

幼儿园投资计划书范文3篇（幼儿园资金投入计划怎么写）

作者：有故事的人 来源：范文网 www.wtabcd.cn/fanwen/

本文原地址：<https://www.wtabcd.cn/fanwen/meiwen/e56583651bf116346726ce00e4d8832e.html>

范文网，为你加油喝彩！

幼儿园已成当今最赚钱十大行业之一，加盟连锁幼儿园也将成为投资者的最佳选择之一。下文是学习啦小编为大家整理的幼儿园投资计划书范文，仅供参考。

幼儿园投资计划书范文一：

1 创办幼儿园创业计划书

项目名称：家乐幼儿园一、创业项目及创业者基本情况

1.创业项目：天津市东丽区大毕庄镇家乐幼儿园

创业者姓名：葛文军

项目性质：公民个人办园主要经营范围：2-学龄前儿童的看护，学前教育及特长培训

2.创业者基本情况介绍

姓名：葛文军 女 1975年4月出生

教育背景及培训情况：1994年-1996年 天津职业大学 修会计专业

专科20__年-20__年中央党校函授学院 修经济管理本科20__年9月

区教育局学前教育培训20__年5月 市珠协举办的幼儿园珠心算教学培训20__年3月

天津市妇女创业中心syb培训工作经验：

1996年至20__年在国有企业从事党政管理工作。具有一定的财务知识，积累了一些的管理经验。20__年因企业效益不好转制，失业。

二、项目市场评估及前景预测

我所居住的地方徐庄村地处天津市的城乡结合部，又是东丽区经济发展较快的村镇。新温州城的落户和物流配送的繁荣，使该村的外来人口在近两年间呈几何型增长。我经过收集信息和调查，该村的外来人口日均流量约3万人，本村约有1800口常住人口。其中，2-学龄前的儿童约500人。

这样一支强大的顾客队伍，为我将要开办的幼儿园提供了市场。由于现在国家政策支持城乡经济的发展，该村正处于投资开发热潮中，5—10年内会有很大的发展空间。幼儿园目标顾客的市场也会增加而不会减少。如果不是自身经营管理的失误，市场不会下滑。

三、目标顾客及市场占有率我开办的幼儿园目标顾客锁定在2-学龄前儿童。2岁之前，在开办初期先不予考虑。因个体办园开办初期条件有限，师资有限。2岁以下的幼儿从语言、行动、自理能力方面稍差，所以，看护责任和风险增大，个体园承受风险的能力有限，随着幼儿园的发展和壮大，在以后可以考虑开设托幼班，招收2周岁之前的婴幼儿。幼儿园的生源主要来自以下三部分：

1、收入低的家庭：国办幼儿园收费最低在400元以上，有的高达千元。这些收入低的家庭除去日常开支，所剩根本不能供孩子进国办幼儿园接受教育，他们则会选择条件相对好一些、收费适中的个体幼儿园。

2、从事商贩和打工的外来人口：这些孩子家长终日早出晚归，忙于生意，无暇照顾孩子。国办幼儿园定点接送，不能满足这些家长的要求。我可开办延时服务，收费低廉，可以吸纳一部分这样的幼儿。

3、经常加班的双职工家庭：这些家庭望子成龙，望女成凤的心在这一代父母心目中比任何一代都显得更为强烈，为了让自己的孩子接受良好的启蒙教育，许多家长不知费了少心思，但由于各方面条件所限，不是每一位家庭都能将孩子送到正规的国办园接受教育。开办个体幼儿园，并在教育特色、卫生、安全方面下功夫，交给一定的专门知识，一定会吸引不少家长。

2 创办幼儿园创业计划书

目前，在该村有1座小学，内有学前班2个；有个体托儿所1所，约100元左右，个体幼儿园2所，收费约在150—170之间，均没有证照，卫生条件和教学质量均不太好；我开办的幼儿园若要立足，从服务项目、价格和规范教学上要优于现有园所，开办的好，能够占有20%—30%的份额，或者更高。

