

ОСНОВНЫЕ ЭТАПЫ И КРИТЕРИИ ВЫБОРА ЧАСТНОЙ ШКОЛЫ

II Конференция
«Управление частной школой»

1. Изучение особенностей выбора частной школы родителями



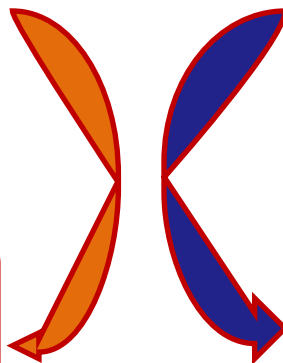
Каковы основные этапы выбора частной школы?

Каковы наиболее значимые критерии выбора частной школы?



Каковы основные источники информации на разных этапах выбора?

Каковы основные факторы, побуждающие отказаться от выбора частной школы в пользу государственной?



2. Анализ современного состояния рынка частных школ

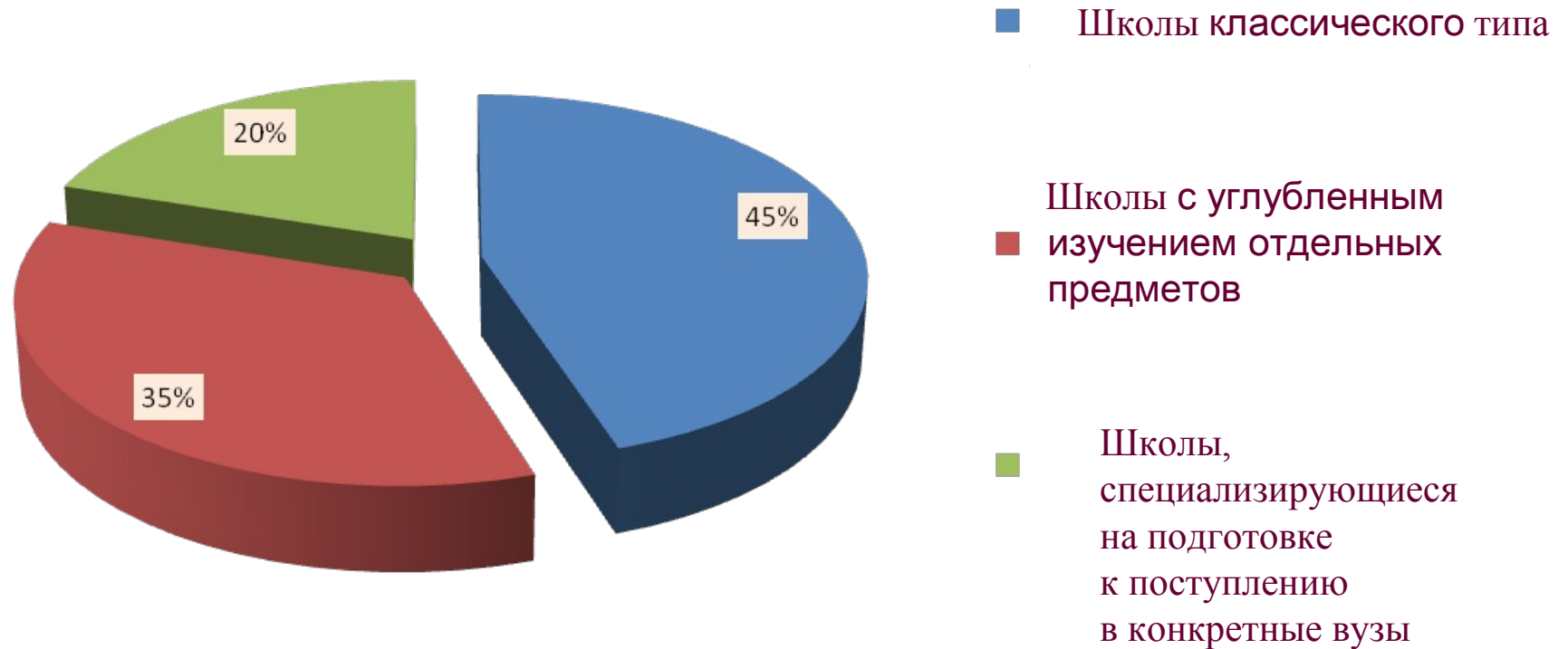
Экспертные интервью с родителями, а) дети которых обучаются в частных школах и б) которые в процессе выбора предпочли частной государственную школу.

Количество экспертов: **100** человек.

ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА СОВРЕМЕННОГО РЫНКА ЧАСТНЫХ ШКОЛ

- Сектор частных школ является небольшим, но востребованным.
- Из **2000** общеобразовательных школ, действующих в Москве, частными являются **210-220** школ, из **600** в Санкт-Петербурге - **70**.
- Количество детей, обучающихся в частных школах, характеризуется ежегодной тенденцией к росту, особенно в младших классах и группах дошкольной подготовки.

