

БИЗНЕС-ПЛАН КУРСОВ ЯЗЫКА

Автор проекта:

2016, г. XXX

ОГЛАВЛЕНИЕ

| | |
|---------------------------------------|----|
| 1. РЕЗЮМЕ ИНИЦИАТОРОВ ПРОЕКТА | 3 |
| 2. ОПИСАНИЕ ПРОЕКТА..... | 3 |
| 3. ОПИСАНИЕ ПРОДУКЦИИ (УСЛУГИ)..... | 5 |
| 4. ПЛАН МАРКЕТИНГА | 6 |
| 5. ПЛАН ПРОИЗВОДСТВА | 9 |
| 6. ПЛАН ПЕРСОНАЛА..... | 11 |
| 7. ФИНАНСЫ И ИНВЕСТИЦИИ..... | 11 |
| 8. УПРАВЛЕНИЕ РИСКАМИ | 12 |
| 9. ЗАКЛЮЧЕНИЕ И ВЫВОДЫ | 13 |
| 10. ПРИЛОЖЕНИЯ. ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН | 14 |

1. РЕЗЮМЕ БИЗНЕС-ПЛАНА КУРСОВ ЯЗЫКА

.....

2. ОПИСАНИЕ ПРОЕКТА

2.1. Полное наименование проекта:

Создание языковых курсов школы в г. ХХХ и на их основе онлайн платформы для дистанционного изучения английского языка с использованием сети интернет.

2.2. Суть проекта:

Цель настоящего проекта - создать удобную онлайн платформу, предлагающую возможность дистанционно изучать английский язык людям с различным уровнем подготовки. Благодаря преимуществам онлайн обучения такой способ не менее, а иногда и более эффективен, чем посещение обычных курсов.

В рамках проекта планируется создать в г. ХХХ интерактивный класс, который будет использоваться как для проведения онлайн-курсов, так и для обычных занятий для жителей города. Интерактивный класс будет также использоваться как офис компании и место работы методистов и администраторов. Основной доход проект будет получать за счет онлайн-курсов.

В современном мире знание иностранного языка открывает широкие перспективы в любой сфере: работе, путешествиях, хобби и даже в личной жизни. С этим утверждением согласятся многие, однако не у всех есть возможность несколько раз в неделю посещать очные курсы. Английский язык онлайн - сравнительно новый, но уже хорошо зарекомендовавший себя метод изучения языка. Сегодня любой, располагающий доступом в интернет, может начать занятия, имея практически любой уровень владения языком.

В целом рынок онлайн обучения является очень емким и быстрорастущим. По оценке компании совокупный рынок репетиторов РФ оценивается в **-* млрд руб., в то время как объем сегмента корпоративного образования превысил ** млрд руб. Совокупная оценка обоих сегментов ~*** млрд руб. По мнению экспертов, к **** г. доля онлайн-образования в этих сегментах может достигнуть *-*%, что составит не менее *-* млрд руб.

По данным *,* млн жителей России хотя бы раз проходили обучение онлайн, при этом самым популярным предметом является иностранный язык, **% слушателей занимаются изучением английского языка.

По данным медиацентра, объем мирового рынка обучения английскому языку составляет \$** млрд. Доля онлайн-обучения на этом рынке — %.

В России (в том числе – в силу ряда географических особенностей) спрос на онлайн-обучение растет очень быстро – примерно на **% в год (мировая динамика - рост на **% в год). Большая территория страны и удаленность населенных пунктов друг от друга заставляют жителей небольших городов искать нужных преподавателей через интернет. Кроме того, из-за холодного российского климата дети часто болеют, и это вынуждает задуматься о рациональности занятий из дома.

Преимущества онлайн обучения на создаваемой платформе:

-

2.3. Стадия готовности проекта:

.....