四、市场营销计划及风险评估

要开办好这个幼儿园，就要办出自己的特色，且开办各种服务项目，区别于其他幼儿园。同时，要利用好天时、地利、人和。

1.服务项目及价格。为了满足不同家长的需要，幼儿园开设日托班、整托班、接送服务、延时服务、珠心算特长班等。为了便于比较，我将我的服务项目的内容、收费价格及同竞争对手的价格用表格做一比较。见附表1服务项目 服务特征 服务价格

竞争对手的价格日托班日间看护，早中饭和学前教育

160国办400元以上小学140，个体园170整托班日托班服务及夜间生活照顾 500

500—600接送服务提供专车，接送幼儿 1元/天无延时服务为早7点前、晚6点后接送的幼儿家长提供延时服务2元/小时无珠心算特长班开发幼儿左脑智力，快速算术25元/月无

2.选址。除了在服务项目上多样化，同时，选址很关键。地点显眼，周围环境安全也是吸引家长的一个重要因素。我开办的幼儿园地处村中心地带温泉公寓一层，紧邻中心街，区内环境绿化好，物业管理规范，安全可靠。同时，选在一楼，不仅方便家长孩子出入，避免孩子登高危险，而

且不会影响楼上居民生活。

3.促销手段。如何吸引家长和孩子对幼儿园感兴趣?采取一些必要的促销手段也会起到意想不到的收获。例如，利用人和手段，借助周围熟悉的街坊邻居推广，增加影响力和信任;在街区显眼处常年悬挂招生广告，印发名片;与当地妇联搞好团结，争取支持，可以有效的增加幼儿园信誉度;利用六一儿童节、元旦等节日免费为幼儿发放印有幼儿园名字的背心、小奖品等等。采用以上的促销手段，投资不大，但对吸引家长、扩大知名度很有效果。

4.规范教学。个体开办幼儿园，一定要取得办园许可证。对于无证经营的幼儿园，可信度会在家长心中大打折扣。有了办园许可证，园幼双方都会得到保护，也会取得家长的信任。

5、经营风险及规避。不论从事什么样的生意，都会存在经营风险。这种风险不仅来自与竞争对手和景气变动，还来自于经营本身。

3 创办幼儿园创业计划书

幼儿园本身的服务对象就是幼儿，这类人群是无行为能力的特殊人群，需要无微不至的照顾和看护。对于幼儿园最重要的是卫生条件、意外事故防范和疾病的防治。如果这三个工作做不到，即使老师教的再好，信誉度也会遭受质疑，极易将幼儿园至于死地。反之，这三个工作做到家，就能获得家长的信任，幼儿园也就成功了一半。由于家长的嘉许、推广，入托的儿童会逐渐增加。

来自竞争对手的风险，如能在价格、办园特色、教学质量上下功夫，应会好于竞争对手。关键还是加强幼儿园自身的管理。

五、前景规划

我认为，开办幼儿园就不能等同于看护孩子的家庭托儿所。麻雀虽小，五脏俱全。个体办园虽比不上国办园的条件，但不论从教室的布置、人员的安排、教学计划等等，都要学习国办园，并建立健全幼儿园安全制度、卫生制度、接送制度、作息安排、保教人员制度等一系列制度。

如我在前面做的市场调查和评估，加之幼儿园的办园质量和办园特色，在一年内达到70—100个孩子应不是问题。我开办的幼儿园在6月份开张，在开办前3个月，有可能出现亏损，随着幼儿园经验逐渐丰富，信誉越来越好，家长也逐渐认可，幼儿园会很快转亏为盈的。

2—5年内，幼儿园趋于成熟，随着孩子的增加，可扩办幼儿园，也可在其他村庄开办分园或开办连锁园，还可以增加特长培训项目等等。不仅扩大了幼儿园经营，同时也解决了很多待业女性的就业问题。

六、人员组织结构

办园初期，计划招大、中、小三个班，配3名带班教师，1名保育员，1名炊事员，1名司机，具体分工可见人员组织机构图。

4 创办幼儿园创业计划书

园长 1 名

职责：对幼儿园全面负责，监督指导员工对

外联络、招生兼珠心算教学和带夜托保教员 3 名 保育员兼卫生员 1 名 炊事员 1 名 司机兼采买 1 名

职责：分别负责 职责：辅助保教员照职责：负责园职责：负责接送 3 各班的教学和

顾幼儿生活、并负责 内早中餐及营 儿童及幼儿园采买日常生活照顾 卫生和保健

养搭配，协助采买 维修

七、开业成本及财务评估

开办这样的一个幼儿园最好是一个人投资，不要合伙，减少合作上的麻烦，影响幼儿园的决策。在准备开办前，首先预测先期投入。在投入上，分为固定资产投资和流动资产投资。为了便于更清楚的核算投入成本。我分别用表格的形式加以说明，见附表 2—3

