

МИССИЯ

VS

ДЕНЬГИ:

баланс ценностей и дохода

как руководителю Монтессори-сада/школы
не предать ценности и всё-таки
начать зарабатывать

KIDCODES



Баланс —
это когда миссия
защищена экономикой,
а экономика ограни-
чена ценностями.

KIDCODES

Коричнева Юлия

- ✓ Кандидат технических наук
- ✓ АМІ 3–6
- ✓ Основатель и владелец сети частных детских садов KIDCODES и франшизы KIDCODES
- ✓ Ментор акселератора «Формула роста» фонда «Наше будущее»
- ✓ Сопровождаю предпринимателей в запуск и развитии Монтессори-садов и центров в России и за рубежом

С нуля прошла путь от детского центра бюджетом 700 000 ₽
– до сети садов стоимостью **более 100 000 000 ₽**

3 черные дыры, куда утекают деньги



Финансы



Клиенты



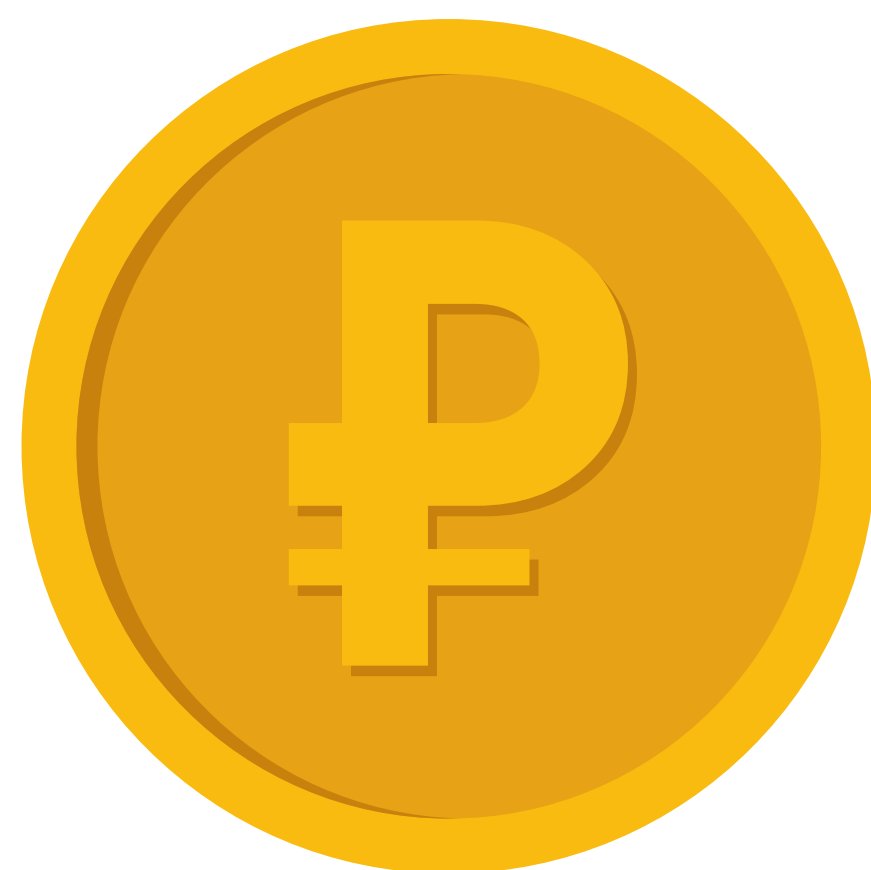
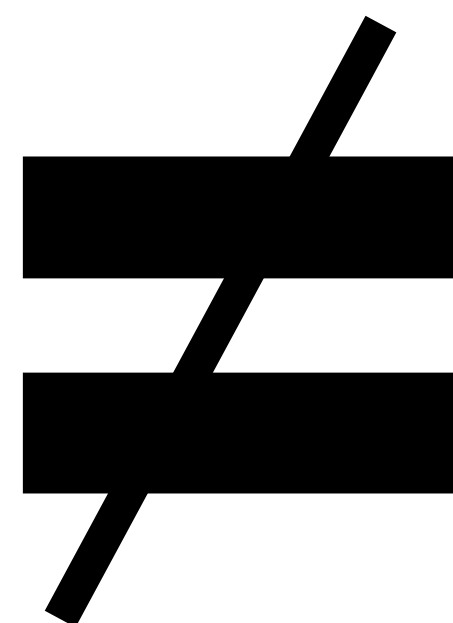
Сотрудники

и одна Настоящая миссия

БЛОК 1.
ХОРОШИЙ САД
БЕЗ ДЕНЕГ

Хороший сад без денег: где миссия разрушает систему

Снаружи всё выглядит хорошо, а внутри нет уверенности, нет опоры и нет честной экономики.



