

Бизнес-план курсов иностранных ЯЗЫКОВ



Оглавление

1.	Резюме бизнес-плана курсов иностранных языков	3
1.1.	Сущность и цели проекта	3
1.2.	Эффективность реализации проекта	3
1.3.	Источник финансирования	4
2.	Инициатор проекта	4
3.	Анализ рынка и план маркетинга	4
3.1.	Определение основной идеи и целей проекта	4
3.2.	Обзор рынка	5
3.3.	Ожидаемая конкуренция.....	6
3.4.	Маркетинг.....	6
3.4.1.	План продаж	6
3.4.2.	Маркетинговый план.....	7
4.	Материальные ресурсы.....	8
4.1.	Инвестиционные расходы.....	8
4.2.	Прямые расходы.....	9
4.3.	Косвенные расходы	9
5.	Организация.....	9
5.1.	Организационная структура	9
5.2.	Штатное расписание	9
5.3.	Календарное осуществление проекта	9
6.	Финансовый анализ.....	9
6.1.	Бюджет доходов и расходов.....	9
6.2.	Бюджет движения денежных средств	10
6.3.	Прогнозный баланс	10
6.4.	Финансовые показатели	10
6.5.	Показатели эффективности.....	10
6.6.	Анализ безубыточности	11
6.7.	Анализ чувствительности.....	11
7.	Анализ рисков.....	12
7.1.	Организационный и управленческий риск	12
7.2.	Риск материально-технического обеспечения.....	12
7.3.	Технологические риски.....	12
7.4.	Финансовые риски	12
7.5.	Экономические риски	13

На нашем сайте размещены другие [примеры разработанных нами бизнес-планов](#). Вы также можете ознакомиться с [отзывами наших заказчиков](#), описанием [процедуры заказа бизнес-планов и ТЭО](#). Узнайте как оптимизировать расходы на эту работу посмотрев видеопост "[Стоимость разработки бизнес-плана](#)" на нашем канале Youtube.

 Если вы [заполните этот вопросник для подготовки коммерческого предложения](#), мы пришлём вам КП, учитывающее возможности такой оптимизации.

1. Резюме

1.1. Сущность и цели проекта

В бизнес-плане создания курсов иностранных языков рассматривается проект организации дистанционной школы обучения иностранным языкам жителей СНГ.

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

Опыт инициатора проекта свидетельствует о том, что платёжеспособный спрос на подобные услуги имеется и превышает предложение. Создав школу языков, превышающую конкурентов по уровню методической подготовки и клиентоориентированности, можно завоевать долю рынка, достаточную для ведения рентабельного бизнеса.

Инициаторы бизнеса планируют за * год работы выйти на объём продаж *,* млн. руб. в месяц, что обеспечит предприятию уже в первый год работы чистую прибыль более * млн. руб. В дальнейшем планируется сохранить достигнутый объём продаж на том же уровне.

Для достижения этой цели необходимо:

-

В результате проведения запланированных в бизнес-плане мероприятий компания достигнет показателей, представленных в следующем разделе.

1.2. Эффективность реализации проекта

Таблица 1. Показатели результативности и эффективности на периоде планирования

Показатель	Значения
Ставка дисконтирования, %	** **
Объём продаж, тыс. руб.	** ***
Валовая прибыль, тыс. руб.	** ***
Чистая прибыль, тыс. руб.	** ***
Дисконтированный период окупаемости - DPB, мес.	**
Средняя норма рентабельности - ARR, %	*** **
Чистый приведенный доход - NPV	** ***
Индекс прибыльности - PI	** **
Внутренняя норма рентабельности - IRR, %	* *** **
Модифицированная внутренняя норма рентабельности - MIRR, %	*** **

Анализируя показатели эффективности, можно сделать вывод о том, что предлагаемое вложение средств является эффективным. Об этом свидетельствуют:

- значительное положительное значение Чистого приведенного дохода к концу периода расчёта;
- проект окупается за ** месяцев;
- значение показателя средняя норма рентабельности значительно превышает процентную ставку по долгосрочным кредитам.

1.3.Источник финансирования

Финансирование проекта планируется осуществить путём привлечения денежных средств инвестора в размере *,* млн. руб.

2. Инициатор проекта

.....

