

КАК ЗАПУСТИТЬ ОФЛАЙН ШКОЛУ



АНАЛИЗ:

1. Перспективы
2. Прогноз
3. Конкуренты
4. Защита от крупных игроков

1. ПЕРСПЕКТИВЫ

Нерентабельно заниматься бизнесом, который с каждым годом теряет свой потенциал. Работать в малоперспективной сфере непросто. Более выгодно ориентироваться на растущую и популярную нишу. **Оцените, актуальна ли выбранная область офлайн или ваш вид обучения чаще покупают в онлайн?**

Например, направления программирования, финансовая грамотность и иностранные языки — ежегодно, ввиду своей специфики, пользуются всё большим спросом именно в офлайн. Поэтому именно в такой нише с высокой вероятностью удастся заработать!

ОБРАЗОВАНИЕ КАК НИША



Согласно исследованию 2023 года*, **каждый 5-ый россиянин считает образование перспективной сферой для открытия бизнеса.** Причины:

1. Универсальность образовательных программ (46%)
2. Небольшие вложения на старте (21%)
3. Популярность ниши (14%).

В 2023 году в сфере образования появилось **на 28% больше новых ИП и ООО,** чем за аналогичный период 2022 года.

Подавляющее большинство открыто женщинами — 71%. В 2023 году, как и годом ранее, большинство предпринимателей — в возрасте до 35 лет, их доля составила 51%.

*Исследование компании «Деловая среда» и медиахолдинга Rambler&Co согласно анализу свыше 100 000 ИП и ООО и опросу 90 000 респондентов. Октябрь 2023 г.

2. ПРОГНОЗ

Можно ли заработать на офлайн школе в вашем городе?

Какова будет ваша прибыль после открытия и после набора всех групп - 200 000 руб. в месяц, 350 000 или 1 млн руб.

Например, детский развивающий центр будет приносить доход с 1-го месяца работы и окупится после 4-6 месяцев со дня запуска.

Чистая прибыль «детского» бизнеса достигает 1,5 млн рублей в месяц всего от 1 филиала.

3. КОНКУРЕНТЫ

Важен анализ конкурентной среды в городе открытия.

Необходимо оценить, кто ваши конкуренты: детские мини-клубы или франчайзинговые, частные школы или спортивные секции?



В нише детского образования преобладают частные репетиторы и мини-клубы узкой направленности. Если знать своих “соперников” в лицо, можно вырасти до популярного детского центра в своем городе за 6-9 месяцев. К тому же после пандемии многие предприниматели ушли в онлайн, и это снижает количество конкурентов в нашей среде.

СТРАТЕГИЯ:

1. Открыть бизнес самостоятельно
2. Купить действующую школу
3. Запуск по франшизе

1. ЗАПУСК С НУЛЯ САМОСТОЯТЕЛЬНО

Без опыта в образовательной нише, тем более без опыта в предпринимательстве запуск собственного детского центра самостоятельно — довольно рискованный шаг. **Вероятность потерять вложения достигает 80%.**

Есть ли возможность безопасно открыть «детский» бизнес предпринимателю без опыта, еще и с господдержкой?



2. КУПИТЬ ДЕЙСТВУЮЩИЙ БИЗНЕС

Перспективна покупка уже действующего бизнес-проекта. Продавец передаст все свои наработки и обучит нюансам ведения своего бизнеса. После этого можно самостоятельно продолжить развитие. В этом случае риск потерять деньги ниже, но есть важный нюанс.

Высок риск купить слабый бизнес, который не стоит своих денег, или даже убыточный бизнес, который продают под видом успешного и прибыльного. Зачем его продают? Обязательно нужно выяснить настоящие причины. Это позволит принять взвешенное решение и избежать потерь. Важно провести аудит финансового состояния и сделать анализ всех составляющих проекта, чтобы быть уверенным в его реальном потенциале.

3. ЗАПУСК ПО ФРАНШИЗЕ

Для начинающих предпринимателей и тех, кто не имеет опыта в определенной сфере, запуск по франшизе — это оптимальное решение. Вам будут предоставлены все необходимые знания и помощь на протяжении всего процесса открытия и работы.

Франшиза — это готовая, проверенная временем бизнес-модель, гарантирующая достижение прибыли!

«Полиглотики» обеспечивают полную поддержку и обучение франчайзи: программы, пособия, методика, подбор персонала, система управления, финансовый учет, IT-поддержка. Благодаря этому, наши франчайзи успешно стартуют и ведут получают прибыль с первого месяца после открытия.



ПОДБОР ПОМЕЩЕНИЯ

Помещение и геолокация — ключевые факторы в организации детского бизнеса. Важно выбрать правильный район и линию. Хорошо, если это будет вторая линия, а не первая, чтобы дети не выбегали на автобан. Район должен быть жилой, с инфраструктурой для детей. Транспортная доступность и парковка — обязательно. Рядом нет магазинов с алкогольной продукцией, кальянных и заправок.

