



KIDCODES

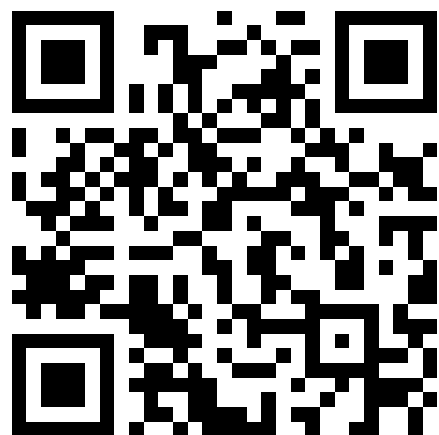
КАК ОБРАЗОВАТЕЛЬНОМУ БИЗНЕСУ ВЫЖИТЬ В КРИЗИС И ВЫРАСТИ



Создатель
и руководитель сети школ
«KIDCODES»

Коричнева Юлия

- Кандидат технических наук, доцент, 10 лет в ВУЗе
- Опыт в бизнесе 13 лет, в топ-менеджменте 9 лет.
- В собственном бизнесе 7 лет
- Вложив 1,5 млн на старте, из оборота вложила еще 12 млн, вывела проект на выручку 26 млн. р. в год, 10 млн. р. чистой прибыли в год
- Опыт антикризисного менеджмента
- За период пандемии 2020-2021 компания выросла в х3
- Студентка АМИ, Одесса 2022-2023
- На наставничестве у известного миллиардера

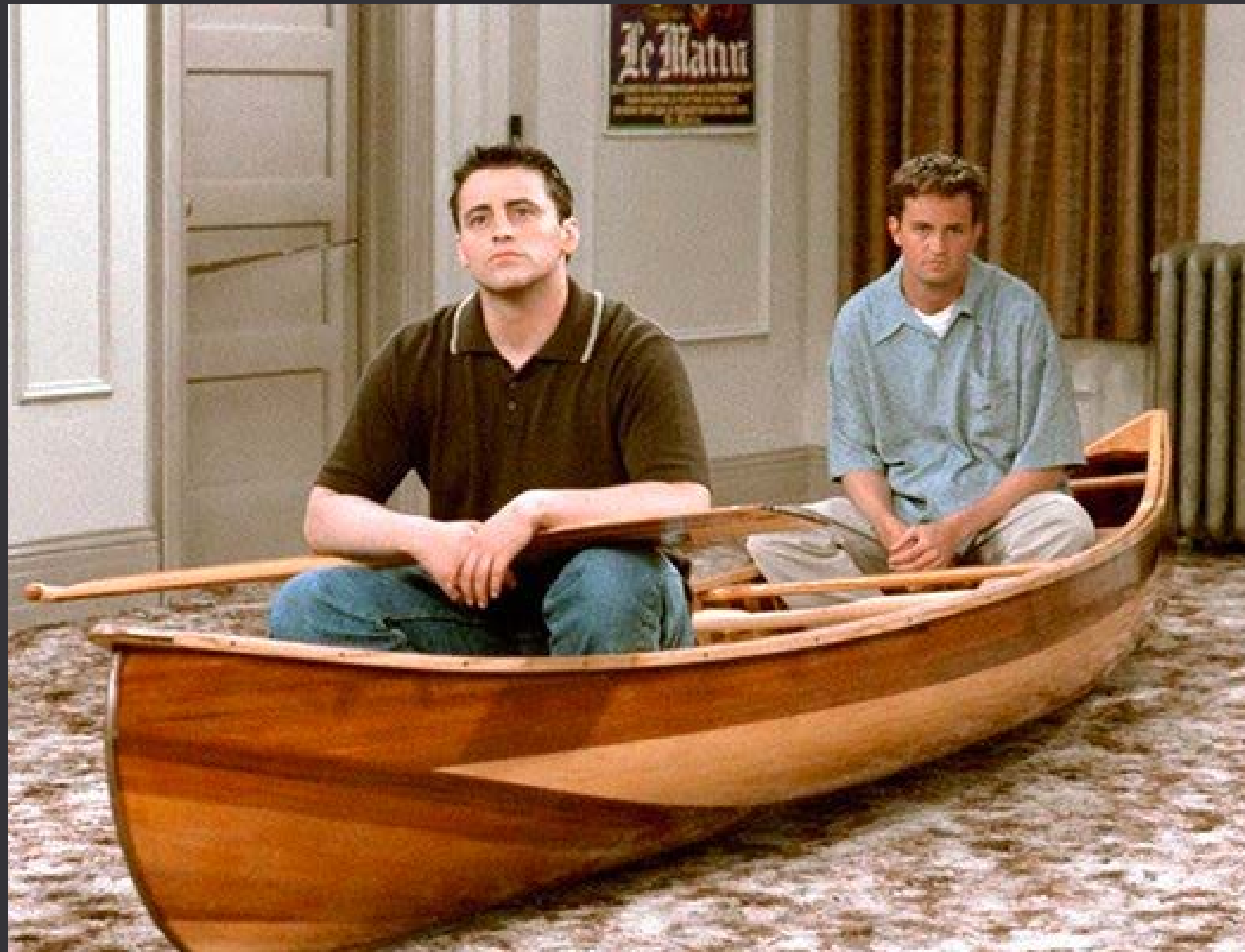




**НАССИМ
ТАЛЕБ**

2020

ПАНДЕМИЯ



**ЖИЗНЬ
НИКОГДА
НЕ БУДЕТ
ПРЕЖНЕЙ**

Осознание того, как действовать в условиях неполноты информации, – главная и самая насущная задача человека.

