

БИЗНЕС-ПЛАН



Открытия частного детского сада



Москва- 2015

Резюме

Адаптация данного бизнес-плана возможна под аналогичный проект на территории России, Украины и стран СНГ.

Цель проекта

Открытие частного детского сада в Тимирязевском районе г. Москвы, который будет оказывать качественные услуги населению в сфере дошкольного образования по средним ценам.

Преимущества проекта:

- 12-часовой рабочий день (с 8.00 до 20.00);
- максимальное количество детей в группах: 15 – в яслях, 20 – в остальных;
- в садике будут проводиться специализированные занятия по иностранному языку, хореографии, музыке, развитию речи и т.д.;
- отдельные помещения для спальни, столовой и игровой комнаты;
- качественный ремонт и новая мебель;
- обеспечение детей экологичными игрушками и учебными материалами;
- сад работает круглый год, без перерывов на ремонт или другие мероприятия;
- 5-разовое питание (завтрак, второй завтрак, обед, полдник, ужин);
- учителя детского сада – исключительно высококвалифицированные специалисты в области раннего детского развития;
- в штате – квалифицированные методисты, врач-педиатр, медсестра, психолог, логопед;
- каждый в год в саду будут проводиться плановые ремонтные работы.

Целевая аудитория проекта:

- Жители Тимирязевского района г. Москвы и прилегающих к нему: Бутырского, Войковского, Головинского, района Отрадное и района Аэропорт.
- Молодые люди 25-35 лет с маленькими детьми;
- Родители, для которых благополучие детей – основной приоритет.

Финансовые показатели проекта

Показатель	Ед. изм.	Значение
Необходимые инвестиции	руб.	***
NPV	руб.	***
IRR	%	***
Срок окупаемости	мес.	22
Дисконтированный срок окупаемости	мес.	24

Выдержки из исследования

Рост рождаемости и увеличение количества детей в городе закономерно приводит к росту спроса на услуги дошкольных образовательных учреждений, в то время как количество данных учреждений растет очень медленными темпами.

По данным мониторинга Роспотребнадзора, в России функционируют **2 174** частных детских садов, которые посещают **140 035** детей. В том числе в Москве численность воспитанников негосударственных образовательных организаций на 2014 год составила порядка **7,5** тыс. человек и они посещают около **150** частных детских садов.

По статистике, более двух миллионов детей в России сейчас стоят в очереди на получение мест в муниципальных детских садах. Новые садики строятся, но не в тех темпах, которые могли бы заметно уменьшить такую очередь.

Для многих родителей частные детские сады становятся решением проблемы, однако, главный недостаток в этом решении – цена. Месячная плата за посещение детского садика в Москве составляет в среднем в 30 тыс. руб. в месяц, хотя в некоторых учреждениях цена может достигать даже до 100 тыс. руб. В регионах немного дешевле: там посещение частного детского садика стоит 10–20 тысяч руб. в месяц.

На данный момент в Москве функционируют более 450 частных детских садов (более 120 из которых являются домашними детскими садами). Все сады отличаются форматом работы, графиком, используемыми методиками.

В настоящее время по месячной стоимости можно выделить три группы частных детских садов в столице:

- до 40 тыс. руб. (низшая категория);
- от 40 до 70 тыс. руб. в мес. (средняя категория);
- от 70 тыс. руб. (высшая категория).

В 2014 году расходы на оплату услуг составили 24,83% за вычетом жилищно-коммунальных услуг в структуре потребительских расходов домашних хозяйств. Предположительно, семьи могут направить около 15% бюджета на оплату услуг детского сада для ребенка.

Сегодня в Тимирязевском районе функционируют 20 дошкольных учебных заведений разных типов и форм собственности – муниципальной, коммунальной и частной формы собственности, школы-детские сады, учебно-воспитательные комплексы, домашние сады, в которых дети получают дошкольное образование.

