



БИЗНЕС-ПЛАН Репетиторского центра

Контакты разработчика

Скачать другие бизнес-планы и заказать индивидуальную разработку под Ваш проект можно по ссылке: <https://bzplan.ru>

Email: enjutin@yandex.ru

Телефон: 8 (908) 124-17-86 (WhatsApp, Viber, Telegram)

НАПИСАТЬ РАЗРАБОТЧИКУ

ОГЛАВЛЕНИЕ

ОГЛАВЛЕНИЕ	2
1. РЕЗЮМЕ	3
2. ОПИСАНИЕ БИЗНЕСА.....	5
3. АНАЛИЗ РЫНКА	7
3.1. Общее описание рынка	7
3.2. Swot-анализ	7
3.3. Анализ конкурентов.....	8
4. ПЛАН МАРКЕТИНГА	9
5. ОРГАНИЗАЦИОННЫЙ ПЛАН	11
5.1. Описание местоположения	11
5.2. График реализации проекта по периодам.....	11
6. ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН	12
6.1. Инвестиционные затраты	12
6.2. Операционные затраты проекта.....	13
6.3. План оказания услуг	14
6.4. Налогообложение.....	15
6.5. Прогноз о доходах и расходах	15
7. АНАЛИЗ РИСКОВ.....	17

1. РЕЗЮМЕ

Данный бизнес-план разработан для **оказания услуг репетитора по математическим дисциплинам**. Он содержит описание создаваемого бизнеса и оценку возможности его окупаемости.

Инициатор проекта: Иванова Ирина Ивановна

Организационно-правовая форма инициатора проекта: самозанятость.

Местоположение репетиторского центра: г. Город, ул. Улица, 1.

Режим работы: после основной работы инициатора проекта с 16:00 в будние дни и полный рабочий день в субботу и воскресенье.

Цель проекта: получение прибыли за счет оказания услуг репетитора.

Задачами проекта являются:

на 1 этапе деятельности:

- наработка опыта в данном виде деятельности;
- формирование своего контингента заказчиков и положительной деловой репутации;

на 2 этапе:

- увеличение объемов оказания услуг.

Социальная эффективность проекта:

- поступление дополнительных доходов в бюджет;
- обеспечение самозанятости и получение прибыли инициатором проекта;
- в рамках дальнейшего развития бизнеса возможно его расширение: регистрация в качестве индивидуального предпринимателя и создание новых рабочих мест.

Деятельность по продвижению бизнес-проекта подразделяется на несколько этапов:

- разработка бизнес-плана и других основополагающих документов;
- закупка оборудования и материалов;
- планирование работы;

- проведение рекламной кампании;
- выход на рынок и завоевание доли на нем.

В процессе осуществления деятельности планируется возместить затраты, связанные с предпринимательской деятельностью за счет средств социального контракта в размере **239 754 рублей.**

Экономические показатели проекта:

- срок окупаемости проекта – 8 мес.;
- рентабельность инвестиций - 166 %;
- чистая прибыль проекта - 397824 руб.;
- количество созданных рабочих мест – 1;
- горизонт бизнес-планирования – 1 год;
- интервал бизнес-планирования – 1 месяц.



2. ОПИСАНИЕ БИЗНЕСА

В рамках реализации проекта Ивановой Ириной Ивановной **планируется открытие репетиторского центра по математическим дисциплинам в г. Город.**



Репетиторство - вид платных образовательных услуг, представляющий собой дополнительные учебные занятия по предметам школьной программы с целью закрепления или углубления знаний.

Чтобы успешно сдать экзамены или просто подтянуть знания ребёнка, родители обращаются к репетиторам параллельно с учёбой в школе, тем самым помогая углублённому изучению выбранных предметов и лучшей подготовке к контрольным. Репетиторство стало в последние несколько лет особенно популярным и перспективным источником дохода.

Сегодня, несмотря на загруженную школьную программу, в учебном заведении получить нужные знания достаточно сложно. Только индивидуальные занятия с репетитором дают детям необходимые навыки, позволяют открыть тот или иной предмет подробно, изучить все мелочи и акцентировать внимание на сложных и не понятных темах. Занятия с репетитором – это не только удобно, но и востребовано.

Инициатор проекта предложит на рынке репетиторство по математическим дисциплинам. Занятия будут проходить в онлайн и офлайн форматах. На момент начала реализации проекта инициатор уже имеет необходимые знания в области математических дисциплин, опыт репетиторства и умение эффективно коммуницировать через Интернет. Также инициатор проекта обладает хорошей репутацией и готовностью постоянно улучшать свои умения, чтобы привлекать учеников и добиваться успеха в этой области.

