

УТВЕРЖДАЮ

Фамилия И.О.

подпись

БИЗНЕС-ПЛАН

"Репетиторство по предметам школьной программы"

ДАННЫЕ ЗАЯВИТЕЛЯ

ФИО Заявителя

Дата рождения

Адрес регистрации

Количество членов семьи

в том числе, дети

Образование

Стаж работы, лет

Ключевые навыки

Профессиональные достижения

Опыт предпринимательства, лет

Контактный номер телефона, почта

РЕЗЮМЕ ПРОЕКТА

Наименование проекта

ИНН инициатора проекта

Наименование инициатора проекта

Применяемая система налогообложения

Месторасположения бизнеса

Характер бизнеса

Продукт или услуга проекта

Ключевые конкурентные преимущества

Репетиторство по предметам школьной программы

Ввести ИНН инициатора проекта

Ввести ИП/ООО

УСН, Доходы

Район, населенный пункт, улица, дом, помещение

Новый

Репетиторство по школьным предметам

Гибкий график, онлайн/офлайн, малые группы

Инвестиции в проект, тыс. руб.	319.5
Запрашиваемая величина соц.контракта, тыс. руб.	644.8
Срок окупаемости проекта, мес.	14
Внутренняя норма доходности (3 года), %	107.9%
Среднемесячная чистая прибыль в первые 12 мес. проекта, тыс. руб.	-2.3
Наемных работников, чел.	3

ОПИСАНИЕ ПРОЕКТА

Проект предусматривает организацию репетиторского центра для школьников 5-9 классов. Основные форматы занятий: - индивидуальные занятия (онлайн и офлайн): для точечной работы над пробелами и личными целями ученика; - групповые занятия (до 5 человек, онлайн и офлайн): для подготовки к экзаменам, углубленного изучения предмета в мини-группах и более доступной стоимости. Целевая аудитория и их ключевые потребности: - Родители учащихся 5-9 классов: устранение пробелов в знаниях, системное повышение успеваемости, профессиональная диагностика текущего уровня, развитие навыков самостоятельной работы и повышение учебной мотивации ребенка. - Старшеклассники: углубленная подготовка к предметным олимпиадам, изучение школьной программы на продвинутом уровне, специализированные курсы для подготовки к ОГЭ, освоение олимпиадных задач и нестандартных подходов к решению. На начальном этапе планируется организация работы центра силами предпринимателя-методиста и привлеченных преподавателей на частичную занятость с поэтапным увеличением нагрузки по мере роста клиентской базы. Помещение 30 м², аренда.

АНАЛИЗ РЫНКА

В Ленинградской области более 200 тыс. школьников. Около 30% пользуются услугами репетиторов. Средняя цена: 800-1500 руб./час (индивидуально), 400-700 руб./час (группа). Конкуренция: частные репетиторы, онлайн-школы (Skyeng, TutorOnline). Преимущество: локальный фокус, гибкость, персонализированный подход. 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). Как сообщает пресс-служба Авито Работа, Авито Услуги и Enjoy Camp, аналитики изучили вакансии с января по август 2025 года и обнаружили, что по стране количество предложений для репетиторов английского выросло на 24% по сравнению с аналогичным периодом 2024 года. 8430 общее число запросов «репетитор» за 16.12.2025 – 14.01.2026 в Ленинградской области по данным Яндекс Вордстат. Степень конкуренции на рынке репетиторских услуг довольно высока. Нередко вузы специально создают подобные учреждения с тем, чтобы абитуриенты в дальнейшем поступали именно в их ВУЗы. Динамика рынка репетиторских услуг. Только с начала 2000 г. рынок вырос со 150 млн. долларов до 2 млрд. долларов, показав темпы роста примерно 20% в год. Как считают специалисты «Центра экономики непрерывного образования» Института прикладных экономических исследований РАНХиГС каждый год рынок репетиторства прибавляет 3–5%. Похожие оценки предлагает Edumarket.digital в «Исследовании российского рынка онлайн-образования и образовательных технологий».
--

