

最新创办幼儿园创业计划书摘要(通用5篇)

计划是一种灵活性和适应性的工具，也是一种组织和管理工具。写计划的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面我帮大家找寻并整理了一些优秀的计划书范文，我们一起来了解一下吧。

创办幼儿园创业计划书摘要篇一

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-学龄前的儿童约五百人。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—十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。

二、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。

二岁之前，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。二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，许多家长不知费了多少心思，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。

目前，在该村有1座小学，内有学前班二个；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。

三、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。

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。

创办幼儿园创业计划书摘要篇二

我们致力于在xx创办一个中高端私立双语幼儿园(英语和德语)，办园地点选在德资企业附近。

众所周知xx又名车城，著名的一汽大众总公司设于xx。据我们前期调查，在xx有多于五家中德合资企业，以大众和西门子为首。这样的现状势必会吸引德国技术工程师举家前往或者有众多德资企业的员工希望自己的孩子能够从小接触德语便于以后的发展，我们的办园想法应用而生。而且婴幼儿时期是人一生中最容易受到影响的时期，在幼儿时期学会的东西可能会受益终生。我们有针对性的面向xx的德籍工程师的子女及中德合资企业里的高层管理人员的子女。帮助小朋友们能在原有的语言环境下尽快适应新环境同时也为他们提供了良好的生活环境。

我们的办园理念是尊重生命，关注心灵成长，创建丰富多元的物质环境，培养孩子广泛深刻的学习兴趣，使孩子们学会生存，学会学习，学会交往，学会做人，从而成就美好童年。

我们的幼儿园主要是以先进的教育理念和优质的服务理念创办的民办幼儿园。我们主要是针对xx工作的德国人外籍子女，一汽高层职工子女，为他们提供接受良好的语言环境。我们的双语是英语和德语，而不是传统意义上的中文和英语。我们的人群也不仅仅是德国人的孩子，还可以是在德企工作的高层子的子女。我们名义上是说是双语，实质上，孩子在我们幼儿园就会学三种语言。第一个是母语，其次是两门外语。例如：德国小孩会学到他们的德语，这样不至于他们忘了自

己的母语，也为他们提供了一个很好的巩固母语的一个很好的学习环境，另外他们还将学习英语和中文。学习英语是因为英语是一种国际语言，学习中文是因为生活在中国，学习中文会方便他们的生活。简言之，我们将我们的学生提供最优质的服务，最好的教育。

(一)、服务目标

以高品质的私立幼儿园为基，结合玩具店及周边，凭借特色教育、先进的教育理念和服服务理念赢得口碑，争夺市场。并为品牌化发展加盟连锁奠定基石。

(二)教育理念：

以“幼吾幼以及人之幼”的博爱精神延伸至尽情、尽性、尽意、尽心地去爱，包括爱自己及爱所爱的人。我们将为宝宝创造一个绿色、宽松、宽容的空间，以开放式的教育理念培育快乐、负责和富有创造性的宝宝，促进宝宝身心健康、开发潜能和健全人格。

(三)核心内容

服务的独特性：

高品质的私立幼儿园。凭借特色教育、先进的教育理念和服服务理念争

市场赢得口碑。

(一)我国婴幼儿教育市场发展现状

1、目前，随着我国经济发展迅速，居民生活水平的提高，居民消费结构也发生了变化。人们不再是昔日的追求温饱的温饱型消费，越来越多的人转向发展型资料消费，也有大部分

人追求享受型资料消费。于此同时，居民教育消费观念也在发生巨大的转变。婴幼儿教育市场更是呈现巨大的商机。

3、依据我国第五次人口普查统计结果：中国0-6岁的婴幼儿达到1.4亿，其中城镇0-6岁婴幼儿为5200万左右，如果保守估计：城镇家庭每月为6岁以下的孩子教育投资50元，在仅考虑城镇市场的情况下，0-6岁儿童教育市场消费额就可达 $50(\text{元/月}) \times 12(\text{月}) \times 5200(\text{万元}) = 312(\text{亿元})$ 。而事实上，随着我国城镇居民生活消费水平的不断提高，家长在婴幼儿身上每月的投入远远不止于此。而在中国这样一个“望子成龙，望女成凤”的国度里，家长们更是信奉“不能让孩子输在起跑线上”这样一个公认的教育理念，教育消费占家庭总消费的比重越来越大。2001年一项关于城市儿童消费调查显示，每个幼儿家庭平均每年为孩子教育投资超过3000元。目前我国有3—7岁幼儿9000万，其中城镇有近4000万，显然，幼儿教育市场潜力巨大。