Основная цель предоставляемых услуг — действенная помощь обучающимся. Не только сдача ЕГЭ, ОГЭ, ВПР и прочих вступительных экзаменов, но и получение знаний, которые будут полезны на всем протяжении учебы (и в последующей работе).

Разработаны варианты работы с учениками:

1. Индивидуальное обучение с составлением рабочей программы для подготовки к экзаменам, освоения школьной программы, развития индивидуальных личностных навыков;
2. Работа в группе по освоению учебной программы, для подготовки к экзаменам.

Работу предполагается осуществлять во второй половине дня с 16:00 до 20:00 по будням, в выходные дни, в удобное для заказчика время по согласованию. Продолжительность одного занятия составляет 1 час. Количество учеников на групповом занятии составит не более 2 человека. В начале обучения будет проводиться тестирование учеников на уровень базовых знаний. В соответствие с этим применяются методики обучения, соответствующая уровню знаний ученика.

3. АНАЛИЗ РЫНКА

3.1 Общее описание рынка

Согласно, проведённого анализа в г. Город имеется 1 организация, оказывающая репетиторские услуги по широкому спектру дисциплин и около 10 частных репетиторов-математиков, работающих индивидуально.

Заказчиками услуг являются физические лица, дети которых учатся в старших классах школы. Основная цель предоставляемых услуг — действенная помощь обучающимся. Это не только подготовка к сдаче ЕГЭ, ОГЭ, ВПР и прочих вступительных экзаменов, но и получение знаний, которые будут полезны на всем протяжении учебы (и в последующей работе).

Проведенное маркетинговое исследование рынка показало, что репетиторская организация пытается позиционировать себя, как оказывающая более качественные услуги по более высокой цене, но реально разницы между ею и частными репетиторами нет, там работают те же педагоги, которые одновременно с этим занимаются частной практикой.

3.2. Swot-анализ

Сильные (S) и слабые (W) стороны являются факторами внутренней среды объекта анализа, (то есть тем, на что сам объект способен повлиять); возможности (O) и угрозы (T) являются факторами внешней среды (то есть тем, что может повлиять на объект извне и при этом не контролируется объектом).

Результаты проведенного Swot-анализа приведены ниже.

Сильные стороны	Слабые стороны
Предложение актуальных и качественных услуг	Небольшая клиентская база
Хорошее местоположение	Недостаточный навык рекламного продвижения
Конкурентная цена	Недостаточный бюджет на продвижение бизнеса
Применение современных педагогических методик	
Возможности	Угрозы
Рост спроса на услугу	Снижение покупательской способности, а, следовательно, и спроса на услуги

Расширение бизнеса и открытие своего репетиторского центра с привлечением наёмных педагогов	Возможное введение дополнительных норм по ведению данного бизнеса.
---	--

На основании проведенного SWOT-анализа можно сказать, что ключевыми факторами успеха для инициатора проекта должны стать высокий профессионализм и приемлемые цены оказываемых услуг.

3.3. Анализ конкурентов

Цель конкурентного анализа – составить представление о конкурентах, выявить их сильные и слабые стороны, а также показать конкурентные преимущества компании.

Согласно, проведенного анализа в г. Город имеется 1 организация, оказывающая репетиторские услуги по широкому спектру дисциплин и около 10 частных репетиторов-математиков, работающих индивидуально. Ключевыми конкурентами инициатора проекта станут ООО «Конкурент 1» и Самозанятые Конкурент 2, Конкурент 3 и Конкурент 4..

Элементы сравнения	ООО «Конкурент 1»	Самозанятая Конкурент 2	Самозанятая Конкурент 3	Самозанятая Конкурент 4
Качество услуги	высокое	высокое	высокое	высокое
Канал продвижения (соц.сети, свой сайт и т.д.)	Яндекс.Директ, Яндекс.Услуги, Авито	«Ваш репетитор»	«Ваш репетитор»	Авито, объявление в соцсетях
Расположение	г. Город, ул. Улица, д. 15	г. Город, ул. Улица, д. 25	г. Город, ул. Улица, д. 35	г. Город, ул. Улица, д. 45
Занятия	Индивидуальные и групповые	Индивидуальные	Индивидуальные	Индивидуальные
Режим работы	Ежедневно	Ежедневно	Ежедневно	С 16:00 до 20:00 по будням, в выходные дни, в удобное для клиента время по согласованию
Предмет и специальность	Широкий спектр дисциплин	Математические дисциплины	Математические дисциплины	Математические дисциплины
Бонусные программы	Первый урок бесплатный	Нет	Нет	Нет

4. ПЛАН МАРКЕТИНГА

Ценообразование – важнейшая составляющая маркетингового плана.