3. Анализ рынка и план маркетинга

3.1. Определение основной идеи и целей проекта

В бизнес-плане создания курсов иностранных языков рассматривается проект организации дистанционной школы обучения иностранным языкам жителей СНГ.

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

Опыт инициатора проекта свидетельствует о том, что платёжеспособный спрос на подобные услуги имеется и превышает предложение. Создав школу языков, превышающую конкурентов по уровню методической подготовки и клиентоориентированности, можно завоевать долю рынка, достаточную для ведения рентабельного бизнеса.

Список языков, обучение которым будет организовано на курсах: английский, немецкий, испанский, французский, китайский, арабский, японский.

Список курсов, проводимых русскоязычными преподавателями:

-

Список курсов, проводимых носителями языка:

-

Стоит отметить, что проект несет также значимую социальную функцию. Желаящие изучать иностранный 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. Основные затраты - это создание интернет-сайта, разработка методической основы обучения, рекламная кампания, офисные расходы. Оплата труда преподавателей будет почасовая и выплачиваться из выручки от продажи курсов.

Инициаторы бизнеса планируют за * год работы выйти на объём продаж *,* млн. руб. в месяц, что обеспечит предприятию уже в первый год работы чистую

прибыль более * млн. руб. В дальнейшем планируется сохранить достигнутый объём продаж на том же уровне.

Для достижения этой цели необходимо:

-

Дата начала проекта *.*.*.*.*.

Продажи курсов будут организованы через интернет путём размещения контекстной рекламы, SEO продвижения сайта, работы в социальных сетях.

3.2. Обзор рынка

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. Иностраный 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.

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 иностранного 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.

В целом рынок онлайн обучения является очень емким и быстрорастущим. По оценке компании J'son & Partners Consulting 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, в **** г. доля онлайн-образования в этих сегментах может достигнуть *-*%, что составит не менее *-* млрд руб.

По данным J'son & Partners Consulting *,* 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 Skyeng, 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:

- экономия времени и издержек на получение образования - нет затрат на дорогу до курсов и обратно;
- гибкость в отношении того, где и когда получать знания;
- возможности для удаленных регионов - доступ к квалифицированным преподавателям из любой точки, нет необходимости переезжать в крупные города;
- демократичные цены - цены как минимум в два раза дешевле, чем обычные языковые курсы;
- возможность заменить преподавателя;
- возможность обучаться в своем темпе, а не со скоростью самого медленного студента.

3.3. Ожидаемая конкуренция

Характеристика основных конкурентов – см. Таблица 2.

Таблица 2. Основные конкуренты

Наименование	Характеристика		Выводы
	сильных сторон	слабых сторон	
*. Онлайн-курсы			
English First		
Skyeng		
Alfa School		
Alibra		
Englishdon		
Инглекс		
ienglish.ru		
*. Сайты для самостоятельного изучения языка			
Duolingo		
LinguaLeo		
busuu		

3.4. Маркетинг

3.4.1. План продаж

Старт занятий в школе запланирован на одновременно со стартом проекта - январь **** г. Поскольку методика, в основном, уже создана, преподаватели уже есть, для начала работы достаточно создать посадочные страницы, разместить контекстную рекламу, организовать диспетчеризацию заявок и приём платежей.

В течение *-х месяцев будет подготовлен сайт компании, доработаны методические рекомендации для преподавателей по ведению уроков, учебные

материалы. Также будет организован набор дополнительных квалифицированных преподавателей.

План продаж на *-й год работы см. Таблица 3. В дальнейшем планируется сохранить объём продаж на уровне, достигнутом в конце *-го года работы.

Таблица 3. План продаж на *-й год работы, тыс. руб.

Месяцы	*	*	*	*	*	*	*	*	*	**	**	**
Реализация	***	***	***	***	***	***	***	***	***	***	***	***

3.4.2. Маркетинговый план

Анализ действующих на рынке сил – см. Таблица 4.

Таблица 4. Модель Портера

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

Целеполагание и миссия компании.

Миссия –

Видение –

Цели компании на период планирования * года:

-

SWOT – анализ факторов, влияющих на достижение целей программы и общая оценка проекта – см. Таблица 5.

Таблица 5. SWOT – анализ проекта

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

•	•
---------	---------

Позиционирование

.....

