

*ДЕПАРТАМЕНТ ОБРАЗОВАНИЯ ГОРОДА МОСКВЫ  
Государственное бюджетное профессиональное  
образовательное учреждение города Москвы  
«МОСКОВСКИЙ КОЛЛЕДЖ БИЗНЕС-ТЕХНОЛОГИЙ»  
(ГБПОУ КБТ)*



*Проект подготовили  
студентки группы Б21-14*

*Лamina Анастасия и  
Огурцова Татьяна*

*Руководитель: Дидык М.Е.*

# Центр обучения молодых родителей «Кроха»



*«Быть родителем – непросто,  
мы поможем в этом вам!»*

# Актуальность

- ▶ *Актуальность данной темы достаточно велика в современном мире. Рождение ребенка – это всегда серьезный шаг для молодой семьи. После этого радостного события, у молодой пары возникает целая куча вопросов, на которые они хотят знать ответы. На курсах по уходу за малышом как раз можно получить эти самые ответы, а также информацию и реальную помощь в решении волнующих их вопросов и проблем от высококвалифицированных специалистов.*
- ▶ *В последнее десятилетие в России наблюдается увеличение рождаемости, появляется все больше родителей, нуждающихся в помощи и знаниях опытных специалистов, именно поэтому наш центр обучения молодых родителей не утратит своего значения и в будущем будет еще более востребованным.*

# Наличие рынка

- ▶ *Предложение в этой сфере услуг не велико, лишь небольшая часть центров может предоставить широкий ассортимент своих услуг для молодых родителей.*
- ▶ *Мы не учим своих клиентов правильному воспитанию детей, так как каждый родитель вправе сам выбирать для ребенка важные, по его мнению, ценности. Мы лишь даем рекомендации и расширяем знания родителей по уходу за малышом и поведению в различных ситуациях.*



# Уникальность

- ▶ *Индивидуальная консультация специалиста с выездом на дом.*
- ▶ *Наличие опытных врачей-консультантов, при необходимости есть возможность пригласить на консультацию врача любой специализации.*
- ▶ *Предоставление льгот для таких категорий граждан, как инвалиды, родители - одиночки.*
- ▶ *Разделение детей на возрастные группы, индивидуальный подход к каждому ребёнку.*



# Продукт

- ▶ *Обучение навыкам по уходу за детьми*
- ▶ *Обучение правильному поведению родителей в различных ситуациях*
- ▶ *Консультация опытных врачей и специалистов*
- ▶ *Занятие с детьми гимнастикой и плаванием при посещении спортивного комплекса*
- ▶ *Индивидуальные занятия для детей – инвалидов, с возможностью выезда специалиста на дом.*



# Аудитория

- ▶ Молодые родители, желающие приобрести навыки и знания, необходимые для правильного ухода за малышами, а также их дети, не достигшие трехлетнего возраста.



# Конкурентные преимущества

- ▶ *Возможность появления на рынке новых конкурентов достаточно велика. Это могут быть центры с более обширными возможностями и программами, специалисты с новыми методиками обучения.*
- ▶ *Мы же предлагаем опытных специалистов, которые смогут проконсультировать по любому вопросу, высокий уровень подготовки молодых родителей, а также интересные занятия не только для родителей, но и для их малышей.*



# Последовательность процессов

- ▶ Поиск и аренда помещений
- ▶ Ремонт и оборудование помещений
- ▶ Поиск преподавателей, врачей
- ▶ Рекламная компания для привлечения клиентов
- ▶ Расписание проведения занятий.



