



ОТЧЕТ О ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

**АНО Центр развития и реабилитации
детей «Светлый город»**

За 2023 год

Работа с детьми и родителями

1. Создали условия, чтобы детям было более комфортно находиться у нас – зоны для отдыха, сенсорной разгрузки и стимуляции. Это помогает детям быстрее развиваться, находясь при этом в комфортной обстановке.
2. Чтобы поощрять детей, которые показывают лучшие результаты развития, а также их родителей, мы придумали раз в 4 месяца награждать 3 «чемпионов» каждого сада. Успехи у таких детей, как наши, невозможны без внимания и активной включенности родителей. Думаю, родителям будет приятно и ценно получить такое признание.
3. Начали проводить «открытые уроки» - индивидуальные встречи с родителями, на которых мы суммируем достижения ребенка за прошедшие 4 месяца и даем рекомендации по домашним занятиям и взаимодействию с ребенком. Когда каждый день видишь своего ребенка, небольшие изменения в его развитии и поведении могут быть не заметны. Мы ожидаем, что такие встречи помогут родителям увидеть и оценить путь, который на самом деле проделал их ребенок за несколько месяцев. В результате, увеличится удовлетворенность клиентов и срок нашего взаимодействия. Пока что мы провели только несколько таких открытых уроков, будем тестировать дальше.
4. Повышение качества работы с детьми. С каждым периодом к нам приходят все более «тяжелые» дети, но нам удается развивать их с такой же скоростью, с какой раньше мы развивали их более «легких» сверстников. Для детей же, которых мы уже подняли на довольно высокий уровень развития, мы открыли второй уровень лого-группы. Благодаря этому дети стали дольше оставаться с нами, срок их посещения с прошедшего года увеличился с 6 до 11 месяцев. Частично на это повлияло начало СВО, когда люди спешно уезжали из России – сработал эффект низкой базы. Тем не менее, я вижу, что теперь и дети с хорошим уровнем развития, и их родители, ходят к нам с гораздо большим воодушевлением.
5. Осенью мы начали проводить новое занятие – «игровая логопедия». Она помогает запустить речь у детей с сенсорными нарушениями и аутизмом. Результат нас поразил! Саша, один из наших воспитанников, уже догнал сверстников по уровню интеллектуального и социального развития, но все никак не мог заговорить. Произносил всего несколько отдельных слов, да и то с большим трудом. За 2 месяца на этой методике он запомнил 30 слов и начал говорить простыми предложениями! Сказал «Мама, купи машинку»/ Пока эта методика есть только в нашем центре на Академической, хотим запустить ее и в других центрах.
6. Значительно улучшили оснащение и внешний вид центров – начали косметический ремонт, приобрели новое оборудование. Например, гарнитуру ForBrain - она помогает улучшить качество речи у говорящих детей. А в центре на Академической оборудовали комнату сенсорной интеграции. Не такую просторную, как на Удельной, но тоже хорошую. Благодаря сенсорной интеграции улучшается физическое состояние детей, их поведение и эмоциональный фон. Они становятся более терпимыми и внимательными.
7. Попробовали запустить «домашние задания» - простые упражнения, которые родители могут делать дома, чтобы закрепить пройденное в центре. Это могло бы ускорить развитие детей примерно в 1,5 раза. К сожалению, мало кто из родителей принял это, поэтому мы не стали развивать эту идею.

Менеджмент и забота о сотрудниках

1. Составили календарный план нововведений. До сих пор новшества внедрялись у нас хаотично, нагрузка на сотрудников распределялась по году неравномерно. Я определила наши основные зоны роста, нашла способы их улучшения и распределила старт тестирования этих способов по месяцам. Теперь у сотрудников больше определенности, меньше авралов и простоев. А у организации – более понятное направление и, надеюсь, скорость развития.
2. Запустили систему «самотрекинга», как я ее называю. Сотрудник оценивает свои метрики за месяц, находит слабые зоны и выдвигает гипотезы о том, как их усилить. Пока что эту систему освоили наши педагоги и маркетологи. Большую помощь им в этом оказывают их руководители – методист и руководитель отдела маркетинга.
3. Разработали и внедрили систему сквозных отчетов. В ней на 1 странице, в зависимости от выбранных фильтров, можно увидеть всю ситуацию по сети, центру, сотруднику или даже отдельному направлению его работы. Учтены блоки работы с детьми, маркетинга и продаж, кадровой работы, финансов и др. Для каждого блока мы установили KPI и определили доплаты сотрудникам за их достижение. Этот отчет помогает мне и сотрудникам видеть реальные результаты работы, принимать обоснованные решения и отслеживать их исполнение. Я ожидаю, что со временем он поможет членам моей команде стать более самостоятельными и проактивными. В результате повысится стабильность и скорость развития организации.
4. Несколько месяцев назад выделили из числа воспитателей помощников управляющих, чтобы они могли заменять их в случае отсутствия.
5. Забота о сотрудниках. С увеличением количества конкурентов привлекать хороших педагогов становится все сложнее. Поэтому мы стали уделять больше внимания удержанию ценных кадров. Ввели бонусы за долго ходящих детей, премии за хорошие результаты у воспитанников. Обучаем своих специалистов, предоставляем удобные им условия, следим за атмосферой в центрах. Кроме того, мы начали сотрудничать с учебными заведениями, чтобы иметь доступ к начинающим педагогам.
6. Повышение эффективности компонентов нашей системы. В этом году я познакомилась с Бизнес-ТРИЗ и стала применять его для решения задач нашей организации. Не знаю, как долго эта методика будет удовлетворять наши потребности. Но на сегодняшний день это наиболее подходящий нам инструмент. Для сравнения, год назад мне удалось решить 38% задач, которые я пыталась решить (найти решение, внедрить его и получить запланированный результат). В этом году этот показатель составил 64%.