образование, воспитание, содержание. Создаваемая фирма предлагает разнообразия видов и форм услуг:

- 1) круглогодичный режим;**
- 2) большой спектр занятий и кружков ;**
- 3) эстетическое развитие - музыка, танцы, театральные мастерские, живопись, пение и т.д.;**
- 4) разнообразие режима занятий;**
- 5) проведение детских праздников и утренников;**
- 6) организация походов в театры и на выставки;**





# Паспорт проекта: цель проекта


***«Получение прибыли путем оказания услуг воспитания и обучения детей дошкольного возраста»***



# Паспорт проекта: задачи проекта

- С помощью рекламы **добиться известности и популярности организации**, став детским заведением высшего уровня развития и обслуживания детей, для воспитания всесторонне развитой и физически крепкой личности ребенка;
- **Обеспечить** за год большую и стабильную **посещаемость клиентами**;
- **Завоевать доверие** своих клиентов, путем оказания качественных услуг;
- **Стать устойчивой организацией** на рынке данных услуг.





# Паспорт проекта: этапы реализации

**I Подготовительный этап**  
(планово-прогностический)

**II Основной этап**  
(организационно-исполнительный)

**III**  
Заключительный этап (аналитико-диагностический)



# Актуальность проекта

- Исследования показывают, что наличие знаний само по себе не определяет успешность обучения;
- Важно, чтобы ребенок умел **самостоятельно добывать и применять знания**;
- При подготовке к школе необходимо **формирование** у ребенка **психологической готовности к новому жизненному этапу**;
- Необходимо **развитие коммуникативных навыков** для общения с учителями и сверстниками;







# Цель

***«Комплексное развитие навыков и умений,  
необходимых ребенку для мягкой адаптации  
к школе»***





# Миссия

**«Учим быстро читать,  
интересно играть и считать без  
калькулятора!»**





# Задачи

- Определение готовности детей к школе при помощи педагогического и психологического тестирования;
- Формирование психологической готовности детей к обучению в школе при помощи организации психолого-педагогических мероприятий;
- Формирование речевой активности, обучение основам чтения, формирование элементарных математических представлений через организацию специальных занятий;
- Развитие творческих способностей ребенка через организацию художественно – продуктивной деятельности;
- Привитие навыков здорового образа жизни при помощи организации динамических и физкультурных пауз.
- Способствовать снятию чувства тревоги и сомнения у дошкольников перед встречей со школой;
- Повысить родительскую компетентность в вопросах дошкольной подготовки.

# Дерево целей (цели первого уровня)



# Дерево целей: менеджмент



# Дерево целей: клиенты

Привлечение клиентов за счет грамотно слаженной маркетинговой политики

•Удобное местоположение

Использование  
личных связей

•Сотрудничество с  
детскими садами и  
школами

•Реклама (автобусы,  
листовки, радио и пр.)