# Факторы конкурентоспособности

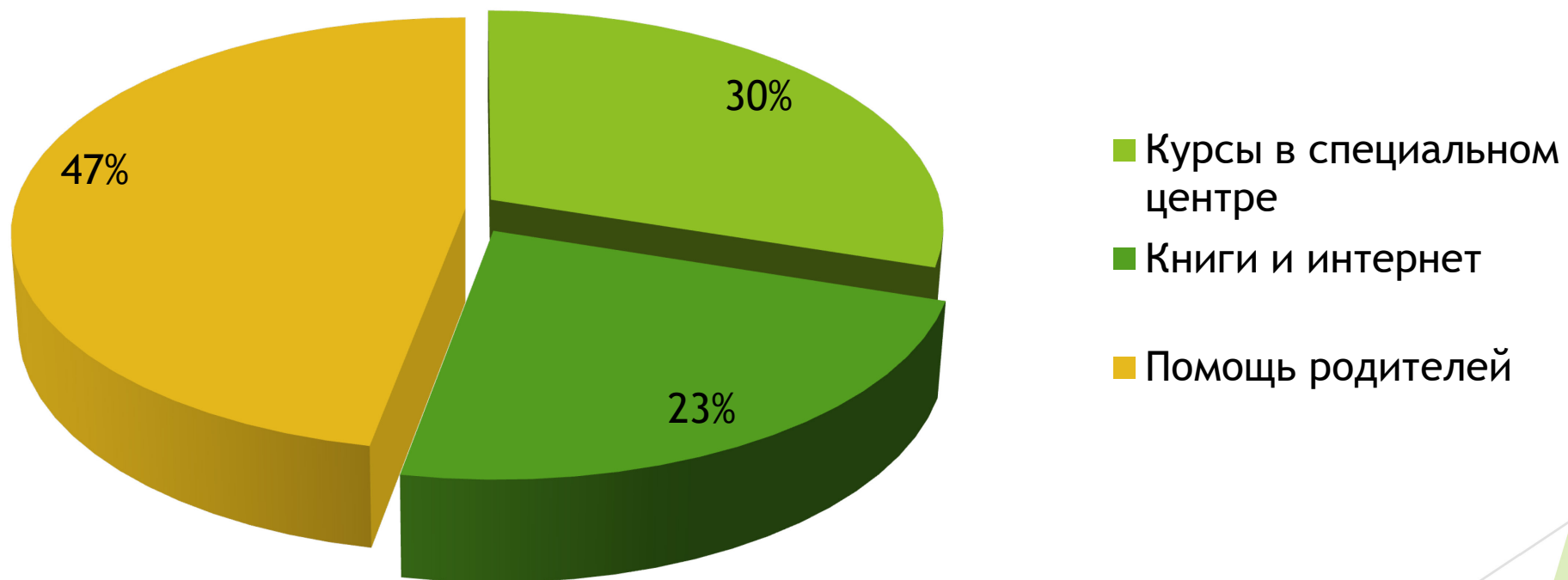
Факторы	Центр обучения «Кроха»	Конкуренты		
		«МапаПапа»	«Дельфиненок»	«Волшебный ребенок»
<i>Качество</i>	<i>Высококвалифицированные специалисты, занятия в бассейне для родителей и малышей, индивидуальный подход и выезд на дом, работа с детьми-инвалидам.</i>	<i>Отсутствие занятий в бассейне с родителями и малышами, отсутствие работы с детьми-инвалидами, возможен выезд на дом, квалификация врачей не указана</i>	<i>Отсутствие занятий с детьми старше 5 месяцев, индивидуальный подход, квалификация врачей не указана.</i>	<i>Узкий спектр врачей-специалистов, занятия в бассейне для родителей и малышей, выезд на дом.</i>
<i>Местонахождение</i>	<i>Располагается в центре города, 5 минут от метро Шаболовская, также вблизи от остановки. Имеется место для парковки.</i>	<i>Располагается как в центре города, так в менее оживленных местах.</i>	<i>Множество филиалов по всему городу, но в не очень оживленных местах.</i>	<i>Располагается в центре города, в шаговой доступности от метро.</i>
<i>Уровень цены</i>	<i>Доступные цены, имеются акции и скидки.</i>	<i>Цены выше средних.</i>	<i>Средние цены.</i>	<i>Цены выше средних, первое занятие в подарок.</i>
<i>Ассортимент</i>	<i>Широкий ассортимент услуг.</i>	<i>Не большой спектр услуг.</i>	<i>Не большой спектр услуг.</i>	<i>Широкий ассортимент услуг.</i>
<i>Исключительность услуг</i>	<i>Не распространенный на рынке.</i>	<i>Распространённый.</i>	<i>Обычный.</i>	<i>Распространённый.</i>
<i>Репутация фирмы</i>		<i>Пользуется спросом у потребителей.</i>	<i>Пользуется спросом у потребителей.</i>	<i>Пользуется спросом у потребителей.</i>

