

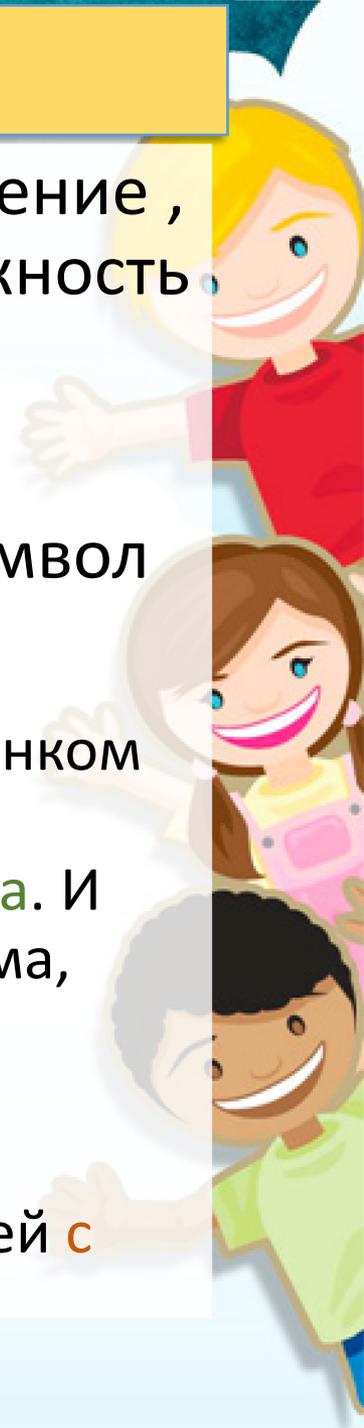
«Ромашка»

Расту и развивайся вместе с нами!



Частный детский сад

- **Цели:** дать качественное воспитание , обучение , развитие , социализация ребенка и возможность адаптироваться детям с ограниченными возможностями
- **В чем суть названия:** «**Ромашка**»- это символ семьи и благополучия.
- **Причина такой идеи:** Посobie по уходу за ребенком выплачивается только до **полутора лет**. В садик **принимают** лишь когда ребенку исполняется **3 года**. И мамам приходится сидеть с ребенком до 3 лет дома, теряя квалификацию и возможность приносить дополнительный доход в семью, либо нанимать дорогостоящую няню . Стремление дать **равные возможности** для всех детей , в том числе для детей с **ограниченными возможностями**.



Частный детский сад

Особенности

- Принимаем детей от **1,5 лет**.
- Наш сад может принимать детей с ограниченными возможностями « **Инклюзивное образование** »
- Предусмотрена **продленка** .За отдельную плату после 19 часов будут присматривать за детьми.
- Возможность построения **индивидуального питания**.
- Будут проводиться **занятия для родителей с детьми по выходным**.



