**Бизнес план школы английского языка**

1. Краткий инвестиционный меморандум

Потребность в изучении иностранных языков растёт: люди путешествуют, переезжают жить заграницу, работают в международных компаниях или ведут бизнес с зарубежными партнёрами.

Чтобы изучать языки, люди записываются в школы иностранных языков, проходят онлайн-курсы или нанимают репетитора.

Мы рассмотрим открытие школы английского языка, в которой можно записаться на групповые и индивидуальные курсы и заказать перевод. В среднем — 60 курсов, 60 переводов и 30 индивидуальных занятий в месяц. Стоимость курса — 12 000 рублей, перевода — 2000 рублей, а индивидуальное занятие — 1500 рублей.

Срок окупаемости проекта — 8 месяцев, а точка безубыточности — на 4 месяц работы проекта.

Финансовые параметры проекта:

* Сумма первоначальных инвестиций — 1 082 000 рублей
* Ежемесячные затраты — 633 383 рублей
* Ежемесячная прибыль — 175 605 рублей
* Срок окупаемости — 8 месяцев
* Точка безубыточности — 4 месяца
* Рентабельность продаж — 33%.

2. Описание бизнеса, продукта или услуги

Данный вид бизнеса может быть выгодным вложением, несмотря на высокую конкуренцию в крупных городах.

Открывать бизнес лучше в городах с населением от 100 000 человек. При подобной численности можно получить хороший поток клиентов.

Бизнес-план предполагает открытие школы английского языка. Школа будет оказывать комплексный курс по английскому языку, осуществлять переводы, проводить индивидуальные занятия с клиентами.

При этом, потребуется определиться, кого вы хотите обучать: детей, школьников, студентов или взрослых. От этого зависит концепция школы.

Оптимальный вариант — объединить очное и онлайн обучение. Группы — по 10-12 человек. Занятия и учебные материалы включены в стоимость.

В начале потребуется арендовать помещение, сделать ремонт и продумать дизайн помещения. Общая площадь — 120м2. В помещении будут: 3 учебных класса, ресепшн и санузел.

Лучше всего открывать школу в центральных районах города или в крупных спальных районах.

Для запуска школы потребуется приобрести следующее оборудование:

* Учебные столы
* Столы преподавателя
* Стулья
* Стойку ресепшн
* Доски (маркерные)
* Учебники
* Диван
* Компьютер
* Принтер
* Стеллажи
* Канцелярские товары
* Касса
* Шкаф для одежды

Собственнику потребуется получить разрешение на ввод помещения в эксплуатацию.

А чтобы выдавать сертификаты, потребуется получить лицензию в Министерстве Просвещения РФ.

3. Описание рынка сбыта

Целевая аудитория школы английского языка — люди в возрасте от 15 до 50 лет. Представители среднего класса, которые стремятся профессионально развиваться, говорить на иностранном языке, собираются эмигрировать или готовятся к экзаменам.

Особую популярность набирает онлайн образование, поэтому можно запустить онлайн-курсы.

4. Продажи и маркетинг

Для привлечения и удержания клиентов нужна реклама и проведение акций. За рекламными услугами можно обратиться в агентство или к маркетологу. Он составит стратегию продвижения.

Основные каналы продвижения:

* Раздача листовок
* SMM
* Контекстная реклама
* Рекламная вывеска
* Реклама в журналах и прочих СМИ
* Программы корпоративного обучения

5. План производства

Для запуска школы потребуется:

* Зарегистрировать юридическое лицо
* Подобрать помещение
* Сделать ремонт
* Получить разрешение и лицензию
* Закупить оборудование и учебные материалы
* Нанять персонал
* Запустить рекламную кампанию и начать работу

Открытие займёт 9 недель.

Сначала нужно зарегистрировать юридическое лицо — ИП (ОКВЭД 85.1 «Образование общее»). Система налогообложения — УСН. Ставка — 15%.

После оформления документов, нужно найти помещение. Чтобы сэкономить время, можно обратиться к риелторам.

Выберите ремонтную бригаду и сделайте ремонт.