МАРКЕТИНГОВАЯ СТРАТЕГИЯ И ПЛАН ПРОДАЖ

Учитывая специфику рынка образовательных услуг в Ленинградской области, выбрана стратегия дифференциации с фокусом на персонализированном подходе. В отличие от крупных онлайн-школ с массовым конвейерным обучением, делаем акцент на: - индивидуальные программы для каждого ученика; - регулярную обратную связь родителям; - мониторинг прогресса и адаптацию методов обучения; - три преподавателя: алгебра/геометрия, русский, история; - разработка и лицензирование образовательных программ для всех целевых групп; - гибкий график, учитывающий загруженность школьника.

Маркетинговая стратегия: - распространение рекламных материалов через сетевые ресурсы, включая социальные сети, а также с помощью своего собственного интернет-сайта; - реклама услуг центра путем размещения материалов в печатных и электронных СМИ города или поселения.												
Кроме этих основных рекламных методов также предполагается участие центра в различных городских или региональных выставках — ярмарках вакансий учебных мест, а также в различных тематических образовательных конференциях.												
Услуга				Продажи, ед/день				Цена, руб.				
Индивидуальные занятия				12				1,300				
Групповые занятия (3-5 чел)				6				4,000				
Прогноз основан на оптимальной загрузке преподавателей с учётом рыночной сезонности и реалистичных возможностей продаж.												
Полученные цифры проверены на реалистичность: в высокий сезон на одного преподавателя приходится 96-100 занятий в месяц, что соответствует 4-5 занятиям в день. Сезонный разрыв в 2,7 раза между активными и летними месяцами соответствует observed отраслевой динамике. Прогнозируемые данные приведены в усредненном варианте.												
Показатель	Мес 1	Мес 2	Мес 3	Мес 4	Мес 5	Мес 6	Мес 7	Мес 8	Мес 9	Мес 10	Мес 11	Мес 12
Индивидуальные занятия, ед	108	264	264	288	288	288	108	108	288	288	288	288
Групповые занятия (3-5 чел), ед	54	132	132	144	144	144	54	54	144	144	144	144
Выручка, тыс. руб.	356.40	871.20	871.20	950.40	950.40	950.40	356.40	356.40	950.40	950.40	950.40	950.40
ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ПЛАН И ДОРОЖНАЯ КАРТА РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТА												
Для организации онлайн/офлайн-репетиторского центра необходимо полностью дистанционное техническое оснащение трёх преподавателей и офиса. Общий объём инвестиций составляет 275 000 рублей, которые распределяются на закупку 3 ноутбуков с веб-камерами, интерактивных досок, принтера, комплекта лицензионного программного обеспечения, методических материалов, канцелярии и запуск рекламной кампании.												
Параллельное выполнение задач позволяет начать коммерческую деятельность в течение 1 месяца, а первые доходы ожидаются в течение первого месяца работы.												
Приобретаемое имущество, сырье, услуги		Спецификация		Кол-во		Цена, тыс. руб.		Возможный источник поставки				
Ноутбук с веб-камерой		Ноутбук Asus Vivobook 17 X1704VA-AU639		3		129		https://market.yandex.ru/card/noutbuk-asus-vivobook-17-x1704va-au639-https://market.yandex.ru/card/doska-printer-lazernvy-pantum-p2207-chno-belava-				
Доска, столы, стулья				9		45						
Принтер		принтер лазерный pantum P2207 черно-белая печать, А4 1200 x 1200 dpi, color		1		10.5						
Практикумы, методические материалы и т.д.				1		20		-				
Канцелярия				1		5		-				
Лицензионное ПО и гарнитура (антивирус, офисный пакет,		-		-		70		-				
Реклама		-		-		40		-				
ИТОГО		-		-		319.5		-				
Основной фокус инвестиций — создание качественной технической базы и привлечение первых учеников.												
Стоимость аренды помещения площадью 30 кв.м. составляет 25 000 рублей в месяц.												
Этап		Начало		Конец		Результат						
Регистрация и закупка		1 день		15 день		ИП оформлено, оборудование (3 ноутбука, ПО)						
Методическая подготовка		5 день		15 день		Готовы учебные программы по основным предметам						
Цифровая инфраструктура		10 день		18 день		Сайт и соцсети созданы, настроена онлайн-запись						
Обучение преподавателей		12 день		30 день		3 преподавателя найдены и обучены работе в онлайн-						
Пробный запуск и маркетинг		30 день		37 день		Смонтировано и оттестировано оборудование						
Коммерческий старт		40 день		-		Начало платных занятий, первые клиенты						
ПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ ПЛАН И КАЛЬКУЛЯЦИЯ СЕБЕСТОИМОСТИ												
Нормы потребления на единицу продукции и калькуляция себестоимости представлены в следующей таблице												
Услуга		Оплата преподавателю, руб		Технические расходы, руб		Учебные материалы, руб		Прочее		С-стоимость, руб		
Индивидуальные занятия		550		50		15		100		715.00		
Групповые занятия (3-5 чел)		1500		35		10		100		1645.00		
Производственный план рассчитан в следующей таблице												
Показатель	Мес 1	Мес 2	Мес 3	Мес 4	Мес 5	Мес 6	Мес 7	Мес 8	Мес 9	Мес 10	Мес 11	Мес 12
Себестоимость Индивидуальные	77.2	188.8	188.8	205.9	205.9	205.9	77.2	77.2	205.9	205.9	205.9	205.9
Себестоимость Групповые занятия (3-5	88.8	217.1	217.1	236.9	236.9	236.9	88.8	88.8	236.9	236.9	236.9	236.9
Себестоимость, тыс. руб.	166.1	405.9	405.9	442.8	442.8	442.8	166.1	166.1	442.8	442.8	442.8	442.8
ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН												
Финансовый план рассчитан в следующей таблице в тысячах рублей												
Показатель	Мес 1	Мес 2	Мес 3	Мес 4	Мес 5	Мес 6	Мес 7	Мес 8	Мес 9	Мес 10	Мес 11	Мес 12

