

01

Prima
школа балета

Prima Narikbayeva Astana



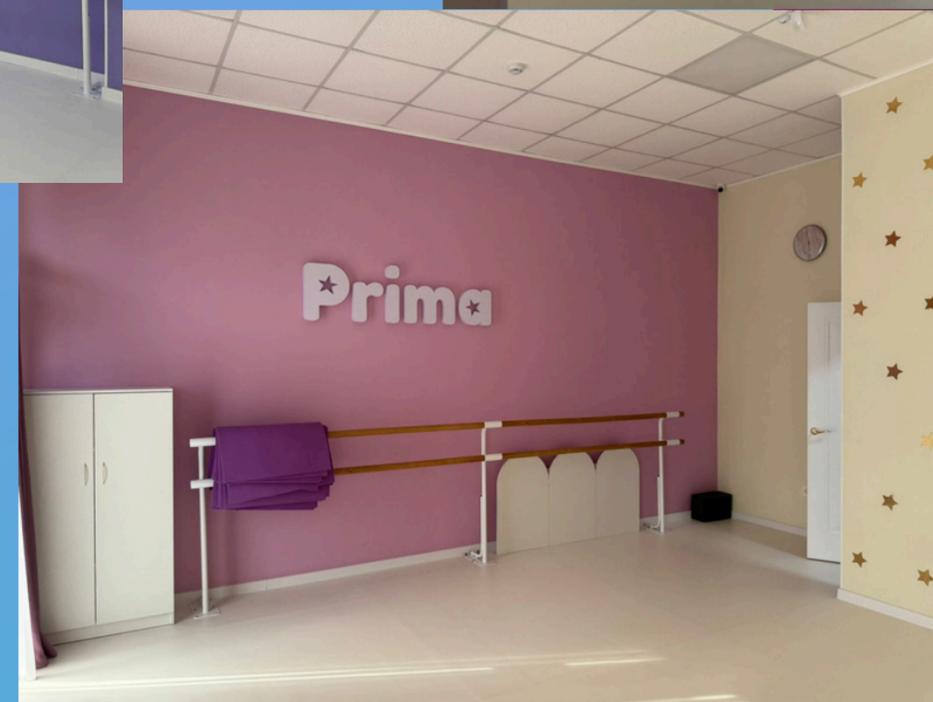
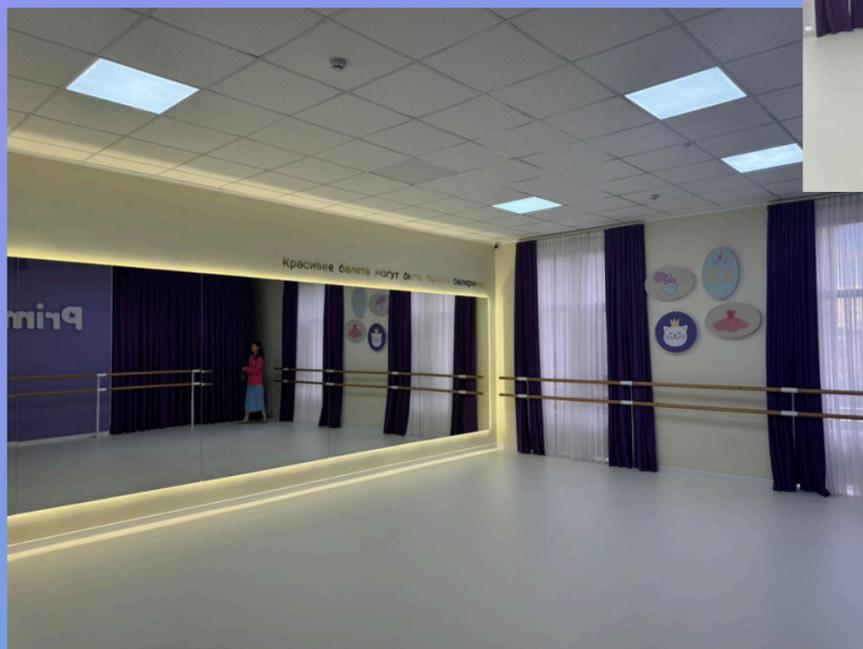
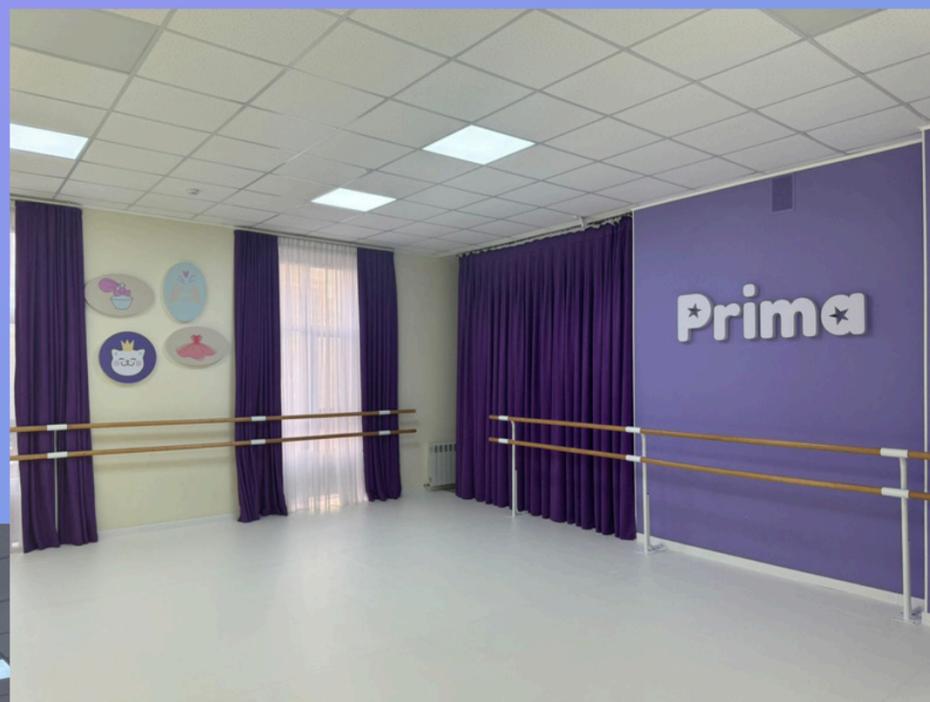
Дата: 30 мая 2024 г.