附表 2 固定资产和折旧概要项目细项价值(元)折旧年限年折旧(元)工具和设备空调、电扇、电视、收音机、电子琴、桌椅、床、玩具、冰箱、消毒柜等 2400054800交通工具面包车 35000103500办公家具及设备办公桌、电话、手机等 18005360房屋自有 140 平米一楼三室一套 2000002010000合计 26080018660

附表 3 流动资金(月)

1.原材料(定员 50 人)项目数量(公斤)单价(元)总费用(元)肉 5016800蛋 506300米面 1502.6390 油 258200水果、菜 40031200奶、豆浆 200副料 100合计 3190

2.其他经营费用(月)项目费用(元)备注园长的工资 1000雇员工资 4000 人均 500，共 6 人，另 1000 元为机动奖金营销费用 83 年预计营销费用 1000，平摊在 12 个月中公用事业费 1500 水电、煤气、汽油、养路、电话费、取暖费维修费 100 汽车、室外玩具、设备、桌椅的日常维修保险费 78 一年 240 元火险，700 元车险，12 个月均摊注册登记费 42 教育局和物价局办证费 500 元，12 个月均摊其他 20 纸张、笔等消耗品合计 6823

只算出先期投入成本还不够，还要做一个销售收入预测和成本计划，以便清楚的知道盈亏保本点，不至于我们盲目投资。我开办的幼儿园在 6 月份开张，那可预测到明年 5 月份整个一年的销售收入。在开办初期，如能作好宣传和招生，开张之月预计可达到 50 人，随着幼儿园的起步、成长，通过家长的认可、转介绍和宣传，孩子会逐渐增加。见附表 4——5。

需要说明的是，由于幼儿园 90% 以上都是外来人员子女。2 月份春节期间，外来人口返乡，会很大的影响孩子的数量，故在 2 月份幼儿园放假，避免发生工资、原材料等费用，减少当月亏损。另外，我开办的幼儿园解决了学龄前儿童的入托问题，算是福利事业，免一切税费。

有了销售预测和成本计划还不够，幼儿园的经营，每月都要有现金流入和流出，为了保证幼儿园任何时候都不会出现捉襟见肘的窘境，时刻保持充足的动力，有必要做一个现金流量计划，见附表 6。

通过销售预测和成本计划，一年可实现利润 2 万 6 千余元，两年多一些可收回投资；通过现金流分析，到年底，可积累 5 万余元的现金，这样可以保证了幼儿园明年的发展不会在资金上卡壳，还

可用于幼儿园的规划和发展。

八、资金来源

通过上述的分析和预测，开办这样的一个幼儿园，在开办初期，约须65000元的启动资金。就我个人而言，在办园初期，自己还能担负开业费用，暂不想向亲朋借钱和贷款。我现在有存款7万元，为这几年的工作积蓄和失业补偿金。留出5000元，加上我爱人1000元/月工资，前几个月的生活是没有问题的。利用我现有的楼房做经营场地，可节省房租。幼儿园的收费均为预收制，没有赊帐，可使每月有足够的流动资金以应付开销。如果幼儿园经营的好，在2年以后，我会扩大幼儿园经营。有了办学经验和信心，在扩园时，资金有困难，再寻求亲朋的帮助或贷款，也会容易一些。

