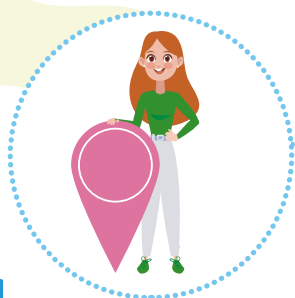
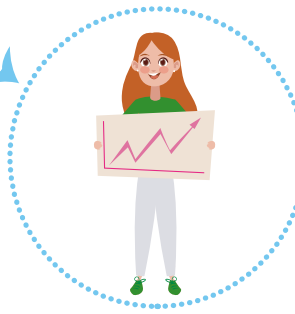


ЧЕК-ЛИСТ ОТКРЫТИЯ ВАШЕЙ ТОЧКИ РОСТА



1 НАЙТИ ПОМЕЩЕНИЕ

Оцениваем на соответствие требованиям к детскому центру/саду и рассказываем - почему не надо бояться конкурентов.



2 ПРОВЕСТИ КОНКУРЕНТНЫЙ АНАЛИЗ

Даем подробную инструкцию и шаблон для заполнения.



5 СДЕЛАТЬ РЕМОНТ

Наш дизайнер бесплатно рисует подробную 3D модель Вашей Точки Роста.



4 ЗАКЛЮЧИТЬ ДОГОВОР НА ПРИОБРЕТЕНИЕ ФРАНШИЗЫ ТОЧКИ РОСТА

Основатель сети индивидуально консультирует собственника



3 ЗАКЛЮЧИТЬ ДОГОВОР АРЕНДЫ

Рассказываем о «подводных камнях» при заключении договора.



6 ЗАКУПИТЬ МЕБЕЛЬ И ПОСОБИЯ

Даем готовый перечень всего необходимого, рассчитываем бюджет закупки.



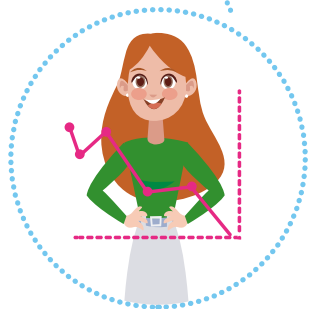
7 СФОРМИРОВАТЬ ПАКЕТ ДОКУМЕНТОВ ДЛЯ ДЕТСКОГО ЦЕНТРА/САДА

Даем готовые формы стандартов, договоров, приказов, правил, кодексов, документов по Роспотребнадзору, МЧС, Охране труда.

8

СОСТАВИТЬ ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН РАБОТЫ ДЕТСКОГО ЦЕНТРА/САДА

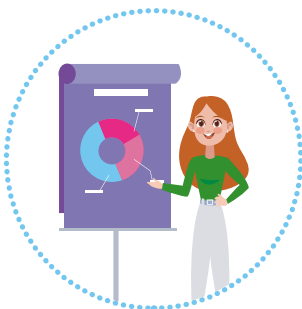
Рассказываем, на чем можно сэкономить



9

СОСТАВИТЬ РАСПИСАНИЕ И СТРАТЕГИЮ ПРОДАЖ

Даем пошаговую инструкцию выбора ценовой политики - стоимость абонементов, разовых занятий, возмещения по болезни, скидки, допродажи.



10

НАЙТИ ПЕДАГОГОВ, ВОСПИТАТЕЛЕЙ И АДМИНИСТРАТОРОВ

Предоставляем пошаговую инструкцию поиска, шаблоны вакансий, вопросы для собеседования, методист сети проводит итоговое собеседование с каждым педагогом.



11

ОБУЧИТЬ СОТРУДНИКОВ

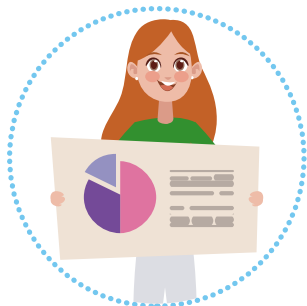
Обучаем педагогов и администраторов. Даем план занятий на год и пакет материалов для каждого возраста, с поминутной разбивкой каждого урока. Предоставляем доступ к базе знаний сети.



12

СОСТАВИТЬ МАРКЕТИНГОВЫЙ ПЛАН

Даем пошаговые инструкции для рекламных кампаний, макеты, план проведения Дня открытых дверей. Рассказываем о проведении акций и коллабораций.



14

ПРОВЕСТИ ДЕНЬ ОТКРЫТЫХ ДВЕРЕЙ И НАЧАТЬ СВОЙ ПУТЬ К УСПЕХУ



13

ЗАПУСТИТЬ РЕКЛАМНУЮ КАМПАНИЮ И ПРИНИМАТЬ ПОТОК КЛИЕНТОВ

Предоставляем специальную CRM систему для детского центра/сада, чтобы вести учет клиентской базы.