2.4. Основные финансовые показатели проекта:

| Наименование: | Единицы измерения | Значение |
|--|-------------------|-----------------|
| Общая стоимость проекта: | руб. | * *** ** |
| <i>собственные средства</i> | <i>руб.</i> | <i>*** **</i> |
| <i>заемные средства (кредиты)</i> | <i>руб.</i> | <i>*</i> |
| <i>государственные субсидии (грант МЭР)</i> | <i>руб.</i> | <i>* *** **</i> |
| <i>государственные субсидии (ГСЗН)</i> | <i>руб.</i> | <i>*</i> |
| <i>субвенция (ГСЗН)</i> | <i>руб.</i> | <i>*</i> |
| <i>прочие источники финансирования</i> | <i>руб.</i> | <i>*</i> |
| Чистая прибыль (за первый год проекта) | руб. | *** ** |
| Суммарный денежный поток (за первый год проекта) | руб. | *** ** |
| Рентабельность продаж | % | *,**% |
| Рентабельность инвестиций | % | **,**% |
| Период окупаемости общих вложений | мес. | ** |

Накопленный денежный поток на конец горизонта расчета (** мес.) составляет *** ** руб. и на точку окупаемости инвестиций (* *** ** руб.) при плановом среднем чистом денежном потоке на второй год проекта *** ** руб./мес. проект выйдет на **-й месяц.

2.5. Предпочтительная организационно-правовая форма:

.....

2.6. Предпочтительная форма налогообложения проекта:

.....

3. ОПИСАНИЕ ПРОДУКЦИИ (УСЛУГИ)

***.*. Наименование продукции (услуги):**

Проект включает в себя две услуги:

- дистанционные онлайн курсы изучения английского языка;
- языковая школа (интерактивный класс) в г. ХХХ.

***.*. Краткое описание и основные характеристики:**

Обучение на дистанционных онлайн курсах будет проводиться с использованием специальной интерактивной платформы под руководством опытных квалифицированных преподавателей, с учетом уровня каждого учащегося.

Учащимся будут предлагаться следующие программы:

-

Обучение будет происходить в «виртуальном классе»:

-

В личном кабинете хранятся все учебные материалы, а также учащийся выполняет домашние задания, которые затем проверяются преподавателем.

Также в личном кабинете хранится вся информация о ходе обучения - график уроков с возможностью корректировки, количество оплаченных занятий, контакты преподавателя, новости платформы. Оплата занятий также проходит в личном кабинете. Для получения помощи можно связаться с администраторами курсов.

На вводном занятии методист проверяет уровень подготовки учащегося и рекомендует группу для занятий с учетом уровня и целей обучения или преподавателя для индивидуальных занятий. Первое занятие с преподавателем бесплатно.

Методисты регулярно контролируют качество уроков и дают рекомендации по улучшению.

Обучение будет проводиться с использованием

Дополнительно на интернет-сайте платформы будет предоставлена возможность для самостоятельного изучения языка - специальный пошаговый курс с учебными материалами, аудиоуроки.

Для проведения занятий будет использоваться интерактивный учебный класс, оборудованный необходимой компьютерной техникой.

Также в интерактивном классе будут проходить групповые занятия английским языком для жителей г. ХХХ. Целевая группа - школьники.

4. ПЛАН МАРКЕТИНГА

**. Модель Портера.

| | |
|-----------------------------------|-------|
| Новые игроки на рынке. | |
| Существующие конкуренты. | |
| Продукты-заменители. | |
| Власть покупателей. | |
| Власть поставщиков. | |

**. Целеполагание и миссия компании.

Миссия –

Видение –

Цели компании на период *-* года:

-

**. SWOT – анализ факторов, влияющих на достижение целей программы и общая оценка проекта:

| ВНУТРЕННИЕ ФАКТОРЫ | ВНЕШНИЕ ФАКТОРЫ |
|---|---|
| <p>Силы (strengths)</p> <ul style="list-style-type: none"> • | <p>Возможности (opportunities)</p> <ul style="list-style-type: none"> • |
| <p>Слабости (weaknesses)</p> <ul style="list-style-type: none"> • | <p>Угрозы (threats)</p> <ul style="list-style-type: none"> • |

**. Потребители (целевая группа):

Обучаться на онлайн-курсах может любой человек, заинтересованный в изучении английского языка и имеющий доступ к сети интернет.

Приоритетный сегмент - школьники, в том числе программы подготовки к ЕГЭ.

