



Центр развития Интеллекта

Наша Миссия

Мы стремимся сделать мир лучше!

Мы повышаем стандарты в области детского интеллектуального развития!

Мы ведем свой бизнес открыто и хотим дать возможность как можно большему количеству детей стать образованными и интеллектуально развитыми.

Наши принципы

ЧЕСТНОСТЬ И ОТКРЫТОСТЬ.

Мы всегда держим слово. С радостью воспринимаем конструктивную критику. Всегда готовы предоставить Вам любую интересующую информацию.

ДОВЕРИЕ И ОТВЕТСТВЕННОСТЬ.

Мы строим свою работу на доверии, понимая, что любое доверие- это большая ответственность! Мы ценим Ваше доверие!

ПОСТОЯННОЕ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ.

Каждый день мы упорно трудимся, чтобы стать еще лучше.



Проект Seven Kids

ЦЕЛЬ ПРОЕКТА- открытие детских центров в разных городах.

Основной источник дохода- оплата за посещение занятий.

ЦЕЛЕВАЯ АУДИТОРИЯ- родители детей от 3 до 16 лет.

РЕАЛИЗАЦИЯ ПРОЕКТА - арендуемое (собственное) помещение, от 20 кв.м., расположенное в спальном районе города.

Объем первоначальных инвестиций- 150 000 р.

Инвестиционные затраты направлены на приобретение мебели и оборудования, рекламного продвижения, аренды и фонда оплаты труда.



Финансовый расчет

Выручка

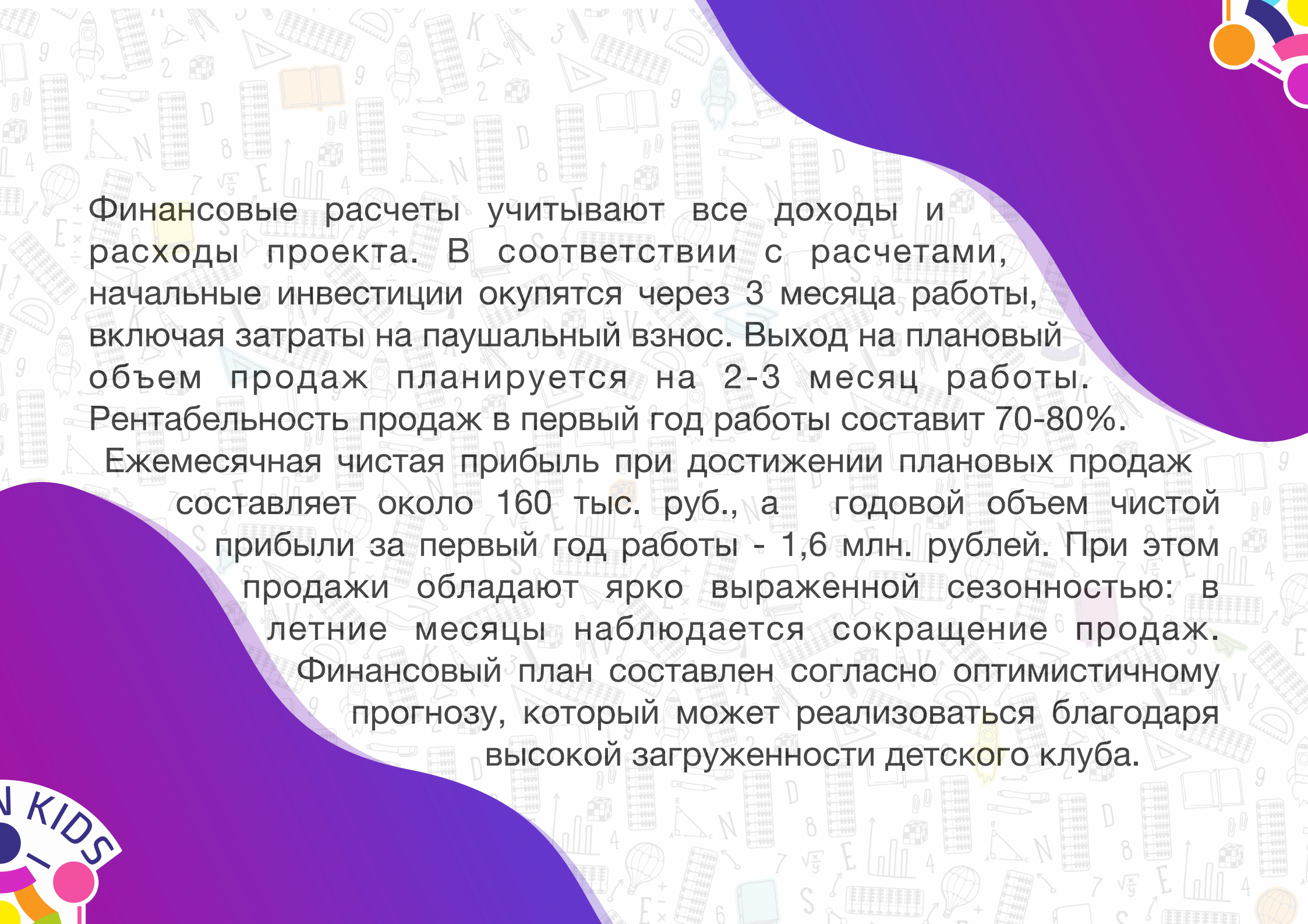
- в центре работает 2 педагога (раннее развитие на английском -30 детей (6 групп); основные методики -50 детей (10 групп))
- Общая численность 80 детей
- Оплата в месяц - 4000 р
- Выручка: 320 000 р