НАССИМ ТАЛЕБ

ЧТО СДЕЛАЛИ МЫ

ЧТО СДЕЛАЛИ МЫ

- ЗАКРЫЛИСЬ НА 4 МЕСЯЦА И ПОТЕРЯЛИ 6 000 000 РУБЛЕЙ

ЧТО СДЕЛАЛИ МЫ

- ЗАКРЫЛИСЬ НА 4 МЕСЯЦА И ПОТЕРЯЛИ 6 000 000 РУБЛЕЙ

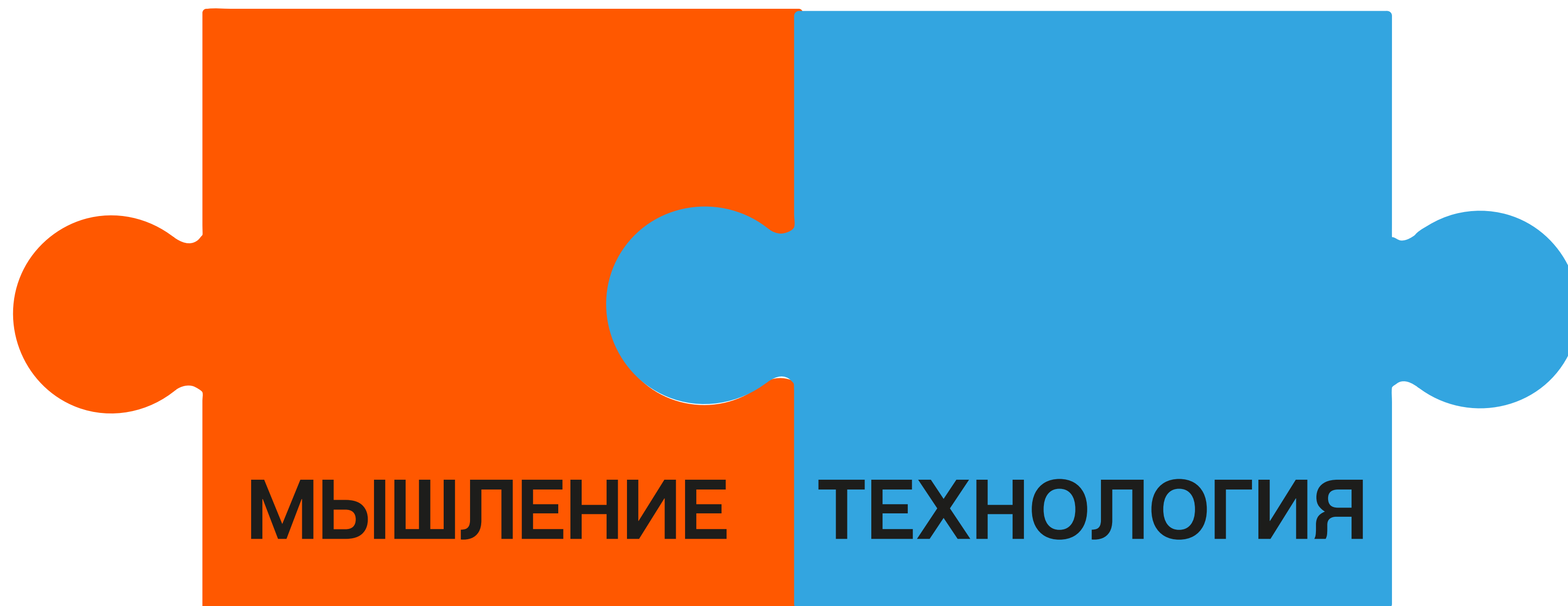
- ЧЕРЕЗ 3 МЕСЯЦА ПОСЛЕ ОТКРЫТИЯ ВЫРОСЛИ

X3

**КАК МЫ ЭТО
СДЕЛАЛИ?**



ДВА ФАКТОРА УСПЕШНОГО ВЫХОДА ИЗ КРИЗИСА



ТЕХНОЛОГИЯ

01

КАК
ОСТАНОВИТЬ
ОТТОК ?



**В пандемию никто
из клиентов не ушел**



За 100 дней локдауна мы

- 4 ДНЯ ИСТЕРИЛИ
- ЗА 7 ДНЕЙ ЗАПУСТИЛИ ОНЛАЙН ДЕТСКИЙ САД
- ПОТРАТИЛИ ВСЕЙ КОМАНДОЙ 3000 ЧАСОВ И 1,5 МЛН. Р
- ЗАПИСАЛИ 230 УРОКОВ ДЛЯ ДЕТЕЙ
- ЗАРАБОТАЛИ 300 ТЫС. РУБЛЕЙ

Мы записали 230 уроков для детей



ЗАЧЕМ?



**Политика удержания
помогла нам ВЫЖИТЬ**



Политика удержания

- 1. ПОСТОЯТННЫЙ КОНТАКТ**
- 2. КАЧЕСТВО**
- 3. ЗАБОТА**
- 4. МЕРОПРИЯТИЯ**
- 5. ПРОДАЖИ**

ПОСТОЯННЫЙ КОНТАКТ

Нужно общаться со своей целевой аудиторией, с клиентами, с конкурентами. Не столько для выработки позиций и спецпредложений, хотя это важно, - а для просто снятия напряжения.

Мероприятия

- **благотворительные,**
- **обучающие,**
- **поддерживающие можно с "и/ или",**
- **вечер просмотра кино,**
- **музыкальный вечер,**
- **творческие мастер-классы.**