Помещение должно соответствовать нормам пожарной безопасности и САНПИНам. Размер помещения рассчитывается исходя из нормы 2,5 кв. метра на ребенка. Важно иметь площадь помещений с запасом, чтобы было куда расти.

«Полиглотики» разработали подробную систему выбора локации, чтобы помогать партнерам-франчайзи в этом процессе. Юрист проконсультирует по заключению правильного договора аренды.

СОЗДАНИЕ ПРОДУКТА

Надо понимать, что вы продаете. Продукт должен быть востребованным. Часто открывают аналог детской школы или сада. В таком случае у клиента возникает вопрос — это точно то, что мне надо, а если нет разницы, почему я должен платить больше? Или выбирают слишком узкую нишу, которая через год-два перестает пользоваться спросом.

Перед началом работы подумайте — чем вы будете отличаться, чего нет в обычной школе и чего нет у конкурентов. Например, пребывание целый день с выполнением «домашки». Или интенсив: за год проходить два года школьной программы, мини-классы и персональный подход.

Ноу-хау — воспитательная работа по сознательной дисциплине. С начальной школы прививаем навыки предпринимателей - основы планирования, самоорганизации, умение работать в команде, тайм-менеджмент, творческие способности.

ПОДБОР ПЕРСОНАЛА

Для образовательного бизнеса нужна сильная и талантливая команда:

- Продумайте систему платы. Например, в образовании выгоднее отказаться от окладов, использовать почасовую оплату и проценты. Или применять схему ф флекс-бонус (чем больше работаешь, тем больше получаешь).
- Воронка набора персонала позволяет отсеять и протестировать подходящих педагогов. Включает несколько этапов тестирований, собеседований и стажировки.
- Инструменты контроля: отчеты и аттестация персонала.

Франшиза Полиглотики предусматривает эффективную систему по работе с командой. Это позволит подобрать профессиональных сотрудников.



Что важно в маркетинге? Знать, кто у вас покупает. Неверно думать, что ваш продукт для всех, кто проходит мимо. Надо составить верный портрет клиента: какая/-ой мама/папа, с каким ребенком к вам будут приходить и как вы закроете их запрос?

Важно найти надежных маркетологов, которые обеспечат лидогенерацию из: таргета, контекстной рекламы, SMM. Определиться, какие лид-магниты вы будете использовать, за счет чего захватывать внимание аудитории?

Трафик — это основа бизнеса. В этом необходимо разбираться, чтобы все настроить и контролировать, иначе есть риск “слить” не только рекламный бюджет и клиентов, но и в целом весь свой бизнес.

В Полиглотиках знают источники трафика, которые обеспечивают стабильных поток клиентов.