Затем переходите к согласованию разрешений в пожарной инспекции и обратитесь в Министерство Просвещения РФ для получения лицензии.

После оформления необходимых документов, нужно закупить оборудование и нанять персонал.

После этого можно запускать рекламную кампанию и приступать к работе.

6. Организационная структура

Сотрудники:

* Руководитель
* Преподаватель (6 человек)
* Администратор (3 человека)
* Уборщица

Руководитель отвечает за развитие школы, принимает активное участие в работе с поставщиками, бухгалтерией и маркетологом.

Основной задачей преподавателей будет обучение людей и проведение уроков.

Администраторы отвечают за прием звонков от клиентов, ведут реестр записей, принимают оплату от клиентов.

Уборщицы осуществляют уборку помещений несколько раз в день.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Постоянные расходы** | **Оклад** | **Количество сотрудников** | **Сумма** | **Средняя з/п в месяц на сотрудника** |
| Руководитель | 50 000 | 1 | 50 000 | 50 000 |
| Преподаватель | 35 000 | 6 | 210 000 | 37 814 |
| Администратор | 20 000 | 3 | 60 000 | 20 000 |
| Уборщица | 15 000 | 1 | 15 000 | 15 000 |
| Страховые взносы |  |  | 100 500 |  |
| **Итого ФОТ** |  |  | 435 500 |  |

7. Финансовый план

Затраты на покупку оборудования

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Наименование** | **Количество** | **Цена за 1 шт.** | **Обшая сумма** |
| Учебный стол | 12 | 3 000 | 36 000 |
| Стол преподавателя | 3 | 3 000 | 9 000 |
| Стулья | 60 | 400 | 24 000 |
| Стойка ресепшна | 1 | 8 000 | 8 000 |
| Доска (маркерная) | 3 | 4 000 | 12 000 |
| Учебный материал (комплект) | 3 | 100 000 | 300 000 |
| Диван | 2 | 10 000 | 20 000 |
| Компьютер | 4 | 20 000 | 80 000 |
| Принтер | 2 | 10 000 | 20 000 |
| Стеллажи | 2 | 4 000 | 8 000 |
| Канцелярские товары | 1 | 10 000 | 10 000 |
| Касса | 1 | 8 000 | 8 000 |
| Шкаф для одежды | 1 | 15 000 | 15 000 |
| **Итого:** |  |  | **550 000** |

|  |  |
| --- | --- |
| **Инвестиции на открытие** | |
| Регистрация, включая получение всех разрешений | 10 000 |
| Ремонт | 240 000 |
| Вывеска | 30 000 |
| Рекламные материалы | 40 000 |
| Аренда на время ремонта | 192 000 |
| Закупка оборудования | 550 000 |
| Прочее | 20 000 |
| **Итого** | **1 082 000** |

Общие инвестиции на открытие составляют 1 082 000 рублей. Самой крупной статьей расходов являются затраты на покупку оборудования — 550 000 рублей, а также аренда на два месяца — 192 000 рублей.

|  |  |
| --- | --- |
| **Ежемесячные затраты** | |
| ФОТ (включая отчисления) | 452 383 |
| Аренда (100 кв.м.) | 96 000 |
| Коммунальные услуги | 10 000 |
| Реклама | 35 000 |
| Бухгалтерия (удаленная) | 5 000 |
| Закупка расходных и учебных материалов | 15 000 |
| Непредвиденные расходы | 20 000 |
| **Итого** | **633 383** |

План продаж на 24 месяца с учетом сезонности, прогноз эффективности инвестиций и расчет экономических показателей бизнеса представлен в финансовой модели.

Средняя ежемесячная выручка составляет 844 138 рублей, прибыль — 175 605 рублей.

8. Факторы риска

* Высокая конкуренция

Из-за высокого спроса на рынке образуется конкуренция между школами. Для снижения риска необходимо изначально продумать ценовую стратегию и акции.

* Повышение стоимости аренды

Арендодатель может начать поднимать аренду. Для снижения риска, заключайте договор аренды на срок от года.