ИНВЕСТИЦИОННЫЙ БИЗНЕС-ПЛАН

Репетитор онлайн и на выезде

Екатеринбург

Индивидуальная математика онлайн, выезды в двух компактных районах и занятия малыми группами. Преподаёт собственник.

Период	Бюджет проекта	Стартовые выплаты
2027–2031	355 000 ₽	180 000 ₽

Редакция 2.0 · Ноябрь 2026 · TEOPlan

Содержание

Стр.	Раздел	Стр.	Раздел
3	Инвестиционное решение	37	Источники и проверка вводных
4	Рынок частных занятий	38	Прибыли и убытки · 2027
5	Спрос снизу вверх	39	Движение денег · 2027
6	Конкуренты и дифференциация	40	Прогнозный баланс · 2027
7	Продукт и тарифы	41	Операционный расчёт · 2027
8	Организация мини-группы	42	Прибыли и убытки · 2028
9	Выезды и география	43	Движение денег · 2028
10	Окна, мощность и отдых	44	Прогнозный баланс · 2028
11	Отмена, перенос и занятие	45	Операционный расчёт · 2028
12	Методика и результат	46	Прибыли и убытки · 2029
13	Техника и резерв связи	47	Движение денег · 2029
14	Порядок работы с клиентом	48	Прогнозный баланс · 2029
15	Продвижение и удержание	49	Операционный расчёт · 2029
16	Сезонность учебного года	50	Прибыли и убытки · 2030
17	Затраты и стоимость времени	51	Движение денег · 2030
18	НПД и будущий налоговый режим	52	Прогнозный баланс · 2030
19	Образовательные и договорные требования	53	Операционный расчёт · 2030
20	Оплата и закрытие месяца	54	Прибыли и убытки · 2031
21	Контроль качества и риски	55	Движение денег · 2031
22	План первых двенадцати недель	56	Прогнозный баланс · 2031
23	От исходной версии к расчету на 60 месяцев	57	Операционный расчёт · 2031
24	План мощности и продаж на первый год	58	Приложение 1. Входящая заявка
25	Загрузка ресурсов в пиковый месяц	59	Приложение 2. Карта диагностики
26	Вложения и ресурс активов	60	Приложение 3. Паспорт учебного пакета
27	Постоянные затраты и вознаграждение	61	Приложение 4. Мониторинг прогресса
28	Экономика одной операции	62	Приложение 5. График уроков и переносов
29	Выручка и остаток на отчетную дату	63	Приложение 6. Маршрут выезда
30	Разрыв между выручкой и оплатой	64	Приложение 7. Состав мини-группы
31	Налоговые резервы и собственные взносы	65	Приложение 8. Контроль оборудования и связи
32	Порог безубыточности	66	Приложение 9. Оплаты и отмены
33	Сценарии и денежный риск	67	Приложение 10. Лимит НПД
34	Расчётные варианты 1 из 2	68	Приложение 11. Расходы на привлечение
35	Расчётные варианты 2 из 2	69	Приложение 12. План продаж и рабочего времени
36	Кредит и участие инвестора		

Инвестиционное решение

Индивидуальная математика онлайн, выезды в двух компактных районах и занятия малыми группами. Преподаёт собственник.

Базовый сценарий оценивает экономическую прибыль после стоимости труда собственника. Публикуемые показатели относятся к той же версии исходных условий, что и Excel на 60 месяцев.

Показатель	Результат в базовом сценарии
Общий капитал	355 000 ₽
Активы до начала работы	146 000 ₽
Деньги до открытия	180 000 ₽
Выручка в 2027	1 839 295 ₽
Чистая прибыль в 2027	1 303 907 ₽
После стоимости труда в 2027	355 907 ₽
NPV при 16%	1 482 549 ₽
Возврат всего капитала	12 мес.
Минимум денег	174 968 ₽
Резерв	95 000 ₽

Комбинированный стресс даёт NPV −442 039 ₽. До целевого резерва в этом варианте недостаёт 11 725 ₽. Перед инвестиционным решением подставьте подтверждённые цены, часы, смету и правила оплаты.

Рынок частных занятий

Проект рассчитан на Екатеринбург. Уроки математики проводятся онлайн, выезды объединяются в два соседних района, а мини-группа собирается под однородный уровень. Родители покупают регулярность и ясность прогресса. Ученик, который готовится к ЕГЭ, оценивает обратную связь по конкретным заданиям и дисциплину подготовки. Для ученика младших классов важнее устойчивый контакт и график.

В открытых предложениях Профи.ру по городу математика начинается примерно от 600 ₽ за час, подготовка к ЕГЭ — от 1 000 ₽. Это нижние цены анкет, которые смешивают квалификацию, формат, длительность и географию. Модельная ставка индивидуального онлайн-урока 1 800 ₽ проверяется оплаченной диагностикой и повторной покупкой. Экономический результат зависит от удержания и числа оплаченных часов.

Выбор клиента	Конкурирующий вариант	Как сравнивать
Базовые пробелы	Самоподготовка или видео	Частота обратной связи
Экзамен	Онлайн-школа или частный преподаватель	Проверка решений и расписание
Сложный график	Онлайн, выезд, занятия в центре	Дорога и стоимость часа

Конкуренты и дифференциация

У площадок-агрегаторов высокая видимость и простая запись. Начальная стоимость обращения может окупаться несколькими уроками, поэтому сравнивайте её с повторной выручкой. Крупные онлайн-школы предлагают курсы, платформы и большое расписание. Их сильная сторона — асинхронный материал, слабая для отдельной семьи — меньшая индивидуальная настройка режима.

