

## Бизнес-план учебного центра по изучению иностранных языков

URL: <https://marketpublishers.ru/r/BDA60A34F90RU.html>

Дата: Октябрь, 2015

Страниц: 103

Цена: 19 900 руб.

Артикул: BDA60A34F90RU

### Цели проекта:

- привлечение инвестиционных средств для создания центра по изучению иностранных языков;
- обоснование экономической эффективности открытия центра по изучению иностранных языков;
- разработка поэтапного плана создания и развития центра по изучению иностранных языков.

### Описание проекта

- месторасположение – г. Москва;
- густонаселенный район города;
- шаговая и транспортная доступность центра;
- услуги по групповому обучению;
- обучение 5-ти иностранным языкам;
- многоуровневая система и специализированная подготовка к экзаменам;
- площадь арендуемого помещения – 182 кв. м.

### Статьи дохода:

- интенсивные языковые курсы;
- продолжительные языковые курсы;
- подготовка к сдаче ЕГЭ;
- подготовка к сдаче международных экзаменов;
- корпоративные языковые курсы.

### Структура инвестиционных вложений:

- оборотные средства – \*\*\*%;
- ремонтные работы – \*\*\*%;
- разрешительные документы – \*\*\*%;
- первоначальная реклама – \*\*\*%;
- первоначальная закупка материалов – \*\*\*%;
- оборудование – \*\*\*%;
- разработка сайта – \*\*\*%.

### Помещения:

- ресепшн – \*\*\* кв. м;
- аудитории больших групп;
- аудитории малых групп – \*\*\* кв. м;
- кабинет администрации – \*\*\* кв. м;
- компьютерный класс – \*\*\* кв. м.

**Финансовые показатели проекта:**

- Объем первоначальных вложений – 4 903 тыс. руб.
- Чистый доход (NCF) - \*\*\* млн руб.
- Чистый дисконтированный доход (NPV) - \*\*\* млн руб.
- Простой срок окупаемости (PB) - \*\*\* кварталов
- Дисконтированный срок окупаемости (DPB) – 2,44 года
- Индекс прибыльности (PI) - \*\*\* ед.
- Внутренняя норма доходности (IRR) – \*\*\* %
- Точка безубыточности (BEP) - \*\*\* млн руб/квартал

**Выдержки из исследования:**

Курсы иностранных языков - это организации, которые занимаются вопросами языкового обучения. Официально они могут именоваться как «языковые», «учебно-методические», «лингвистические» школы или «языковые» и «образовательные» центры.

Посещать курсы иностранных языков могут, как дети (от четырех лет), подростки, так и взрослые (любого возраста, профессии и достатка). Инвестиции в дополнительное образование является самым выгодным вложением. Обретение практических навыков, решение проблем, повышение своей эффективности – является актуальным для многих людей.

Совокупная доля языковых школ в структуре организаций дополнительного образования в начале 2015 года составляла \*\*%. Популярным и на рынке изучения иностранных языков становится он-лайн образование. Его доля в 2014 году формироваала \*\*% рынка. Ежегодно рост онлайн-сегмента составляет 30% в мире, в России – \*\*%.

Стоимость обучения в центрах изучения языка, как правило, рассчитывается за месяц или за модуль (ступень). Месячная стоимость колеблется от 5 до \*\* тыс. руб. А за модуль – около \*\*-25 тыс. руб. для составления рейтинга школ по стоимости обучения сравнивались цены на 45 минутные занятия.

На долю английского языка в структуре образовательных услуг России приходится около \*\*,9%. Нужно заметить, что в Москве показатель практически на том же уровне – \*\*,3%. А французский язык в столице популярнее немецкого и предлагается в \*\*% курсов. Доли китайского и японского языков в Москве также чуть выше, чем по России в целом, – \*\*% и 2% соответственно.

На загрузку центра изучения языков будут влиять популярность компании и некоторая сезонность продаж в течение года. При вычислениях загрузки в течение года предполагается, что в каждом 3 квартале года спрос на услуги несколько снижается, в связи с летними праздниками и отпусками. Однако со временем общеугодовая загрузка выравнивается.

