

Серова Анна Владиславовна

студентка

ФГБОУ ВО «Владивостокский государственный
университет экономики и сервиса»
г. Владивосток, Приморский край

АНАЛИЗ ПОЗИЦИОНИРОВАНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ ЧОУ «ДАРИНА» НА РЫНКЕ УСЛУГ ЧАСТНОГО ОБРАЗОВАНИЯ Г. ВЛАДИВОСТОКА

Аннотация: в статье рассматривается рынок образовательных услуг города Владивостока, а именно частное дошкольное и начальное школьное образование. Основным анализируемым предприятием является ЧОУ «Дарина». Будет рассмотрена конкурентная среда в рамках выделенной отрасли, будут определены субъекты, функционирующие на рынке и их поведение.

Ключевые слова: частное образование, частное дошкольное образование, частный детский сад, частная школа, конкурентная среда, позиционирование предприятия.

Ниша частного дошкольного и школьного образования во Владивостоке небольшая, но вполне устойчивая. На рынке частных школ существует вполне сильная конкуренция, хотя основных действующих участников немного [2]. Главным преимуществом частного обучения является индивидуальный подход к каждому ученику. Такой подход, безусловно, вызывает спрос на данные услуги. Потребителями услуг частного образования являются состоятельные люди. В основном это менеджеры и директора различных предприятий. Данный тип потребителя заинтересован в занятости своего ребенка целый день. А также предъявляет серьезные требования к воспитательному и образовательному процессам. Потребитель заинтересован в глубоком всестороннем развитии своего ребенка.

В настоящее время спрос на услуги дошкольного образования можно сказать удовлетворен. Раньше ситуация на этой отрасли рынка была затруднена. Взять, к примеру, 2014 год, два года назад очередь в детские сады доходила до 40 тысяч человек по Приморскому краю. С целью устранения этой проблемы

было открыто два НОУ на 163 места и на 592 места индивидуальные предприниматели открыли свои центры присмотра и ухода за детьми. На сегодняшний день в городе Владивосток насчитывается 9 лицензированных учреждений, реализующих программу дошкольного образования [4]. Учреждений, официально зарегистрированных как индивидуальные предприниматели, в городе 25, неофициально осуществляющих свою деятельность – более 100. Что касается частных школ, то их на рынке Владивостока 15.

ЧОУ «Дарина» – частное образовательное учреждение, предоставляющее услуги дошкольного и школьного образования, до шестого класса включительно. На рынке образовательных услуг города Владивосток функционирует с 1992 года. Целью данного учреждения является продажа высококачественной услуги клиентам, заинтересованным в эффективном образовательном и нравственном воспитании своих детей.

Частное образовательное учреждение детский сад – школа «Дарина» – одно из самых первых учреждений Приморского края, работающих в системе негосударственного образования.

С первых лет работы занимается образованием детей, выстроенным от раннего дошкольного старта и до окончания начальной школы. Дошкольный и младший школьный возраст – это одна эпоха человеческого развития, именуемая «детством». Организация образовательного процесса в «Дарине» тщательно продумана, с учетом ценности этого периода в жизни ребенка и с осознанием сложности и уязвимости перехода от дошкольного к школьному детству [1].

Негосударственный статус вызывает необходимость поиска эффективных инновационных технологий в обучении, которые бы определяли лицо учреждения, выделяли его из числа других, обозначая конкурентные преимущества. Для педагогического коллектива «Дарин», имеющего высокий профессиональный ресурс, негосударственный статус значительно расширяет границы и возможности инновационных проб, что позволяет каждому педагогу реализовывать свою творческую составляющую, быть успешным и актуальным в профессии [1].

С 2000 года «Дарина» активно включается в инновационную деятельность, осваивая различные технологии. В их число входят: технология развивающего обучения Д.Б. Эльконина – В.В. Давыдова, программы Л.Г. Петерсон, Н.Ф. Виноградовой, Л.Е. Журовой. Однако, содержание этих программ было ориентировано на школьное обучение. Ощущалась острая необходимость в технологии, которая обеспечит преемственность обучения в детском саду и школе.

Технология ОТСМ-ТРИЗ в полной мере ответила всем педагогическим запросам «Дариной».

ОТСМ-ТРИЗ – общая теория сильного мышления – теория решения изобретательских задач.

Технология способствует формированию у детей:

- исследовательских навыков;
- способности быстро входить в новые предметные области, анализировать новые ситуации;
- умения ставить и решать нетиповые проблемы никогда прежде не встречавшиеся;
- способности работать с потоками информации;
- умения адаптироваться к динамичной картине мира».

«Дарина» активно развивается в рамках этой технологии, и на сегодняшний день является инновационной площадкой Приморского края.

