

Оглавление

| | |
|---|-----------|
| Вступление. Рынок детских клубов растет быстрее, чем ваш ребенок | 10 |
| Шаг 1. Придумываем детский клуб | 17 |
| Глава 1. Концепция детского клуба. Как отстроиться от конкурентов? Как найти свою «изюминку»? | 19 |
| Глава 2. Монтессори как бизнес-модель | 24 |
| Глава 3. Кубики Зайцева: плюсы для детского клуба | 29 |
| Глава 4. Фитнес для детей — почти свободная ниша | 32 |
| Глава 5. «Тяжелый вес» — самое востребованное направление в детском клубе | 36 |
| Глава 6. Даем название. Как создать красивый и современный бренд? Шаблоны названий | 40 |
| Шаг 2. Регистрируем компанию | 43 |
| Глава 1. Находим деньги на детский клуб. Стоит ли брать кредит? | 45 |
| Глава 2. Когда стоит открывать клуб и как планировать подготовку? | 50 |
| Глава 3. Выбираем организационно-правовую форму. НОУ, ЗАО, ООО или ИП? Вписываем коды ОКВЭД | 56 |
| Глава 4. Определяемся с юридическим адресом и формой налогообложения | 60 |



| | |
|---|-----|
| Шаг 3. Арендуем помещение | 63 |
| Глава 1. Каким должно быть помещение детского клуба? | |
| Расположение, метраж, планировка, документы | 65 |
| Глава 2. Как оформить договор аренды? | |
| Нужно ли регистрировать контракт? | 69 |
| Глава 3. Получаем разрешительные документы | |
| в Санэпиднадзоре и Пожнадзоре. Нужна ли лицензия? ... | 73 |
| Глава 4. Оформляем интерьер: секреты организации | |
| красивого и функционального помещения, | |
| которое будет работать на вас | 79 |
| Глава 5. Комфорт и постоянные улучшения. | |
| Зачем нужны одноразовые накладки на унитаз? | 84 |
| Шаг 4. Набираем сотрудников | 87 |
| Глава 1. Педагоги: возраст, образование, | |
| профессионализм. Где их искать? Какими они должны | |
| быть и кого следует избегать | 89 |
| Глава 2. Администратор: миллион функций | |
| в одном человеке | 98 |
| Глава 3. Бухгалтер и бухгалтерия. Нужен ли бухгалтер | |
| детскому клубу, работающему на «упрощенке»? | |
| Приходящий или штатный главный бухгалтер? | 103 |
| Глава 4. Ваши фрилансеры: расклейщики объявлений, | |
| администратор сайта, уборщица, «муж на час» | 107 |
| Шаг 5. Начинаем работать | 111 |
| Глава 1. Формула доходов детского клуба | 113 |
| Глава 2. Наружная реклама: укрепляем | |
| ближние подступы к клубу | 119 |



| | |
|---|-----|
| Глава 3. Листовки и контекстная реклама в Интернете: не просто рассказываем о своем существовании, а четко сообщаем о конкретной заманчивой акции | 123 |
| Глава 4. Шесть часто встречающихся типов клиентов, и как с ними работать | 127 |
| Глава 5. Кайдзен и детский клуб: постоянные микроулучшения — путь на вершину хит-парада | 134 |
| Заключение. «Упала, встала, поправила корону, пошла дальше» | 139 |