Для реализации проекта центра по изучению иностранных языков потребуются инвестиции в размере 4,9 млн. руб. В расчетах предполагается, что финансирование проекта будет осуществляться за счет собственных средств. Финансирование потребует на протяжении первых трех кварталов. Наибольшие вложения потребуются в первом квартале реализации проекта. Они составят \*\* млн. руб.

Наибольшие вложения потребует покрытие оборотных средств. Доля этих затрат в структуре инвестиционных вложений составляет \*\*%. Для закупки оборудования потребуются 22% инвестиций, на ремонтные работы – \*\*%, а для приобретения получения разрешительных документов – 4%. Также незначительную долю в структуре инвестиционных вложений займут затраты на первоначальную рекламу, разработку сайта и первоначальную закупку материалов (1%).

В результате реализации проекта планируется открыть языковой центр по групповому (от 6 до 12 человек) обучению 5 основным иностранным языкам: английскому, немецкому, французскому, испанскому и итальянскому. В центре планируется осуществлять как непосредственное уровневое обучение

иностранном языке (обычной и интенсивной методикой), так и специализированную подготовку к сдаче Единого государственного экзамена. Кроме того, одной из разновидностей деятельности будет подготовка к сдаче международных экзаменов на различные сертификаты. В ходе обучения будут использованы передовые современные цифровые методы, наравне с классическими методиками. Также предусмотрена возможность обучения корпоративных учебных групп.

## Содержание

### 1. РЕЗЮМЕ ПРОЕКТА

- 1.1. Цели проекта
- 1.2. Расчетный период проекта
- 1.3. Стоимость реализации проекта
- 1.4. Источники финансирования проекта
- 1.5. Показатели эффективности проекта

### 2. ИНФОРМАЦИЯ ОБ УЧАСТНИКАХ ПРОЕКТА

### 3. ОПИСАНИЕ ПРОЕКТА

- 3.1. Концепция центра
- 3.2. Спектр услуг центра
- 3.3. Разрешительная документация

### 4. АНАЛИЗ РЫНКА

- 4.1. Основные принципы организации учебного процесса  
Виды языковых курсов  
Многоуровневый процесс обучения

#### TOEFL

#### IELTS

- 4.2. Объем рынка дополнительного образования  
Динамика выручки  
Динамика инвестиций  
Региональная структура рынка языковых курсов
- 4.3. Крупнейшие игроки на рынке языковых курсов  
Структура рынка дополнительного образования по типам компаний  
Топ-30 лучших центров изучения языка в Москве

#### ВКС-ИИ

Language Link

#### ACE

- Прочие центры по изучению языков
- 4.4. Он-лайн центры изучения языков
  - 4.5. Стоимость обучения на языковых курсах
  - 4.6. Предпочтения на рынке языковых курсов

### 5. ОРГАНИЗАЦИОННЫЙ ПЛАН

- 5.1. Состав персонала
- 5.2. Должностные обязанности сотрудников

## **6. СТРАТЕГИЯ МАРКЕТИНГА**

- 6.1. Стратегия ценообразования
- 6.2. Целевая аудитория
- 6.3. Рекламная стратегия
  - Тематический сайт
  - Другие виды рекламы языкового центра
  - Общие рекомендации по стратегии продвижения центра изучения языков
  - Мероприятия
  - Корпоративный стиль
- 6.4. Рекомендации по подбору помещения

## **7. ПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ ПЛАН**

- 7.1. Расположение центра
- 7.2. Аренда помещения под учебный центр
- 7.3. Структура использования площадей
- 7.4. Необходимое оборудование и мебель
- 7.5. Объемы предоставляемых услуг
- 7.6. График реализации проекта

## **8. ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН**

- 8.1. Первоначальные вложения в проект
  - Динамика инвестиционных вложений
  - Направления инвестиционных вложений
- 8.2. Доходы учебного центра
- 8.3. Расходы компании
- 8.4. Система налогообложения
- 8.5. Отчет о прибылях и убытках
- 8.6. Отчет о движении денежных средств
- 8.7. Бухгалтерский баланс

