

Аннотация

Начать собственное дело по организации досуга дошкольников – очень трудное и затратное дело. Оценить свои силы в непростом пути к большому бизнесу и разобраться в тонкостях налогообложения поможет детальный бизнес-план детского сада.

Бизнес-план детского сада

Идея создания частного детского сада для России – необходимость: мест в муниципальных учреждениях не всегда хватает, а молодые родители стремятся поскорее выйти на работу. Другие переживают о качестве образования и присмотра чад: на сорок детсадовцев в государственном учреждении приходится в лучшем случае два воспитателя.

Спрос на группы детского пребывания выше в новостройках: застройщики не всегда заинтересованы в развитии социальной инфраструктуры – новоселам приходится годами ждать появления больниц, садов и школ.

По статистике, государство может предоставить место в муниципальном учреждении только 65% детей, которым исполнилось 3 года. Оставшиеся – это потенциальная аудитория частного заведения.

Скачать готовый бизнес-план детского сада

Чем хорош готовый бизнес-план? Расчеты и систематизированная информация поможет предпринимателю обобщить знания и задать вектор движения будущей компании.

Унифицированный план нуждается в корректировке с учетом особенностей проекта и внешней среды, влияющей на запуск.

План включает анализ и расчеты проекта открытия частного детского сада и несколько вариантов концепций бизнеса. Подробное планирование – 60% успеха предприятия. Другая важная составляющая – идея. Как говорил Марк Цукерберг, самое главное в бизнесе — сконцентрироваться на создании чего-то важного. Я просто работал над тем, чем бы мне хотелось самому пользоваться.

Пример бизнес-плана детского сада

Главное предназначение бизнес-плана – позволить предпринимателю оценить, стоит ли вкладывать в проект деньги и собственные усилия с учетом множества факторов. Рассмотрим перспективы выхода новой компании на рынок частных детских садов.

Актуальность идеи и анализ рынка с оценкой конкурентов

В ходе обсуждения будущего услуг по присмотру за детьми, участники встречи «Бизнес-песочница или опасное сафари: что ждет московский рынок частных детских садов», пришли к выводу, до насыщения столичному рынку еще далеко, а спрос только растет. Иначе обстоит ситуация с регионами: спрос в разных городах неравномерный и зависит от уровня жизни жителей и количества муниципальных садов.

6 фактов, позволяющих оценить актуальность и перспективы рынка услуг по присмотру за детьми и детских образовательных услуг:

1. По данным Министерства образования и науки, в России 46 тысяч государственных садов. Самое большое количество учреждений приходится на Приволжский и Центральный ФО, а минимальный показатель зафиксирован в Крымском ФО.
2. Доля частных садов на рынке не превышает 10%, это значит, что рынок подобных услуг не переполнен.
3. Согласно социологическим опросам, чуть более половины детей посещает муниципальные сады, треть воспитывается дома, а на долю посетителей частных учреждений приходится 15% от общего количества детей дошкольного возраста. В качестве причин такого поведения потребителя называются невысокий уровень дохода населения и недоверие к квалификации педагогов в садах.
4. Самый перспективный вид бизнеса – детский развивающий центр. Это учреждения, имеющие государственную лицензию, которые оказывают, помимо услуг по присмотру за ребенком, образовательные услуги.
5. В России зарегистрировано, с поправкой на «теневой бизнес», 10 770 детских центров. Лидеры по количеству многофункциональных образовательных организаций – Москва, Санкт-Петербург и Екатеринбург.
6. Три четверти от общего числа садов – сетевые.

Этот вид бизнеса традиционно считается антикризисным: чем труднее ситуация в семье, тем быстрее женщина должна выйти из декретного отпуска. Однако спросом пользуются не только услуги по присмотру за ребенком – родители сознательно предпочитают частные образовательные учреждения, работающие по специальным развивающим и обучающим методикам.

Рассмотрим основные плюсы и минусы идеи открытия частного детского сада.

Плюсы	Минусы
<ul style="list-style-type: none"> • Растущий спрос на услуги в связи с повышением рождаемости. • Устойчивость бизнеса к внешнему воздействию: факторам сезонности, экономическому кризису. • Государственная помощь в виде программ поддержки социальных видов бизнеса и детских садов в частности. 	<ul style="list-style-type: none"> • Низкая рентабельность – большие ежемесячные расходы, включающие зарплату, аренду, детское питание, дидактические материалы и т.д. • Высокие государственные требования к организации бизнеса. • Большие стартовые вложения. • Необходимость в кадрах, имеющих профильное образование и опыт работы в сфере.

Организация частного садика подойдет увлеченным людям: по статистике, больше половины предпринимателей отсеивается еще на этапе подготовки помещения. Однако высокие барьеры для входа в отрасль могут играть на руку начинающему бизнесмену – на рынок выходит меньше конкурентов.

