



Министерство науки и высшего образования Российской Федерации
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования

**«РОССИЙСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ
ГИДРОМЕТЕОРОЛОГИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»**

Институт Информационных систем и геотехнологий
КАФЕДРА ПРИКЛАДНОЙ ИНФОРМАТИКИ

БАКАЛАВРСКАЯ РАБОТА

На тему “Разработка, продвижение и сопровождение бизнес-проекта”

Исполнитель Швайковский Григорий Андреевич

Руководитель к.т.н., доцент, Попов Николай Николаевич

«К защите допускаю»

Заведующий кафедрой _____/к.т.н., доцент, Колбина Ольга Николаевна

«__» _____ 2023 г.

Санкт-Петербург

2023

СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ.....	3
ГЛАВА 1. Основные понятия бизнес-планирования. Описание рынка.....	6
1.1 Теоретические основы бизнес-планирования	6
1.2. Преимущества и недостатки онлайн-образования	7
1.3 Рынок онлайн-школ английского языка в России в 2023 году	8
1.4 Определение целевой аудитории.....	9
1.5 Основные экономические показатели проекта.....	10
1.6 Функциональные и технические требования к разрабатываемой платформе дистанционного обучения.....	11
1.7 Особенности маркетинговой компании.....	13
1.8 Сопровождение бизнес-проекта	14
ГЛАВА 2. Разработка бизнес-плана и ИС для бизнес-проекта	15
2.1 Резюме проекта	15
2.2 Описание проекта.....	17
2.3 Описание продукции.....	21
2.4 План маркетинга.....	23
2.5 План производства	31
2.6 План Базы данных	34
2.7 Диаграмма DFD.....	35
2.8 Дизайн интерфейса.....	36
2.9 План персонала.....	38
2.10 Управление рисками	44
ГЛАВА 3. Сопровождение бизнес-проекта. Оценка экономической эффективности бизнес-проекта	46
3.1 Выбор метода управление бизнес-проектом	46
3.2 Организация структуры управление бизнес-проекта.....	46
3.3 Определение критериев успешности проекта	47
3.4 Календарный план работ.....	48
3.5 Управление коммуникациями.....	50
3.6 Определение круга заинтересованных лиц	52
3.7 Организация взаимодействия с заинтересованными сторонами проекта	54
3.8 Мониторинг и анализ эффективности коммуникаций.....	55
3.9 Прогноз и оценка ожидаемых результатов.....	57
ЗАКЛЮЧЕНИЕ	59
БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК.....	62
ПРИЛОЖЕНИЕ	66
Приложение А. Анализ конкурентов	66
Приложение В. План продаж.....	68

ВВЕДЕНИЕ

В 2023 году актуальность бизнеса онлайн школы английского языка ожидается высокой. Все больше людей по всему миру осознают, что знание английского языка может помочь им в карьере и личной жизни. С ростом мировой экономики и глобализации, знание английского языка становится все более важным для людей, которые хотят работать за границей или с иностранными партнерами.

Онлайн-школы английского языка предлагают удобный и доступный способ изучения языка. Это особенно важно для людей, которые не имеют возможности посещать традиционные языковые курсы или не хотят тратить время и деньги на поездки в другие страны для обучения языку.

Кроме того, с развитием технологий онлайн-обучение становится все более интерактивным и персонализированным. Онлайн школы английского языка могут предложить своим ученикам индивидуальный подход к обучению, что повышает качество и эффективность обучения.

Также стоит отметить, что онлайн-образование в целом становится все более популярным во всем мире, в том числе и в России. Более того, ситуация с пандемией COVID-19 привела к ускоренному развитию онлайн-образования и онлайн-курсов. Это создает дополнительную возможность для онлайн-школ английского языка развиваться и привлекать новых учеников.