Содержание

Перечень таблиц, диаграмм и рисунков	4
Резюме	6
Раздел 1. Концепция проекта	8
1.1. Описание проекта	8
1.2. Анализ месторасположения	10
1.3. Позиционирование проекта	11
Раздел 2. Анализ рынка	16
2.1. Анализ экономических предпосылок реализации проекта в г. Москва	16
2.2. Описание целевой аудитории	18
2.3. Законодательные условия	19
Раздел 3. Конкурентное окружение проекта	22
3.1. Характеристика детских садов Москвы	22
3.2. Обзор детских садов Тимирязевского и прилегающих районов	25
3.3. Конкурентная канва проекта	36
3.4. Обоснование коммерческих условий проекта	37
Раздел 4. Маркетинговый план	39
4.1. Официальный сайт и SEO-оптимизация	39
4.2. SMM – продвижение в социальных сетях	41
4.4. Прямая реклама	46
4.5. Бюджет рекламной компании	48
Раздел 5. Организационный план	49
5.1. Персонал проекта	49
5.2. Обзор помещений потенциального размещения детского сада	50
5.3. Оборудование и инвентарь детского сада	56
Раздел 6. Финансовый план	59

6.1. Допущения проекта	59
6.2. Заполненность детского сада	60
6.3. Цена	61
6.4. Выручка	64
6.5. Персонал	65
6.6. Затраты	73
6.7. Налоги	77
6.8. Инвестиции	79
6.9. Капитальные вложения	79
6.10. Отчет о прибылях и убытках	80
6.11. Ставка дисконтирования	83
6.12. Отчет о движении денежных средств	92
6.13. Денежные потоки	94
6.14. Основные показатели финансовой эффективности проекта	94
Раздел 7. Оценка рисков проекта	96
7.1. Анализ чувствительности	96
7.2. Анализ безубыточности	101
Информация о компании «VTSConsulting»	104

Перечень таблиц, диаграмм и рисунков

Таблица 1. Преимущества частных детских садов	8
Таблица 2. Сведения о Тимирязевском районе	11
Таблица 3. Группы детского сада проекта	12
Таблица 4. Особенности питания в детском саду проекта	13
Таблица 5. Примерное меню	13
Таблица 6. Спектр учебных занятий детского сада	14
Таблица 7. Целевая аудитория проекта	18
Таблица 8. Оценка целевой аудитории	18
Таблица 9. Лучшие детские сады Москвы по версии Forbes	22
Таблица 10. Лучшие частные детские сады Москвы по версии «Комсомольской правды»	24
Таблица 11. Детские сады Тимирязевского района	26
Таблица 12. Сравнительная таблица детских садов около Тимирязевского района	28
Таблица 13. Сравнительная таблица детских садов около Тимирязевского района	31
Таблица 14. Обзор отзывов клиентов детских садов в сети Интернет	35
Таблица 15. Показатели социальных сетей в России	43
Таблица 16. Расчет примерного бюджета на контекстную рекламу в Яндекс	45
Таблица 17. Бюджет рекламной кампании в первый год реализации	48
Таблица 18. Бюджет рекламной кампании во второй год реализации	48
Таблица 19. Обоснование персонала детского сада	50
Таблица 20. Расчет необходимой площади помещений	53
Таблица 21. Характеристика объекта на Пятницком шоссе	54
Таблица 22. Характеристика объекта на ул. Шверника	56
Таблица 23. Оборудование детского сада	56
Таблица 24. Расчет долгосрочной прибыли сверх CAPM для портфелей десятичных групп NYSE/AMEX/NASDAQ	88
Таблица 25. Алгоритм определения степени риска оцениваемой компании	89
Таблица 26. Алгоритм расчета премии за специфический риск	89
Таблица 27. Расчет ставки дисконтирования по методу WACC	91
Таблица 28. Основные финансовые показатели проекта	95
Таблица 29. Расчет точки безубыточности	101
Диаграмма 1. Рождаемость в Москве	16