# SWOT - анализ

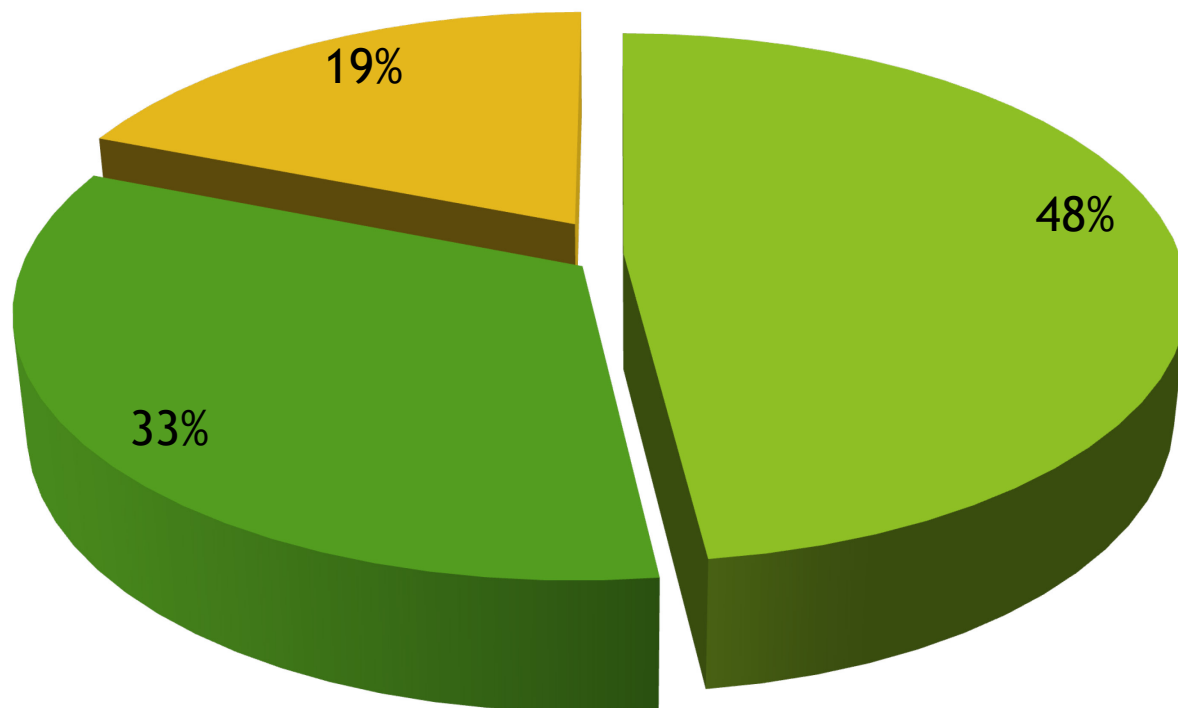
	Центр обучения «Кроха»	«МапаПапа»	«Дельфиненок»	«Волшебный ребенок»
<b>Сильные стороны</b>	Высококвалифицированные специалисты, занятия в бассейне для родителей и малышей, индивидуальный подход и выезд на дом, работа с детьми-инвалидам, удобное расположение в городе.	Возможен выезд на дом, удобное расположение в городе, хорошая репутация компании.	Индивидуальный подход, приемлемые цены., расположение в менее оживленных местах, хорошая репутация компании.	Занятия в бассейне для родителей и малышей, выезд на дом, удобное расположение в городе, хорошая репутация компании.
<b>Слабые стороны</b>	Недостаточный управленческий опыт, не сформировавшийся имидж	Отсутствие занятий в бассейне с родителями и малышами, отсутствие работы с детьми-инвалидами, не указана квалификация врачей.	Отсутствие занятий с детьми старше 5 месяцев, квалификация врачей не указана.	Узкий спектр врачей-специалистов
<b>Возможности</b>	Введение дополнительных услуг, привлечение инвесторов, заключение договоров по поводу сотрудничества с новыми специалистами и спортивными комплексами.	Введение дополнительных услуг, включающих занятия за пределами центра, т.е. в бассейнах и т.д., занятия с детьми-инвалидами.	Увеличение срока обучения, введение дополнительных услуг, необходимых для развития ребёнка.	Увеличение количества врачей, дающих консультации для молодых родителей, введение дополнительных услуг, которые будут интересны клиентам.
<b>Угрозы</b>	Возможность появления конкурентов, инфляция(или кризис), неудовлетворенность клиентов.	Возможность появления конкурентов, инфляция(или кризис), неудовлетворенность клиентов малым спектром услуг.	Возможность появления конкурентов, инфляция(или кризис), неудовлетворенность клиентов малым сроком обучения малышей.	Возможность появления конкурентов, инфляция(или кризис), неудовлетворенность клиентов малым количеством врачей.