•Отдаленность от конкурентов

•Доступность

# Дерево целей: клиенты

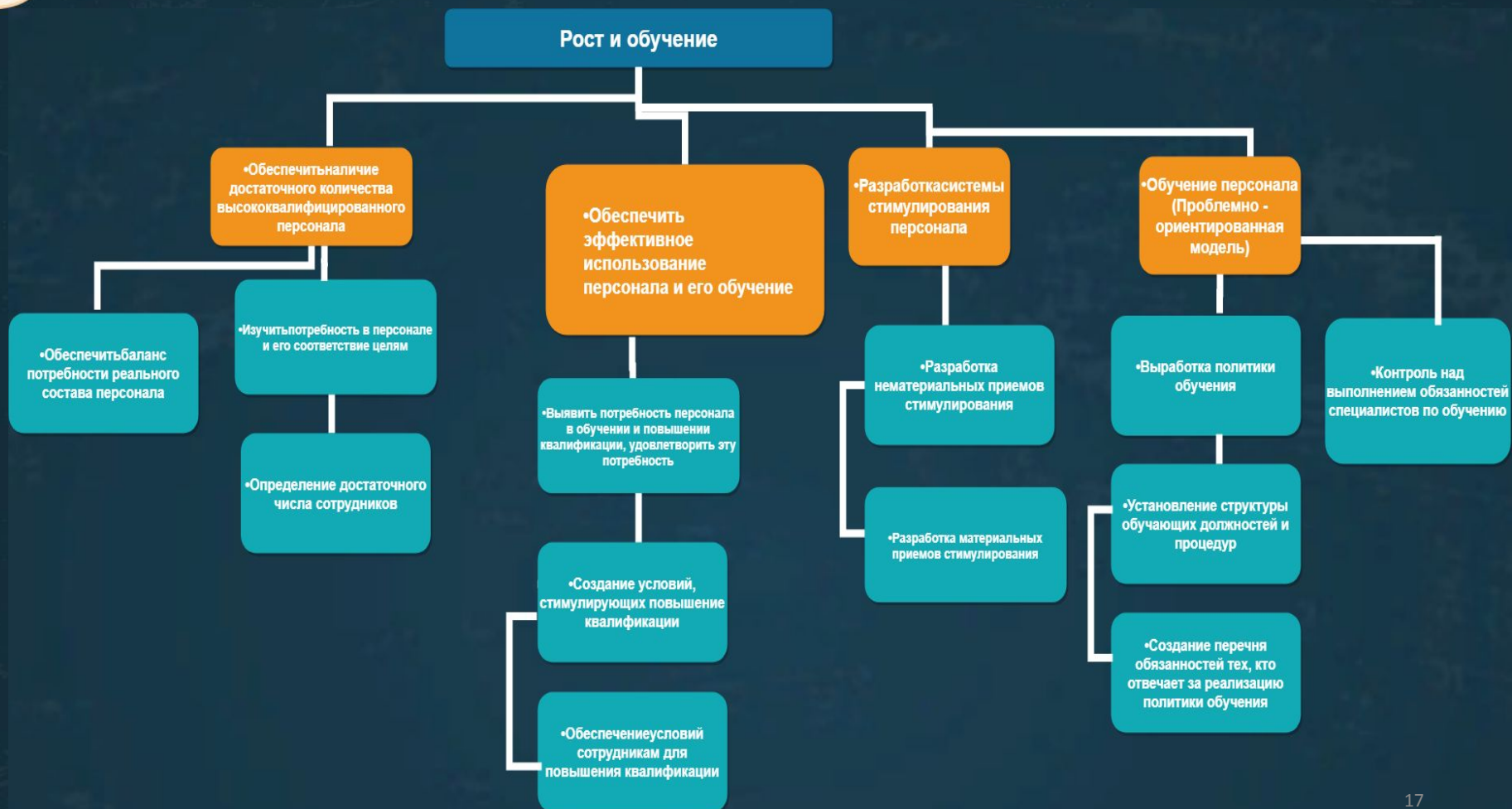


# Дерево целей: финансы

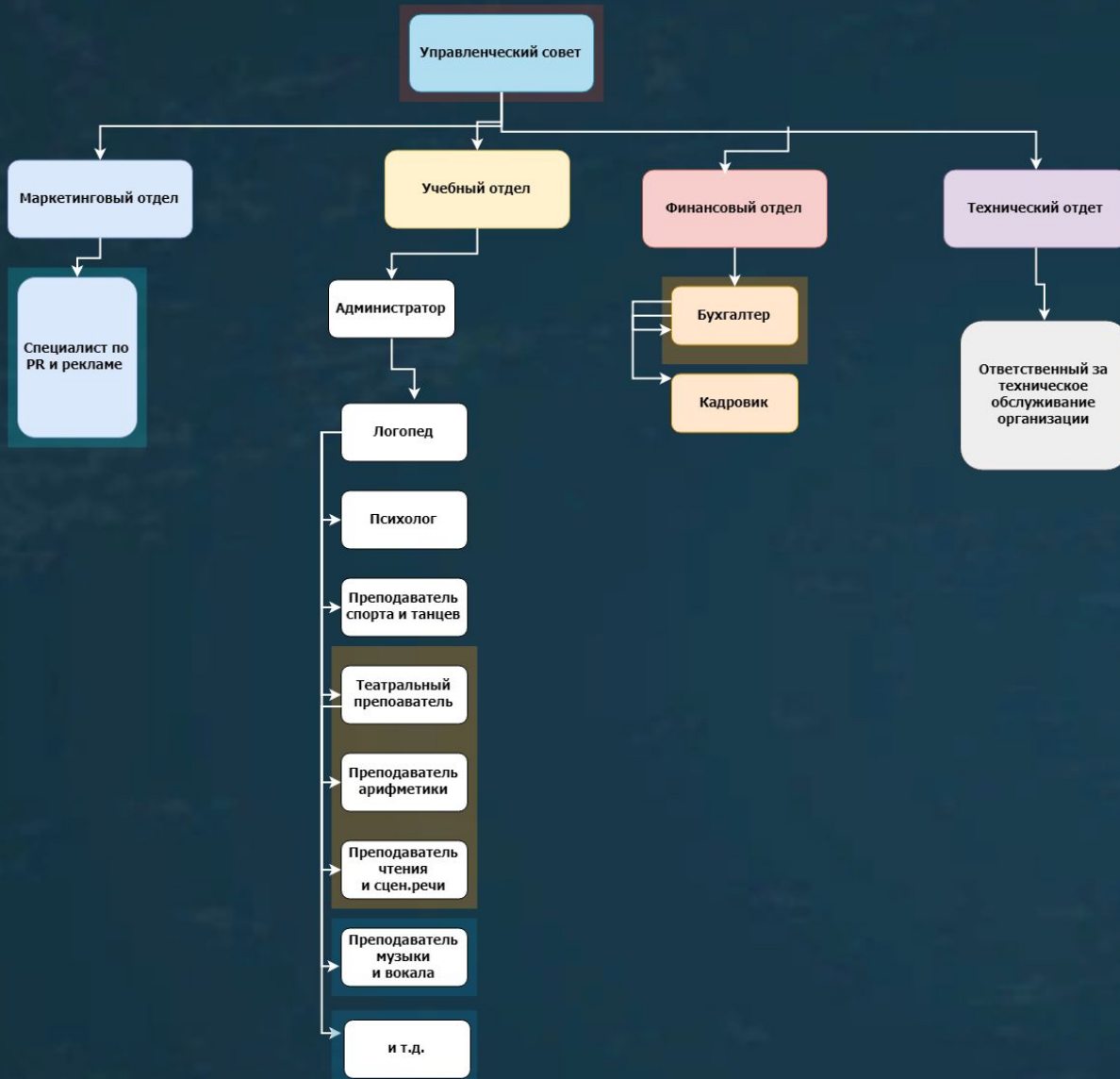




# Дерево целей: персонал



# Формальная структура организации



# Обоснование формальной структуры организации

## Линейная структура

1

Каждый нижестоящий уровень контролируется вышестоящим и подчиняется ему;



2

Практически каждая организация как правило формируется по линейному принципу;



3