СИСТЕМА ПРОДАЖ

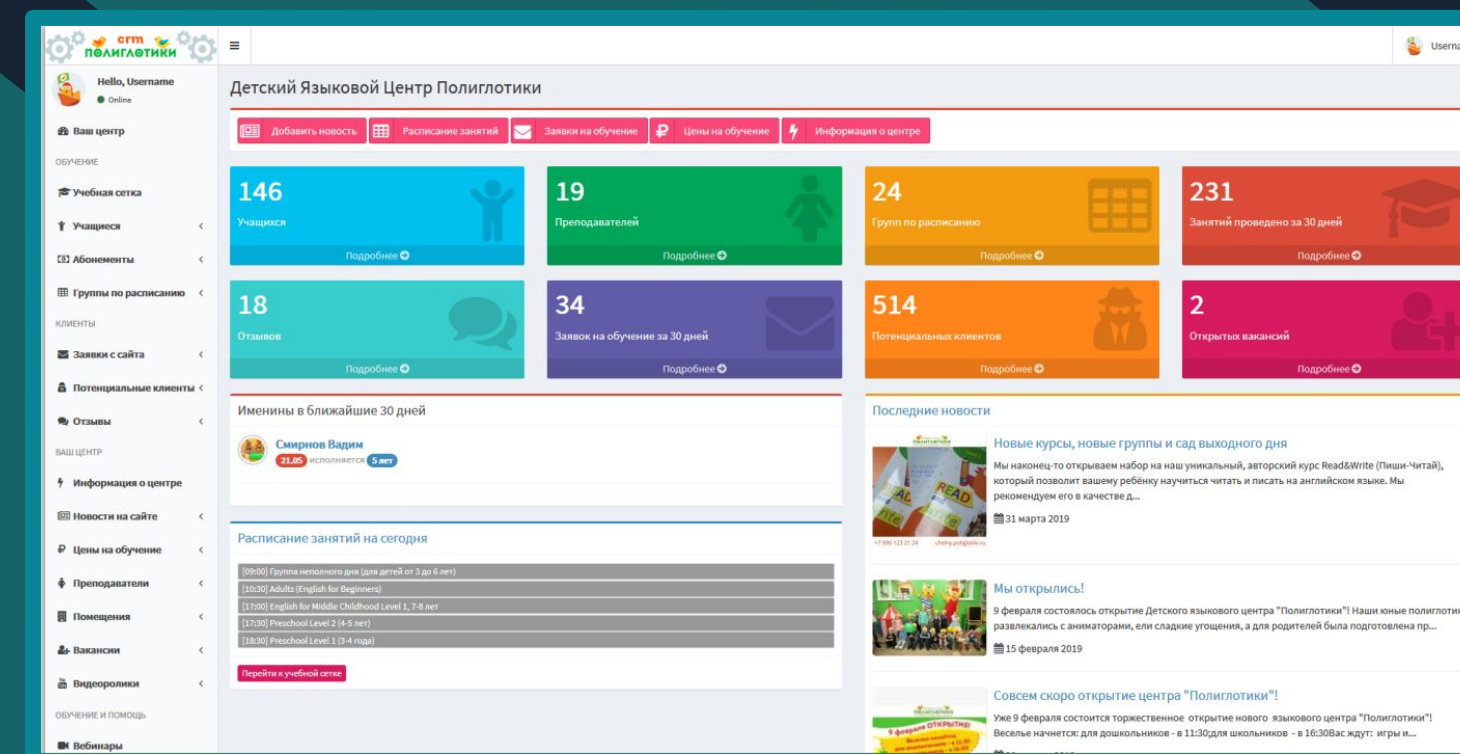


Какие существуют каналы продаж? Это сайт, социальные сети и ряд продающих площадок. Верный источник лояльных клиентов — собственные базы данных. Обращение к ним запускает сарафанное радио.

В образовательной нише отлично продает личный бренд руководителя, особенно в небольших городах. А также социальные сети и телеграм-каналы.

У каждого центра должны быть элементарные инструменты для воздействия на клиента: CRM-система, email-рассылки, чаты родителей, чтобы ни одна заявка не пропадала. Важно обучить и контролировать специалиста, который отвечает за продажи и поток клиентов.

CRM / CMS-СИСТЕМА



Вести управленческий учет сотрудников, собирать контакты и вести базу клиентов, составлять расписание, принимать заявки, создавать личный кабинет родителя, принимать платежи онлайн и моментально отвечать клиенту в чате. А еще следить за статистикой и формировать отчеты.

Если у вас нет опыта в работе с CRM-системой, вести учет "на коленке" будет затруднительно.

У Полиглотиков собственная CRM/LMS-система:

- CRM — для управления взаимодействием с клиентами
- LMS — для управления учебным процессом.

Каждый партнер сети Полиглотики проходит обучение, как пользоваться всеми возможностями системы для решения задач для своего бизнеса. Мы используем лучшие современные IT-решения для образовательной ниши.

СУБСИДИИ

Бизнес-план включает в себя описание всех бизнес-процессов. Он поможет вам получить субсидию от государства на развитие бизнеса.

С 1 августа 2017 каждый индивидуальный предприниматель или учредитель ООО может получить субсидию в размере от 500 000 до 1 000 000 рублей (в зависимости от региона) на компенсацию затрат по открытию Центра Полиглотики, открытого по франшизе по договору коммерческой концессии, зарегистрированному в Роспатенте.

Мы поможем собрать пакет документов, необходимый для получения субсидии на развитие бизнеса по франшизе. Большинство Центров нашей сети получили денежные средства на развитие бизнеса.



Главные составляющие бизнеса в образовательной нише

1. ОБУЧЕНИЕ И ПРАКТИКА

Обучение бизнесу
Бизнес-кураторы
Узкие специалисты

2. ОНЛАЙН И ОФЛАЙН

Конференции
Бизнес-встречи с такими же предпринимателями
Вебинары о нововведениях в нише

3. ИТ-РАЗРАБОТКИ

ИТ-отдел с опытными специалистами
ИТ-продукты собственной разработки
Сайт и веб-аналитика

4. CRM/CMS-система

Работа с данными клиентов
Онлайн-связь с клиентом и онлайн-оплата
Анализ клиентопотока

5. ПАРТНЕРСКИЕ СЕРВИСЫ

Бухгалтерия
Отчетность и налоги
Онлайн-касса

6. ПЕРСОНАЛ

Отбор персонала
Обучение
Аттестация

7. БАЗА ЗНАНИЙ

Шаблоны документов
Регламенты работы
Чек-листы и алгоритмы действий

8. ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ ПРОГРАММЫ

Рабочие тетради
Пособия и доп.материалы
Обучение работе по программам

9. МАРКЕТИНГ И ПРОДАЖИ

Трафик и лидогенерация
Базы данных
Каналы продаж, специалист по продажам

Франшиза Детского Образовательного Центра



+7 (812) 775-14-06

+7 (495) 369-50-35

www.poliglotiki.ru/franchajzing.html