# Резюме бизнес-плана

В последнее время государство оказывает значительную поддержку образованию с целью предоставления равного доступа всех слоев населения к услугам образования. Одним из критериев доступности является достаточная информированность населения о возможностях получения образования.

Инициатор проекта планирует организовать в г. Павлодар образовательный центр, основным направлением деятельности которой станет предоставление образовательных и консультационных услуг. Миссией компании будет подготовка и обучение учеников для поступления

# 1.1. Сведения о проекте и компании-инициаторе

**Наименование проекта:** Открытие «Образовательный центр».

**Сроки реализации проекта:** с 1 августа 2024 г.

**Инициатор проекта:** Хавалаш Ануарбек

#  1.2. Цель составления бизнес-плана

Инициатор предполагает организовать образовательный центр, основным направлением которого станут образовательные консультационные услуги. Основной целью проекта является расширение образовательных центров напрпвленных на подготовку и поступление в частные и республиканские школы в Казахстане и обеспечение суммарной годовой прибыли от образовательных услуг в размере не менее 50 000 000 тенге уже через 2 года деятельности предприятия. Это может быть достигнуто за счёт имеющейся в распоряжении инициатора проекта богатой информационной базы, деловых связей и, главное, хорошего понимания реальной практики бизнеса в разных отраслях.

#  1.3. Описание проекта и целесообразность его реализации

**Проект предусматривает создание компании, оказывающей такие виды услуг как:**

* Курс по подготовке для поступления в НИШ/БИЛ/РФМШ по таким предметам как математика 24 урока в месяц, количественные характеристики 8 уроков в месяц, английский 12 уроков в месяц, казахский и русский языки по 8 уроков в месяц. Стоимость данного пакета услуг 65 000 тенге.
* Курсы английского языка: курс состоит из 4-х модулей обучения таких как: «Elementary» - «Pre-Intermediate» - «Intermediate» - «Upper- Intermediate» - «Advanced» - каждый курс длится 4 месяца, по окончанию студенты могут получить высококвалифицированные знания и сертификат о прохождении курса, также по окончанию обучения будет проведено тестирование. Занятия будут проводиться 12 раз в месяц, услуга будет стоить 48 000 тенге.
* Курс дошкольного образования по предметам: математика, казахский, русский и английский языки. Данный курс будет проводиться исключительно летом на 3 месяца, в месяц по 12 уроков по каждому предмету, стоимость данной услуги 60 000 тенге

Перечень услуг в дальнейшем может быть увеличен.

 **2.Описание проекта**

#  2.1.Общее описание компании

Компания представляет собой вновь создаваемое предприятие в форме Индивидуального Предпринимательства (ИП). Целью компании является оказание образовательных консультационных услуг. Штат сотрудников организации состоит из инициатора проекта, бухгалтер, 4 обучающих преподавателя и вспомогательный персонал.

# 2.2. Суть проекта

Основной целью проекта является развитие инфраструктуры области и внесение вклада в развитие экономики РК путем организации деятельности нового образовательного центра, с созданием новых рабочих мест. Для реализации проекта необходимо привлечение финансовых ресурсов в размере от 15 000 000 (15 млн.) тенге, которые планируется направить на проведение следующих мероприятий:

* + Закуп оргтехники (Компьютера, проектор, принтера)
	+ Закуп мебели (Кресла, стулья, парты)
	+ Закуп канцтоваров

Положительными моментами данного проекта являются:

* + Выгодное месторасположение (в г. Павлодар)
	+ Наличие квалифицированных кадров

Основные направления деятельности проект устроителя:

* + Обучающие курсы
	+ Подготовка к НИШ/БИЛ/РФМШ

Услуги планируется реализовывать в г. Павлодар и за ее пределами

Осуществление данного проекта позволит внести вклад в развитие реального сектора экономики Павлодарской области, и извлечь коммерческую прибыль.

#  2.3. Организационная структура и управленческая команда

Информация о руководителя предприятия: владелец и руководитель Центра – является Хавалаш Ануарбек. В его обязанности входит оперативное управление деятельностью Центра. Так же в компании будут работать Бухгалтер, Преподаватели и вспомогательный персонал.

# 3. Описание продукта

На начальном этапе планируется оказывать четыре вида услуг:

* Курс по подготовке для поступления в НИШ/БИЛ/РФМШ по таким предметам как математика 24 урока в месяц, количественные характеристики 8 уроков в месяц, английский 12 уроков в месяц, казахский и русский языки по 8 уроков в месяц. Стоимость данного пакета услуг 65 000 тенге.
* Курс «Продленка» ориентирован на помощь в выполнении домашних заданий и подготовке к СОР и СОЧ. Для учеников 5-9 классов по направлению математика и английский язык. Каждый предмет будет проводиться 12 раз в месяц, услуга будет стоить 48 000 тенге.
* Курсы английского языка: курс состоит из 4-х модулей обучения таких как: «Elementary» - «Pre-Intermediate» - «Intermediate» - «Upper- Intermediate» - «Advanced» - каждый курс длится 4 месяца, по окончанию студенты могут получить высококвалифицированные знания и сертификат о прохождении курса, также по окончанию обучения будет проведено тестирование. Занятия будут проводиться 12 раз в месяц, услуга будет стоить 48 000 тенге.

