

# БИЗНЕС-ПЛАН



## открытия частного детского сада



Россия - 2016

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

## Описание проекта

**Суть и идея:** открытие частного детского сада.

**География проекта:** Россия, Санкт-Петербург.

**Франшиза:** компании «Панда».

**Аудитория проекта:** молодые семьи с детьми от 1,5 лет до 7 лет.

Признаки классификации	Характеристика
Демографический	г. Санкт-Петербург, Василеостровский район и прилегающие к нему районы.
Возрастной	Молодые семьи, 25-35 лет, с маленькими детьми, в возрасте от 1,5 до 7 лет.
Уровень доходов	От 70 тыс. руб. на семью.
Особенности	Семьи, для которых важным является обеспечение качественного образования и отдыха для ребенка – благополучие ребенка превыше всего.

## Состояние отрасли:

1. В Санкт-Петербурге зарегистрировано в общей сумме \*\*\* частных детских сада, из которых \*\*\* или \*\*\*% от общего числа, расположены в Василеостровском районе.
2. Большая плотность населения района, что также будет способствовать спросу на услуги ввиду очередей в государственные сады.
3. Процесс ликвидации ясельных групп в дошкольных образовательных учреждениях начался в 2012 году, параллельно с развитием системы электронной записи в сады.
4. Только для \*\*\*% детей, которым \*\*\* года, государство может дать место в детском саду. После принятия нового закона про дошкольное образование, ситуация еще более усугубилась.
5. Факты пребывания детей в государственных детских садах, как большое количество детей в группах и не слишком высокое качество занятий. Многие родители готовы заложить в свой бюджет расходы на частный детский сад, чтобы их ребенок находился в комфортной и развивающей среде (\*\*\*% населения).
6. Во время кризиса родители вынуждены раньше выходить на работу и отдавать ребенка в детский сад.
7. Детские сады направлены на внутренний рынок, себестоимость их услуг не зависит от курса доллара.
8. Наблюдается снижение арендных ставок и есть возможность договориться с арендодателями о минимальной плате за помещение.
9. Стабильный рост населения Санкт-Петербурга и района как один из важных критериев формирования спроса.

### Конкурентная среда (детские сады частного типа, расположенные в непосредственной близости в районе):

1. Sun School
2. ILA Aspect
3. Новая история

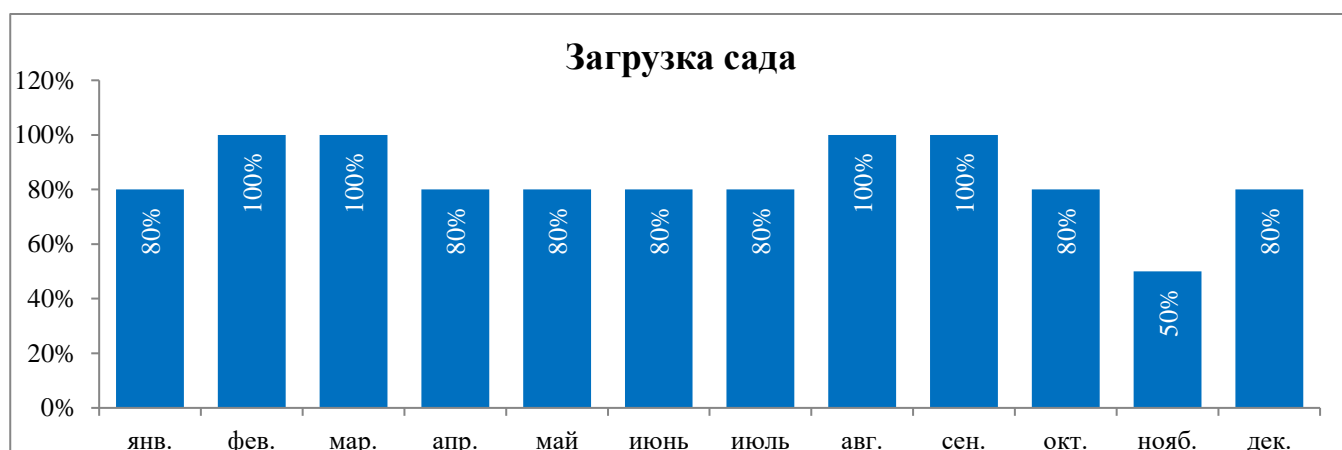
### Маркетинг (каналы продвижения):

1. Официальный сайт и SEO-оптимизация.
2. SMM – продвижение в социальных сетях.
3. Прямая реклама и промо-акции.