За двадцать лет существования на рынке «Дарина» сформировала конкретный образ в глазах своих клиентов. Это образ элитного образовательного учреждения, с высоким качеством обучения по соответствующе высокой цене.

Образ предприятия оказывает непосредственное влияние на его положение на рынке, на его способность конкурировать с другими предприятиями, представляющими однородные товары/услуги [3; 8]. Для того чтобы определить положение предприятия, на начальном этапе необходимо проанализировать сильные и слабые стороны организации. Эффективным способом определения текущего положения на рынке является метод ситуационного анализа – SWOT-

анализ. Он также является составной частью процесса стратегического маркетингового планирования [4–7].

В ходе анализа были определение достоинства и недостатки учреждения.

Сильные стороны «Дариньи» следующие:

– «Дарина» – одно из первых учреждений, работающих в системе негосударственного образования в Приморском крае. Как уже упоминалось выше, срок пребывания на рынке 24 года.;

– высокий уровень преподавания в детском саду и школе. Каждый из учителя и воспитателя специалист в своей области. Периодически весь персонал проходит курсы повышения квалификации в институте города Владивостока ПИПКРО, а также обучаясь в других городах;

– стабильные, высокие результаты в обучении. Высок уровень обучаемости детей, они показывают хорошие результаты. По результатам психологической диагностики, проводимой у воспитанников всех возрастов, показатели, касающиеся готовности к учебной деятельности (для дошкольного возраста) и уровня вовлеченности в сам учебный процесс (для школьников) в среднем по совокупности высокие;

– все годы работает в режиме образовательного комплекса, обеспечивая преемственность детского сада и школы. Дошкольное и школьное образование образует единую систему: воспитание в детском саду происходит с перспективой на будущее обучение в школе; технологии обучения общие для детского сада и школы, специфика методики адаптирована под различный возраст детей;

– основывается на принципах гуманной педагогики. Каждый ребенок рассматривается с позиции личности; учитываются индивидуальные особенности каждого ребенка;

– использует современные программы и технологии, соответствующие новым Государственным Образовательным Стандартам;

– развивает инновационную деятельность в системе дошкольного, основного и дополнительного образования. Является Федеральной экспериментальной площадкой по инновационным педагогическим технологиям (развивающее обучение Виноградовой (детский сад), ТОГИС (школа).

Анализ слабых сторон показал следующие недостатки:

– самым главным недостатком считается наличие обучения до шестого класса. Это объясняется тем, что обрывается процесс обучения и возникает необходимость поиска новой школы, а это всегда сопровождается определенными трудностями. Также могут возникать трудности с вливанием в новый коллектив;

– малая площадь помещения. Здание двухэтажное, но площадь классных помещений маленькая, что свидетельствует о неудобстве в учебном процессе, а также об ограниченном числе учащихся здесь. Особенно это касается учеников школы. Ограниченнность площади также препятствует внутреннему расширению учреждения, увеличению числа классов;

– слабая политика по осуществлению мероприятий продвижения своих услуг. На данный момент рекламной деятельности не уделяется должного внимания. Также к минусам в этом аспекте относится содержание сайта «Дарины»: контент редко обновляется, присутствует недостаточное количество информации, в целом дизайн сайта требует переработки.

С учетом всех слабых сторон предприятию необходимо выстроить свою работу, таким образом, чтобы слабые стороны не привели к снижению своих позиций на рынке. Необходимо направлять усилия на устранение данных слабых сторон, либо усиливать свое положение за счет достоинств и превратить тем самым минусы в незначительные факторы влияния [9]. Что касается сильных сторон, то здесь необходимо держать достигнутый уровень и направлять свои силы на дальнейшее развитие.

Основными конкурентами «Дарины» на данный момент являются детский развивающий центр Вершина Монтессори, ШИОД им. Дубинина (для среднего звена образования 5–7 класс), частные сады по присмотру и уходу. Центры присмотра и ухода за детьми остаются в приоритете у таких родителей, для которых

самое главное – безопасность ребенка, а не образовательный процесс. Такие сады могут быть более предпочтительными по двум причинам: 1. более удобное территориальное расположение. 2. Соответствие требованиям безопасности.

Был проведен комплексный анализ конкурирующих субъектов по следующим параметрам:

- количество объектов;
- территориальное расположение;
- сущность образовательных услуг, программы развития детей;
- представленность медицинских и психологических услуг;
- возрастные категории;
- степень рекламной активности;
- сильные стороны.

В результате анализа выделились основные сильные стороны главных конкурентов «Дариньи».