Хороший сад
не должен держаться
на жертвенности
собственника.

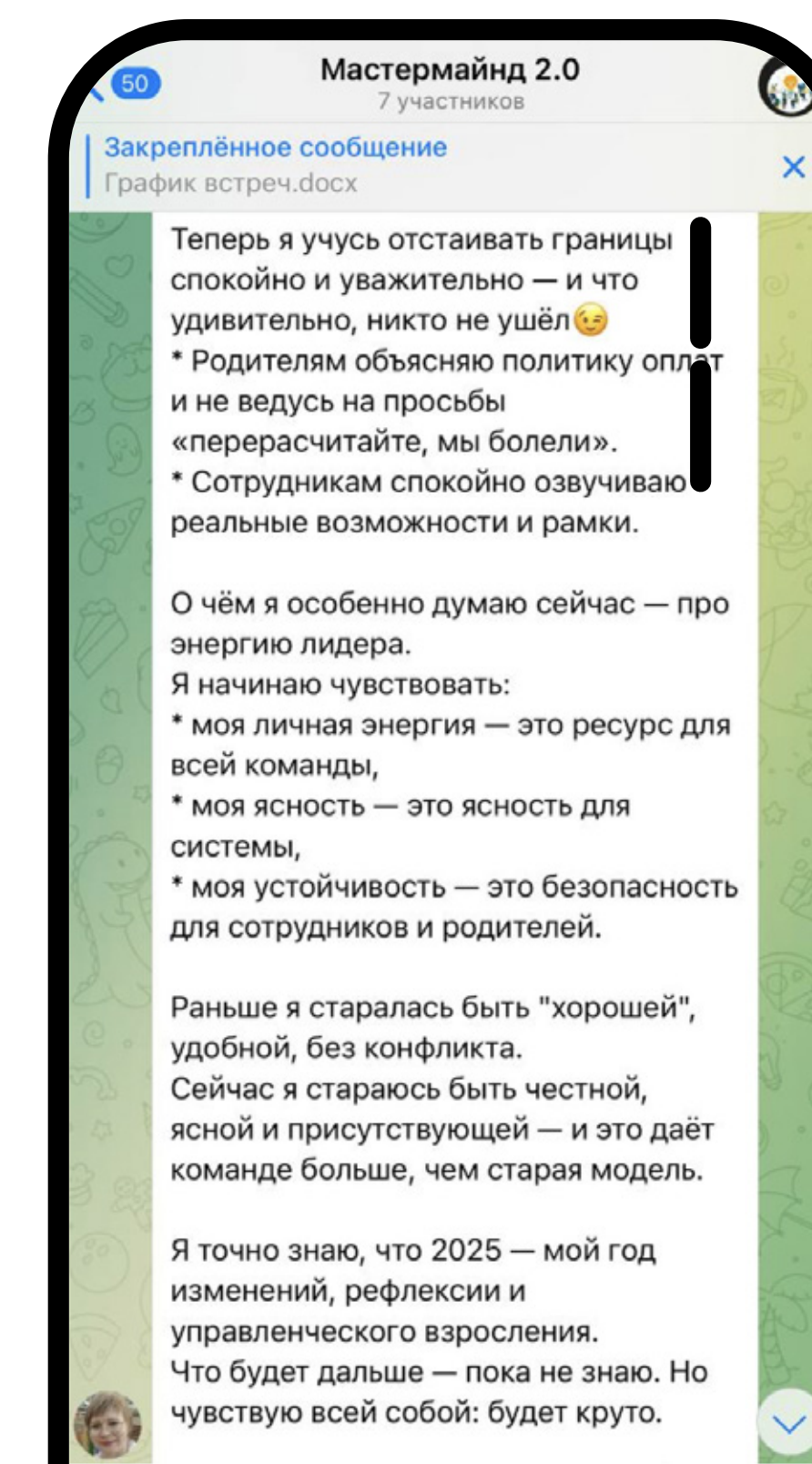
