

Введение

Детский клуб — очень интересный бизнес. И чем больше находишься в этом бизнесе, тем лучше понимаешь, сколько нюансов влияет на успешность и прибыльность детского клуба.

Книга «Детский клуб: от идеи до прибыли» написана мной по прошествии семи лет руководства детским клубом. К моменту издания книги я стала руководителем небольшой франшизной сети — в нашей семье к середине 2015 года уже шесть «Умничек». Написанию книги поспособствовал и наш проект «Все секреты детского клуба», который существует с 2011 года.

Мы помогли сотням клубов подняться на новую ступеньку развития, получить прибыль, а эти клубы, в свою очередь, поделились с нами своим положительным и негативным опытом.

Накопленные знания перед вами. Читайте, изучайте, сомневайтесь и действуйте. Все написанное в книге — правда. Правда, которая досталась упорным трудом, потому что построить детский клуб — большая и кропотливая работа.

Я уверена, что человек, который взял в руки эту книгу, — вдумчивый и целеустремленный, желающий во всем дойти до сути и разобраться в мелочах. Это правильно. Ведь и хорошим водителем становишься не сразу. Сначала изучаешь теорию, потом черед практики, а потом опять приходится возвращаться к теории, когда в практике происходят сбои. Поэтому моя книга сможет помочь и начинающим бизнесменам, и опытным руководителям детских клубов.

Стоит отметить, что данная книга — четвертая в серии книг о детском клубе, выпущенных издательством «Питер».

Первая книга «Детский клуб: с чего начать, как преуспеть. Практическое руководство по организации детского развивающего центра» (2012) посвящена основам организации детского клуба.

Вторая книга «Прибыльный детский клуб» (2013) описывает ключевые проблемы, влияющие на прибыльность организации.

Третья книга «Детский клуб. Совершенствуем систему управления» (2014) помогает осмыслить детский клуб именно как бизнес-структуру, которой можно и нужно управлять грамотно и профессионально.

Хорошим помощником в решении вопросов построения и работы детского клуба станет и наш сайт www.tvoouklub.ru, где вы найдете много бесплатной информации.

Если у вас появятся вопросы, сомнения или пожелания, то смело пишите нам на электронную почту esoklub@mail.ru. Мы обязательно ответим! Также мы всегда с радостью принимаем гостей на территории своего клуба. Приезжайте и познакомьтесь поближе с нашим детским эко-клубом «Умничка»!

*С уважением и пожеланием успехов в работе,
Софья Тимофеева*



с чего начать

СОВЕТЫ ВЛАДЕЛЬЦАМ И УПРАВЛЯЮЩИМ

1

как преуспеть

Неправильное начало —
скорый конец бизнесу

Любой бизнесмен начинает свое дело с верой в себя и убежденностью в непременном успехе. Так же происходит и с детским клубом. Но откуда берутся те бизнесмены-неудачники, которые прогорают в первый же год работы? Неужели у человека не доставало ума или способностей, чтобы заработать денег в деле, о котором он мечтал? Или он неправильно составил бизнес-план и просто не хватило денег? Нет, скорее всего, хватало и того и другого, но с самого начала были допущены глобальные ошибки, которые повлияли на все механизмы бизнеса. Неправильно построенная «машина» просто не поехала. Вот об этом первая глава. Давайте рассмотрим те ошибки, которых надо обязательно избегать, чтобы все работало как надо и детский клуб процветал долгие годы.

1.1. Как помещение может загубить бизнес

На самом деле начинается все с помещения. Неправильно выбранное помещение может загубить детский клуб сразу. Мы часто оказываем консультационные услуги по подбору помещения для развивающего центра. Интересно, что, несмотря на открытую информацию по данному вопросу, ошибок в выборе помещения допускается немало: насчет места нахождения, планировки, стоимости аренды и даже взаимоотношений с арендодателем. Давайте рассмотрим все вопросы подробнее, чтобы разобраться с нюансами подбора помещения для детского клуба.

Начнем с **места нахождения**. При подборе помещения необходимо определиться с районом. Район должен быть новым, спальным и густонаселенным. Надо хорошенько подумать, прежде чем открывать детский клуб в районах со старым жилым фондом или в промышленных зонах. Если город небольшой, то можно открыть клуб в центре. Помещение должно быть расположено

в шаговой доступности от жилых домов, желательно, чтобы до него было легко добираться на общественном транспорте или машине.

Что должно находиться в непосредственной близости от детского клуба?

- Детские площадки.
- Магазины детских товаров.
- Детские сады.
- Детские поликлиники и пр.

Кроме того, обязательные условия:

- наличие большого количества потенциальных клиентов — детей;
- высокая проходимость места.

Должно ли вас смущать наличие рядом конкурента? В целом нет. Только о конкуренте надо узнать подробности — как долго он работает, любят ли этот клуб в районе, какие предлагает курсы и по каким ценам. Если рядом с вашим клубом есть конкурент, то всегда будет вероятность, что какое-то количество клиентов перейдет в ваш клуб, так как дорожка в эту сторону уже «нахожена». Конечно, вы должны хорошо постараться, чтобы отличаться от конкурента в лучшую сторону.

