

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ВНЗ “УКРАЇНСЬКИЙ КАТОЛИЦЬКИЙ УНІВЕРСИТЕТ”

Факультет суспільних наук

Кафедра управління та організаційного розвитку

Магістерська робота

на тему: СТРАТЕГІЯ СТВОРЕННЯ ЦЕНТРУ СІМЕЙНОГО РОЗВИТКУ

“FAMILY STORIES”

Виконала: студентка 6 курсу, групи СП18м

спеціальність 073 «Менеджмент»

Гринь О.Г.

Керівник: к.е.н.Опацька С.В.

Рецензент: к.е.н. Корнецький А.О.

ЛЬВІВ–2020

ЗМІСТ

ВСТУП.....	4
РОЗДІЛ 1 ПРОБЛЕМА ТА АКТУАЛЬНІСТЬ ЇЇ ВИРІШЕННЯ	7
1.1. Мета та суть проєкту	7
1.2. Вивчення проблеми та її наслідків для суспільства.....	7
1.3. Аналітика та дослідження.....	10
1.4. Чому проєкт матиме попит.....	12
1.5. Вплив COVID-19 на проєкт	20
1.6. Висновки по розділу.....	21
РОЗДІЛ 2 ЦІННІСТЬ ПРОЄКТУ ТА НАПРЯМКИ ЙОГО ДІЯЛЬНОСТІ....	23
2.1. Про проєкт, його додану цінність та інноваційність	23
2.2. Напрямки роботи центру та їх цінність	23
2.3. Висновки по розділу.....	28
РОЗДІЛ 3 БІЗНЕС МОДЕЛЬ ЗА СЛИВОЦЬКИМ.....	30
3.1. Мій бізнес-дизайн.....	30
3.2. Клієнти.....	30
3.3. Унікальна ціннісна пропозиція.....	32
3.4. Джерела прибутку.....	34
3.5. Стратегічний контроль	34
3.6. Фокус діяльності.....	35
3.7. Висновки до розділу.....	37

РОЗДІЛ 4 СТЕЙКХОЛДЕРИ ПРОЄКТУ	38
4.1. Аналіз середовища та опис стейкхолдерів.....	38
4.2. Комунікаційна стратегія з ключовими стейкхолдерами.....	40
4.3. Висновки до розділу.....	43
РОЗДІЛ 5 СТРАТЕГІЧНІ ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ПРОЄКТУ.....	44
5.1. Постановка завдань та терміни їх реалізації.....	44
5.2. Кризові моменти в ході реалізації проєкту.....	47
5.3. Висновки до розділу.....	50
РОЗДІЛ 6 ФІНАНСИ ПРОЄКТУ.....	51
6.1. Інвестиції, необхідні для запуску проєкту.....	51
6.2. Окупність проєкту.....	51
6.3. Прибутковість проєкту.....	53
6.4. Висновки до розділу.....	54
ВИСНОВКИ.....	55
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	57
ДОДАТКИ.....	59

ВСТУП

Все починається з дитинства, з наших батьків і сім'ї. Ми приходимо у цей світ абсолютно чистим аркушем і саме батьки та найближче оточення впливають на становлення людини як особистості найбільше. Завдяки сім'ї ми формуємо уявлення про себе та про світ, коригувати які доволі складно у дорослому віці.

Метою мого дослідження є встановити актуальність необхідності батьківської освіти та популяризації знань сімейної та дитячої психології в Україні з огляду на подальше відкриття центру сімейного розвитку “Family stories”, у якому планую надавати відповідні послуги з найбільшою актуальністю.

Завданнями дослідження було отримання відповідей на такі основні питання:

- Чи існує в Україні попит на послугу з сімейного та дитячого психологічного консультування
- Які основні послуги мають найбільший попит, чи матимуть найбільший попит у майбутньому
- Чи матиме конкурентну перевагу консолідація багатьох сервісів цієї сфери в єдиному Центрі
- Хто є основними зацікавленими сторонами реалізації проекту Центру
- Чи може ця сфера бути прибутковою, і за рахунок чого
- Які є ризики реалізації проекту, зокрема яким чином він враховує змінену COVID-19 реальність
- Яким чином може відбуватись масштабування та розвиток діяльності Центру

- Чи спрацює фінансова модель Центру

Структуру і обсяг мого дослідження становить вступ, шість розділів, висновки, та додатки (фінансова модель). Загальним обсягом понад 80 сторінок.

Розділ 1: “Проблема та актуальність її вирішення”, присвячений дослідженням проблеми відсутності батьківської освіти та наслідків до яких це призводить в Україні та світі, а саме домашнє насилля та психологічне насильство над дітьми як його підвид. Мета цього розділу обґрунтувати мотиви створення центру сімейного розвитку та продемонструвати проблеми у суспільстві, які він покликаний вирішувати.

Розділ 2: “Цінність проєкту та напрямків його діяльності” описує концепцію роботи центру, цінність послуг, які він надає, а також в цьому розділі дослідила вплив ситуації нової реальності, спричинену Covid-19 на хід проєкту.

Бізнес моделі проєкту присвячений розділ 3, де відповідно до системи побудови бізнес моделі Адріана Сливоцького я детально дослідила хто мій клієнт, яка моя унікальна ціннісна пропозиція, які джерела прибутку центру, які напрямки стратегічного контролю мого бізнесу та який основний фокус діяльності центру.

Стейкхолдерам проєкту присвятила окремий розділ, розділ 4, аби ґрунтовно дослідити хто має найбільший вплив на проєкт, а хто найменший та як я з ними працюватиму та комунікуватиму.

Стратегічні перспективи розвитку проєкту, а саме завдання проєкту, критерії його успішності та кризові моменти в ході його реалізації досліджую у розділі 5.

Останній розділ, фінансовий, присвячений дослідженню питання чи є мій проект фінансово прибутковим бізнесом та дослідженню фінансових ризиків в ході його реалізації.

Не дивлячись на масову тенденцію саморозвитку, постійного вдосконалення свого життя та звичок, в Україні все ще існує величезна проблема відсутності належного рівня психологічного здоров'я в сім'ях та стосунках, як наслідок – і в суспільстві. Викривлені паттерни поведінки сприймаються як звичні та правильні, бо вони історично склалися у нашому суспільстві. Багато років основним джерелом знань про психологію виховання дітей та побудови стосунків був досвід старшого покоління, який у більшості випадків формувався інтуїтивно. З сімейних стосунків, такий досвід перетворюється у загальні тенденції взаємодії людей у суспільстві, бо в сім'ї формуються соціальні звички, сукупність яких формує моделі поведінки населення.

Відсутність належних знань про психологію стосунків та виховання дітей призводить до таких негативних наслідків у суспільстві як: токсичні взаємовідносини, психологічне та фізичне насилля, булінг, депресивні стани, стресові та тривожні розлади тощо.

Я маю мотивацію це змінювати, я знаю про таку потребу і бачу відсоток суспільства, який готовий до таких змін. Я хочу, щоб більше дітей відчували, що сім'я це їх безпечне середовище, де приймають і люблять безумовно. Я хочу, щоб переживши серйозний конфлікт у школі вони обов'язково ділилися своїми переживаннями з батьками і не проходили через це самотійно. Я хочу, щоб у стосунках люди розвивались та росли, а не створювали нові психологічні травми для внутрішньої дитини кожного з них.

Я щиро вважаю, що зміна культури сімейних стосунків здатна сильно вплинути на наше суспільство в цілому і покращити життя багатьох з нас.

РОЗДІЛ 1

ПРОБЛЕМА ТА АКТУАЛЬНІСТЬ ЇЇ ВИРІШЕННЯ

1.1 Мета та суть проєкту

Мета мого проєкту – це зміна культури виховання дітей та побудови стосунків, шляхом створення і просування інституту батьківської освіти та сімейного розвитку, їх масштабування і популяризація до необхідності у суспільстві за допомогою центру сімейного розвитку «Family stories» та комплексу унікальних методик.

На мою думку, батьківство та побудова стосунків – це такі ж навички та компетенції, які людина повинна засвоїти й вивчити як будь яку-іншу професію. У школах та університетах вчать першої медичної допомоги, але не вчать першої психологічної. Чому ми вивчаємо безліч важливих предметів та тем, але не привертаємо достатньо уваги до не менш важливої теми? Теми батьківства та психології стосунків між людьми? Кожен з нас, так чи інакше, в майбутньому стає батьками і кожен з нас стикається з ситуаціями, коли не знає, що робити і до кого звернутись. Не знає саме тому, що не отримує достатню кількість професійної інформації щодо таких питань до того, як з ними зіштовхнутись.

1.2 Вивчення проблеми та її наслідків для суспільства

Через переважну відсутність обізнаності батьків у питаннях виховання дітей та стосунків між собою, в нашому суспільстві існують такі актуальні проблеми як психологічне насильство над дітьми або чайлд абьюз, відсутність турботи або нехтування дитиною. Вони можуть здійснюватися батьками як свідомо, так і несвідомо. Ці терміни звучать доволі срашно і відносяться до

підвиду домашнього насильства, проте їх тлумачення нам показує абсолютно побутові та розповсюджені ситуації у більшості сімей.

Психологічне насильство над дітьми – постійна, систематична чи періодична словесна образа дитини; погрози, приниження її людського достоїнства з боку батьків, опікунів, учителів, вихователів, сторонніх людей; демонстрація нелюбові, ворожості до дитини; обвинувачення її в тому, у чому вона не винна.

До цього виду насильства належать також постійна неправда, обман дитини у результаті чого вона втрачає довіру до дорослого, а також ситуації, коли вимоги до дитини не відповідають її віковим можливостям [4].

Психологічне насильство визначається як одноразовий або систематичний вплив на дитину, вороже або байдуже ставлення до неї, що призводить до зниження самооцінки, втрати віри в себе, формування патологічних рис характеру, що викликає порушення соціалізації; може призводити до формування хворобливої прив'язаності чи прихильності, схильності жертв звинувачувати себе в скоєному щодо них насильстві, вивченої безпорадності і надмірно пасивній поведінці

До цього виду насильства відносяться:

- гучний крик на дитину
- грубе та образливе поводження
- неувага
- різка критика
- обзивання
- висміювання
- приниження
- погрози

- знищення особистих речей дитини
- тортури або вбивство домашньої тварини [8].

Реакція дітей на психологічне насильство може виражатися в дистанціюванні, інтеріоризації образливих оцінок або опору шляхом образи насильник.

Відсутність турботи або нехтування дітьми — це одна з форм жорстокого поводження з дітьми, що означає нехтування основними потребами дитини (в їжі, одязі, житлі, медичній допомозі або нагляду) з боку батьків або інших причетних людей, що несе відповідальність за дитину, в результаті чого здоров'я, безпека та благополуччя дитини виявляються під загрозою. До ознаками відсутності піклування відноситься постійне невідвідування дитиною школи, жебрацтво, крадіжки дитиною грошей або їжі, брудна шкіра або одяг, відсутність сезонного одягу. Зневага інтересами і потребами дитини (нехтування) — відсутність належного забезпечення основних потреб дитини в їжі, одязі, житлі, вихованні, медичній допомозі з боку батьків чи осіб, їх що замінюють, у силу об'єктивних причин (бідність, психічні хвороби, недосвідченість) і без таких.

Типовим прикладом зневажливого ставлення до дітей є залишення їх без догляду, що часто призводить до нещасних випадків, отруєнь та інших небезпечних для життя і здоров'я дитини наслідків [7].

Занедбані та недоглянуті діти можуть страждати затримками фізичного та психосоціального розвитку, що може стати причиною психопатологій та порушення нейропсихологічних функцій, в тому числі виконавчих функцій, уваги, мови, пам'яті та соціальних навичок. Діти, які пережили відсутність турботи, як правило, згодом не сприймають дорослих як джерело безпеки і демонструють підвищену агресивність та гіперактивність, що може перешкодити формуванню здорової та міцної прихильності до рідних і прийомних батьків чи сторонніх людей в цілому.

Адаптуючись до насильницького або неухажного батьківства, або опікунства, такі діти стають настороженими і недовірливими; часто відзначають їх нещирість та схильність до маніпуляцій. Жертви відсутності піклування згодом можуть зазнавати труднощів при зав'язуванні та підтримці дружніх і романтичних стосунків в результаті нестачі прив'язаностей в дитинстві. Постраждалою дитиною визнається не лише та, яка зазнала домашнього насильства, а й свідок (очевидець) такого насильства.

Причини нехтування можуть виникнути внаслідок проблем самих батьків, включаючи відсутність бажання до виховання, відсутність навичок батьківства та усвідомленості, культурні переконання; психічні розлади, зловживання алкоголем та психоактивними речовинами; домашнє насильство, безробіття, незаплановану вагітність та бідність. До ознак нехтування чи відсутності піклування відноситься постійне невідвідування дитиною школи, жебрацтво, крадіжки дитиною грошей або їжі, брудна шкіра або одяг, відсутність сезонного одягу.

Типовим прикладом зневажливого ставлення до дітей є залишення їх без догляду, що часто призводить до нещасних випадків, отруєнь та інших небезпечних для життя і здоров'я наслідків. Нехтування дитиною є частою формою жорстокого поводження з дітьми; а діти, що народилися у молодих матерів, мають значний ризик нехтування.

Відсутність батьківської уваги для повноцінного забезпечення потреб, відрізняється від неможливості забезпечити потреби дитини у силу об'єктивних причин (бідність, психічні хвороби, недосвідченість) і без таких. Бідність та брак ресурсів нерідко є факторами, що можуть перешкоджати батькам повноцінному задоволенню потреб своїх дітей. У соціальній оцінці цього феномену слід розглядати обставини та можливості батьків та опікунів, перш ніж визначити таку поведінку як нехтування дітьми [1].

1.3 Аналітика та дослідження

Згідно даних ВООЗ за 2017 рік, насильство над дітьми є глобальною проблемою з серйозними довічними наслідками [2]. За тими ж даними ВООЗ, за 2017 рік від різних форм насильства у світі постраждало більше одного мільярда дітей.

Понад 1,5 тис. студентів майже з 70-ти коледжів та вишів взяли участь у дослідженні Міністерства охорони здоров'я та ВООЗ щодо травм, яких вони зазнали у дитинстві. Виявилось, що 75% студентів стикалися з насильством у родині. У кожному третьому випадку вони пережили психологічне насильство, в кожному четвертому – фізичне. Результати дослідження підтвердили, що такі травми призводять до саморуїнації – 23% серед опитаних курять, 14% вживають наркотики.

"Несприятливі події в дитинстві дуже поширені. Один із трьох опитаних студентів зазнавав у малому віці емоційного насильства. Один із чотирьох студентів – фізичного."

За результатами дослідження UNICEF за 2016 рік, кожна четверта дитина (24%) зазнала булінгу з боку однокласників протягом останніх трьох місяців опитування, а 67% пережили прояви такого насильства. Найголовнішою проблемою, що стосується цькування в закладі освіти, експерти називають розрив між поколіннями. Причинами цього є природна втрата монополії батьків на авторитет, посилення цінностей індивідуалізму в суспільстві, який витісняє на другий план цінності сім'ї, та розвиток інформаційних технологій, що дозволяє дітям самостійно отримувати необхідну інформацію.

Саме через цей розрив у комунікації поколінь 48% дітей, відповідно до того ж опитування UNICEF, ніколи не розповідали про випадки насильства в закладі освіти, а 25% – говорили про це не з дорослими, а з другом, братом чи сестрою. З тих, хто мовчать, – 40% соромляться про це говорити, а 22% заявили, що це нормальне явище. За даними Всесвітньої організації охорони

здоров'я (ВООЗ) у 2016 році із 42 досліджуваних країн Україна посіла 9 місце за кількістю постраждалих від цькування. Опитування ВООЗ показало, що випадків цькування серед 11-річних більше, ніж серед 15-річних. В Українському інституті дослідження екстремізму вважають, що в старшому віці розповсюдженням стає психологічне насильство [10].

За 2019 рік аналіз результатів національних репрезентативних обстежень щодо поширеності насильства щодо дітей за 2019 рік, проведених в 96 країнах, свідчить про те, що 1 мільярд неповнолітніх по всьому світу, а це більше половини всіх дітей від двох до 17 років, за останній рік піддавалися емоційному, фізичному або сексуальному насильству. Незважаючи на високу поширеність, випадки насильства щодо дітей часто приховуються, залишаються непоміченими або не потрапляють у звітність. Прихований характер такого насильства підтверджений документально. цифри, наведені в офіційних звітах. У масштабі всього світу майже кожна третя дівчинка-підліток у віці від 15 до 19 років (84 мільйони осіб) була жертвою емоційного, фізичного та (або) сексуального насильства, що скоїв її чоловік або партнер [3, С. 15].

Також, за даними Міністерства юстиції, за останні 2 роки статистика офіційних розлучень виросла до показника: кожна 4 пара [9].

1.4 Чому проєкт матиме попит?

Відповідаючи на це питання, маю декілька аргументів на підтвердження:

- 1) аналітика відвідування заходів пов'язаних з батьківською освітою 2019 - 2020 рр. (в деяких я безпосередньо приймала участь, організовуючи їх, в деяких – ні)
- 2) гугл аналітика цільового запиту
- 3) інтерв'ю з потенційною аудиторією.

Отже, 1) аналітика відвідування заходів пов'язаних з батьківською освітою.

У 2019-2020 рр., відбулось декілька масштабних заходів на тему батьківської освіти, їх проведення стало дедалі частішими і їх відвідуваність лише показує зріст попиту та інтересу до цієї теми. Вартість квитків цих заходів не була низькою, проте кількість людей, які заплатили за такий контент доволі висока.

Дані щодо заходів демонструю у таблиці нижче:

Назва заходу	Ціна квитків	Кількість оплачених квитків
Людмила Петрановська: «Розумна та самостійна дитина – це яка?» вересень 2019 *організатор	600 - 2000	1250
«Born in love» конференція майбутніх батьків, листопад 2019	500	500
Людмила Петрановська: “Від конфлікту до прийняття - бути разом”, 28 грудня	1500 (година лекції)	30 0

*організатор		
“Мамапапа форум”, лютий 2020	1000 - 3500	800
Лекція Дмитра Зіцера (дитячий психолог), березень 2020	1800 - 4500	300

Таблиця 2.1. Дані відвідування заходів пов'язаних з батьківською освітою у 2019-2020 рр.