Пример ученицы Саши

**Саша периодически
проводит вечера
классической
музыки в своей
Монтессори-студии**





**После выхода из локдауна
мы оторвались на всю**

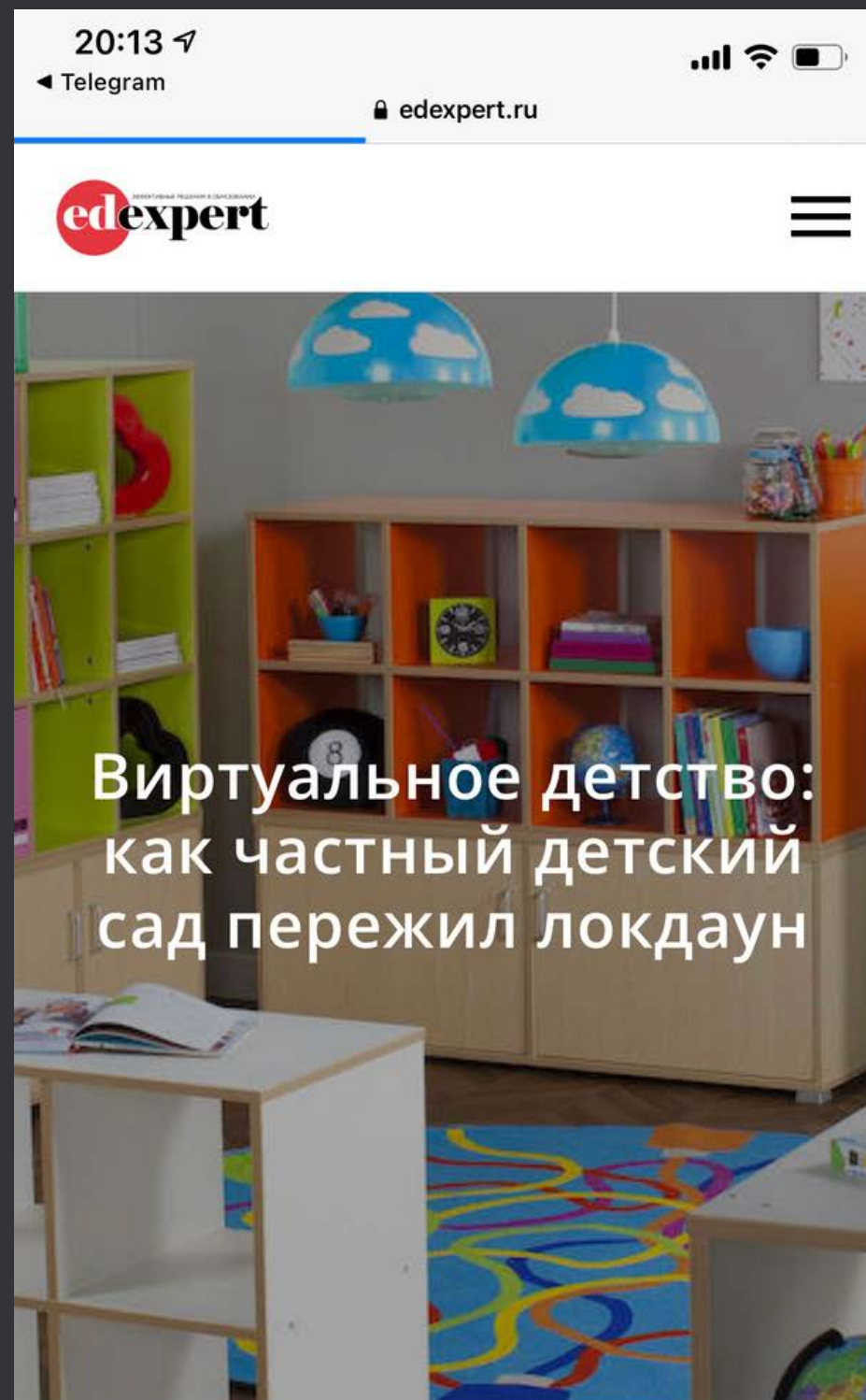
**После выхода из локдауна
мы оторвались на всю**