(二) 市场期待科学有效的幼儿教育模式

1、随着国内经济的增长，生活质量的提高、人们对教育也非常的重视、尤其是学前教育。年轻的家长们已经逐步意识到0-6岁教育的重要性，并愿意投入精力和财力培养下一代，但国内真正有足够的能力和完备的方法对0-6岁婴幼儿进行潜能开发的幼儿园甚少。家庭教育最大的特点和优势是因材施教，也就是实施个性化教育。婴儿大多在母亲身边成长，但年轻的妈妈缺乏育儿知识，她们对早期教育的需求很迫切，要求的品质也很高。因此国内婴幼儿教育市场潜力巨大，投资前景非常可观。。然而，中国9000万幼儿家长，真正懂得因材施教者寥寥无几。北京市教育科学研究所一项研究表明，“70%的家长承认自己不懂家教，在为孩子选择教育方法上费尽苦心。”

遍布全国近18万所幼儿园，因受到集体化教育模式及研发力量的制约，在家教辅导及个性化教育方面显得“心有余而力

不足”。因此家长们是很期待市场上能够出现科学有效的幼儿教育模式。

创办幼儿园创业计划书摘要篇三

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。

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- 天津职业大学 修会计专业专科-中央党校函授学院 修经济管理 本科209月 区教育局学前教育培训5月 市珠协举办的幼儿园珠心算教学培训3月 天津市妇女创业中心syb培训工作经验:

19至20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。

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。

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。

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。

25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。

园长 1名

职责：对幼儿园全面负责，监督指导员工对

七、开业成本及财务评估

附表3 流动资金(月)

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。

创办幼儿园创业计划书摘要篇四

计划书项目名称：至尊宝幼儿园

一、市场评估及前景预测

我市的市区常住人口35万，外来人口5万左右，学龄前的儿童2万左右，虽然竞争对手比较多，但大都小打小闹且很多无照经营的幼儿园，根据简单的市场调查，开办幼儿园的市场前景非常广阔，虽然开办一所中等规模的幼儿园前期投资会相对比较大，但之后的经营持续投资量就会小很多；而且一旦有了较好的口碑，经营就会很顺利且将会持续性的盈利以至发展壮大。

由于目前社会经济等各方面的高速发展，各位家长对幼儿的教育越来越重视，所以针对学前教育这一块，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，目标群体的市场规模只会上升不会下滑。

二、目标顾客

开办幼儿园的目标顾客锁定在2岁以上的3-6岁的学龄前儿童。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，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周岁之前的幼儿入学。

三、幼儿园的生源主要来自以下四部分：

1、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，许多家长不知费了多少心思，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公办幼儿园接受教育。

2、收入相对较低的家庭：公办幼儿园收费相对高一些。这些低收入家庭除去日常开支，所剩根本不能供孩子进公办幼儿园接受教育，他们则会选择条件相对好一些、收费适中的个体幼儿园。

3、从事经商和打工的本地及外来人口：这些家长终日早出晚归，忙于生意，无暇照顾孩子。公办幼儿园由于学生名额、片区划分、学费以及服务范围等各方面的限制不能满足这些家长的要求，而个体幼儿园灵活的服务方式以及质优价廉的软硬件条件等吸引家长的关注。