2) Гугл аналітика по запиту “сімейна терапія”

Аналітику було проведено самостійно автором роботи за допомогою інструментарію Google trends. Цим графіком хочу продемонструвати зростання попиту та цікавості до теми та послуги:

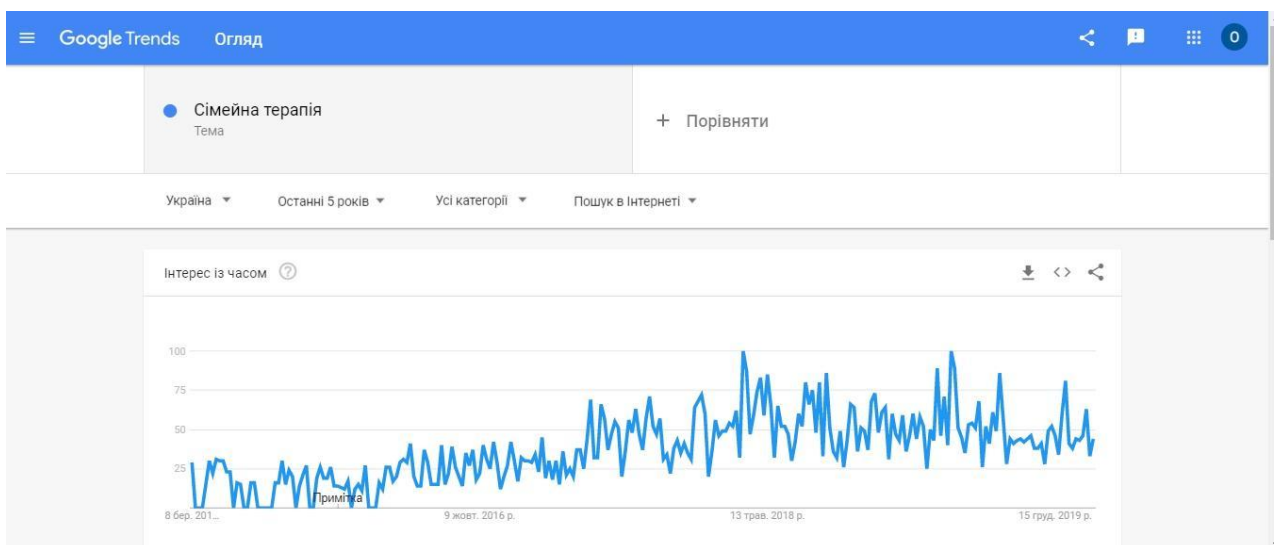


Рис. 2.1. Динаміка зростання запитів «сімейна терапія» у Google за 2015-2019 роки

3) Опитування потенційної аудиторії

На мою думку, опитування потенційної аудиторії є найважливішим чинником для прийняття рішень щодо запуску будь-якого проекту. Якщо ти не виявив потребу потенційного клієнта з його ж слів, то відповідно створити продукт який йому потрібен буде доволі складно. Також, опитування потенційної аудиторії в більшості випадків супроводжуються великою кількістю інсайтів та фідбеку, які допомагають зробити досвід клієнта з твоїм бізнесом в рази кращим.

Я дотримуюсь істини, яку також нам неодноразово доносили у бізнес школі, що якщо ти хочеш зробити дуже хороший продукт та успішний бізнес, то маєш досконало знати свого клієнта. Знати, чим він живе, чим займається, який має соціальний статус, які цінності транслює, як проводить вільний час та як робочий, яке в нього оточення, які його потреби, інтереси, хто впливає на формування його думки, опираючись на що він звик приймати рішення, на яких ресурсах він споживає інформацію, хто його лідери думок тощо. Коли у власника бізнесу є розуміння, для кого він створює свій продукт, коли він спілкується зі своїми клієнтами, коли вони його надихають – він завжди матиме ресурс нових ідей, нові сенси та мотивацію рухатись далі.

В опитуванні взяли участь представники різних соціальних груп, мами декількох дітей, одного чи лише ті, хто планує дітей у майбутньому. Респонденти належать до різних вікових груп та соціального стану. Метою опитування було виявлення потреби відвідування батьківських курсів або лекцій на тему виховання дітей чи стосунків у парі.

Загальний портрет	Опис героїв	Відповіді
-------------------	-------------	-----------

<p>Батьки: усвідомлені пари віком 25+, які віддають дітей в альтернативні школи і садки, ходять на курси підготовки до пологів, читають книги про дитячу психологію, планують дітей і їх виховання, водять дітей до дитячого психолога. Відносяться до батьківства як до уміння, яке потрібно розвивати і приділяти йому час.</p>	<p>Анастасія Нестеренко, 28 років, домогосподарка а дитині 2,5 роки. Більшість часу проводить з дитиною, але встигає відвідувати різні курси, виставки та допомагати чоловікові з роботою. Чоловік бізнесмен у сфері енергетики (42 роки). Проживають у центрі, в садок дитину возять в інший район.</p>	<p><i>З якими труднощами стикаються у вихованні дитини?</i></p> <p>Прихильність дитини до мами, турбує питання як не перегнути палицю і не залюбити / розбалувати, але і не відштовхнут. Щоб навіть в дорослому віці дитина завжди могла звернутися за підтримкою.</p> <p><i>Чи шукає десь знань про батьківство і куди звертається за ними?</i></p> <p>Прочитала декілька книжок на цю тему. Слідкує за блогом Людмили Петрановської та Світлани Ройз.</p> <p><i>Чи пішла б на курси батьківства і за яких умов?</i></p> <p>Ходила частково перед пологами і пішла б ще раз, якщо хороші спеціалісти та програма і якщо чоловіку теж буде цікаво.</p>
---	--	--

<p>Працюючі мами: вони дуже багато часу приділяють роботі, через що періодично відчують себе «недостатньо хорошими» мамами. Не перестають намагатися у всьому досягти балансу, в тому числі в питанні виховання дітей.</p>	<p>Наталя Коренко (психолог) 34 роки. Психолог-сексолог, багато працює задля забезпечення сім'ї. Синові 11 років, важлива для мого проєкта деталь: водить його до психолога. Живе в новій квартирі на Сирці, захоплюється астрологією. Працює переважно вдома, розвиває особистий бренд в інстаграм. Чоловік - баскетболіст в Америці, працюю там вже 2-й рік по контракту. Дитина часто у свекрухи, так як у неї</p>	<p><i>З якими труднощами стикаються у вихованні дитини або при консультуванні клієнтів?</i></p> <p>Як професіонал більшість питань опрацьовує сама, а от як прогресивний спеціаліст завжди шукає нові знання. Найчастіше консультує сім'ї з питань розладу романтичних стосунків у парі, віддаленості дітей від батьків, гіперактивності дітей, втрати уваги батьків до себе.</p> <p><i>Чи шукає десь знань про батьківство та дитячу психологію і куди звертається за ними?</i></p> <p>Спеціалізована література, лекції інших професіоналів, форуми.</p> <p><i>Чи пішла б на курси батьківства і за яких умов?</i></p> <p>Так, особливо цікаво про підлітковий перехідний період, цькування, статеве виховання, психологію</p>
--	---	--

	сильна завантаженість і потрібно заробляти.	покоління та життя пари з появою дитини.
--	--	---

<p>Непрацюючі мами: не дивлячись на відсутність основного виду діяльності, вони постійно розвиваються, вкладаючи в розвиток себе і сім'ї чимало часу і грошей. Вони відповідально ставляться до ролі мами і дружини і займають роль творця особистості дітей (дослівно). Вони діляться знаннями з подружками і довіряють лідерам думок.</p>	<p>Марина Вишнова, 31 рік. 2 дитини, віком 6 та 1 роки. Чоловік державний службовець.</p>	<p><i>З якими труднощами стикаються у вихованні дитини?</i></p> <p>Ревнощі дітей, дефіцит уваги, хоч і весь час разом, дозвілля дитини: як підібрати цікаве та розвиваюче? Як знайти спільний підхід у вихованні, якщо з чоловіком різне бачення.</p> <p><i>Чи пішла б на курси батьківства і за яких умов?</i></p> <p>Так, ходили в «Азбука батьків» перед народженням першої дитини і пішла б зараз знов. За умов хороших спеціалістів, які також орієнтовані на терапію з парами. Також важливо, щоб для дітей було дозвілля і їх було де лишити на час курсу.</p>
---	---	---

	<p>Вичерова Наталя, 32 роки. Мама дівчинки, 2 роки. Керівник відділу у компанії, що займається дизайном інтер'єру.</p>	<p><i>Що хвилює у вихованні дитини, з якими труднощами стикаєшся?</i></p> <p><i>Як зробити так щоб дочка слухалася? Як виховати особистість і зберегти собі нерви?</i></p> <p><i>Чи шукаєш десь знань про батьківство та дитячу психологію і куди звертаєшся за ними?</i></p> <p>Так, статті, книги, лекції, семінари, підкасти Зіцера та поради подруг.</p> <p><i>Чи пішла б на курси батьківства і за яких умов?</i></p> <p>Так, але поки не знаходила тих , де була б нова інформація і комплексна програма. Також хотілося б курси, які допомагають розібратися у собі в цей нелегкий період.</p>
--	--	---

Таблиця 2.2. Результати опитування потенційної аудиторії

1.5 Вплив COVID-19 на проєкт

Новий вірус з китайського містечка змінив життя всієї планети, причому не лише на період карантину. Вже зараз, є всі підстави допускати зростання попиту на віддалені формати, а також на додаткові протиепідеміологічні превентивні заходи на постійній основі в діяльності Центру.

Наприклад, протягом березня-травня, навчання дітей у школах здійснювалось в онлайнному форматі, в тому числі виконання домашнього завдання. Звичайно, цілком логічним є зростання попиту на кваліфіковану допомогу з домашнім завданням онлайн.

Іншим хорошим прикладом зміни укладу життєдіяльності дітей та сімей, є загострення всіх латентних психологічних проблем, оскільки не так часто вся сім'я з дітьми перебувають в одному просторі протягом багатьох тижнів. Я впевнена, що значна кількість людей вперше усвідомила наявність проблем такого плану, а отже вони вже мають потенційну готовність звернутись по кваліфіковану допомогу – яку можна буде знайти у моєму Центрі.

Також, COVID-19 заставив багатьох людей перейти на онлайнні формати комунікації, що означає готовність до споживання більшої кількості послуг онлайн. Саме тому в Центрі я пропонуватиму онлайнні курси, інтенсиви, консультації та підписку.

І насамкінець, COVID-19 звернув увагу на важливість юридичного забезпечення себе як власника бізнесу від потенційних проблем на період дії карантинних обмежень. Я обов'язково зверну увагу на важливі для справи юридичні та фінансові інструменти такі, як: договір оренди приміщення (звільнення або зменшення сплати на періоди на кшталт COVID-19), відповідні положення в договорах з працівниками, готові рішення для надання послуг у такі періоди, та зберігатиму достатній резервний фонд коштів.

1.6 Висновки до розділу

Висновки щодо статистичних даних

Наведені у розділі дані доводять, що дитяча психіка є надзвичайно вразлива до зовнішнього світу, а особливо до поведінки членів сім'ї дитини. Через відсутність батьківської освіти і розуміння дитячої психології більшість сімей веде токсичну комунікацію з дітьми та з один одним. Такі розповсюджені явища як крик на дитину, систематичні залякування, різка критика, неувага, приниження, погрози класифікуються як психологічне насильство над дітьми, що доводить недооціненість наслідків відсутності батьківської обізнаності та освіти.

Дані про часті випадки зіткнення дітей з насильством або проблемами у сімейних стосунках, свідчать про потребу уваги та змін показники впливу психологічного насильства на повсякденне життя дітей. У багатьох країнах істинний масштаб цієї проблеми виявляється сильно заниженим, частково через те, що показники поширеності розраховуються на підставі адміністративних даних, які використовуються в системах охорони здоров'я та правосуддя, а не на підставі результатів національних обстежень, а також через широко поширені уявлення, які змушують людей, в тому числі і дітей, сприймати насильство як норму, а не як проблему, що вимагає уваги. Крім того, хлопчики і дівчата, що повідомляють про випадки насильства, часто належать до стигматизованих груп, або їх словам не вірять, що послаблює ймовірність надання допомоги таким дітям. Статистика нам демонструє, що ситуація потребує значного покращення і одним зі шляхів є підняття рівня батьківської обізнаності щодо виховання дітей та побудови стосунків у сім'ї.

Висновки щодо дослідження актуальності вирішення проблеми

Розбіжність поколінь, швидкий темп життя, перенасичення інформацією та психічно нестабільне українське суспільство - фактори, які спричиняють у

людей постійну потребу шукати відповіді на свої запитання. Я хочу дати їй саме батькам, бо з них починається все коло соціальної взаємодії індивіда в суспільстві. Здорові батьки = здорові діти = здорові дорослі = здорові батьки = здорові діти = здорове суспільство.

Також базуючись на наведеному вище, бачимо інтерес та попит на батьківську освіту та сімейну терапію, більше того бачимо платоспроможність потенційної аудиторії та її готовність платити за такі послуги дорожче.

Також можемо зробити важливий висновок про те, що терапія для пар є дуже актуальною. Беручи до уваги, що кожна велика конференція чи лекція для батьків збирає аудиторію, в мережі люди за останні 3 роки набагато активніше шукають послугу сімейної терапії, а опитування нам показали, що дітей більше не виховують лише інтуїтивно. Це підштовхує переконатись, що послуги центру (при продуманих під потреби батьків програмах і організованій роботі) матимуть попит.

РОЗДІЛ 2

ЦІННІСТЬ ПРОЄКТУ ТА НАПРЯМКИ ЙОГО ДІЯЛЬНОСТІ

2.1 Про проєкт, його додану цінність та інноваційність

Інноваційність мого проєкту полягає у його методиках, напрямках та фокусі на знаннях психології стосунків, дитини та родини централізовано, у одному місці.

На ринку існують курси для батьків, найчастіше при пологових будинках, де до програми включено підготовку до пологів та рекомендації по догляду за дитиною перші місяці. Це дуже важлива ніша, але фокус мого проєкту переважно буде направлений на психологічні методики і допомагатиме сім'ям покращити їх психологічне здоров'я.

Доданою цінністю проєкту мого центру буде системність, централізованість (все в одному місці) та комплексність (все для розвитку дитини та сім'ї) послуг. На даний момент, таких проєктів в Києві не існує.

Отже «Family stories» – це центр сімейного розвитку, який створюється для можливості опанування навичків батьківства, спілкування з дітьми, побудови стосунків, психологічної допомоги та покращення психологічної безпеки у суспільстві, а також підвищення рівня батьківської обізнаності.

2.2 Напрямки роботи центру та їх цінність

Напрямки роботи центру поділяються на комерційні та некомерційні (соціальні)

Комерційні:

1. Курси для Батьків (курси батьківства)

Курси включають в себе:

- вивчення особливостей розвитку дитини
- психологічний стан дитини
- загрози віку та соціуму у різні вікові періоди дитини
- комунікація з дитиною
- до чого треба бути готовим, яких внутрішніх змін чекати і чим вони пояснюються
- аналіз темпераменту дитини
- розбір реакцій та почуттів батьків
- психологія стосунків пари та методи їх розвитку.

Цінністю курсів є надання батькам знань про виховання дітей, які вони зможуть самостійно застосовувати.

2. Сімейна психотерапія.

Консультації членів сімей кваліфікованими спеціалістами-психологами центру щодо вирішення їх сімейних проблем та покращення клімату у сім'ї. Консультації здійснюватимуться як за особистих відвідин, так і в онлайн-форматі.

Цінністю сімейної психотерапії є оперативне покращення ситуацій, вирішення конфліктів у сім'ях.

3. Домашнє завдання з дітьми (адаптований подовжений день)

Альтернатива шкільного подовженого дня, але з сучасними методами роботи з дітьми та тьютором, який володіє знаннями про дитячу психологію. Для багатьох батьків робити домашнє завдання з дітьми – це стрес та сварки, тому і народилася ідея такої послуги. Для дітей – це додаткова соціалізація та організоване виконання домашніх завдань, для батьків – можливість закінчити всі свої справи та присвятити вечір з дитиною спілкуванню з один одним.

Особливої актуальності набуває для дистанційних форм навчання та хоум-скулінгу.

Цінністю цього напрямку є збільшення продуктивності з виконання дітьми домашнього завдання, а також вивільнення батьківського часу.

4. Інтенсиви для батьків як пари

Мета інтенсивів буде відповісти батькам на питання: як зберегти романтичні стосунки двох, з появою дітей. З появою дітей особисті межі пари сильно посуваються. До нових ролей батьків додається втома, роздратованість і інтенсивний побут. Пари не завжди готові до такої відповідальності і часто не виправдовують очікування від один одного в нових ролях. Інтенсиви допоможуть навчитися відновлювати ресурсний стан, краще розуміти один одного і пройти цей непростий період тільки зміцнивши стосунки.

Цінністю інтенсивів є набуття нових знань про стосунки в стислий час.

5. Дитяча кімната

Дитяча кімната буде працювати у партнерстві з сервісом нянь. Дитяча кімната передбачатиме можливість лишити дитину будь-якого віку на необхідний час. Послуга буде доступна, як батькам, які в цей час на консультаціях, так і новим відвідувачам центру.

Цінністю є можливість відвідувати Центр з декількома дітьми, залишати їх в кімнаті і займатись іншими справами в центрі, або поруч.

6. Інтенсиви з психології та лекції

Планується проведення інтенсивних курсів про ведення сімейного бізнесу та сімейні фінанси. Також, проводимуться відкриті лекції на актуальні теми: булінг, секстинг, статева освіта, стосунки в парі, виховання дітей, профорієнтація підлітків.

Цінністю інтенсивів є набуття знань у стислий час.

7.Онлайн бібліотека батьків/онлайн бібліотека наставника (підписка).

Записи онлайн курсів центру, які можна купувати в будь-який час і дивитися в будь-якій точці. Реалізація послуги планується за рахунок підписки, яка буде доступною та зручною більш ширшій аудиторії. Такий формат може продаватися як в Україні, так і у російськомовних країнах.

Цінністю формату є його доступність у віддаленому режимі.

8. Курси підвищення кваліфікації для репетиторів (тьюторів), нянь, вихователів, викладачів, наставників.