УЧАСТНИКИ

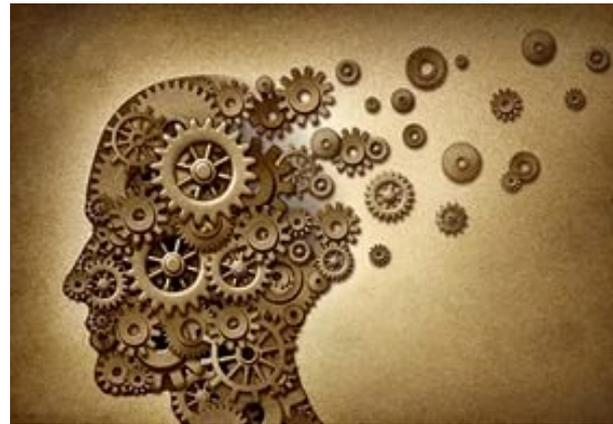
• *Силина Анастасия*

• *Сотскова Дарья*



Мы

- МОЛОДЫЕ
- АКТИВНЫЕ
- ПОЗИТИВНЫЕ
- ОТВЕТСТВЕННЫЕ
- ИСПОЛНИТЕЛЬНЫЕ
- ПРЕДПРИИМЧИВЫЕ
- КРЕАТИВНЫЕ



Наша деятельность

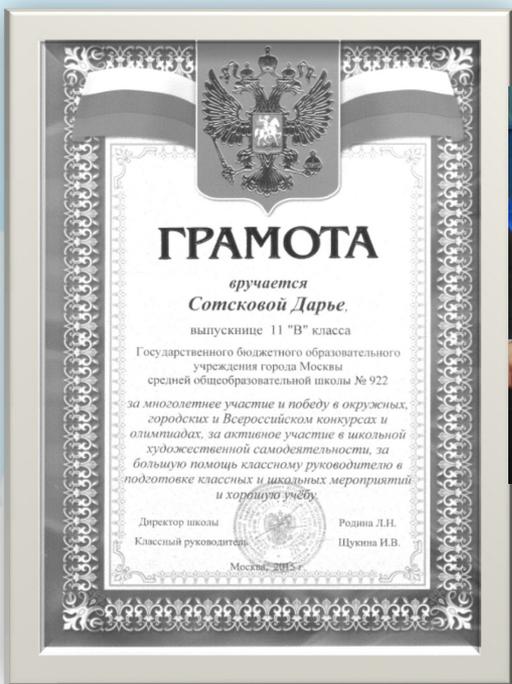


Силина Анастасия.
Имеет диплом об окончании
музыкальной школы имени
А.С.Аренского

Так же с детства и по сей день
занимается вокалом , является
участником многих мероприятий.

Еще является участником
волонтерского движения
«Лучи надежды»



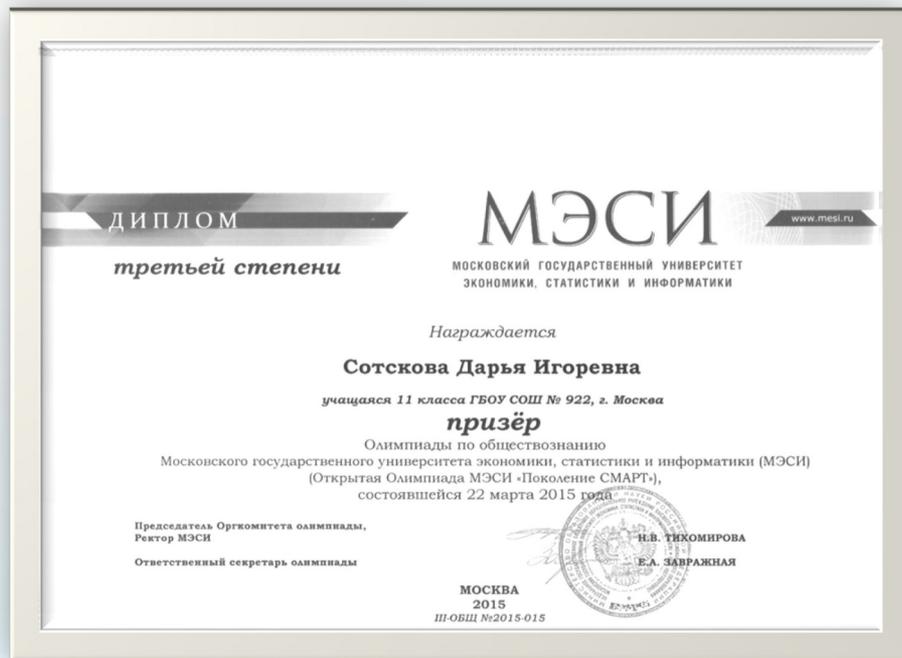


Сотскова Дарья .

Участвовала в конкурсе проектов «Здоровое поколение – здоровье нации» в библиотеке №100.

Являюсь участницей многих мероприятий, олимпиад. Имею диплом призёра III степени в олимпиаде в МЭСИ по обществознанию .Также заняла 3 место в конкурсе «Рабочее место бухгалтера»

На данный момент участвую в проектной деятельности в КБТ.



