

Инновационные методы для повышения эффективности обучения детей в том числе и с ОВЗ, СДВГ.

АББРЕВИАТУРА

ОВЗ -расшифровывается как ограниченноевозможностиздоровья. Под этим термином обычно понимают нарушения слуха, зрения, речи, опорно-двигательного аппарата, задержку психического развития, умственную отсталость, расстройства аутистического спектра. ОВЗ — не равно инвалидность. Это педагогическое понятие, а «инвалидность» —медицинский термин.

СДВГ-синдромповышенной физической и умственной активности, характеризующийся преобладанием процессов возбуждения над торможением. Гиперактивныйребенокиспытывает трудности с концентрацией и поддержаниемвнимания, саморегуляцией поведения, обучением, обработкой и удержанием информации в памяти. По официальным статистическим данным, в России диагнозСДВГимеют от 4 до 18%детей.

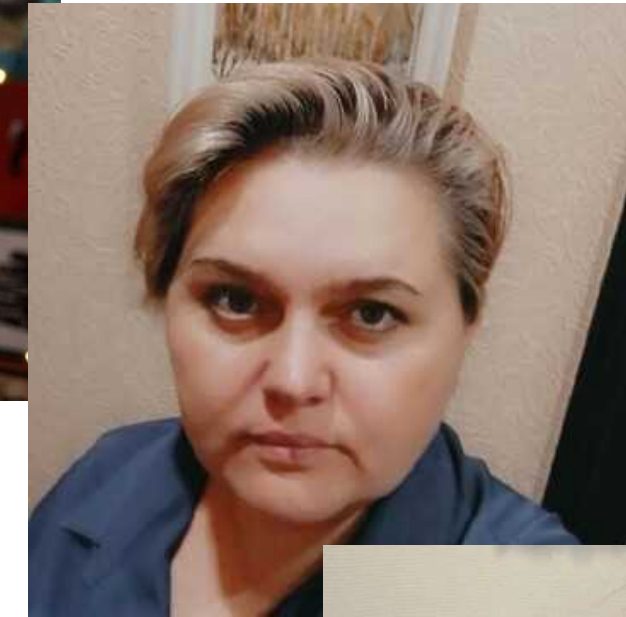
Руководитель проекта: Трюхан Л.В

Команда проекта

Основатель - Трюхан Сергей Сергеевич



Руководитель проекта-Трюхан Лариса Владимировна



Команда: Педагог- Антонова Евгения Евгеньевна



Дефектолог-Кудринская Екатерина Алексеевна.



Описание проекта

Сделать социальную среду более дружелюбной по отношению к детям с ограниченными возможностями, синдромом дефицита внимания устранив всевозможные барьеры в получении ими качественного образования в образовательных учреждениях и развивающих центрах для детей. Снижение уровня психологической уязвимости детей с ОВЗ, СДВГ посредством инновационных методов обучения.

Актуальность и социальная значимость проекта

Данный проект направлен на развитие детей с ОВЗ, СДВГ испытывающих трудности в усвоении учебной программы, в адаптации к школе и социальному окружению.

Целевая аудитория

Мужчины и женщины от 18 лет и старше

Цель: проекта:

Снижение уровня психологической и социальной уязвимости детей с ОВЗ, СДВГ по средством инновационных методов.

Анализ рынка.

«КЛИЕНТЫ»

Наши клиенты – мужчины и женщины от 18 лет, родители детей от 4х лет, со средним уровнем достатка и выше, заботящиеся о развитии своих детей и саморазвитии. Первое ознакомительное занятия в школе бесплатно, что заинтересует потенциальных клиентов. Так как, предприятие является социальным, предоставляем бесплатные места для обучения детей.

«КОНКУРЕНТНЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА»

Методика направлена на то, чтобы не только научить ребенка , но и создать ему прочный фундамент для дальнейшего обучения, привить ему навыки оперативно усваивать информацию с первого раза, развить все виды памяти и активизировать мыслительные процессы. Процесс обучения направлен на развитие навыков усвоения информации (визуальной, слуховой, текстовой, цифровой), которые остаются на всю жизнь, в итоге ребенок самостоятельно учится в школе, схватывает информацию на уроке, самостоятельно готовится к контрольным, экзаменам. В то время как другие дают базу знаний для школы, сдачи экзамена, усвоения какой либо темы и т.д., и клиент по истечению времени вновь обращается к репетитору, подготовкам к экзаменам.

«КОНКУРЕНТЫ»

- Центры дополнительного образования.
- Занятие с репетитором на дому от 350 рублей.

Юнит-анализ.

Стоимость привлечения по главному каналу (CAC) Расчет точки безубыточности

Средний чек 3600 юнит = один клиент
CAC 333 стоимость привлечения клиента

Переменные расходы 666
Налоги 666 Патенет в год 8000

Маржа (Gross margin) 2601 маржа на одном юнити

Постоянные расходы 143500

ФОТ 82500 4 преподавателя с зарплатой от 20000-30000 рублей на руки

Офис 48000 аренда помещения

Бухгалтерия 3500 бухгалтерский учет и сдача отчетности (делаем на аутсорсе)

Телефония 750 услуги в месяц

Интернет 750 в месяц

Налоги 8000 за сотрудников

Точка безубыточности 55 столько нужно отучить клиентов, чтобы выйти в ноль

Прибыль 1 млн.рублей 277 столько учеников нужно отучить, чтобы заработать 1 млн.рублей

*Прокачай свой
интеллект!*



План развития.

Целевые партнерства и стратегические коммуникации.

Опишите необходимы Вам коллаборации и партнерства с отраслевыми игроками.

Коллаборации возможны с любым не конкурирующим партнером.

Перечень общественных объединений и властных структур с которыми необходимо строить диалог для успешности проекта.

Необходимо строить диалог с местным самоуправлением, управлением образования.

В перспективе открыть современный центр инновационных технологий.

Требуемое финансирование проекта

Бизнес-модель и финансовые показатели

	Сумма инвестиций	625 000			% дисконтирования	12%		IRR	127,09%	
Период:	1 квартал	2 квартал	3 квартал	4 квартал	год 1	год 2	год 3	год 4	год 5	итого
Выручка от реализации	500000	600000	450000	700000	2 250 000	2 500 000	3 000 000	3 500 000	4 000 000	15250000
Себестоимость	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Валовая прибыль	500000	600000	450000	700000	2250000	2500000	3000000	3500000	4000000	15250000
Всего накладные расходы:	126500	126500	126500	126500	1009000	1279000	1549000	1819000	2089000	0
Зарплата с начислениями	30000	30000	30000	30000	270 000	540 000	810 000	1 080 000	1 350 000	
Аренда и коммунальные	47500	47500	47500	47500	570 000	570 000	570 000	570 000	570 000	
Транспортные										
Реклама и маркетинг	25000	25000	25000	25000	100 000	100 000	100 000	100 000	100 000	
Связь, административные	6000	6000	6000	6000	24 000	24 000	24 000	24 000	24 000	
Представительские, командировочные										
Налоги	13000	13000	13000	13000	25 000	25000	25000	25000	25000	
Выплаты % по кредитам, займам										
Содержание и ремонт Основных Средств										
Прочие	5000	5000	5000	5000	20 000	20 000	20 000	20 000	20 000	
Результат деятельности:	373500	473500	323500	573500	1241000	1221000	1451000	1681000	1911000	15250000
Прочие доходы вне проекта										
Налог на Прибыль										
Чистая прибыль:	373500	473500	323500	573500	1241000	1221000	1451000	1681000	1911000	15250000
Погашение тела инвестиций	100 000	100 000	200 000	200 000	600 000	1 200 000	1 500 000			3 300 000
Свободный остаток	273 500	647 000	770 500	1 144 000	641 000	662 000	613 000	2 294 000	4 205 000	11 950 000
Дисконтированное погашение					535 714	956 633	1 067 670	0	0	