Четкое распределение полномочий между сотрудниками;



4

Любые проблемы решаются на уровне начальства => не требуется особой инициативности от сотрудников;



5

Простота управления в организации;

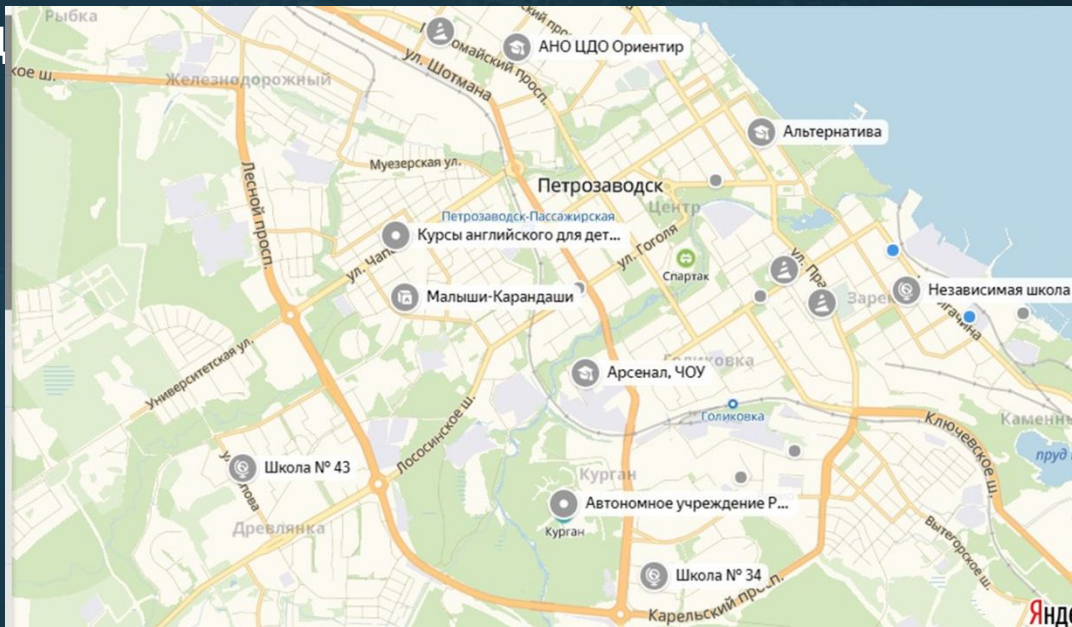


6

Рутинность деятельности;

# Описание рынка образовательных услуг в г. Петрозаводске

- ✓ **Петрозаводск** — город на северо-западе России, административный центр Прионежского района.
- ✓ **Общая площадь территории** - 135 кв. км.
- ✓ **Общая численность населения** - 275 346 человек.