Общая презентация | Май 2024 г.

Школа Балета

В школе находятся 2 зала для занятий
(Оба зала полностью оборудованы):

- Большой Зал
- Малый Зал



Школа Балета

В школе находятся зона ожидания для родителей и помещение для переодевания детей, со шкафчиками и комната отдыха для персонала школы. (Все зоны полностью меблированы)



Стоимость оборудования, мебели и ремонта составляло 13.000.000 тенге.

Продукт или услуга

Балетная Школа Prima - это большая семья, объединенная любовью к балету и детям. Филиалы школы есть в России, Казахстане и ОАЭ.

Мы убеждаем, что балет - это искусство, которым могут заниматься все, независимо от возраста, физических данных или уровня подготовки.

Стоимость франшизы на сегодняшний день составляет 7.000.000 тенге



ГРУППЫ И ПЕРСОНАЛЬНЫЕ ЗАНЯТИЯ

На сегодняшний день в школе действуют 7 групп от 3х до 12 лет, загруженностью от 30 до 85%.
Является основным источником дохода.

ПРОДАЖА СОПУТСТВУЮЩИХ ТОВАРОВ

Продажа таких товаров как купальников для занятия баллетом приносит значимую часть дохода. Учитывая налаженные связи с поставщиками из Китая держателем франшизы нет проблем с количеством товара и сроком поставки.

ПРОВЕДЕНИЕ МЕРОПРИЯТИЙ

Проведение мероприятий приносит школе также значимую часть дохода, учитывая совместные мероприятия с другим филиалом Астаны, расходы на проведение мероприятий делятся между двумя школами.

Возможности Дохода



УВЕЛИЧЕНИЕ НАПОЛНЯЕМОСТИ ГРУПП

На данный момент общая заполняемость групп в школе составляет 63,5%. Имеется возможность так же использовать свободное время Пн-Пт 14:00-17:00 и выходные дни, так как нагрузки в них сейчас практически нет.

Коллобация с компаниями предоставляющими универсальные абонимены на детские секции.

ПРОГРАММА ДАМУ БАЛА

Благодаря благополучному расположению школы имеется высокий спрос среди родителей по программе Даму Бала, которая может дать большой прирост новой аудитории в школу. По программе можно привлечь детей в существующие группы 7-10 лет, а также открыть новые группы под данную аудиторию.

КОЛОБОРАЦИИ С ДЕТ. САДАМИ

Коллобарации с детскими садми (преподаватели выезжают в детские сады) является также дополнительным источником дохода для школы. В настоящее время школа сотрудничает с одним детским садом.

Благодаря имени и высокому качеству услуги, детские сады заинтересованы в нашей школе.

Увеличение дохода

Преимущества и ключевые моменты

ОСОБЕННОСТЬ 1

В школе обучают девочек с 3 до 15 лет. Занятия проходят в маленьких группах, по этому каждый ребенок получает внимание педагога.