Расходы

- Аренда 30 000 рублей
- Зарплата: 50 000 р
- Налоги: 22 000 р (в зависимости от налогообложения)
- Реклама: 15 000 р
- Прочие нужды (вода, канцелярия, бытовая химия и т.д.): 10 000 р

Чистая Прибыль: 193 000 рублей в месяц





Финансовые расчеты учитывают все доходы и расходы проекта. В соответствии с расчетами, начальные инвестиции окупятся через 3 месяца работы, включая затраты на паушальный взнос. Выход на плановый объем продаж планируется на 2-3 месяц работы. Рентабельность продаж в первый год работы составит 70-80%.

Ежемесячная чистая прибыль при достижении плановых продаж составляет около 160 тыс. руб., а годовой объем чистой прибыли за первый год работы - 1,6 млн. рублей. При этом продажи обладают ярко выраженной сезонностью: в летние месяцы наблюдается сокращение продаж. Финансовый план составлен согласно оптимистичному прогнозу, который может реализоваться благодаря высокой загруженности детского клуба.

Описание отрасли

Дополнительное образование в России одна из самых перспективных отраслей. Пик естественного прироста пришелся на 2012 год. Это говорит о том, что сейчас, очень благоприятная обстановка для развития.

На сегодняшний день, в России насчитывают около 2000 различных детских центров, доля сетевых компаний- около 60 %.

Бизнес не подвержен кризису, из-за устойчивого мнения потребителей: «на детях не экономят», поэтому они не планируют сокращать расходы на развитие и обучение детей. А пропаганда в СМИ сложного будущего и роботизации, подталкивает родителей к обучению мета-навыкам.