# Сегментация

## Структура рынка по способу обучения



## Структура рынка по возрасту



- 18-23 лет
- 24-28 лет
- 29-36 лет

	<i>Цена, руб. 1 шт.</i>	<i>Количество</i>	<i>Стоимость в руб.</i>	<i>Количество публикаций в год.</i>
<i>Реклама по телевидению</i>				
<i>Реклама в социальных сетях</i>	<i>60000</i>	<i>1</i>	<i>60000</i>	<i>1</i>
<i>Реклама на радио</i>				
<i>Реклама на транспорте</i>	<i>5500 руб</i>	<i>1 шт</i>	<i>16500</i>	<i>3</i>
<i>Распространение брошюр-рекламок</i>	<i>2 руб</i>	<i>2000 шт</i>	<i>12000</i>	<i>3</i>
<i>ИТОГО:</i>			<i>88500</i>	

<b>Наименование оборудования</b>	<b>Количество штук</b>	<b>Цена за единицу</b>	<b>Затраты на транспорт и монтаж</b>	<b>Первоначальная стоимость единицы оборудования</b>	<b>Стоимость всего оборудования,</b>
<b>1.Технологическое</b>			<b>Затраты на доставку</b>		<b>181 300-00</b>
А) маты	5 шт.	2000-00	– 10 000-00	2000-00	
Б) коврики	20 шт.	350-00		350-00	
В)гимнастические мячи	20 шт.	650-00		650-00	
Г)пеленальные столики	4 шт.	7000-00		7000-00	
Д)мебель (диваны, столы, стулья, шкафы)	диваны – 2 шт., столы – 12 шт., стулья – 25 шт шкафы – 3 шт	3900-00 3000-00 1700-00 9000-00		3900-00 3000-00 1700-00 9000-00	
<b>2.Вычислительная техника</b>	компьютеры – 2 шт. принтер – 1 шт., проектор и доска -1 шт.	30 000-00 7000-00 36 000-00	6000-00	30 000-00 7000-00 36 000-00	109 000-00
<b>3.Прочие основные средства</b>					<b>19 000-00</b>
А) развивающие игрушки	10 шт	1600-00		1600-00	
Б) пеленки	20 шт	150-00		150-00	
<b>ИТОГО:</b>					<b>309 300-00</b>

<b>Элементы затрат</b>	<b>Услуги, сумма тыс. руб.</b>	<b>Всего тыс. руб</b>
1. Материальные затраты а) основные материалы б) вспомогательные материалы в) прочие материальные затраты	138 000-00 109 000-00 19 000-00	266 000-00
Итого материальные затраты	266 000-00	
2. Затраты на оплату труда	Педиатр – 40 000-00 Ортопед – 40 000-00 Массажист – 40 000-00 Уборщица – 12 000-00 Консультации со стороны – 50 000-00	2 184 000-00 (182000-00 в месяце)
3. Отчисления на социальные нужды		655 200-00 (в месяце 54 600-00)
4. Затраты на амортизацию основных средств		53 251-00 (4 437,59 в месяце)
5. Прочие а) арендная плата б) затраты на рекламу	1 080 000-00 (в месяце 90 000-00) 266 000-00	1 346 000-00
Итого прочих расходов	1 346 000-00	
<b>Всего себестоимость услуги</b>	<b>4 504 451-00</b>	



<i>Показатели</i>	<i>Сумма (тыс. руб)</i>
<i>Выручка от реализации услуг</i>	<i>6 000 000-00</i>
<i>Полная себестоимость услуг</i>	<i>4 504 451-00</i>
<i>Прибыль от услуг</i>	<i>1 495 549-00</i>
<i>Налог на прибыль</i>	<i>299 109-80</i>
<i>Чистая прибыль</i>	<i>1 196 439-20</i>
<i>Рентабельность</i>	<i>33%</i>
<i>Срок окупаемости</i>	<i>Около 4 лет</i>