

эксперты



Мария Ионова зам. директора по организации работы детского развивающего центра «Детская Академия Fastrackids»

С появлением детей в жизни каждого человека начинается новый этап. Это время радости, умиления и хлопот. Как правило, помощь специалистов в нелегком деле воспитания и обучения любимого чада очень востребована. Потому заботливые родители все чаще обращаются в детские развивающие центры, подробнее о которых рассказывает Мария Ионова.

Одна из причин большой популярности детских развивающих центров — трудности получения места в детском саду. Кроме того, некоторые родители не доверяют государственным организациям процесс воспитания своего ребенка. Они решают воспитывать своих малышей дома под присмотром бабушек, нянь, гувернанток и домашних учителей. Такие дети нуждаются в общении со сверстниками и помощи в социализации. В этих случаях детские центры просто незаменимы. Ведь в них подход к каждому малышу индивидуальный, при котором будут учтены все особенности маленького клиента.



Спрос рождает предложение, поэтому сейчас в Нижнем Новгороде около 300 подобных организаций. Кто-то открывает сеть центров и предоставляет множество различных услуг, кто-то довольствуется арендой игровой комнаты в детских садах, а кто-то арендует площадь размером с 3-комнатную квартиру. Спальный район лучше всего подойдет для открытия детского развивающего заведения. И размеры таких центров, делится Мария Ионова, могут быть и 100 кв. м., и 1000 кв. м. Все зависит от того, насколько масштабный центр планируется открывать.

Как правило, начинают с небольших площадей и достаточно скромного перечня услуг. Первоначальные вложения составляют не менее 1,5 млн. руб. Эти деньги расходуются на аренду и ремонт помещения, приобретение детской мебели и сантехники, игрушек. Для работы с детьми необходимо получить разрешение СЭС, Роспотребнадзора и пожарных. Потребуется также регистрация ИП, ИНН и свидетельство по уходу и присмотру за детьми.

Еще одной статьей расхода станет зарплата сотрудникам, которая составляет от 8 до 40 тыс. рублей на одного педагога. Такая разница в зарплате возникает из-за разной подготовленности персонала и разной нагрузки. Для небольшого центра, разместившегося в квартире, достаточно 5-10 сотрудников. Это администратор, воспитатели, логопеды и психологи. И у всех должны быть сменщики — центры для детей, как правило, работают с 8 до 20 часов без выходных. Три раза в год сотрудники

обязательно проходят повышение квалификации.



Как рассказывает Мария Ионова, иногда самые лучшие воспитатели детских садов не могут работать в развивающих центрах. Дети здесь проводят не весь день, приходя чаще всего на 1-1,5 часа. За это короткое время нужно помочь малышу проявить себя, показать свои способности и наклонности. Одно из главных отличий государственных садиков от частных центров — они не работают по стандартным программам, не пытаются всех детей научить рисовать и петь. В детских садах программа работы с детьми создается одна для всех и отступление от прописанных норм является нарушением закона. В детских центрах развиваются способности конкретного ребенка. Подход к каждому малышу индивидуальный, и вся работа ведется по запросу родителей и направлена на достижение результата. Это, наверное, самое главное отличие от муниципальных детских учреждений.

Методики для работы с детьми могут разрабатываться или приобретаться. Но со временем у всех центров появляются свои наработки. Также приходит понимание, с родителями или без них будут заниматься дети. «Если возраст ребенка до двух лет, ему лучше, когда мама рядом», — рассказывает Мария Ионова. Для более взрослых, как правило, готовят программы без присутствия родителей. В каждом центре свои возрастные рамки. Возможна работа с детьми от 9 месяцев и до 15 лет. Однако больше всего в развивающих заведениях малышей от 1 года до 7 лет.

Как отмечает г-жа Ионова, даже после того, как малыш окончил свой развивающий курс, центру важно наблюдать его развитие. Конечно, не каждого выпускника нужно отслеживать, но хотя бы один ребенок из каждой программы должен наблюдаться. Это важно и для понимания того, как работает программа, насколько она успешна, и понимания, чем отличаются дети, закончившие центр, от детей, не посещавших учреждение. Подобная информация хороша и для новых клиентов, которым интересно, какие успехи может достичь ребенок после данного курса. «Любая программа имеет право на существование, так как на каждую найдется свой клиент», — делится Мария Ионова. Для кого-то могут показаться непродуктивными занятия для малышей танцем живота, а кто-то будет уверен, что это обучение в дальнейшем избавит девочек от многих проблем со здоровьем. И здесь важно только то, что программа имеет лицензию. Количество детей в группе не должно превышать 8 человек на одного преподавателя. И конечно, чем меньше человек в группе, тем больше времени можно уделить лично каждому. В то же время группа из 3 человек — тоже не совсем правильный подход, ведь дети должны не только обучаться и развиваться творчески, но и общаться с другими детьми, научиться находить общий язык со сверстниками. В то же время это будет нерентабельно для организации.

Многие думают, что стоимость услуг в детских центрах непомерна и завышена. Но на самом деле цена складывается из стоимости аренды, зарплаты работников и затрат на необходимое оборудование и материалы. Кроме ежемесячной платы, при поступлении в

детский центр взимается единовременный регистрационный взнос, он может составлять 500 руб. или доходить до ежемесячной стоимости услуги. Как правило, в договоре указывается, на что будут потрачены эти деньги. Например, если в договоре указано, что эта сумма будет потрачена на пластилин, краски, кисточки и т.д., то позднее центр не может просить родителей закупать пластилин и остальное.

В среднем, доход нижегородских детских центров составляет 10%, это около 600 тыс. руб. в месяц. Большая часть этих денег снова пойдет в оборот, и окупаемость придет через 1,5-2 года. Но это с учетом, что центр востребован и популярен. Со временем «сарафанное радио» сделает свое дело, и затраты на рекламу станут минимальными, но на первых порах вложиться в «двигатель торговли» придется. Хорошая рекламная компания «съест» около 200 тыс. руб. Но все эти вложения могут оказаться бессмысленными, если у открывающегося центра нет клиентской базы. При разработке таковой стоит учесть, что если центр планирует обучать около 50 малышей, то его база должна быть на 70% больше.

Иногда в узких рамках становится «тесно», и центры детского развития начинают предлагать дополнительные услуги. Можно открыть новое направление, такое, как группа кратковременного пребывания детей. «Это работа с детьми в течение 4 часов», — рассказывает Мария Ионова. Но дополнительные услуги требуют больших вложений, которые по карману уже состоявшимся организациям.