МЫ ЗАНЯЛИ I МЕСТО В ГОРОДСКОМ КОНКУРСЕ " ШАГ В ПРОФЕССИЮ-2015" В НОМИНАЦИИ " МЕНЕДЖЕР ПО ПРОДАЖАМ"



ДИПЛОМ

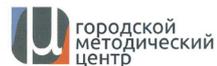
Награждается
Силина Анастасия,

студентка
ГБПОУ «Московский колледж бизнес-технологий»,
за I место
в номинации
«**Менеджер по продажам**»
городского конкурса проектов
«**Шаг в профессию – 2015**»
среди обучающихся общеобразовательных
и профессиональных образовательных организаций
Департамента образования города Москвы

Директор ГБОУ ГМЦ ДОгМ

М.В. Лебедева

МОСКВА
2015



ДИПЛОМ

Награждается
Сотскова Дарья,

студентка
ГБПОУ «Московский колледж бизнес-технологий»,
за I место
в номинации
«**Менеджер по продажам**»
городского конкурса проектов
«**Шаг в профессию – 2015**»
среди обучающихся общеобразовательных
и профессиональных образовательных организаций
Департамента образования города Москвы

Директор ГБОУ ГМЦ ДОгМ

М.В. Лебедева

МОСКВА
2015



Основные затраты

- Аренда здания
- Оборудование помещения
- Прием на работу сотрудников
- Закупка питания
- Закупка развивающих средств(игрушек)



Помещение

- Будет располагаться по адресу: Москва, Рязанский район, ул. Саратовская, д.24, м. Текстильщики
- Располагается на первом этаже административного здания 156 м² (7 комнат+коридор+бытовое помещение)



Раздевалка

- В раздевалке будет стоять 30 шкафов.



Кладовая

- Будет храниться в кладовой



Игровая комната

- Будет две игровые комнаты



Зал для занятий

- Будут проводиться музыкальные занятия
- Проводятся спортивные занятия
- Всевозможные праздники



Кухня

- Будет располагаться оборудование для приготовления еды



Спальня

- Будут две спальни
- В каждой спальне по 15 кроватей



Детский дворовый комплекс



Спектр предлагаемых услуг

- Присмотр за детьми
- Развивающие занятия
- Проведение игровых занятий
- Занятия для Взрослых с детьми(по выходным)
- Консультация родителей
- Приучение детей к новым технологиям



Персонал



- Три воспитателя (на 2 группы)
- Нянечки 2
- Повар
- Руководитель(владелец)
- Бухгалтер
- Уборщица



Факторы конкурентоспособности

<i>Факторы</i>	<i>Своя компания</i>	<i>Конкуренты</i>		
		<i>Конкурент 1 Государственный д.с.</i>	<i>Конкурент 2 Частный д.с.</i>	<i>Конкурент 3 Няня</i>
<i>Качество</i>	высокое	низкое	среднее	среднее
<i>Местонахождение</i>	В 10 мин ходьбы от метро Текстильщики. Находится на 1 этаже жилого дома.	Рядом с домом	Далеко от метро(20-30 мин.)	По месту вызова.
<i>Уровень цены (руб./месяц)</i>	25000	1000-2500	от 30000	От 30000
<i>Исключительность товаров</i>	есть	нет	есть	есть
<i>Ассортимент</i>	сложный	простой	Между сложным и простым	простой
<i>Репутация фирмы</i>	хорошая	плохая	хорошая	хорошая