### Финансовые показатели проекта:

Показатель	Ед. изм.	Значение
<b>Необходимые инвестиции</b>	руб.	<b>10 494 751</b>
<b>NPV</b>	руб.	***
<b>IRR</b>	%	***
<b>Срок окупаемости</b>	мес.	<b>28</b>
<b>Дисконтированный срок окупаемости</b>	мес.	***

Год	2016	2017	2018	2018
Увеличение загрузки детского сада	48%	100%	100%	100%
К-во заказов, шт.				
Детский сад	***	***	***	**
<b>Итого</b>	***	***	***	***



### Выручка по годам, 2016-2019 гг.

Год	2016	2017	2018	2019
Выручка от реализации услуг, руб.				
Детский сад	***	***	***	***
<b>Итого</b>	***	***	***	***

## Выдержки из исследования

Система дошкольного образования в России все время находится «в движении» – она постоянно обновляется, видоизменяется и совершенствуется. Первыми учителями для ребенка выступают его родители. Ведь они обязаны сначала заложить, а потом развить основы всех личностных аспектов ребенка (физические, интеллектуальные и нравственные) еще в младенчестве.

Помочь семьям на следующем этапе обретения знаний приходят дошкольные обучающие организации, хотя сегодня мнения об этой составляющей развития гражданина в РФ разделились. Некоторые специалисты утверждают, будто детские садики не нужны, а дошкольное обучение вполне можно возложить на пап и мам – пусть они сами решают, где и каким способом подготовить своих чад к первому классу. Но аналитики свидетельствуют об ином: нынче услугами ДОО пользуется подавляющее количество родителей. Посему в стратегии развития образовательной системы в качестве главной задачи входит дальнейшая модернизация в России дошкольного образования.

Согласно классификации, детские учебные заведения подразделяются на:

1. Детские сады, где в приоритете стоит осуществление одной-двух направленностей развития;
2. Садики компенсирующего типа с главной задачей квалифицированно скорректировать отклонения детской психофизической составляющей;
3. Детские садики, где под присмотром воспитателей проводятся оздоровительные процедуры;
4. Комбинированные детсады, на территории которых могут базироваться группы общего развития, оздоровительные и компенсаторные коллективы в разной вариации;
5. Центры раннего развития детей – детские садики, где все малыши могут оздоравливаться, вправе рассчитывать на необходимое развитие и получить поддержку для своего психофизического состояния.

Иными словами, система дошкольного образования характеризуется своей многофункциональностью, разноплановостью, свободой определения приоритетного развивающего направления и полипрограммностью.

Детский сад будет расположен в элитной части г. Санкт-Петербурга, район Васильевский остров, в новом дорогом ЖК, с огороженной территорией. ЖК полностью заселен.

Детский сад будет занимать первый этаж одного крыла многоэтажного дома. Статус помещений нежилой. Помещение изначально проектировалось под детский сад, поэтому сложностей с получением Заключений Роспотребнадзора и МЧС не предполагается.

Проект будет использовать франшизу компании «Панда».

Детский сад будет рассчитан на 3 группы детей по 20 чел. (1,5-3года, 3-5лет, 5-7лет).

### *Особенности детского сада*

Основные особенности детского сада:

- частный детский сад, без привязки к муниципальному учреждению;
- 12-часовой рабочий день (с 7.00 до 20.00), что позволит родителям с классическими графиками работы (9.00-18.00, 10.00-19.00) без забот оставлять детей в саду + вечерние группы до 23:00;
- оптимальное количество детей в группах;
- в садике будут проводиться специализированные занятия по иностранному языку, хореографии, музыке, развитию речи, легоконструированию, песочной терапии и т.д.;
- отдельные помещения для спальни, столовой и игровой комнаты;
- качественный ремонт и новая мебель;
- хорошо оборудованная и просторная детская площадка;
- обеспечение детей экологичными игрушками и учебными материалами;

- сад работает круглый год, без перерывов на ремонт или другие мероприятия;
- \*\*\*-разовое питание (завтрак, второй завтрак, обед, полдник, ужин);
- проведение праздников и утренников;
- организация посещения кукольного театра и детских спектаклей;
- организация походов в зоопарки, на выставки и т.д.;
- педагоги детского сада – исключительно высококвалифицированные специалисты в области раннего детского развития, владеющие передовыми методиками в области образования;
  - в штате – квалифицированные методисты, врач-педиатр, медсестра, психолог, логопед;
  - каждый в год в саду будут реализованы плановые ремонтные работы для обеспечения безопасности детей и персонала, а также для сохранения состояния здания и отдельных помещений.

### *Конкуренты*

Наиболее близким конкурентом по количеству баллов является компания Sun School – \*\*\* баллов. Стоимость обучения в компании немного ниже заявленной по проекту и составляет \*\*\* рублей в месяц.

Так, среди уникальных торговых предложений, представленных конкурентами, можно выделить \*\*\*, \*\*\*, услугу личного сопровождения ребенка и наличие вечерних групп, работающих до 23:00, что удобно для родителей, работающих допоздна, а также возраст детей, с которого ребенок может быть принят в сад. Для проекта – это один из самых низких показателей (1,5 года).

При реализации проекта рекомендуется использовать указанные конкурентные преимущества для достижения максимальной конкурентной силы в нише.

Важно отметить, что Василеостровский район, являясь самым густонаселенным районом города, имеет на территории только \*\*\* частных садов, три из которых были рассмотрены в качестве прямых конкурентов.

Остальные проекты предлагают сходный перечень услуг. Тем не менее, спрос в районе на услуги частного детского сада будет превышать предложение еще в течение долгого времени.