Сильные стороны детского развивающего центра «Вершина монтессори»:

- обладатель уникальной методики М. Монтессори. Первая организация во Владивостоке, которая начала реализовывать Монтессори – систему в полном ее объеме;
- единственная организация в городе, где ребенок может заниматься по Монтессори – системе с 1 месяца до 12 лет;
- наличие филиалов в различных районах города;
- профессиональные, уверенные и приятные педагоги.

Сильные стороны школы-интернат для одаренных детей им. Дубинина

- преемственность образовательного процесса осуществляется посредством следующих структур: Классическая европейская прогимназия (Центр раннего развития «Одарёнок», детский сад, начальная школа), Восточная школа, Академический колледж, Колледж сервиса и дизайна, Профессиональный лицей, Институты ВГУЭС, Высшая школа менеджмента (обучение зарубежом);

– определяющим фактором конкурентного преимущества относительно рассматриваемого учреждения является предоставление полной образовательной программы с 5 по 11 класс.

Итак, у предприятия «Дарина» определились два основных конкурента на уровнях дошкольного и начального школьного образования. С целью поддержания текущего положения и завоевания лидирующих позиций в будущем, учреждению необходимо тщательно продумывать стратегию своего поведения на рынке.

На сегодняшний день у «Дарин» достаточное количество клиентов и за-полняемость групп детских садов и классов школ приближена к максимальной. Любое предприятие заинтересовано в увеличении своей клиентской базы. В настоящее время росту клиентов учреждения препятствует малая площадь помещения. Для того чтобы это стало возможным, необходимо задуматься о поиске нового помещения, либо для перемещения всей структуры в целом, либо отдельной ее части. За счет изменения размеров помещения станет возможным и удлинение образовательного процесса (7 класс и выше).

Поскольку сущность методик образовательного процесса нацелена на инновационность, необходимо замотивировать клиента отдать ребенка именно в такую среду обучения. Возможно, следует давать открытые занятия для ознакомления имеющихся и потенциальных клиентов с таким родом технологий. А может быть достаточно будет подробной информации (фото, видео-уроков) размещенной на сайте учреждения.

В связи с тем, что доля рынка интернет-рекламы стремительно растет, предприятию необходимо направить усилия на разработку эффективной стратегии продвижения бизнеса в интернете. Интернет-реклама – мощный инструмент привлечения внимания именно той целевой аудитории, которая непременно заинтересуется рекламируемым товаром/услугой [8]. Основное внимание стоит уделить созданию нового качественного сайта, настройке контекстной рекламы по всем каналам, настройке поисковой оптимизации.

Хорошим инструментом для определения будущего развития учреждения будет проведение маркетингового исследования, которое даст полную картину поведения потребителей, поведения конкурентов и вариантов поведения самого предприятия в рамках заданной отрасли [4; 6].

Для успешной деятельности на рынке предприятию необходимо придерживаться наступательной стратегии. Необходимо демонстрировать свои явные преимущества, выступать инициатором инноваций.

Список литературы

1. Познавательно-речевое развитие детей 3–11 лет средствами ОТСМ-ТРИЗ: Сб. статей педагогов ЧОУ на Приморской образовательной ассамблеи (г. Ульяновск ноябрь 2015 г.). – Ульяновск: ООО «Вектор-С», 2016. – 90 с.
2. Назарова А. Школьная альтернатива // Конкурент. – 2014.
3. Траут Дж. Позиционирование: битва за узнаваемость / Эл Райс, Дж.Траут. – СПб.: Питер, 2004. – 249 с.
4. Ким А.Г. Аналитический обзор публикаций по маркетинговым исследованиям в Приморском крае / А.Г. Ким, Е.Ю. Бацкалевы // Фундаментальные исследования. – 2013. – №8–2. – С. 417–423.
5. Кметь Е.Б. Маркетинговые коммуникации / Е.Б. Кметь. – Владивосток: Дальрыбвтуз, 2005. – 191 с.
6. Кметь Е.Б. Маркетинговые коммуникации: теория, практика, управление: учебник для магистрантов / Е.Б. Кметь; Дальневост. федерал. ун-т. – Владивосток: Дальневост. федерал. ун-т, 2016 [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://elibrary.ru/download/97102029.pdf>
7. Кметь Е.Б. Управление маркетингом [Текст]: Учебник / Е.Б. Кметь, А.Г. Ким. – Владивосток: Изд-во ВГУЭС, 2015. – 308 с.
8. Интернет-маркетинг и digital-стратегии. Принципы эффективного использования: Учеб. пособие / О.А. Кожушко, И. Чуркин, А. Агеев [и др.]; Новосиб. гос. ун-т, Компания «Интелсиб». – Новосибирск: РИЦ НГУ, 2015. – 327 с.
9. Влияние маркетинговой деятельности на конкурентоспособность предприятия / М.Т. Ильин // Лаборатория книги. – 2014. – 86 с.