Конкуренты

	Конкурент 1 Государственный д.с.	Конкурент 2 Частный д.с.	Конкурент 3 Няня	Своя компания
Сильные стороны	<ol style="list-style-type: none"> 1. Низкий уровень цен 2. Гарантии и контроль со стороны гос - ва 3. Отлаженная система 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Хорошая репутация. 2. Мало детей в группе 3. Дополнительные услуги 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Приезд по месту вызова. 2. Хорошая репутация. 3. Индивидуальный подход. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Высокое качество обслуживания 2. Средний уровень цен. 3. Хорошая репутация 4. Большое количество обслуживающего персонала. 5. Дополнительные услуги 6. Возможность выстроить индивидуальное меню.
Слабые стороны	<ol style="list-style-type: none"> 1. Низкое качество обслуживания 2. Плохая репутация 3. Большая загруженность д.с 4. Много детей в группе 5. Питание которое навязывает гос-во 6. Нет индивидуального подхода 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Далеко от метро, наличие рядом стройки. 2. Высокая цена. 3. Нет контроля со стороны гос-ва. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Высокая цена. 2. Высокий риск человеческого фактора(всего один человек следит) 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Трудная регистрация предприятия. 2. Поддержание стабильности и эффективности оказания услуг.
Возможности	<ol style="list-style-type: none"> 1. Получение гос финансирования 2. Получение стандартного образования 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Расширение своего садика. 2. Получение прибыли. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Хорошая заработная плата 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Расширение своего садика. 2. Получение прибыли. 3. Индивидуальный поход к уходу и питанию.
Угрозы	<ol style="list-style-type: none"> 1. Недостаток внимания каждого ребенка 2. Не возможность индивидуального питания. 3. Отсутствие индивидуального подхода. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Непостоянство (если аренда) площади. 2. Проверки 3. Потеря вложенных средств. 4. Судебные разбирательства. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Потеря работы 2. Социальная незащищенность 3. Возможность неоплаты труда. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Непостоянство (если аренда) площади. 2. Проверки 3. Потеря вложенных средств. 4. Судебные разбирательства.

Реклама

Расходы на рекламу

Виды рекламы Расходы на рекламу Эффективность

Рассылка предложений - 0 руб.-4 раза в месяц

Объявление в газете - 48 220 руб.-12 раз в год

Создание интернет сайта - 20180 руб.

Реклама на транспорте – 20400 – 6 раз в год

88800 Итого (в 1 год)

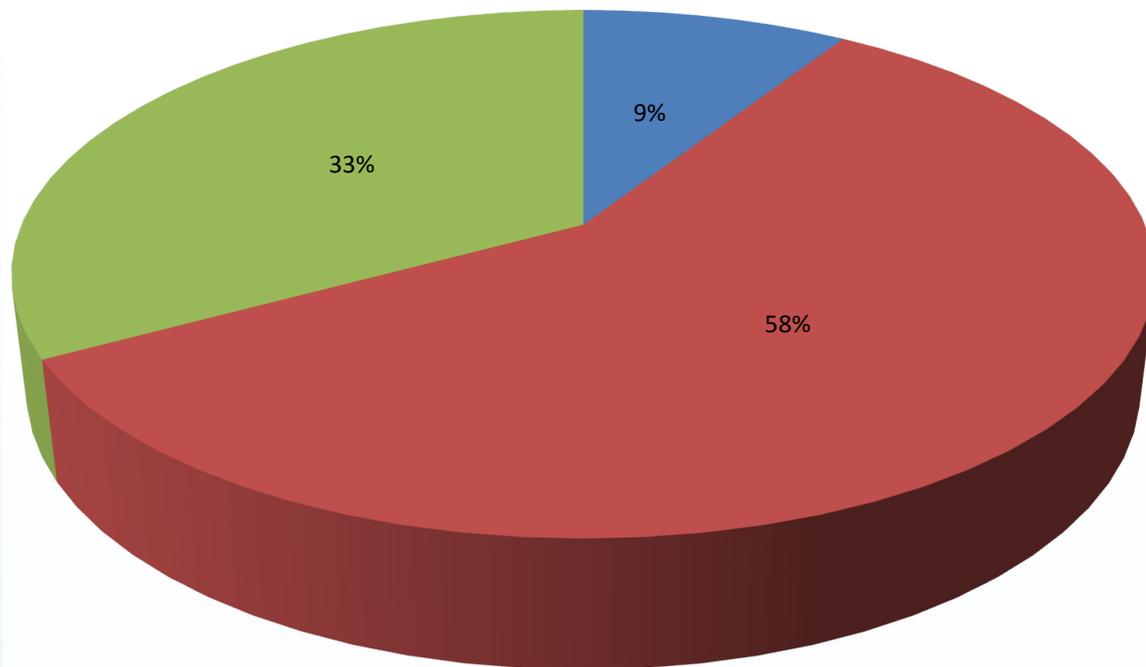


Пути продвижения	Цена, руб. 1 шт.	Количество	Стоимость в руб.	Количество публикаций в год
1	2	3	4	5
Реклама по телевидению	-	-	-	-
Реклама в журнале (газете)	4020	1	4020	12
Реклама на радио	-	-	-	-
Реклама на транспорте	1700	2	3400	6
Распространение брошюр-рекламок	-	-	-	-
ИТОГО	51620	3	51620	18