幼儿园投资计划书范文二：

一、项目市场评估及前景预测

外来人口日均流量：

常住人口：

学龄前的儿童：

幼儿园目标顾客的市场只会增加而不会减少。如果不是自身经营管理的失误，市场不会下滑。

三、目标顾客及市场占有率我开办的幼儿园目标顾客锁定在2岁以上(30个月)至6周岁学龄儿童。2岁之前，在开办初期先不予考虑。因个体办园开办初期条件有限，师资有限。2岁以下的幼儿从语言、行动、自理能力方面稍差，所以，看护责任和风险增大，个体园承受风险的能力有限，随着幼儿园的发展和壮大，在以后可以考虑开设托幼班，招收2周岁之前的婴幼儿。幼儿园的生源主要来自以下三部分：1、收入低的家庭：国办幼儿园收费最低在400元以上，有的高达千元。这些收入低的家庭除去日常开支，所剩根本不能供孩子进国办幼儿园接受教育，他们则会选择条件相对好一些、收费适中的个体幼儿园。2、从事商贩和打工的外来人口：这些孩子家长终日早出晚归，忙于生意，无暇照顾孩子。国办幼儿园定点接送，不能满足这些家长的要求。我可开办延时服务，收费低廉，可以吸纳一部分这样的幼儿。3、经常加班的双职工家庭：这些家庭望子成龙，望女成凤的心在这一代父母心目中比任何一代都显得更为强烈，为了让自己的孩子接受良好的启蒙教育，许多家长不知费了少心思，但由于各方面条件所限，不是每一位家庭都能将孩子送到正规的国办园接受教育。开办个体幼儿园，并在教育特色、卫生、安全方面下功夫，交给一定的专门知识，一定会吸引不少家长。· 招生年龄

托班：2——3(周岁)

小班：3——4(周岁)

中班：4——5(周岁)

大班：5——6(周岁)

四、市场营销计划及风险评估

要开办好幼儿园，就要办出自己的特色，且开办各种服务项目，区别于其他幼儿园。同时，要利用好天时、地利、人和。

2.选址。选址很关键。地点显眼，周围环境安全也是吸引家长的一个重要因素。开办的幼儿园地处村中心地带，紧邻中心街，区内环境绿化好，物业管理规范，安全可靠。同时，选址一定要选底层建筑，不仅方便家长孩子出入，避免孩子登高危险，而且不会影响楼上居民生活。

3.促销手段。如何吸引家长和孩子对幼儿园感兴趣?采取一些必要的促销手段也会起到意想不到的收获。例如，利用人和手段，借助周围熟悉的街坊邻居推广，增加影响力和信任;在街区显眼处常年悬挂招生广告，印发名片;与当地妇联搞好团结，争取支持，可以有效的增加幼儿园信誉度;利用六一儿童节、元旦等节日免费为幼儿发放印有幼儿园名字的背心、小奖品等等。采用以上的促销手段，投资不大，但对吸引家长、扩大知名度很有效果。

4.规范教学。个体开办幼儿园，一定要取得办园许可证。对于无证经营的幼儿园，可信度会在家长心中大打折扣。有了办园许可证，园幼双方都会得到保护，也会取得家长的信任。

5、经营风险及规避。不论从事什么样的生意，都会存在经营风险。这种风险不仅来自与竞争对手和景气变动，还来自于经营本身。幼儿园本身的服务对象就是幼儿，这类人群是无行为能力的特殊人群，需要无微不至的照顾和看护。对于幼儿园最重要的是卫生条件、意外事故防范和疾病的防治。如果这三个工作做不到，即使老师教的再好，信誉度也会遭受质疑，极容易将幼儿园至于死地。反之，这三个工作做到家，就能获得家长的信任，幼儿园也就成功了一半。由于家长的嘉许、推广，入托的儿童会逐渐增加。

来自竞争对手的风险，如能在价格、办园特色、教学质量上下功夫，应会好于竞争对手。关键还是加强幼儿园自身的管理。

五、前景规划

我认为，开办幼儿园就不能等同于看护孩子的家庭托儿所。麻雀虽小，五脏俱全。个体办园虽比不上国办园的条件，但不论从教室的布置、人员的安排、教学计划等等，都要学习国办园，并建立健全幼儿园安全制度、卫生制度、接送制度、作息安排、保教人员制度等一系列制度。