Легкие в освоении детские уроки будут построены так, чтобы ребенок не уставал и не терял интереса к процессу обучения. Курс ничем не отличается от дополнительных занятий с репетитором, но более удобен в экономии времени ребенка и расходов на транспорт. Этот курс станет великолепной заменой или дополнением к школьным за-

нениям, особенно если учить английский язык для детей стало непосильной или скучной задачей в школе.

Преимуществом обучения онлайн огромное количество: ребёнок занимается дома в привычной для него обстановке и окружении, родители могут контролировать и принимать непосредственное участие в занятиях. Обучающие игры и интерактивный класс привносят дополнительную мотивацию к обучению.

Согласно федеральному стандарту образования с **** года иностранный язык должен стать обязательным при сдаче ЕГЭ, что создаст дополнительный спрос на дополнительное образование. Также стоит отметить, что в **** высшая школа получила так называемое право дополнительных требований к абитуриентам. Сразу же многие учебные заведения заявили про желания добавить английский к русскому и математике.

***.*. Конкуренты:**

| Наименование | Характеристика | | Выводы |
|--|----------------|---------------|--------|
| | сильных сторон | слабых сторон | |
| *. Онлайн-курсы | | | |
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| *. Сайты для самостоятельного изучения языка | | | |
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| *. Курсы английского языка в г. XXX | | | |
| | | | |
| | | | |

***.*. План рекламных мероприятий:**

Так как онлайн-курсы рассчитаны на пользователей интернет, основные рекламные мероприятия будут проводиться в сети.

Запланированы следующие способы продвижения:

-

Старт рекламных мероприятий запланирован на *-й месяц, когда по плану будет готов сайт курсов и основная часть программ.

Для продвижения языковых курсов в г. ХХХе планируется разместить * баннера наружной рекламы с информацией о школе.

Всего затраты на рекламу в первый год проекта составят по плану *** ** руб.:

.....

***.*. Ценообразование:**

Пользователям онлайн курсов будут предложены * вида программ, различающихся по наполнению и цене:

-

Занятия будут предлагаться пакетами - *, *, *, ** занятий в месяц. В пакетах с бóльшим числом уроков стоимость одного урока будет ниже. Также будет предусмотрена возможность приобретать один урок. В этом случае цена будет максимальной.

Также на сайте будет предложен курс для самостоятельной работы на основе разработанных учебных материалов - пошаговый онлайн-учебник, интерактивные задания, аудио-курсы.

.....*.*. План сбыта:

Старт занятий в школе запланирован на *-й месяц проекта - ноябрь **** г.

План набора на первый месяц - ** обучающихся (* группы по ** человек). До конца года планируется довести число обучающихся до ** (* группы).

Запуск онлайн платформы запланирован на *-й месяц проекта - январь **** г.

За это время будут подготовлены сайт компании, интерактивная система управления обучением, включая личный кабинет обучающегося, мобильное приложение, методические рекомендации для преподавателей по ведению уроков, учебные материалы. Также будут подобраны квалифицированные преподаватели для работы в системе.

На **-й месяц проекта планируется выйти на следующие показатели:

-

При среднем числе занятий на пользователя * занятий в месяц, общее число учащихся на он-лайн курсах к концу года составит *** человек в месяц.

Средний доход с одного пользователя - * *** руб./мес. (без учета пользователей интерактивных уроков).

Всего план выручки на **-й месяц - * *** ** руб./месяц.

Всего план выручки за ** месяцев - * *** ** руб.

****.** **Стратегия и каналы сбыта:**

Оказание услуг слушателям курсов будет осуществляться в арендованном помещении - интерактивном классе.

Оказание услуг по онлайн обучению будет осуществляться с использованием сети интернет. Все коммуникации с пользователем, включая одобрение учащимся пользовательского соглашения и оплату курсов, будут происходить на сайте компании.

Стратегия маркетинга компании заключается в

5. ПЛАН ПРОИЗВОДСТВА

****.** **График подготовительного (инвестиционного) «*» периода проекта:**

Всего подготовительный период составит по плану * месяца (** недель).