В целом, можно сказать, что бизнес онлайн-школы английского языка ожидается быть крайне востребованным в 2023 году и в дальнейшем, особенно с учетом того, что знание английского языка становится все более важным в мировой экономике

Объектом исследования является процесс разработки бизнес-проекта онлайн школы английского языка, включающий в себя анализ рынка онлайн-образования, определение потенциальной аудитории и конкурентного окружения, выбор оптимальных стратегий продвижения и

монетизации, а также оценку необходимых ресурсов и рисков для успешной реализации проекта.

Предметом исследования является разработка бизнес-проекта онлайн-школы английского языка, с учетом анализа рынка онлайн-образования, определения потенциальной аудитории и конкурентного окружения, выбора оптимальных стратегий продвижения и монетизации, а также оценки необходимых ресурсов и рисков для успешной реализации проекта.

Целью работы является разработка эффективного бизнес-проекта онлайн-школы английского языка. Результатом работы должен быть разработанный бизнес-план, содержащий детальные планы действий, необходимые ресурсы и оценку эффективности проекта.

Ниже приведен список необходимых действий для достижения поставленной цели - разработки бизнес-проекта онлайн-школы английского языка:

- Проведение анализа рынка онлайн-образования в области изучения английского языка.
- Определение потенциальной аудитории, потребностей и предпочтений клиентов.
- Анализ конкурентного окружения и определение конкурентных преимуществ проекта.
- Выбор оптимальной стратегии продвижения и монетизации проекта.
- Оценка необходимых ресурсов для реализации проекта, включая финансовые, технологические и человеческие ресурсы.
- Оценка рисков и разработка плана управления рисками.
- Разработка бизнес-плана с детальными планами действий, необходимыми ресурсами и оценкой эффективности проекта.

- Разработка веб-сайта и системы дистанционного обучения, включая контент и методики обучения.
- Подбор и обучение преподавателей и административного персонала.
- Разработка системы учета и контроля качества обучения и клиентского сервиса.
- Запуск онлайн-школы и продвижение ее на рынке.
- Оценка эффективности проекта и корректировка стратегии, если необходимо.

В рамках выполнения ВКР могут быть использованы различные методы, стандарты и технологии, включая:

- Методы исследования: анализ статистических данных, опросы и интервью, кейс-стади, SWOT-анализ, PEST-анализ, экспертные оценки и пр.
- Технологии сбора, хранения и обработки данных: использование баз данных, электронных таблиц, программ для статистического анализа, специализированных программ для разработки бизнес-планов и др.
- Стандарты и нормативные документы: ГОСТы и другие стандарты в области бизнес-планирования и управления проектами.
- Информационные технологии: веб-технологии, системы дистанционного обучения, онлайн-сервисы и т.д.
- Техники моделирования и прогнозирования: методы прогнозирования спроса, моделирование финансовых потоков, методы принятия решений и др.

ГЛАВА 1. Основные понятия бизнес-планирования. Описание рынка

1.1 Теоретические основы бизнес-планирования

Разработка бизнес-плана является важным этапом для успешного запуска любого бизнеса, в том числе и онлайн-школы английского языка. Бизнес-план позволяет определить миссию и цели бизнеса, спланировать деятельность компании на ближайший период, а также проанализировать финансовые и ресурсные потребности проекта.

В основе разработки бизнес-плана лежит анализ рынка и конкурентной среды. Необходимо провести анализ потенциальных потребителей продукции и услуг, а также выявить основных конкурентов на рынке. Это позволит определить свои конкурентные преимущества и недостатки, а также сформировать маркетинговую стратегию продвижения продукции.

Другой важной составляющей бизнес-плана является определение финансовых показателей проекта. Это включает в себя расчет ожидаемых доходов и расходов, определение необходимых инвестиций и времени окупаемости проекта. Необходимо также разработать планы по управлению рисками и финансовыми ресурсами проекта.

