Информация о проекте "Продлёнка" для проведения переговоров с потенциальными покупателями франшизы.

ГОРОД ФРАНЧАЙЗЕРА – Железнодорожный Московской области

Год основания компании - 2020

Год основания франшизы - 2024

Основатель - Елена Андрианова.

ПРОДАЖА РЫНКА

2 млн. новеньких первоклашек ежегодно переступают порог российских образовательных учреждений. Для детей школа – это начало новой жизни, новые друзья, интересы. Для родителей – страшный сон. “Как организовать досуг ребенка после школы? С кем оставить 7-летку? У нас нет бабушек, что делать?” – материнские форумы заполнены отчаянными страданиями родителей учеников начальной школы.

Брать с собой на работу? 22% процента российских работодателей готовы войти в положение и разрешить первоклашкам присутствовать в офисе у матери или отца. Еще 14% позволяют находиться детям на работе у родителей время от времени. Но и родители, и коллеги понимают – офис или производство не место для ребенка.

Нанимать няню – дорого и страшно. Бабушки все реже соглашаются выполнять привычную и удобную для выросших детей функцию – сидеть с внуками.

Школьная продленка напоминает лотерею – шансов попасть в списки везунчиков 1 из 10. Да и сидеть целый день безвылазно в школе – дело утомительное.

Частный клуб “Продлёнка” – это место, где дети:

-проводят время перед школой и после нее;

-учатся общаться и дружить;

-выполняют домашние задания с помощью опытных педагогов;

-выполняют творческие задания;

-гуляют и играют в настольные игры;

-отмечают праздники и веселятся.

Детский клуб «Продлёнка» - это место, где родитель может быть уверен в безопасности своего ребенка.

Почему франшиза клуба “Продлёнка” – выгодный бизнес?

“Продлёнка” это социально значимый бизнес.

Сейчас существует множество направлений бизнеса, которые всесторонне развиваются и поддерживаются со стороны государства. В каждом регионе действуют свои программы поддержки, узнать о них можно через центры “Мой бизнес”. Клуб “Продлёнка” относится именно к таким бизнесам. Т.о. вы можете возместить затраты на открытие франшизы из средств государственного бюджета.

“Продлёнка” vs няня-гувернантка

35 тысяч рублей – средняя зарплата российской няни, нанятой к школьнику младших классов, сообщает сервис по поиску работы “Зарплата.ру”. Величина жалованья зависит от количества работы, которая ложится на плечи няни.

Каждый пункт добавляет к зарплате 500-600 р:

- забрать из школы/отвести в школу
- сделать вместе уроки
- отвести на кружки и вернуть домой
- сходить на прогулку
- приготовить обед и вымыть посуду

Клуб “Продлёнка” практикует фиксированную стоимость, в которую входят все перечисленные пункты. Ежемесячная оплата клуба – от 21 000р/в месяц, что составляет 10% от средней зарплаты обоих родителей.

Родители vs уроки

Мало кто из родителей готов посвятить свободный вечер решению задач, зубрежке правил русского языка или очередного стишка про белую березу.

Программа начальной школы конечно не вызовет сложностей у взрослых, но хочется провести время с ребенком на прогулке, сходить в кафе или погулять по торговому центру. Поэтому, родители готовы платить специально обученным людям, которые будут делать с ребенком уроки, учить стихи и рисовать открытки к 8 марта. Так укрепляются детско-родительские отношения. В семье царит тишь, гладь и четкое разделение обязанностей: родители могут сосредоточиться на работе, заработать больше денег, а дети прекрасно учатся и развиваются под присмотром профессионалов. А вечер дети и родители могут провести вместе, занимаясь тем, что их интересует и объединяет.

“Продлёнка” vs бабушка

Современные бабушки сидеть с внуками не хотят. Они ходят по музеям и паркам. Увлечены йогой и скандинавской ходьбой. Здоровая формула современной семьи как системы. Потому что именно родители, а не предыдущее поколение, несут ответственность за своих детей и находят

альтернативные варианты присмотра за ребенком. Например, клуб “Продлёнка”.

