

Еще совсем недавно молодые семьи не хотели заводить ребенка, так как не были уверены в завтрашнем дне. Однако время идет и ситуация меняется: уверенности в светлом будущем прибавилось, что естественным образом сказалось на показателях рождаемости, причем прирост детишек стал столь значительным, что мест в ясельках и садиках на всех не хватает и занимать эти места приходится мамочкам уже на стадии беременности. Ну а раз есть спрос, значит, настало время предложений в виде частного детского сада.

Естественно, как и любой другой бизнес, частный детский сад начинается с составления бизнес-плана. Любой бизнес-план включает в себя следующие пункты:

Расходы

- ежемесячные отчисления в бюджет в виде налогов;
- рекламная компания;
- аренда помещения под детский сад;
- обеспечение активной и пассивной безопасности детей;
- коммунальные услуги;
- зарплата персоналу;

- материально-техническая база: необходимое оборудование, мебель, игрушки;

- питание;

- медикаменты;

- канцтовары, игрушки, пособия.

Доходы

- оплата за содержание (полный либо неполный день), хороший уход и теплое отношение;

- оплата за воспитание и посещение культурно-массовых мероприятий: походы в цирк, кукольный театр, зоопарк, посещение тематических выставок, проведение детских утренников и праздников;

- оплата за образование у высококлассных педагогов - музыки, танца, математики, логики, ритмики, живописи, пения и иностранных языков;

- оплата за сбалансированное и здоровое питание.

Помимо этого придется потратиться на лицензию, которая даст вам право осуществлять в вашем саду образовательную деятельность.

Важно помнить, что доходы сад начнет, приносит только после набора полноценных групп, а расходы будут ежемесячными и начнутся сразу после регистрации. А потому стоит заранее продумать маркетинговую компанию: выделить целевую аудиторию, разработать уникальное предложение и эффективную рекламную стратегию.