

Анна Макарова

**Сказка
о деньгах: Как
не прошляпить
детский сад!**

Анна Макарова

**Сказка о деньгах: Как
не прошляпить детский сад!**

«Издательские решения»

Макарова А. И.

Сказка о деньгах: Как не прошляпить детский сад! /

А. И. Макарова — «Издательские решения»,

ISBN 978-5-00-605184-3

Книга написана от первого лица на основе интервью с крупным предпринимателем, который пожелал остаться неизвестным в силу некоторых обстоятельств, но очень хотел передать свой опыт, умения и навыки начинающим «первопроходцам», которые хотят открыть свой частный детский сад и реализоваться в данном бизнесе с минимальными потерями. Надеюсь, этот «карманный путеводитель» по бизнесу при открытии частного детского сада поможет Вам стать успешным и финансово стабильным в этой сфере.

ISBN 978-5-00-605184-3

© Макарова А. И.
© Издательские решения

Содержание

Введение	6
Глава 1: «Кратко обо мне»	7
Глава 2: «Вредные советы начинающему предпринимателю»	8
Конец ознакомительного фрагмента.	10

Сказка о деньгах: Как не прошляпить детский сад!

Анна Игоревна Макарова

© Анна Игоревна Макарова, 2023

ISBN 978-5-0060-5184-3

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

Введение

Открытие собственного бизнеса в любой сфере – это всегда риск и высокая ответственность. Однако, решив открыть свой частный детский сад, предприниматель сталкивается с еще большим количеством сложностей и нюансов, которые необходимо учесть, чтобы бизнес не превратился в загадочный и непредсказуемый проект.

Когда я решила открыть свой частный детский сад, я столкнулась с большим количеством вопросов о том, как лучше всего сделать это, чтобы все прошло гладко. Но истина заключается в том, что даже когда я старалась соблюдать все правила, выполнять все формальности, нельзя предугадать конечный результат.

К сожалению, при открытии частных детских садов существует множество непонятных аспектов, в которых сложно разобраться, и в самом начале своего пути я столкнулась с ними. Проходя каждый из этапов, я не учитывала важные моменты, напрасно теряла деньги, но в ходе дальнейшего продвижения я получила необходимый опыт и знания, и, переработав их через себя, сформировала важные навыки и умения, чтобы избежать ошибок в дальнейшем.

Вкладывая деньги в создание своего частного детского сада, я старалась следовать здравому смыслу, увиденной и услышанной на YouTube – каналах или у известных блогеров полезной информации, но в тот момент своего становления, как предпринимателя, я не нашла знающего партнера, который бы смог помочь пройти этот путь с минимальными потерями.

На собственном опыте и, наблюдая за другими предпринимателями, мне удалось четко осознать и сформулировать для себя ряд отрицательных и положительных правил, которыми я бы хотела с Вами поделиться.

Глава 1: «Кратко обо мне»

Годы моей жизни казались мне бесконечно длинными и тяжелыми. Я родилась и выросла в неблагополучной семье, где мне пришлось бороться за выживание каждый день. Но настоящий удар пришел в мою жизнь, когда мой муж бросил меня с ребенком. Я чувствовала себя полностью одинокой, все родственники отвернулись от меня.

Безденежье стало моим единственным спутником, и я понимала, что должна что-то предпринять. Однажды, продолжая искать выход из этой ситуации, я получила вдохновение – открыть свой детский сад.

Я столкнулась с многими проблемами, чтобы получить кредит на открытие своего дела, банки часто отказывали мне, но я не сдавалась. У меня за плечами был опыт встреч с жизненными невзгодами, и я была готова к новому вызову. Я работала дополнительно на низкооплачиваемой работе, брала подработки на дом, чтобы хоть как-то накопить на начальном этапе своего пути. Этот период моей жизни был одним из самых сложных, но именно тогда я поняла, что моя выносливость и настойчивость могут принести мне успех в будущем.

У меня было мало опыта в управлении бизнесом, но я старалась по максимуму. Я заботилась о детях, лично курировала качество услуг, улучшала условия для детей и искала новые методы обучения и развития детей.

С годами мой бизнес начал процветать. С каждым днем все больше родителей обращались к нам, а ребята нашего детского сада получали всю необходимую заботу и внимание.

Я стала успешным предпринимателем, но я не забывала, откуда я пришла, и через что пришлось пройти. Каждый день я думаю о том, как много я пережила, и как благодарна я за то, что смогла пройти этот путь.

Путь к успеху был долгим, но я нашла силы и мотивацию бороться, чтобы преодолеть все трудности. Больше всего я благодарна моему ребенку, за которого я стала бороться, он был и остается моим главным вдохновителем. Я никогда не была бы тем, кто я есть сегодня, без упорства и кропотливой работы.