Таким образом, разработка бизнес-плана для онлайн-школы английского языка включает в себя анализ рынка, определение целевой аудитории, разработку маркетинговой стратегии, расчет финансовых показателей проекта, а также управление рисками и финансовыми ресурсами проекта. Все это поможет сформировать четкий и эффективный план действий для успешного запуска и развития онлайн-школы английского языка.

1.2. Преимущества и недостатки онлайн-образования

Современные технологии позволяют создавать эффективные системы онлайн-образования, которые имеют множество преимуществ по сравнению с традиционными методами обучения. Онлайн-школы английского языка становятся все более популярными, благодаря своей доступности, удобству и эффективности.

Одним из основных преимуществ онлайн-образования является его гибкость. Ученики могут выбирать время и место для занятий, что позволяет им учиться в удобном для них темпе и режиме. Кроме того, онлайн-школы английского языка могут предложить более широкий спектр курсов и программ обучения, чем традиционные школы, что позволяет ученикам выбрать наиболее подходящую для них программу.

Еще одним преимуществом онлайн-образования является возможность индивидуальной настройки учебного процесса. Онлайн-школы английского языка могут предложить персонализированный подход к каждому ученику, что позволяет им эффективнее осваивать материал и достигать лучших результатов.

Однако, несмотря на все преимущества, онлайн-образование также имеет свои недостатки. Один из главных недостатков - это отсутствие личной коммуникации между преподавателем и учеником. Это может привести к недостаточной мотивации ученика и ухудшению качества обучения.

Таким образом, в разработке бизнес-проекта онлайн-школы английского языка необходимо учитывать все преимущества и недостатки онлайн-образования, чтобы создать максимально эффективную и удобную для учеников систему обучения.

1.3 Рынок онлайн-школ английского языка в России в 2023 году

На сегодняшний день рынок онлайн-школ английского языка в России находится на стадии активного развития. Согласно исследованию, проведенному аналитической компанией "ResearchAndMarkets", объем рынка онлайн-образования в России в 2020 году составил 520 млн долларов США, а по прогнозам он будет продолжать расти на протяжении ближайших лет.

В то же время, существует большое количество конкурирующих компаний на рынке онлайн-школ английского языка. Они предлагают разнообразные программы и курсы обучения, имеют различный уровень цен и используют разные методики обучения. Большинство компаний также предоставляют возможность бесплатного тестирования и демонстрационных уроков, чтобы привлечь новых клиентов.

Согласно прогнозам, к 2023 году количество учеников онлайн-школ английского языка в России составит более 10 млн человек, что является значительным ростом по сравнению с текущими показателями. Ожидается, что основными потребителями услуг будут молодые люди, а также люди среднего и старшего возраста, которые хотят повысить свой уровень знания английского языка для профессионального роста и личного развития.

В целом, рынок онлайн-школ английского языка в России в 2023 году будет представлять собой быстрорастущий и конкурентный сектор, который будет привлекать все больше клиентов благодаря своей доступности, удобству и эффективности. Для успешной реализации бизнес-проекта онлайн-школы английского языка необходимо учитывать особенности и тренды этого рынка и разрабатывать эффективные стратегии маркетинга и продвижения.

1.4 Определение целевой аудитории

Определение целевой аудитории является одним из важнейших этапов при разработке бизнес-проекта онлайн-школы английского языка. Целевая аудитория - это группа потенциальных учеников, которые могут заинтересоваться вашим продуктом или услугой.