Курси будуть орієнтовані на покращення знань психології та культури спілкування з дітьми. Також, хочу тут зазначити, що ринок приватних шкіл та приватних дитячих установ наразі активно розвивається, послуга також буде передбачена для корпоративних клієнтів і може розроблятися індивідуально під запит установи. Основна мета послуги: підняти рівень професійного розвитку колективів дитячих установ.

Цінністю курсів є комунікація з найкращими спеціалістами галузі, що робитиме Центр кращим.

Соціальні:

1. Власні соціальні дослідження центру

Проведення і публікація досліджень допоможе сформувати репутацію експертів, краще розуміти ситуацію стану сімей та дітей у суспільстві, а також долучатися до державних програм. Крім того, це допоможе позиціонуванню центру у публічній комунікації, та сприятиме обґрунтуванню активностей центру. У цьому контексті, розраховується також на співпрацю із громадськими організаціями та органами державної влади.

Цінністю досліджень є можливість використати їх як для публічної комунікації, так і для того, щоб ставати кращими.

2. Допомога сім'ям у кризових ситуаціях (запуск планується згодом)

До кризових ситуацій можна віднести: втрати близьких, хвороби близьких чи власні, насилля.

Втрата близьких людей – це найтрагічніші події в житті будь-якої людини. Витіснення переживань або «заборона на переживання» досить часто призводить до своєрідного оніміння емоційно-почуттєвої сфери. Будь-яка серйозна втрата, особливо несподівана втрата є потужним травмівним стресогенним чинником, що може спричинити кризовий стан [11, С. 32, 34].

Подібні ситуації – це ситуації через які людина не може пройти самостійно без негативних наслідків, тут обов'язково необхідна допомога спеціаліста. В нашому суспільстві це поки не розвинено до статусу розповсюдженої практики, хоча й є необхідністю у подібних ситуаціях. Центр надаватиме такі послуги на безоплатній основі.

3. Курси підвищення кваліфікації для тьюторів, нянь, вихователів, викладачів. Цей напрямок повторюється, тому що ця послуга буде доступна для аудиторії центра, але й також планується як програма підвищення кваліфікації для професій, чия безпосередня діяльність є робота з дітьми. (запуск планується згодом).

4. Каністерапія (запуск планується згодом)

Каністерапія — один з видів лікування і реабілітації людини за допомогою звичайних або спеціально відібраних і навчених собак під наглядом кваліфікованих фахівців(також – відома, як лікувальна кінологія). Каністерапія як науковий метод починає набувати популярності з другої половини ХХ ст. Засновником каністерапії вважають американського лікаря психолога Б. Левінсона. У перших спробах застосування каністерапії вченим були присутні діти. Пізніше вчений продовжив свої експерименти з участю дорослих пацієнтів.

Спілкування з тваринами стало застосовуватися не тільки для зняття нервової напруги, а й для зцілення людей з дуже серйозними діагнозами. Б. Левінсон виявив, що застосування каністерапії доцільн в роботі з нетовариськими, скутими, замкнутими дітьми, з дітьми, що страждають аутизмом, шизофренією. Він прийшов до висновку, що спілкування з собакою в якості основного компонента психотерапії може допомогти аутистам почати контактувати з реальністю [5].

Зв'язок з собакою є ефективним відволіканням для людей, які страждають від психічних розладів, депресії або тих, хто просто відчуває себе самотнім. Наприклад, у будинках для людей похилого віку або в дитячих будинках, де собака для дітей є другом і істотою, про яку вони повинні піклуватися.

Для людей з психічною та фізичною інвалідністю терапія з собаками є частиною реабілітації, оскільки допомагає тренувати (навантажувати) деякі частини тіла.

У роботі з дітьми, каністерапія найбільш часто використовується в логопедії, реабілітації слуху, а також для дітей з порушенням інтелектуального розвитку. Для осіб з аутизмом собака може довго працювати як посередник між їхнім світом і оточенням.

Каністерапія також використовується як допоміжний психотерапевтичний метод для вирішення різних ситуацій, коли інші методи не є ефективними або непридатними. Каністерапія знає наступні форми: активності, терапія, навчання, і втручання в кризу.

2.3 Висновки до розділу

Напрямки роботи центру мають значну цінність для потенційних клієнтів, вони є взаємодоповнюючими, та дозволяють таким чином позиціонувати Центр як місце надання комплексних послуг – все, що потрібно сім'ї з дітьми, все в одному місці (і віддалено).

Працюючи над цим розділом, та проаналізувавши потенційні напрямки роботи центру, я прийняла рішення додати також частину соціального напрямку. Такі напрямки допоможуть створювати ком'юніті, виходити на державний рівень, створювати соціально відповідальну репутацію та ще більше привернуть увагу до проблеми, яку вирішує проєкт. Також зрозуміла, що необхідно відмовитись від деяких напрямків, щоб зосередитись на вирішенні 2-х основних проблем: відсутність системної батьківської освіти, відсутність сімейної терапії.

РОЗДІЛ 3

БІЗНЕС МОДЕЛЬ ЗА СЛИВОЦЬКИМ

3.1 Мій бізнес-дизайн

Демонструю бізнес модель за Адріаном Сливоцьким у форматі таблицки

1. Вибір клієнта	Яких саме клієнтів я хочу обслуговувати?	Люди, що ставлять сім'ю на перше місце, які піклуються про ментальне здоров'я себе та своїх близьких, вони відповідальні та свідомі батьки. Сім'ї, які люблять один одного, бо люблять себе, але відчувають що мають багато питань без відповідей.
2. Унікальна пропозиція	Що унікального я пропоную клієнтам для вирішення їх проблем/потреб?	1.Централізацію та систематизацію знань про психологію стосунків та виховання дітей у одному місці доступно, інноваційно та в будь-якій зручній формі: онлайн чи офлайн; курси, лекції чи консультації. 2.Високопрофесійних фахівців і абсолютне безпечне психологічне середовище, адже психологічна безпека – одна з умов, за якої формується готовність справлятися з труднощами.
3. Модель прибутку	На чому я заробляю прибуток?	1.Підписка: онлайн бібліотека батька/наставника 2.Курси 3.Дитяча кімната 4.Лекції та інтенсиви 5.Подовжений день
4. Вирішення з-поміж інших / Стратегічний контроль	Як я захищаю свій потік прибутку?	1.Розробка індивідуальних програм курсів з нуля 2.Підписання з викладачами-психологами договорів про неможливість використання та читання цих програм будь-де ще, а також пунктів про нерозголошення та повну ексклюзивність 3.Створюю продукт і для дітей і для батьків: якщо батьки прийняли рішення не приходити до центру, тоді дитина має хотіти і відповідно викликати в них це бажання, і навпаки 4.Створення воронки продажів та системи продуктів, які забезпечать декілька покупок одним покупцем замість однієї
5. Спектр діяльності	Якими видами діяльності я займаюся?	1. Батьківства освіта 2. Сімейна реабілітація 3. Сімейне дозвілля 4. Психологія стосунків 5. Соціальна профілактика 6. Просвітницька діяльність

бізнес-дизайну на рисунку нижче. Детальне дослідження клієнтів, унікальної пропозиції, моделі прибутку, стратегічного контролю та спектру діяльності центру наведено у наступних підрозділах цього розділу.

Рис 3.1 Бізнес-дизайн центру сімейного розвитку “Family stories”

3.2 Клієнти центру

- Яких саме клієнтів я хочу обслуговувати?

Свідомі сучасні сім'ї, які турбуються про себе та про свою сім'ю. Вони знають, чим живе їх дитина, вони сформовані достатньо, щоб не зробити дитину жертвою особистих внутрішніх питань батьків як особистостей та як пари. Вони розуміють, що сім'я - це дім і що не буває поганих дітей. Їх цінності - це чесність, турбота, баланс, любов та життєтворчість. Вони готуються до народження дітей, вони не вимагають від дітей бути кращими за них, а допомагають їм стати такими. Вони вимогливі до продуктів, які споживають. Вони готові платити більше, якщо зрозуміли для себе раціональну необхідність, перевагу та довіряють бренду. Для них не соромно звернутися за допомогою, якщо вони відчують таку необхідність. Вони новатори і не бояться невідомого, якщо повірили у це. Вони проактивні і багато віддають, тому особливо цінують місця або заняття, де наповнюються і поповнюють свій ресурс. Вони не переносять незадоволення собою на інших людей і стараються розбиратися у своїх проблемах самостійно. Вони звикли покладатися на себе і тому, якщо в їх житті їх щось перестало влаштовувати — вони думають як змінити це або своє ставлення до цього.

- Для яких клієнтів я можу створити реальну додану вартість?

Для тих, хто ставить сім'ю на перше місце, хто піклується про ментальне здоров'я себе та своїх близьких, для відповідальних та свідомих батьків. Для людей, які опинилися в кризовій ситуації або зіштовхнулися з особливими хворобами своїх дітей. Для сімей, які люблять один одного, бо люблять себе.

- Яких клієнтів я не хочу обслуговувати?

Тих, які не відкриті до діалогу, не готові змінюватись, які не розділяють цінності гармонії у сім'ї, які вважають, що диктатура найкращий метод виховання дітей. Люди, які не хочуть покращувати світ, себе чи своїх дітей не знайдуть для себе мотивації звертатися за послугами мого центру.

3.3 Унікальна ціннісна пропозиція

Детальне дослідження унікальної ціннісної пропозиції наведено нижче,



рисунок демонструє основні чинники що беруть участь у формулюванні унікальної ціннісної пропозиції Центру.

Рис.3.2 Унікальна ціннісна пропозиція Центру

- Що унікального я пропоную клієнтам для вирішення їх проблем/потреб?

Методики, які не є розповсюдженими або взагалі відсутні та їх централізацію та систематизацію у одному місці. Я пропоную високоякісних фахівців і абсолютне безпечне психологічне середовище, адже психологічна безпека – одна з умов, за якої формується готовність справлятися з труднощами у відкритому життєвому просторі, та за якої людина розкриває свій потенціал творця. Вона – процесуальний продукт системної роботи команди стратегів-професіоналів, які зважають на кризу цінностей та враховують нові виклики глобальної індустрії [12].

Пропоную місце, де дійсно можна вирішити свої проблеми і знайти відповідь на питання. Я пропоную їм знайти мову з їх дітьми і будувати разом здорове і безпечне суспільство. Я пропоную їм «місце-лікаря» їх сім'ї. Я пропоную їм шанс, надію і можливість впоратись з психологічними травмами, які вони не можуть пережити самотійно. Я пропоную їм причетність до створення інституту батьківської освіти. Я хочу робити для них просто, там де їм завжди було складно (стосунки у парі, сім'ї, з дітьми). Я пропоную їм разом створювати з сім'ї ту міцну опору і дім, і не жити в негативі та нелюбові. Я пропоную їм прийняття і вивчити себе, своїх найближчих та їх спільне життя.

- Яким чином я створюю додаткову вартість для свого клієнта?

Скориставшись моїм продуктом, він бачить зміни у собі, своїх близьких, своїх дітях або сім'ї. Він відчуває себе безпечно і прийнятим у моєму центрі. Він знає, що є місце, де йому допоможуть вирішити проблему самотійно, але коректно його направляючи. Він отримує освіту і навички, яких більше ніде немає у відкритому форматі і які дають відповідь на безліч його питань.

Він поступово позбавляється тривоги та страху, бо в його голові все розкладають по поличках. Він знає, що більше ніде не знайде такого складу фахівців і команди. Він довіряє нам, бо ми це заслужили, а не бо хороший маркетинг. Він бачить і знає, що він такий не один і тому йому хочеться повертатись.

- Як я міг би стати найкращим варіантом для свого клієнта?

- Завжди вести з ним діалог, контролювати якість фахівців та актуальність програм, знати потреби і ситуацію кожного клієнта, бо він довіряв мені найцінніше – сім'ю.

Створити сильний бренд та цікавий маркетинг, який буде доносити, що бути свідомими батьками, близькими, друзями, партнерами – це круто.

3.4 Джерела прибутку

- На чому я заробляю прибуток?
 1. Оплата всіх видів курсів
 2. Підписка: онлайн бібліотека батька/наставника
 3. Дитяча кімната
 4. Лекції та інтенсиви
 5. Подовжений день
- Як я вловлюю у вигляді прибутку частину тої вартості, що я створив для клієнта?

Створивши модель, де витрати менші і де є пасивні канали прибутку: онлайн напрямки.

- Яка моя модель прибутковості?

Багато джерел доходу, доступність для збільшення попиту, можливість постійного надходження грошових потоків за різні вид послуг: різноманітність послуг.

3.5 Стратегічний контроль

- Як я захищаю свій потік прибутків?

Розробка індивідуальних програм з нуля і підписання з викладачами/спеціалістів договорів про неможливість використання цих програм будь де ще, пунктів про нерозголошення та повну ексклюзивність. Створюю продукт і для дітей і для батьків. Якщо батьки прийняли рішення не приходити до центру, тоді дитина має хотіти і відповідно викликати в них це бажання і навпаки.

- Чому клієнти на яких я орієнтуюсь купують саме в мене?

Методики, які не є розповсюдженими або взагалі відсутні. Віддані своїй справі фахівці і абсолютно безпечне середовище, де дійсно можна вирішити свої проблеми і знайти відповідь на питання. Я пропоную їм знайти мову з їх дітьми і будувати разом здорове і безпечне суспільство. Я пропоную їм “місце-лікаря” їх сім’ї. Я пропоную їм шанс, надію і можливість впоратись з психологічними травмами, які вони не можуть пережити самі. Я пропоную їм причетність до створення інституту батьківської освіти. Я хочу робити для них просто, там де їм завжди було складно (стосунки у парі, сім’ї, з дітьми). Я пропоную їм разом створювати з сім’ї ту міцну опору і дім і не жити в негативі та нелюбові. Я пропоную їм прийняття і вивчення себе, своїх найближчих та їх спільного життя. В порівнянні з конкурентами я маю сильний бренд та цікавий маркетинг, який буде доносити, що бути свідомими батьками – це круто.

- Що робить мою пропозицію унікальною, не такою як на ринку?

Рішення розвивати батьківську освіту, навички побудови стосунків та напрямок реабілітаційної психології. Робити це доступно, інноваційно та з сучасним та системним підходом. На ринку не існує схожого, комплексного рішення як пропонуватиме центр. Це сімейний розвиток та терапія, дозвілля для дітей та психологічна допомога в одному місці.

- Якими важелями стратегічного контролю я зрівноважую ринкову владу клієнтів і тиск з боку конкурентів?

Контроль, довіра, щирість, безпечне середовище, найкращий склад спеціалістів і нетиповий бренд та маркетинг.

3.6 Фокус діяльності

Якими видами діяльності я займаюся?

1. Батьківства освіта
2. Сімейна реабілітація
3. Сімейне дозвілля
4. Психологія стосунків
5. Соціальна профілактика

- Соціальна профілактика - це робота, спрямована на попередження аморальної, протиправної, іншої асоціальної поведінки дітей і молоді та запобігання такому впливу. Завдання соціальної профілактики реалізується у світлі «допомоги для самопомоги» в таких напрямках психосоціальної роботи з дітьми, молоддю та жінками: соціальні дослідження з проблеми; інформаційно просвітницька робота; соціальне навчання молоді; соціальна реклама послуг суб'єктів соціальної роботи; правова освіта дітей та молоді і членів їх сімей з проблем насильства в сім'ї; допомога дітям та молоді у виборі професії, працевлаштуванні; організації волонтерського руху; організація сімейного дозвілля та відпочинку [6, С 52].

6. Просвітницька діяльність

- Які саме продукти, послуги та рішення я хочу продавати?

Комерційні

1. Онлайн бібліотека батьків/ онлайн бібліотека наставника (підписка)
2. Курси для батьків (курси свідомого батьківства)
3. Групова терапія для сімей або сімейна терапія.
4. Домашнє завдання з дітьми (адаптований подовжений день)
5. Інтенсиви для батьків як пари: психологія стосунків у парі
6. Дитяча кімната

7. Інтенсиви з психології ведення сімейного бізнесу та відкриті лекції на актуальні теми: булінг, статева освіта, стосунки, профорієнтація підлітків.

8. Курси підвищення кваліфікації для тьюторів, нянь, вихователів, викладачів, наставників, саме в частині психології та культури спілкування з дітьми.

Соціальні:

1. Власні соціальні дослідження центру

2. Допомога сім'ям у кризових ситуаціях

3. Курси підвищення кваліфікації для тьюторів, нянь, вихователів, викладачів, наставників (запуск планується згодом).

4. Каністерапія (запуск планується згодом)

-Які види діяльності та функції я хочу виконувати в рамках свого бізнесу?
SEO Маркетинг, стратегія, бізнесдевелопмент, управління, пошук і затвердження всіх фахівців/викладачів, розробка програм.

Які види діяльності та функції я хотів би віддати підрядникам чи стороннім виконавцям або здійснювати разом із партнерами?

Кафе, дитяча кімната, пошук нових фахівців, підтримка сайту та діджитал маркетинг.

3.7 Висновки до розділу

У цьому розділі, я дійшла до висновків, що моя основна аудиторія – це новатори та свідомі батьки. Також зрозуміла, що ефективною комунікацією для мого центру може бути заклик створювати тренд на свідоме батьківство.

Також детально пропрацювала джерела прибутку та напрямки, що їх приносять і прийняла рішення посилено розвивати онлайн формати, з можливістю продавати їх за межами України.

РОЗДІЛ 4

СТЕЙКХОЛДЕРИ ПРОЄКТУ

4.1 Аналіз середовища та опис стейкхолдерів

Для зручного сприйняття матеріалу карта стейкхолдерів наведена у форматі таблиці.

	Низький рівень зацікавленості	Високий рівень зацікавленості
Низький рівень впливу	Мінімум зусиль: <ul style="list-style-type: none">- пасивна аудиторія- несвідомі батьки- непрямі конкуренти (дитячі кімнати, кафе. В моєму центрі планується відкриття кафе та дитячої кімнати, які в першу чергу будуть розраховані на відвідувачів центру).	Постійно інформувати: <ul style="list-style-type: none">- конкуренти- пасивні підписники

<p>Високий рівень впливу</p>	<p>Задовольняти потреби:</p> <ul style="list-style-type: none"> - орендодавець - спеціалісти-лектори - держава, державні органи - сусіди приміщення - ремонтні підрядники - член сім'ї, що є пасивним клієнтом - його думка може змінити думку активного клієнта. <p>Наприклад, це можуть бути мами, або чоловік який вперше прийшов замість мами позайматись з дитиною, і дав зовсім відмінний фідбек щодо центру.</p> <ul style="list-style-type: none"> - банки, платіжні системи - розробники сайту - інфлуенсери 	<p>Ключові стейкхолдери:</p> <ul style="list-style-type: none"> - психологи-лектори/ викладачі - психологи - вихователі/няні - команда - перші клієнти (новатори) - постійні клієнти - діти клієнтів - партнери - онлайн-аудиторія - мами (бо є центром прийняття ініціативи або рішень в сім'ї, з питань споживання таких послуг)
------------------------------	--	--

Таблиця 4.1. Аналіз середовища та опис стейкхолдерів

4.2 Комунікаційна стратегія з ключовими стейкхолдерами

Особливість мого проєкту полягає у тому, що його основний капітал - людський. Люди готові довіряти свою сім'ю тільки людям, які викликали у них повагу, довіру чи впевненість.