Родители vs тревога

А если ребенок остается один дома? Уголовной или административной ответственность в российском законодательстве за оставление несовершеннолетнего ребенка в одиночестве – не существует. Это вопрос скорее морально-этический. Плюс к многочисленным поводам для материнской тревоги прибавляется еще один – как он там без меня? И начинаются звонки, дергания, переживания. Работоспособность снижается, начальство недовольно, нервозность родителей передается ребенку. Надо это семье? Конечно, нет.

ПРОДАЖА ПРОДУКТА

Вложение во франшизу клуба продленного дня — это шанс стать частью динамично развивающегося и пока свободного рынка с поддержкой опытного партнера и перспективой стабильного дохода.

Наши услуги легко продавать, так как родители готовы вкладывать деньги в развитие и обучение своих детей.

При выборе помещения важно учитывать:

- площадь от 80 м
- рядом с 2-3 школами
- недалеко от метро (остановки, транспортной развязки, парковка)
- должно быть зонирование: общий зал, прихожая, кухня, кладовая, отдельный санузел.
- окна

Время работы клуба с 8-19 часов в 2 смены.

Работают 3 педагога (по 1 в каждую смену, среди дня получается 2 педагога, потому что 1 и 2 смена пересекаются)+ мастер чистоты каждый день.

1 смена - с 8 до обеда, +/- до 14 часов (конкретное время может меняться в зависимости от расписания занятий в школах)

2 смена - середина дня, когда пересекаются первая и вторая смена школ.

3 смена - с обеда до 19 (конкретное время может меняться в зависимости от расписания занятий в школах)

Если ребенок учится во 2 смену, то утром его приводят родители, с педагогами выполняется домашнее задание и ребенка сопровождают в школу, откуда его забирают родители.

Если учеба в 1 смену, то со школы ребенка забирают педагоги и из клуба уже родители после работы.

Питание 2 разовое (полноценный обед и перекус). Еду не нужно готовить самостоятельно, необходимо заключить договор с кафе, компанией, которая занимается кейтерингом и т.д. Обеды входят в стоимость абонемента. Если ребенок по какой-то причине не пришел, обед можно прийти и забрать.

Клуб работает по специальному ОКВЭДу, который, не предполагает наличие лицензии. Однако, если образовательную лицензию получить, то это расширит возможности родителей по оплате и ваши по получению прибыли за счет возможности оплаты занятий из средств материнского капитала. При этом важно, что в трудовых договорах клуб не может использовать понятия “педагог”, “методист”, “воспитать”, только “специалист по работе с детьми”. Все эти особенности будут донесены до франчайзи в процессе запуска.

В летний период и период каникул в клубе действует лагерь. Длительность 1 неделя, стоимость 8 500 руб.

ПРОДАЖА ФИН МОДЕЛИ

Стартовые инвестиции состоят из паушального взноса и инвестиций в открытие.

Паушальный взнос - это единоразовый платеж, который покупатель франшизы (франчайзи) платит ее владельцу (франчайзеру).

Паушальный взнос франшизы “Продлёнка” зависит от численности города.

Город с численность до 500 000 человек – 350 000 рублей.

Город с численность от 500 000 – 1 млн. человек – 490 000 рублей.

Город с численность более 1 млн. человек – 650 000 рублей.

Размер инвестиций в открытие составляет примерно миллион рублей, может меняться в зависимости от региона. В него входят затраты на аренду, ремонт, закупку мебели, книг, пособий и настольных игр, привлечения клиентов.

Более подробно здесь
https://docs.google.com/spreadsheets/d/1KZ2wBwlgjfZOT1KjRPetWRXaYiXm6MNb/edit?usp=drive_link&ouid=110400850993836316636&rtpof=true&sd=true

Доходы:

- группы продленного дня;
- лагерь;
- субаренда.

