

БИЗНЕС-ПЛАН



открытия репетиторского центра



2014 г.

Адаптация данного бизнес-плана возможна под любой проект на территории России, Украины, стран СНГ.

Описание проекта:

Суть и идея проекта:

открытие Центра подготовки к ЕГЭ.

Преимущества Центра:

- квалифицированный персонал со стажем работы в сфере преподавания 20-30 лет;
- индивидуальный и систематизированный подход к каждому слушателю курсов в зависимости от уровня начальной подготовки;
- демократичная ценовая политика;
- комфортные небольшие группы по 5-7 человек;
- удобное географическое расположение центра.

Целевая аудитория проекта:

- жители города с доходом от 40 000 руб./мес. на семью.

Конкурентное окружение проекта:

- центр подготовки при вузах;
- частные центры подготовки;
- частные репетиторы.

Финансовые показатели проекта:

Показатель	Ед. изм.	Значение
Необходимые инвестиции	руб.	***
NPV	руб.	***
IRR	%	***
Срок окупаемости	лет	1
Дисконтированный срок окупаемости	лет	1

Выдержки из исследования:

В рамках реализации проекта на территории города будет открыт **Центр подготовки к ЕГЭ**.

Так, продуктом проекта станет реализация услуг по обучению и подготовке школьников города по различным предметам (основным в перечне ЕГЭ) в небольших группах, ориентировочно – 5-7 человек.

Для работы в группах будут наняты преподаватели по каждому из предметов, имеющие большой стаж педагогической деятельности (не менее 20-30 лет) и квалификацию в сфере групповой и индивидуальной подготовки.

Помещение для Центра будет арендовано (предполагается несколько учебных классов и административный блок для удобства посетителей). Вариантами для офиса может стать как отдельно стоящее здание, так и несколько помещений (к примеру, в отдельном крыле) бизнес-центра.

Региональный рынок репетиторских услуг РФ (как и рынок по России в целом) развивается ускоренными темпами. Сегодня в этой сфере задействованы более тысячи частных преподавателей, несколько десятков ИП и чуть меньше негосударственных организаций.

...По мнению большинства экспертов, сильный толчок развитию «белому» рынку репетиторства дало введение ЕГЭ. Если в начале 2000-х количество центров, оказывающих данные услуги, было незначительным, то с появлением единого теста они стали расти.

Наиболее востребованными услугами в репетиторских центрах остаются консультации по русскому языку, математике, иностранным языкам и подготовка детей к начальной школе.

...Появление платного сектора является закономерной тенденцией развития современного рынка образовательных услуг в России.

Переход к рыночным отношениям в России повлек за собой появление платных услуг в сфере образования, доля которых с каждым годом увеличивается.

...За появлением платных услуг последовало возникновение частных учебных заведений и учебных центров. Доля числа платных услуг в системе высшего образования также неуклонно растет.

...Так, как видно из данных таблицы, с 2000 года, по данным Росстата, объем платных услуг в сфере образования увеличился почти в 10 раз, имея стабильные показатели роста.

1. Коэффициент доверия родителей к общей школьной подготовке низок: достаточным его считают только ***% опрошенных. Немногим выше доверие у родителей, дети которых обучаются в специальных школах.
2. Среди респондентов свыше четверти опрошенных (***%), считают, что дополнительные курсы при подготовке к государственным экзаменам являются более эффективным средством, чем школьная подготовка.
3. Наряду с прочими направлениями подготовки к ЕГЭ (самостоятельная подготовка, школьная подготовка, подготовка при вузах) школьники активно выбирают дополнительные курсы (***% опрошенных).
4. Среднее количество часов, затрачиваемое на подготовку к ЕГЭ еженедельно (на 1 человека), составляет *** часов.
5. Потенциальная общая аудитория проекта составит *** человек (трудоспособное население, с уровнем дохода от 40 000 рублей в месяц на домохозяйство).
6. Максимально возможное число потенциальных слушателей курса будет стабильно расти, если рассматривать динамику по 2014-2017 учебным годам.

Содержание

Перечень диаграмм, таблиц, графиков	3
Резюме	4
Раздел 1. Краткое описание проекта	5
Раздел 2. Анализ рынка репетиторских услуг	6
2.1. Тенденции рынка РФ	6
2.2. Потенциал рынка репетиторских услуг	14
2.2.1. Целевая аудитория проекта	14
Раздел 3. Конкурентное окружение	21
Раздел 4. Маркетинг проекта	24
Раздел 5. Организационный план	28
5.1. Персонал проекта	28
5.2. Обоснование географии размещения Центра	29
Раздел 6. Финансовый план	32
6.1. Допущения проекта	32
6.2. Сезонность проекта	33
6.3. Объемы реализации услуг	34
6.4. Выручка проекта	35
6.5. Персонал проекта	36
6.6. Затраты проекта	39
6.7. Налоги проекта	41
6.8. Инвестиции проекта	43
6.9. Капитальные вложения	43
6.10. Отчет о прибылях и убытках проекта	44
6.11. Расчет ставки дисконтирования по методу WACC	47
6.12. Отчет о движении денежных средств	58
6.13. Денежные потоки	60
6.14. Основные финансовые показатели экономической эффективности	61
Раздел 7. Анализ чувствительности проекта	64