六、人员组织结构

(一)、园长，全面负责工作

(二)、教养员岗位职责

1、贯彻执行《幼儿园工作规程》和《幼儿园管理条例》，按照幼儿园教育纲要，搞好本班幼儿保教工作。

2、在教养活动中，培养幼儿良好的文明卫生习惯和独立生活能力。

3、根据幼儿园要求，认真备课，做好教材、教具的准备工作，保证课堂教学质量。

- 4、课外时间组织幼儿开展各种游戏活动、排练文艺节目，开展体育锻炼、劳动和节日庆祝活动，保证幼儿有足够的户外活动时间，做到动静交替，使幼儿保持良好情趣；
- 5、配合保育员搞好保教、卫生保健及生活护理工作。
- 6、对幼儿进行初步的五爱教育，培养幼儿优良的品德、文明礼貌的行为、开朗的性格。
- 7、积极参加教研教改活动，做好观察记录。
- 8、积极参加各级组织的业务培训，不断提高能力。
- 9、按儿童特点，定期布置活动室、自然角。
- 10、注意幼儿生活游戏等活动的安全，防止意外事故发生。

(三)、保育员岗位职责

- 1、认真执行卫生保健制度，搞好室内外卫生，保持用具清洁整齐，定时开窗通风，确保室内空气流通。
- 2、热爱幼教事业，爱护幼儿，不怕脏、不怕累、不怕麻烦，树立全心全意为幼儿服务思想。
- 3、配合教师全面细致地搞好、照顾好幼儿早晨接待、进餐、课堂活动、户外活动、游戏、盥洗、大小便、饮水、睡眠、离园等。培养幼儿卫生习惯，根据天气冷热变化，随时给幼儿增减衣服，注意观察幼儿的活动、饮食、体温、精神状况，发现问题及时报告医务人员。
- 4、定期换洗床单、枕套、枕巾、窗帘，晾晒被褥，消毒玩具。
- 5、做好课前教具、用具准备工作和活动后的整理工作。
- 6、管理好幼儿的衣物和本班的用品，不丢失、无差错。
- 7、配合教师做好幼儿的各项教育工作，协助教师制做玩教具，开展游戏和户外活动，布置自然角、活动角，必要时代理教师组织幼儿的活动。
- 8、每天保证幼儿喝到新鲜开水，每天刷洗消毒水桶一次。
- 9、掌握本班以往传染病史及易感儿，杜绝传染病蔓延。一旦发生传染病，在保健医指导下负责检疫、消毒、清洗工作。
- 10、中、大班保育员负责指导幼儿值日工作。

(四)保健员岗位职责

- 1、协助园长组织实施有关卫生保健方面的法规、规章和制度，并监督执行。

- 2、密切与当地卫生保健机构联系，及时做好计划免疫和疾病防治工作。
- 3、组织安排幼儿入园前的查体、接管好幼儿的各种卡片，并做好入园前的严格把关。
- 4、每年组织幼儿一次幼儿身高、体重的测量，建好幼儿体检档案，向家长汇报反馈。
- 5、向全园工作人员和家长宣传幼儿卫生保健常识。
- 6、指导调配幼儿膳食，检查食品、饮水和环境卫生。
- 7、组织安排全园教职工每年全面体检一次，搞好计划生育的宣传和具体工作。
- 8、组织保育员的业务学习和培训，检查和指导工作。
- 9、妥善管理医疗器械、消毒用具和药品。

(五)、炊事员岗位职责

- 1、按食谱做饭，按人量投料，按人数分发饭菜。
- 2、保证伙食质量，做到色、香、味、型符合幼儿年龄的口味，坚持创新花样，每周主副食花样不重。
- 3、投料新鲜，操作科学，注意保存营养素，保证饭菜冷热适度(冬天保温，夏天降温)。
- 4、做好本岗位的卫生工作，保持室内外清洁，做到制度化、经常化。
- 5、严格做好炊具、餐具清洗消毒，生熟用具要分开，板刀加套。
- 6、做好个人卫生，食堂内不许吸烟，坚持穿工作服戴工作帽操作，入厕要脱掉工作服。
- 7、严格遵守开饭时间。

(六)、工勤人员岗位职责

- 1、负责全园开水供应，每日换水，不让幼儿喝不开的水和陈旧水，并保证供水及时。
- 2、负责锅炉房内外卫生。
- 3、负责公共用房及操场、器械、砂池等幼儿活动场所各处的清洁卫生工作。
- 4、负责全园水、电、暖等设施的管理和养护工作。

