

[illegible]

## ОПИСАНИЕ

**Разработка бизнес-плана центра по изучению иностранных языков проведена на основе одного из реально осуществленных проектов аналитической группы Intesco Research Group. Бизнес-план подготовлен по международному стандарту UNIDO.**

**К данному бизнес-плану прилагается автоматизированная финансовая модель в формате Excel.**

Для того чтобы произвести перерасчеты под новый проект, достаточно изменить базовые показатели в финансовой модели.

**Сервис, используемый в модели, настолько прост и удобен, что позволяет любому человеку без финансового образования успешно провести расчеты под собственный проект.**

Финансовая модель построена таким образом, что позволяет моментально наблюдать изменение показателей эффективности проекта.

**Благодаря гибкости финансовой модели, возможна адаптация данного бизнес-плана под новый проект в любом регионе России.**

### **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.

*Таблица 1. Площади помещения учебного центра, кв. м*

| № | Наименование помещения  | Количество | Площадь, кв.м. | Итого, кв.м. |
|---|-------------------------|------------|----------------|--------------|
| 1 | Ресепшн                 | 1          |                | 15           |
| 2 | Аудитория больших групп |            |                | 75           |
| 3 | Аудитория малых групп   |            | 15             |              |
| 4 | Кабинет администрации   |            |                |              |
| 5 | Компьютерный класс      |            | 22             |              |
|   | <b>ИТОГО</b>            |            |                |              |

*Таблица 2. Затраты на оборудование для учебного центра*

| № | Наименование                        | Кол-во, шт. | Итого, тыс. руб. |
|---|-------------------------------------|-------------|------------------|
| 1 | Оборудование больших аудиторий      | 3           |                  |
| 2 | Оборудование малых аудиторий        |             |                  |
| 3 | Оборудование кабинета администрации | 1           |                  |
| 4 | Оборудование ресепшн                | 1           | 44               |
| 5 | Оборудование компьютерного класса   | 1           |                  |
|   |                                     |             |                  |

Таблица 3. Параметры поступлений учебного центра

| Объем оказываемых услуг                     | Значение | Единица измерения     |
|---------------------------------------------|----------|-----------------------|
| Интенсивное изучение иностранного языка     |          | обучающихся / квартал |
| Продолжительное изучение иностранного языка |          | обучающихся / квартал |
| Подготовка к сдаче ЕГЭ                      | 45       | обучающихся / квартал |
| Подготовка на сертификат                    |          | обучающихся / квартал |
| Корпоративные языковые курсы                |          | обучающихся / квартал |

Таблица 4. Средние цены на категории услуг учебного центра, тыс. руб.

| Средний чек по каждой услуге                | Значение | Единица измерения  |
|---------------------------------------------|----------|--------------------|
| Интенсивное изучение иностранного языка     |          | тыс.руб. / квартал |
| Продолжительное изучение иностранного языка |          | тыс.руб. / квартал |
| Подготовка к сдаче ЕГЭ                      |          | тыс.руб. / квартал |
| Подготовка на сертификат                    |          | тыс.руб. / квартал |
| Корпоративные языковые курсы                |          | тыс.руб. / квартал |

И т.д.

**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 формировала \*\*% 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 общегодовая 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 потребуется 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

потребуется 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 иностранным языкам (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.

## ОГЛАВЛЕНИЕ

### 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-ИН*
  - 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

## 11. ПРИЛОЖЕНИЕ 1. ДОЛЖНОСТНЫЕ ОБЯЗАННОСТИ СОТРУДНИКОВ ЦЕНТРА ИНФОРМАЦИЯ О КОМПАНИИ INTESCO RESEARCH GROUP

## СПИСОК ГРАФИКОВ, ДИАГРАММ, ТАБЛИЦ И СХЕМ

### 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 (PB), % 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

## ИНФОРМАЦИЯ О КОМПАНИИ INTESCO RESEARCH GROUP

**INTESCO RESEARCH GROUP** – аналитическая группа, основным направлением деятельности которой является разработка высококачественных бизнес-планов, ТЭО и маркетинговых исследований, как российских, так и региональных рынков РФ. Мы предоставляем нашим клиентам актуальную и достоверную информацию, профессиональные рекомендации для ведения бизнеса.

Все работы **INTESCO RESEARCH GROUP** построены на проверенных научно-исследовательских методиках. При проведении маркетинговых исследований и разработке бизнес-планов опирается на принятые во всем мире методики оценки эффективности инвестиционных вложений, на российские и международные стандарты качества.

Аналитики компании **INTESCO RESEARCH GROUP** являются выпускниками ведущих московских вузов (МГУ, МФТИ, РЭА им. Плеханова, Высшая школа экономики, ФИНЭК) и имеют глубокие знания в маркетинге, методологии построения маркетинговых исследований, оценке эффективности инвестиционных проектов, составлении аналитических отчетов и бизнес-прогнозировании.

Профессиональный подход и сервис, высококвалифицированные специалисты, глубокие знания различных рынков, большой проектный опыт и постоянное совершенствование позволяют компании **INTESCO RESEARCH GROUP** оказывать высококачественные услуги всем своим клиентам.

Информация из наших отчетов публикуется в крупнейших российских газетах и журналах: «Ведомости», «Коммерсант-Деньги», «Российская газета», «Forbes», «Russian Food Market», «Food Service», «РБК daily», «Ценовик», «Мое дело. Магазин», «MAXIM» «Однако», «Хлебопекарное производство», «Продукты и Прибыль», «Кондитерская сфера/хлебопечение», «Unipack.Ru» и пр.

## НАШИ КЛИЕНТЫ



**МЫ ПРЕВРАЩАЕМ ВАШИ ИДЕИ  
В ГОТОВЫЕ БИЗНЕС-РЕШЕНИЯ**

Е-mail: [info@i-plan.ru](mailto:info@i-plan.ru)

Сайт: [www.i-plan.ru](http://www.i-plan.ru)

Тел.: +7 (495) 212-91-91