Реклама и продвижение

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

Запланированы следующие способы продвижения:

-

Старт рекламных мероприятий запланирован с первого месяца реализации проекта поскольку преподаватели уже имеются, значительная часть методик подготовлена.

Бюджет рекламной кампании – см. Таблица 6.

Таблица 6. Рекламный бюджет, тыс. руб.

.....

Ценообразование:

Пользователям онлайн курсов будут предложены следующие курсы, различающихся по наполнению и цене – см. Таблица 7.

Таблица 7. Прайс-лист на услуги курсов с русскоязычными преподавателями, руб.

.....

Таблица 8. Прайс-лист на услуги курсов с носителями языка, руб.

.....

Организация продаж

.....

4. Материальные ресурсы

4.1. Инвестиционные расходы

Инвестиционный период составит * месяца – см. Таблица 9.

Таблица 9. Инвестиционные расходы. тыс. руб.

.....

За это время планируется разработать сайт компании, арендовать и оборудовать офис (см. Таблица 10), оформить единые методические рекомендации для преподавателей по ведению уроков, доукомплектовать штат преподавателей в соответствии с темпом поступления заявок на обучение.

Таблица 10. Оборудование офиса

.....

Для разработки сайта и организации рекламы будут привлечены сторонние специалисты на принципах аутсорсинга.

4.2. Прямые расходы

В себестоимость услуг войдёт зарплата преподавателей – **% от стоимости услуг.

4.3. Косвенные расходы

Таблица 11. Косвенные расходы, тыс. руб.

.....

5. Организация

Для ведения бизнеса будет зарегистрировано ООО на УСН *% от доходов. Разрешительная документация для ведения этого бизнеса не требуется.

5.1. Организационная структура

Организационная структура планируемой компании см. Рисунок 1.

.....

Рисунок 1. Организационная структура

5.2. Штатное расписание

Таблица 12. ФОТ, тыс. руб.

.....

Список должностей – см. Таблица 12. Зарплаты сотрудников растут по мере роста объёма продаж. Расходы на персонал, включая НДФЛ и страховые выплаты см. в таблице.

***.*. Календарное осуществление проекта**

Таблица 13. Инвестиционный период

.....

6. Финансовый анализ

6.1. Бюджет доходов и расходов

Таблица 14. Бюджет доходов и расходов, тыс. руб.

.....

Как видно из таблицы, компания начинает показывать устойчивую операционную прибыль с * кв. **** года.

6.2. Бюджет движения денежных средств

Таблица 15. БДДС, тыс. руб.

.....
 БДДС показывает, что при выбранном графике финансирования планируемая компания не испытывает трудностей с денежными средствами на всём периоде планирования. К концу периода планирования сумма свободных денежных средств составляет более ** млн. руб.

6.3. Прогнозный баланс

Таблица 16. Прогнозный баланс, тыс. руб.

.....
 Нераспределённая прибыль планируемого бизнеса начинает накапливаться с * кв. **** года и превышает ** млн. руб. к концу периода планирования.

.. Финансовые показатели

Таблица 17. Финансовые показатели

.....
 Финансовые показатели в рабочем периоде проекта имеют хорошие значения.

Показатели ликвидности характеризуют способность компании удовлетворять претензии держателей краткосрочных долговых обязательств. Рекомендуемые значения коэффициента текущей ликвидности – ***%-***%. Как видно из таблицы, платёжеспособность компании не вызывает сомнения.

Чистый оборотный капитал к концу периода составляет почти ** млн. руб.

Планируемый бизнес демонстрирует хорошую рентабельность по чистой прибыли и инвестициям к концу периода планирования.

.. Показатели эффективности

Таблица 18. Показатели результативности и эффективности на период планирования

Показатель	Значения
Ставка дисконтирования, %	**, **
Объём продаж, тыс. руб.	**, ***
Валовая прибыль, тыс. руб.	**, ***
Чистая прибыль, тыс. руб.	**, ***
Дисконтированный период окупаемости - DPB, мес.	**
Средняя норма рентабельности - ARR, %	***, **
Чистый приведенный доход - NPV	**, ***
Индекс прибыльности - PI	**, **
Внутренняя норма рентабельности - IRR, %	* ***, **
Модифицированная внутренняя норма рентабельности - MIRR, %	***, **

Анализируя показатели эффективности, можно сделать вывод о том, что предлагаемое вложение средств является эффективным. Об этом свидетельствуют:

- значительное положительное значение Чистого приведенного дохода к концу периода расчёта;
- проект окупается за ** месяцев;
- значение показателя средняя норма рентабельности значительно превышает процентную ставку по долгосрочным кредитам.