В будущим планируется ввести новые направления:

* + Добавить дополнительный курсы для 3-4 классников
	+ Добавить несколько групп по репетиторству учеников старших классов.

Данный перечень услуг выбран из анализа потребности рынка, так как именно эти услуги пользуются наибольшим спросом среди населения.

#

#

#  4. Сведения о рынке и конкурентах

#  4.1.Текущее состояние рынка

В последние годы наблюдаются повышение спроса на услуги по курсам подготовки к тестам и курсам иностранных языков.

 В последние годы все больше родителей охотно отдают детей в дополнительные курсы в связи с ростом численности население и повышенной загруженности государственных школ. В одном классе которого помещают больше 25 учащихся. По этой причине дети не получают нужного внимание от преподавателя и снижаются общие знаний по предметам. А рынок сейчас больше требуют точно наоборот, в рынке пропадают профессии связанные с ручным трудом, больше заводов и фабрик автоматизируется и нужные специалисты, которые мыслят творческий и технический. А чтобы стать таким специалистом нужные хорошее образования, поэтому спрос на частные школы, или школы республиканского масштаба годами только увеличивается.

# Описание нынешних и потенциальных клиентов Потенциальными клиентами компании являются:

* преимущественно дети от 10 -12 лет;
* лица, которые желают для своих детей хорошее образование.

# Сегодня в Павлодар проживает 17624 детей. Из них мальчиков - 8763 и девочек - 8861. Это дети от 10 до 12 лет, то есть 17 тысяч потенциальных клиентов, при отсутствии конкурентов

#  4.3. Описание компаний-конкурентов

По данным исследования рынка в Павлодаре присутствуют такие конкуренты как:

* + Образовательный центр «Лидер плюс». Основным направлением компании является курсы ЕНТ.
	+ Образовательный центр «Щын». Основным направлением компании является курсы ЕНТ.
	+ Образовательный центр «Мегаинтелект». Основным направлением компании является курсы английского языка.

#  4.4.Основные барьеры и риски входа на рынок

Риски небольшие, поскольку это не лицензируемый вид деятельности и требует лишь наличие личного опыта у консультантов и тренеров.

#  4.5. Организация каналов сбыта продукции

Поначалу планируется дать рекламу в социальных сетях, и дополнительно проводить тесты в школах и быть на контакте с классными руководителями

#  4.6. Цены продуктов

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **№** | **Услуга/продукция** | **Цена, тенге** |
|  | Курсы НИШ/БИЛ/РФМШ 5,6 класс | 65.000тг |
|  | Курсы НИШ/БИЛ/РФМШ 5,6 класс (без русского и казахского) | 48.000тг  |
|  | Курс Английский (уровневый) с носителем | 48.000тг |
|  | Годовой Курсы НИШ/БИЛ/РФМШ 5,6 класс | 520.000тг (10 месяцев) |
|  | Полугодовой курс НИШ/БИЛ/РФМШ 5,6 класс | 275.000тг (5 месяцев) |
|  | 3 месячный курс НИШ/БИЛ/РФМШ 5,6 класс | 180.000тг |

 **4.7. SWOT-анализ положения компании на рынке**

|  |  |
| --- | --- |
| **Положительное влияние** | **Отрицательное влияние** |
| **Сильные стороны** | **Слабые стороны** |
| Наличие профессионального персонала, базы данных, связей сбизнес сообществом по всему Казахстану. | Не набрана база клиентов, малыйассортимент услуг |
| **Возможности** | **Угрозы** |
| Создание новых направлений и захват 20% доли рынка.  | Конкуренция |

В данный момент вместительность всего 0,8% (144 учащихся из 17 тысяч)

