

Бизнес-план

Выполнила студентка гр. Д-31 (заочное отделение)

Злобина Екатерина Юрьевна

Предприятие: частный детский сад «Умники и умницы»

Адрес: г. Киров, ул. Калинина, д.67а

E-mail: vip.ekaterinka.zlobina@mail.ru

Телефон: 8-922-915-42-39

Директор: Злобина Екатерина Юрьевна

Бизнес-план

Предприниматель: **Злобина Виктория Андреевна**

Конфиденциально. Если Вас не заинтересовал проект, просьба вернуть.

Краткое название проекта: **частный детский сад «Умники и умницы»**

Полное название проекта: **социальная сфера обслуживания**

Дата начала проекта: **04.02.2018**

Продолжительность проекта **5 лет**

Разработчик: **Злобина Екатерина Юрьевна**

Киров – февраль 2018г.

Содержание:

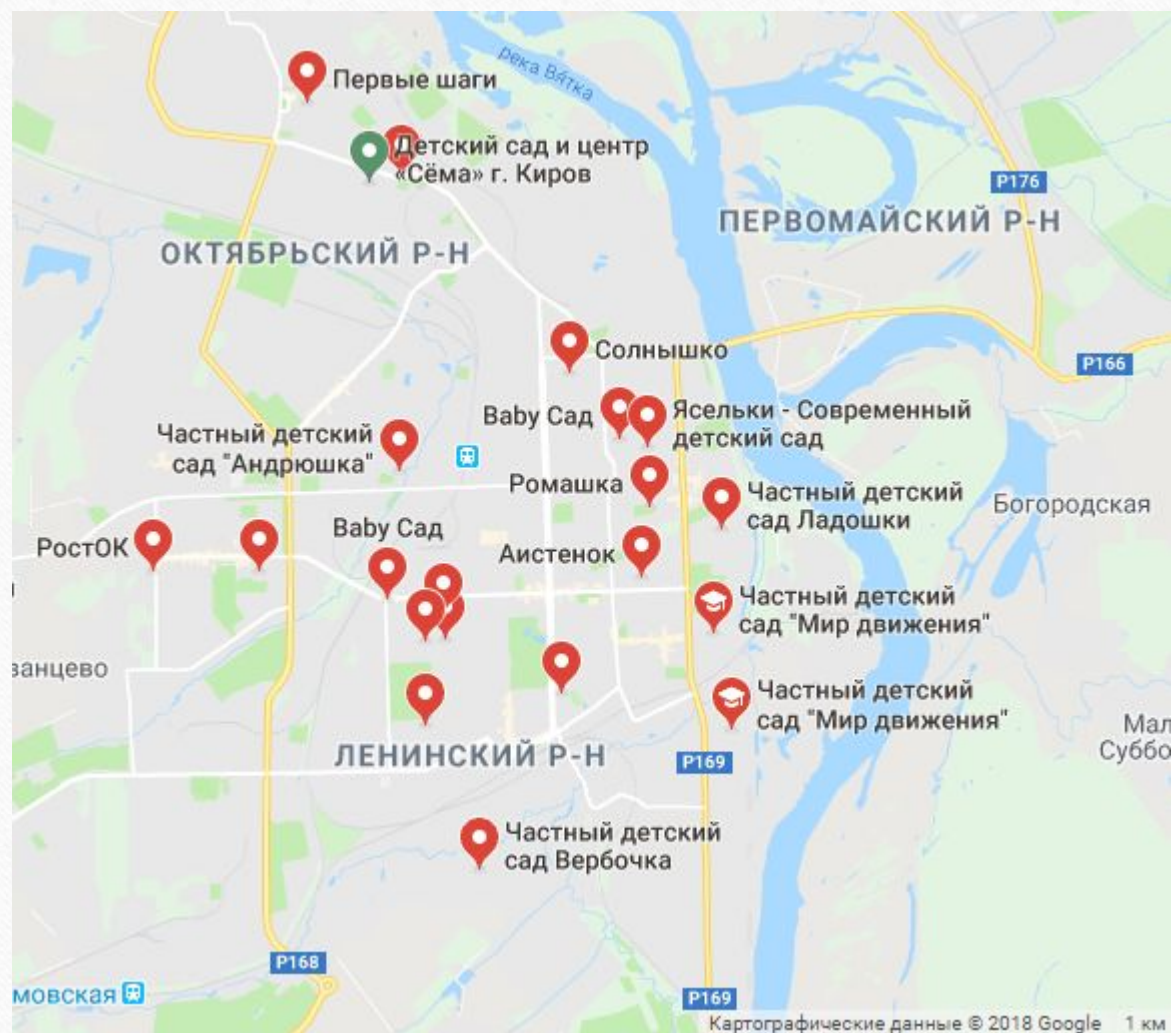
- Титульный лист
- Резюме
- Описание вида деятельности, продукции (работы или услуги)
- Оценка рынка сбыта
- План маркетинга
- Производственный план
- Организационный план
- Финансовый план
- Приложения

Описание вида деятельности (продукции или услуги)

Первые детские сады в дореволюционной России были открыты в 60х годах XIX века. В 1914 году их насчитывалось всего 150 и посещали их 4 тысячи детей.