*Как можно увидеть на карте, количество образовательных центров в городе довольно велико, но, как правило, они не могут обеспечить предоставление комплексных услуг по подготовке детей к школе.*



## Локация

*Предполагаемое место  
расположения будущего  
центра «Чистый город»,  
рядом с лесом, место  
благоприятное для роста и  
профилактики растущего  
детского организма.*



# Описание внешней среды организации

## Структура внешней среды:

- 1) **Ближний уровень:** акционеры, попечители и т.д. отсутствуют, так как организация находится на начальной стадии развития.
- 2) **Рыночный уровень:**
  - а) потенциальные клиенты - население г. Петрозаводска (родители с детьми 4-7 лет).






# Анализ бизнес-среды

*На современном этапе в Петрозаводске данный бизнес мало развит. Государственные школы и детские сады переполнены, а перспектива ждать освободившихся мест не внушает надежду. Да и то что это учреждение окажет достойное внимание ребёнку маловероятно.*





б) Конкуренты – те организации, которые осуществляют подготовку детей к школе. Среди них основными являются:

- IQ 007
- Альтернатива
- Курсы «Полиглотики»
- АНО ЦДО Ориентир
- Школа радости
- Малыши-карандаши



## в) сотрудничество с банками

1) Кредит на аренду, приобретение имущества :

**ВТБ «Инвестиционный кредит»** (процентная ставка от 14,5%; сумма кредита от 850 тыс. руб.; срок кредита до 120 месяцев);

2) Сотрудничество со **Сбербанком** по страхованию недвижимости: **комплексное страхование юридических лиц и ИП «Стабильный бизнес»;**

3) **Сбербанк:** для оплаты заработной платы сотрудникам организации - «Зарплатный проект»;

4) **Сбербанк:** оплата товаров и услуг покупателями - программа «Эквайринг» - прием к оплате товаров и услуг с помощью банковских карт (+ для клиентов «Спасибо от Сбербанка»);






### 3) Институциональный уровень

а) перечень действий, необходимых для осуществления предпринимательской деятельности:





# Характеристики внешней среды организации

## **1. Сложность внешней среды**

- гомогенность внешней среды
- единичность факторов внешней среды

## **2. Изменчивость внешней среды**

- стабильность
- ламинарность

## **3. Взаимосвязанность внешней среды**

- включенность
- зависимость

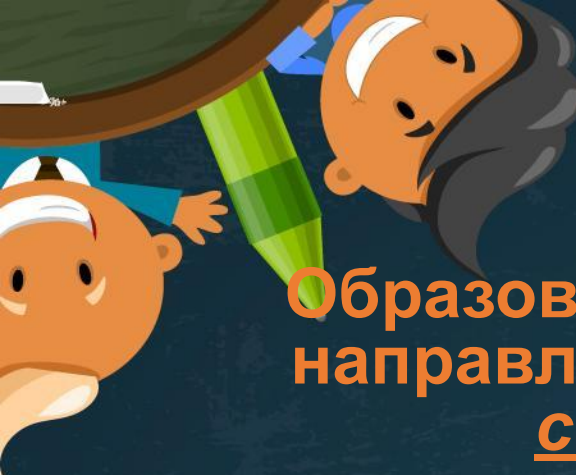
## **4. Ресурсные возможности внешней среды**

- насыщенность ресурсами



# Виды связей организации со внешней средой





**Образовательный проект: «Точка роста»  
направлен на стратегию установления  
связей со внешней средой:**

- максимальное взаимодействие со внешней средой
- в процессе развития организации планируется увеличение сотрудничества с банками, конкурентами, образовательными организациями
- планируется, что данная организация будет максимально включена в общественные процессы





# Емкость рынка



# Рыночная ниша



# Сегментация потребителей

**1) Географические хар-ки:** жители г. Петрозаводска

**2) Демографические хар-ки:**

*Родители детей от 4 до 6 лет*

**3) Социально-экономические хар-ки:**

*Образование - среднее и высшее профессиональное.*

*Доход – 20-50 тыс. в месяц*

**3) Психографические хар-ки:**

*Стиль жизни - не имеет особого значения*

*Социальный класс - средний класс*

**4) Поведенческие категории:**

*Выгода для потребителей – качество образовательных услуг, формирование желаний у детей при подготовке к школе, обретения их детьми необходимых знаний и навыков, экономия на том, чтобы отдавать детей в различные узконаправленные учреждения, так как проект «Мы готовимся к школе» дает комплекс услуг (и иностранные языки, и первоначальные знания, и физическая подготовка).*





# Риски

## Основные риски

## Профилактика, нивелирование последствий

### *Рыночные*

Нестабильность рынка и спроса

Рынок общественного питания относительно стабилен, так же как и спрос на подобные заведения (в том числе питейные) -> риск минимален

### *Кредитные*

Взаимодействие с банковской системой

Выбор проверенных банков с историей и хорошей репутацией

### *Юридические*

Нарушение законодательства, некорректно составленная документация и пр.