После того как вы определились с районом, следует оценить **расположение помещения** под будущий детский клуб. Необходимо рассматривать только первые этажи нежилых либо жилых помещений, которые можно преобразовать в нежилые. Само здание может находиться как на первой линии домов, так и на второй. Конечно, первая линия предпочтительнее, так как внешняя реклама, в том числе и световая вывеска, сможет привлечь гораздо больше клиентов. Но ничего страшного, если детский клуб будет находиться в глубине района. Конечно, тогда придется потратиться на дополнительную рекламу, но со временем эти расходы будут снижаться, поскольку клуб станет уже известным. К тому

же местные жители обычно знают все улицы и дома своего района, поэтому легко найдут дорогу к вашему клубу.

Обратите внимание: помещение должно находиться в доме с открытой зоной доступа клиентов. Не надо открывать детский клуб в доме, у которого закрытая территория или въезд по пропускам. Никто со стороны не сможет беспрепятственно попасть в ваш клуб при всем желании. Волокита с въездом на закрытую территорию запросто сможет отбить охоту посещать прекрасные занятия в детском клубе.

Также важно, чтобы подъезд к помещению был удобным. Наличие отдельной парковки не обязательно, однако должны быть места не менее чем для трех машин (чтобы было где остановиться на несколько минут).

При оценке помещения обратите внимание на вход. Очень важно наличие отдельного входа. Запомните, что у большого помещения, например площадью 150 м², по нормам пожарной безопасности должно быть два отдельных входа.

Стоит ли обращать внимание на такое соседство, как винно-водочный магазин? Детское образовательное учреждение не имеет права открываться, если рядом находится магазин, торгующий алкогольной продукцией. Но обычный детский клуб — это не образовательное учреждение, а досуговое. Значит, если у вас правильно подобраны ОКВЭДы и вы не собираетесь в ближайшее время получать образовательную лицензию, спокойно можете брать в аренду помещение рядом с подобным магазином. Надо только посмотреть, не собирается ли поблизости большое количество людей в состоянии алкогольного опьянения, ведь именно они могут отпугнуть ваших клиентов.

Конечно, необходимо выделить внешние отрицательные факторы, которые влияют на выбор помещения:

- шум в месте нахождения помещения;
- неприятные запахи;
- наличие свалки;

- высокий уровень преступности;
- плохой имидж района и/или помещения;
- неудобное расположение в районе.

Чуть конкретнее остановлюсь на последнем факторе. Приведу пример. Район, который вы выбрали, может быть очень удачным — с новостройками и большим количеством детей. Помещение, которое вы насмотрели, тоже отличное, но само здание расположено на окраине района и до него сложно добираться (да и домов-то на этой окраине штук пять).

В декабре 2014 года мы искали себе помещение под детский клуб в замечательном московском районе Солнцево. Высотные дома, прекрасные детские площадки с небывалым количеством ребят — что еще надо? Привлекли небольшая стоимость аренды, площадь 150 м² и отличная планировка помещения. Улица была мне незнакома. Настроив навигатор на телефоне, я на автомобиле отправилась с партнером на осмотр помещения. Дорога уводила нас в незнакомые места Солнцева. Прибыв в пункт назначения, мы увидели четыре дома, одиноко стоящие на пустыре, — с одной стороны их окружал массив леса, с другой — овраг. Эти четыре дома были просто отрезаны от мира. Никто из Солнцева туда не придет и не приедет. А рассчитывать на клиентов только этих четырех домов не приходилось. Несмотря на то что помещение было шикарным по планировке и хозяева были готовы еще уступить в цене, мы от этой затеи отказались. Открывать детский клуб здесь было бы глупо.

Оценивать помещение нужно не только с точки зрения «кто к тебе сюда придет?», но и с учетом того, кто из сотрудников сюда доедет. Сейчас в Москве модно открывать детские развивающие центры в коттеджных поселках. Это неплохо, ведь везде родители хотят развивать детей и близость расположения клуба будет немаловажным фактором. Но, подумывая о «коттеджном» детском клубе, вы должны четко понимать, где будете набирать персонал. Составьте в первую очередь штатное расписание и поразмыслите над каждой должностью.

Следующий шаг — правильная оценка самого помещения. Можно сначала проанализировать присланный план, а затем, если все устроило, двинуться на непосредственный осмотр. В целом можно выделить следующие оптимальные требования к помещению детского клуба.