## **9. ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОЕКТА**

- 9.1. Методика оценки эффективности проекта
- 9.2. Чистый доход (NCF)
- 9.3. Чистый дисконтированный доход (NPV)
- 9.4. Срок окупаемости (PB)
- 9.5. Дисконтированный срок окупаемости (DPB)
- 9.6. Индекс прибыльности (PI)
- 9.7. Внутренняя норма доходности (IRR)

## **10. АНАЛИЗ РИСКОВ ПО ПРОЕКТУ**

- 10.1. Качественный анализ рисков
- 10.2. Анализ чувствительности проекта
- 10.3. Точка безубыточности проекта

## **ПРИЛОЖЕНИЕ 1. ДОЛЖНОСТНЫЕ ОБЯЗАННОСТИ СОТРУДНИКОВ ЦЕНТРА**

**СПИСОК ГРАФИКОВ:**

- График 1. Динамика выручки от продажи услуг деятельности образовательных учреждений по дополнительному образованию в 2009-2014 гг., тыс. руб.
- График 2. Динамика инвестиций в основной капитал деятельности образовательных учреждений по дополнительному образованию в 2009-2014 гг., тыс. руб.
- График 3. Самые высокие и самые низкие цены на занятия в языковых школах в июле 2015 года, руб/45 мин.
- График 4. Цели обучения на курсах иностранного языка в 2015 году, %
- График 5. Виды языков, предлагаемые на курсах иностранного языка в июле 2015 года, %
- График 6. Виды обучения в рамках изучения иностранного языка в июле 2015 года, %
- График 7. Динамика загрузки учебного центра, %
- График 8. Динамика количества продаж учебного центра, чел.
- График 9. Динамика инвестиционных вложений в проект учебного центра, тыс. руб.
- График 10. Динамика выручки учебного центра, тыс. руб.
- График 11. Динамика выручки, валовой прибыли и прибыли до налогообложения учебного центра, тыс. руб.
- График 12. Динамика чистой прибыли учебного центра, тыс. руб.
- График 13. Движение денежных потоков учебного центра, тыс. руб.
- График 14. Остаток денежных средств на счету учебного центра, тыс. руб.
- График 15. Чистый доход (NCF) учебного центра, тыс. руб.
- График 16. Чистый дисконтированный доход (NPV) учебного центра, тыс. руб.
- График 17. Влияние уровня цен на чистый доход (NCF), % от уровня цен
- График 18. Влияние уровня цен на чистый дисконтированный доход (NPV), % от уровня цен
- График 19. Влияние уровня цен на срок окупаемости (РВ), % от уровня цен
- График 20. Влияние уровня цен на дисконтированный срок окупаемости (DPB), % от уровня цен
- График 21. Влияние уровня цен на индекс прибыльности (PI), % от уровня цен
- График 22. Влияние уровня цен на внутреннюю норму доходности (IRR), % от уровня цен
- График 23. Точка безубыточности учебного центра, %

**СПИСОК ДИАГРАММ:**

- Диаграмма 1. Структура выручки от продажи услуг деятельности образовательных учреждений по дополнительному образованию по видам в 2009-мар 2015 гг., %
- Диаграмма 2. Структура курсов иностранного языка по городам РФ в июле 2015 года, %
- Диаграмма 3. Структура рынка дополнительного образования по типам организаций в Москве в июне 2015 года, %
- Диаграмма 4. Структура рынка обучения иностранному языку по видам языков в июле 2015 года, %
- Диаграмма 5. Структура ФОТ персонала учебного центра, %
- Диаграмма 6. Структура использования площадей учебного центра, %
- Диаграмма 7. Структура расходов на оборудование для учебного центра, %
- Диаграмма 8. Структура инвестиционных вложений в проект учебного центра, %
- Диаграмма 9. Структура выручки учебного центра по видам услуг, %
- Диаграмма 10. Структура текущих расходов учебного центра, %
- Диаграмма 11. Структура себестоимости услуг учебного центра, %
- Диаграмма 12. Структура налоговых выплат учебного центра, %