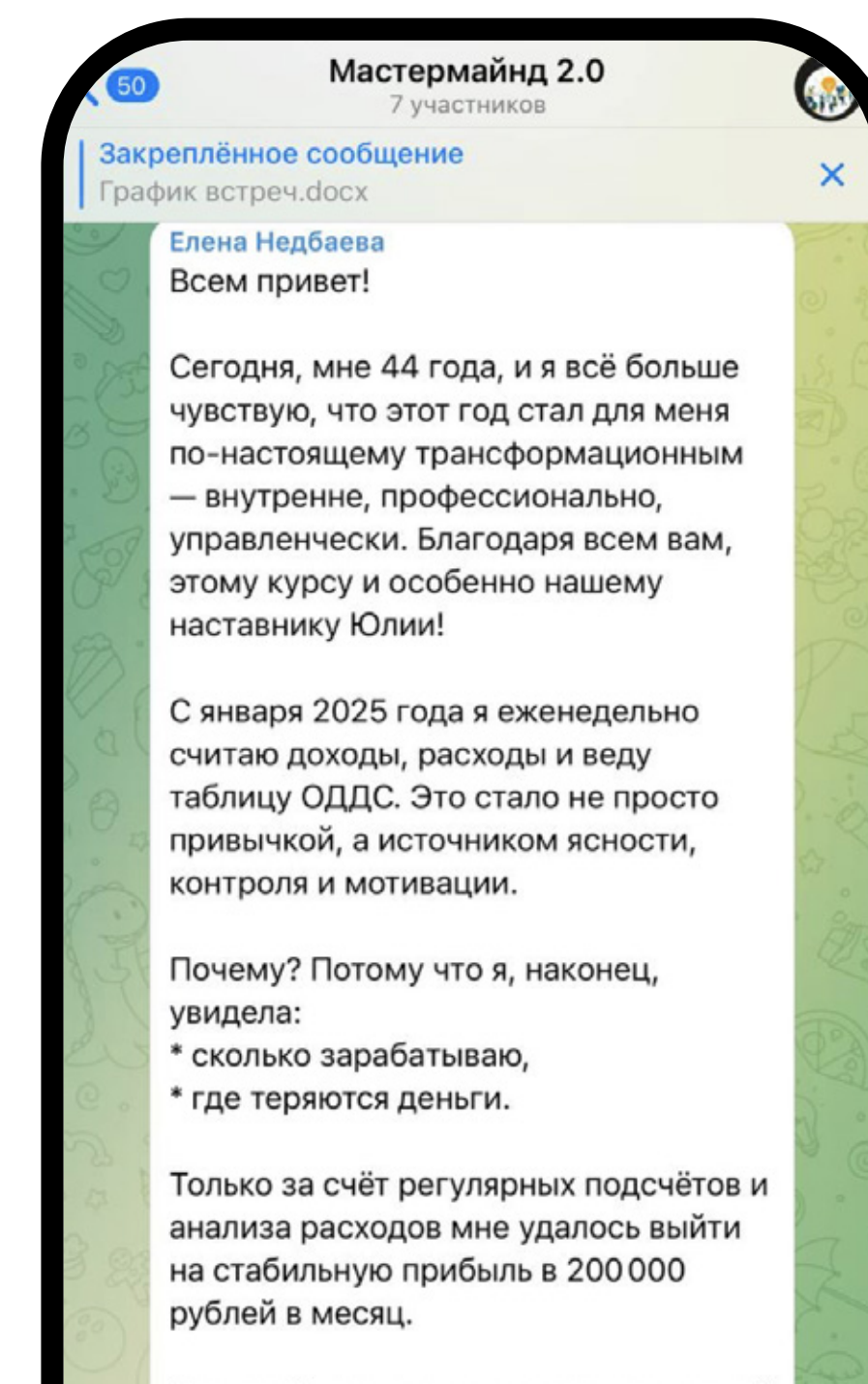
Кейс Елены: перекос в миссию