ОСОБЕННОСТЬ 2

Занятия проходят по авторской методике, основанной на бережном отношении к здоровью ребенка.

ОСОБЕННОСТЬ 3

В школе препадают настоящие профессионалы, которые искренне любят детей и передают им свою страсть к балету.



Преимущества и ключевые моменты

БРЕНД

Prima - популярная в Астане балетная школа, которая уже несколько лет уверенно удерживается на рынке. За годы существования на рынке мы обрели обширный пул лояльных клиентов. Благодаря маркетинг стратегии большое количество родителей и детей знают бренд Prima.

КАЧЕСТВЕННЫЕ УСЛУГИ

С учетом преподавателей высокого класса, действующих балерин Astana Opera, наша школа предоставляет высокий уровень услуг на рынке. Наши администраторы умеют не только продать наши услуги, а также расположить положительно клиентов к школе, что положительно влияет на решение спорных вопросов.

ИНФРАСТРУКТУРА

Мы стараемся обеспечить максимально комфортные условия для занятия балетом для детей, так же для их родителей. Школа расположена в жилом массиве, в минутной доступности расположена автобусная остановка. Школа оборудована двумя залами, шкафчиками для вещей, примерной зоной и двумя зонами ожидания.

РЕКЛАМА В СОЦИАЛЬНЫХ СЕТЯХ



ОХВАТ АУДИТОРИИ

Увеличение охвата аудитории и привлечение новых клиентов происходит при помощи таргет рекламы, опыт нашей компании показал что это самый выгодный способ привлечения в нашей нише. Количество заявок - 563 с начала года.



АНАЛИЗ АУДИТОРИИ

Анализ аудитории происходит постоянно, при помощи таргетированой рекламы мы можем отслеживать изменения тенденций нашей аудитории, локацию проживания, на которую распространяется таргет, возрастную категорию и платежеспособность.



РАБОТА С КЛИЕНТАМИ

Работа с клиентами начинается с пригласительного купона на бесплатное пробное занятие, заявка обрабатывается в течении часа, что позволяет привлекать большее количество новых клиентов школы.



КОНКУРЕНТЫ

Детские школы - это то место, которое должно быть рядом с домом, по мнению родителей. Наша школа единственная расположенная в данном массиве, где собраны высокий и средний уровни платежеспособности. Благодаря такому расположению у школы практически нет конкурентов в направлении балет. Но стоит отметить что конкуренты есть в других направлениях.

НАША УСЛУГА

Наши услуги являются услугами высокого качества благодаря своевременной отработке спорных вопросов, привлечения клиентов и обратной связи от педагогов и администраторов. Подбор качественного персонала происходил в течении года с момента открытия школы.

ИССЛЕДОВАНИЕ И ВОСПРИЯТИЕ КЛИЕНТОВ



КЛИЕНТ 1

Возраст: 35 лет

Количество детей: 1 мальчик и 1 девочка

Платежеспособность: средняя

Место проживания: соседний дом

Лояльность: средняя



КЛИЕНТ 2

Возраст: 27 лет

Количество детей: 2 дочери

Платежеспособность: высокая

Место проживания: в 15 минутах от школы

Лояльность: средняя



КЛИЕНТ 3

Возраст: 30 лет

Количество детей: 1 мальчик и 3 девочки

Платежеспособность: высокая

Место проживания: в 5 минутах от школы

Лояльность: высокая

Загруженность групп в школе

- Звездочки 3-4 года (6 из 12 детей) - стоимость 35.000
- Ромашки 3-4 года (10 из 12 детей) - стоимость 30.000
- Солнышки 3-4 года (10 из 12 детей) - стоимость 30.000
- Розочки 3-4 года (7 из 12 детей) - стоимость 30.000
- Бабочки 5-6 лет (7 из 12 детей) - стоимость 30.000
- Карамельки 5-6 лет (9 из 12 детей) - стоимость 30.000
- Балеринки 8-12 лет (4 из 12 детей) - стоимость 35.000

Всего занимающихся 53 человека - доход 1.936.000

Максимальная выручка от групп - 2.640.000

Имеется возможность открыть большое количество новых групп.

Имеется возможность открытия новых групп. Клиентская база - 692 ребенка.

Ежемесячные расходы

- Аренда помещения - 800.000
 - Фонд Оплаты Труда - 623.000
 - Расходы на рекламу - 250.000
 - Клининг - 120.000
 - Коммунальные услуги - 70.000
 - Налоги - 100.000
 - Роялти - 7%- 150.000
- Итого: 2.113.000

Команда



Жания

Главный Администратор



Дарина

Вспомогательный Админ



Сабина

Главный педагог
Артист Балета,
Астана Опера

Амина

Педагог
Артист Баллета,
Астана Опера