Основной метод ценовой политики – стратегия низких цен, так как вначале нужно зарекомендовать себя.

Планируется, что в течение периода реализации проекта цены увеличиваться не будут. В перспективе повышение цен будет зависеть от уровня спроса на репетиторские услуги и уровня цен у конкурентов.

Сопоставление цен инициатора проекта с основными конкурентами приведено ниже.

№ п/п	Наименование услуги	Цена, руб.				
		Инициатор проекта	ООО «Конкурент 1»	Самозанятая Конкурент 2	Самозанятая Конкурент 3	Самозанятая Конкурент 4
1	Онлайн репетитор, час	500	700	500	600	600
2	Оффлайн репетитор, час	600	800	600	700	700
3	Групповое занятие оффлайн (2 чел.), час	700	1000	-	-	-

Основой маркетинговой стратегии инициатора проекта станет формирование постоянной клиентской базы и дальнейшая работа с ней, что позволит существенно снизить маркетинговую активность по привлечению новых клиентов.

Для формирования клиентской базы потребуется обеспечить высокий уровень предоставляемых услуг, приемлемые цены и хорошую транспортную доступность местоположения репетитора. После завершения формирования клиентской базы стоимость услуг планируется удерживать на уровне средней по городу, до этого она будет ниже, чем у конкурентов. Если заказчики будут удовлетворены предоставленными услугами, они вряд ли захотят искать другого репетитора и дадут положительную рекомендацию своим знакомым.

Основным каналом продвижения услуг станет расклейка предложений на подъездах близлежащих домов и использование доски объявлений «Авито». Также в дальнейшем планируется создание собственного сайта-визитки.

При недостаточной загрузке необходимо будет:

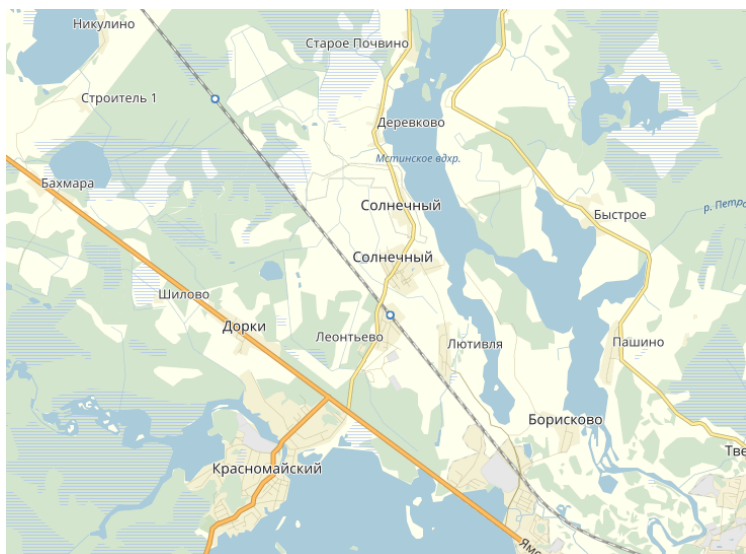
1. Понизить цены. Хорошие скидки привлекут внимание клиентов и увеличат вероятность того, что выбор клиентов остановится именно на услугах инициатора проекта.
2. Совершенствовать свои услуги в части профессионализма и внедрения дополнительных педагогических методик.

При грамотно организованной рекламной компании и ответственной работе инициатору проекта вполне по силам занять до 10% рынка репетиторских услуг по математическим дисциплинам г. Город уже по итогам первого года реализации проекта.



5. ОРГАНИЗАЦИОННЫЙ ПЛАН

5.1. Описание местоположения



Арендовать помещение для реализации проекта не планируется, так как услуги будут оказываться по месту жительства инициатора проекта по адресу: г. Город, ул. Улица, д. 1.

Для этого необходимо оборудовать рабочее место и приобрести оборудование, расходные материалы.

Инициатор проекта будет из оборудованного помещения вести занятия онлайн, а также принимать учеников офлайн.

5.2. График реализации проекта по периодам

Временные периоды основных этапов реализации проекта будут выглядеть следующим образом.

№ п/п	Наименование этапа проекта	Год			
		1 кв.	2 кв.	3 кв.	4 кв.
1	Получение социального контракта	v			
2	Регистрация в качестве самозанятости, покупка оборудования, оборудование помещения	v			
3	Проведение рекламной компании	v	v	v	v
4	Ведение деятельности	v	v	v	v

6. ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН

6.1. Инвестиционные затраты

Для ведения деятельности необходимо оснастить рабочее место и приобрести оборудование и расходные материалы. Данные расходы будут произведены за счёт средств социального контракта.