Сегодня же, в нашей стране настал момент сильной нехватки мест для детей в дошкольных учреждениях, но несмотря и на имеющуюся возможность у некоторых родителей определить ребенка в государственное детсадовское учреждение, они не спешат с таким, казалось бы, удачным решением вопроса. Частных детсадовских учреждений у нас пока немного. Частным детским садом принято называть зарегистрированное должным образом дошкольное образовательное учреждение, которое осуществляет свою деятельность в соответствии с законом РФ "Об образовании", имеет государственную лицензию и помещение, соответствующее требованиям для ДООУ (как правило - собственное или арендованное отдельно стоящее малоэтажное здание с прилегающей закрытой территорией), коим и является наш проект. Но на них уже существует стабильный спрос.

21 частный детский садик существует на данный момент в г. Кирове. Таким образом мой частный детский сад «Умники и умницы» будет 22.



Всё же, чтобы быть на плаву и иметь возможность конкурировать с муниципальными садами необходимо осуществлять деятельность в области рекламы и повышения качества обслуживания, используя свои сильные стороны: такие как новизну предлагаемых услуг, отличающихся от услуг конкурентов и высокое качество предоставляемых услуг, получаемое за счет качественной организации деятельности и высокопрофессиональных кадров. Главным конкурентным преимуществом частного сада, является безопасность детей и более серьезный контроль за каждым из них, за счет малочисленности группы.

Резюме

Цели проекта: социальная сфера обслуживания.

Описание главных видов деятельности проекта и основных преимуществ продукции (услуг): питание включает завтрак, обед, полдник и ужин. Все продукты предусматривают высшее качество, состав определенных витаминов и учет особенностей детей (аллергические реакции и т.п.), меню составляется каждый сезон. Обязательное условие будней детского сада, это дневной сон малышей (с 12:00-15:00ч), который обеспечит им крепкое здоровье и благоприятное развитие. Специально разработана методика проведения развивающих игр, кружков, физические нагрузки (зарядка, спортивные игры). Проведение детских праздников (Новый год, дни рождения детей, и т.д.) и утренников (по согласованию с родителями).

Бизнес-план рассчитан на реализацию исключительно с использованием собственных средств.

План маркетинга «Умники и умницы» Вашего продукта (услуги).

Приведите детали патентов, лицензий на свою продукцию: В

условиях рыночных отношений использование маркетинга

является объективно необходимым, так как он указывает

предприятиям и организациям наиболее правильные пути

повышения эффективности их деятельности, ориентированной на

потребителя реализуемых услуг. Создаваемой фирме необходимо

провести ряд мероприятий по улучшению качества услуг и

завоеванию симпатий клиентов. Вежливое обращение с клиентами,

широкий ассортимент предлагаемых услуг, высококачественность

услуг – все это, несомненно, завоеует симпатии клиентов. Главные

конкурентные преимущества частных садов это безопасность,

охрана, собственная закрытая территория для прогулок.

Основными клиентами в начале деятельности центра будут соседи со своими детьми — это и будет первым этапом становления рынка сбыта услуг. Для того чтобы привлечь их в детский центр, нужно будет воспользоваться всеми известными способами продвижения продукции на рынок: раздавать листовки; расклеивать объявления у подъездов; беседовать с родителями; устраивать различные мероприятия, приглашая на них родителей и детей; организовывать праздники, концерты и соревнования для жителей микрорайона;

Главным образом, услугами детского сада будут пользоваться работающие семьи, так же бизнесмены с высоким достатком семьи. Наиболее привлекательны в этом проекте гибкий график работы и индивидуальный подход к ребенку. Работающие, имеющие достаточный заработок и заботящийся о настоящем своего ребенка, в условиях отсутствия свободных мест в государственных детсадовских учреждениях, обязательно воспользуется услугами частного детского сада.