Выручка от продаж	356.4	871.2	871.2	950.4	950.4	950.4	356.4	356.4	950.4	950.4	950.4	950.4
Себестоимость продаж	166.1	405.9	405.9	442.8	442.8	442.8	166.1	166.1	442.8	442.8	442.8	442.8
Аренда	25.0	25.0	25.0	25.0	25.0	25.0	25.0	25.0	25.0	25.0	25.0	25.0
Прочие расходы (в т.ч. Реклама)	15.0	15.0	15.0	15.0	15.0	15.0	0.0	0.0	15.0	15.0	15.0	0.0
Фонд оплаты труда	325.0	325.0	325.0	325.0	325.0	325.0	325.0	325.0	325.0	325.0	325.0	325.0
Бухгалтер (аутсорс)	15.0	15.0	15.0	15.0	15.0	15.0	15.0	15.0	15.0	15.0	15.0	15.0
Налог	21.4	52.3	52.3	57.0	57.0	57.0	21.4	21.4	57.0	57.0	57.0	57.0
Финансовый результат	-211.0	33.0	33.0	70.6	70.6	70.6	-196.0	-196.0	70.6	70.6	70.6	85.6
Операционный денежный поток	-211.0	33.0	33.0	70.6	70.6	70.6	-196.0	-196.0	70.6	70.6	70.6	85.6
Инвестиционный денежный поток	-319.5	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Денежный поток	-530.5	33.0	33.0	70.6	70.6	70.6	-196.0	-196.0	70.6	70.6	70.6	85.6
Нарастающим итогом	-530.5	-497.5	-464.5	-393.9	-323.3	-252.8	-448.8	-644.8	-574.2	-503.7	-433.1	-347.5