За это время планируется разработать сайт компании и систему управления обучением, оформить единые методические рекомендации для преподавателей по ведению уроков, подобрать штат преподавателей, достаточный для начала работы.

| № п/п | Наименование этапа | Ответственный (Ф.И.О.) | Время (недели) | | | | | | | | | | | | | |
|-------|--------------------|------------------------|----------------|---|---|---|---|---|---|---|---|----|----|----|----|--|
| | | | * | * | * | * | * | * | * | * | * | ** | ** | ** | ** | |
| | | | | | | | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | | | | | | | |

****.** **Производственные площади и помещения:**

Для проведения занятий будет арендовано офисное помещение, которое будет отремонтировано и переоборудовано в интерактивный класс.

Стоимость аренды составит ** *** руб./мес.

***.*. Капитальные вложения (оборудование):**

.....

Прочие инвестиции в проект - это вложения в разработку нематериальных активов - сайта компании с широкими интерактивными возможностями, мобильного приложения для доступа к курсам со смартфонов и планшетов, а также системы управления обучением.

Система управления обучением будет включать в себя следующий функционал:

-

Для разработки сайта и системы управления обучением будут привлечены сторонние специалисты на принципах аутсорсинга.

Всего затраты на разработку сайта и программной части курсов оцениваются исходя из предварительных консультаций с разработчиками в размере *** ** руб.

График капитальных вложений:

.....

***.*. Затраты предприятия**

***.*.*. Прямые затраты - сырье и материалы:**

В проекте не предполагается закупка сырья и материалов.

***.*.*. Накладные (косвенные) затраты:**

Значительная статья накладных расходов - услуги банка на организацию приема онлайн платежей на сайте. Средние затраты на эквайринг для интернет проектов составляет *%. Данное значение было заложено в расчет банковских расходов.

.....

6. ПЛАН ПЕРСОНАЛА

Затраты на оплату труда:

Численность административного персонала к концу **-го месяца составит * человек, включая двух руководителей из числа инициаторов проекта - руководитель проекта и главный бухгалтер. Заработная плата инициаторам проекта будет установлена на уровне ** *** руб./мес. Основной доход инициаторы будут получать через распределение прибыли.

Преподаватели онлайн-курсов будут привлекаться к работе в порядке заключения с ними подрядных договоров. Оплата будет производиться на сдельной основе исходя из числа проведенных занятий. В проекте установлено, что преподаватели будут получать до **% от сборов от групповых занятий и **% от цены индивидуального занятия.

Таким образом, средний доход преподавателя составит (с учетом НДФЛ):

- Занятия в мини-группах, общая лексика - *** руб./занятие (для группы * чел.);
- Индивидуальные занятия, общая лексика - *** руб./занятие;
- Занятия в мини-группах, спец. курсы - *** руб./занятие;
- Индивидуальные занятия, спец. курсы - *** руб./занятие.

Исходя из загрузки преподавателя в ** часов в месяц (* занятия в день x ** дней в месяц) ежемесячный доход преподавателя составит ** ***-** *** руб.

Всего база преподавателей составит на конец года не менее ** чел.

7. ФИНАНСЫ И ИНВЕСТИЦИИ

Период прогнозирования:

один год с помесечной разбивкой. (Приложение №*, Приложение №*)

7.1. Структура капитала:

По плану проект выходит на самофинансирование в апреле **** г. До этого момента затраты проекта покрываются за счет субсидии и собственных средств:

.....

7.2. Смета затрат по источникам финансирования:

Смета затрат до апреля **** г. и распределение по источникам финансирования приведено в таблице ниже:

.....Налоги и отчисления за первый год деятельности:

8. УПРАВЛЕНИЕ РИСКАМИ

Качественный анализ рисков:

| Наименования рисков | Возможные последствия реализации риска | Примечания |
|---|--|------------|
| Экономический кризис в стране | | |
| Технологические катастрофы | | |
| Выход на рынок крупного конкурента | | |
| Болезнь персонала | | |
| Переход персонала на новое место работы | | |
| Перебои с топливом | | |
| Поломка оборудования | | |
| Потеря интереса клиентов к услугам компании | | |