Изучение законодательства, подбор компетентных специалистов (юристов), мониторинг нововведений в правовой сфере и пр.

# Риски

## ТЕХНИКО-ПРОИЗВОДСТВЕННЫЕ

Качество продукции	Уклонение от риска – отказ от производства, только покупка (по крайней мере, на первых порах) -> передача риска поставщикам + в будущем возможно объединение рисков с конкурентом-партнером
Техника безопасности	Страхование

## ОРГАНИЗАЦИОННО-УПРАВЛЕНЧЕСКИЕ

Выбор месторасположения	Анализ рынка, конкурентов и пр.
Выбор структуры организации	Рациональное обоснование
Ошибки менеджера, сотрудников и др.	Грамотный подбор, обучение и стимулирование персонала, контроль

## В ЦЕЛОМ

Предугадывание, максимальное предусмотрение рисков

# Принципы управления

- ❖ Признать существование неформальной организации и осознать, что ее уничтожение может уничтожить и формальную организацию;
- ❖ Выслушивать мнения членов и лидеров неформальных групп, привлечение к участию в решении организационных проблем и задач;
- ❖ Перед тем, как предпринять какие-либо действия, просчитайте их возможное отрицательное воздействие на неформальную организацию;
- ❖ Проводить культурно-массовые мероприятия для укрепления неформальных отношений;
- ❖ Быстро выдавать точную информацию, тем самым препятствуя распространению слухов;



# Обучение персонала

*Организация идущая в ногу со временем, ориентированная на современные и действенные технологии обучения детей. Поэтому всем специалистам будут предоставляется оплачиваемые курсы по переквалификации, а так же оплата различных онлайн-лекций и семинаров для улучшения качества предоставляемых услуг.*



# Производственный план

## Будут оборудованы места:

- для развивающих занятий и свободных игр ;
- рабочее место с музыкальным инструментом, игрушки и оборудование для физических занятий и подвижных игр;
- для хранения верхней и сменной одежды (индивидуальные шкафчики, диванчики);
- для приема пищи (посуда, приборы, мебель);
- для санитарно-гигиенических процедур (унитазы, полотенца, гигиенические и хозяйственные принадлежности).



# Примерный план расписания занятий

## Точка роста

### РАСПИСАНИЕ ЗАНЯТИЙ

Время	Понедельник	Среда	Пятница	Воскресенье
16:00-16:45	Арифметика	Чтение, речь		
16:50-17:35	Музыка	Мастер-класс рисование	Занятия с психологом	Батутник (16:00- 18:00)
17:55-18:30	Театр	Игровая комната	Детская йога в воздухе	

#### NOTES

*Посещение занятий в воскресенье не является обязательным! Плата взимается в случае присутствия на мероприятиях, организованных в выходной день.*

# Специальные предложения – бонусы (конкурентные преимущества)

- **Развитие творческого потенциала детей** (посещение музеев, театров, музыкальных школ, мастер-классов по рисованию);
- **Развитие интеллектуального потенциала** (математика, грамматика и т.п.);
- **Развитие спортивных навыков** (занятия различными видами спорта: лыжи, танцы, футбол, йога и т.п.);
- **Выезд каждые выходные** в музеи, на мастер-классы, на спектакли в театр, кинотеатр, батутник и прочее);
- **Отчетные концерты** деятельности организации 2 раза в год (летом и зимой) – создание специальной программы мероприятия;
- **Занятия с психологом;**
- **Специальное сбалансированное питание;**
- **Подарки от организации** в честь праздников;





# Реклама

- *Раздача листовок;*
- *Договор с рекламной компанией «Promo» о вещании рекламного ролика на местном телевидении;*
- *Заказ рекламного щита;*
- *Реклама на местных радиостанциях;*
- *Создание специализированного сайта (и ведение социальных сетей);*
- *Аренда рекламного места в общественном транспорте;*







***Благодарим за внимание!  
Ваша «Точка роста»!***

Презентацию подготовили студентки 4 курса  
Группы 16401, направления Социология  
Анашкина Д., Вавулинская В., Харитонова А.