Отже, основна задача будь-якої комунікації в рамках створення та просування Центру - це викликати у людини емоцію довіри, поваги чи впевненості.

Через ці емоції варто комунікувати не тільки зі своєю потенційною аудиторією, а і з командою та потенційними партнерами чи співробітниками. Комунікація також має чітко відображати цінності команди центру та місію його роботи.

Результатом ефективної комунікаційної стратегії з ключовими стейкхолдерами буде формування іміджу бізнесу з дуже сильними цінностями, командою, якій хочеться довіритися та місією, яка здатна спричинити позитивні зміни у суспільстві.

Для зручного сприйняття, комунікаційна стратегія наведена у форматі таблиці.

Таблиця 4.2. Комунікаційна стратегія з ключовими стейкхолдерами

Ціль/інструменти	Особистий бренд	Соцмережі (фейсбук, інстаграм, телеграм канал)	Сайт	ЗМІ, Партнери
------------------	-----------------	--	------	---------------

<p>Яку інформацію ми хочемо донести до стейкхолдера?</p> <p>Немає нічого важливішого за сім'ю, стосунки з близькими і щасливе дитинство. Наш центр працює заради того, щоб якомога більше сімей, пар та дітей ставали психологічно здоровішими та жили у любові й прийнятті.</p>	<p>1. Транслювати знання про сімейну психологію, психологію стосунків, дитячу психологію та соціальні проблеми у цих напрямках</p> <p>2. Нести соціальну відповідальність та пропагувати її.</p> <p>3. Детально розказувати і показувати з якою душею і увагою створюється центр</p>	<p>1. В нашому центрі впроваджені унікальні освітні батьківські програми, які є дієвими (відгуки)</p> <p>2. Підняття рівня обізнаності у питаннях сімейної та дитячої психології. Статті та публікації</p> <p>3. Знайомство і довіра до спеціалістів центру</p> <p>4. Проведення власних досліджень і публікація їх результатів</p> <p>5. Зворушливі історії сімей центру</p>	<p>1. Місія центру</p> <p>2. Напрямки роботи центру</p> <p>3. Новини центру</p> <p>4. Команда центру</p> <p>5. Соціальна відповідальність (проєкту) центру</p> <p>6. Дослідження центру</p>	<p>1. Новий унікальний проєкт/місце у киеві</p> <p>2. Місія центру несе соціальну відповідальність</p> <p>3. Концепція центру та напрямки його роботи</p>
--	--	---	---	---

<p>Яке переконання ми хочемо сформувати у стейкхолдерів ?</p> <p>Змінювати стосунки у сім'ях на краще, покращувати психологічний стан батьків та дітей, створювати безпечне середовище для розвитку і розкриття особистості - це рушійна і впливова місія центру, <u>яка здатна кардинально змінювати суспільство.</u></p>	<p>1. Сформувати репутацію людини з сильними цінностями</p> <p>2. Можна довіряти</p> <p>3. Людина займається своєю справою/на своєму місці</p> <p>4. Власник дуже сильно вірить у місію своєї справи</p>	<p>1. Наш центр є експертом і довіреним обличчям у питаннях покращення сімейних стосунків та дозвілля</p> <p>2. У нас працюють найкращі спеціалісти цієї галузі</p> <p>3. Ми соціально відповідальне ком'юніті, яке дбає про питання сімейного здоров'я у суспільстві</p> <p>4. Наш центр (приміщення) — це атмосфера любові і прийняття, де ти не боїшся говорити про свої проблеми, лишити дітей для занять і бути певним у їхній</p>	<p>1. Місії і напрямки робота центру є корисним и для суспільства та сімей</p> <p>2. За цим стоїть команда людей з сильними цінностями</p>	<p>1. Впізнаваний бренд</p> <p>2. Цікавий та корисний проєкт</p> <p>3. Приділяти увагу психологічному здоров'ю сім'ї, не менш важливо, ніж фізичному</p> <p>4. Сильний бренд роботодавця</p>
--	--	---	--	--

		безпеці.		
--	--	----------	--	--

4.3 Висновки до розділу

Робота над цим розділом допомогла мені зрозуміти, що ключові стейкхолдери мого проєкту – це фахівці центру та команда, тому основна частина моєї роботи має бути присвячена тому, щоб стати привабливим проєктом-роботодавцем для таких фахівців. Для цього мені необхідно розвивати:

- бренд
- соціальний вплив проєкту
- особистий бренд та бренд перших фахівців
- багато уваги приділяти місії і доносити її до потенційних кандидатів
- будувати репутацію бренда, якому довіряють.

РОЗДІЛ 5

СТРАТЕГІЧНІ ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ПРОЄКТУ

5.1 Постановка завдань та терміни їх реалізації.

У цьому розділі за допомогою діаграми Ганта я дослідила кроки та задачі необхідні для реалізації та ефективної роботи проекту у його перший рік.

Перші місяці літа будуть присвячені доопрацюванню всіх необхідних для початку проекту питань: концепція, бізнес модель, бізнес стратегія, фінансовий план, юридична документація, брендинг та розробка комунікації, а також початок роботи над дизайн проєктом приміщення.

Восени планується запуск онлайн напрямків роботі центру, у листопаді закінчення ремонту та відкриття приміщення центру.

Зима, весна та літо будуть присвячені створенню нових курсів, лекцій та постійному пошуку нових психологів-лекторів для можливості поповнювати онлайн бібліотеку батьків, запускати нові групи курсів. Кожен сезон є проміжок часу, який присвячений пошуку нових людей у команду та розробці нових інформаційних, маркетингових чи піар кампаній.

Детальний таймлайн досліджено та продемонстровано у рисунках нижче

ТАЙМЛАЙН РЕАЛІЗАЦІЇ ПРОЄКТУ ТА РОБОТИ ЦЕНТРУ												
Етап роботи	Тиждень	Літо 2020								Осінь		
		Липень				Серпень				Верес		
		1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3
Доопрцювання концепції центру		■	■									
Доопрацювання бізнес моделі			■	■								
Розробка детального бізнес плану та бізнес стратегії				■	■							
Продовження інтерв'ювання потенційної аудиторії				■	■	■						
Продаж активів для отримання стартового капіталу				■	■	■						
Проведення повторного детального аналізу ринку				■	■	■						
Покращення фінансової моделі				■	■	■						
Старт проходження курсу дитячої та сімейної психології, для покращення своїх знань в цій галузі					■	■	■	■	■	■		
Розробка брендинга (вже замовлено, почнеться в липні)					■	■	■	■	■	■		
Прийняття рішення щодо приміщення (вже прийнято)					■	■	■	■	■	■		
Розробка сайту та платформи для підписки на бібліотеку батьків, пар та наставників						■	■	■	■	■		
Розробка tone of voice та комунікаційної стратегії							■	■	■	■		
Замовлення дизайн проекту приміщення								■	■	■		
Пошук лекторів-психологів та перговори з ними									■	■		

Рис 5.1. Таймлайн проєкту у період літа 2020 за діаграмою Ганта

Рис 5.2. Таймлайн проєкту у період літа-осені 2020 за діаграмою Ганта

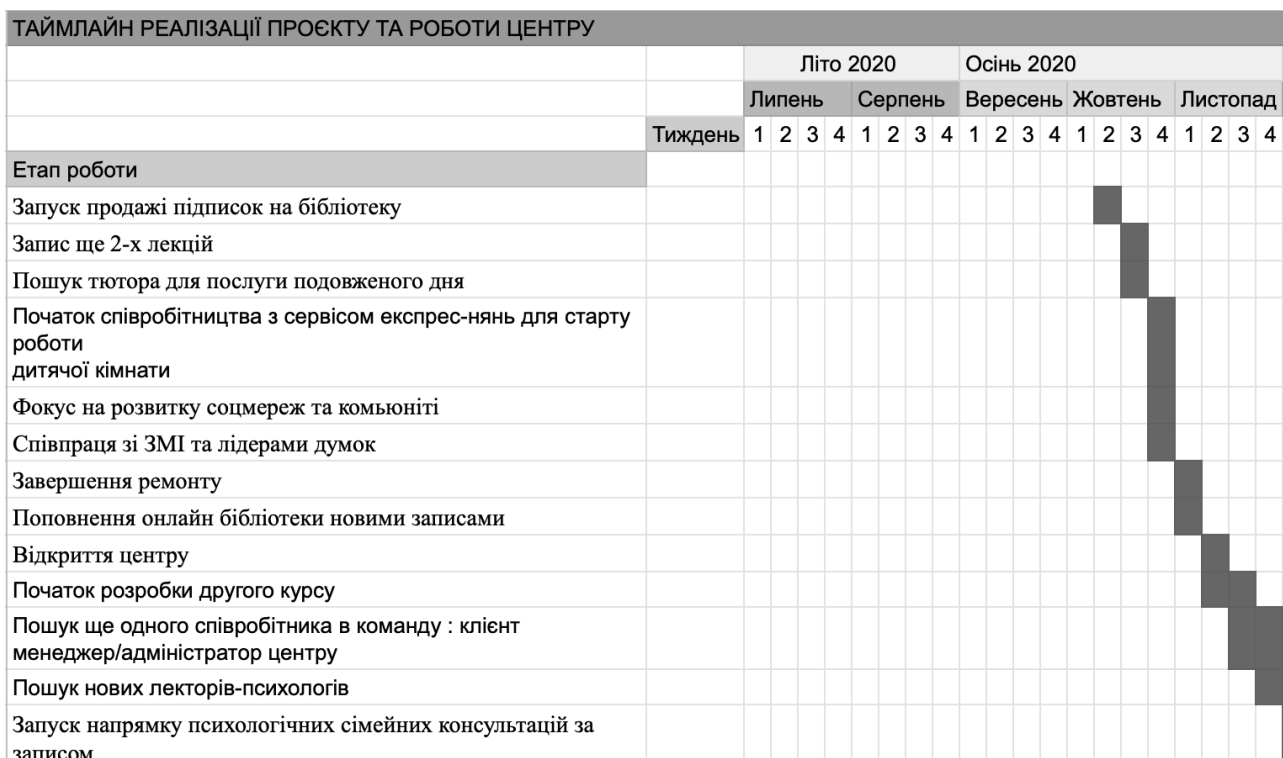


Рис 5.3. Таймлайн проєкту у період осені 2020 за діаграмою Ганта

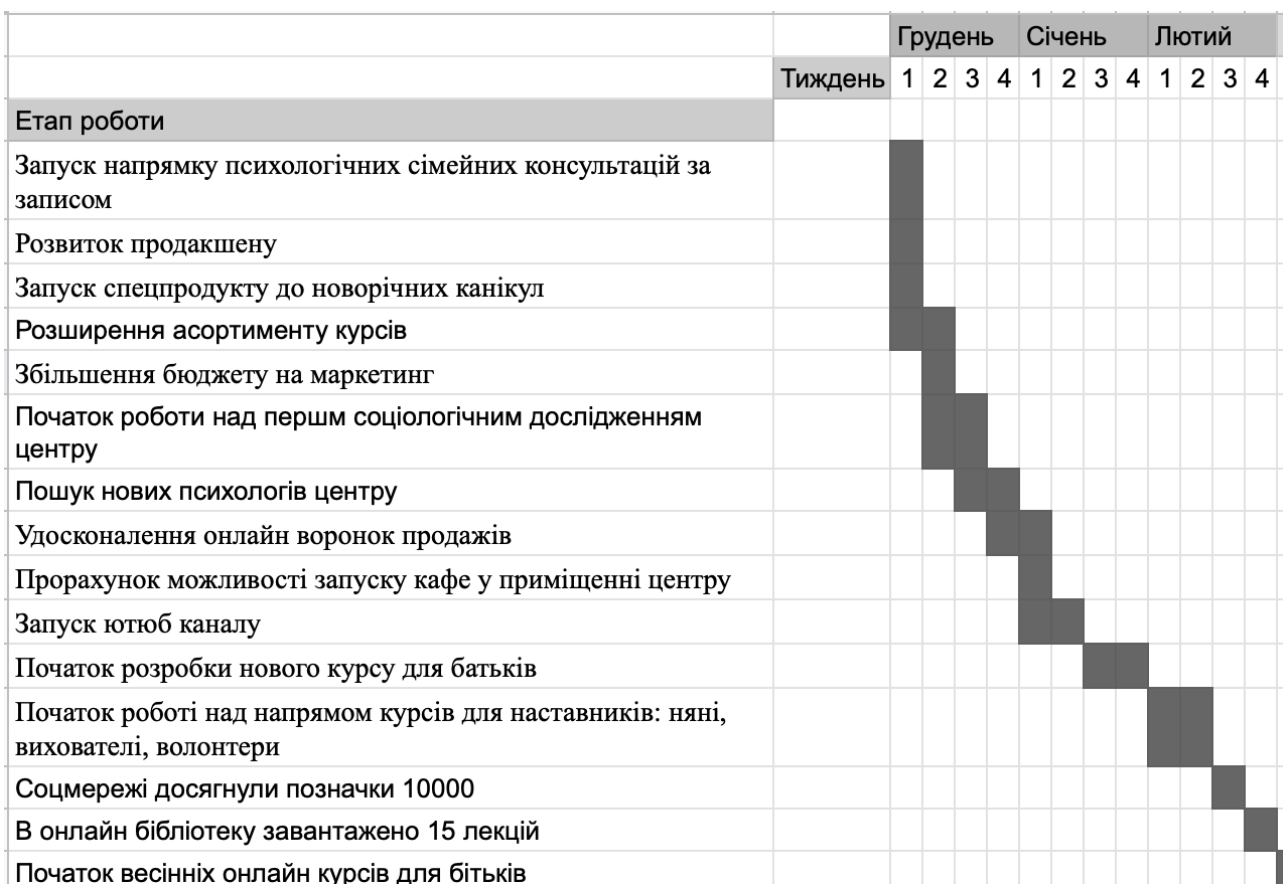


Рис 5.4. Таймлайн проєкту у період зими 2020-2021 за діаграмою Ганта

Етап роботи	Тиждень	Весна 2021												Літо 2021						
		Березень				Квітень				Травень				Червень						
		1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4			
Початок весінніх онлайн курсів для бітків		■																		
Пошук 2-х нових людей у команду			■																	
Планування літнього сезону як сезону колаборвцій				■																
Пошук нових лекторів-психологів					■															
Запис 5 нових лекцій про спільне дозвілля з дитиною на канікулах						■	■	■	■											
Планування масштабного заход для батьків на осінь								■	■	■	■									
Запуск продажів квитків на конференцію для батьків									■	■	■	■								
Підготовка та запуск інформаційної кампанії до сезону дитячих канікул										■	■	■	■							
Запис 3-х нових форматів для онлайн бібліотеки													■							
Початок роботи над осіннім сезоном курсів та лекцій														■	■	■				
Пошук нових лекторів-психологів																■	■			
Стратегічне планування наступного року роботі центру																	■	■		

Рис 5.5. Таймлайн проєкту у період весна-літо 2021 за діаграмою Ганта

5.2 Кризові моменти в ході реалізації проєкту

1. Слабкість бренду, яка не дозволить залучити достатню кількість спеціалістів і партнерів

Основні стейкхолдери мого проєкту - це кваліфікаційні спеціалісти, більшість з яких має достатній попит на їх послуги, щоб не розглядати додаткових пропозицій. В зв'язку з чим є великий ризик зі складністю залучення таких експертів.

Рішенням данного ризику бачу:

- розвиток бренду центру та особистого бренду
- донесення до стейкхолдерів місії центру так, щоб вони бачили мотивацію долучитись

- демонстрація проблематики і заохочення допомогти сім'ям та дітям
- оплата праці вище середнього
- продюсування їх як публічних лекторів та сильних спеціалістів.

2. Недовіра потенційних клієнтів

Як і до будь-якого нового бренду чи продукту люди будуть ставитися перший час з недовірою. У моєму випадку довіра клієнтів це один з ключових важелів стратегічного контролю і грає надзвичайно важливу роль в ринку надання освітніх послуг, тому вимоги до якості роботи центру у потенційних клієнтів будуть підвищенні.

Рішенням даного ризику бачу:

- особистий контроль якості роботи кожного працівника у центрі
- особиста розробка зі спеціалістами освітніх програм для батьків і контроль їх реалізації
- постійне збирання і публікація відгуків
- ретельний, особистий підбір команди по спільним цінностям
- залучення до роботи або до команди лідера думок для батьківської аудиторії

3. Відсутність власної сім'ї та молодий вік

Бути власником центру сімейного розвитку, основна задача якого навчати батьківству, не маючи власних дітей буде доволі непросто.

Рішенням даного ризику бачу:

- отримання психологічної освіти
- донесення меседжу, що я дію з позиції власного дитячого досвіду і маю на меті, в першу чергу, покращити досвід інших дітей

- висвітлення інформації про досвід роботи з дітьми та батьками
- деталізація кейсів організації конференцій для батьків

4. Недостатньо добре пропрацьовані програми

Якщо після проходження програм або терапії батьки не бачитимуть результатів, вони не стануть повертатись і їх довіра швидко зникне. Рівень впливу центру також зменшиться, що означає зменшення можливостей для масштабування

Рішенням даного ризику бачу:

- складення програм, на підставі опитування батьків
- детальне пропрацювання програм зі спеціалістом-психологом, який консультує сім'ї
- чітке формулювання проблем, які має вирішити програма і підлаштування методик під вирішення цих проблем

5. Неготовність суспільства до таких послуг

Це відносно нова ніша для нашого суспільства, проте частка новаторів, які вже користуються схожими послугами є сформована. Найбільший ризик в цьому питанні є рекламними компаніями, піар стратегією працювати не на свою аудиторію: аудиторію не свідомих батьків.