**Продали все возможные места
в саду, открыли новую группу,
создали очередь, выросли x3**

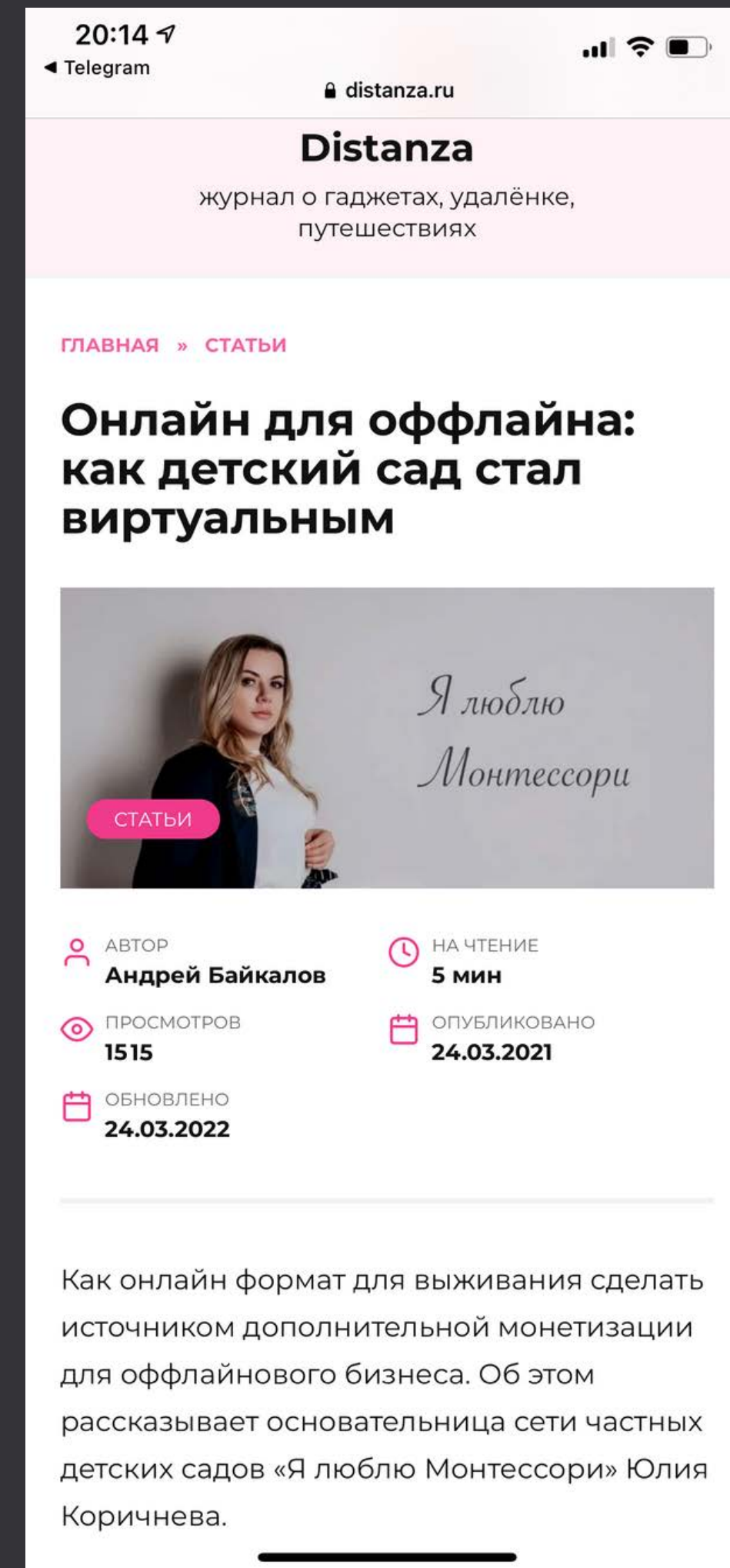
Мы сохранили рабочий тонус

- Педагоги были в тонусе и зарабатывали
- Мы сохранили команду и проактивность
- Привлекли новый трафик
- Вырастили подписную базу до 10 тыс. человек
- Я нанимала новых сотрудников
- Мы сохранили клиентов

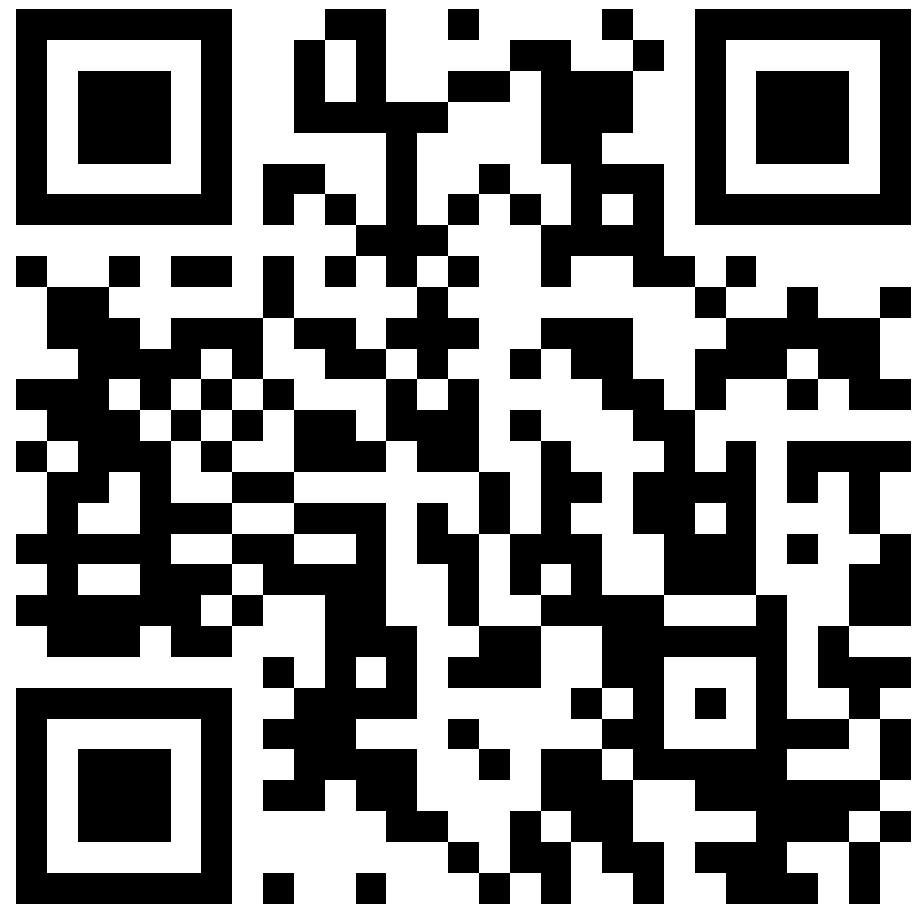
Федеральные СМИ написали о нас



Локдаун сильно ударил по всем сферам бизнеса, и частное детское образование не стало исключением. Коды ОКВЭД



Заполните анкету обратной связи и получите лично от меня подарок



- Ссылки на статьи
- 15 ложных убеждений, которые мешают зарабатывать
- организационная структура успешного детского сада
- Сайты для поиска кандидатов
- Форма отчета о движении денежных средств



02

КАК
ПРИВЛЕЧЬ
КЛИЕНТОВ?



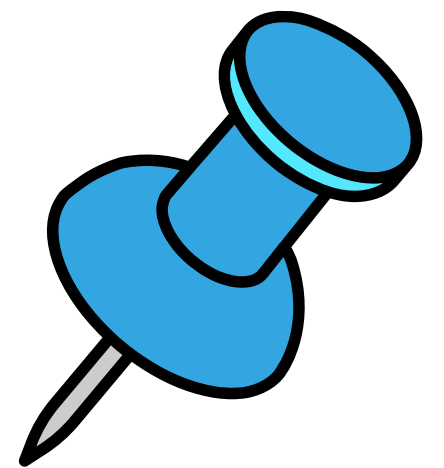
Привычные воронки не работают

1. Оставляем органический трафик в Instagram, FB
2. Переходим на рекламу ВКонтакте
3. Обновляем страницы ВКонтакте, наполняем актуальной информацией
4. Создаем публикации и сторис
5. Подключаем приложения












*соцсети признаны экстремистскими и запрещены в России.