2 ГОД

Показатель	Мес 1	Мес 2	Мес 3	Мес 4	Мес 5	Мес 6	Мес 7	Мес 8	Мес 9	Мес 10	Мес 11	Мес 12
Выручка от продаж	950.4	950.4	950.4	950.4	950.4	1,093.0	409.9	409.9	1,093.0	1,093.0	1,093.0	1,093.0
Себестоимость продаж	166.1	405.9	405.9	442.8	442.8	442.8	166.1	166.1	442.8	442.8	442.8	442.8
Аренда	27.5	27.5	27.5	27.5	27.5	27.5	27.5	27.5	27.5	27.5	27.5	27.5
Прочие расходы (в т.ч. Реклама)	16.6	40.6	40.6	44.3	44.3	44.3	16.6	16.6	44.3	44.3	44.3	44.3
Фонд оплаты труда	341.3	341.3	341.3	341.3	341.3	341.3	341.3	341.3	341.3	341.3	341.3	341.3
Бухгалтер (аутсорс)	15.0	15.0	15.0	15.0	15.0	15.0	15.0	15.0	15.0	15.0	15.0	15.0
Налог	57.0	57.0	57.0	57.0	57.0	65.6	24.6	24.6	65.6	65.6	65.6	65.6
Финансовый результат	327.0	63.1	63.1	22.5	22.5	156.6	-181.1	-181.1	156.6	156.6	156.6	156.6
Операционный денежный поток	327.0	63.1	63.1	22.5	22.5	156.6	-181.1	-181.1	156.6	156.6	156.6	156.6
Инвестиционный денежный поток	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Денежный поток	327.0	63.1	63.1	22.5	22.5	156.6	-181.1	-181.1	156.6	156.6	156.6	156.6
Нарастающим итогом	-20.5	42.6	105.7	128.3	150.8	307.4	126.2	-54.9	101.7	258.2	414.8	571.3

3 ГОД

Показатель	Мec 1	Мec 2	Мec 3	Мec 4	Мec 5	Мec 6	Мec 7	Мec 8	Мec 9	Мec 10	Мec 11	Мec 12
Выручка от продаж	1,093.0	1,093.0	1,093.0	1,093.0	1,093.0	1,256.9	471.3	471.3	1,256.9	1,256.9	1,256.9	1,256.9
Себестоимость продаж	166.1	405.9	405.9	442.8	442.8	442.8	166.1	166.1	442.8	442.8	442.8	442.8
Аренда	31.6	31.6	31.6	31.6	31.6	31.6	31.6	31.6	31.6	31.6	31.6	31.6
Прочие расходы (в т.ч. Реклама)	16.6	40.6	40.6	44.3	44.3	44.3	16.6	16.6	44.3	44.3	44.3	44.3
Фонд оплаты труда	358.3	358.3	358.3	358.3	358.3	358.3	358.3	358.3	358.3	358.3	358.3	358.3
Бухгалтер (аутсорс)	17.0	17.0	17.0	17.0	17.0	17.0	17.0	17.0	17.0	17.0	17.0	17.0
Налог	65.6	65.6	65.6	65.6	65.6	75.4	28.3	28.3	75.4	75.4	75.4	75.4
Финансовый результат	437.8	174.0	174.0	133.4	133.4	287.5	-146.5	-146.5	287.5	287.5	287.5	287.5
Операционный денежный поток	437.8	174.0	174.0	133.4	133.4	287.5	-146.5	-146.5	287.5	287.5	287.5	287.5
Инвестиционный денежный поток	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Денежный поток	437.8	174.0	174.0	133.4	133.4	287.5	-146.5	-146.5	287.5	287.5	287.5	287.5
Нарастающим итогом	1,009.1	1,183.1	1,357.0	1,490.4	1,623.7	1,911.2	1,764.7	1,618.1	1,905.6	2,193.1	2,480.6	2,768.0

Срок окупаемости проекта, мес.

14

Внутренняя норма доходности (3 года), %

107.9%