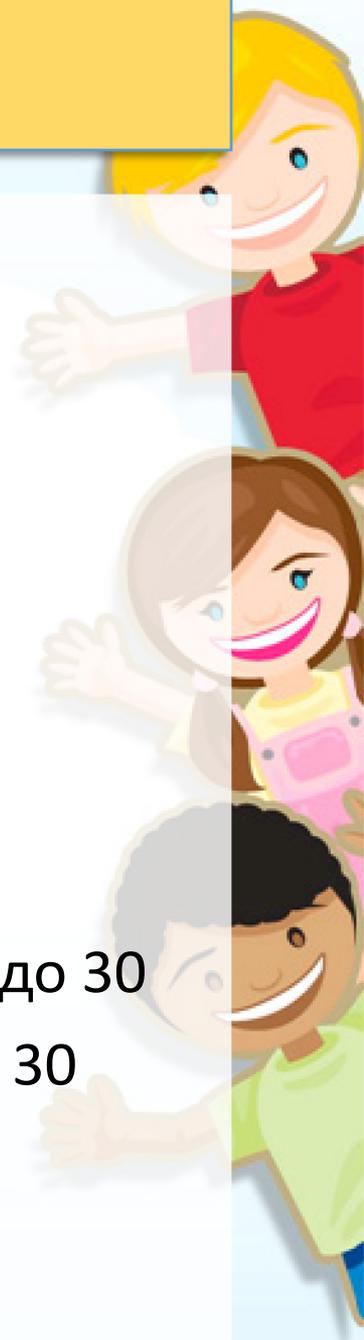
Потребители

- ❑ В опросе участвовало 60 респондентов
- ❑ Опрос проводился в сети интернет , в социальной сети в контакте

