

Бизнес-план создания
развивающего клуба для детей и подростков с
ограниченными возможностями в

Автор:

Воронин А.А.

Руководитель: д.э.н. ВФ РАНХиГС

Макаров П.Ю.

Открытие развивающего клуба для детей и подростков с ограниченными возможностями

Резюме Бизнес-идеи: Рост рождаемости инвалидности, популяризация образования, государственная поддержка и социальная значимость этой сферы делают ее достаточно привлекательной для предпринимательства. Кроме того, при благоприятной реализации проекта возможно достижение высокой рентабельности и окупаемости инвестиций.

1. Аудиторией развивающего клуба являются различные группы людей, которые нацелены на творческое и интеллектуальное развитие.
2. Наличие программ для разных возрастов и позволяет охватывать большую аудиторию.
3. Миссия клуба заключается в том, чтобы помочь человеку с ограниченными возможностями развить необходимые личностные качества, навыки, таланты, которые в будущем сделают его успешным человеком.
4. Для реализации проекта арендуется помещение общей площадью 150 кв.м., расположенное в одном из районов города. Арендная плата составляет 110000 рублей/месяц
5. Объем первоначальных вложений в открытие развивающего центра - 740 000 рублей. Инвестиционные затраты направлены на приобретение мебели и оборудования, рекламное продвижение компании и формирование фонда оборотных средств до выхода проекта на окупаемость. Основная часть требуемых инвестиций приходится на оборудование учебного пространства. Для реализации проекта будут использованы собственные средства.

Индекс доходности больше единицы, чистая приведенная стоимость положительна и составляет 3 963 197 рублей, что говорит об инвестиционной привлекательности проекта

Описание отрасли

Сегодня в России особую популярность приобретают учреждения специального и дополнительного образования для людей с ограниченными возможностями. Эта тенденция связана, с ростом рождаемости инвалидности в стране. По оценкам экспертов, данный бизнес способен не только не сокращаться, но и расти в период кризиса. Это связано с тем, что большинство потребителей полагает, что на людях с ограниченными возможностями нельзя экономить, а потому не планирует прекращать инвестирование в их развитие и обучение.

Планирование рабочего процесса

- развитие интереса человека к самостоятельному познанию мира;
- создание благоприятных условий для развития способностей;

- создание психологически комфортной среды;
- социализация;
- индивидуальный подход к каждому человеку.

Время занятий 1 группы составляет 60 минут. Планируется, что площадь клуба будет позволять проводить одновременно 5 занятий. Каждая группа состоит из 7-12 человек (в среднем, 9 человек). 10-часовой график работы и расписание занятий клуба позволяет провести в день в среднем 20 занятий. Исходя из этих данных, плановый объем продаж в месяц составит: $20 \cdot 30 \cdot 9 \cdot 400 = 2\,160\,000$ (рублей).

Открываемый детский развивающий центр будет специализироваться на оказании следующих услуг:

- Комплексные развивающие занятия;
- Подготовка к школе;
- Творческое и интеллектуальное развитие;
- Группа продленного дня;
- Услуги детского психолога;
- Услуги логопеда

Маркетинговый план

Регистрация в государственных органах. 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 развивающего клуба приобретать не нужно.

1. помещение клуба должно подходить для целей обучения с точки зрения всех установленных нормативов
2. мебель и оборудование должны соответствовать санитарным нормам и критериям безопасности;
3. наличие образовательных программ, которые соответствуют государственным стандартам, а также предварительное расписание и сведения о преподавательском составе.

Количество развивающих центров представлено на рисунке ниже:

широкий ассортимент занятий для детей разного возраста. Планируется регулярно проводить различные акции для привлечения новых посетителей.

Перед открытием детского развивающего центра планируется провести рекламную пиаракцию. Продвижение продукта будет осуществляться с помощью рекламы в офф-лайне и Интернете.

Устойчивое развитие

График работы центра – с 9:00 до 20:00.

Для функционирования студии необходимо сформировать штат из следующих сотрудников: преподаватели, администраторы, бухгалтер, уборщица. Главным персоналом являются преподаватели, поскольку от их профессионализма и коммуникабельности зависит атмосфера образовательного процесса и впечатления от клуба в целом. Исходя из составленного плана реализации и определенного спектра услуг, преподавательский состав должен включать:

- преподаватель группы (Для людей, которые не знают как жить дальше – большой объем работы);
- преподаватель группы (Для людей, которые хотят идти вперед не смотря на свои ограниченные возможности);
- преподаватель школы развития интеллекта;
- преподаватель английского;
- два педагога-психолога;
- преподаватель живописи
- преподаватель – IT технологий

Расходы на персонал	Оклад
Педагоги – 6 чел.	12000-15000 + сдельная
Воспитатель – 1 чел.	50000
Администратор 2 чел.	30000
Уборщица 1 чел.	7000
ИТОГО	168 000

Технико-экономическое обоснование проекта получение субсидии на реализацию проекта

Сезонность бизнеса зависит от территориального расположения вашего центра. В старых спальных районах и в районах, застроенных домами бизнес-класса, сезонность выражена сильно: в первом случае родители традиционно увозят детей на дачи с мая по сентябрь, во втором — семьи обычно уезжают в это время за границу.