注：以上人员配置视规模和业务需求配备

幼儿园投资计划书范文三：

1.0概述

本计划书通过分析目前北京幼儿教育市场供给稀缺的现象，计划成立幼儿园，以满足目前幼儿教育市场的旺盛需求。使得投资人获得丰厚的投资回报，同时取得良好的社会效益。

计划书详细分析了北京幼儿教育供给严重稀缺的状况，同时拟租赁小区的配套幼儿园为经营场所，成立一个幼儿园教育有限公司。公司为股份制。公司与北京市第五幼儿园合作办学方式来经营该幼儿园，即：北京市第五幼儿园提供所有师资力量和教学章程；幼儿园教育有限公司出资，同时进行市场运营；双方共同对幼儿园进行内部管理；双方按照一定比例分红。计划书详细说明了公司的组建过程，并对公司的市场运营进行了简单分析，根据目前其他幼儿园的投资和经营成本，对本幼儿园的投资和日常经营成本进行了测算，同时，保守的预测了公司的经营收入，计算出了公司的利润，通过财务分析取得了静态投资回报率，最后，分析了该计划的分险，以及规避分险的方案和方法。

通过该投资策划书的分析，投资成立幼儿园教育有限公司，能取得良好的经济效益和社会效益，是一个很好的投资项目。

2.0幼儿教育行业分析

幼儿教育是我国学制的第一阶段，是基础教育的有机组成部分，目前尚未划入义务教育范围。它对幼儿实施德、智、体、美诸方面全面发展的教育起到重要的作用。在完善社会主义市场经济体制的背景下，随着国家政治、经济、现代化建设的突飞猛进，教育改革不断的深化，给幼儿教育改革和发展带来了前所未有的机遇。

中国的幼儿教育发展在1995年达到一个高峰，然后进入近十年的数量滑坡、质量下降阶段，20__年后出现逐渐回升的势头。2008年学前教育进一步发展，幼儿园数、在园幼儿数、幼儿园园长和教师数均有增加。2008年，全国共有幼儿园13.37万所，比上年增加0.46万所，在园幼儿(包括学前班)2474.96万人，比上年增加126.13万人。幼儿园园长和教师共103.2万人，比上年增加8.01万人。

中国从20__年左右开始迎来了新一轮生育高峰，第四次“婴儿潮”峰值开始凸现。随着20世纪70年代末、80年代婴儿潮时期出生的人群逐步进入适婚年龄，中国每年约有2700万新生儿。从7岁之前都是幼儿教育阶段，其中市场空间不言而喻。

2.1幼儿教育市场现状分析

在中国幼教市场日益开放的情况下，幼儿教育这个市场吸引着越来越多的国外幼教机构，诸多国外知名品牌幼教机构纷纷登陆中国，并逐渐成为国内幼教机构的强劲竞争对手。另一方面，诸多国外的先进幼教理念，诸如蒙台梭利教育、多元智能理论、感觉统合理论等幼教理论纷涌而至，先进幼教理论的导入提升了幼教品牌的核心竞争力。

改革开放30年以来，我国民办教育的发展取得了有目共睹的成就。尤其是在学前教育领域呈现出了极为迅猛的发展态势，积累了大量的成熟或未成熟的实践、理论经验，这些成就与经验不仅是对民办幼儿教育发展的激励和促进，更是对我国学前教育整体发展的有益贡献。20__年底全国共有民办幼儿园77616所，占全国幼儿园总数的60.1%，在园儿童868.75万人，占全国在园幼儿的36.99%。在全国民办教育体系中，学前教育发展速度最快，有着广阔的发展前景和现实需求。

2.2北京幼儿教育市场需求分析

目前，北京的幼儿教育资源尤其稀缺。由于北京的政治和经济地位，吸引的大量毕业生和年轻人来“淘金”，随着人口的增加，以及适婚人群基数的增大，婴儿出生人口逐步增加，需要教育的婴儿越来越多。目前北京的幼儿园的规模无法满足，婴儿日益增长的需要，然而知名的幼儿园资源则少之又少。