Рішенням даного ризику бачу:

- детальне вивчення своєї аудиторії та її потреб, акцент на роботу з новаторами
- публікації новин про те, як змінюються ситуації в сім'ях після проходження наших програм
- активна робота з відгуками сімей, які вже скористались послугами центру

- демонстрація негативної статистики та наслідків токсичної комунікації з дітьми чи один одним
- висвітлення позитивного досвіду інших країн
- публікації новин про те, як змінюються ситуації в сім'ях після проходження наших програм.

5.3 Висновки до розділу

У цьому розділі прийшла до висновків, що є точне розуміння покрокових дій. Також прийшла до висновків, що перш ніж працювати над ремонтом у приміщенні і запуском – в мене має бути зібрана команда, набраний штат фахівців, вже створений бренд та комунікаційна стратегія. Також прийняла рішення, що для того щоб після відкриття були набрані перші групи, онлайн комунікацію та продажі треба починати за 2 місяці до відкриття.

РОЗДІЛ 6

ФІНАНСИ ПРОЄКТУ

6.1 Інвестиції, необхідні для запуску проєкту

Інвестування проєкту планується здійснювати і наявних з власних коштів. Ці кошти надходять з продажу власних активів. Моїм рішенням було не залучати додаткові інвестиції і бути єдиним власником проєкту, який одноособово і повноцінно несе відповідальність за повернення інвестицій.

Для створення та запуску центру загальна сума початкових інвестицій становить близько двох мільйонів гривень. Детальніше про інвестиції можна побачити на рис. 6.1.

Брендинг	46 500,00
Дизайн проєкт приміщення	62 000,00
Ремонт	930 000,00
Сайт+платформа	155 000,00
Купівля сновних засобів	0,00
Купівля курсів	0,00
Купівля лекцій	0,00
Витрати інвестиційної діяльності	1 193 500,00

Рис. 6.1. Витрати інвестиційної діяльності

6.2 Окупність проєкту

Прораховуючи фінансову звітність майбутнього центру, мені необхідно було отримати відповідь на запитання чи варто вкладати в проєкт велику суму власних інвестицій, та який період окупності таких вкладень.

Я прораховувала реалістичний сценарій, опираючись на прогнозування завантаженості центру та побачила, що починаючи з завантаженості центру на

20% і поступово піднімаючи її (не більше ніж на 5-7 % на місяць у середньому), окупність центру є 3 роки.

Також, прогнозуючи завантаженість центру, я врахувала фактор нестабільної динаміки його завантаженості, яка може бути обумовлена різними чинниками:

- Сезонним (у моєму випадку це дитячі канікули, що є сезоном відпусток для батьків, а також новорічні свята);
- Карантин та інші форс-мажорні обставини, що унеможливають повноцінне функціонування закладу.

Сума інвестицій у проєкт становить близько 2 мільйонів гривень, за моїми

Звіт про рух грошових коштів		
Дата	вер.2020	трав.2023
ОПЕРАЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ		
Дохід операційної діяльності	0,00	1 268 458,00
Витрати операційної діяльності	75 967,50	638 256,20
Чистий CF операційної діяльності	-75 967,50	630 201,80
ІНВЕСТИЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ		
Витрати інвестиційної діяльності	1 193 500,00	360 000,00
Чистий CF інвестиційної діяльності	-1 193 500,00	-360 000,00
Чистий CF фінансової діяльності	0,00	0,00
Чистий CF	-1 269 467,50	270 201,80
Акумулятивний CF	-1 269 467,50	2 059 527,51
Сума інвестиційного проєкту	1 193 500,00	

підрахунками наведеними нижче на рис. 6.1. Кумулятивний грошовий потік досягає такої точки у травні 2023 року, при умові, що перший дохід почне надходити до центру у вересні 2020.

Рис. 6.2. Окупність проєкту

6.3 Прибутковість проєкту

Прораховуючи прибутковість проєкту, мені було важливо отримати відповіді на такі питання:

- чи сценарій ведення власної справи є для мене фінансово кращим, ніж бути найманим працівником;
- чи рівень прибутковості проєкту дозволить його масштабувати;
- які з послуг акумулюють більшу кількість прибутку, а які – меншу;
- із якою динамікою зростає рентабельність проєкту.

Склавши звіт про прибутки та збитки, я отримала відповідь на всі

	А	В	Н	І	J	К	Л	М	Н	О	Р	Q	Р	S	T
1															
2		Звіт про прибуток та збитки													
3		Дата	січ.2021	лют.2021	бер.2021	квіт.2021	трав.2021	черв.2021	лип.2021	серп.2021	вер.2021	жовт.2021	лист.2021	груд.2021	січ.2022
11		Загальний дохід	239 360,80	274 412,20	298 382,20	348 370,80	376 198,40	418 470,00	452 684,00	505 554,00	679 330,00	642 748,00	690 892,10	817 598,50	836 168,50
15		Загальні прями витрати	8 001,00	9 004,50	9 216,00	11 869,50	12 015,00	14 734,50	15 144,00	15 223,50	26 193,00	25 942,50	27 012,00	27 421,50	25 851,00
17		Валовий прибуток	231 359,80	265 407,70	289 166,20	336 501,30	364 183,40	403 735,50	437 540,00	490 330,50	653 137,00	616 805,50	663 880,10	790 177,00	810 317,50
20		Непрямі зарплати	102 360,00	102 360,00	124 200,00	124 200,00	124 200,00	137 850,00	137 850,00	186 990,00	186 990,00	196 545,00	196 545,00	196 545,00	222 480,00
24		Адміністративні витр	85 289,56	93 019,19	99 408,73	109 291,93	118 262,25	128 945,90	138 745,98	151 793,69	174 239,50	184 353,41	200 164,10	224 083,21	225 383,11
31		Податки	17 848,18	19 600,75	22 759,29	25 258,72	26 650,10	28 763,68	30 474,38	37 037,97	45 726,77	43 897,67	46 304,88	52 640,20	55 528,74
35		ЕВІТДА	25 862,06	50 427,76	42 798,18	77 750,65	95 071,05	108 175,92	130 469,64	114 508,84	246 180,73	192 009,42	220 866,13	316 908,59	306 925,65
41		ЕВІТ	25 153,73	49 719,43	42 089,85	77 042,32	94 362,71	107 467,58	129 761,30	113 800,50	245 472,39	191 301,09	220 157,79	316 200,26	306 925,65
45		Чистий прибуток	25 153,73	49 719,43	42 089,85	77 042,32	94 362,71	107 467,58	129 761,30	113 800,50	245 472,39	191 301,09	220 157,79	316 200,26	306 925,65
46		Рентабельність	10,51%	18,12%	14,11%	22,12%	25,08%	25,68%	28,66%	22,51%	36,13%	29,76%	31,87%	38,67%	36,71%

запитання вище. Я також підтвердила свій прогноз щодо найбільшої прибутковості найдешевшого і найперспективнішого, на мою думку, напрямку – підписки; та побачила, наскільки росте відсоток рентабельності проєкту кожного місяця. Динаміка зросту рентабельності відображено на рис. 6.3.

Рис. 6.3. Рентабельність проєкту.

Рисунки цього розділу є скрін-шотами здійсненого автором розрахунку моделі фінансової звітності, доступної¹ у форматі google docs.

¹ URL

https://docs.google.com/spreadsheets/d/1_mBrED4zKTExs4SpfzZJnqQhCSbN7jzRIIZ6ymv4jpA/edit#gid=108355008

6.4 Висновки до розділу

Будуючи гнучку фінансову модель проекту, якою я зможу користуватися в майбутньому, моїм основним завданням було отримати відповідь на запитання: *чи варто ризикувати?*

Бізнес школа мене навчила тому, що кожен ризик має бути прорахованим. Я отримала, підтверджене прорахунками, рішення, що ризикувати варто. Також детальна фінансова звітність проекту допомогла мені побачити обмеження та можливості проекту, які не були на поверхні.

Завдяки прорахункам я маю термін окупності проекту, показники його прибутковості та бачу потенційну фінансову результативність кожного напрямку, це допоможе мені краще приймати рішення щодо того які послуги центру варті більших зусиль та інвестицій.

ВИСНОВКИ

1. Працюючи над своїм проектом у форматі дипломної роботи, я ще більше переконалась у необхідності розвитку батьківської освіти, навичок побудови стосунків та зміни культури сімейних стосунків у суспільстві.

2. Аналіз ринку та інтерв'ю з потенційними клієнтами допомогли мені переконатись, що ринок батьківської освіти та сімейної терапії на етапі свого активного розвитку і зараз дуже вдалий період, щоб почати розвиток саме у цьому напрямку.

3. Я побачила більшість ризиків, які мене чекають, і прийняла рішення, що найважливіший капітал проекту – це спеціалісти-психологи центру та його команда, тому моя основна увага перший час буде направлена саме на пошук таких людей.

4. Також робота допомогла мені зрозуміти на яких декількох напрямках роботи центру варто сфокусуватися, а які не варто навіть намагатися запускати.

5. Аналізуючи статистику я відкрила для себе нове бачення власного проекту. Проблема, яку я хочу вирішувати є надзвичайно масштабною і несе руйнівні наслідки, тому які б складнощі мене не спонукали – мені не слід забувати про те, які зміни здатна вирішити ефективна робота могу центру.

6. Більш детальне розуміння потреб моєї потенційної аудиторії дозволило мені сформувані унікальні методики, які поки не впроваджені на ринку і які реалізуються лише частково.

7. Я виділила для себе 2 основні проблеми, які хочу вирішити своїм проектом:

- 1) відсутність системної батьківської освіти
- 2) відсутність свідомої культури сімейних стосунків

Саме навколо вирішення цих проблем і буде зосереджена робота мого центру.

8. Я проаналізувала прямих та непрямих конкурентів та визначала якою унікальністю буду вигравати конкуренцію

9. Пропрацювавши детально свій проєкт, я переконатась, що він не зможе існувати лише в онлайні, тому зробила висновок, що приміщення буде точно необхідне

10. Протягом періоду підготовки проєкту я спілкувалась з багатьма сім'ями, дітьми та своїм оточенням, описуючи їм ідею проєкту. В діалозі я не просто отримувала фідбек, а чула біль, який турбує майже кожного. Хтось отримав дитячі травми у своїй сім'ї і досі не спілкується з батьками, хтось переживає за булінг дітей в школі, хтось не знає як їх стосункам пережити третю маленьку дитину і абсолютно всі не знають що робити в цих ситуаціях і віддають все на вирішенням обставинам. Фідбек кожного підтвердив соціально значимість проєкту, наявність проблеми та готовність платити за допомогу у її вирішенні.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Боварнік Сільвія, “Child neglect”, 2007. URL: https://www.academia.edu/832922/Child_Neglect (дата звернення 01.04.2020).
2. Всесвітня організація охорони здоров'я, “Child maltreatment”. URL: <https://www.who.int/news-room/fact-sheets/detail/child-maltreatment> (дата звернення 20.03.2020).
3. Всесвітня організація охорони здоров'я, “INSPIRE: сім стратегій з ліквідації насильства щодо дітей”. Одеса 2019 р. URL: <https://apps.who.int/iris/bitstream/handle/10665/207717/9789241565356-ukr.pdf> (дата звернення 10.04.2020).
4. Всесвітня організація охорони здоров'я, “Preventing Child Maltreatment: a guide to taking action and generating evidence” URL: https://apps.who.int/iris/bitstream/handle/10665/43499/9241594365_eng.pdf?sequence=1 (дата звернення 20.03.2020).
5. Комар Ірина, Гальма Людмила, “Соціально-педагогічні аспекти каністерапії” 2012 р., URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Mir_2012_4_23 (дата звернення 14.03.2020).
6. Міністерство освіти і науки України, “Запобігання та протидія насильству”, методичні рекомендації, Київ 2018 р. URL: <https://don.kyivcity.gov.ua/files/2018/5/22/mon.pdf> (дата звернення 05.04.2020).
7. Міністерство освіти і науки України, “Методичні рекомендації щодо запобігання та протидії насильству”. Лист від 18.05.2018 № 1/11-5480. URL: <https://imzo.gov.ua/2018/05/21/lyst-mon-vid-18-05-2018-1-11-5480-metodychni-rekomendatsiji-schodo-zapobihannya-ta-protydiji-nasylstvu/> (дата звернення 20.04.2020).

8. Міністерство юстиції США, “National Domestic Violence Hotline; National Center for Victims of Crime”, URL: <https://www.justice.gov/ovw/domestic-violence> (дата звернення 15.03.2020).
9. Міністерство юстиції України, офіційна статистика. URL: <https://www.pravda.com.ua/news/2020/02/4/7239432/> (дата звернення 15.05.2020).
10. Мирний Микола, “Як булінг впливає на всіх дітей у класі”. URL: <https://nus.org.ua/articles/yak-buling-vplyvaye-na-vsih-ditej-u-klasi/> (дата звернення 29.03.2020).
11. Пророк Наталя, “Основи реабілітаційної психології: подолання наслідків кризи”. Навчальний посібник. Том 1. – Київ, 2018. – 208 с. URL: <https://www.osce.org/uk/project-coordinator-in-ukraine/430805?download=true> (дата звернення 05.05.2020).
12. Смольська Людмила, “Психологічна безпека освітнього середовища: ефекти та перфекти”. URL: <https://osvita.ua/school/53417/> (дата звернення 20.04.2020).

ДОДАТКИ

Додаток А

“Фінансова звітність. Прогноз”

Звіт про рух грошових коштів						
	Дата	вер.2020	жовт.2020	лист.2020	груд.2020	січ.2021
ОПЕРАЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ						
Курси для батьків		0,00	0,00	19 656,00	24 570,00	24 570,00
Онлайн лекції		0,00	0,00	8 190,00	10 237,50	10 237,50
Консультації		0,00	0,00	0,00	3 600,00	5 600,00
Дитяча кімната		0,00	0,00	18 000,00	24 800,00	24 800,00
Продажених день		0,00	0,00	0,00	5 618,34	7 147,14
Підписки		0,00	49 140,00	73 710,00	98 280,00	122 850,00
Дохід операційної діяльності		0,00	49 140,00	119 556,00	167 105,84	195 204,64
Оплата праці		27 300,00	28 119,00	48 118,50	79 422,00	112 591,50
Прямі зарплати		0,00	819,00	7 168,50	9 822,00	10 231,50
Бонуси лекторів з підписок		0,00	819,00	1 228,50	1 638,00	2 047,50
Послуги нянь за 0,5 дня 1 дит.		0,00	0,00	5 940,00	8 184,00	8 184,00
Не прямі зарплати		27 300,00	27 300,00	40 950,00	69 600,00	102 360,00
Зарплата тьютора		0,00	0,00	0,00	15 000,00	15 000,00
Зарплата команди середня		27 300,00	27 300,00	40 950,00	54 600,00	87 360,00
Адмін витрати		48 667,50	53 139,24	62 128,21	67 575,56	74 463,91
Комуналка		8 190,00	8 190,00	9 009,00	9 009,00	10 374,00
Витрати на приміщення		5 400,00	5 400,00	5 400,00	5 400,00	5 400,00
Витрати на канцелярію		0,00	0,00	2 730,00	3 003,00	3 276,00
Маркетинг		32 760,00	36 036,00	39 639,60	43 603,56	47 963,92
Банківські витрати		0,00	982,80	2 391,12	3 342,12	3 904,09
Непередбачені витрати		2 317,50	2 530,44	2 958,49	3 217,88	3 545,90
Податки		0,00	2 457,00	9 897,89	14 235,43	15 640,37
Податки на оплату праці		0,00	0,00	3 920,09	5 880,14	5 880,14
Єдиний податок		0	2457	5977,8	8355,292	9760,232
Витрати операційної діяльності		75 967,50	83 715,24	120 144,60	161 232,99	202 695,78
Чистий CF операційної діяльності		-75 967,50	-34 575,24	-588,60	5 872,85	-7 491,14
ІНВЕСТИЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ						
Дохід від продажу активів						
Дохід від інвестиційної діяльності						
Брендинг		46 500,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Дизайн проект приміщення		62 000,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Ремонт		930 000,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Сайт+платформа		155 000,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Купівля сновних засобів		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Купівля курсів		0,00	0,00	161 580,00	0,00	0,00
Купівля лекцій		0,00	0,00	30 000,00	52 000,00	64 000,00
Витрати інвестиційної діяльності		1 193 500,00	0,00	191 580,00	52 000,00	64 000,00
Чистий CF інвестиційної діяльності		-1 193 500,00	0,00	-191 580,00	-52 000,00	-64 000,00
ФІНАНСОВА ДІЯЛЬНІСТЬ						
Кредити		0,00				
Отримання фінансової допомоги						
Нарахування відсотків по депозиту		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Доходи от финансовой деятельности		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Виплата кредитів						
Виплата процентів		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Надання фінансової допомоги						
Депозитні вкладення		0,00				
Витрати фінансової діяльності		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Чистий CF фінансової діяльності		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Чистий CF		-1 269 467,50	-34 575,24	-192 168,60	-46 127,15	-71 491,14
Акумулятивний CF		-1 269 467,50	-1 304 042,74	-1 496 211,34	-1 542 338,48	-1 613 829,62
Сума інвестиційного проекту		1 193 500,00				