Количественный анализ рисков:

| Наименование риска (группы рисков) | Вероятность наступления (*_*) | Значимость риска для деятельности предприятия (*_** баллов) | Оценка риска (***) |
|---|----------------------------------|--|-----------------------|
| Экономический кризис в стране | *,* | * | *,* |
| Технологические катастрофы | *,** | ** | *,* |
| Выход на рынок крупного конкурента | *,* | * | *,* |
| Болезнь персонала | *,* | * | * |
| Переход персонала на новое место работы | *,* | * | * |
| Перебои с топливом | * | * | * |
| Поломка оборудования | *,* | ** | * |
| Потеря интереса клиентов к услугам | *,* | ** | * |

9. ЗАКЛЮЧЕНИЕ И ВЫВОДЫ

.. Заключение

Проект создания языковой школы и онлайн-платформы для изучения английского языка направлен на удовлетворение растущего спроса на дополнительное образование, в том числе в сегменте дистанционного образования. Проведенные исследования и анализ рынка свидетельствуют о целесообразности выбора и востребованности у потребителей именно такой формы.

Дистанционное обучение удобно как для обучающихся, так и для преподавателей. Также, что немаловажно, такой способ экономит не только время, но и деньги.

Согласно «Индексу EF ****», предложенному международным образовательным центром «EF Education First», Россия по-прежнему, как и ** лет назад, входит в число стран с низким уровнем знания английского языка. Считается, что в сложных экономических условиях и во время кризиса люди активнее начинают учить иностранные языки, чтобы иметь конкурентные преимущества у себя в стране или за ее пределами.

Согласно имеющимся данным, совокупный рынок репетиторов РФ оценивается в **-* млрд руб., в то время как объем сегмента корпоративного образования превысил ** млрд руб. Совокупная оценка обоих сегментов ~*** млрд руб. По мнению экспертов J'son & Partners Consulting к **** г. доля онлайн-образования в этих сегментах может достигнуть *-*%, что составит не менее *-* млрд руб., из которых большая часть придется на корпоративный сегмент.

По данным медиацентра Skyeng, объем мирового рынка обучения английскому языку составляет \$** млрд. Доля online-обучения на этом рынке — *%. Ежегодно рост этого сегмента составляет **% в мире и **% в России. По итогам **** года эксперты прогнозируют удвоение.

Стоит отметить, что проект несет также значимую социальную функцию. Так, желающие изучать английский язык из удаленных регионов, небольших населенных пунктов получают доступ к квалифицированным преподавателям и возможность обучаться с использованием самых современных методик и практик. В свою очередь, преподаватели, работающие в проекте, также получают возможность получения дополнительного заработка, без необходимости самостоятельных поисков клиентов в случае собственной репетиторской практики.

Проект не требует значительных инвестиций ни в приобретение оборудования, ни в создание производственной площадки. Основные затраты - это создание интернет-сайта и разработка интерактивной системы управления обучением, а также рекламная кампания. Для работы компании не требуется офис, всё взаимодействие внутри компании и с клиентами происходит с использованием сети интернет, преподаватели проводят занятия из своего дома.

Всего затраты на создание платформы, первичную рекламную кампанию и накладные расходы до момента выхода на самофинансирование составят по плану *,*** млн. руб.

К концу года планируется достичь следующих показателей:

- число обучающихся онлайн - *** чел./мес.
- число обучающихся офлайн - ** чел./мес.
- база преподавателей - не менее ** чел.
- выручка в месяц - *,** млн. руб./мес.
- чистая прибыль - ***,* тыс. руб./мес.
- окупаемость инвестиций - ** мес.

***.*. Вывод**

Проведенные исследования рынка свидетельствуют о востребованности услуг и наличии платежеспособного спроса.

Это дает основания сделать вывод, что проект по созданию онлайн-платформы для изучения английского языка реализуем и экономически целесообразен.

10. ПРИЛОЖЕНИЯ. ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН

СМЕТА РАСХОДОВ

.....

подпись

расшифровка подписи

СМЕТА РЕМОНТА

.....

подпись

расшифровка подписи