Настройте органический трафик

- **Оживите сообщество**
- **Публикуйте чаще**
- **Больше видео и сторителлинга**
- **Напишите рекламный пост и закрепите**



Запускаем рекламу ВК

<input type="checkbox"/>		Объявление	Статус	Показы	Переходы [?]	CTR [?]	eCPC [?]
<input type="checkbox"/>		на теплую/бот	■	1 064	9	0.846 %	33.33 Р
<input type="checkbox"/>		на бота/переходы	■	2 648	13	0.491 %	38.50 Р
<input type="checkbox"/>		на бота-ручной показы	■	21 701	235	1.083 %	27.25 Р
<input type="checkbox"/>		на бота-переходы ручной	■	331	1	0.302 %	38.76 Р
<input type="checkbox"/>		нов текст	■	9 357	105	1.122 %	38.76 Р
<input type="checkbox"/>		бесплатное занятие 1/холодная (к...	■	0	0	0.000 %	0.00 Р
<input type="checkbox"/>		бесплатное занятие на горячую	■	258	2	0.775 %	52.50 Р
<input type="checkbox"/>		запустить завтра	■	0	0	0.000 %	0.00 Р
<input type="checkbox"/>		бесплатное занятие 1/холодная/к...	■	3 194	45	1.409 %	51.56 Р
<input type="checkbox"/>		занятие на полож реакции/ретарг...	■	555	1	0.180 %	117.48 Р
Всего: 32 объявления				81 715	731	0.895 %	35.49 Р

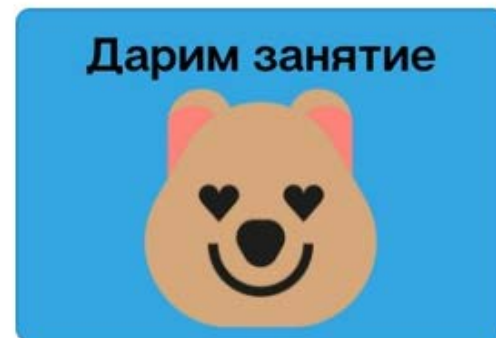
**Конверсия не
высокая - около 1%
Стоимость перехода
35р.**

Настройте виджеты

Меню



Распорядок сада



Пробный урок



Бесплатная экску...



Анкеты

Настроить приложение · Настроить видимость

Изменить



Senler - рассылки в сообществах

Настроить приложение · Настроить видимость

Изменить



Автоворонки продаж - SocialSend

Настроить приложение · Настроить видимость

Изменить



Виджет в сообществе

Настроить приложение · Настроить видимость

Изменить

■ Установлен виджет

Настройки приложения

Настройки виджета

Здесь Вы можете записаться на бесплатную экскурсию

Заполнение данной формы является СОГЛАСИЕМ НА ОБРАБОТКУ ПЕРСОНАЛЬНЫХ ДАННЫХ респондента в свободной форме, по своей воле и в своем интересе ФЗ РФ от 27 июля 2006 года № 152-ФЗ «О персональных данных». Согласие на обработку персональных данных: Принимаю решение о предоставлении моих персональных данных и даю согласие на их обработку свободно, своей волей и в своем интересе. Обработка нижеуказанных персональных данных будет осуществляться путем смешанной обработки персональных данных (сбор, систематизация, накопление, хранение, уточнение (обновление, изменение использования, распространение), в том числе передача), обезличивание, блокирование, уничтожение персональных данных).

☀ На бесплатной инструкции мы с удовольствием покажем наш прекрасный детский сад, расскажем про воспитание по методике Монтессори, образовательную систему, педагогов, дополнительные занятия, питание и безопасность. Вы сможете забронировать детский сад на особых условиях и узнать, как получить 1 месяц в году в подарок!

Информация о родителе

Имя, Фамилия:*

Коллаборации и партнерства

Например, с психологами, врачами, учителями, учеными, коллегами и конкурентами. Сейчас сложно всем. Взаимная поддержка и проекты принесут неоспоримые плюсы и скорейший выход из кризиса.

Пример: встречи с ортодонтом



Кросс-маркетинг и сувениры



Продажи через любовь

- 1. Выявляйте потребность**
- 2. Продавайте от себя**
- 3. Приводите примеры, кейсы**
- 4. Показывайте гордость за продукт**
- 5. Отрабатывайте возражения**
- 6. перезванивайте вовремя**
- 7. Закрывайте сделку быстро**

Допродажи и UpSale

- 1. Дополнительные кружки**
- 2. Занятия с психологом, логопедом**
- 3. Продажи через открытые занятия**
- 4. Психологические диагностики**
- 5. Тьюторство**
- 6. Отчетность**

03

**КАК
МОТИВИРОВАТЬ
СОТРУДНИКОВ?**



Поддерживающие мероприятия

- Увеличение количество планерок с персоналом
- Поддерживающие мероприятия, например, чай по пятницам
- Горячая линия: "я на связи"
- Работа с психологом или группы психологической разгрузки
- Снятие дополнительной работы, отчетности, часов, все что ускоряет профессиональное выгорание

Мотивация от результата

Заработная плата

- Фикс
- Флекс (крі)
- Квартальная премия по крі
- Годовая премия
- Обучение

Возможные крі

- Количество детей
- Выполнение плана
- Рекламации
- Травматизм
- Качество обучения
- NPS, LTV
- Отчетность

Нассим Талеб советует «каждый четвертый год целиком посвящать ликвидации пробелов в своем научном и философском образовании» и «избегать компании «успешных людей», не читающих книжек

Обучение

**Обучение снимает
напряжение и расширяет
не только кругозор, но и
дает инструментарий
для решения проблем**



04

**КАК ИЗБЕЖАТЬ
КАССОВЫХ
РАЗРЫВОВ?**



**Если мы хотим изучить природу и причины успеха,
то надо изучать неудачи.**

НАССИМ ТАЛЕБ

Не всегда все идет по плану

Лето 2015 г. - убыток 70 000р.

Не всегда все идет по плану

Лето 2015 г. - убыток 70 000р.

Лето 2016 г. - убыток 240 000р.

Не всегда все идет по плану

Лето 2015 г. - убыток 70 000р.

Лето 2016 г. - убыток 240 000р.

Осень 2016 г. - привлечение инвестора на убыточный проект

Не всегда все идет по плану

Лето 2015 г. - убыток 70 000р.

Лето 2016 г. - убыток 240 000р.

Осень 2016 г. - привлечение инвестора на убыточный проект

Лето 2018 г. - кассовый разрыв 700 тыс.

Не всегда все идет по плану

Лето 2015 г. - убыток 70 000р.

Лето 2016 г. - убыток 240 000р.

Осень 2016 г. - привлечение инвестора на убыточный проект

Лето 2018 г. - кассовый разрыв 700 тыс.

Лето 2019 г. - обучение на премиальном курсе

Не всегда все идет по плану

Лето 2015 г. - убыток 70 000р.