Звіт про рух грошових коштів						
	Дата	лют.2021	бер.2021	квіт.2021	трав.2021	черв.2021
ОПЕРАЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ						
Курси для батьків	29 484,00	34 398,00	34 398,00	39 312,00	39 312,00	
Онлайн лекції	12 285,00	14 332,50	14 332,50	16 380,00	16 380,00	
Консультації	7 000,00	7 000,00	7 000,00	7 000,00	8 000,00	
Дитяча кімната	16 800,00	18 600,00	18 000,00	24 800,00	24 000,00	
Продавжений день	26 371,80	28 091,70	28 091,70	39 748,80	42 806,40	
Підписки	147 420,00	171 990,00	196 560,00	221 130,00	245 700,00	
Дохід операційної діяльності	239 360,80	274 412,20	298 382,20	348 370,80	376 198,40	
Оплата праці	110 361,00	111 364,50	133 416,00	136 069,50	136 215,00	
Прямі зарплати	8 001,00	9 004,50	9 216,00	11 869,50	12 015,00	
Бонуси лекторів з підписок	2 457,00	2 866,50	3 276,00	3 685,50	4 095,00	
Послуги нянь за 0,5 дня 1 дит.	5 544,00	6 138,00	5 940,00	8 184,00	7 920,00	
Не прямі зарплати	102 360,00	102 360,00	124 200,00	124 200,00	124 200,00	
Зарплата тьютора	15 000,00	15 000,00	15 000,00	15 000,00	15 000,00	
Зарплата команди середня	87 360,00	87 360,00	109 200,00	109 200,00	109 200,00	
Адмін витрати	80 714,05	87 276,61	93 013,85	101 053,45	109 298,00	
Комуналка	10 374,00	10 374,00	9 282,00	9 282,00	9 282,00	
Витрати на приміщення	5 400,00	5 400,00	5 400,00	5 400,00	5 400,00	
Витрати на канцелярію	3 549,00	3 822,00	4 095,00	4 368,00	4 641,00	
Маркетинг	52 760,31	58 036,34	63 839,97	70 223,97	77 246,37	
Банківські витрати	4 787,22	5 488,24	5 967,64	6 967,42	7 523,97	
Непередбачені витрати	3 843,53	4 156,03	4 429,23	4 812,07	5 204,67	
Податки	17 848,18	19 600,75	22 759,29	25 258,72	26 650,10	
Податки на оплату праці	5 880,14	5 880,14	7 840,18	7 840,18	7 840,18	
Єдиний податок	11 968,04	13 720,61	14 919,11	17 418,54	18 809,92	
Витрати операційної діяльності	208 923,22	218 241,86	249 189,14	262 381,67	272 163,10	
Чистий CF операційної діяльності	30 437,58	56 170,34	49 193,06	85 989,13	104 035,30	
ІНВЕСТИЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ						
Дохід від продажу активів						
Дохід від інвестиційної діяльності						
Брендинг	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	
Дизайн проект приміщення	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	
Ремонт	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	
Сайт+платформа	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	
Купівля сновних засобів	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	
Купівля курсів	32 760,00	0,00	0,00	0,00	49 140,00	
Купівля лекцій	76 000,00	88 000,00	100 000,00	112 000,00	124 000,00	
Витрати інвестиційної діяльності	108 760,00	88 000,00	100 000,00	112 000,00	173 140,00	
Чистий CF інвестиційної діяльності	-108 760,00	-88 000,00	-100 000,00	-112 000,00	-173 140,00	
ФІНАНСОВА ДІЯЛЬНІСТЬ						
Кредити						
Отримання фінансової допомоги						
Нарахування відсотків по депозиту	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	
Доходи от финансовой деятельности	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	
Виплата кредитів						
Виплата процентів	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	
Надання фінансової допомоги						
Депозитні вкладення						
Витрати фінансової діяльності	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	
Чистий CF фінансової діяльності	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	
Чистий CF	-78 322,42	-31 829,66	-50 806,94	-26 010,87	-69 104,70	
Акумулятивний CF	-1 692 152,04	-1 723 981,70	-1 774 788,64	-1 800 799,51	-1 869 904,21	
Сума інвестиційного проекту						

Звіт про рух грошових коштів						
Дата	лип.2021	серп.2021	вер.2021	жовт.2021	лист.2021	
ОПЕРАЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ						
Курси для батьків	39 312,00	39 312,00	49 140,00	58 968,00	58 968,00	
Онлайн лекції	16 380,00	16 380,00	20 475,00	24 570,00	24 570,00	
Консультації	8 000,00	10 000,00	12 000,00	14 000,00	16 000,00	
Дитяча кімната	31 000,00	31 000,00	30 000,00	62 000,00	60 000,00	
Продавжений день	53 508,00	61 152,00	74 529,00	175 812,00	114 660,00	
Підписки	270 270,00	294 840,00	319 410,00	343 980,00	368 550,00	
Дохід операційної діяльності	418 470,00	452 684,00	505 554,00	679 330,00	642 748,00	
Оплата праці	152 584,50	152 994,00	202 213,50	213 183,00	222 487,50	
Прямі зарплати	14 734,50	15 144,00	15 223,50	26 193,00	25 942,50	
Бонуси лекторів з підписок	4 504,50	4 914,00	5 323,50	5 733,00	6 142,50	
Послуги нянь за 0,5 дня 1 дит.	10 230,00	10 230,00	9 900,00	20 460,00	19 800,00	
Не прямі зарплати	137 850,00	137 850,00	186 990,00	186 990,00	196 545,00	
Зарплата тьютора	15 000,00	15 000,00	15 000,00	15 000,00	15 000,00	
Зарплата команди середня	122 850,00	122 850,00	171 990,00	171 990,00	181 545,00	
Адмін витрати	118 583,22	127 363,72	138 574,79	153 306,31	165 846,46	
Комуналка	9 282,00	8 190,00	8 190,00	8 190,00	9 555,00	
Витрати на приміщення	5 400,00	5 400,00	5 400,00	5 400,00	5 400,00	
Витрати на канцелярію	4 914,00	5 187,00	5 460,00	5 733,00	5 733,00	
Маркетинг	84 971,00	93 468,10	102 814,91	113 096,40	124 406,05	
Банківські витрати	8 369,40	9 053,68	10 111,08	13 586,60	12 854,96	
Непередбачені витрати	5 646,82	6 064,94	6 598,80	7 300,30	7 897,45	
Податки	28 763,68	30 474,38	37 037,97	45 726,77	43 897,67	
Податки на оплату праці	7 840,18	7 840,18	11 760,27	11 760,27	11 760,27	
Єдиний податок	20923,5	22634,2	25277,7	33966,5	32137,4	
Витрати операційної діяльності	299 931,40	310 832,10	377 826,26	412 216,08	432 231,63	
Чистий CF операційної діяльності	118 538,60	141 851,90	127 727,74	267 113,92	210 516,37	
ІНВЕСТИЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ						
Дохід від продажу активів						
Дохід від інвестиційної діяльності						
Брендинг	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	
Дизайн проект приміщення	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	
Ремонт	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	
Сайт+платформа	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	
Купівля сновних засобів	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	
Купівля курсів	0,00	0,00	0,00	0,00	65 520,00	
Купівля лекцій	136 000,00	148 000,00	160 000,00	172 000,00	184 000,00	
Витрати інвестиційної діяльності	136 000,00	148 000,00	160 000,00	172 000,00	249 520,00	
Чистий CF інвестиційної діяльності	-136 000,00	-148 000,00	-160 000,00	-172 000,00	-249 520,00	
ФІНАНСОВА ДІЯЛЬНІСТЬ						
Кредити						
Отримання фінансової допомоги						
Нарахування відсотків по депозиту	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	
Доходи от финансовой деятельности	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	
Виплата кредитів						
Виплата процентів	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	
Надання фінансової допомоги						
Депозитні вкладення						
Витрати фінансової діяльності	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	
Чистий CF фінансової діяльності	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	
Чистий CF	-17 461,40	-6 148,10	-32 272,26	95 113,92	-39 003,63	
Акумулятивний CF	-1 887 365,62	-1 893 513,72	-1 925 785,98	-1 830 672,06	-1 869 675,68	
Сума інвестиційного проекту						

Звіт про рух грошових коштів						
Дата	груд.2021	січ.2022	лют.2022	бер.2022	квіт.2022	
ОПЕРАЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ						
Курси для батьків	63 882,00	63 882,00	63 882,00	73 710,00	78 624,00	
Онлайн лекції	26 617,50	26 617,50	26 617,50	30 712,50	32 760,00	
Консультації	18 000,00	20 000,00	20 000,00	20 000,00	20 000,00	
Дитяча кімната	62 000,00	62 000,00	56 000,00	62 000,00	60 000,00	
Продавжений день	127 272,60	227 409,00	227 409,00	238 875,00	244 608,00	
Підписки	393 120,00	417 690,00	442 260,00	483 210,00	507 780,00	
Дохід операційної діяльності	690 892,10	817 598,50	836 168,50	908 507,50	943 772,00	
Оплата праці	223 557,00	223 966,50	248 331,00	250 993,50	255 111,00	
Прямі зарплати	27 012,00	27 421,50	25 851,00	28 513,50	28 263,00	
Бонуси лекторів з підписок	6 552,00	6 961,50	7 371,00	8 053,50	8 463,00	
Послуги нянь за 0,5 дня 1 дит.	20 460,00	20 460,00	18 480,00	20 460,00	19 800,00	
Не прямі зарплати	196 545,00	196 545,00	222 480,00	222 480,00	226 848,00	
Зарплата тьютора	15 000,00	15 000,00	15 000,00	15 000,00	15 000,00	
Зарплата команди середня	181 545,00	181 545,00	207 480,00	207 480,00	211 848,00	
Адмін витрати	179 920,12	198 383,10	198 773,07	200 292,19	201 032,74	
Комуналка	9 555,00	10 920,00	10 920,00	10 920,00	10 920,00	
Витрати на приміщення	5 400,00	5 400,00	5 400,00	5 400,00	5 400,00	
Витрати на канцелярію	5 733,00	5 733,00	5 733,00	5 733,00	5 733,00	
Маркетинг	136 846,65	150 531,32	150 531,32	150 531,32	150 531,32	
Банківські витрати	13 817,84	16 351,97	16 723,37	18 170,15	18 875,44	
Непередбачені витрати	8 567,62	9 446,81	9 465,38	9 537,72	9 572,99	
Податки	46 304,88	52 640,20	55 528,74	59 145,69	60 908,92	
Податки на оплату праці	11 760,27	11 760,27	13 720,32	13 720,32	13 720,32	
Єдиний податок	34544,605	40879,925	41808,425	45425,375	47188,6	
Витрати операційної діяльності	449 781,99	474 989,79	502 632,81	510 431,38	517 052,66	
Чистий CF операційної діяльності	241 110,11	342 608,71	333 535,69	398 076,12	426 719,34	
ІНВЕСТИЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ						
Дохід від продажу активів						
Дохід від інвестиційної діяльності						
Брендинг	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	
Дизайн проект приміщення	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	
Ремонт	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	
Сайт+платформа	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	
Купівля сновних засобів	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	
Купівля курсів	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	
Купівля лекцій	196 000,00	208 000,00	220 000,00	240 000,00	252 000,00	
Витрати інвестиційної діяльності	196 000,00	208 000,00	220 000,00	240 000,00	252 000,00	
Чистий CF інвестиційної діяльності	-196 000,00	-208 000,00	-220 000,00	-240 000,00	-252 000,00	
ФІНАНСОВА ДІЯЛЬНІСТЬ						
Кредити						
Отримання фінансової допомоги						
Нарахування відсотків по депозиту	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	
Доходи от финансовой деятельности	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	
Виплата кредитів						
Виплата процентів	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	
Надання фінансової допомоги						
Депозитні вкладення						
Витрати фінансової діяльності	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	
Чистий CF фінансової діяльності	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	
Чистий CF	45 110,11	134 608,71	113 535,69	158 076,12	174 719,34	
Акумулятивний CF	-1 824 565,58	-1 689 956,87	-1 576 421,18	-1 418 345,06	-1 243 625,72	
Сума інвестиційного проекту						

Звіт про рух грошових коштів						
Дата	трав.2022	черв.2022	лип.2022	серп.2022	вер.2022	
ОПЕРАЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ						
Курси для батьків	88 452,00	98 280,00	108 108,00	98 280,00	117 936,00	
Онлайн лекції	36 855,00	40 950,00	45 045,00	40 950,00	49 140,00	
Консультації	20 000,00	20 000,00	20 000,00	20 000,00	20 000,00	
Дитяча кімната	62 000,00	60 000,00	62 000,00	62 000,00	60 000,00	
Продажений день	256 074,00	267 540,00	279 006,00	267 540,00	290 472,00	
Підписки	532 350,00	556 920,00	581 490,00	606 060,00	630 630,00	
Дохід операційної діяльності	995 731,00	1 043 690,00	1 095 649,00	1 094 830,00	1 168 178,00	
Оплата праці	256 180,50	255 930,00	256 999,50	257 409,00	315 580,50	
Прямі зарплати	29 332,50	29 082,00	30 151,50	30 561,00	30 310,50	
Бонуси лекторів з підписок	8 872,50	9 282,00	9 691,50	10 101,00	10 510,50	
Послуги нянь за 0,5 дня 1 дит.	20 460,00	19 800,00	20 460,00	20 460,00	19 800,00	
Не прямі зарплати	226 848,00	226 848,00	226 848,00	226 848,00	285 270,00	
Зарплата тьютора	15 000,00	15 000,00	15 000,00	15 000,00	15 000,00	
Зарплата команди середня	211 848,00	211 848,00	211 848,00	211 848,00	270 270,00	
Адмін витрати	201 550,58	202 557,72	203 362,21	203 345,01	206 318,57	
Комуналка	10 374,00	10 374,00	10 101,00	10 101,00	11 466,00	
Витрати на приміщення	5 400,00	5 400,00	5 400,00	5 400,00	5 400,00	
Витрати на канцелярію	5 733,00	5 733,00	5 733,00	5 733,00	5 733,00	
Маркетинг	150 531,32	150 531,32	150 531,32	150 531,32	150 531,32	
Банківські витрати	19 914,62	20 873,80	21 912,98	21 896,60	23 363,56	
Непередбачені витрати	9 597,65	9 645,61	9 683,91	9 683,10	9 824,69	
Податки	63 506,87	65 904,82	68 502,77	68 461,82	74 089,26	
Податки на оплату праці	13 720,32	13 720,32	13 720,32	13 720,32	15 680,36	
Єдиний податок	49786,55	52184,5	54782,45	54741,5	58408,9	
Витрати операційної діяльності	521 237,95	524 392,54	528 864,47	529 215,83	595 988,33	
Чистий CF операційної діяльності	474 493,05	519 297,46	566 784,53	565 614,17	572 189,67	
ІНВЕСТИЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ						
Дохід від продажу активів						
Дохід від інвестиційної діяльності						
Брендинг	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	
Дизайн проект приміщення	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	
Ремонт	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	
Сайт+платформа	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	
Купівля сновних засобів	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	
Купівля курсів	0,00	81 900,00	0,00	0,00	0,00	
Купівля лекцій	264 000,00	276 000,00	288 000,00	300 000,00	312 000,00	
Витрати інвестиційної діяльності	264 000,00	357 900,00	288 000,00	300 000,00	312 000,00	
Чистий CF інвестиційної діяльності	-264 000,00	-357 900,00	-288 000,00	-300 000,00	-312 000,00	
ФІНАНСОВА ДІЯЛЬНІСТЬ						
Кредити						
Отримання фінансової допомоги						
Нарахування відсотків по депозиту	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	
Доходи от финансовой деятельности	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	
Виплата кредитів						
Виплата процентів	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	
Надання фінансової допомоги						
Депозитні вкладення						
Витрати фінансової діяльності	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	
Чистий CF фінансової діяльності	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	
Чистий CF	210 493,05	161 397,46	278 784,53	265 614,17	260 189,67	
Акумулятивний CF	-1 033 132,66	-871 735,20	-592 950,67	-327 336,50	-67 146,83	
Сума інвестиційного проекту						

Звіт про рух грошових коштів						
Дата	жовт.2022	лист.2022	груд.2022	січ.2023	лют.2023	
ОПЕРАЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ						
Курси для батьків	117 936,00	117 936,00	117 936,00	117 936,00	117 936,00	
Онлайн лекції	49 140,00	49 140,00	49 140,00	49 140,00	49 140,00	
Консультації	20 000,00	20 000,00	20 000,00	20 000,00	20 000,00	
Дитяча кімната	62 000,00	60 000,00	62 000,00	62 000,00	56 000,00	
Продажений день	290 472,00	290 472,00	290 472,00	290 472,00	290 472,00	
Підписки	655 200,00	679 770,00	704 340,00	728 910,00	728 910,00	
Дохід операційної діяльності	1 194 748,00	1 217 318,00	1 243 888,00	1 268 458,00	1 262 458,00	
Оплата праці	316 650,00	346 429,50	347 499,00	347 908,50	345 928,50	
Прямі зарплати	31 380,00	31 129,50	32 199,00	32 608,50	30 628,50	
Бонуси лекторів з підписок	10 920,00	11 329,50	11 739,00	12 148,50	12 148,50	
Послуги нянь за 0,5 дня 1 дит.	20 460,00	19 800,00	20 460,00	20 460,00	18 480,00	
Не прямі зарплати	285 270,00	315 300,00	315 300,00	315 300,00	315 300,00	
Зарплата тьютора	15 000,00	15 000,00	15 000,00	15 000,00	15 000,00	
Зарплата команди середня	270 270,00	300 300,00	300 300,00	300 300,00	300 300,00	
Адмін витрати	206 876,54	207 350,51	208 768,43	209 284,40	209 158,40	
Комуналка	11 466,00	11 466,00	12 285,00	12 285,00	12 285,00	
Витрати на приміщення	5 400,00	5 400,00	5 400,00	5 400,00	5 400,00	
Витрати на канцелярію	5 733,00	5 733,00	5 733,00	5 733,00	5 733,00	
Маркетинг	150 531,32	150 531,32	150 531,32	150 531,32	150 531,32	
Банківські витрати	23 894,96	24 346,36	24 877,76	25 369,16	25 249,16	
Непередбачені витрати	9 851,26	9 873,83	9 941,35	9 965,92	9 959,92	
Податки	75 417,76	78 506,31	79 834,81	81 063,31	80 763,31	
Податки на оплату праці	15 680,36	17 640,41	17 640,41	17 640,41	17 640,41	
Єдиний податок	59737,4	60865,9	62194,4	63422,9	63122,9	
Витрати операційної діяльності	598 944,30	632 286,31	636 102,23	638 256,20	635 850,20	
Чистий CF операційної діяльності	595 803,70	585 031,69	607 785,77	630 201,80	626 607,80	
ІНВЕСТИЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ						
Дохід від продажу активів						
Дохід від інвестиційної діяльності						
Брендинг	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	
Дизайн проект приміщення	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	
Ремонт	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	
Сайт+платформа	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	
Купівля сновних засобів	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	
Купівля курсів	0,00	163,80	0,00	0,00	0,00	
Купівля лекцій	324 000,00	336 000,00	348 000,00	360 000,00	360 000,00	
Витрати інвестиційної діяльності	324 000,00	336 163,80	348 000,00	360 000,00	360 000,00	
Чистий CF інвестиційної діяльності	-324 000,00	-336 163,80	-348 000,00	-360 000,00	-360 000,00	
ФІНАНСОВА ДІЯЛЬНІСТЬ						
Кредити						
Отримання фінансової допомоги						
Нарахування відсотків по депозиту	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	
Доходи от финансовой деятельности	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	
Виплата кредитів						
Виплата процентів	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	
Надання фінансової допомоги						
Депозитні вкладення						
Витрати фінансової діяльності	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	
Чистий CF фінансової діяльності	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	
Чистий CF	271 803,70	248 867,89	259 785,77	270 201,80	266 607,80	
Акумулятивний CF	204 656,87	453 524,76	713 310,53	983 512,32	1 250 120,12	
Сума інвестиційного проекту						