 **5.Описание требуемых ресурсов**

 **5.1.Список приобретаемых активов**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **№****п/п** | **Наименование** | **Количество** | **Цена** | **Всего, сумма** |
|  | Картридж Canon CLI- 451XL Grey | 10 | 10.000тг | 100.000тг |
|  | Компьютеры Моноблок/ноутбук | 5 | 150.000тг |  750.000тг |
|  | Столы и стулья для студентов | 60 | 25.000тг | 1.500.000тг |
|  | Принтер canon mf3010 | 5 | 150.000тг | 750.000тг |
|  | Проектор Optoma | 1 | 50.000тг | 50.000тг |
|  | Столы и стулья для преподавателей | 4 | 75.000тг |  300.000тг |
|  | Мебель для ресепшн и администраторов | 1 | 150.000тг | 150.000тг |
|  | Стулья для администраторов | 3 | 10.000тг | 30.000тг |
|  | Маркерная доска | 5 | 25.000тг | 125.000тг |
|  | Бумага | 20 | 3.000тг | 60.000тг |
|  | Кулер для воды | 1 | 25.000тг | 25.000тг |
|  | Диван/кресло при необходимости | 1 | 160.000тг | 160.000тг |
|  | Канцелярские товары (степлер, ножницы,органайзер и т.д) | - | 100.000тг | 100.000тг |
|  | Книги методики «Тудэй»  | 1 | 1.200.000тг | 1.200.000тг |
|  | Шопперы с логотипом центра | 144 | 2.500тг | 360.000тг |
|  | Полка/стеллаж | 1 | 45.000тг | 45.000тг |
|  | Аренда помещения | 1 | 700.000тг | 700.000тг |
|  | Косметический ремонт помещения | 1 | 2.000.000тг | 2.000.000тг |
|  | Бухгалтер | 1 | 250.000тг | 250.000тг |
|  | Преподавательанглийского языка | 1 | 250.000тг | 250.000тг |
|  | Преподаватель математики | 2 | 300.000тг | 600.000тг |
|  | преподавательрус/каз языков | 1 | 250.000тг | 250.000тг |
|  | администратор | 1 | 150.000тг + бонусы | 150.000тг |
|  | уборщица | 1 | 150.000тг | 150.000тг |
|  | СММ маркетолог/мобилограф | 2 | 250.000тг | 500.000тг |
|  | Реклама и продвижение  | 1 | 2.000.000тг | 2.000.000тг |
| **Итого** |  |  | 12.535.000 тг |

**Общая сумма: 12 535 000 тг**

**Смета расходов**



**6. Список общих издержек**

|  |  |
| --- | --- |
| **Наименование** | **Величина издержки, KZT** |
| Коммунальные платежи | - |
| Офисные расходы | 50.000тг |
| Прочие расходы | 50.000тг |
| Реклама и продвижение | Общая запланированная сумма 1.500.000-2.000.000тг  |
| Аренда помещения | 350.000-450.000тг |

**7. Основные исходные данные, допущения и предпосылки, использованные для построения финансовых прогнозов**

|  |  |
| --- | --- |
| **Вид инфляции** | **Показатель** |
| Средние темпы роста цен продаж | 20% |
| Средние темпы роста цен закупок | 0% |
| Средние темпы роста заработной платы | 10% |
| **Наименование налога** | **Ставка налога** | **Период налогообложения** |
| НДС | 12% | квартал |
| Налог на имущество | 0% | квартал |
| Налог на прибыль | 3% | квартал |
| Социальные отчисления | 5% | квартал |

**7.1. С УЧЕТОМ УКАЗАННЫХ ВЫШЕ ЦЕН, ДОХОД В МЕСЯЦ СОСТАВИТ**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Виды услуг/товаров** | **Цена** | **Объем в месяц** | **Доход в месяц** |
| Курсы НИШ/БИЛ/РФМШ 5,6 класс | 65.000тг  | 50 | 3.250.000тг |
| Годовой Курсы НИШ/БИЛ/РФМШ 5,6 класс | 52.000тг | 50 | 2.600.000тг |
| Курсы НИШ/БИЛ/РФМШ 5,6 класс (без русского и казахского) | 48.000тг | 44 | 2.112.000тг |
| Курс Английский (уровневый) с носителем | 48.000тг | 20 | 960.000тг |
| **Итого** |  |  | **8.922.000тг** |

# 7.2. Оценка проектных рисков

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **№** | **Наименование риска** | **Оценка риска** | **Способы устранения и минимизации негативных последствий** |
| **Внешние риски:** |
| 1 | Выход на рынок сильного конкурента | Высокая | Поддержание на высоком уровне качества услуг. |
| 2 | Снижение уровня спроса как результатперенасыщенности рынка | Низкая | Расширение предлагаемых услуг. |
| **Внутренние риски** |
| 1 | Снижение качества продукции, как результат недостаточного опытаперсонала | Средняя | Прием на работу только высококвалифицированного персонала или обучатьдействующий персонал |
| 2 | Нехватка собственных средств дляфинансирования проекта | Низкая | Поддержание минимального запаса денежных средств |

**Заключение**

Согласно результатам осуществленного анализа можно сделать вывод о том, что проект станет окупаемым уже через год. Прогнозируется рост предоставляемых услуг за счет повышения спроса. Риски проекта невысокие, так как в данный момент практически отсутствует конкуренция. Проект позволит инициатору реализовывать свой научный потенциал, практический опыт, знания и выстраивать эффективные социальные связи.