Описание услуг

Услуга

Ментальная Арифметика

Интенсивное развитие
памяти и скорости чтения

Правописание и Грамотность

Таблица Умножения за 8
уроков

Подготовка к школе

Раннее развитие на
английском

Возраст

от 5 лет

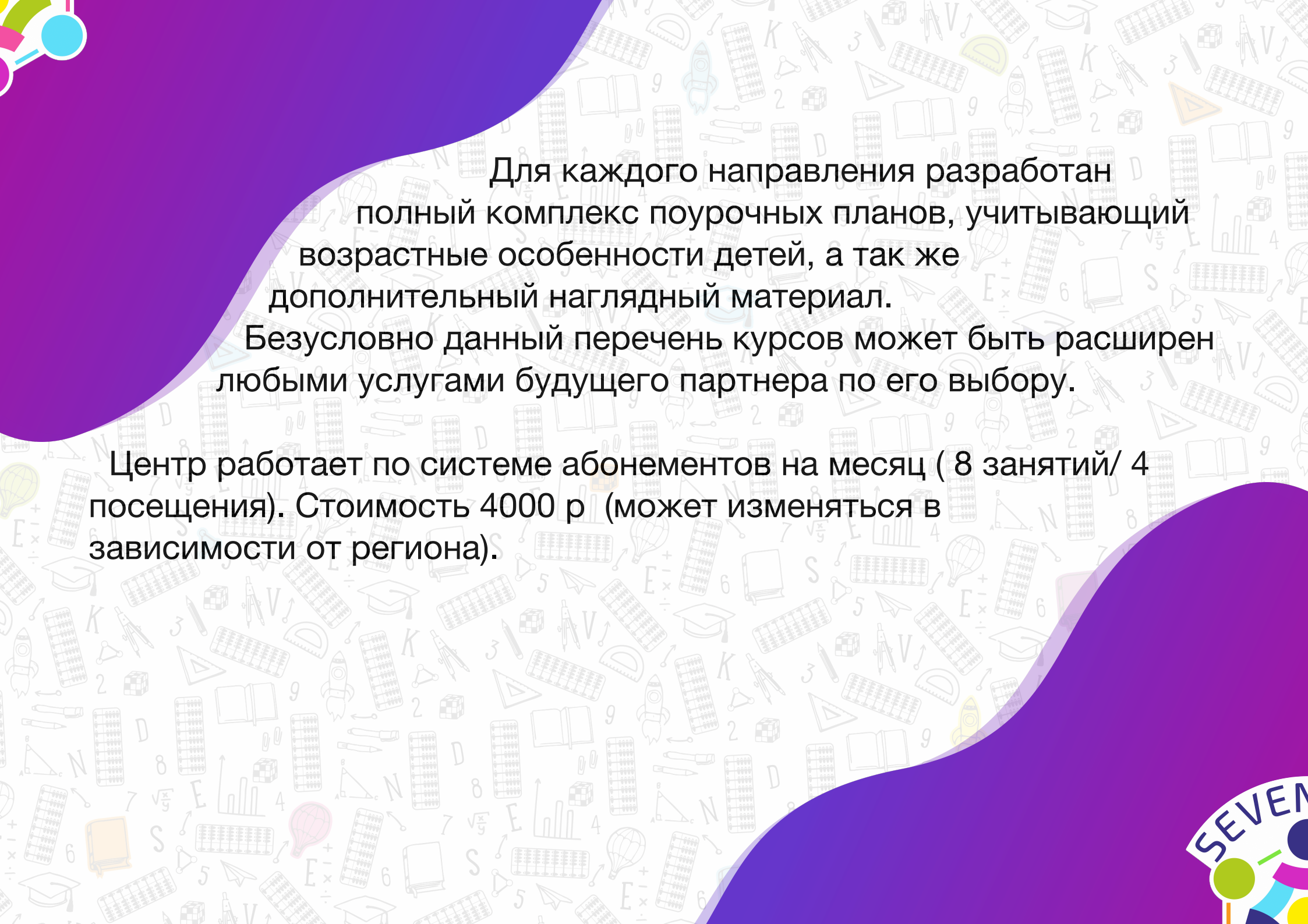
от 6 лет

от 7 лет

от 8 лет

от 6 лет

от 3 до 6 лет



Для каждого направления разработан полный комплекс поурочных планов, учитывающий возрастные особенности детей, а так же дополнительный наглядный материал.

Безусловно данный перечень курсов может быть расширен любыми услугами будущего партнера по его выбору.

Центр работает по системе абонементов на месяц (8 занятий/ 4 посещения). Стоимость 4000 р (может изменяться в зависимости от региона).

Маркетинг

Целевая аудитория- родители детей от 3 до 16 лет, нацеленных на развитие интеллекта своего ребенка.

Наиболее эффективные рекламные площадки- социальные сети. Наполнение групп релевантной информацией, включая организационные моменты.

Вторым, эффективным инструментом является размещение объявлений в школах, детских садах и подъездах домов.

Наиболее эффективна может быть реклама в лифтах.

Третий высокоэффективный инструмент- мероприятия городского масштаба.

Поскольку конкуренция достаточно велика, необходимо тщательно продумывать маркетинговую стратегию.

На открытие клуба, планируемый бюджет 15 000 р., ежемесячно 5 000-10 000 р.