Звіт про рух грошових коштів						
Дата	бер.2023	квіт.2023	трав.2023	черв.2023	лип.2023	
ОПЕРАЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ						
Курси для батьків	117 936,00	117 936,00	117 936,00	117 936,00	117 936,00	
Онлайн лекції	49 140,00	49 140,00	49 140,00	49 140,00	49 140,00	
Консультації	20 000,00	20 000,00	20 000,00	20 000,00	20 000,00	
Дитяча кімната	62 000,00	60 000,00	62 000,00	60 000,00	62 000,00	
Продажений день	290 472,00	290 472,00	290 472,00	290 472,00	290 472,00	
Підписки	728 910,00	728 910,00	728 910,00	728 910,00	728 910,00	
Дохід операційної діяльності	1 268 458,00	1 266 458,00	1 268 458,00	1 266 458,00	1 268 458,00	
Оплата праці	347 908,50	347 248,50	347 908,50	347 248,50	347 908,50	
Прямі зарплати	32 608,50	31 948,50	32 608,50	31 948,50	32 608,50	
Бонуси лекторів з підписок	12 148,50	12 148,50	12 148,50	12 148,50	12 148,50	
Послуги нянь за 0,5 дня 1 дит.	20 460,00	19 800,00	20 460,00	19 800,00	20 460,00	
Не прямі зарплати	315 300,00	315 300,00	315 300,00	315 300,00	315 300,00	
Зарплата тьютора	15 000,00	15 000,00	15 000,00	15 000,00	15 000,00	
Зарплата команди середня	300 300,00	300 300,00	300 300,00	300 300,00	300 300,00	
Адмін витрати	209 284,40	209 242,40	209 284,40	209 242,40	209 284,40	
Комуналка	12 285,00	12 285,00	12 285,00	12 285,00	12 285,00	
Витрати на приміщення	5 400,00	5 400,00	5 400,00	5 400,00	5 400,00	
Витрати на канцелярію	5 733,00	5 733,00	5 733,00	5 733,00	5 733,00	
Маркетинг	150 531,32	150 531,32	150 531,32	150 531,32	150 531,32	
Банківські витрати	25 369,16	25 329,16	25 369,16	25 329,16	25 369,16	
Непередбачені витрати	9 965,92	9 963,92	9 965,92	9 963,92	9 965,92	
Податки	81 063,31	80 963,31	81 063,31	80 963,31	81 063,31	
Податки на оплату праці	17 640,41	17 640,41	17 640,41	17 640,41	17 640,41	
Єдиний податок	63422,9	63322,9	63422,9	63322,9	63422,9	
Витрати операційної діяльності	638 256,20	637 454,20	638 256,20	637 454,20	638 256,20	
Чистий CF операційної діяльності	630 201,80	629 003,80	630 201,80	629 003,80	630 201,80	
ІНВЕСТИЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ						
Дохід від продажу активів						
Дохід від інвестиційної діяльності						
Брендинг	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	
Дизайн проект приміщення	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	
Ремонт	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	
Сайт+платформа	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	
Купівля сновних засобів	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	
Купівля курсів	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	
Купівля лекцій	360 000,00	360 000,00	360 000,00	360 000,00	360 000,00	
Витрати інвестиційної діяльності	360 000,00	360 000,00	360 000,00	360 000,00	360 000,00	
Чистий CF інвестиційної діяльності	-360 000,00	-360 000,00	-360 000,00	-360 000,00	-360 000,00	
ФІНАНСОВА ДІЯЛЬНІСТЬ						
Кредити						
Отримання фінансової допомоги						
Нарахування відсотків по депозиту	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	
Доходи от финансовой деятельности	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	
Виплата кредитів						
Виплата процентів	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	
Надання фінансової допомоги						
Депозитні вкладення						
Витрати фінансової діяльності	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	
Чистий CF фінансової діяльності	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	
Чистий CF	270 201,80	269 003,80	270 201,80	269 003,80	270 201,80	
Акумулятивний CF	1 520 321,92	1 789 325,71	2 059 527,51	2 328 531,30	2 598 733,10	
Сума інвестиційного проекту						

Звіт про рух грошових коштів						
Дата	серп.2023	вер.2023	жовт.2023	лист.2023	груд.2023	
ОПЕРАЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ						
Курси для батьків	117 936,00	117 936,00	117 936,00	117 936,00	117 936,00	
Онлайн лекції	49 140,00	49 140,00	49 140,00	49 140,00	49 140,00	
Консультації	20 000,00	20 000,00	20 000,00	20 000,00	20 000,00	
Дитяча кімната	62 000,00	60 000,00	62 000,00	60 000,00	62 000,00	
Продажений день	290 472,00	290 472,00	290 472,00	290 472,00	290 472,00	
Підписки	728 910,00	728 910,00	728 910,00	728 910,00	728 910,00	
Дохід операційної діяльності	1 268 458,00	1 266 458,00	1 268 458,00	1 266 458,00	1 268 458,00	
Оплата праці	347 908,50	347 248,50	347 908,50	347 248,50	347 908,50	
Прямі зарплати	32 608,50	31 948,50	32 608,50	31 948,50	32 608,50	
Бонуси лекторів з підписок	12 148,50	12 148,50	12 148,50	12 148,50	12 148,50	
Послуги нянь за 0,5 дня 1 дит.	20 460,00	19 800,00	20 460,00	19 800,00	20 460,00	
Не прямі зарплати	315 300,00	315 300,00	315 300,00	315 300,00	315 300,00	
Зарплата тьютора	15 000,00	15 000,00	15 000,00	15 000,00	15 000,00	
Зарплата команди середня	300 300,00	300 300,00	300 300,00	300 300,00	300 300,00	
Адмін витрати	209 284,40	209 242,40	209 284,40	209 242,40	209 284,40	
Комуналка	12 285,00	12 285,00	12 285,00	12 285,00	12 285,00	
Витрати на приміщення	5 400,00	5 400,00	5 400,00	5 400,00	5 400,00	
Витрати на канцелярію	5 733,00	5 733,00	5 733,00	5 733,00	5 733,00	
Маркетинг	150 531,32	150 531,32	150 531,32	150 531,32	150 531,32	
Банківські витрати	25 369,16	25 329,16	25 369,16	25 329,16	25 369,16	
Непередбачені витрати	9 965,92	9 963,92	9 965,92	9 963,92	9 965,92	
Податки	81 063,31	80 963,31	81 063,31	80 963,31	81 063,31	
Податки на оплату праці	17 640,41	17 640,41	17 640,41	17 640,41	17 640,41	
Єдиний податок	63422,9	63322,9	63422,9	63322,9	63422,9	
Витрати операційної діяльності	638 256,20	637 454,20	638 256,20	637 454,20	638 256,20	
Чистий CF операційної діяльності	630 201,80	629 003,80	630 201,80	629 003,80	630 201,80	
ІНВЕСТИЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ						
Дохід від продажу активів						
Дохід від інвестиційної діяльності						
Брендинг	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	
Дизайн проект приміщення	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	
Ремонт	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	
Сайт+платформа	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	
Купівля сновних засобів	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	
Купівля курсів	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	
Купівля лекцій	360 000,00	360 000,00	360 000,00	360 000,00	360 000,00	
Витрати інвестиційної діяльності	360 000,00	360 000,00	360 000,00	360 000,00	360 000,00	
Чистий CF інвестиційної діяльності	-360 000,00	-360 000,00	-360 000,00	-360 000,00	-360 000,00	
ФІНАНСОВА ДІЯЛЬНІСТЬ						
Кредити						
Отримання фінансової допомоги						
Нарахування відсотків по депозиту	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	
Доходи от финансовой деятельности	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	
Виплата кредитів						
Виплата процентів	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	
Надання фінансової допомоги						
Депозитні вкладення						
Витрати фінансової діяльності	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	
Чистий CF фінансової діяльності	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	
Чистий CF	270 201,80	269 003,80	270 201,80	269 003,80	270 201,80	
Акумулятивний CF	2 868 934,90	3 137 938,69	3 408 140,49	3 677 144,29	3 947 346,08	
Сума інвестиційного проекту						

Звіт про прибуток та збиток

	Дата	серп.2020	вер.2020
Курси для батьків		0,00	0,00
Онлайн лекції		0,00	0,00
Консультації		0,00	0,00
Дитяча кімната		0,00	0,00
Продавжений день		0,00	0,00
Підписки		0,00	49 140,00
Загальний дохід		0,00	49 140,00
Бонуси лекторів з підписок		0,00	819,00
Послуги нянь за 0,5 дня 1 дит.		0,00	0,00
Загальні прямі витрати		0,00	819,00
Валовий прибуток		0,00	48 321,00
Валова маржинальність			
Непрямі зарплати		27 300,00	27 300,00
Зарплата тьютора		0,00	0,00
Зарплата команди середня		27 300,00	27 300,00
Адміністративні витрати		46 350,00	53 065,80
Комунальні послуги		8 190,00	8 190,00
Витрати на приміщення		5 400,00	5 400,00
Маркетинг		32 760,00	36 036,00
Банківські витрати		0,00	982,80
Непередбачені витрати		0,00	2 457,00
Податки		0,00	2 457,00
Податки на оплату праці		0,00	0,00
Єдиний податок		0,00	2 457,00
ЕВІТДА		-73 650,00	-34 501,80
Амортизація		708,33	708,33
Виплати відсотків по кредитах		0,00	0,00
Начислення відсотків по депозитам		0,00	0,00
ЕВІТ		-74 358,33	-35 210,13
Податок на прибуток			
Чистий прибуток		-74 358,33	-35 210,13
Рентабельність		#DIV/0!	-71,65%

Звіт про прибуток та збиток

	Дата	жовт.2020	лист.2020
Курси для батьків		19 656,00	24 570,00
Онлайн лекції		8 190,00	10 237,50
Консультації		0,00	3 600,00
Дитяча кімната		18 000,00	24 800,00
Продавжений день		0,00	5 618,34
Підписки		73 710,00	98 280,00
Загальний дохід		119 556,00	167 105,84
Бонуси лекторів з підписок		1 228,50	1 638,00
Послуги нянь за 0,5 дня 1 дит.		5 940,00	8 184,00
Загальні прямі витрати		7 168,50	9 822,00
Валовий прибуток		112 387,50	157 283,84
Валова маржинальність			
Непрямі зарплати		40 950,00	69 600,00
Зарплата тьютора		0,00	15 000,00
Зарплата команди середня		40 950,00	54 600,00
Адміністративні витрати		62 417,52	69 709,97
Комунальні послуги		9 009,00	9 009,00
Витрати на приміщення		5 400,00	5 400,00
Маркетинг		39 639,60	43 603,56
Банківські витрати		2 391,12	3 342,12
Непередбачені витрати		5 977,80	8 355,29
Податки		9 897,89	14 235,43
Податки на оплату праці		3 920,09	5 880,14
Єдиний податок		5 977,80	8 355,29
ЕВІТДА		-877,91	3 738,44
Амортизація		708,33	708,33
Виплати відсотків по кредитах		0,00	0,00
Начислення відсотків по депозитам		0,00	0,00
ЕВІТ		-1 586,24	3 030,11
Податок на прибуток			
Чистий прибуток		-1 586,24	3 030,11
Рентабельність		-1,33%	1,81%

Звіт про прибуток та збиток

	Дата	груд.2020	січ.2021
Курси для батьків		24 570,00	29 484,00
Онлайн лекції		10 237,50	12 285,00
Консультації		5 600,00	7 000,00
Дитяча кімната		24 800,00	16 800,00
Продавжений день		7 147,14	26 371,80
Підписки		122 850,00	147 420,00
Загальний дохід		195 204,64	239 360,80
Бонуси лекторів з підписок		2 047,50	2 457,00
Послуги нянь за 0,5 дня 1 дит.		8 184,00	5 544,00
Загальні прямі витрати		10 231,50	8 001,00
Валовий прибуток		184 973,14	231 359,80
Валова маржинальність			
Непрямі зарплати		102 360,00	102 360,00
Зарплата тьютора		15 000,00	15 000,00
Зарплата команди середня		87 360,00	87 360,00
Адміністративні витрати		77 402,24	85 289,56
Комунальні послуги		10 374,00	10 374,00
Витрати на приміщення		5 400,00	5 400,00
Маркетинг		47 963,92	52 760,31
Банківські витрати		3 904,09	4 787,22
Непередбачені витрати		9 760,23	11 968,04
Податки		15 640,37	17 848,18
Податки на оплату праці		5 880,14	5 880,14
Єдиний податок		9 760,23	11 968,04
ЕВІТДА		-10 429,47	25 862,06
Амортизація		708,33	708,33
Виплати відсотків по кредитах		0,00	0,00
Начислення відсотків по депозитам		0,00	0,00
ЕВІТ		-11 137,80	25 153,73
Податок на прибуток			
Чистий прибуток		-11 137,80	25 153,73
Рентабельність		-5,71%	10,51%

Звіт про прибуток та збиток

	Дата	лют.2021	бер.2021
Курси для батьків		34 398,00	34 398,00
Онлайн лекції		14 332,50	14 332,50
Консультації		7 000,00	7 000,00
Дитяча кімната		18 600,00	18 000,00
Продавжений день		28 091,70	28 091,70
Підписки		171 990,00	196 560,00
Загальний дохід		274 412,20	298 382,20
Бонуси лекторів з підписок		2 866,50	3 276,00
Послуги нянь за 0,5 дня 1 дит.		6 138,00	5 940,00
Загальні прямі витрати		9 004,50	9 216,00
Валовий прибуток		265 407,70	289 166,20
Валова маржинальність			
Непрямі зарплати		102 360,00	124 200,00
Зарплата тьютора		15 000,00	15 000,00
Зарплата команди середня		87 360,00	109 200,00
Адміністративні витрати		93 019,19	99 408,73
Комунальні послуги		10 374,00	9 282,00
Витрати на приміщення		5 400,00	5 400,00
Маркетинг		58 036,34	63 839,97
Банківські витрати		5 488,24	5 967,64
Непередбачені витрати		13 720,61	14 919,11
Податки		19 600,75	22 759,29
Податки на оплату праці		5 880,14	7 840,18
Єдиний податок		13 720,61	14 919,11
ЕВІТДА		50 427,76	42 798,18
Амортизація		708,33	708,33
Виплати відсотків по кредитах		0,00	0,00
Начислення відсотків по депозитам		0,00	0,00
ЕВІТ		49 719,43	42 089,85
Податок на прибуток			
Чистий прибуток		49 719,43	42 089,85
Рентабельність		18,12%	14,11%

Звіт про прибуток та збиток

	Дата	квіт.2021	трав.2021
Курси для батьків		39 312,00	39 312,00
Онлайн лекції		16 380,00	16 380,00
Консультації		7 000,00	8 000,00
Дитяча кімната		24 800,00	24 000,00
Продавжений день		39 748,80	42 806,40
Підписки		221 130,00	245 700,00
Загальний дохід		348 370,80	376 198,40
Бонуси лекторів з підписок		3 685,50	4 095,00
Послуги нянь за 0,5 дня 1 дит.		8 184,00	7 920,00
Загальні прямі витрати		11 869,50	12 015,00
Валовий прибуток		336 501,30	364 183,40
Валова маржинальність			
Непрямі зарплати		124 200,00	124 200,00
Зарплата тьютора		15 000,00	15 000,00
Зарплата команди середня		109 200,00	109 200,00
Адміністративні витрати		109 291,93	118 262,25
Комунальні послуги		9 282,00	9 282,00
Витрати на приміщення		5 400,00	5 400,00
Маркетинг		70 223,97	77 246,37
Банківські витрати		6 967,42	7 523,97
Непередбачені витрати		17 418,54	18 809,92
Податки		25 258,72	26 650,10
Податки на оплату праці		7 840,18	7 840,18
Єдиний податок		17 418,54	18 809,92
ЕВІТДА		77 750,65	95 071,05
Амортизація		708,33	708,33
Виплати відсотків по кредитах		0,00	0,00
Начислення відсотків по депозитам		0,00	0,00
ЕВІТ		77 042,32	94 362,71
Податок на прибуток			
Чистий прибуток		77 042,32	94 362,71
Рентабельність		22,12%	25,08%

Звіт про прибуток та збиток

	Дата	черв.2021	лип.2021
Курси для батьків		39 312,00	39 312,00
Онлайн лекції		16 380,00	16 380,00
Консультації		8 000,00	10 000,00
Дитяча кімната		31 000,00	31 000,00
Продавжений день		53 508,00	61 152,00
Підписки		270 270,00	294 840,00
Загальний дохід		418 470,00	452 684,00
Бонуси лекторів з підписок		4 504,50	4 914,00
Послуги нянь за 0,5 дня 1 дит.		10 230,00	10 230,00
Загальні прямі витрати		14 734,50	15 144,00
Валовий прибуток		403 735,50	437 540,00
Валова маржинальність			
Непрямі зарплати		137 850,00	137 850,00
Зарплата тьютора		15 000,00	15 000,00
Зарплата команди середня		122 850,00	122 850,00
Адміністративні витрати		128 945,90	138 745,98
Комунальні послуги		9 282,00	8 190,00
Витрати на приміщення		5 400,00	5 400,00
Маркетинг		84 971,00	93 468,10
Банківські витрати		8 369,40	9 053,68
Непередбачені витрати		20 923,50	22 634,20
Податки		28 763,68	30 474,38
Податки на оплату праці		7 840,18	7 840,18
Єдиний податок		20 923,50	22 634,20
ЕВІТДА		108 175,92	130 469,64
Амортизація		708,33	708,33
Виплати відсотків по кредитах		0,00	0,00
Начислення відсотків по депозитам		0,00	0,00
ЕВІТ		107 467,58	129 761,30
Податок на прибуток			
Чистий прибуток		107 467,58	129 761,30
Рентабельність		25,68%	28,66%

