# **Бизнес-план детской игровой комнаты**

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

 (название организации)

|  |  |
| --- | --- |
| Инициатор: | \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ |
| Адрес регистрации: | \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ |
| Телефон: | \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ |
| Email: | \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ |

## **1. Краткий инвестиционный меморандум**

Политика России в последние годы направлена на поддержание молодых семей и стимулирование рождаемости. Благодаря этому количество детей с каждым годом увеличивается. Таким образом, открытие детской игровой комнаты является перспективным направлением.

Зачастую о таком бизнесе задумываются молодые мамы, так как они особо остро ощущают недостаток игровых зон и глубже понимают потребности детей.

Данная ниша очень привлекательна с точки зрения бизнеса. Это достаточно стабильное направление, поскольку спрос падает лишь в летние месяцы, когда основной поток клиентов нежится на теплом городском пляже или вовсе уезжает из города.

В данном бизнес-плане учитываются важные аспекты, на которые стоит обратить внимание, чтобы в дальнейшем осуществлять эффективную деятельность.

**Основные преимущества данной идеи:**

* **Высокий спрос.**Услуга по присмотру за детьми весьма актуальна и востребована в современном мире. Родителям зачастую не с кем оставить своего ребенка, поэтому детская игровая комната — отличная и недорогая альтернатива частной няне.
* **Быстрая окупаемость.**Данный вид бизнеса требует относительно небольших финансовых вложений и является быстроокупаемым. Этот весомый плюс делает данную сферу деятельности достаточно востребованной и конкурентной.
* **Небольшие финансовые затраты.**Естественно, открыть игровую комнату без вложений у вас не получится, требуется стартовый капитал, но все же эти затраты не так высоки в сравнении с другими сферами.
* **Реализовать идею, связанную с открытием детской игровой комнаты, легче, чем центр развития ребенка или частный детсад.**Например, такая деятельность не требует наличия лицензии на проведение работы образовательного характера, высококвалифицированных специалистов.

Сумма первоначальных инвестиций составляет **542 000**рублей.

Точка безубыточности достигается **на пятый** месяц работы.

Срок окупаемости составляет от **13 месяцев**.

##

## **2. Описание бизнеса, продукта или услуги**

Игровая комната для детей – это специально оборудованное помещение, где родители могут оставить ребенка поиграть на определенное время под присмотром взрослых.

Целесообразно открывать детскую комнату в ТЦ. Это обусловлено большим потоком людей. Родители могут оставить своих детей и спокойно заниматься покупками. Это понимают и владельцы торговых центров, поэтому иногда, имея пустующую площадь, могут пойти на занижение арендных ставок.

**Организационные моменты:**

* Режим работы игровых детских комнат, как правило, зависит от времени работы торгового центра (10:00-22:00). В будни за один час пользования услугами детской комнаты (в случае 1 ребенка) родители платят 150 рублей, а в выходные и в праздничные дни — 200 рублей.
* Максимальная продолжительность пребывания 1 ребенка — 4 часа. Необходимо вывесить правила относительно графика посещения заведения и требования относительно забора детей.
* Работник детской игровой комнаты должен принимать ребенка лишь при наличии у родителя паспорта, который он должен предъявить. Информация о том, во сколько поступил ребенок, записывается в журнал посещений или в обычную тетрадь.
* Работники детской игровой комнаты не должны принимать больных детей, так как они могут стать причиной заболевания других ребятишек. В этом плане все должно быть строго.
* В рабочие дни наибольшим спросом услуги детской игровой комнаты пользуются с 16:00 до 21:00, так как именно в это время родители отправляются за покупками. Для повышения посещаемости в первую половину дня можно прибегнуть к таким хитростям, как предложение скидок. Скидки также рационально предлагать постоянным посетителям.
* Помните о сезонности. Наибольший спрос на услуги детских игровых комнат характерен для периода октябрь-апрель. Это связано с тем, что погодные условия не позволяют находиться детям на открытых игровых площадках. Снижения спроса ждите в летний период.
* С целью дальнейшего развития и повышения размера дохода необходимо будет наладить проведение праздничных мероприятий. Для этой цели также не лишними будут различные конкурсы, творческие кружки. Можно обустроить детский кафетерий, оказывать фотоуслуги, организовать продажу шаров и прочей праздничной атрибутики.