Смета первоначальных вложений приведена ниже.

№ п/п	Наименование затрат	Поставщик	Стоимость за единицу, руб.	Количество единиц	Общая стоимость
1	Приобретаемое оборудование (основные средства)				
1.1	Ноутбук HUAWEI MateBook 14 i5-1240P/16 ГБ/512 ГБ	М - Видео магазин цифровой и бытовой техники	79999	1	79999
1.2	Мышь беспроводная	DNS- интернет магазин цифровой и бытовой техники	8899	1	8899
1.3	Микрофон Fifine A8	DNS- интернет магазин цифровой и бытовой техники	5599	1	5599
1.4	Адаптер Barn&Hollis EURO PLUG White (УТ000031693)	М -Видео интернет магазин цифровой и бытовой техники	399	1	399
1.5	Лазерное МФУ (цветное) HP Color LaserJet Enterprise MFP M480f	М - Видео интернет магазин цифровой и бытовой техники	56999	1	56999
1.6	Доска магнитно-маркерная Aceline BW-6090	DNS- интернет магазин цифровой и бытовой техники	1650	1	1650
1.7	Шкаф с встроенной партой	ИП Сидоров С.С.	28520	1	28520
1.8	Кольцевая лампа Rekam RL-36 LED Kit	DNS- интернет магазин цифровой и бытовой техники	4199	1	4199
1.9	Стул Staff Lite CF-008, хром, кожзам бежевый	М - Видео интернет магазин цифровой и бытовой техники	3190	2	6380,00
1.10	Кресло компьютерное Tetchair COMFORT LT	М - Видео интернет магазин цифровой и бытовой техники	13590	1	13590

1.11	Светильник LED Camelion KD-790 C01 настольный белый	М - Видео интернет магазин цифровой и бытовой техники	3899	1	3899
1.12	Кейс для MacBook	М - Видео интернет магазин цифровой и бытовой техники	3099	1	3099
1.13	Коврик для мыши	М - Видео интернет магазин цифровой и бытовой техники	699	1	699
1.14	Графический планшет XP-Pen Deco 03	М - Видео интернет магазин цифровой и бытовой техники	10799	1	10799
1.15	Указка лазерная, радиус 200 м, красный луч, LED-фонарь, указка, магнит, ручка, футляр, TP-RP-1/8	Офисмаг, интернет-магазин	673,02	1	673,02
1.16	Роутер WiFi	Озон	4345	1	4345
1.17	Монопод-штатив	Озон	2718	1	2718
2	Материально-производственные запасы				
2.1	Антивирус Dr.Web Security Space	DNS- интернет магазин цифровой и бытовой техники	1289	1	1289
2.2	Офисное приложение OfficeSuite	М - Видео интернет магазин цифровой и бытовой техники	5999	1	5999
	Итого:				239754

Принтер планируется к приобретению для распечатывания учебного материала (тестирование, текст для изложения, текст для проверки орфографии и пунктуации и пр.)

6.2. Операционные затраты проекта

В рамках проекта планируются следующие ежемесячные операционные расходы.

Наименование	Стоимость
Расходные материалы	2000
Реклама	1000
Связь	1000
Итого	4000

6.3. План оказания услуг

Инициатор в течение 1 года реализации проекта планирует оказывать услуги репетитора онлайн по цене 500 руб/час, репетитора офлайн - 600 руб/час, групповых занятий - 700 руб/час.

Объёмы оказания репетиторских услуг в натуральном и стоимостном выражении приведен ниже.

Период	Онлайн репетитор		Оффлайн репетитор		Групповое занятие, оффлайн (2 чел.)		Итого выручка, руб.
	часов	руб.	часов	руб.	часов	руб.	
1 мес.	18	9000	18	10800	18	12600	32400
2 мес.	20	10000	20	12000	20	14000	36000
3 мес.	22	11000	22	13200	22	15400	39600
4 мес.	22	11000	22	13200	22	15400	39600
5 мес.	22	11000	22	13200	22	15400	39600
6 мес.	22	11000	22	13200	22	15400	39600
7 мес.	22	11000	22	13200	22	15400	39600
8 мес.	22	11000	22	13200	22	15400	39600
9 мес.	22	11000	22	13200	22	15400	39600
10 мес.	22	11000	22	13200	22	15400	39600
11 мес.	22	11000	22	13200	22	15400	39600
12 мес.	22	11000	22	13200	22	15400	39600
Итого	258	129000	258	154800	258	180600	464400

Планируется в первый месяц оказать 18 часов услуг репетиторства онлайн. Данная услуга будет оказана через сеть Интернет. Время для оказания данной услуги выбирается по согласованию с учениками после 16 часов. В неделю будет оказано от 4 до 5 услуг по 1 часу. Во второй месяц планируется оказать 20 услуг (5 дней в неделю по 1 часу в день). В третий месяц и последующие - 22 услуги (по 1-2 часа в день 5 дней в неделю).