.. Анализ безубыточности

Объёмы реализации, ниже которых деятельность компании перестает быть прибыльной см. **Таблица 19.**

Таблица 19. Точка безубыточности, тыс. руб.

| *кв.
****г. |
|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|
| * ** | * ** | * ** | * ** | * ** | * ** | * ** | * ** |

Запас финансовой прочности появляется в * кв. **** года и достаточен в абсолютных значениях:

Таблица 20. Абсолютный запас финансовой прочности, тыс. руб.

*кв. ****г.	*кв. ****г.	*кв. ****г.	*кв. ****г.	*кв. ****г.
* **	* **	* **	* **	* **

Запас финансовой прочности велик также в относительных значениях:

Таблица 21. Относительный запас финансовой прочности, %

*кв. ****г.	*кв. ****г.	*кв. ****г.	*кв. ****г.	*кв. ****г.
** , **	** , **	** , **	** , **	** , **

6.7. Анализ чувствительности

Таблица 22. Чувствительность NPV от изменения основных параметров

№	Параметры	-**%	-**%	-**%	-**%	***%	***%	***%	***%	***%
	NPV									
*	Объем сбыта	_** **	_** **	** **	** **	** **	** **	** **	** **	** **
*	Прямые издержки	** **	** **	** **	** **	** **	** **	* **	** **	_** **
*	Общие издержки	** **	** **	** **	** **	** **	** **	** **	** **	* **
*	Зарплата персонала	** **	** **	** **	** **	** **	** **	** **	** **	** **

Анализ чувствительности показывает, что проект мало чувствителен к отклонениям от плановых значений параметров.

Даже при **% невыполнении плана продаж проект остаётся рентабельным.

Проект ещё менее чувствителен к увеличению прямых и косвенных издержек относительно плана

7. Анализ рисков

***.*. Организационный и управленческий риск**

Основным организационно-управленческим риском является невыполнение плана продаж. Причинами наступления этого риска могут быть:

- Возрастание конкуренции, появление нового сильного конкурента на рынке,
- Снижение платежеспособности клиентов вследствие экономического кризиса.

Для предотвращения риска планируется:

- При разработке рекламных обращений к потребителям ориентироваться на потребности целевой аудитории,
- Для повышения эффективности рекламы при её размещении задействовать рекламные форматы, которые целевая аудитория использует для получения информации,
- Постоянно анализировать результаты рекламы, перераспределяя средства на более эффективные каналы,
- Обучить менеджеров колл-центра технике переговоров, постоянно анализировать личную результативность и эффективность, вносить коррективы в работу менеджеров по результатам анализа.

Организационные риски также связаны с недостатком квалифицированных преподавателей. С целью минимизации риска будет создана база преподавателей превышающая текущие потребности и обеспечивающая достаточный резерв.

***.*. Риск материально-технического обеспечения**

Существенных рисков материально-технического обеспечения не предвидится. Все материалы и оборудование будут закупаться на рынке СПб.

***.*. Технологические риски**

К заслуживающим внимания технологическим рискам относится риск поломки компьютерного оборудования офиса.

Для снижения вероятности возникновения негативных последствий, необходимо проводить тщательный выбор оборудования, поставщиков и сервисные организации, прорабатывать условия соответствующих договоров.

***.*. Финансовые риски**

Поскольку инициаторы бизнеса не планируют предоставлять кредиты клиентам, а также получать кредиты от поставщиков товаров и услуг,

единственный финансовый риск заключается в нарушении инвестором согласованного плана финансирования.

***.*. Экономические риски**

Экономический риск может быть связан с ухудшением макроэкономической ситуации. Однако, существует мнение, что во время экономических кризисов растет популярность изучения иностранных языков, так как знание языка является преимуществом при поиске работы.

Тем не менее планируется мониторить макроэкономическую ситуацию в стране с целью принятия своевременных управленческих решений.