**СПИСОК РИСУНКОВ:**

- Рисунок 1. Целевая аудитория курсов иностранных языков
- Рисунок 2. Пример оформления главной страницы сайта языкового центра
- Рисунок 3. Примеры рекламы языкового центра
- Рисунок 4. Социальные сети
- Рисунок 5. Пример тематической рассылки
- Рисунок 6. Пример тематической рассылки акции в центре изучения иностранного языка
- Рисунок 7. Пример корпоративных визиток
- Рисунок 8. Примеры оформления холла и аудиторий в центрах изучения языка

**СПИСОК ТАБЛИЦ:**

- Таблица 1. Номинальный объем оказываемых услуг учебного центра  
Таблица 2. Выручка от продажи услуг дополнительного профессионального образования для специалистов с высшим профессиональным образованием в 2011- мар 2015 гг., тыс. руб.  
Таблица 3. Выручка от продажи услуг дополнительного профессионального образования для специалистов со средним профессиональным образованием в 2011- мар 2015 гг., тыс. руб.  
Таблица 4. Выручка от продаж по прочим видам дополнительного образования (курсы, дистанционное обучение и др. ) в 2011-мар 2015 гг., тыс. руб.  
Таблица 5. Рейтинг 30 лучших языковых школ в Москве  
Таблица 6. Центры изучения языков, не входящие в рейтинги  
Таблица 7. Рейтинг 30 лучших языковых школ по обучению в Skype в Москве  
Таблица 8. Персонал учебного центра, чел.  
Таблица 9. Площади помещений учебного центра  
Таблица 10. Оборудование учебного центра  
Таблица 11. Параметры поступлений учебного центра  
Таблица 12. Инвестиционные затраты по проекту учебного центра, тыс. руб.  
Таблица 13. Динамика доходов от продаж учебного центра, тыс. руб.  
Таблица 14. Стоимость аренды помещения для учебного центра, тыс. руб.  
Таблица 15. Параметры текущих затрат учебного центра  
Таблица 16. Налоговые выплаты учебного центра, тыс. руб.  
Таблица 17. Отчет о прибылях и убытках учебного центра, тыс. руб.  
Таблица 18. Отчет о движении денежных средств учебного центра, тыс. руб.  
Таблица 19. Бухгалтерский баланс учебного центра, тыс. руб.  
Таблица 20. Расчет эффективности инвестиционного проекта, тыс. руб.  
Таблица 21. Показатели эффективности проекта  
Таблица 22. Анализ чувствительности основных показателей проекта, % от уровня цен  
Таблица 23. Расчет точки безубыточности учебного центра, %

**СПИСОК СХЕМ:**

- Схема 1. Факторы, влияющие на ценообразование центра по изучению иностранных языков  
Схема 2. Виды мероприятий

## Оформление заказа:

**Название:** Бизнес-план учебного центра по изучению иностранных языков  
**Ссылка:** <http://marketpublishers.ru/r/BDA60A34F90RU.html>  
**Артикул:** BDA60A34F90RU  
**Цена:** 19 900 руб. (Single User License / Electronic Delivery)

В случае приобретения Corporate License или печатной версии, пожалуйста, обратитесь в службу поддержки покупателей по электронному адресу [office@marketpublishers.ru](mailto:office@marketpublishers.ru)

## Оплата

Для оплаты по кредитной карте (Visa, MasterCard, American Express, PayPal) используйте кнопку "BUY NOW" на странице <http://marketpublishers.ru/r/BDA60A34F90RU.html>

Для осуществления денежного перевода (Wire Transfer), пожалуйста, внесите Ваши контактные данные в форму:

Имя:  
Фамилия:  
E-mail:  
Компания:  
Адрес:  
Город:  
Индекс:  
Страна:  
Телефон:  
Факс:  
Комментарии:

\* Все поля обязательны к заполнению

ПОДПИСЬ \_\_\_\_\_

При оформлении заказа на сайте MarketPublishers.ru, Вы соглашаетесь с условиями публичного договора оферты, размещенного на [http://marketpublishers.ru/docs/terms\\_conditions.html](http://marketpublishers.ru/docs/terms_conditions.html)

Для размещения заказа по факсу, пожалуйста, распечатайте форму, внесите необходимые данные и отправьте по факсу **+44 20 7900 3970**