Перечень диаграмм, таблиц, графиков

График 1. Динамика роста объема платных услуг РФ, млн. руб.	7
График 2. Стратегическая канва конкурентного окружения проекта	23
Рисунок 1. Карта географии концентрации общеобразовательных учебных заведений	30
Таблица 1. Основные показатели платных услуг в области образования, млн. руб.	7
Таблица 2. Усредненные показатели заработной платы по направлениям в системе образования РФ	8
Таблица 3. Средние потребительские цены на отдельные виды услуг в системе образования, руб.	8
Таблица 4. Количество участников ЕГЭ и распределение по предметам	14
Таблица 5. Количество учащихся, 8-е-11-е классы	15
Таблица 6. Социально-экономические показатели области	16
Таблица 7. Структура доходов населения по категориям	17
Таблица 8. Расчет численности основной аудитории проекта	18
Таблица 9. Расчет динамики численности потенциальных слушателей курсов Центра (по годам)	18
Таблица 10. Конкуренты проекта	21
Таблица 11. Штатное расписание и заработная плата персонала	28
Таблица 12. График работы Центра	29
Таблица 13. Допущения проекта	32
Таблица 14. Расчет долгосрочной прибыли сверх CAPM для портфелей десятичных групп NYSE/AMEX/NASDAQ	52
Таблица 15. Алгоритм определения степени риска оцениваемой компании	53
Таблица 16. Алгоритм расчета премии за специфический риск	54
Таблица 17. Основные показатели финансовой эффективности	63
Диаграмма 1. Коэффициенты достаточности школьного образования при подготовке к государственным экзаменам	10
Диаграмма 2. Выбор дополнительных предметов при сдаче ЕГЭ	12
Диаграмма 3. Количество затрачиваемого времени на подготовку к ЕГЭ еженедельно	12
Диаграмма 4. Начало занятий при подготовке к ЕГЭ	13
Диаграмма 5. Распределение направлений подготовки к ЕГЭ	14

Благодарим Вас за оказанное доверие

и напоминаем, что:

*✓ при покупке бизнес-плана компании
«VTSConsulting» вы гарантированно получаете
консультацию специалистов, которые работали
над конкретным бизнес-планом*

*✓ в течение одного-двух часов наша команда будет
готова отвечать на все вопросы, касающиеся
структуры и содержания бизнес-плана.*

*С уважением,
команда VTSConsulting*

ИНФОРМАЦИЯ О КОМПАНИИ «VTSConsulting»

Компания «VTSConsulting» была основана в мае 2010 года командой профессионалов во главе с Владиславом Цыгодой.

Владислав Цыгода – бизнес-консультант, признанный лидер в сфере бизнес-планирования на территории СНГ (по версии портала free-lance.ru), на сегодняшний день – руководитель рейтинговой консалтинговой компании.

Разработка бизнес-планов, ТЭО, инвестиционных меморандумов, финансовых моделей и бизнес-презентаций – основные направления работы команды, в составе которой работают высококвалифицированные аналитики.

Опыт команды в сфере разработки инвестиционной документации – свыше 6 лет, и сегодня «VTSConsulting» – единственная компания в Украине, которая является партнером проекта «РБК. Исследование рынков».

Команда VTSConsulting и принципы работы:

- ✓ уникальный подход к решению поставленных задач;
- ✓ безупречная репутация и высокая степень доверия клиентов;
- ✓ высокий профессионализм вне зависимости от сферы исследования;
- ✓ практический опыт работы, в том числе – в реализации сложных узкопециализированных проектов.

**Мы высоко ценим сотрудничество с каждым нашим клиентом.
И мы гордимся своими клиентами!**

ООО "Землегодие-Инвест", ОАО "Воткинский завод", НПП "Стэлс", Государственное предприятие УкрНИИ НП "Масма", "Reproto Technologies", компания "ВОК Монтаж Сервис", ООО "PRIIMAS"

компания "Петровизард", Порт Темрюк, ООО "Спецбудпроект", группа компаний "SEMPROGROUP" ООО "Максимус Констракшн", "Росмолодежь", ООО "Сисиф Сервис", ООО "Завод ТИТАН", ООО "Проджект К"

ООО "Портал Логистик", НПК "Наука", Институт проблем материаловедения им. И.Н. Францевича НАН Украины, НТУУ "КПИ", Научный парк "Киевская политехника", Правительство России, Верховная Рада Украины

– далеко не полный список тех,
кто остался доволен сотрудничеством с "VTSConsulting".

Компания "VTSConsulting" – это команда профессионалов, знания и опыт которых позволят Вам сэкономить деньги, нервы и время: подготовка инвестиционных документов займет от 4 до 10 дней.

Нас рекомендуют своим друзьям и деловым партнерам, потому что мы работаем на результат и полное удовлетворение потребностей Клиента. Таким образом, заказывая бизнес-план, информационный или инвестиционный меморандум у нас, Вы не тратитесь.

Вы инвестируете.

*С уважением,
Владислав Цыгода,
Руководитель "VTSConsulting"*