Хороший сад. Полные группы. Денег нет.

Полная группа
не равна прибыли



- сад заполнен
- продукт хороший
- прибыль 70–80 тыс.р.
- цену поднимать неудобно
- считать страшно
- непонятно, где ещё здесь деньги



Что мы начали считать

Что мы разбирали в кейсе Елены

1 юнит-экономику
каждого класса

2 доходы и расходы
по классам

3 рентабельность
каждого класса

4 пространство
и загрузку

5 повышение цены
и индексацию

**Саду не нужен подвиг.
Саду нужен честный
расчёт.**

Что получилось в итоге

В итоге Елена пришла к балансу:



не пожертвовала
качеством



пересобрала
модель



открыла б+



дозагрузила там,
где это возможно

прибыль выросла
с 70–80 тыс.
до ~300-400 тыс.

Проблема часто
не в том, что сад
маленький.
Проблема в том,
что он не посчитан.

БЛОК 2. КЛИЕНТЫ

Клиенты: где миссия размывает границы

- ✘ пытаются насадить свои правила
- ✘ проверяют границы
- ✘ сад живёт в нуле и минусе
- ✘ собственник платит собой

Эмпатия без правил
превращается
в управленческую
слабость.

Кейс Олеси

Когда дети ходят, а родители не платят

- стыдно напоминать об оплате
- долги накапливаются
- сад живёт в нуле и минусе
- собственник платит собой

Миссия без финансовой дисциплины оплачивается здоровьем руководителя.



Юля, добрый вечер!
Дела так себе... я не смогла настроить работу центра за 2 Года и ушла «на дно». Весь курс просмотрела. Законспектировать не успела. Кое что для себя взяла.
Поздно я Вас встретила, к сожалению, Юля)
Выгорела. Сейчас нет ни сил, ни сотрудников и куча детей разного возраста.

16:51

ЧСЗ
1. Не иду на работу, работаю над планированием развития бизнеса на 2025
2. Продолжаю делегировать все задачи сотрудникам, наблюдаю, что из этого выходит (завтра впервые полный цикл работы 3-6 не на мне, включая питание - работают трое)
3. Направить педагогу 0-3 разработанную схему работы со средой

Кейс: 10 детей конкурента

«За деньги ДА?»

- можно было взять сразу 10 детей
- но ценой подстройки правил сада
- игрушки, режим, «особые условия»
- деньги против сути продукта

Миссия и ценности —
это граница, которую
нельзя продать

Кейс: Токсичные клиенты и Роспотребнадзор

Не каждый платящий клиент укрепляет бизнес

- токсичные клиенты съедают ресурс
- выбивают систему из устойчивости
- бьют по команде и фокусу руководителя
- но иногда именно они подсвечивают слабые места системы
- и после кризиса систему нужно достраивать

**Токсичный клиент
забирает больше,
чем платит.**

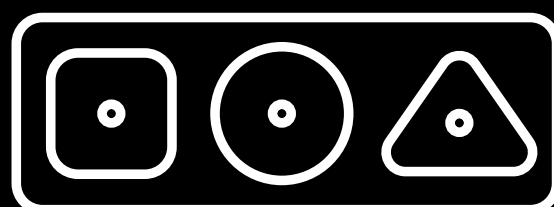
Как на самом деле выбирают сад

Клиент выбирает не только методику



68%

приходят
за хорошим садом



32%

целенаправленно
за Монтессори

Клиент выбирает
не только методику.
Он выбирает
надёжность системы.

**Цена — не главный
триггер выбора.**

Сад сегодня продаётся как **premium-сегмент**



- клиент думает не 50 тыс. в месяц, а 600 тыс. в год
- длинный цикл сделки
- акции не ускоряют решение линейно
- лид стоит дороже, чем кажется

Клиент думает не платежом.
Клиент думает обязательством.

**Не скидка ускоряет
решение, а уверенность
в выборе**

БЛОК 3. СОТРУДНИКИ

Сотрудники: когда миссию спасает не мягкость, а решение

- ✘ тяжело увольнять
- ✘ страшно, что новый будет хуже
- ✘ хочется дать ещё шанс
- ✘ кадровый голод усиливает страх

Терпение —
не всегда зрелость.

Иногда это просто
дорогая отсрочка.

Баланс и кейс увольнения топов

Слабый/токсичный сотрудник
дорого обходится компании
и снижает общую эффективность
команды на 36%

Средние команды делают
средний результат

Что делать?

Формула:

учитъ - легитъ - могитъ

«Потерять 2 детских сада в придачу к дому и всему остальному оказалось не так страшно. Оказалось, что-то, что в голове - важнее. Поэтому, учиться и профессионально расти - по прежнему мое кредо жизни»

БЛОК 4. МАРИНА



Настоящая миссия

**Где есть подлинная миссия,
там появляется сила строить заново.**



Настоящая миссия — это не терпеть обстоятельства, а создавать новую опору.