Для определения целевой аудитории необходимо проанализировать рынок и выделить характеристики тех, кто может заинтересоваться изучением английского языка в онлайн-формате. В качестве критериев можно использовать следующие параметры:

- **Возраст.** Различные возрастные группы могут иметь разные потребности и интересы в изучении английского языка. Например, для детей и подростков может быть важным наличие игровых элементов и интерактивных заданий, в то время как взрослым ученикам может быть важнее получение сертификата или повышение квалификации для карьерного роста.
- **Уровень подготовки.** Определение уровня подготовки потенциальных учеников поможет определить, какие программы и курсы наиболее подходят для них. Например, для начинающих учеников могут быть необходимы курсы для изучения основ языка, а для продвинутых - специализированные курсы для подготовки к экзаменам или углубленного изучения языка.
- **Цели изучения языка.** Определение целей потенциальных учеников поможет выделить их потребности и предложить программы и курсы, наиболее подходящие для достижения этих целей. Например, для тех, кто изучает язык для поездок или работы за границей, могут быть важны курсы разговорного языка, а для тех, кто изучает язык для учебы или научной работы, - специализированные курсы с акцентом на чтении и письме.

- Географическое расположение. Определение места жительства потенциальных учеников позволяет определить их потребности в программе обучения, связанные с конкретными особенностями языка в той или иной стране или регионе.

1.5 Основные экономические показатели проекта

Определение основных экономических показателей проекта является важным этапом разработки бизнес-плана онлайн-школы английского языка. Это позволит оценить экономическую эффективность проекта и принять решение о его реализации.

Основные экономические показатели проекта включают в себя:

- Объем инвестиций - сумму, которую необходимо вложить в проект на начальном этапе.
- Ожидаемую прибыль - доход, который может быть получен от реализации проекта.
- Срок окупаемости - период времени, за который инвестиции в проект окупятся.
- Рентабельность - отношение прибыли к вложенным в проект средствам.
- Точку безубыточности - объем продаж, необходимый для того, чтобы компенсировать все затраты на проект и не получить ни прибыли, ни убытка.
- Динамику изменения финансовых показателей - анализ изменения объема продаж, прибыли и других показателей в течение периода реализации проекта.

Важно также учитывать возможные риски и факторы, которые могут повлиять на реализацию проекта. Оценка основных экономических

показателей поможет принять обоснованное решение о реализации проекта, а также определить необходимые корректировки в бизнес-плане.

1.6 Функциональные и технические требования к разрабатываемой платформе дистанционного обучения

Конкретный список функциональных требований к платформе дистанционного обучения может варьироваться в зависимости от конкретных потребностей и требований проекта, однако приведенные ниже пункты могут служить основой для такого списка:

- Возможность регистрации пользователей (студентов и учителей) на платформе;
- Создание и управление учебными курсами;
- Организация взаимодействия между студентами и преподавателями, включая возможность проведения виртуальных уроков, консультаций, чатов и т.д.;
- Организация процесса оценивания успеваемости студентов, включая возможность создания тестов и заданий, оценивания результатов и формирования отчетов;
- Возможность проведения онлайн-трансляций и записи лекций и уроков;
- Интеграция с платежными системами для приема оплаты за обучение;
- Возможность индивидуализации обучения, включая адаптивное обучение и формирование персонализированных программ обучения;
- Предоставление дополнительных материалов и ресурсов для обучения, таких как видеоуроки, книги, статьи и т.д.;

- Возможность управления доступом пользователей к различным функциям платформы в зависимости от их роли (студент, преподаватель, администратор);
- Предоставление отчетов о статистике использования платформы, включая информацию о количестве студентов, курсах, оценках и т.д.

Технические требования:

- Платформа должна быть веб-ориентированной, то есть доступной из любого браузера без необходимости установки дополнительного ПО;
- Высокая степень безопасности, включая защиту данных пользователей, защиту от хакерских атак и злоупотреблений;
- Масштабируемость платформы, то есть возможность расширения ее функционала и возможностей, а также возможность увеличения числа пользователей без ущерба для производительности и доступности;
- Оптимизация производительности платформы, включая ускорение загрузки страниц, минимизацию задержек и перебоев в работе, улучшение реакции и скорости работы системы;
- Возможность интеграции с другими системами, такими как системы оплаты, системы управления контентом и другие;
- Поддержка многих языков, включая возможность перевода контента на разные языки;
- Адаптивный дизайн платформы, который обеспечивает оптимальный пользовательский интерфейс и удобство использования на разных устройствах, включая компьютеры, планшеты и мобильные устройства;
- Поддержка разных форматов контента, включая видео, аудио, текст и другие;
- Совместимость с различными операционными системами и браузерами;

- Возможность создания резервных копий и восстановления данных, чтобы обеспечить сохранность информации в случае возникновения проблем с хранением данных.