## **3. Описание рынка сбыта**

**Основная целевая аудитория детских игровых комнат** — семьи с детьми в возрасте от 2-х до 6-ти лет. Как правило, родители таких детей живут в высоком ритме и для них важно сделать покупки максимально быстро. Наличие детских комнат значительно упрощает данную задачу.

Можно выделить и **дополнительную группу целевой аудитории**. Например, организаторы детских мероприятий. Это частные лица или агенства, которые занимаются организацией дней рождений, семейных торжеств или других детских мероприятий. Такая группа клиентов уделяет много времени поиску подходящего места для проведения праздников. И ваша игровая комната тоже может стать таким пространством.

Несмотря на то, что последние годы наблюдается падение рождаемости населения, данная бизнес-идея не теряет свою актуальность.

Вопрос повышения рождаемости и естественного увеличения численности населения является одним из ключевых в политике государства.

Из года в год разрабатывается все больше программ, направленных на поддержку молодых семей и матерей. Ежегодно бюджеты на реализацию подобных программ увеличиваются кратно: с нескольких сотен миллиардов рублей до нескольких триллионов за последние 5 лет. Такая активная позиция государства, направленная на увеличение рождаемости детей и укрепление семейных ценностей, не оставляет сомнения, что бизнес в сфере товаров и услуг для детей, в частности детская игрвоая комната, будут по-прежнему иметь высокий спрос.

Чтобы игровая комната пользовалась спросом и клиенты выбирали каждый раз именно её, важно создать конкурентные преимущества.

**Как можно выделиться на рынке?**

* Местоположение комнаты непосредственно в торговом центре, на видимой локации, обеспечивает высокую доступность для родителей, которые могут оставлять детей во время шопинга или других дел.
* Строгие меры безопасности и квалифицированный персонал, обеспечивающий надежный присмотр за детьми.
* Предложите разнообразные образовательные игры и активности, которые способствуют развитию ребенка.
* Работа в соответствии с графиком торгового центра, включая выходные и праздники.
* Конкурентоспособное ценообразование, делающее услуги доступными для широкого круга клиентов.
* Наличие уникальных игр, развлечений, материалов, которые нельзя найти в других местах.
* Организация дней рождений и других праздников, а также специальные образовательные мероприятия.
* Программы лояльности и скидки для постоянных клиентов, что укрепляет отношения с клиентами и повышает вероятность их повторного посещения.
* Современный и привлекательный интерьер и оборудование, создающие приятную и безопасную среду для детей.
* Предложите дополнительные услуги: кофейня для родителей, фотоуслуги на мероприятиях и продажа образовательных игрушек и материалов.

Определив для себя несколько конкурентных преимуществ, можно не только выделиться среди других конкурентов на рынке и привлечь новых клиентов, но и повысить лояльность существующих.

## **4. Продажи и маркетинг**

Любая деятельность невозможна без проведения грамотной маркетинговой политики. Для рекламы детской игровой комнаты в ТЦ есть свои нюансы и каналы продвижения:

* Размещение большого рекламного банера на фасаде ТЦ и внутренняя навигация, четко указывающая расположение игровой комнаты. Важно использовать яркие красочные фотографии с призывом посетить комплекс, также важно указать место размещения.
* Изготовление рекламной вывески над входом в игровую комнату.
* Программа лояльности. Для привлечения посетителей и формирования круга постоянных клиентов необходимо продумать ряд мероприятий по узнаваемости и увеличению лояльности. Для этого подойдут: бонусные карты постоянного посетителя, лотереи и розыгрыши призов, скидочные купоны для тех, кто привел друзей, рассылки новостей на электронные адреса клиентов. Важно не просто привлечь посетителей, но сделать их постоянными клиентами.