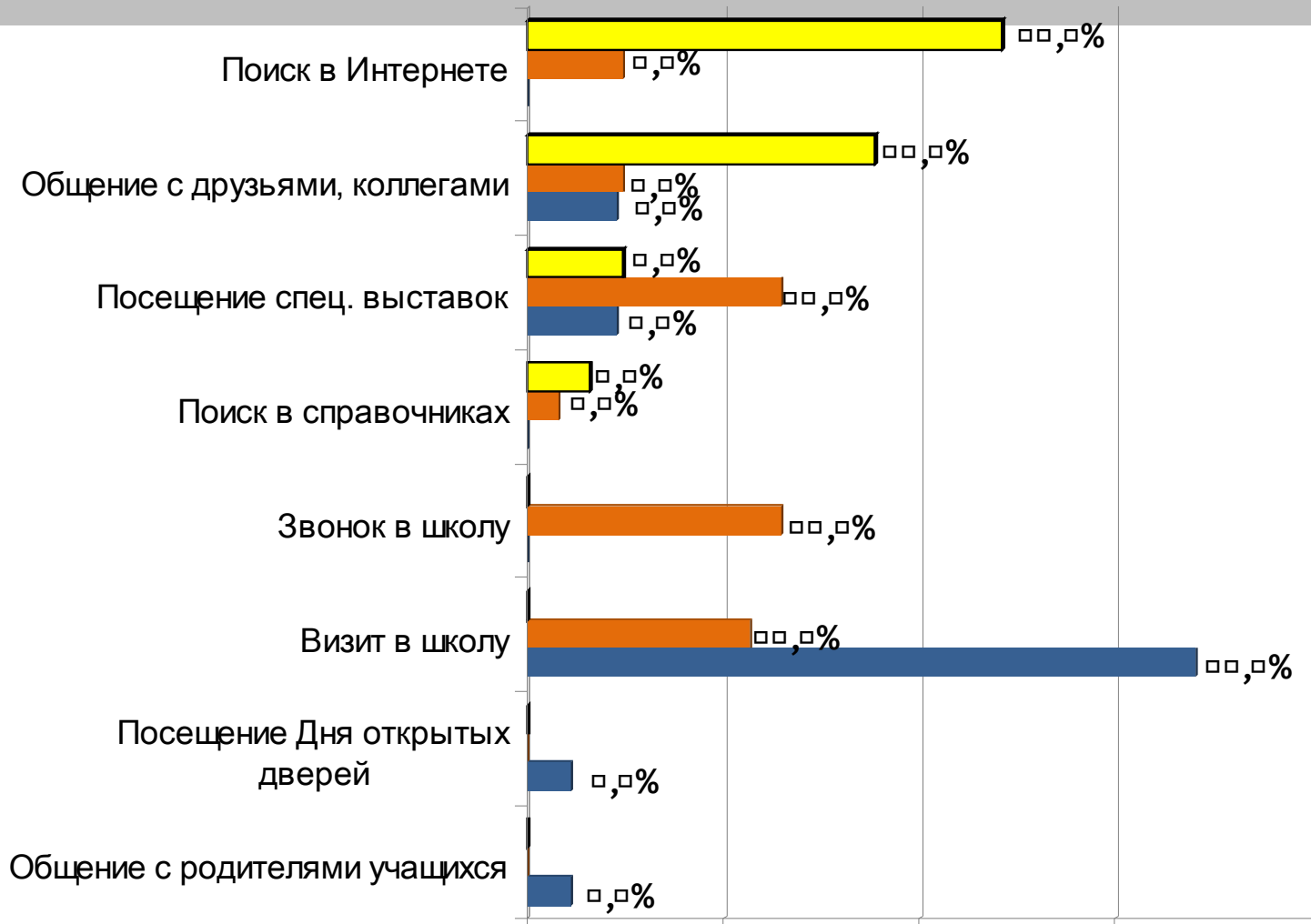
СТРУКТУРА РЫНКА ЧАСТНЫХ ШКОЛ



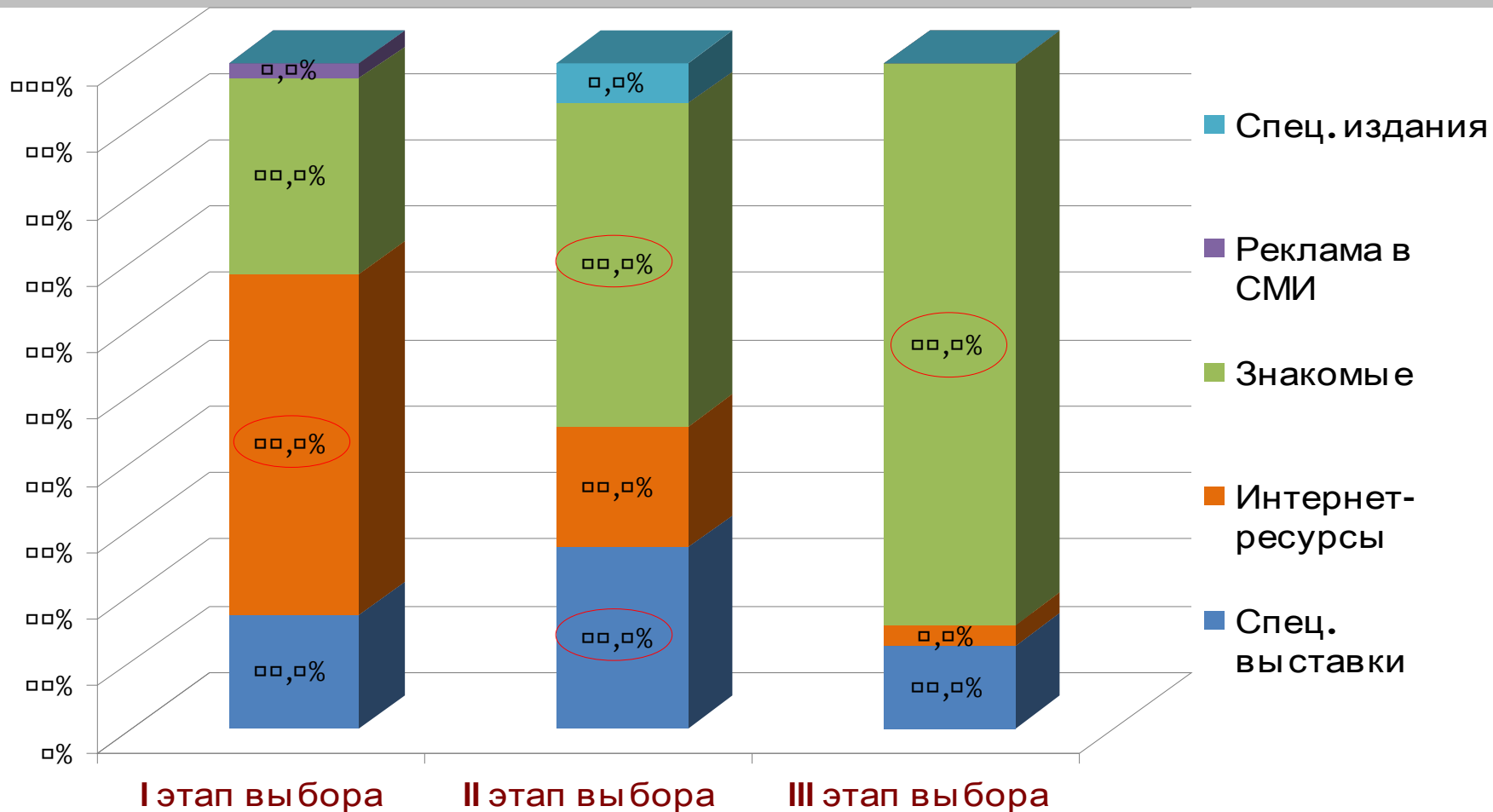
Источник: Step by Step, 2009

- Рост востребованности частных школ, прежде всего, с четко выделенной специализацией.
- Ориентация частных школ на качество предлагаемых образовательных услуг и максимальное соответствие потребностям целевой группы потребителей.
- Приоритетные позиции на образовательном рынке частных школ с качественной учебной базой перед школами, привлекающими клиентов внешней атрибутикой.

