



ЧАСТНЫЙ ДЕТСКИЙ САД



АВТОР:
• Шорина Е.О



• ИДЕЯ ДЛЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

1. Компетенции:

Что я могу, умею, знаю?
В чем заключаются мои
сильные стороны?

- организация мероприятий
- любовь к детям

2. Опыт:

С какими проблемами
сталкивался? Как решал?

- имею опыт общения с
детьми
- владею основами ведения
бух. учета
- заключал договора
- разрабатывал системы
мотивации

3. Потребности:

Какие потребности не
удовлетворены?
Что хочу изменить?

- дефицит мест в
муниципальных детских
садах

4. Ресурсы:

Какие ресурсы я могу
использовать, привлечь?
Кто может помочь?

- помещение площадью 70 кв.
м
- денежные средства в
размере 320500 рублей
- группа единомышленников в
количестве 9 человек

5. Возможная сфера деятельности (вид предпринимательства):

Коммерческая

6. Целевая аудитория:

Индивидуальные
пользователи или группы
пользователей?
Возрастные границы?

Дети от 3 до 7 лет

Проблема:

- Сегодня проблема устройства ребенка в детский сад стоит весьма остро. Подобных государственных учреждений не хватает. Родители очень долго ждут своей очереди, иногда на это уходит несколько лет. В такой ситуации многие пытаются найти альтернативное решение проблемы. Все большую популярность набирают частные детские сады.

Решение:

Частный детский сад предоставляет услуги родителям по присмотру за их маленькими детьми (от 3 до 7 лет). Организация является небольшой и рассчитана на одновременное обслуживание 10-12 детей. В список предоставляемых услуг входит нахождение детей в садике, питание, прогулки, занятия. Сверхурочное пребывание ребенка в детском саду не предусмотрено. Сама организация будет располагаться на первом этаже жилого дома, квартира будет заранее переведена в некоммерческую недвижимость.

КЛЮЧЕВЫЕ ВОПРОСЫ ПРИ ОЦЕНКЕ БИЗНЕС-ВОЗМОЖНОСТИ:

Могу ли я это сделать? – проект жизнеспособен и может быть реализован, так как не требует значительных временных, кадровых и финансовых вложений, относительно прост и понятен по своему содержанию и этапам реализации. Финансовые риски предполагается снижать за счёт поэтапной реализации проекта.

Смогу ли я продать это? Сегодня проблема устройства ребенка в детский сад стоит остро. Подобных государственных учреждений не хватает, родители очень долго ждут своей очереди. В такой ситуации многие пытаются найти альтернативное решение проблемы. Все большую популярность набирают частные детские сады.

Каков будет социальный эффект от моей деятельности?
Родителям не придется годами ждать очереди в муниципальных детских садах

Смогу ли я получать прибыль от этой деятельности?

Ограниченное количество муниципальных детских садов обуславливает большую разницу между постоянным спросом на услуги детского сада и предложениями в данном секторе рынка. Клиенты в данном виде бизнеса будут всегда

Сравнение с конкурентами:



Объекты сравнений	Цены	Плюсы	Минусы
Муниципальные детские сады	Средний	Низкие цены Близость к дому	Ограниченность мест Слишком большая наполняемость групп

• SWOT-АНАЛИЗА ИДЕЙ:

Сильные стороны – S

- Возможности дальнейшего расширения.
- Выбор территории, где уровень конкуренции минимален.
- Удобное местоположение для пользователей услуг (в данном случае детский сад будет располагаться в районе, где проживают обеспеченные семьи).
- Возможен рост стоимости предоставляемых услуг.
- Наличие опыта работы в данной сфере у предпринимателя.
- Наличие всевозможных курсов повышения квалификации.

Слабые стороны – W

- Высокий уровень постоянных затрат.
- Отсутствие какой-либо клиентской базы, необходимость поиска клиентов.
- Высокая ответственность, возможны серьезные последствия (в случае травмирования ребенка, например).
- Невозможность удовлетворить повышенный спрос (не позволит наличие небольшого числа детских мест).
- Необходимость серьезного ремонта.
- Высокий уровень затрат на необходимое оборудование и мебель.
- Снижение качества услуг из-за отсутствия мотивации у персонала.