Регистрация в органах государственной власти

В соответствии со ст. 91 ФЗ «Об образовании в РФ», дополнительное образование подлежит лицензированию. Однако в соответствии с Постановлением Правительства РФ от 16.03.2011 N 174 «Об утверждении Положения о лицензировании образовательной деятельности»: «Образовательная деятельность, осуществляемая путем проведения разовых занятий различных видов (в том числе лекций, стажировок, семинаров) и не сопровождающаяся итоговой аттестацией и выдачей документов об образовании, деятельность по содержанию и воспитанию обучающихся и воспитанников, осуществляемая без реализации образовательных программ, а также индивидуальная трудовая педагогическая деятельность не подлежат лицензированию». Следовательно, лицензию для открытия детского развивающего клуба приобретать не нужно.

Для ведения коммерческой деятельности регистрируется ИП с упрощенной системой налогообложения («доходы» по ставке 6%). Виды деятельности согласно ОКВЭД-2:

85.41.9 - Образование дополнительное детей и взрослых прочее, не включенное в другие группировки;

или 88.91- Предоставление услуг по дневному присмотру за детьми

90.04.3 - Подгруппа «Деятельность учреждений клубного типа: клубов, дворцов и домов культуры, домов народного творчества».

Основные требования

Помещение должно подходить для целей обучения и соответствовать требованиям СНиПе и СанПиНе. Должно соответствовать минимальной площади, освещенности и наличию пожарной сигнализации.

Мебель и оборудование должны соответствовать санитарным нормам и критериям безопасности.

Местоположение офиса преимущественно на первом этаже жилого дома, допускается расположение в ТЦ и бизнес центрах не выше 2-го этажа.

Для наиболее рационального использования, рекомендуем выделять зону ожидания для родителей, и учебные классы.

Помещения, где проводятся занятия должны быть светлыми, с источником естественного освещения.

Сан узел- обязательно в шаговой доступности.



Оборудование центра

Перечень оборудования

Мебель

Стоимость

30 000 р

Телевизор

12 000

Ноутбук

15 000

Учительские счета

5 000

Доска магнитно-маркерная

4 000

Вывеска

10 000

Канцелярия

3 000

Итого: 79 000 рублей на оборудование

Организационный план

График работы с 10 до 19:30, без выходных.

Штатное расписание предусматривает работу 2 педагогов. При открытии второго офиса в городе, в штат так же берется управляющий.

Так же не обходим приходящий уборщик.

Общий фонд заработной платы 50 000 рублей.

Финансовый план

Вложения в открытие

Аренда

Стоимость

30 000 р

Комплект мебели, оборудование

79 000

Стартовая рекламная компания

15 000

Регистрация ИП

4 000

Расходные материалы

10 000

Оборотные средства

50 000

Итого: 188 000 рублей



Риски

Специфика бизнеса предусматривает внешние и внутренние риски.

К внешним относят: реакцию конкурентов, повышение стоимости аренды, изменения в законодательстве.

К внутренним рискам относят: ответственность за безопасность детей, невыполнение планируемого объема продаж, нехватка квалифицированных специалистов, снижение репутации центра при ошибках в управлении.