Финал

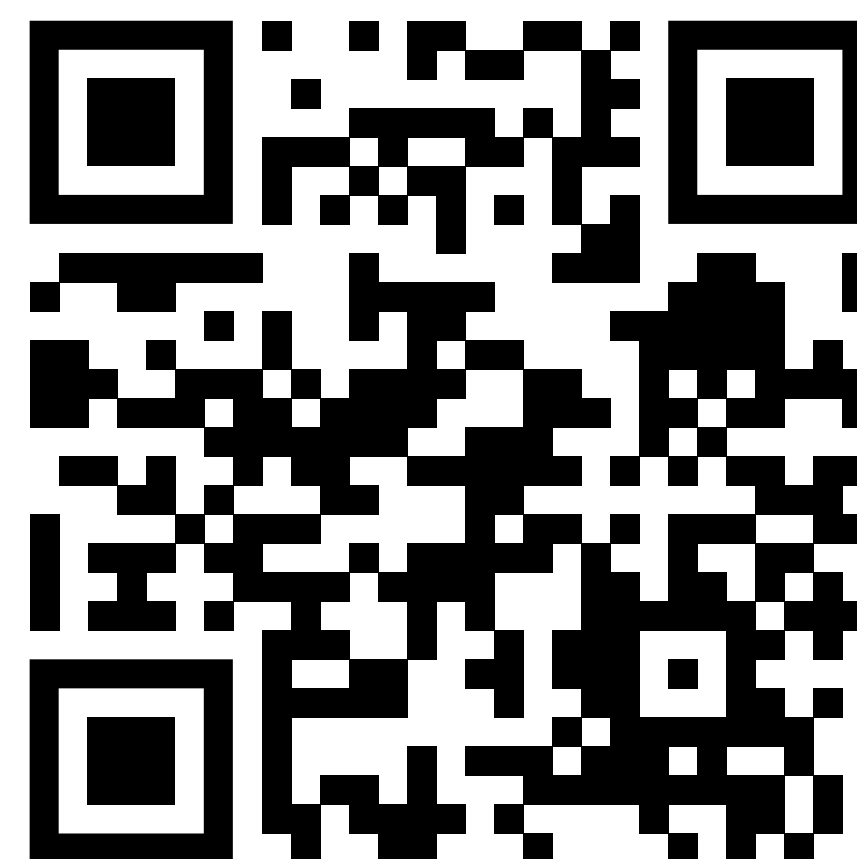
**Баланс — это когда миссия защищена экономикой,
а экономика ограничена ценностями.**

Если в проекте нет денег,
под угрозой не только доход.
Под угрозой сама миссия.

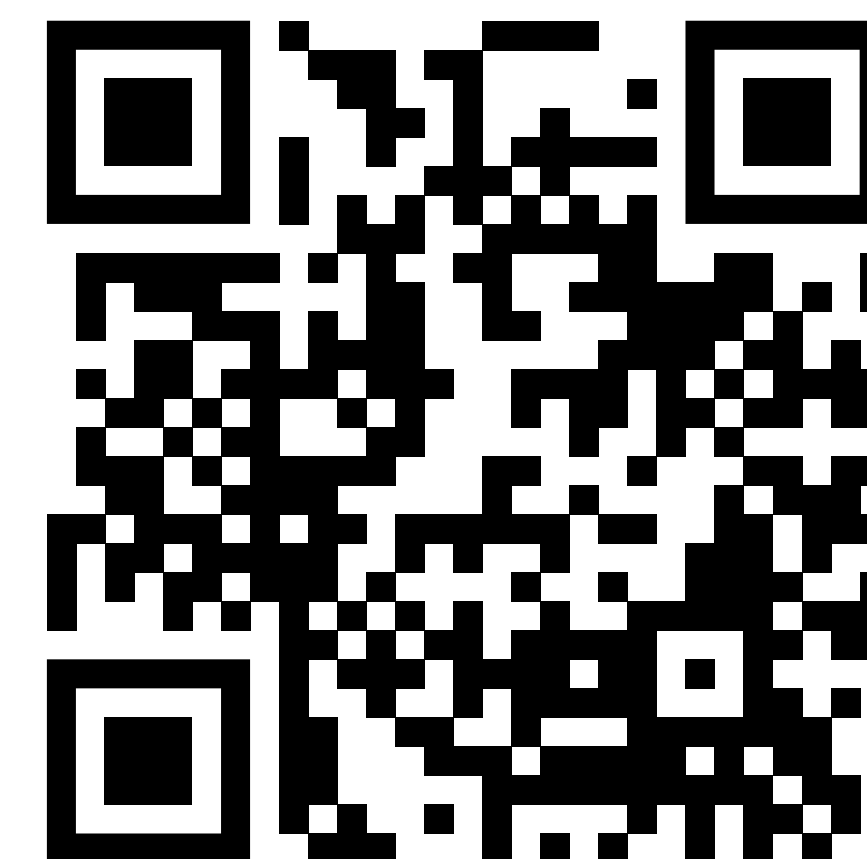


**Коричнева
Юлия**

ТГ, инста → @julykori



КОД KID'БИЗНЕСА



Скачать презентацию
и доп. материалы
к лекции