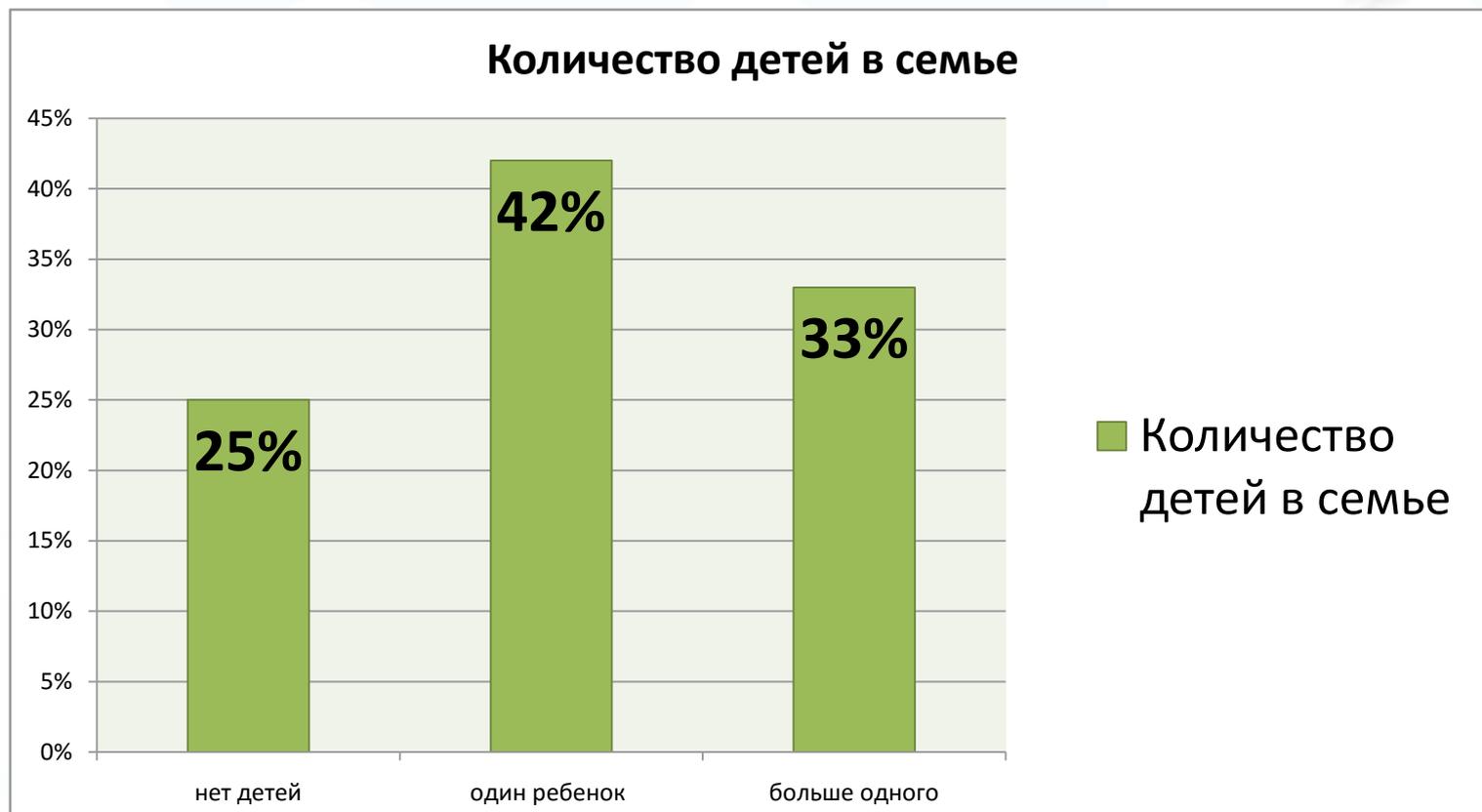
Возраст



- до 18
- от 18 до 30
- выше 30

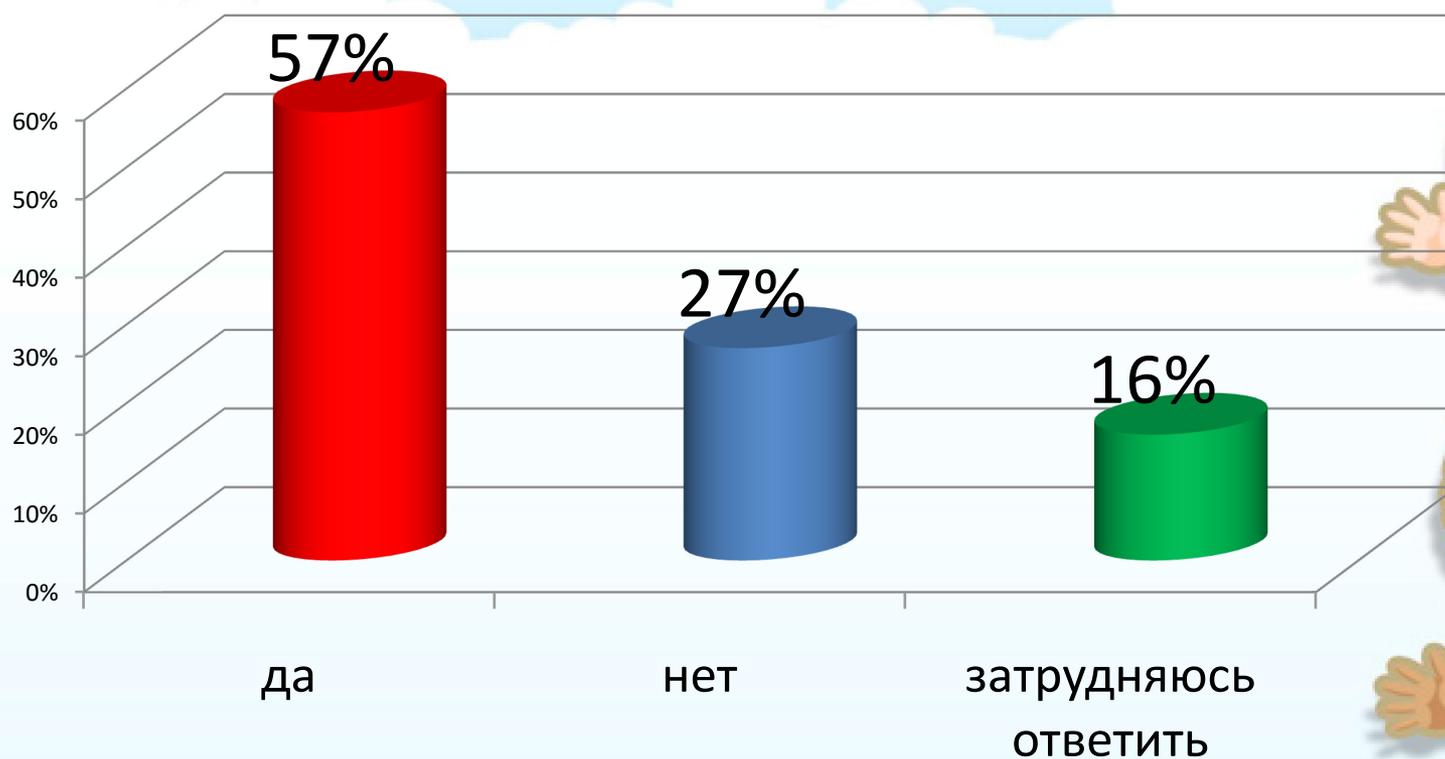


Потребители



Потребители

Отдали ли вы своего ребенка в частный садик с 1.5 Лет?



Потребители

Почему вы отдали бы своего ребенка в частный детский сад или почему бы не отдали?

-Самым распространенным ответом, почему отдали бы?

- *Хотят успеть построить свою карьеру, не сидеть дому и приносить доход в семью.*

Почему не отдали бы?

- *Сомневаются, что в частном детском садике могут дать хорошее образование и надлежащий присмотр.*



Наш потребитель

- Родители которым важно успеть построить карьеру и реализовать себя.
- Родители у которых нет возможности отдать ребенка в государственный детский садик.
- Родители которые более требовательные к уходу за ребенком и его образованию.
- Родители которые не могут забрать вовремя ребенка (предусмотрена продленка)
- Родители которым важно близость садика к метро



Затраты

Наименование оборудования	Количество штук.	Цена за единицу. руб.	Затраты на транспорт и монтаж, руб.	Первоначальная стоимость единицы оборудования руб.	Стоимость всего оборудования руб.
1. Технологическое					
Раздевалка					
а) шкаф 5-ти секционный	6	7950	2000	31800	33800
б) скамейка	2	750	150	1500	1650
в) шкаф комбинированный сушильный шкаф	2	10120	1000	20240	21240
Игровые					
стеллаж					
а) стол двухместный с ящиками	16	2480	2000	39680	41680
б) стул (регул по высоте)	30	660	1000	19800	20800
в) диван	4	3390	500	13560	14060
г) стенды	6	3640	500	21840	22340
д) кухня детская	2	6210	500	12420	12920
е) стеллаж город	2	12100	500	24200	24700
ж) магазин игровой	2	3500	150	7000	7150
з) пеленальный столик детский	2	2000	200	4000	4200
и) стеллаж замок	2	1350	100	2700	2800
к) ковер	3	6000	150	12000	12150
л) шкаф	1	15000	1000	15000	16000
Спальня					
а) кровати					
б) ковер	2	15000	2000	30000	32000
в) кровать качалка	15	4200	3000	63000	66000