- Площадь — 80–240 м². Меньшую площадь тоже можно рассмотреть, но если клуб будет меньше 50 м², то это неблагоприятный фактор для успешного развития бизнеса.
- Этаж — первый. Второй тоже можно. А вот третий этаж и выше даже не смотрите. Не допускается также расположение в подвальном, полуподвальном или цокольном этаже. Причем стоит отметить, что вам может показаться, что помещение находится на первом этаже, а в экспликации говорится о цокольном (такое помещение не подходит).
- Высота потолков — 3–3,5 м (это оптимально). Старайтесь не рассматривать помещения с потолками ниже 2,7 м.
- Входная группа — отдельный вход, наличие домофона и пандуса для колясок.
- Прилегающая территория — наличие парковки.
- Количество комнат — две и более (не считая общего пространства).
- Наличие большой комнаты. Должна быть одна комната не менее 28 м², в которой будут проходить занятия по танцам, а также проводиться различные праздники.
- Санузлы — возможность установки детских унитаза и раковины.
- Наличие окон — они должны быть в каждой рабочей комнате. Обратите внимание на то, куда выходят окна.
- Холл — желательно просторный, чтобы родителям было где разместиться в ожидании детей.
- Интернет — возможность подключения к Сети.

- Пожарная сигнализация — установлена или нет?
- Стоимость аренды. Вы должны хорошо понимать, что ваш бизнес — это малый бизнес и размер доходов ограничен. Высокая ставка аренды даже для сверхзамечательного помещения вам не подходит.

Реальная история. К нам обратились за советом в подборе помещения две замечательные девушки, которые уже десять лет как в бизнесе по организации праздников. Они решили открыть детский клуб и в целом помещение уже подобрали. Морально они уже созрели его арендовать, но что-то не давало сделать последний шаг.

Мы согласились помочь, приехали пораньше и пешком обошли район. Что ж, дома отличные — высотки новенькие, с паркингами и шикарными детскими площадками. Домов немало. А еще и за перекрестком ряд новостроек. Место явно неплохое. Не на пять с плюсом, но на твердую четверку потянет. Далее состоялся осмотр помещения. Прекрасный вход, но без пандуса (можно при желании построить). Нет козырька над дверью, и нас предупредили о сосульках сразу (тоже можно разобраться). Что ж, помещение отличное. Все сразу сделано под детский клуб — две раздевалки, два туалета, дополнительный гардероб для верхней одежды, даже маленькая кухонька, большой зал с зеркалами и станками для танцев. И еще одна большая комната — игровая, в которой можно проводить развивающие занятия. Есть надстроенный второй этаж. Раньше совсем недолго здесь находился балетный детский сад и на втором этаже так и стояли детские кровати. Есть и второй запасной выход. Красота!

Только одно «но»: супервысокая арендная плата — 300 тысяч в месяц. И сразу начинают выявляться другие минусы: рядом в доме пусть неказистый, но детский клуб с большой площадью помещения; непонятность использования второго этажа. Если внизу идут занятия, то на открытом втором этаже уже никого не должно быть. Ставить высокую цену, рассчитывая на крутые дома с паркингом? А где уверенность, что обеспеченные люди готовы легко расстаться со своими деньгами? А плюс еще наше «пустое» московское лето... Заработать миллион на лето и отдать его за аренду... Неправильно как-то.

Нет, это не помещение для детского клуба. Деньгами здесь не пахнет. Или пахнет, но не для нас, а для арендодателей. В общем, мы сказали «нет», чем очень расстроили девушек, поскольку они уже были готовы его брать. Нам было очевидно, что в этом помещении, несмотря ни на какие усилия, бизнес долго не продержится.

Если помещение вам понравилось, обязательно сфотографируйте здание с улицы, а также сделайте несколько снимков внутри. Также оцените проходимость места расположения здания. Замер проводится в течение двух дней: в среду и субботу. Предпочтительные часы: 11–12, 17–19. В субботу добавьте еще промежуток 13–14 часов. Вы должны посмотреть, сколько людей проходит мимо помещения, идут ли с детьми. Обязательно прогуляйтесь по ближайшим детским площадкам, оцените количество детей, их возраст. Много ли мам с колясками? Это будущие ваши клиенты.

Завершающий этап — оценка договора аренды или покупки помещения. Внимательно отнеситесь ко всем мелочам, написанным в документе. Если вы арендуете помещение, то по возможности постарайтесь заключить договор сразу на несколько лет.

Помещение под детский клуб с самого начала имеет решающее значение в успешности бизнеса. Отбросив в сторону один важный момент при выборе помещения, можно сразу туда же отправить свой будущий бизнес вместе с вложенными миллионами. Поэтому, как бы ни хотелось открыть детский клуб здесь и сейчас, трезво оцените все преимущества и недостатки выбранного помещения.

1.2. Пять основных ошибок в зонировании помещения

Ошибки в зонировании помещения настолько распространены в работающих детских клубах, что не приходится удивляться жалобам руководителей об убыточности или малоприбыльности клуба.

Приведу пример.

В одном из городов Западной Сибири открылся детский клуб. Его владелица с первого дня писала нам письма и рассказывала о жизни клуба. В нем было всего три небольших рабочих комна-