Это общий список функциональных и технических требований, который может быть дополнен или уточнен в зависимости от конкретных потребностей проекта.

1.7 Особенности маркетинговой компании

Особенности маркетинговой компании для данного бизнес-проекта включают:

- Ориентация на целевую аудиторию. Компания должна обратить особое внимание на определение своей целевой аудитории и разработать маркетинговые стратегии, нацеленные на ее привлечение.
- Использование цифровых медиа. Онлайн-школа английского языка является онлайн-бизнесом, поэтому необходимо использовать различные цифровые каналы маркетинга, такие как социальные сети, контекстная реклама, email-рассылки и др.
- Уделять внимание уникальности предложения. Конкуренция на рынке онлайн-образования достаточно высока, поэтому компания должна разработать уникальное предложение, выделиться среди других игроков на рынке и привлечь внимание целевой аудитории.
- Формирование лояльности клиентов. Для успешного функционирования бизнеса важно не только привлекать новых клиентов, но и удерживать уже существующих. Для этого компания должна разработать программу лояльности и стимулировать клиентов на повторные покупки.

- Использование партнерских отношений. Возможно, использование партнерских отношений с другими организациями в сфере образования, социальной сфере и др. может помочь привлечь новых клиентов и расширить аудиторию онлайн-школы английского языка.

1.8 Сопровождение бизнес-проекта

После запуска бизнес-проекта необходимо обеспечить его эффективную работу и постоянное развитие. Для этого проводится сопровождение проекта, включающее в себя ряд этапов.

Первый этап - мониторинг и анализ результатов. На этом этапе производится сбор и анализ информации о том, как проходит работа проекта, какие проблемы возникают и как они решаются, какие изменения в проекте необходимы для улучшения его эффективности. Результаты анализа помогают определить необходимые корректировки в стратегии и тактике проекта.

Второй этап - оптимизация процессов. На основе результатов мониторинга производится оптимизация процессов работы проекта. Необходимо выявить и устранить причины возникновения проблем и барьеров, повысить эффективность работы, улучшить качество продукции или услуг.

Третий этап - управление изменениями. В ходе работы бизнес-проекта могут возникать ситуации, требующие внесения изменений в стратегию проекта. Для управления изменениями необходимо определить возможные варианты изменений, проанализировать их эффективность и риски, а также выбрать оптимальный вариант. Таким образом, проведение сопровождения бизнес-проекта включает в себя несколько этапов, каждый из которых необходим для обеспечения эффективной работы проекта и его постоянного развития.

ГЛАВА 2. Разработка бизнес-плана и ИС для бизнес-проекта

2.1 Резюме проекта

- Наименование проекта: онлайн-курсы английского языка.

- Характеристика организации, обращающейся за предоставлением средств:

- наименование организации: «English Crew».
- организационно-правовая форма: ООО.
- форма собственности: Частная.
- количество разработчиков / количество сотрудников: 3 человек / 11 человек.

- уставный фонд 10 тыс. руб.
- фамилия, имя, отчество, возраст и квалификация руководителя

проекта: Швайковский Григорий Андреевич, 22 года, бизнес-аналитик.

Таблица 2.1 - Информация об учредителях/ инициаторах проекта
(команда проекта)

ФИО и год рождения	Контактная информация	Образование и квалификация	Опыт работы	Доля в основном капитале, %
Швайковский Григорий Андреевич 10.01.2001	8 920 305 98 62	Высшее, Бизнес-аналитик	Менеджер по продажам. Проект менеджер. Преподаватель английского	50% 5 000 руб.
Ситников Юрий Сергеевич 18.02.2000	-	Высшее, Системный администратор	5 лет системного администрирования.	25% 2 500 руб.