Планируется в первый месяц оказать 18 часов услуг репетиторства офлайн. Данная услуга будет оказана по адресу репетитора. Время для оказания данной услуги выбирается по согласованию с учениками в субботу и воскресенье. Время будет согласовано с учениками индивидуально. В неделю будет оказано от 4 до 5 услуг по 2-3 часа. Во второй месяц планируется оказать 20 услуг, в третий месяц и последующие месяца по 22 услуги.

Планируется первый месяц оказать 18 часов услуг групповых занятий офлайн. Данная услуга будет оказана по адресу репетитора. Время для оказания данной услуги выбирается по согласованию с учениками в субботу и воскресенье. В неделю будет оказано от 4 до 5 услуг по 2-3 часа. Во второй месяц планируется оказать 20 услуг, в третий и последующие месяца по 22 услуги.

6.4. Налогообложение

Организационно правовая форма – самозанятость.

Вид налогообложения: налог на профессиональный доход. Ставка налога 4% от дохода, полученного от физических лиц, 6% от юридических. Нет обязательных взносов. ИП на НПД не обязаны уплачивать страховые взносы, согласно п. 11 ст. 2 закона 422-ФЗ.

Размер налога за год будет составлять из расчета дохода 464400 рублей в год: 18576 рублей ($464400 \times 4\%$).




6.5. Прогноз о доходах и расходах

Прогноз (отчет) о доходах и расходах необходим для оценки эффективности текущей (хозяйственной) деятельности. Его анализ позволяет также оценить размер чистой прибыли, являющейся одним из основных источников денежных средств, для привлеченных на финансирование инвестиционных издержек проекта. Однако наличие и размер чистой прибыли не является единственным критерием успешности реализации инвестиционного проекта, так как используемые в отчете «доходы» и «расходы», как правило, не отражают действительного движения денежных средств в данном интервале планирования.

Прогноз (отчет) о доходах и расходах за первый год реализации проекта представлен ниже.

ЕЩЁ 1000 ГОТОВЫХ БП

ЗАКАЖИТЕ БП ПОД СЕБЯ

+7(908)124-17-86   

Показатели	1 мес.	2 мес.	3 мес.	4 мес.	5 мес.	6 мес.	7 мес.	8 мес.	9 мес.	10 мес.	11 мес.	12 мес.
Выручка от реализации	32400	36000	39600	39600	39600	39600	39600	39600	39600	39600	39600	39600
Налог НДС, 4%	1296	1440	1584	1584	1584	1584	1584	1584	1584	1584	1584	1584
Издержки	4000	4000	4000	4000	4000	4000	4000	4000	4000	4000	4000	4000
Чистая прибыль	27104	30560	34016	34016	34016	34016	34016	34016	34016	34016	34016	34016
Чистая прибыль нарастающим итогом	27104	57664	91680	125696	159712	193728	227744	261760	295776	329792	363808	397824

7. АНАЛИЗ РИСКОВ

Масштабные риски, присущие данному инвестиционному проекту и предупредительные мероприятия, которые необходимо сделать в ходе реализации бизнес-проекта приведены ниже.

№ п/п	Вид риска	Метод покрытия риска
1	Риск невыполнения программы услуг	В базовых допущениях заложен минимальный объем услуг, также включены расходы на рекламу для продвижения услуг, при составлении финансовой модели в основу взят оптимальный сценарий.
2	Риск потери ликвидности вследствие неравномерности продаж	Инициатор проекта действует в среде с устойчиво растущим спросом, в отрасли наблюдается устойчивый спрос на услуги.
3	Риск несчастного случая	Строго контролировать соблюдение техники безопасности.
4	Риск входа на рынок новых компаний-конкурентов	Формирование устойчивой базы клиентов, контроль цен.
5	Болезнь инициатора проекта	Следить за состоянием здоровья, проводить профилактику, вести здоровый образ жизни.
6	Утрата оборудования	Ревизия оборудования, бережное обращение.
7	Эпидемиологическая обстановка. Риск заболеваемости	Ведение здорового образа жизни/приём санитайзеров.

Анализ инвестиционных рисков позволит избежать финансовых потерь и ошибок в будущем при реализации самой идеи.