Наиболее распространенные методы продвижения бизнеса:

* Интернет. Для охвата интернет-аудитории желательно создать сайт, посвященный детской комнате. Кроме того, нужно создать страницы в соцсетях.
* Печать и распространение рекламных листовок. При разработке макета важно указывать перечень развлечений, цены на посещение, время работы, схему расположения, информацию об акциях и розыгрышах призов (например, приуроченных к открытию комнаты). Распространять листовки можно на входе в ТЦ, на парковке и на ближайших остановках общественного транспорта.
* Детские сады, школы. Можно договариваться с руководством о размещении плакатов, раздаче визиток/листовок/пригласительных детям и родителям.
* Детские развивающие центры и клубы. Эти заведения не являются вашими прямыми конкурентами, с ними стоит подружиться и обмениваться рекламной продукцией.
* «Сарафанное радио». Бесплатный и очень эффективный способ рекламы. Когда ваше заведение рекомендуют друзьям — это главный показатель вашей хорошей работы. Сделать так, чтобы о вас заговорили, проще всего, устроив праздник открытия новой игровой комнаты.

##

## **5. План производства**

Обозначим основные этапы запуска детской игровой комнаты.

**Регистрация в государственных органах и получение лицензии**

* Для данного бизнеса рекомендуем зарегистрироваться в качестве индивидуального предпринимателя, чтобы получить некоторые налоговые льготы.
* Лицензия для оказания общеобразовательных услуг не требуется, что значительно упрощает задачу.
* Определение кодов ОКВЭД — деятельность по организации отдыха и развлечений — 92.7.
* Регистрация в пенсионном фонде.
* Получение разрешений на деятельность от санитарно-эпидемиологической службы.
* В качестве системы налогообложения планируется применять УСН по системе «доходы минус расходы», где ставка составляет 15%. Это система налогообложения с невысокой налоговой ставкой, упрощенным бухгалтерским учетом и отчетностью. Для применения этой системы важно не выходить за установленные пороговые значения по ряду показателей.

**Поиск помещения и ремонт**

* Площадь помещения — 25-30 м2;
* Помещение должно быть вентилируемым;
* Комната должна быть видимой и доступной в ТЦ и находиться около входа, а не в самом конце коридора, куда доходит не каждый родитель с маленьким ребенком;
* Сама комната должна быть просторной, светлой, с хорошей отделкой;
* Туалетные комнаты должны находиться в непосредственной близости от арендованного помещения.

**Оформление интерьера игровой комнаты**

* Интерьер детской игровой комнаты оформляется в соответствии с предпочтениями маленьких клиентов. Советуем использовать яркие цвета. Категорически не советуем вносить в оформление игровой комнаты черный цвет и не сочные грязноватые тона.
* Игровая комната должна иметь минимум две зоны: для активных игр и зону отдыха. Если предполагается проводить в комнате дни рождения, вечеринки и тематические чаепития, в комнате должно быть соответствующее оборудование или, по крайней мере, место для него.
* Комната должна быть мягкой в прямом смысле этого слова. Здесь буквально все выполнено из набивного материала.

**Оборудование для детской игровой комнаты**

Оборудование для детей в первую очередь должно быть безопасным. Следует приобретать только сертифицированные игрушки, которые не вызывают аллергических реакций у детей.

|  |
| --- |
| **Оборудование для детской игровой комнаты**,**руб.** |
| **Наименование** | **Количество** | **Цена за 1 шт.** | **Общая сумма** |
| Лабиринт | 1 | 90 000 | 90 000 |
| Надувные батуты | 3 | 35 000 | 105 000 |
| Столы | 4 | 5 000 | 20 000 |
| Стулья | 12 | 2 000 | 24 000 |
| Диван | 1 | 15 000 | 15 000 |
| Игрушки | 30 | 700 | 21 000 |
| Настольные игры, наборы для рисования | 15 | 1 000 | 15 000 |
| Шкафчики | 20 | 3 000 | 60 000 |
| **Итого** | **350 000** |

##

## **6. Организационная структура**

Для эффективной работы комнаты достаточно двух сотрудников, которые будут работать посменно.