ОСНОВНЫЕ СТРАТЕГИИ ДЕЙСТВИЙ РОДИТЕЛЕЙ НА РАЗНЫХ ЭТАПАХ ВЫБОРА



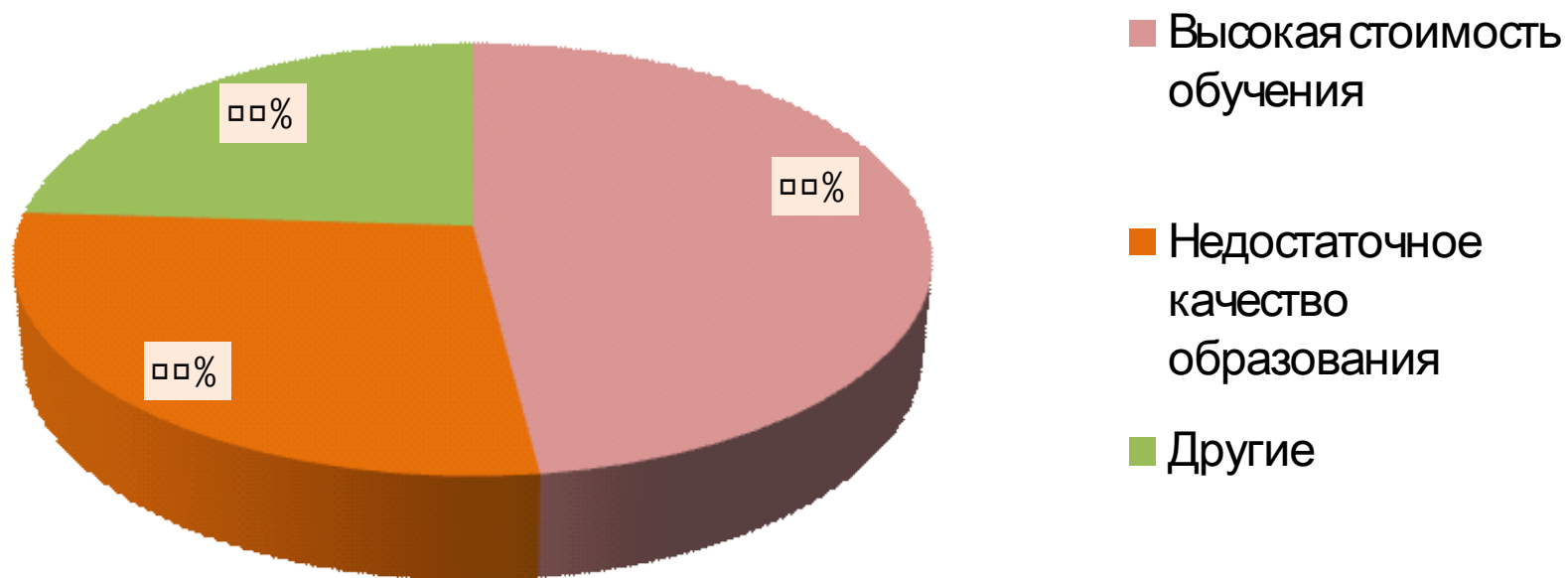
ОСНОВНЫЕ ИСТОЧНИКИ ИНФОРМАЦИИ, К КОТОРЫМ ОБРАЩАЮТСЯ РОДИТЕЛИ



ОСНОВНЫЕ КРИТЕРИИ ВЫБОРА ЧАСТНОЙ ШКОЛЫ РОДИТЕЛЯМИ



ПРИЧИНЫ, ПО КОТОРЫМ РОДИТЕЛИ ОТКАЗЫВАЮТСЯ ОТ ЧАСТНЫХ ШКОЛ



Интернет-ресурсы

- Собственный сайт
- Анонсирование событий
- Форумы для родителей и учащихся

Социальное окружение

- Формирование позитивного общественного мнения, репутации, в частности, среди родителей, учащихся и экспертов рынка

«Внутри школы»

- Открытые уроки,
- Дни открытых дверей,
- Подготовка учителей к презентации школы для родителей

Специализированные образовательные выставки

- Регулярное участие в выставках
- Подготовка презентаций о школе

ВЫЯВЛЕНИЕ КОНКУРЕНТНЫХ ПРЕИМУЩЕСТВ

Конкурентный анализ

Прямые конкуренты – кто они?

Формирование конкурентных преимуществ

Опора на основные критерии выбора родителями частной школы

Продвижение конкурентных преимуществ

- Размещение информации в Интернете
- Участие в образовательных выставках
- Формирование доступной базы отзывов (Интернет, коммуникация с родителями)

ОРИЕНТАЦИЯ НА ДОЛГОСРОЧНУЮ ПЕРСПЕКТИВУ

Сочетание качества образования и психологического комфорта

- Совершенствование методик преподавания
- Организация мероприятий и событий для учащихся

Отслеживание последних тенденций на рынке частного образования

- Изучение динамики потребностей учащихся и их родителей
- Мониторинг новых подходов
- Поиск новых идей

Задача

Обеспечение конкурентных преимуществ в будущем

Спасибо за внимание!

Ольга Гозман
olga@begingroup.com
+7 (495) 933-1098

Частные школы

Москва - 13 марта, 13 ноября; Санкт-Петербург - 14 марта, 14 ноября;
София - 24 марта

Высшее образование для ваших детей

Москва - 3 апреля, 11 сентября; Санкт-Петербург - 17 апреля, 18 сентября

Экономическое и бизнес-образование

Москва - 2 февраля, 9 сентября; Санкт-Петербург - 4 февраля, сентябрь

Международное образование

Москва - 6 апреля, 14 сентября

Executive MBA и обучение для топ-менеджеров

Москва - 24 марта, октябрь

Магистратура и дополнительное образование

Москва - 6 апреля, 14 сентября; Санкт-Петербург - 8 апреля, 16 сентября;
Киев - 27 апреля, 28 сентября; София - 24 марта