Советы по анализу конкурентного рынка:

1. Изучить количество работающих садов: информацию об учреждениях можно получить из Интернет-ресурсов, например, 2гиса, или у регионального отделения Росстата, размещающего статистику предприятий на портале администрации города.

2. Проанализировать расположение садиков на карте – это поможет выявить свободные от конкурентов площадки, а также определить подходящий район для организации учреждения.
3. Провести маркетинговое исследование: дать исчерпывающую оценку садам-конкурентам – определить возраст предприятий, позиционирование, численность персонала, целевую аудиторию, спектр предоставляемых услуг, ценовую политику, степень известности в городе.

В некоторых случаях ООО публикуют данные о выручке и прибыли в открытом доступе – например, для привлечения инвесторов в проект: это позволит оценить эффективность работы организации.

Конкуренты, представляющие серьезную угрозу – это сетевые сады, франчайзи известного бренда и «долгожители» - игроки, присутствующие на рынке более 5 лет. Чтобы оценить качество предоставляемых детскими центрами услуг, воспользуйтесь сайтами отзывов: именно недовольные клиенты помогут организовать сервис таким образом, чтобы он стал конкурентным преимуществом нового проекта.

4. Составить подробный план, который позволит наглядно оценить сильные и слабые стороны собственного проекта, а также определить внешние угрозы и возможности реализации идеи бизнеса в выбранном пространстве.

Концепции детских садов

Успех проекту обеспечит УТП – уникальное торговое предложение. После проведения анализа конкурентов, предприниматель становится перед необходимостью формирования концепции собственного проекта.

Для того чтобы выбрать подходящую концепцию проекта, нужно оценить плюсы и минусы разных видов организации учреждений.

1. Вид деятельности. Детские сады оказывают два вида услуг: присмотр за ребенком и работа с детьми по образовательным программам. Неоспоримый плюс первого вида над вторым – не нужно получать лицензию на ведение образовательной деятельности. Однако конкурентов среди подобных учреждений больше, а спрос ниже – родители предпочитают услуги квалифицированных педагогов, к тому же экономить на детском развитии считается дурным тоном.
2. Возрастные группы. Ребятишкам разного возраста требуется разный уход – питание и распорядок дня, а также разные образовательные программы – методики для малышей не подойдут дошкольникам, готовящимся к школе. В интересах бизнеса – выявить аудиторию, нуждающуюся в услугах. Популярное деление групп в саду по возрасту:
 - младшая группа: от 1 года до 3 лет;
 - младшая группа: от 3 до 4 лет;
 - средняя группа: от 4 до 5 лет;
 - старшая группа: от 5 до 6 лет;
 - подготовительная группа: от 6 до 7 лет.

3. По профилю услуг. Родители выбирают сад, исходя из возраста ребенка: для малышей актуальны прогрессивные методики развития, которые не практикуются в муниципальных садах. Например, основное отличие Вальдорф-садов от государственных – обучение ребенка в соответствии с уважением его личности: в методике нет системы оценок и экзаменов, чтобы не допустить появления стресса у несформировавшейся личности.

Выбор правильной методики позволит рационально организовать бизнес: программа Марии Монтессори позволяет объединять в группы разновозрастных детей – старшие развиваются, приглядывая за младшими, а малыши, в свою очередь, учатся, подражая умениям старших детей.

Подумайте о развитии у детей навыков: организации художественной или музыкальной студии, спортивной секции или лечебной физкультуры для ребятшек, имеющих показания. С популяризацией языков родители стремятся дать ребенку лингвистическое образование как можно раньше: сады, где детей с пеленок обучают языкам, уже начинают завоёвывать региональный рынок.

Государственная поддержка

В регионах существует программа субсидирования частных детских садов: при условии предоставления мест в садах детям по ценам, сопоставимым с ценами на государственные учреждения, организация может рассчитывать на поддержку государства из средств регионального бюджета. Частные сады, имеющие лицензию, могут рассчитывать на получение субсидий, грантов и льготных кредитов. По словам руководителей организаций, деньги можно расходовать на зарплату, покупку оборудования и т.д. Также за счет государственных выплат можно компенсировать часть арендных платежей.

Поскольку детский сад – вид социального бизнеса, в разных регионах проекту может оказываться дополнительная поддержка – консультирование по вопросам налоговой и бухгалтерской отчетности, бесплатное обучение, микрокредитование и т.д.

Перечень услуг

Для удобства клиента, учреждения предоставляют несколько вариантов нахождения ребенка в саду. Рассмотрим среднюю стоимость на несколько видов месячных абонементов из расчета средних показателей в регионах.

Название абонемента	Описание услуги	Стоимость, руб/мес
Полный день	Время пребывания: с 9.00 – 19.00. В услугу входит четырехразовое питание	19 000
Утро	Время пребывания: с 9.00 - 13.00. В услугу входит двухразовое питание	14 500
Утро+день	Время пребывания: с 9.00 – 16.00. В услугу входит трехразовое питание	16 500