## Содержание

Перечень таблиц, диаграмм и рисунков	4
Резюме	6
Раздел 1. Концепция проекта	8
1.1. Описание проекта	9
1.2. Учебный процесс частного детского сада	10
1.3. Анализ месторасположения	13
1.4. Позиционирование проекта	15
Раздел 2. Анализ рынка	18
2.1. Анализ предпосылок реализации проекта	18
2.1.1. Число дошкольных образовательных учреждений (ДОУ)	18
2.1.2. Численность населения	23
2.2. Описание целевой аудитории	25
2.3. Законодательные условия	28
2.4. Выводы по разделу	30
Раздел 3. Конкурентное окружение проекта	32
3.1. Характеристика детских садов-конкурентов	32
3.2. Конкурентная канва по проекту	37
3.3. Общие выводы по разделу	37
Раздел 4. Маркетинговый план	40
4.1. Официальный сайт и SEO-оптимизация	40
4.2. SMM – продвижение в социальных сетях	42
4.3. Прямая реклама	44
4.4. Бюджет рекламной кампании	45
Раздел 5. Организационный план	46
5.1. Персонал проекта	46
5.2. Обзор помещений потенциального размещения детского сада	47
5.3. Оборудование и инвентарь детского сада	48
Раздел 6. Финансовый план	51
6.1. Допущения проекта	51
6.2. Сезонность	52
6.3. Заполненность	53
6.4. Цена	54
6.5. Выручка	56
6.6. Персонал	57
6.7. Затраты	60
6.8. Налоги	64
6.9. Инвестиции	65
6.10. Капитальные вложения	66
6.11. Отчет о прибыли и убытках	67
6.12. Расчет ставки дисконтирования по методу WACC	70
6.13. Отчет о движении денежных средств	72



6.14. Денежные потоки	74
6.15. Показатели экономической эффективности	74
Раздел 7. Анализ рисков проекта	77
7.1. Анализ чувствительности	77
7.2. Анализ безубыточности	82
ИНФОРМАЦИЯ О КОМПАНИИ «VTSConsulting»	85

## Перечень графических элементов

### Таблицы

Таблица 1. Особенности питания в детском саду проекта	10
Таблица 2. Примерное меню	10
Таблица 3. Расписание занятий детского сада	12
Таблица 4. Преимущества частного детского сада	16
Таблица 5. Распределение государственных ДОО по категориям, Санкт-Петербург, 2016 г.	18
Таблица 6. Распределение частных детских садов по районам Санкт-Петербурга, 2016 г.	19
Таблица 7. Общая численность населения РФ и распределение по целевым возрастным группам, 2005-2015, тыс. чел.	24
Таблица 8. Основные мотивы аудитории при выборе частного сада	26
Таблица 9. Целевая аудитория проекта	27
Таблица 10. Категории населения по группам среднедушевого дохода, РФ, 2009-2015 гг.	28
Таблица 11. Показатели социальных сетей в России	44
Таблица 12. Расчет бюджета рекламной кампании	45
Таблица 13. Персонал проекта	46
Таблица 14. Оборудование детского сада	49
Таблица 15. Анализ чувствительности к изменению стоимости услуг	77
Таблица 16. Анализ чувствительности к изменению уровня затрат	79
Таблица 17. Анализ чувствительности к изменению ставки дисконтирования	81
Таблица 18. Расчет точки безубыточности	83

### Диаграммы

Диаграмма 1. Распределение государственных ДОО по категориям, Санкт-Петербург, 2016 г.	19
Диаграмма 2. Доля Василеостровского района в общей численности частных детских садов города, 2016 г.	20
Диаграмма 3. Распределение ДОО Санкт-Петербурга по форме собственности	21
Диаграмма 4. Численность населения Санкт-Петербурга и Василеостровского района, 2016 год	23
Диаграмма 5. Динамика естественного прироста населения г. Санкт-Петербург, 2013-2016 гг., на 1 января, млн. чел.	24
Диаграмма 6. Рост численности населения России, 2017-2024 гг., тыс. чел.	25
Диаграмма 7. Стратегическая конкурентная канва проекта	37
Диаграмма 8. Количество активных авторов	43
Диаграмма 9. Количество сообщений по социальным сетям в месяц	43

**Рисунки**

Рисунок 1. География конкурентных проектов относительно расположения здания по проекту	32
Рисунок 2. План расположения помещений детского сада	48
Рисунок 3. Точка безубыточности проекта	83

*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»

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), на сегодняшний день – 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 "Землегодие-Инвест",  
ОАО "Воткинский завод", НПП  
"Стэлс", Государственное  
предприятие УкрНИИИП  
"Масма", "Reproto Technologies",  
компания "ВОК Монтаж Сервис",  
ООО "PRIMAS"

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", НПК  
"Наука", Институт проблем  
материаловедения им. И.Н.  
Францевича НАН Украины, НТУУ  
"КПИ", Научный парк "Киевская  
политехника", Правительство  
России, 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"*