Лето 2016 г. - убыток 240 000р.

Осень 2016 г. - привлечение инвестора на убыточный проект

Лето 2018 г. - кассовый разрыв 700 тыс.

Лето 2019 г. - обучение на премиальном курсе

Весна 2020г. - пандемия, падение активов

Не всегда все идет по плану

Лето 2015 г. - убыток 70 000р.

Лето 2016 г. - убыток 240 000р.

Осень 2016 г. - привлечение инвестора на убыточный проект

Лето 2018 г. - кассовый разрыв 700 тыс.

Лето 2019 г. - обучение на премиальном курсе

Весна 2020г. - пандемия, падение активов

Осень 2020 г. - рост бизнеса x3

Не всегда все идет по плану

Лето 2015 г. - убыток 70 000р.

Лето 2016 г. - убыток 240 000р.

Осень 2016 г. - привлечение инвестора на убыточный проект

Лето 2018 г. - кассовый разрыв 700 тыс.

Лето 2019 г. - обучение на премиальном курсе

Весна 2020г. - пандемия, падение активов

Осень 2020 г. - рост бизнеса x3

Зима 2021 г. - наставничество у миллиардера

Не всегда все идет по плану

Лето 2015 г. - убыток 70 000р.

Лето 2016 г. - убыток 240 000р.

Осень 2016 г. - привлечение инвестора на убыточный проект

Лето 2018 г. - кассовый разрыв 700 тыс.

Лето 2019 г. - обучение на премиальном курсе

Весна 2020г. - пандемия, падение активов

Осень 2020 г. - рост бизнеса x3

Зима 2021 г. - наставничество у миллиардера

Итог 2021 г. - франшиза, онлайн-курс, наставничество

**Выход из кризиса
возможен через обучение
и систематизацию**



Не давайте наркоману наркотики, если у него началась ломка. Влезание в долги для решения долговых проблем – это не гомеопатия, а самоубийство. Кредитный кризис – не временная проблема, а структурная. Нам необходимо пройти полный курс лечения и реабилитации

НАССИМ ТАЛЕБ

Первоочередные документы учета

- 1. Воронка продаж**
- 2. Ежедневные отчеты**
- 3. Отчет по движению денежных средств (ОДДС)**
- 4. Отчет о прибылях и убытках (ОПиУ или P&L)**
- 5. Платежный календарь**

План

- 1. Декомпозируем доходы и расходы**
- 2. Детализируем статьи**
- 3. Выделим метрики для анализа**

Первый уровень декомпозиции

ДДС за месяц фиксирует:

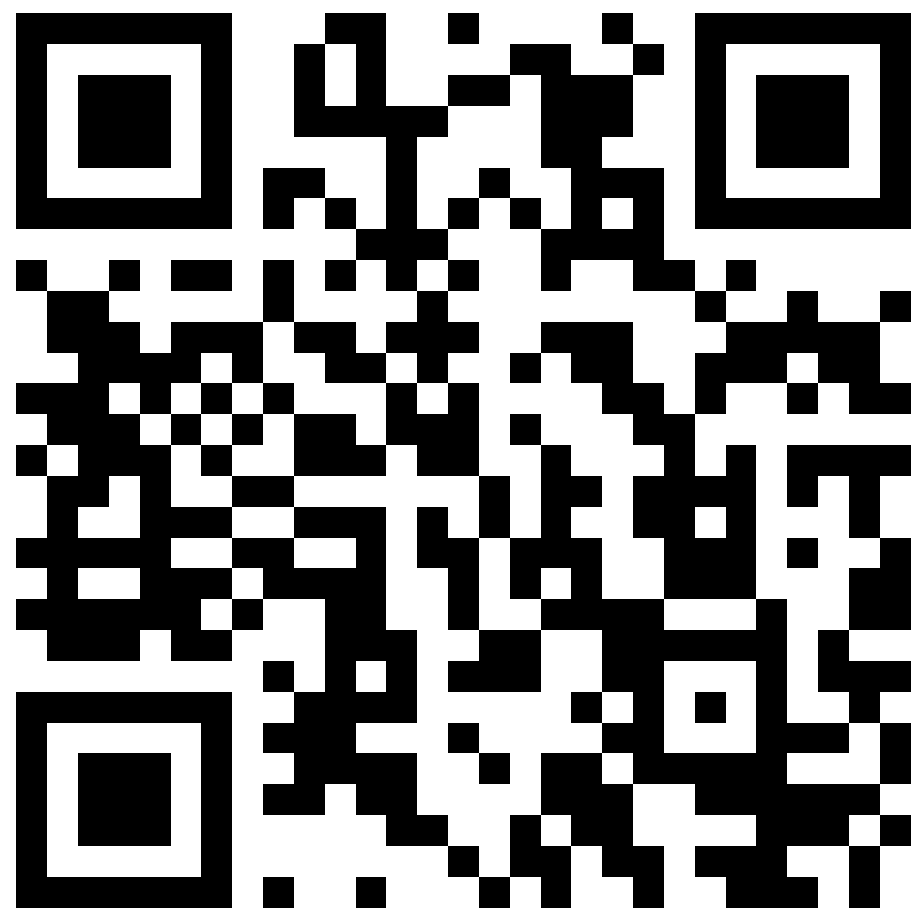
- **начальный остаток**
- **приход денег**
- **расход денег (с минусом)**
- **конечный остаток**

Второй уровень декомпозиции

Деятельность организации:

- **операционная (приход/расход)**
- **инвестиционная (приход/расход)**
- **финансовая (приход/расход)**

Заполните анкету обратной связи и получите лично от меня подарок



- Ссылки на статьи
- 15 ложных убеждений, которые мешают зарабатывать
- организационная структура успешного детского сада
- Сайты для поиска кандидатов
- Форма отчета о движении денежных средств