4、如果可行，在城市周边的近一些镇和村子的幼儿也可吸引到我校学习。

总之，我们通过开展差异化的服务，并在基础设施、教育特色、卫生、安全等方面下功夫，一定会吸引不少家长的关注和信赖，这样一来，口碑好了，以后的生源问题就自然解决

了。

四、开园计划

1、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，都会存在风险。这种经营风险不仅来自与竞争对手和政策等变动，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。由于家长的信赖、推广，选择我们学校的儿童会逐渐增加的。

如果能在收费标准、教学质量、办园特色包括差异化服务上下功夫，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

个体办园虽比不上公办园的条件，但不论从教室的布置、人员的安排、教学计划等等，都要学习公办园，并建立健全幼儿园安全制度、卫生制度、接送制度、作息安排、教保人员制度等等一系列制度。

六、人员组织结构

(一)、园长，全面负责工作，可能会采取聘任职业的富有经验的幼儿教师担任(二)、幼儿教师岗位职责、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。

1、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。

2、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。

3、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;、配合保育员搞好保教、卫生保健及生活护理工作。

4、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。

- 5、积极参加教研教改活动，做好观察记录。
- 6、积极参加各级组织的业务培训，不断提高能力。
- 7、按儿童特点，定期布置活动室、自然角。
- 8、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、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。

- 1、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。

创办幼儿园创业计划书摘要篇五

导语：创办幼儿园的创业计划书怎么写?欢迎阅读幼儿园创业计划书范文!

我市的市区常住人口35万，外来人口5万左右，学龄前的儿童2万左右，虽然竞争对手比较多，但大都小打小闹且很多无照经营的幼儿园，根据简单的市场调查，开办幼儿园的市场前景非常广阔，虽然开办一所中等规模的幼儿园前期投资会相对比较大，但之后的经营持续投资量就会小很多;而且一旦有了较好的口碑，经营就会很顺利且将会持续性的盈利以至发展壮大。

由于目前社会经济等各方面的高速发展，各位家长对幼儿的教育越来越重视，所以针对学前教育这一块，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，目标群体的市场规模只会上升不会下滑。

开办幼儿园的目标顾客锁定在2岁以上的3-6岁的学龄前儿童。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，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周岁之前的幼儿入学。

1、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，许多家长不知费了多少心思，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公办幼儿园接受教育。

2、收入相对较低的家庭：公办幼儿园收费相对高一些。这些低收入家庭除去日常开支，所剩根本不能供孩子进公办幼儿园接受教育，他们则会选择条件相对好一些、收费适中的个体幼儿园。

3、从事经商和打工的本地及外来人口：这些家长终日早出晚归，忙于生意，无暇照顾孩子。公办幼儿园由于学生名额、片区划分、学费以及服务范围等各方面的限制不能满足这些家长的要求，而个体幼儿园灵活的服务方式以及质优价廉的软硬件条件等吸引家长的关注。

4、如果可行，在城市周边的近一些镇和村子的幼儿也可吸引到我校学习。

总之，我们通过开展差异化的服务，并在基础设施、教育特色、卫生、安全等方面下功夫，一定会吸引不少家长的关注和信赖，这样一来，口碑好了，以后的生源问题就自然解决了。

1、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，都会存在风险。这种经营风险不仅来自与竞争对手和政策等变动，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。由于家长的信赖、推广，选择我们学校的儿童会逐渐增加的。

如果能在收费标准、教学质量、办园特色包括差异化服务上下功夫，应会好于竞争对手，关键还是加强幼儿园自身的管理。

个体办园虽比不上公办园的条件，但不论从教室的布置、人员的安排、教学计划等等，都要学习公办园，并建立健全幼儿园安全制度、卫生制度、接送制度、作息安排、教保人员制度等等一系列制度。

(一)、园长，全面负责工作，可能会采取聘任职业的富有经验的幼儿教师担任(二)、幼儿教师岗位职责、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。

1、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。

2、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。

3、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;、配合保育员搞好保教、卫生保健及生活护理工作。

4、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。

5、积极参加教研教改活动，做好观察记录。

6、积极参加各级组织的业务培训，不断提高能力。

7、按儿童特点，定期布置活动室、自然角。

8、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、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。