

Предисловие

Всего несколько лет назад я даже не думала, что буду генеральным директором детского клуба. Преподавательская деятельность на кафедре педагогики и психологии начального обучения РГПУ им А. И. Герцена устраивала меня по всем параметрам, включая зарплату. Однако семейная жизнь заставила перебраться в Москву и оставить любимую работу. А спустя три года мне предложили организовать детский клуб. Размышления были недолгими: очень уж хотелось на практике реализовать педагогические знания.

С первым партнером мы успешно открыли детский клуб, но проработали лишь девять месяцев — плодотворного сотрудничества не получилось. Так бизнес преподнес мне, педагогу до мозга костей, свой первый горький урок. Оставив клуб партнеру, я вместе с другим соучредителем создала детский эко-клуб «Умничка» (<http://eco-klub.ru/>, <http://tvoyklub.ru/>) и стала генеральным директором собственного развивающего центра. Эта должность позволила мне по-новому осмыслить деятельность детских клубов, а привычка систематизировать, обобщать и конкретизировать информацию, сформировавшаяся за десяток лет работы в университете, помогла вывести бизнес на качественно иной уровень.

Собранной информацией я с удовольствием поделюсь и с вами, ведь детские развивающие центры — совершенно новое, неизведанное направление в отечественном образовании. Да и к сфере образования их можно отнести только частично: несмотря на то что детские клубы несут на себе обучающую и развивающую нагрузку, на сегодняшний день для их регистрации не нужна лицензия и официально они не входят в систему как общего, так и дополнительного образования.

Появились детские клубы сравнительно недавно, поэтому весь организационно-административный, маркетинговый и методический материал нарабатывается директорами экспериментально, подчас хаотично и непоследовательно.

Вопросов, касающихся организации и дальнейшего развития детского клуба, предостаточно. Как официально зарегистрировать фирму? Какое для нее подобрать название? Какую структуру детского клуба предпочесть? Все это с самого начала волнует неопытного бизнесмена. И чем дальше в лес, тем больше дров. Число вопросов увеличивается, получить на них исчерпывающие ответы почти никогда не удается, поскольку не существует специализированной литературы, посвященной работе детского клуба. Многие пытаются ориентироваться на нормативы, предъявляемые к ДОО (то есть к детским садам), но они вносят мало ясности.

Детский клуб — довольно специфичный бизнес, так как его основу составляют педагогические услуги. В отличие от образовательных учреждений (детских садов, школ и т. д.), во главе которых всегда стоит педагог, директором детского клуба может стать представитель любой профессии. Но руководить он будет именно педагогами, и ему же придется контролировать их деятельность. Кроме того, от качества предоставляемых услуг (педагогических!) зависит не только прибыль бизнеса, но и сама возможность его существования. Таким образом, перед руководителем детского клуба встают три группы задач: административно-организационные, педагогические и маркетинговые. И все эти задачи сперва нужно осмыслить, а затем — решить.

В книге, предлагаемой вашему вниманию, рассматриваются темы, которые, несомненно, заинтересуют как будущих директоров детских клубов, так и руководителей со стажем: разновидности детских клубов и их специфика, организация рекламной кампании в начальный период

деятельности, подходы к составлению расписания, выбор развивающих услуг и др.

Отдельная глава посвящена перспективам развития детского клуба. Информация, приведенная в ней, позволит руководителю не только составить прогноз и генеральный план развития клуба, но и с самого начала организовать бизнес правильно. Лишь ясное видение перспектив поможет верно расставить текущие приоритеты.

Я благодарна судьбе за то, что мне посчастливилось учиться у замечательных педагогов, а также работать вместе с ними. Отдельно хочу назвать имена академика Т. Г. Рамзаевой, профессоров Г. В. Бельтюковой, А. И. Раева, Н. Ф. Головановой, а также моего любимого научного руководителя — профессора Г. И. Вергелес. Они стали для меня образцом профессионального отношения к работе, привили внимательность к мелочам, научили обобщать и систематизировать информацию, выражать мысли в письменном виде. Только перенятый у них опыт помог мне подготовить серию методических материалов для детских клубов, публикуемую издательством «Ювента» с 2012 года.

Особую благодарность хочу выразить юристу Надежде Ивановой, предоставившей юридическую информацию, понадобившуюся для написания некоторых глав книги.