

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