Производственный план. Будут оборудованы места: для развивающих занятий и свободных игр (игрушки, канцелярия, методические пособия, детская мебель и оборудование); плюс рабочее место с музыкальным инструментом, игрушки и оборудование для физических занятий и подвижных игр; для сна (кровать, постельное белье не менее чем 3 комплекта на ребенка), для хранения верхней и сменной одежды (индивидуальные шкафчики, детские диванчики), для приема пищи (посуда, приборы, мебель); для санитарно-гигиенических процедур (горшки и/или унитазы, полотенца, хозяйственные принадлежности). Кроме того, в саду будут оборудованы рабочие места с целью сопровождения детей: столовая (посуда для приготовления пищи, бытовая техника, мебель, и пр.); медицинский кабинет (мебель, специальная мебель и мед. оборудование, медикаменты и приборы, холодильник, спецодежда и пр.)

Целью создания данного предприятия, как коммерческой организации является, в первую очередь, получение прибыли путем оказания услуг воспитания и обучения детей дошкольного возраста. В последующие очереди планируется: с помощью рекламы, добиться известности и популярности организации, став детским заведением высшего уровня развития и обслуживания детей, для воспитания всесторонне развитой и физически крепкой личности ребенка сегодняшнего нового и трудного времени; обеспечить за год большую и стабильную посещаемость детского сада клиентами; завоевать доверие своих клиентов, путем оказания качественных услуг; за 5 лет стать устойчивой организацией на рынке данных услуг. Достижение поставленных задач, станет залогом дальнейшего успешного и прибыльного существования на рынке.

Организационный план. Данный проект связан со сферой оказания услуг. На стадии становления, предприятие предполагает единоличное владение и регистрацию в качестве индивидуального предпринимателя. Зарегистрированное учреждение подлежит обязательной постановке на учет в налоговых органах (с присвоением ИНН - идентификационного номера налогоплательщика). Так же, необходимо получение лицензии на открытии такого заведения, это очень затратная и хлопотная процедура. Оценим затраты на эту процедуру: 1. плата собственно за саму лицензию составит от 1000 до 2500 руб.; 2. оплата услуг, сопутствующих лицензированию: заключение СЭС (чтобы его получить необходимо иметь отремонтированное помещение и полностью сформированную материально техническую базу детского сада и выполнить ряд исследований по назначению СЭС по непредсказуемому никам списку из серии: замеры освещенности, замеры радиации, анализ воды из кранов сада и т.п. что обойдется в районе 15000 руб.); заключение Противопожарной службы (выдается бесплатно), но при условии всех выполненных противопожарных требований включая: пожарную сигнализацию; договор на обслуживание пожарной сигнализации - 1500 руб. в месяц, оснащение его огнетушителями - 5000 руб. Итого: около 24 000 руб.

Руководителем данного детского сада является директор, он же и главный бухгалтер. Специалистами – воспитатели сада. К обслуживающему персоналу можно отнести: нянечку и медицинскую сестру. Сведения о предполагаемых (работающих) сотрудниках:

1. Директор. Является самостоятельной единицей фирмы. Так же и главным бухгалтером детского садика, в связи с небольшим объемом работ. Он: организует всю работу детского садика; несет полную ответственность за его состояние и состояние трудового коллектива; представляет организацию во всех государственных инстанциях и вышестоящих учреждениях; распоряжается имуществом садика; издает приказы по организации в соответствии с трудовым законодательством; принимает и увольняет работников; ведет налоговый учет; осуществляет экономическое планирование; ведет переговоры с поставщиками детского питания; отвечает за бесперебойное функционирование фирмы. Рабочий день директора составляет 9 часов без перерыва и 8 часов с перерывом (с 12:00 до 13:00ч). Рабочий график – каждый день, с учетом наличия клиентов (детей). Стоимость часа работы директора – 140 руб. В среднем в месяце – 30 дней Средняя заработная плата в месяц составит – $140 \cdot 9 \cdot 30 = 37\,800$ руб.