В обязанности работников входит:

* присматривать за детьми;
* обеспечивать безопасность детей;
* держать помещение в чистоте;
* следить за работой оборудования;
* общаться с детьми, учить их играм и развлечениям.

Сотрудники, которые будут присматривать за детьми, должны быть образованными и порядочными. Желательно чтобы няня имела медицинское или педагогическое образование. Кроме этого очень важно находить общий язык с маленькими посетителями. Достаточно просто слушать детей и любить играть с ними, и они отплатят вам тем же. Работники детской игровой комнаты обязательно должны иметь медицинскую книжку и проходить регулярные медосмотры. Помните, что от внимательности сотрудника зависит безопасность детей, поэтому важно проводить тщательный отбор сотрудников.

|  |
| --- |
| **Общий фонд заработной платы** |
| **Персонал** | **Количество сотрудников** | **З/п на 1 сотрудника (руб.)** | **Зарплата итого (руб.)** |
| Руководитель | 1 | 30 000 | 30 000 |
| Няня | 2 | 20 000 | 40 000 |
| Общий фонд з/п |  |  | 70 000 |

##

## **7. Финансовый план**

Инвестиции в открытие детской игровой комнаты выглядят следующим образом:

|  |
| --- |
| **Инвестиции на открытие** |
| Регистрация | 10 000 |
| Ремонт | 50 000 |
| Вывеска | 50 000 |
| Рекламные материалы | 30 000 |
| Аренда на время ремонта | 42 000 |
| Закупка оборудования | 350 000 |
| Прочее | 10 000 |
| **Итого** | **542 000** |

Общая сумма первоначальных инвестиций составляет 542 000 руб.

Текущие расходы выглядят следующим образом:

|  |
| --- |
| **Ежемесячные затраты** |
| ФОТ (включая отчисления) | 91 000 |
| Аренда (15 кв.м.) | 21 000 |
| Амортизация | 9 722 |
| Коммунальные услуги | 15 000 |
| Реклама | 10 000 |
| Бухгалтерия (удаленная) | 5 000 |
| Непредвиденные расходы | 10 000 |
| **Итого** | **161 722** |

План продаж составляется на основе следующих данных:

* Среднее количество посещений в рабочие дни: от 20 до 40 человеко-часов;
* Среднее количество посещений в выходные и праздничные дни: от 45 до 90 человеко-часов;
* Стоимость 1 часа посещения в рабочие дни — 150 руб., в выходные и праздничные дни — 200 руб.
* С 3 месяца работы начинается организация детских мероприятий и праздников (прочие доходы).

Полный план продаж на 24 месяца и прогноз финансовых показателей представлен в финансовой модели.

Точка безубыточности детской игровой комнаты наступит уже на третий месяц запуска проекта, при этом полностью инвестиции будут возвращены на тринадцатом месяце работы организации. Наибольшую выручку (доход) комната приносит в праздничные и выходные дни. При этом можно будет снизить расходы на рекламу, так как через год ваша комната будет узнаваемой, и необходимость в активной маркетинговой политике отпадет.

##

## **8. Факторы риска**

Несмотря на большой спрос и сравнительную простоту организации, идея имеет определенные риски и подводные камни, которые важно учитывать при разработке бизнес-плана детской игровой комнаты:

* работа с детьми — специфическая сфера, занимаясь которой следует помнить о всей ответственности за каждого маленького посетителя;
* большой спрос приводит к немалой конкуренции: даже в маленьких городках уже есть небольшие игровые комнаты.

Только грамотная стратегия и тактика ее достижения способны помочь предпринимателю преодолеть все трудности и организовать прибыльное дело.

---------

При подготовке бизнес-плана использовались материалы с сайта beboss.ru