Звіт про прибуток та збиток

	Дата	серп.2021	вер.2021
Курси для батьків		49 140,00	58 968,00
Онлайн лекції		20 475,00	24 570,00
Консультації		12 000,00	14 000,00
Дитяча кімната		30 000,00	62 000,00
Продавжений день		74 529,00	175 812,00
Підписки		319 410,00	343 980,00
Загальний дохід		505 554,00	679 330,00
Бонуси лекторів з підписок		5 323,50	5 733,00
Послуги нянь за 0,5 дня 1 дит.		9 900,00	20 460,00
Загальні прямі витрати		15 223,50	26 193,00
Валовий прибуток		490 330,50	653 137,00
Валова маржинальність			
Непрямі зарплати		186 990,00	186 990,00
Зарплата тьютора		15 000,00	15 000,00
Зарплата команди середня		171 990,00	171 990,00
Адміністративні витрати		151 793,69	174 239,50
Комунальні послуги		8 190,00	8 190,00
Витрати на приміщення		5 400,00	5 400,00
Маркетинг		102 814,91	113 096,40
Банківські витрати		10 111,08	13 586,60
Непередбачені витрати		25 277,70	33 966,50
Податки		37 037,97	45 726,77
Податки на оплату праці		11 760,27	11 760,27
Єдиний податок		25 277,70	33 966,50
ЕБІТДА		114 508,84	246 180,73
Амортизація		708,33	708,33
Виплати відсотків по кредитах		0,00	0,00
Начислення відсотків по депозитам		0,00	0,00
ЕБІТ		113 800,50	245 472,39
Податок на прибуток			
Чистий прибуток		113 800,50	245 472,39
Рентабельність		22,51%	36,13%

Звіт про прибуток та збиток

	Дата	жовт.2021	лист.2021
Курси для батьків		58 968,00	63 882,00
Онлайн лекції		24 570,00	26 617,50
Консультації		16 000,00	18 000,00
Дитяча кімната		60 000,00	62 000,00
Продавжений день		114 660,00	127 272,60
Підписки		368 550,00	393 120,00
Загальний дохід		642 748,00	690 892,10
Бонуси лекторів з підписок		6 142,50	6 552,00
Послуги нянь за 0,5 дня 1 дит.		19 800,00	20 460,00
Загальні прямі витрати		25 942,50	27 012,00
Валовий прибуток		616 805,50	663 880,10
Валова маржинальність			
Непрямі зарплати		196 545,00	196 545,00
Зарплата тьютора		15 000,00	15 000,00
Зарплата команди середня		181 545,00	181 545,00
Адміністративні витрати		184 353,41	200 164,10
Комунальні послуги		9 555,00	9 555,00
Витрати на приміщення		5 400,00	5 400,00
Маркетинг		124 406,05	136 846,65
Банківські витрати		12 854,96	13 817,84
Непередбачені витрати		32 137,40	34 544,61
Податки		43 897,67	46 304,88
Податки на оплату праці		11 760,27	11 760,27
Єдиний податок		32 137,40	34 544,61
ЕВІТДА		192 009,42	220 866,13
Амортизація		708,33	708,33
Виплати відсотків по кредитах		0,00	0,00
Начислення відсотків по депозитам		0,00	0,00
ЕВІТ		191 301,09	220 157,79
Податок на прибуток			
Чистий прибуток		191 301,09	220 157,79
Рентабельність		29,76%	31,87%

Звіт про прибуток та збиток

	Дата	груд.2021	січ.2022
Курси для батьків		63 882,00	63 882,00
Онлайн лекції		26 617,50	26 617,50
Консультації		20 000,00	20 000,00
Дитяча кімната		62 000,00	56 000,00
Продавжений день		227 409,00	227 409,00
Підписки		417 690,00	442 260,00
Загальний дохід		817 598,50	836 168,50
Бонуси лекторів з підписок		6 961,50	7 371,00
Послуги нянь за 0,5 дня 1 дит.		20 460,00	18 480,00
Загальні прямі витрати		27 421,50	25 851,00
Валовий прибуток		790 177,00	810 317,50
Валова маржинальність			
Непрямі зарплати		196 545,00	222 480,00
Зарплата тьютора		15 000,00	15 000,00
Зарплата команди середня		181 545,00	207 480,00
Адміністративні витрати		224 083,21	225 383,11
Комунальні послуги		10 920,00	10 920,00
Витрати на приміщення		5 400,00	5 400,00
Маркетинг		150 531,32	150 531,32
Банківські витрати		16 351,97	16 723,37
Непередбачені витрати		40 879,93	41 808,43
Податки		52 640,20	55 528,74
Податки на оплату праці		11 760,27	13 720,32
Єдиний податок		40 879,93	41 808,43
ЕВІТДА		316 908,59	306 925,65
Амортизація		708,33	0,00
Виплати відсотків по кредитах		0,00	0,00
Начислення відсотків по депозитам		0,00	0,00
ЕВІТ		316 200,26	306 925,65
Податок на прибуток			
Чистий прибуток		316 200,26	306 925,65
Рентабельність		38,67%	36,71%

Звіт про прибуток та збиток

	Дата	лют.2022	бер.2022
Курси для батьків		73 710,00	78 624,00
Онлайн лекції		30 712,50	32 760,00
Консультації		20 000,00	20 000,00
Дитяча кімната		62 000,00	60 000,00
Продавжений день		238 875,00	244 608,00
Підписки		483 210,00	507 780,00
Загальний дохід		908 507,50	943 772,00
Бонуси лекторів з підписок		8 053,50	8 463,00
Послуги нянь за 0,5 дня 1 дит.		20 460,00	19 800,00
Загальні прямі витрати		28 513,50	28 263,00
Валовий прибуток		879 994,00	915 509,00
Валова маржинальність			
Непрямі зарплати		222 480,00	226 848,00
Зарплата тьютора		15 000,00	15 000,00
Зарплата команди середня		207 480,00	211 848,00
Адміністративні витрати		230 446,84	232 915,36
Комунальні послуги		10 920,00	10 920,00
Витрати на приміщення		5 400,00	5 400,00
Маркетинг		150 531,32	150 531,32
Банківські витрати		18 170,15	18 875,44
Непередбачені витрати		45 425,38	47 188,60
Податки		59 145,69	60 908,92
Податки на оплату праці		13 720,32	13 720,32
Єдиний податок		45 425,38	47 188,60
ЕВІТДА		367 921,47	394 836,73
Амортизація		0,00	0,00
Виплати відсотків по кредитах		0,00	0,00
Начислення відсотків по депозитам		0,00	0,00
ЕВІТ		367 921,47	394 836,73
Податок на прибуток			
Чистий прибуток		367 921,47	394 836,73
Рентабельність		40,50%	41,84%

Звіт про прибуток та збиток

	Дата	квіт.2022	трав.2022
Курси для батьків		88 452,00	98 280,00
Онлайн лекції		36 855,00	40 950,00
Консультації		20 000,00	20 000,00
Дитяча кімната		62 000,00	60 000,00
Продавжений день		256 074,00	267 540,00
Підписки		532 350,00	556 920,00
Загальний дохід		995 731,00	1 043 690,00
Бонуси лекторів з підписок		8 872,50	9 282,00
Послуги нянь за 0,5 дня 1 дит.		20 460,00	19 800,00
Загальні прямі витрати		29 332,50	29 082,00
Валовий прибуток		966 398,50	1 014 608,00
Валова маржинальність			
Непрямі зарплати		226 848,00	226 848,00
Зарплата тьютора		15 000,00	15 000,00
Зарплата команди середня		211 848,00	211 848,00
Адміністративні витрати		236 006,49	239 363,62
Комунальні послуги		10 374,00	10 374,00
Витрати на приміщення		5 400,00	5 400,00
Маркетинг		150 531,32	150 531,32
Банківські витрати		19 914,62	20 873,80
Непередбачені витрати		49 786,55	52 184,50
Податки		63 506,87	65 904,82
Податки на оплату праці		13 720,32	13 720,32
Єдиний податок		49 786,55	52 184,50
ЕВІТДА		440 037,15	482 491,57
Амортизація		0,00	0,00
Виплати відсотків по кредитах		0,00	0,00
Начислення відсотків по депозитам		0,00	0,00
ЕВІТ		440 037,15	482 491,57
Податок на прибуток			
Чистий прибуток		440 037,15	482 491,57
Рентабельність		44,19%	46,23%

Звіт про прибуток та збиток

	Дата	черв.2022	лип.2022
Курси для батьків		108 108,00	98 280,00
Онлайн лекції		45 045,00	40 950,00
Консультації		20 000,00	20 000,00
Дитяча кімната		62 000,00	62 000,00
Продавжений день		279 006,00	267 540,00
Підписки		581 490,00	606 060,00
Загальний дохід		1 095 649,00	1 094 830,00
Бонуси лекторів з підписок		9 691,50	10 101,00
Послуги нянь за 0,5 дня 1 дит.		20 460,00	20 460,00
Загальні прямі витрати		30 151,50	30 561,00
Валовий прибуток		1 065 497,50	1 064 269,00
Валова маржинальність			
Непрямі зарплати		226 848,00	226 848,00
Зарплата тьютора		15 000,00	15 000,00
Зарплата команди середня		211 848,00	211 848,00
Адміністративні витрати		242 727,75	242 670,42
Комунальні послуги		10 101,00	10 101,00
Витрати на приміщення		5 400,00	5 400,00
Маркетинг		150 531,32	150 531,32
Банківські витрати		21 912,98	21 896,60
Непередбачені витрати		54 782,45	54 741,50
Податки		68 502,77	68 461,82
Податки на оплату праці		13 720,32	13 720,32
Єдиний податок		54 782,45	54 741,50
ЕВІТДА		527 418,99	526 288,77
Амортизація		0,00	0,00
Виплати відсотків по кредитах		0,00	0,00
Начислення відсотків по депозитам		0,00	0,00
ЕВІТ		527 418,99	526 288,77
Податок на прибуток			
Чистий прибуток		527 418,99	526 288,77
Рентабельність		48,14%	48,07%

Звіт про прибуток та збиток

	Дата	серп.2022	вер.2022
Курси для батьків		117 936,00	117 936,00
Онлайн лекції		49 140,00	49 140,00
Консультації		20 000,00	20 000,00
Дитяча кімната		60 000,00	62 000,00
Продавжений день		290 472,00	290 472,00
Підписки		630 630,00	655 200,00
Загальний дохід		1 168 178,00	1 194 748,00
Бонуси лекторів з підписок		10 510,50	10 920,00
Послуги нянь за 0,5 дня 1 дит.		19 800,00	20 460,00
Загальні прямі витрати		30 310,50	31 380,00
Валовий прибуток		1 137 867,50	1 163 368,00
Валова маржинальність			
Непрямі зарплати		285 270,00	285 270,00
Зарплата тьютора		15 000,00	15 000,00
Зарплата команди середня		270 270,00	270 270,00
Адміністративні витрати		249 169,78	251 029,68
Комунальні послуги		11 466,00	11 466,00
Витрати на приміщення		5 400,00	5 400,00
Маркетинг		150 531,32	150 531,32
Банківські витрати		23 363,56	23 894,96
Непередбачені витрати		58 408,90	59 737,40
Податки		74 089,26	75 417,76
Податки на оплату праці		15 680,36	15 680,36
Єдиний податок		58 408,90	59 737,40
ЕВІТДА		529 338,46	551 650,56
Амортизація		0,00	0,00
Виплати відсотків по кредитах		0,00	0,00
Начислення відсотків по депозитам		0,00	0,00
ЕВІТ		529 338,46	551 650,56
Податок на прибуток			
Чистий прибуток		529 338,46	551 650,56
Рентабельність		45,31%	46,17%

Звіт про прибуток та збиток

	Дата	жовт.2022	лист.2022
Курси для батьків		117 936,00	117 936,00
Онлайн лекції		49 140,00	49 140,00
Консультації		20 000,00	20 000,00
Дитяча кімната		60 000,00	62 000,00
Продавжений день		290 472,00	290 472,00
Підписки		679 770,00	704 340,00
Загальний дохід		1 217 318,00	1 243 888,00
Бонуси лекторів з підписок		11 329,50	11 739,00
Послуги нянь за 0,5 дня 1 дит.		19 800,00	20 460,00
Загальні прямі витрати		31 129,50	32 199,00
Валовий прибуток		1 186 188,50	1 211 689,00
Валова маржинальність			
Непрямі зарплати		315 300,00	315 300,00
Зарплата тьютора		15 000,00	15 000,00
Зарплата команди середня		300 300,00	300 300,00
Адміністративні витрати		252 609,58	255 288,48
Комунальні послуги		11 466,00	12 285,00
Витрати на приміщення		5 400,00	5 400,00
Маркетинг		150 531,32	150 531,32
Банківські витрати		24 346,36	24 877,76
Непередбачені витрати		60 865,90	62 194,40
Податки		78 506,31	79 834,81
Податки на оплату праці		17 640,41	17 640,41
Єдиний податок		60 865,90	62 194,40
ЕВІТДА		539 772,62	561 265,72
Амортизація		0,00	0,00
Виплати відсотків по кредитах		0,00	0,00
Начислення відсотків по депозитам		0,00	0,00
ЕВІТ		539 772,62	561 265,72
Податок на прибуток			
Чистий прибуток		539 772,62	561 265,72
Рентабельність		44,34%	45,12%

Звіт про прибуток та збиток

	Дата	груд.2022	січ.2023
Курси для батьків		117 936,00	117 936,00
Онлайн лекції		49 140,00	49 140,00
Консультації		20 000,00	20 000,00
Дитяча кімната		62 000,00	56 000,00
Продавжений день		290 472,00	290 472,00
Підписки		728 910,00	728 910,00
Загальний дохід		1 268 458,00	1 262 458,00
Бонуси лекторів з підписок		12 148,50	12 148,50
Послуги нянь за 0,5 дня 1 дит.		20 460,00	18 480,00
Загальні прямі витрати		32 608,50	30 628,50
Валовий прибуток		1 235 849,50	1 231 829,50
Валова маржинальність			
Непрямі зарплати		315 300,00	315 300,00
Зарплата тьютора		15 000,00	15 000,00
Зарплата команди середня		300 300,00	300 300,00
Адміністративні витрати		257 008,38	256 588,38
Комунальні послуги		12 285,00	12 285,00
Витрати на приміщення		5 400,00	5 400,00
Маркетинг		150 531,32	150 531,32
Банківські витрати		25 369,16	25 249,16
Непередбачені витрати		63 422,90	63 122,90
Податки		81 063,31	80 763,31
Податки на оплату праці		17 640,41	17 640,41
Єдиний податок		63 422,90	63 122,90
ЕВІТДА		582 477,82	579 177,82
Амортизація		0,00	0,00
Виплати відсотків по кредитах		0,00	0,00
Начислення відсотків по депозитам		0,00	0,00
ЕВІТ		582 477,82	579 177,82
Податок на прибуток			
Чистий прибуток		582 477,82	579 177,82
Рентабельність		45,92%	45,88%

Звіт про прибуток та збиток

	Дата	лют.2023	бер.2023
Курси для батьків		117 936,00	117 936,00
Онлайн лекції		49 140,00	49 140,00
Консультації		20 000,00	20 000,00
Дитяча кімната		62 000,00	60 000,00
Продавжений день		290 472,00	290 472,00
Підписки		728 910,00	728 910,00
Загальний дохід		1 268 458,00	1 266 458,00
Бонуси лекторів з підписок		12 148,50	12 148,50
Послуги нянь за 0,5 дня 1 дит.		20 460,00	19 800,00
Загальні прямі витрати		32 608,50	31 948,50
Валовий прибуток		1 235 849,50	1 234 509,50
Валова маржинальність			
Непрямі зарплати		315 300,00	315 300,00
Зарплата тьютора		15 000,00	15 000,00
Зарплата команди середня		300 300,00	300 300,00
Адміністративні витрати		257 008,38	256 868,38
Комунальні послуги		12 285,00	12 285,00
Витрати на приміщення		5 400,00	5 400,00
Маркетинг		150 531,32	150 531,32
Банківські витрати		25 369,16	25 329,16
Непередбачені витрати		63 422,90	63 322,90
Податки		81 063,31	80 963,31
Податки на оплату праці		17 640,41	17 640,41
Єдиний податок		63 422,90	63 322,90
ЕВІТДА		582 477,82	581 377,82
Амортизація		0,00	0,00
Виплати відсотків по кредитах		0,00	0,00
Начислення відсотків по депозитам		0,00	0,00
ЕВІТ		582 477,82	581 377,82
Податок на прибуток			
Чистий прибуток		582 477,82	581 377,82
Рентабельність		45,92%	45,91%

Звіт про прибуток та збиток

	Дата	квіт.2023	трав.2023
Курси для батьків		117 936,00	117 936,00
Онлайн лекції		49 140,00	49 140,00
Консультації		20 000,00	20 000,00
Дитяча кімната		62 000,00	60 000,00
Продавжений день		290 472,00	290 472,00
Підписки		728 910,00	728 910,00
Загальний дохід		1 268 458,00	1 266 458,00
Бонуси лекторів з підписок		12 148,50	12 148,50
Послуги нянь за 0,5 дня 1 дит.		20 460,00	19 800,00
Загальні прямі витрати		32 608,50	31 948,50
Валовий прибуток		1 235 849,50	1 234 509,50
Валова маржинальність			
Непрямі зарплати		315 300,00	315 300,00
Зарплата тьютора		15 000,00	15 000,00
Зарплата команди середня		300 300,00	300 300,00
Адміністративні витрати		257 008,38	256 868,38
Комунальні послуги		12 285,00	12 285,00
Витрати на приміщення		5 400,00	5 400,00
Маркетинг		150 531,32	150 531,32
Банківські витрати		25 369,16	25 329,16
Непередбачені витрати		63 422,90	63 322,90
Податки		81 063,31	80 963,31
Податки на оплату праці		17 640,41	17 640,41
Єдиний податок		63 422,90	63 322,90
ЕВІТДА		582 477,82	581 377,82
Амортизація		0,00	0,00
Виплати відсотків по кредитах		0,00	0,00
Начислення відсотків по депозитам		0,00	0,00
ЕВІТ		582 477,82	581 377,82
Податок на прибуток			
Чистий прибуток		582 477,82	581 377,82
Рентабельність		45,92%	45,91%