Возможности – O

- Уровень конкуренции не велик, так как открыть детский сад сегодня довольно сложно, такой вид бизнеса требует немалых первоначальных затрат.
- Предоставление широкого спектра услуг.
 - Возможность привлечения инвестиций в данном секторе экономики.
 - Низкий уровень затрат на рекламу.
 - Изменения в законодательных актах.
 - Низкие штрафы для ИП (около 1-3 тысяч рублей).

Угрозы – T

- Высокий уровень бюрократизации в данной сфере.
- Снижение уровня доходов населения вследствие кризиса.
- Наличие финансовых барьеров для входа на рынок.
- Необходимость оформления документов для перехода из разряда частных детских садов в НОУ.
- Строгие требования со стороны СЭС и Пожарной инспекции.

• НЕОБХОДИМЫЕ ДЕЙСТВИЯ:

№	Действия	Сроки
1.	Ремонт и обстройка помещения	до 2 месяцев
2.	покупка мебели	до 1 месяца
3.	покупка техники	до 1 месяца
4.	покупка оборудования	до 1 месяца
5.	набор персонала	до 1 месяца
6.	размещение рекламы	

Ресурсы:

Уже имеется

- Помещение
- денежные средства

Необходимо

- Оборудование
- Реклама
- персонал



ВЫЯВЛЕНИЕ ЗАИНТЕРЕСОВАННЫХ СТОРОН ПРОЕКТА

*«РАЗВИТИЕ БИЗНЕСА БОЛЬШЕ ЗАВИСИТ
НЕ ОТ ИДЕИ ПРОЕКТА, А ОТ НАЛИЧИЯ
СВЯЗЕЙ»
МНЕНИЕ АНАЛИТИКОВ*

№	Заинтересованные стороны проекта
1	АДМИНИСТРАЦИЯ
2	РОДИТЕЛИ

Бизнес-модель



Каналы: Интернет-сайт, соцсети, форумы, ярмарки, мероприятия, реклама и др.



Ключевые действия:

Аренда помещения
Покупка оборудования
Найм специалистов
Организация встреч
Прием детей

Ключевые ресурсы:

помещение, оборудование,
персонал, развивающие игры,
качественная еда

Клиенты:
дети

Отношения с клиентами:

Быстрое реагирование на
запросы и предоставление
предложений
Консультирование и
информирование клиентов
Индивидуальный подход
Обратная связь

Затраты: з/п и соц. отчисления,
аренда, сырье, реклама,
транспорт, налоги

Доходы:

- От времени пребывания
детей в детском саду
- От количества детей
- Проведение мероприятий

Создаваемая стоимость для клиентов:

Интересные формы
проведения досуга,
Время проведения ребенка в
саду

Продукты:

Проведение мероприятий
Тематические встречи
с интересными людьми
развивающие игры



Критерий (методика Д.Кикул и С.Лаионс)	Сильная	Средняя	Слабая
Опыт решения бизнес проблем		X	
Эффективность инвестиций (рентабельность проекта)		X	
Поддержка местного сообщества	X		
РЫНОЧНЫЙ ПОТЕНЦИАЛ:	---	---	---
Есть неудовлетворенный спрос			X
Временное окно			X
Интерес инвестора(ов)			X
Размер рынка	X		
Достижимая доля рынка для проекта		X	
КОНКУРЕНТНЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА:	---	---	---
Входные барьеры	X		
Перспективные партнерства или альянсы	X		
Контроль над расходами	X		
Привлекательность миссии	X		
Управленческая команда	X		
ПОТЕНЦИАЛ УСТОЙЧИВОСТИ:	---	---	---
Обеспеченность (материальными) ресурсами:	X		
Управление предпринимательскими рисками		X	
Достаточность инвестиций		X	
Способность генерировать стабильную прибыль		X	
Наличие устойчиво-высокого потенциального спроса	X		
Итого:	9	6	3

ЭКСПЕРТИЗА ИДЕИ:

№Критерии оценки	Описание
1 Востребованность	Проект обеспечивает высокий спрос на товар или услугу
2 Доступность	Проект учитывает низкую платёжеспособность населения
3 Убедительность и обоснованность	Проект способен привлечь дополнительные финансовые потоки в экономику края
5 Апробация	Наличие информации об апробации (внедрения) проекта в отечественной и зарубежной практике
6 Реализуемость	Достаточно средств для реализации проекта



***СПАСИБО
ЗА
ВНИМАНИЕ***