Архипенков Артём Юрьевич 29.03.2001	-	Среднее	Менеджер, модератор, маркетолог, 5 лет стажа.	25% 2 500 руб.
--	---	---------	--	-------------------

- краткое описание проекта, особо выделив, идет ли речь о "start-up" или о расширении существующего дела: Проект включает в себя дистанционное изучение английского языка на специальной платформе под руководством преподавателей. Учащиеся могут выбрать подходящую им программу обучения любого уровня: для начинающих, общий курс, разговорный, деловой. Все курсы будут находится на онлайн платформах и записаны заранее. Проект является "start-up".

- описание ситуации на рынке и в отрасли: из-за пандемии спрос на оказание онлайн услуг вырос и продолжает расти из-за введений новых ограничений. Поэтому онлайн курсы активно набирают популярность как среди молодежи, так и у взрослого населения. Основные конкурентами на рынке являются уже действующие онлайн школы по изучению английского, из них наиболее популярными являются: Инглекс; SkyEng; Puzzle English; EnglishDom; LinguaLeo; Engoo.ru.

- преимущество продукции или услуг предприятия: Онлайн-обучение дает возможность учиться в удобное время по более низкой цене, а кроме того, позволяет выбрать подходящего учителя. Курсы будут как записаны заранее, так и есть возможность частная запись к учителю на урок по скайпу, и разделены по уровням от подготовительного до продвинутого. Также в курсе будет доступ к просмотру фильмов и сериалов на иностранном языке с субтитрами.

- потребность в инвестициях, направления их использования, предполагаемые источники финансирования, как они будут возвращаться (погашаться) инвесторам: кредит, собственные вложения. Погашение ежемесячными платежами.

- наличие лицензий, сертификатов, разрешений и т.д: Все преподаватели имеют сертификат об уровне владения английским (прохождении курсов, теста IELTS, TOEFL, Duolingo и т.п.).

- возможные риски и система страховок: Основные риски, которые возможны в реализации проекта.

1. Плохо реализованная рекламная компания.

2. Не уложиться в поставленные сроки. Чтобы предотвратить данные риски необходимо обратиться к специалистам. Хорошо продуманная рекламная компания это чуть ли не самое главное условие в данном бизнесе.

2.2 Описание проекта

Полное наименование проекта: онлайн курсы иностранных языков ООО «English Crew».

Создание языковых курсов и на их основе онлайн платформы для дистанционного изучения английского языка с использованием сети интернет.

Цель настоящего проекта - создать удобную онлайн платформу, предлагающую возможность дистанционно изучать английский язык людям с различным уровнем подготовки. Благодаря преимуществам онлайн обучения такой способ не менее, а иногда и более эффективен, чем посещение обычных курсов.

Основной доход проект будет получать за счет продажи онлайн-курсов.

В современном мире знание иностранного языка открывает широкие перспективы в любой сфере: работе, путешествиях, хобби и даже в личной жизни. С этим утверждением согласятся многие, однако не у всех есть возможность несколько раз в неделю посещать очные курсы. Сегодня любой, располагающий доступом в интернет, может начать занятия, имея практически любой уровень владения языком.

В целом рынок онлайн обучения является очень емким и быстрорастущим. Объем глобального рынка онлайн-обучения иностранным языкам в 2022 году достиг оборота в \$10 млрд. Об этом свидетельствуют данные исследования «Рынок обучения английскому языку. Тенденции, тренды и онлайн-школы обучения английскому языку (ESL) для детей в Европе, 2021», проведенного международной консалтинговой компанией J'son & Partners Consulting.

Эксперты оценили состояние глобального рынка онлайн-обучения английскому языку и его основные тренды, проанализировав работу крупнейших онлайн-школ английского языка для детей Европы.

