**Аналитическая справка**

**об итогах проведения социологического опроса с целью выявления степени заинтересованности населения в открытии мини детских садов в Орловской области**

В ходе исследования был проведен опрос для выявления степени заинтересованности населения в открытии мини детских садов.

Потенциальные субъекты рынка – беременные женщины и мамы с детьми до 3 лет.

Концепция исследования: опросы (респонденты - мамы детей до 1,5 лет, локация - город Орёл, период – август, сентябрь 2019 года, вид опроса – по телефону, в социальной сети Вк), контент-анализ текстов участников женских форумов (https://bestbabyclub.ru/forum/t/detskij-sad-v-kvartire/229)

Результаты исследования:

а) мотивация открытия бизнеса - получение своего дохода («неплохие деньги»), заработок.

б) готовность открыть свой бизнес – хотели бы (73% опрошенных), сомневаются в необходимости (10% опрошенных), не хотят работать индивидуальными предпринимателями (15% опрошенных)

в) условия успешного ведения бизнеса: наличие своих детей и опыта общения с ними, наличие педагогического образования, большая жилплощадь, наличие наемных сотрудников

г) приемлемость такой формы, как «детские ясли у себя дома» - 30%

д) ограничения для открытия бизнеса: дом есть дом (зачем чужие?), ответственность за чужих детей (очень страшно!), любовь только к своему ребенку, своего ребенка достаточно

е) потребность у мам в услугах «частные детские ясли на дому у мамы-предпринимателя»: водили бы своих детей в такие ясли (55% опрошенных), да, если совпадает ли эти ясли с ценностями и понятием нормы мамы (5% опрошенных), вполне возможно (5% опрошенных), нет потребности (35% опрошенных)

ж) отношение мам к частных мини-яслям: если рядом есть сады, то у людей сразу не вызывает доверие сад на дому (думают, что незаконно и т.д.), считают, что очень мало места для сада (хотя и группы маленькие), маленькие группы - тоже не нравится, так как думают, что нет желающих (соседи, которые могут быть недовольны шумом)

з) конкурентные преимущества частных мини-яслей: небольшая наполняемость (пять-восемь детей) и близость к месту проживания детей, избегание проблем адаптации детей к дошкольному учреждению, наличие условий для своевременной социализации детей раннего и дошкольного возраста

В результате, рекомендуемая бизнес-модель для мини-сада: высокая наценка на услуги

Ключевой фактор успеха: высокий спрос в региональной локации.

Варианты позиционирования: безопасное проведение времени, гармоничное развитие.

Конкурентные преимущества: индивидуальный подход к каждому ребенку и родителю, мягкая социализация ребенка, предоставление подробной информации родителям о деятельности группы после каждого занятия, удобное расположение.