Современные тенденции продвижения — прямой индивидуальный контакт с потенциальным потребителем. Детей и родителей необходимо удивлять, нужно стараться, чтобы вас запомнили. Поэтому хороши малозатратные, но зрелищные мероприятия, где контакт происходит «глаза в глаза». Активизировались продажи через социальные сети и собственные сайты.

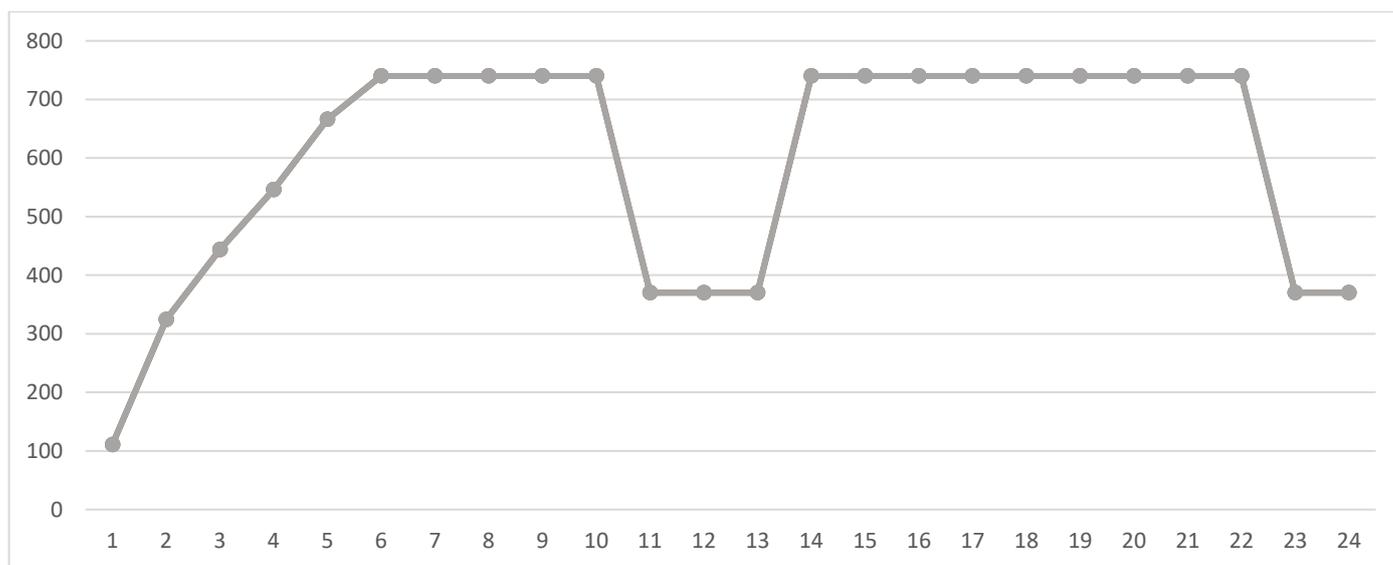
Примерные затраты на ремонт и подготовку помещений представлены в таблице 1.

Затраты	Сумма, тыс. руб.
Ремонт	800
Приобретение мебели	750
Приобретение электроники	300
На оборотные средства	1350
ИТОГО	3200

Объем оказания услуг в натуральном выражении в период реализации проекта приведен ниже:

Занятия в месяц	Объем, чел.	Выручка, тыс. руб.
Комплексные развивающие занятия	4,5-30	54-360
Подготовительные занятия	3-20	13,5-90
Творческие занятия	3-20	6-40
Группы помощи	3-20	30-200
Эмоциональный интеллект	1,5-10	3,5-25
Логопед	1,5-10	3,5-25

Общий прогноз выручки представлен на рисунке ниже.



Прогноз выручки по месяцам, тыс. руб.

Накладные расходы представлены в таблице ниже:

Расходы в месяц	Расходы в месяц, тыс. руб.
Реклама	15
Прочие расходы	80
Аренда	150
ИТОГО	245

Расчет расходов был произведен в программе Excel.

Результаты оценки эффективности представлены ниже:

Показатель	Значение
Ставка дисконтирования	7,75%
Период окупаемости,	30 мес.
Рентабельность,	46%
NPV	979 тыс. руб.
Индекс доходности	1,26
IRR	29%
MIRR	16%