Расходы:

- аренда и содержание помещения;
- ЗП сотрудникам;
- налоги;
- коммунальные услуги;
- пожарная безопасность;
- роялти платежи.

Показатели работы бизнеса

Средняя выручка	р.672 500,00
Средняя прибыль	р.209 480
Рентабельность	31,15%
Выручка за год	р.8 070 000,00
Чистая прибыль за год	р.2 513 760
Период окупаемости	9

ПРОДАЕМ ТО, ЧТО ОН СПРАВИТСЯ

На каждом этапе и шаге в процессе запуска и далее, франчайзи будет работать и двигаться под чутким руководством отдела сопровождения. Здесь не может быть случайной или не точной информации. Все бизнес-процессы были отработаны на собственном клубе “Продлёнка”

По франшизе партнер получает (вставить скриншот оглавления франчбука после его согласования)

1. Проверенную модель бизнеса, что снижает риски и ускоряет запуск проекта;
2. Работу под зарегистрированным товарным знаком
3. Рекомендации по подбору и ремонту помещения;
4. Рекомендации подбору и обучение педагогов.
5. Пояснения и консультации по юридическим вопросам, в т.ч. получение лицензии МЧС
6. Рекомендации по приобретению книг, учебных пособий, канцтоваров и настольных игр;
7. Сценарии мастер-классов и дополнительных занятий с детьми;
8. Методику работы с детьми и их родителями;
9. Готовые маркетинговые стратегии и рекламные материалы - преднастроенные соц.сети, контент-план, сайт на корпоративном поддомене с возможностью внесения изменений для своего города, инструменты для привлечения клиентов.
10. CRM-систему на базе AMO, которая уже адаптирована под нужды “Продлёнки, интегрирована с индивидуальным сайтом франчайзи. Это значит, что заявки с сайта сразу падают в систему. Оплата за CRM лежит на плечах франчайзера.

Франшиза “Продленка” - простой и крепкий бизнес. Бизнес, который построен на личном опыте.

Основатель и автор идеи клуба “Продлёнка” Елена Андрианова педагог по образованию. Больше 17 лет занималась туристическим бизнесом, но всегда мечтала о работе с детьми. В пандемию направление просело, и встал вопрос – что делать дальше? К этому моменту в школу пошла дочь. Уроки заканчивались около 12 дня, поэтому вариант офисной деятельности Елена не рассматривала. Оставлять ребенка дома в одиночестве? Исключено. Так появилась идея – открыть детский центр, воспитатели которого возьмут на себя часть родительских обязанностей: забрать из школы, накормить, развлечь, помочь с уроками.

Сейчас Елена спикер на мероприятиях, посвященных молодежному и социальному предпринимательству, а также эксперт различных образовательных программ:

- Респондент Сбер.Бизнеса.
- Постоянный эксперт социальных и коммерческих проектов среди слушателей курсов предпринимательства для школьников РАНХиГС.
- Член жюри конкурса образовательной программы для студентов российских ВУЗов «Акселератор социальных инициатив RAISE»

ПРОДАЕМ ТО, ЧТО НАМ МОЖНО ДОВЕРЯТЬ

Главная позиция в том, что франчайзер заинтересован в успехе партнёра. Если франчайзер не будет исполнять свои обязательства, то не сможет развивать сеть.

Наполнение паушального взноса полностью зафиксировано в договоре коммерческой концессии. Договор подлежит обязательной регистрации в ФИПС

Договор - это влечёт за собой юридические обязательства.

Кроме того, франчайзер готов предоставлять контакты действующих партнёров - франчайзи (когда они появятся), а также организовать созвон с основателем франшизы - Елены Андриановой. Возможен также визит в действующий клуб, но важно согласовать время. Для того чтобы потенциальный покупатель смог воочию посмотреть как будет бизнес и получить обратную связь по работе с проектом и по сотрудничеству с нами.