В 2023 году мировой рынок EdTech, переживший бум на фоне пандемии COVID-19, продолжает укреплять позиции. По оценкам J'son & Partners, сегодня его оборот оценивается в \$268 млрд. 21% от глобального рынка EdTech приходится на долю образовательных услуг по изучению иностранных языков.

Среди наиболее востребованных у учащихся языков абсолютное лидерство удерживает английский. В 2023 году в мире его изучает рекордное число человек — 1,7 млрд. Доля рынка ESL (английский как второй язык) составляет 80% глобального рынка обучения иностранным языкам.

Объем онлайн-сегмента рынка ESL консультанты J'son & Partners в 2023 году оценивают в \$10 млрд, из которых \$3 млрд — сегмент образовательных проектов для школьников всех возрастов.

Рост востребованности английского языка эксперты объясняют усилением процессов глобализации и растущей потребностью в трансграничной коммуникации. Весомый вклад в укрепление этой тенденции вносят и международные компании, требующие от сотрудников высокого уровня владения английским. Все больше людей по всему миру видят в изучении английского, прежде всего, инвестицию в свое будущее и карьерные перспективы.

Неслучайна и мировая популярность онлайн-сегмента обучения языкам. Помимо влияния COVID-19, аналитики J'son & Partners объясняют эту

тенденцию развитием технологий и внедрением искусственного интеллекта в онлайн-обучение. Расширение функционала и технических возможностей образовательных платформ позволяют персонализировать образовательные программы и точнее оценивать прогресс учащихся. Важную роль играет и стоимость услуг языковых онлайн-школ. Предлагаемые ими цены, зачастую, оказываются для пользователей более привлекательными по сравнению с обычными школами или репетиторами. Более того, эксперты отмечают, что онлайн-сегмент является востребованным и среди самих преподавателей. По данным J'son & Partners, до 50% всех доходов онлайн-школ в 2023 г. уйдет на оплату труда педагогов — а это значит, что данный сегмент останется привлекательным для высококвалифицированных преподавательских кадров.

«Дистанционная работа, запрос на STEM-специальности стимулируют рост рынка обучения иностранным языкам. Мы увидели, что родители (включая страны Европы, Китай, Индию, Мексику, Бразилию и др., где английский язык не является общенациональным) отдают предпочтение сервисам дистанционного обучения английскому с преподавателем (репетитором). То есть из нескольких десятков бурно растущих сегментов цифрового образования (Digital Education) сегмент детского обучения остался, пожалуй, единственным, который не подвергнется полной замене цифровыми программами и сервисами (что повлекло бы упразднение роли учителя). При этом современные технологии на базе искусственного интеллекта, геймификации и персональной аналитики учебного процесса (EdTech) могут служить эффективным подспорьем», — отмечает Светлана Водянова, генеральный директор J'son & Partners Consulting в России.

Анализ рынка европейских онлайн-школ английского для детей показал, что Европа отличается наиболее широким уровнем распространения английского: этот язык преподают в 97% средних школ региона. Наивысший уровень владения английским (более 80%) зафиксирован в Норвегии, Дании и Швеции, а наиболее низкий — в России, Турции и Украине (12 – 16%). При

этом, крупнейшими рынками обучения английскому как второму языку являются Германия, Франция и Россия.

Более 80 онлайн-школ в 36 странах Европы оценивали по количественным и качественным показателям. Основными критериями стали число учащихся, их удовлетворенность, опыт работы, квалификация и рейтинг преподавателей, расценки и др. Лидером в категории обучения английскому с преподавателем стала онлайн-школа Novakid. По итогам комплексного анализа школа получила рейтинг в 1,2 балла (при максимально возможном результате 1,0). Novakid также занял первое место по отзывам покупателей в магазинах приложений (среди 21 конкурента), второе место по рейтингу поиска в Google Trends и первое место по изменению позиции в Google Trends в 2021–2022 гг. (среди 40 конкурентов).