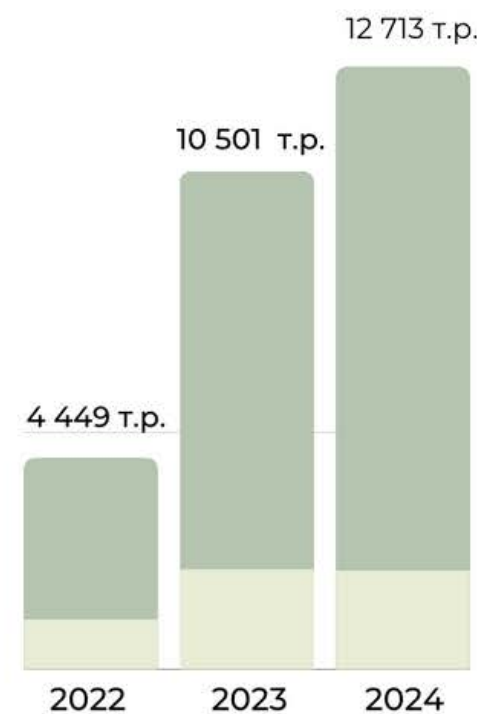


Пример Людмилы

ДВИЖЕНИЕ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ

Отчет движения денежных средств 2022-2024 г.г.

	2 022	2 023	2 024
Поступление от текущей деятельности	4 449 000	10 501 000	12 713 000
Поступление ДС от основных услуг	3 440 000	7 573 000	9 449 000
Поступление ДС от дополнительных	1 009 000	2 928 000	3 264 000
Поступление ДС, прочее	0	0	0
Текущие платежи	3 400 662	8 395 075	10 632 883
Продукты питания	378 660	1 029 380	1 110 340
Материалы для занятий	9 900	12 900	15 900
Хозтовары	18 500	19 500	21 500
Аренда	1 354 000	2 628 000	2 648 000
Услуги сторонних организаций	115 500	375 800	446 000
Маркетинг	129 000	404 000	364 000
Оплата труда	1 177 400	3 386 900	4 915 800
Налоги и сборы	111 518	288 578	822 222
Прочие расходы от текущей	106 184	250 017	289 121
Чистое движение средств в результате операционной деятельности	1 048 338	2 105 925	2 080 117



Текущие платежи, тыс.р.	1 086,7
Аренда (на 4 месяца)	450,0
Прочие услуги	54,1
Мебель	187,3
Материалы Монтеessori	206,3
Ремонтные работы	189,0



Отчет доходов и расходов на 2022-2024 г.г.	Итого 2022	Итого 2023	Итого 2024
Показатели			
Выручка (сч.90.1)	4 449 000	10 501 000	12 713 000
Выручка от основных услуг	3 440 000	7 573 000	9 449 000
Выручка от дополнительных услуг	1 009 000	2 928 000	3 264 000
Текущие расходы (ОРЕХ)	3 331 122	8 167 772	10 578 776
Прямые и общепроизводственные расходы	2 976 404	7 107 194	7 999 488
Продукты питания	378 660	1 029 380	1 110 340
Материалы для занятий	9 900	10 400	15 900
Хозтовары	18 500	21 500	21 500
Аренда	1 320 000	2 628 000	2 648 000
Услуги сторонних организаций	1 300	247 800	373 000
Оплата труда	1 177 400	2 966 900	3 535 800
Налоги от ФОТ	70 644	203 214	294 948
Страхование, лицензирование	0	0	0
Валовая прибыль	1 472 596	3 393 806	4 713 512
Общехозяйственные расходы (сч.26-90.8)	225 718	656 578	2 215 288
Персонал (Администрация)	191 718	644 578	2 085 222
Программное обеспечение	0	0	120 000
Консультационные услуги	34 000	12 000	10 066
Представительские расходы	0	0	0
Коммерческие расходы (сч.44-90.7)	129 000	404 000	364 000
Персонал (контент-менеджер, таргетолог,	0	0	0
Реклама, маркетинг, дизайн	129 000	404 000	364 000
Операционная прибыль (сч. 90.9)	1 117 878	2 333 228	2 134 224
Прочие доходы (сч.91.1)	0	0	0
Прочие расходы (сч. 91.2)	106 184	233 517	271 121
ЕБИТДА (управленческая)	1 011 694	2 099 711	1 863 103
Рентабельность ROS, % (управл.)	23%	20%	15%
Прибыль до налогообложения	1 011 694	2 083 211	1 845 103
Чистая прибыль (сч.99)	1 011 694	2 083 211	1 564 603
Использование прибыли сч.84	0	0	0
Нераспределенная прибыль (сч.84)	1 011 694	2 083 211	1 564 603

**УДЕРЖАТЬСЯ В КРИЗИС ПОМОЖЕТ
ТЕХНОЛОГИЯ**

УДЕРЖАТЬСЯ В КРИЗИС ПОМОЖЕТ

ТЕХНОЛОГИЯ

ВЫРАСТИ ПОМОЖЕТ ТОЛЬКО

МЫШЛЕНИЕ

МЫШЛЕНИЕ



05

КАК МЕНЯТЬ
УБЕЖДЕНИЯ
И РАСТИ?



ПРИМЕР:

ЧЕЛОВЕК В ПУЗЫРЕ



**Прибыльный
детский сад
как бизнес
создать
невозможно**



Ну, я создала



Тебе повезло





**Да, нет нас много , это система.
Она работает**

**Значит, вы
несчастливые**



Да, у нас все
классно. Близкие
люди, улыбаемся,
встречаемся
путешествуем.
Смотри



Ну-ну...



Если что-то попадает к человеку, что не соответствует его убеждениям, то он сразу воспринимает эту информацию ложной, ошибочной, неправильно понятой

Люди обесценивают все то, что не согласуется с их убеждениями

МОДЕЛИ РЕАЛЬНОСТИ



МИР ИДЕАЛЕН



Какая у Вас модель реальности?



Модели реальности: убеждения

1. Денег всегда не хватает
2. Больше масштаб - больше ответственность
3. Надо быть скромнее, не выделяться
4. Деньги - зло
5. У меня нет коммерческой жилки
6. Легких денег не бывает
7. Никогда не хватает времени
8. Чтобы заработать млн, надо работать в 10 раз больше
9. Без меня все рухнет
10. Нельзя заработать в образовании
11. В кризис расти нельзя

Ответьте на 3 вопроса

1. Это убеждение помогает вашему счастью?