Год за годом радуюсь прогрессу, которого добилась, ведя свой бизнес, и я знаю, что сейчас я на верном пути. Я не могу предсказать, что будет в будущем, но уверена, что все возможно, если только есть желание и упорство. Я готова бороться и добиваться успеха.

Глава 2: «Вредные советы начинающему предпринимателю»

Здравствуйте, дорогой начинающий бизнесмен. Смотрю, Вы решили открыть свой частный детский сад или клуб. Это отличная идея, полностью поддерживаю. Именно поэтому на собственном опыте и на опыте своих коллег, которые ко мне обращались, хочу дать несколько «дельных» советов, как потерять свои деньги и потратить нервы при открытии частного детского сада или клуба, как делать точно не нужно:

– Я обязательно выбираю не то место. Итоговое место не должно соответствовать ожиданиям клиентов, требованиям закона, должно быть очень дорогим, я же не нищая все-таки, хочу показать всем, что у меня полно денег, чтобы купить все, что я захочу. Я не думаю о том, как люди будут добираться ко мне два часа с маленькими детьми на автобусе с утра, благо, если у них есть машина, это их проблемы, детский сад ведь мой. Я всегда стараюсь выбрать первое попавшееся место в незнакомом районе, обязательно, где меня никто не знает. Совсем неважно знать, есть ли рядом метро или автобусные остановки, безопасно ли там, какие заведения есть поблизости, отлично, если рядом будет кафе, смогу вечером сразу и заглянуть туда после изнурительного трудового дня. Да и здание ремонтировать не надо, я же не себе дом строю, сойдет и такое, можно даже на цокольном этаже, без вентиляции, с плохой освещенностью, с маленькой площадью, как говорится, в тесноте, да не в обиде.

– Я беру в команду, кого попало, прямо с улицы. Сотрудники, в принципе, подходят любые. Сотрудники – это посредственные люди, которые просто выполняют свою работу. Подбор персонала – процесс простой и очень бесхитростный. Обычный штат садика: директор – главное и самое важное лицо, воспитатель сразу на все группы, в целях экономии, повар с соседней забегаловки, либо вообще какой-нибудь фастфуд можно привозить, функции помощника воспитателя, администратора, SMM – специалиста, маркетолога, методиста и уборщицы выполнит воспитатель или я, на худой конец, потянем, ничего страшного.

Вообще, я, обычно, не обращаю внимание на пол, опыт, возраст, вовлеченность, любовь к работе, умение разрешать сложные ситуации, все это не имеет значения, просто беру, кого хочу.

– Я не уделяю много времени продвижению и рекламе, люди найдут меня сами. Зачем вообще на нее тратиться, если полно бесплатных способов продвижения, достаточно разместить вывеску на здании детского сада.

– Я ни в коем случае не анализирую каналы продвижения, зачем мне это знать, откуда и для чего пришел клиент, это не директорское дело. А цифры мне не покажут никакой важной информации, скучно и повседневно.

– Я не считаю деньги, необязательно знать, сколько я потратила, тем более, если я уже использую франшизу, там все готово, просто беру и делаю. Не надо планировать свои расходы, финансовая модель уже есть, зачем мне знать, куда я сейчас движусь, и к какому результату меня это приведет. Какая разница, сколько стоит открыть детский сад, все эти формулы и подсчеты просто отнимут время, а за окупаемость не переживаю, все уладится само собой. Да и бухгалтера я не нанимала, отчетность сдам как-нибудь сама.

– Я никогда не заключаю договора с родителями детей, которые будут посещать мой детский сад. Если я доверяю людям, то и они не обманут, поэтому я могу избежать дополнительных трат на юридическую помощь. Это считается дурным тоном, не доверять родителям, которые приводят своих детей в мой сад. Если вдруг возникнет сложная ситуация, я не переживаю, клиенты всегда войдут в положение, а если не сможем договориться, так полно других желающих занять их место.

– Я не уделяю внимание безопасности детей. Не стоит тратить деньги на дорогое оборудование, заборчики, систему сигнализации. Дети же могут весело играть и без этого, не правда ли? Главное, занять их чем-нибудь, дать игрушки, включить телевизор и показывать мультики весь день, можно разрешить не спать в обед, да и вообще, гулять, где вздумается, зачем за ними следить, когда улица – это лучший учитель жизни.

– Питание – это не самый главный аспект. Дети все равно едят только мучное и сладкое, поэтому не надо заботиться о здоровье детей. Отлично подойдут для рациона булочки, конфетки или вареные макароны, дети все равно не любят есть овощи, кашу или суп, так для чего переводить хорошие продукты, когда достаточно и малого.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.