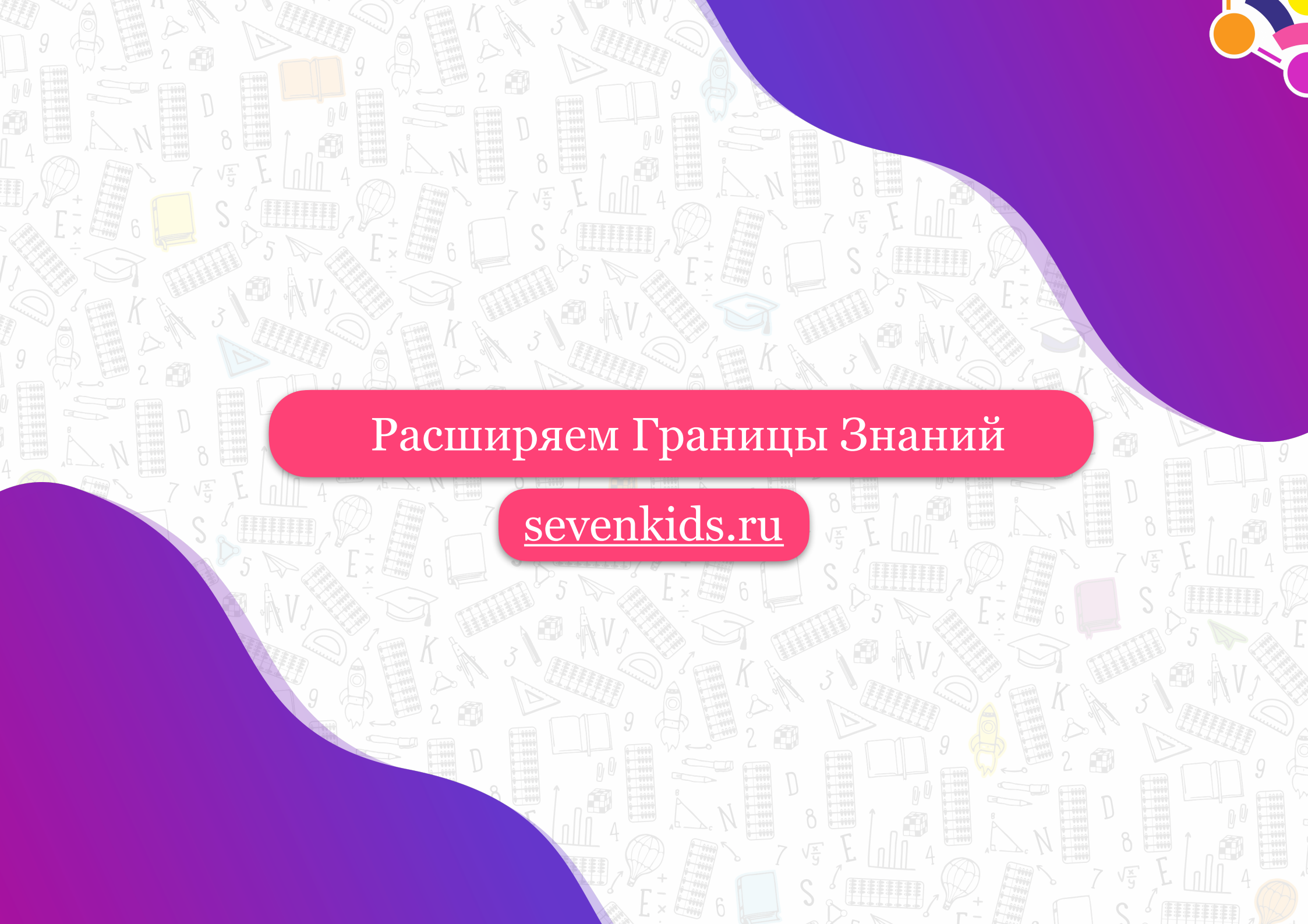
Наименование риска	Вероятность наступления (0-1)
Конкуренция	0,7
Повышение аренды	0,2
Изменение в законодательстве	0,2
Ответственность за	0,2
Невыполнение продаж	0,5
Нехватка кадров	0,8
Снижение репутации	0,7

Работа с рисками

По проведенному анализу рисков, можно выделить наиболее серьезный- нехватка высоко квалифицированных кадров. Первое, что можно сделать- создать выгодные условия работы, следующим шагом может быть корпоративное обучение, или повышение квалификации.

Следующим по значимости является- конкурентная борьба. Здесь следует уделить внимание конкурентным преимуществам и грамотной маркетинговой стратегии, может помочь создание гибкой системы работы с клиентами.

Третий по значимости- снижение репутации. Для того чтобы избежать этого риска, следует внедрить политику лояльности к клиентам и обеспечить персонал трудовыми инструкциями по работе с клиентами.

The background is a light gray surface covered with a dense, repeating pattern of small, stylized educational icons. These icons include various mathematical symbols like numbers (1-9), letters (A, B, C, D, E, K, N, S, V), geometric shapes (triangles, squares, circles, rectangles), and school-related items (books, pencils, rulers, compasses, protractors, calculators, abacuses, graduation caps, rockets, hot air balloons, and bar charts). The icons are scattered across the entire background. Two large, solid purple shapes are overlaid on the background: a curved shape in the top right corner and a larger, more complex shape in the bottom left corner. In the top right corner, there is a small graphic element consisting of three overlapping circles in orange, yellow, and purple, with lines extending from them.

Расширяем Границы Знаний

sevenkids.ru