Воспитатель. (По совместительству учитель музыки, рисования,) Находится в подчинении директора. Является специалистом в воспитательной деятельности. Возраст от 30 до 47 лет (жен. пол). Без ВП. Желательно наличие собственных детей. Желательно опыт работы в данной области не менее 7 лет. Должен иметь высшую квалификационную категорию учителя начальных классов. Должен иметь диплом об окончании музыкального училища фортепианного отделения. Принимается на работу по личному собеседованию. В его функции входит: проведение занятий музыкой и пением с детьми; проведение воспитательных и обучающих занятий; контроль безопасности детей; уход и кормление детей; организация выездов и прогулок; организация и проведение праздничных мероприятий; сбор денежных средств на экскурсии, выставки и т.п.; проведение родительских собраний; оповещение родителей о состоянии их детей (в экстренных ситуациях). Рабочий день воспитателя составляет 9 часов (с 9:00 до 18:00ч). Рабочий график 3 дня в неделю (Пн, Вт, Ср, Чт, Пт). Возможна работа в праздничные дни, в случае наличия клиентов (детей). Стоимость часа работы – 100 руб. + 50 руб. как учителю музыки Количество рабочих дней в месяце – 13 дней
Средняя заработная плата в месяц без премии составит – $150 \cdot 9 \cdot 13 = 17550$ руб.

Нянечка. Находится в подчинении воспитателя. Принимается и утверждается на работу директором. Возраст от 20 до 40 лет (жен. пол).

Без ВП. Обязательное наличие среднего специального образования.

Наличие таких качеств как: аккуратность, исполнительность, внимательность, доброжелательность. Принимается на работу по личному собеседованию. В ее функции входит: санитарная обработка помещений; уборка и застилка кроваток; стирка и глажка детского постельного белья; помощь в организации детей воспитателю. Рабочий день нянечки составляет 9 часов (с 8:00-18:00ч, с 12:00-13:00 обед).

Рабочий график – 5 дней в неделю. Стоимость часа работы – 80руб. Количество рабочих дней в месяце – 22 дня Средняя заработная плата в месяц без премии составит $-80*9*22=15840$ руб.

Мед. сестра. Находится в подчинении директора. Является специалистом в медицинской деятельности. Возраст от 27 до 50 лет (жен. пол). Желательно опыт работы в данной области не менее 2х лет. Обязательно наличие диплома о высшем медицинском образовании. Применяется на работу по личному собеседованию. Основные функции: ведение мед. карточки о состоянии здоровья ребенка; оказание, при необходимости, ПМП; прививание детей от болезней. Рабочий день мед. сестры составляет 6 часов (с 10:00-16:00ч). Рабочий график 5 дней в неделю. Возможна работа в праздничные дни, по вызову начальства. Отпуск составляет 1 месяц в год (по выбору) - не оплачивается. Стоимость часа работы – 80руб. Количество рабочих дней в месяце – 22 дня Средняя заработная плата в месяц составит – $80*6*22=10\ 560$ руб.

Повар-Женщина, 25-50 лет. Без ВП. Желателен опыт работы. Принимается на работу по личному собеседованию. Функции: - приготовление завтрака, обеда, полдника и ужина. Рабочий день составляет 7 часов (с 9:00-16:00) ежедневно. Отпуск – 1 месяц (по выбору) – не оплачивается. Заработная плата повара начисляется по повременной системе оплаты труда (сдельно простая система), в основе которой количество отработанных часов. Стоимость часа работы – 80руб. Среднее количество рабочих дней в месяце –30 дней Средняя заработная плата в месяц составит – $80*7*30=16\ 800$ руб. В зависимости от количества дней в месяце заработная плата повара будет меняться. По окончании каждого месяца работы планируется проведение оценки результатов деятельности и поощрения отличившихся.

Финансовый план. Основные первоначальные затраты:

Финансовые расчеты для открытия частного детского сада. Затраты на открытие – 595 000 р. Расходы на регистрацию – 15 000 р. Обустройство помещения – 250 000 р. Игрушки, материалы, офисная техника и оборудование — 200 000 р. Мебель – 100 000 р. Рекламная вывеска – 30 000 р. Текущие расходы – 213 000 р. в месяц. Аренда помещения – 100 000 р. Зар. плата – 93 000 р. Коммунальные расходы – 10 000 р. Прочие расходы – 10 000 р. Ориентировочные данные демонстрируют показатели минимального дохода на уровне 312 000 рублей. Такой доход можно будет получить, организовав поток клиентов на 3 группы по 5 детей, которые ежедневно будут приходить в сад. По тем же данным, доход сада от 1 ребёнка, в зависимости от частоты и длительности посещения сада, составляет от 7 000 до 10 000 р. в месяц.

Приложения .Технические данные по продукции. Копии гарантированных писем, договоров, контрактов, протоколов о намерениях с потенциальными поставщиками, потребителями, посредниками. Копии лицензий, сертификатов, подробности патентных документов, подтверждающие конкурентные преимущества продукции (услуги). Сведения о порядке и методе проведения опросов и исследований. Бухгалтерская документация. Другая нормативная и правовая документация, гарантирующая достоверность информации, изложенной в разделах бизнес-плана.