Ответьте на 3 вопроса

- 1. Это убеждение помогает вашему счастью?**
- 2. Это ваше убеждение или навязанное?**

Ответьте на 3 вопроса

- 1. Это убеждение помогает вашему счастью?**
- 2. Это ваше убеждение или навязанное?**
- 3. Вы хотите передать его своим детям?**

**Ваши убеждения - это навигатор,
который всегда ведет вас по
маршруту к месту назначения**



Удача благосклонна к подготовленным умам

ЛУИ ПАСТЕР

ЗЕРКАЛЬНЫЕ НЕЙРОНЫ



Первый простой шаг

менять убеждения = менять окружение

Второй простой шаг

- 1. Взять любое убеждение и вспомнить, что было когда Вы действовали по иному, не исходя из своего убеждения, и у Вас получилось**
- 2. Найти человека, чье убеждение отличается от ваших и у него получается тот результат, которого Вы хотите, и спросить аргументацию его убеждений**

Третий простой шаг

**Надо познакомиться с собой такой(-им),
которую(-ого) Вы любите, когда Вам все
удавалось**

06

МЕДИТАЦИЯ



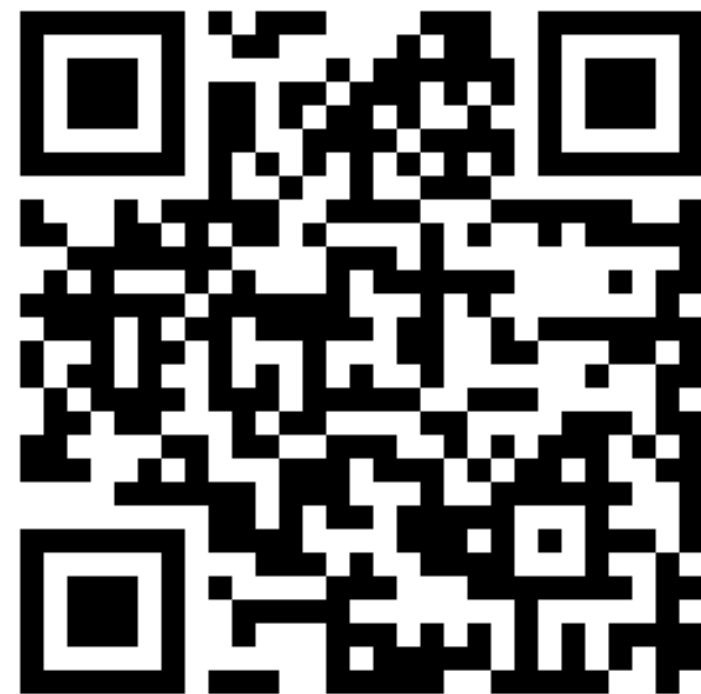
Все знают, что профилактике должно уделяться больше внимания, чем терапии, но мало кто благодарит за профилактику.

НАССИМ ТАЛЕБ

Кориичнева Юлия



эксперт по запуску Монтессори-площадок,
создатель и руководитель сети детских садов

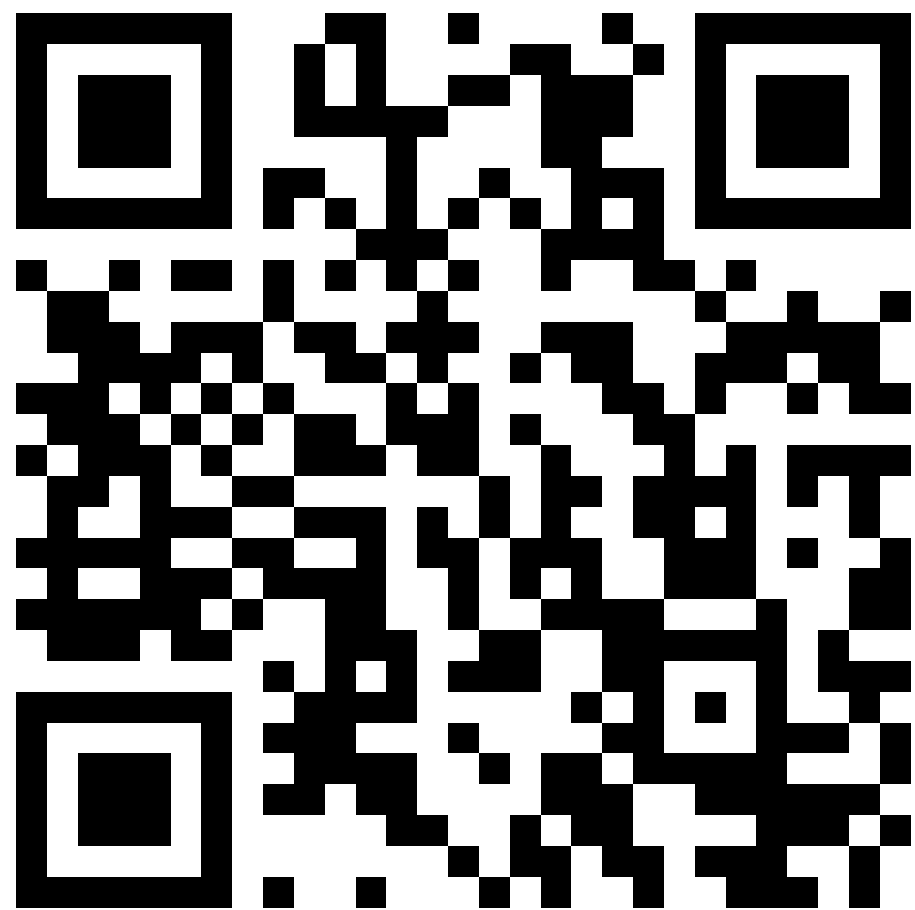


KIDCODES
детские сады



@julykori

Заполните анкету обратной связи и получите лично от меня подарок



- Ссылки на статьи
- 15 ложных убеждений, которые мешают зарабатывать
- организационная структура успешного детского сада
- Сайты для поиска кандидатов
- Форма отчета о движении денежных средств