北京知名的公立幼儿园有：东城区东华门幼儿园、北京蓝天幼儿园、北师大实验幼儿园、北京市第一幼儿园、北京六一幼儿园、北京新世纪幼儿园、北京市第五幼儿园等，这类幼儿园学费在1000元以下，但是招生人数太少，如果要进入这样的幼儿园，跟高中生靠北大和清华难度差不多。

民办幼儿园历史虽短却占尽风头。北京幼儿园是随着新建小区的增加而多起来的，这是因为，根据国家有关规定，住宅小区的建筑面积达到一定规模时，必须配套建设幼儿园。这就为幼儿园的产生提供了硬件。在北京，民办幼儿园的崛起是近几年的事情，但是，与国办幼儿园比较，它们更充满活力，在北京的新建小区中占有一席之地。而在民办幼儿园中，尤以伊顿、博凯、金色摇篮、汇佳、小牛津等幼儿园最为知名。这类幼儿园除了要进行适当的选拔外，主要是学费太高，基本上每月要3000-5000不等。

3.0幼儿园组建方案

幼儿园拟以租赁方式进驻一家小区，同时成立幼儿教育公司来运作该幼儿园，以公司名义与北京市第五幼儿园签订合作办学协议，以北京第五幼儿园的分校的名义对幼儿园进行运作。

3.1幼儿园校舍情况说明

幼儿园经营场所要求，面积要求为3000平方米，共需12个教师，每个教室面积估计60平方米，配有50平方米卧室，同时有卫生间、洗漱间等。必须一个根据国家新标准设计的现代化的幼儿园校舍。

我们公司可承担的房租在150万/年。

3.2幼儿园公司体制

公司为股份制，按照股东的出资比例占有公司股权，同时给予高级管理人员管理股份。建立股东会，聘请专业的幼儿教育管理人员对公司进行管理。建立标准的财务制度，每季度股东会聘请审计公司对的帐务进行审计。

3.3幼儿园办学形式

采用民办公助，与五幼联合，即：公司拟与北京市知名幼儿园进行教育合作，我公司对出资，建立幼儿园，包括租赁幼儿园场地、装修、市场营销、财务管理、校舍的日常维护等幼儿园的外部事务，五幼负责建立幼儿园教学大纲，组建、招募和培训教师队伍，开发教育产品，对老师进行管理幼儿园内部事务。

3.4组建流程

签订意向租赁合同 成立公司 与五幼签订合作办学协议 签订正式的租赁合同 进行幼儿园的各项审批工作 建立教师队伍 进行内部装修 开学

以上为简要的组建流程，整个组建流程估计需要6个月。 幼儿园的组建条件和审批流程

3.5幼儿园工作人员结构

计划幼儿园工作人员编制约70名教职员工：其中园长1名，副园长1名，班级组长3名，正式幼儿教师24名，助教12名，保育员12名，炊管人员10名，医务室人员2名，财务室2名(会计1名，出纳1名)，保安人员2名，锅炉工1名，以上人员择优录用，必须具备幼教工作经验，有较强责任心。

3.6幼儿园办学宗旨和理念

以“热爱、尊重、理解、信任幼儿，造就健美、聪慧、活泼、自信、富于爱心、勇于创造的新一代”为育人宗旨，以创建一所高起点、高标准、高水平、高质量的立足社区、服务社会，人民满意的首都学前教育一流名园为办学目标。根据幼儿年龄特点和发展需要，建构并采用基本课程、兴趣课程、辅助课程相结合的多元课程新模式，对儿童实施身体、认知、社会性等全面发展教育，同时结合积极自主地开展“蒙太梭利教育中国化”、“双语教学”、“家园、社区合作”、“婴幼儿早期教育”等实验。

