Дорожная карта запуска детского сада

Настенный план подготовки к открытию: пять месяцев, четыре трека. Повесьте на видное место и вычёркивайте сделанное. «Месяц 0» — месяц открытия.

Месяц	Помещение	Документы	Команда	Маркетинг
−4	• Смотрим 5–10 объектов с листом осмотра • Проверяем назначение и инженерию • Торгуемся об арендных каникулах	• Регистрируем ООО/ИП (ОКВЭД 85.11, 88.91) • Выбираем налоговый режим (УСН/патент) • Открываем счёт, планируем кассу (54-ФЗ)	• Считаем штат и ФОТ по финмодели • Пишем профили вакансий	• Название, позиционирование, цены • Анализ конкурентов района
−3	• Подписываем договор аренды • Проект зонирования: группы, спальни, кухня • Смета и подрядчик на ремонт	• Дорабатываем помещение под СП 2.4.3648-20 • Готовим пакет по пожарной безопасности (Ф1.1) • Решаем: лицензия сразу или присмотр и уход	• Публикуем вакансии воспитателей • Первые собеседования	• Соцсети сада: первые посты о стройке • Лендинг со сбором заявок в предзапись
−2	• Ремонт: санузлы, вентиляция, освещение • Заказ мебели и оборудования	• Заявка на санэпидзаключение • Программа производственного контроля • Шаблоны договоров с родителями	• Офферы ключевым сотрудникам • Сбор справок о судимости и медкнижек • Договор с поваром / кейтерингом	• Запуск рекламы на район • Экскурсии по объекту для предзаписи • Партнёрства: ЖК, детские центры
−1	• Расстановка мебели, игрушки, посуда • Пожарная сигнализация, план эвакуации • Генеральная уборка	• Получаем заключения, докомплектуем папку документов • Меню, журналы кухни и медблока • Кассу — в бой, тестовый чек	• Выход команды, инструктажи ОТ и ПБ • Обучение стандартам и режиму дня • Пробный день без детей	• День открытых дверей • Подписание первых договоров • Формируем группы, лист ожидания
0	• Ежедневные чек-листы открытия/закрытия • Устраняем «детские болезни» помещения	• Табель посещаемости с первого дня • Журналы ведём ежедневно	• Адаптационные графики для детей • Ежедневные пятиминутки команды	• Отзывы первых родителей • Реклама продолжается: цель — полная группа

День открытия. Шары у входа, спокойная команда, подписанные договоры и заполненные журналы. Дальше — рутина роста: каждый месяц сверяйтесь с финмоделью и держите наполняемость. У вас получилось — сад работает!