Кухня					
а)плита	1	43000	1000	43000	44000
б)раковина	1	12000	500	12000	12500
в)шкаф холодильный	1	22000	500	22000	22500
г)стул	4	3000	500	12000	12500
д) стол	2	15000	500	30000	30500
посуда					
-тарелки	40	200	200	8000	8200
- ложки и вилки	80	50	300	4000	4300
-кружки	40	100	200	4000	4200
-(кастрюля, сковорода, миски)	10	5000	2000	50000	52000
Зал для занятий					
а) стул (для взрослых)	35	660	1000	23100	24100
б) зеркала	2	12000	4000	24000	28000
в)стул(для детей)	30	500	1000	15000	15000
г)фортепиано	1	50000	1000	50000	51000
Уборные					
а) стиральная машина	1	15000	1000	15000	16000
б) шкаф навесной	2	3200	500	6400	6900
в) душевая кабина	1	9300	1000	9300	10300
г) унитаз	2	3000	500	6000	10300
д) раковина	2	600	600	1200	1350



Кладовая					
а) пылесос	1	6000	1000	6000	7000
б) швабра	1	800	100	800	900
в) ведро	5	300	100	1500	1600
г) перчатки	3	100	50	300	350
д) савок и щетка	1	400	50	400	450
2. Вычислительная Техника					
а) интерактивная доска	2	57475	2000	114950	116950
б) система безопасности (домофон с функцией видефона)	1	5000	500	5000	5500
3. Транспортные средства	-	-	-	-	-
4. Прочие основные средства (детская площадка)					
а) детский игровой комплекс	1	89000	5000	89000	94000
б) извещатель пожарный	7	200	100	1400	1500
в) огнетушитель	2	600	100	1200	1300
Итого: 957190					



МАТЕРИАЛЫ

Наименование оборудования	Количество штук.	Стоимость всего Оборудования руб.
Постельное белье	30	15000
Подушки	30	12000
Матрасы	30	30000
Пеленки	30	3000
Полотенца (для детей)	30	3000
Полотенца (для персонала)	10	1000
Средства для уборки		12000
Пирамидки (игрушки)	8	2400
Звуковые (игрушки)	4	2000
Куклы (игрушки)	10	3000
Машинки (игрушки)	2	1500
Кубики большие(игрушки)	6	3000
Настольные игры картинки	6	1200
Пазлы вкладыши (игра)	6	1200
Раскраски для малышей	8	400

Мелки	4	800
Пластилин	6	600
Бумага для принтера	6	600
Гуашь	8	1200
Кисточки	30	900
Кукольный театр (игра)		2000
Продукты (для игры) пластмассовые		500
Посуда (для игры) пластмассовые		500
Инструменты (для игры) пластмассовые		500
Спорт - инвентарь		2000
Средства гигиены		5000
Канцтовары		2000
Халаты и колпак	3	1200
Горшки	30	6000
Аптечка	1	500
Игрушки		5000
Итого		120000

Заработная плата

Сотрудники	Ко-во сотрудников	Заработная плата, руб.	Страховые взносы (30%), руб.	Затраты на заработную плату за год, руб.
Воспитатель	3	120 000	36 000	1 872 000
Нянячка	2	50 000	15 000	780 000
Бухгалтер	1	30 000	9 000	468 000
Уборщица	1	15 000	4 500	234 000
Повар	1	20 000	6 000	312 000
Руководитель	1	35 000	10 500	546 000
Итого	9	275 000	82 500	4 212 000



Себестоимость планового оказания услуги

Элементы затрат	Продукция
	Сумма (руб.)
1. Материальные затраты а) материалы	120 000
Итого материальные затраты	120 000
2 . Затраты на оплату труда	4 212 000
3 . Отчисления на социальные нужды	726 000
4 . Затраты на амортизацию основных средств	95 719
5 . Прочие а) арендная плата б) затраты на рекламу	1 560 000 88 800
Всего себестоимость продукции	6 802 519



Расчёт чистой прибыли

- Стоимость посещения садика в месяц на ребёнка – 25 000 рубл./месяц
- Планируемое кол-во детей 30 человек
- Стоимость продлёнки в час за 1 чел. – 250 рубл.



Показатели	Сумма (рубл.)
Выручка от реализации услуг	9.000.000
Себестоимость продукции	6.802.519
Валовая прибыль	2.197.481
Налог на прибыль (20 %)	439.496
Чистая прибыль	1.757.985

Спасибо за внимание!