4.0幼儿园运营

幼儿园以北京市第五幼儿园分园的名义面对社会，该幼儿园基本上按照北京市第五幼儿园总园的结构进行班机设置和经营项目规划。另外在某些方面，做出自己的特色。

幼儿园编制为：12个班(大、中、小各四个班)，一层为小班，二层为中班，三层为大班。每班各为40人，共计480名孩子。

4.2幼儿园经营项目

除了正常的幼儿教育外，幼儿园课外经营项目有：

0—3岁亲子早期教育 3—6岁幼儿教育 会员制24小时托管 0—1岁亲子瑜伽

0---6岁感统运动教学

2---12岁英语教学(含外教) 2---8岁蒙台梭利教学 2---6岁美劳教学 3---6岁幼儿科技课程

3---12岁幼儿舞蹈、芭蕾、形体训练 4---8岁幼儿 千字童幼儿游戏识字 3---6岁幼儿泥塑

4.3市场推广方案

公司借助北京市第五幼儿园的名气，在各种媒体上发表一些文章，同时在周边小区作宣传活动，已免费咨询幼儿教育知识的形式对幼儿园进行宣传，在活动中接受预报名。

5.0投资估算和资金筹措

总投资为：

资金筹措主要靠股东出资解决，另外可以寻求银行贷款。

5.1前期开办费用(以下数据均为估算)

- 1、租金： $3 \times 12.5 = 37.5$ 万(假设房租为150万元/年，租金为每三个月交一次)
- 2、押金：12.5万
- 3、公司组建费用如开办费、审批费用等：10万
- 4、幼儿园土建、水电等装修费： $3000\text{m}^2 \times 600\text{元}/\text{m}^2 = 180$ 万元
- 5、幼儿教育设备如玩具、桌椅等费用：70万
- 6、管理费用，如组建期间的办公费、宣传费、人员工资等：45万
- 7、不可预见费用：30万 共计：385万元。

5.2日常成本分析

- 1、人员工资每月共计：21万元

幼儿园教职员工薪金平均计算每名约合3000元/月，含保险，则70名教职员工每月的工资成本为：210000元/月左右

- 2、幼儿园经营所需的能源费用(煤、水、电、气)约：4万元/月
- 3、幼儿园经营管理费用约：5万元/月(如广告宣传活动，笔墨纸张，新增教具，财务费用等等)
- 4、房屋租金：12.5万元/月 共计：45.5万元

5.3资金筹措公司运作资金主要由各个股东以现金方式出资，同时申请商业贷款。

5.4资金运用计划

资金投入以月为单位，每月1日为投入时间点，假设投入开始时间为1月1日，投入时间共计6个月。

各项费用投入方式为：

- 1、租金：37.5万，一次性投入
- 2、押金：12.5万，一次性投入
- 3、公司组建费用如开办费、审批费用等：10万，分五次投入

4、幼儿园土建、水电等装修费：180万元，每月平均投入

5、幼儿教育设备如玩具、桌椅等费用：70万，第5和6月平均投入

6、管理费用：45万，每月平均投入

7、不可预见费用：30万，每月平均投入

6.0经济效益和社会效益分析

6.1投资和日常成本预测

前期投资共计：385万元

日常成本共计： $45.5 \times 12 = 545$ 万元

6.2收入预测

假设：每年按照上学10个月为计算基础。托儿所的餐费收入直接与餐费支出抵扣，不列入收入和支出，其他的一下小的收入忽略不计。

幼儿园日托幼儿收费标准为：每位1500元 / 月，共计480个学生。

幼儿园孩子托费月收入为：72万元 / 月；孩子托费年收入为：720万元 / 年

6.3利润预测

每年的利润为： $720 - 545 = 175$ 万元

6.4财务分析

年投资回报率为： $175 / 385 \times 100\% = 45.5\%$

6.5社会效益分析

该项目能够为社会创造70个就业机会，同时解决了北京幼儿教育的资源不足的问题，为大量的幼儿提供良好的教育的机会，为社会、为国家人才的培养做出了最基础的贡献。

7.0风险分析

1、生源不足的分险

可能存在幼儿上学不便导致生源不足，公司可采用班车接送，以便达到辐射到更远的社区，增加生源。

2、幼儿安全问题

幼儿园必须强制幼儿上保险，保险费由幼儿父母承担，或提高学费，变相收取保险费用。

在各个细节做好安全防范工作。

3、公司运营的正常风险

作为一个股份公司，必然存在一般公司的财务分险、管理分险等。

8.0结论

通过该计划书的分析，投资成立幼儿园教育有限公司，能取得良好的经济效益和社会效益，是一个很好的投资项目。

更多 范文 请访问 https://www.wtabcd.cn/fanwen/list/91_0.html

文章生成doc功能，由[范文网](#)开发