

S P E A K E N G

ОНЛАЙН-ШКОЛА
АНГЛИЙСКОГО ЯЗЫКА

Состав команды

Гуляева Эльвира Дмитриевна, 19 лет.
Факультет мировой политики, 2 курс -
преподаватель английского для
подготовки к международным экзаменам,
занимается текстами для постов в
Instagram

Балаева Мария Сергеевна, 19 лет.
ВШГА, 2 курс - преподаватель
английского для подготовки к ЕГЭ,
занимается настройкой рекламы

Аллямова Гюльнара Рамилевна, 19 лет.
Юрфака, 2 курс – преподаватель общего
английского языка, занимается
визуальным оформлением страницы в
Instagram

Заводский Леонид Сергеевич, 19 лет.
ВШБ, 2 курс - преподаватель общего
английского языка, также занимается
общением с клиентами

План

- Описание идеи
- Целевая аудитория
- Проблема, которую решаем
- Конкурентные преимущества
- Стратегия по Портеру
- Маркетинг
- Описание бизнес-модели
- Деньги на старт и финансовый план

Описание идеи

Идея предлагаемого к реализации проекта заключается в предоставлении образовательных услуг, а именно обучении английскому языку в дистанционном формате. Именно онлайн-образование становится наиболее популярным способом приобретения новых знаний в последние годы.

В нынешних условиях, в период пандемии, рынок электронной коммерции России вырос на 34% за год. Это говорит о том, что всё больше людей пользуются услугами, оказываемыми онлайн.

В этих условиях можно смело утверждать, что оказание образовательных услуг онлайн – дело весьма перспективное.

Целевая аудитория

Приоритетный
сегмент
целевой
аудитории

- Школьники, в том числе программы подготовки к ЕГЭ
- Студенты, которые пользуются данными услугами в основном для успешной сдачи экзаменов, в том числе и международных TOEFL и IELTS
- Туристы и путешественники, которые учат в основном разговорный английский для комфортного пребывания в англоязычной стране

Решаемая проблема

Знание английского очень важно и актуально на сегодняшний день, но не у всех есть возможность и время ездить на дорогостоящие занятия.

Наш курс способен решить эту проблему. Все наши занятия проходят онлайн, что позволит сэкономить много времени.

Также наши преподаватели оказывают широкий спектр услуг. В особенности, мы имеем большой опыт в подготовке школьников к экзаменам (ОГЭ/ЕГЭ).

Конкурентные преимущества

Мы проводим как групповые занятия (до 5 человек), так и индивидуальные, в случае которых Вам предлагается возможность составить собственный удобный график посещения занятий.

Мы работаем с любым уровнем языка. Наши учителя могут преподавать английский как с нуля, так и помочь в подготовке к экзаменам.

Все наши занятия проводятся на онлайн-платформах, это означает, что Вам больше не надо тратить время на дорогу.

По сравнению со многими другими курсами, наш курс имеет справедливое соотношение цена-качество, мы не завышаем цены на наши услуги.

Стратегия по Портеру

Конкурентная
стратегия
лидерства в
продукте

За счёт оказания качественных услуг и хорошей репутации компании мы планируем защитить товар от прямого конкурентного соперничества, от давления со стороны товаров-заменителей, а также создать лояльность потребителей к бренду и тем самым снизить чувствительность к цене

Маркетинг

Способы продвижения на начальном этапе

Регистрация аккаунта в социальной сети. Размещаются посты с открытых уроков, фотографии онлайн-классов, акции

Реклама в социальных сетях: реклама в Instagram Stories, реклама в группах Вконтакте

Проведение небольших презентаций в детских общеобразовательных учреждениях

Описание бизнес-модели

Ключевые партнёры	Ключевые виды деятельности	Ценностные предложения	Взаимоотношения с клиентами	Потребительские сегменты
Отсутствуют	Производство услуг: обучение английскому языку	Мы предлагаем качественное обучение и гарантируем результат при выполнении всех требований	Тип: Консультант	Массовый рынок B2C Наши клиенты – школьники, готовящиеся к ЕГЭ, студенты, а также люди, желающие изучить английский для свободной коммуникации
	Ключевые ресурсы		Каналы сбыта	
	Трудовые		Web-продажи: Instagram, Facebook, Yandex, Google ads	
Структура издержек		Потоки поступления доходов		
Расходы на маркетинг		Фиксированное ценообразование		

Финансовый план

Деньги на старт

Изначальный капитал - 8 000 руб.

По 2000 руб. с каждого из основателей предприятия.

Природа образования стартового капитала – личные накопления каждого основателя.

Категория	Стоимость (руб)
Стартовый капитал	8000
Доходы (ученики):	45000
Расходы:	
Реклама и продвижение	8000
Преподаватель 1	0
Преподаватель 2	0
Преподаватель 3	0
Преподаватель 4	0
ZOOM	0