

Бизнес-план рассчитан на открытие частного детского сада «Счастливый ребенок» для детей от 2 до 6 лет.

* Вместимость детского сада 48 детей (4 группы по 12 человек в каждой).
* Стоимость месячного пребывания ребёнка в детском саду — 15 000 руб.
* **Конкурентоспособность:**

Перспективность ведения бизнеса в сфере частного сектора дошкольного образования обуславливается высоким спросом на предоставляемые услуги в связи с дефицитом мест в государственных детских садах.

* **При организации маркетинговой стратегии необходимо включить следующие инструменты и каналы продвижения и продаж:**

вывеска

реклама в окнах

листовки

интернет

сарафанное радио.

* **Штат детского сада:**

Руководитель,

Медсестра,

Бухгалтер,

4 старших воспитателя,

4 помощника воспитателя,

2 учителя-тренера,

2 повара.

* Инвестиции в открытие частного детского сада: 9 800 000 руб.
* Размер ежемесячной прибыли — 239 000 руб.
* Ежемесячные расходы составят 481 000 руб.
* Срок окупаемости — 3,4 года.

**Концепция:**

Концепция детского сада «Счастливый ребенок»

— создание безопасной и благоприятной среды для гармоничного развития ребенка.

Дизайн детского сада «Счастливый ребенок»

выполнен в светлых тонах с крупными рисунками, понятными для детей.

Для развивающих игр используется только сертифицированные пособия и игры, безопасные для ребенка. Для развития детей используется программа, составленная педагогами и психологами «Счастливый ребенок» и доказавшая свою эффективность за 9 лет работы.

Особое внимание уделяется питанию детей. В детском саду «Счастливый ребенок» для приготовления пищи используются только качественные продукты и артезианская вода для приготовления пищи.

**Помещение** находимое для детского сада **278 кв.м** (столовая - 30; четыре группы по 50; гардероб - 20; кухня – 15; подсобное помещение - 3; санузел - 10)

**Подготовка к школе и творчество в детском саду.**

Занятия в детском саду «Счастливый ребенок» способствует развитию целостной личности ребенка, его активности, самостоятельности, развитию его сенсорного интеллекта, эмоциональной отзывчивости к окружающему миру, освоению им творческой деятельности. Занятия включают в себя:

* Развитие речи (индивидуальные и групповые занятия)
* Танцы
* Йога
* Гимнастика
* Творчество
* Музыка
* Окружающий мир
* Интеллектуальные и логические игры.
* Дополнительные индивидуальные и групповые занятия с детьми от 5 до 6 лет для подготовки к школе.

В настоящее время, индивидуальный предприниматель, оказывающий услуги по присмотру и уходу за детьми, освобождается от уплаты налога на доходы на 2 года.

**Штат детского сада «Счастливый ребенок»**

Руководитель – 40 000

Медсестра - 10 000

Воспитатель (4) - 80 000

Помощник воспитателя (4) - 60 000

Бухгалтер - 10 000

Учитель/тренер (2) – 30 000

Повар (2) – 40 000

**Итого: 270 000 рублей с учетом общего количества работников**

По окупаемости проекта з/п будут увеличены. Сотрудники будут об этом уведомлены.

**Финансовый план**

* Приобретение помещения – 8 500 000
* Приобретение франшизы - 350 000
* Мебель, оргтехника – 450 000
* Вывеска - 20 000
* Юр. затраты- 30 000
* Канц. товары и игрушки – 50 000
* Ремонт - 400 000

**Итого: 9 800 000**

**Ежемесячные расходы**

* Коммунальные услуги – 15 000
* Хоз. Услуги – 10 000 (Техническое обслуживание производится по договору с клининговой кампанией)
* з/п сотрудникам – 270 000
* страховые взносы с з/п (30%) – 81 000
* игрушки и канцтовары – 5 000
* организация питания – 100 000

**Итог: 481 000**

**Факты риска**

1. Закрытие сада в связи с нарушениями требований Роспотребнадзора

Минимизация риска за счет покупки франшизы детского сада «Счастливый ребенок» сводит этот риск к нулю, т.к. юристы Управляющей компании всегда в курсе последних изменений и оказывают поддержку Партнерам.

1. Подбор неквалифицированного персонала, который повлечет за собой снижение качества услуг и отток клиентов

М.р.: При покупке франшизы детского сада «Счастливый ребенок» весь персонал постоянно обучается.

3) Низкий спрос на услуги детского сада

М.р.: Перед открытием детского сада необходимо самостоятельно изучить спрос не только в своем городе, но и в том районе, где он хочет начать бизнес. Это особенно касается больших городов.