Сильная частная практика держится на чёткой специализации, понятной диагностике и доступных часах. Для сравнения соберите 12–16 предложений по одному предмету, классу и длительности. Запишите цену, количество проверяемых задач, формат отмены, время ответа и интенсивность подготовки. Слова «опыт» и «пробный урок» не дают сравнимых данных без состава услуги.

Вариант	Сильная сторона	Ответ проекта
Онлайн-школа	Методические материалы и широкий набор	Работа с ошибками конкретного ученика
Анкета частного репетитора	Низкая цена входа	Прозрачное расписание и контроль прогресса
Учебный центр	Несколько предметов и физическое место	Компактный урок дома или онлайн

Выезды и география

Учитывайте вход в дом, парковку, ожидание, путь между учениками и возвращение в безопасную зону. Согласуйте два компактных маршрута и предлагайте выезды в окна между соседними адресами. Поездка в один дальний район убирает возможность провести доступный онлайн-урок. Саму ставку за выезд оценивайте после сравнения выручки на весь занятый час.

Расстояние в километрах ухудшает плательщику не только себестоимость. Растёт вероятность опоздания, а узкие вечерние часы особенно ценны. Для расчёта используйте замер в однотипный день недели. Наблюдение в каникулы или по пустым дорогам не заменяет будние 17–20 часов. Если нет маршрута, предложите онлайн или заранее объявленный тариф на другой район.

Маршрут	Что считать	Результат проверки
Две соседние семьи	Дорога между адресами и парковка	Цена часа при двух уроках
Один дальний выезд	Полный путь и риск опоздания	Сравнение с двумя слотами онлайн
Смешанный день	Переход от выезда к видеосвязи	Буфер между форматами

План мощности и продаж на первый год

Слоты занятий показаны до потерь и после ограничений. Объём к оплате может включать места в группе, а часы считаются по самим занятиям.

Мес.	Сезон	Разгон	Спрос	Принято	К оплате	Выручка
Янв	94,0%	63,0%	54,5	54,5	66,2	104 954 ₽
Фев	105,0%	74,0%	71,5	71,5	86,8	137 706 ₽
Мар	108,0%	82,0%	81,5	81,5	99,0	156 953 ₽
Апр	110,0%	90,0%	91,1	91,1	110,6	175 456 ₽
Май	102,0%	96,0%	90,1	90,1	109,4	173 541 ₽
Июн	76,0%	100,0%	69,9	69,9	84,9	134 693 ₽
Июл	59,0%	100,0%	54,3	54,3	65,9	104 564 ₽
Авг	76,0%	100,0%	69,9	69,9	84,9	134 693 ₽
Сен	109,0%	100,0%	100,3	93,0	113,0	179 184 ₽
Окт	114,0%	100,0%	104,9	93,0	113,0	179 184 ₽
Ноя	112,0%	100,0%	103,0	93,0	113,0	179 184 ₽
Дек	102,0%	100,0%	93,8	93,0	113,0	179 184 ₽

Разгон не добавляет мощности. Он отражает, с какой скоростью заявки превращаются в доступный спрос первого года.

Вложения и ресурс активов

Вложения подтверждаются сметой поставщика, затратами на ввод и фактическим сроком службы.

Актив	Смета	Период, мес.
Ноутбук и накопитель	84 000 ₽	48
Камера, микрофон и свет	22 000 ₽	48
Графический планшет	16 000 ₽	48
Принтер и рабочее место	24 000 ₽	60

Управленческая амортизация рассчитывается прямолинейно с начала работы. Депозит отражён в балансе, пока действует договор и нет данных о его возврате.

Статья	Сумма
Капитальные активы	146 000 ₽
Депозит	0 ₽
Предстартовые расходы	34 000 ₽
Остаётся после стартовых выплат	175 000 ₽

Расчётные варианты 1 из 2

Каждый вариант меняет указанную предпосылку и учитывает действующие ограничения расчёта.

Вариант	NPV	Возврат	Мин. касса	До резерва
Базовая конфигурация	1 482 549 ₽	12 мес.	174 968 ₽	0 ₽
Падение спроса и цены с ростом затрат	−442 039 ₽	свыше 60 мес.	83 275 ₽	11 725 ₽
Больше обращений и дороже корзина	1 882 669 ₽	9 мес.	175 000 ₽	0 ₽
Спрос 80% и цена 90%	21 314 ₽	свыше 60 мес.	145 019 ₽	0 ₽
Спрос 80% и цена 100%	601 904 ₽	24 мес.	157 361 ₽	0 ₽
Спрос 80% и цена 110%	1 182 494 ₽	15 мес.	164 726 ₽	0 ₽
Спрос 100% и цена 90%	809 487 ₽	16 мес.	165 762 ₽	0 ₽
Спрос 100% и цена 110%	2 155 611 ₽	10 мес.	175 000 ₽	0 ₽
Спрос 120% и цена 90%	1 105 691 ₽	13 мес.	175 000 ₽	0 ₽
Спрос 120% и цена 100%	1 813 502 ₽	9 мес.	175 000 ₽	0 ₽
Спрос 120% и цена 110%	2 521 314 ₽	7 мес.	175 000 ₽	0 ₽
Расходы +12%	874 381 ₽	16 мес.	163 917 ₽	0 ₽
Постоянные расходы +20%	1 286 932 ₽	13 мес.	171 152 ₽	0 ₽
Рабочие дни и фонд −15%	773 067 ₽	16 мес.	174 968 ₽	0 ₽
Время на операцию +25%	517 202 ₽	21 мес.	174 968 ₽	0 ₽