	9
Диаграмма 2. Динамика численности населения	17
Диаграмма 3. Количество активных авторов	42
Диаграмма 4. Количество сообщений по социальным сетям в месяц	42
Диаграмма 5. Точка безубыточности проекта	102
Рисунок 1. Расположение Тимирязевского района на карте Москвы	10
Рисунок 2. Размещение детских садов в Тимирязевском районе	26
Рисунок 3. Расположение частных детских садов близ Тимирязевского района	34
Рисунок 4. Конкурентная канва проекта	37
Рисунок 5. Пример контекстной рекламы в Google	46
Рисунок 6. Пример контекстной рекламы в Яндекс	46
Рисунок 7. Организационная структура детского сада	49

Благодарим Вас за оказанное доверие

и напоминаем, что:

- ✓ *при покупке бизнес-плана компании «VTSConsulting» вы гарантированно получаете консультацию специалистов, которые работали над конкретным бизнес-планом*

- ✓ *в течение одного-двух часов наша команда будет готова отвечать на все вопросы, касающиеся структуры и содержания бизнес-плана.*

*С уважением,
команда «VTSConsulting»*

Информация о компании «VTSConsulting»

«VTSConsulting» – лидер СНГ на рынке бизнес-планирования

Компания «VTSConsulting» была основана в мае 2010 года командой профессионалов во главе с Владиславом Цыгодой.

Владислав Цыгода – бизнес-консультант, признанный лидер в сфере бизнес-планирования на территории СНГ (по версии портала free-lance.ru), сегодня – руководитель рейтинговой консалтинговой компании.

Разработка бизнес-планов, ТЭО, инвестиционных меморандумов, финансовых моделей и бизнес-презентаций – основные направления работы команды, в составе которой работают высококвалифицированные аналитики.

Опыт команды в сфере разработки инвестиционной документации – свыше 6 лет, и сегодня «VTSConsulting» – единственная компания в Украине, которая является партнером проекта «РБК. Исследование рынков».

Команда «VTSConsulting» и принципы работы:

- ✓ уникальный подход к решению поставленных задач;
- ✓ безупречная репутация и высокая степень доверия клиентов;
- ✓ высокий профессионализм вне зависимости от сферы исследования;
- ✓ практический опыт работы, в том числе – в реализации сложных узкоспециализированных проектов.

Мы высоко ценим сотрудничество с каждым нашим клиентом.

И мы гордимся своими клиентами!

ООО «Землеугодие-Инвест», ОАО «Воткинский завод», НПШ «Стэлс», Государственное предприятие УкрНИИИИП «Масма», «Reproto Technologies», компания «ВОК Монтаж Сервис», ООО «PRIIMAS» компания «Петровизард», Порт Темрюк, ООО «Спецбудпроект», группа компаний «SEMPROGROUP» ООО «Максимус Констракшн», «Росмолодежь», ООО «Сисиф Сервис», ООО «Завод ТИТАН», ООО «Проджект К» ООО «Портал Логистик», ООО НПК «Наука», Институт проблем материаловедения им. И.Н. Францевича НАН Украины, НТУУ «КПИ», Научный парк «Киевская политехника», Верховная Рада Украины

– далеко не полный список тех,
кто остался доволен сотрудничеством с «VTSConsulting».

Компания «VTSConsulting» – это команда профессионалов, знания и опыт которых позволят Вам сэкономить деньги, нервы и время: подготовка инвестиционных документов займет от 4 до 10 дней.

Нас рекомендуют своим друзьям и деловым партнерам, потому что мы работаем на результат и полное удовлетворение потребностей Клиента. Таким образом, заказывая бизнес-план, информационный или инвестиционный меморандум у нас, Вы не тратитесь.

Вы инвестируете.

*С уважением,
Владислав Цыгода,
Руководитель «VTSConsulting»*