Таблица 2.2 - Основные финансовые показатели проекта:

Наименование:	Единицы измерения	Значение
Первоначальные инвестиции:	Руб.	1 531 248
собственные средства	Руб.	500 000
заемные средства (кредиты)	Руб.	1 031 248
государственные субсидии (грант МЭР)	Руб.	-
государственные субсидии (ГСЗН)	Руб.	-
субвенция (ГСЗН)	Руб.	-
прочие источники финансирования	Руб.	-
Ожидаемые ежемесячные затраты	Руб.	557 000
Чистая прибыль (за первый	Руб.	5 593 170

год проекта)		
Рентабельность продаж	%	0,63 %
Рентабельность инвестиций	%	100,1 %
Точка безубыточности	Мес.	7
Период окупаемости первоначальных инвестиций	Мес.	11

Предпочтительная организационно-правовая форма: ООО.

Предпочтительная форма налогообложения проекта: УСН.

2.3 Описание продукции

Наименование продукции (услуги):

Услуги школ по изучению иностранных языков (85.41.91).

Краткое описание и основные характеристики:

Обучение на дистанционных онлайн курсах будет проводиться с использованием специальной интерактивной платформы под руководством опытных квалифицированных преподавателей, с учетом уровня каждого учащегося.

Учащимся будут предлагаться следующие программы:

Английский язык для детей и подростков:

1. Английский уровень А1-А2
2. Английский уровень Б1-Б2
3. Английский уровень Б2+, С1, С2
4. Подготовка к IELTS, TOEFL, Duolingo и т.п.
5. Подготовка к ЕГЭ
6. Разговорный английский.
7. Интенсивное обучение.
8. Бизнес-английский.

9. Индивидуальные занятия онлайн.

Консультационные услуги по поступлению в зарубежные вузы, где есть возможность обучения на английском

В личном кабинете хранятся все учебные материалы, а также учащийся выполняет домашние задания, которые затем проверяются преподавателем.

Также в личном кабинете хранится вся информация о ходе обучения - график уроков с возможностью корректировки, количество оплаченных занятий, контакты преподавателя, новости платформы. Оплата занятий также проходит в личном кабинете. Для получения помощи можно связаться с администраторами курсов.

Платформа будет представлять некую “Соц. Сеть”, с общим студенческим чатом, а также с возможностью для учеников смотреть прогресс друг друга.

Первое занятие с преподавателем бесплатно.

Онлайн занятия будут проводиться с использованием корпоративного аккаунта в Discord.

Дополнительно на интернет-сайте будет предоставлена возможность для самостоятельного изучения языка – демо-курс с учебными материалами.

2.4 План маркетинга

Модель Портера.

Оценка наличия + Оценка негативного влияния - Возможности парирования = Итоговый рейтинг.

Таблица 2.3 – Модель Портера

Сила/Оценка	Оценка наличия	Оценка негативного влияния	Возможности парирования	Итоговый рейтинг
Угроза появления новых игроков.	6	5	7	4
Имеющиеся конкуренты.	7	8	8	7
Продукты-заменители.	5	5	8	2
Власть покупателей.	7	6	8	5
Власть поставщиков.	0	0	0	0

Таким образом, угрозы со стороны товаров-заменителей не планируется, поэтому следует рационально поддерживать и совершенствовать уникальность текущего продукта.

Высокая опасность исходит от уже имеющихся конкурентов, поэтому следует улучшить систему бонусов и скидок (1 занятие бесплатно и т.д.) и поработать над качеством.

Целеполагание и миссия компании.

Миссия – Помочь людям овладеть английским языком на том уровне, который им необходим в зависимости от их индивидуальных целей.

Видение – стать одной из лидирующих компаний, которая предоставляет качественные, клиенто-ориентированные услуги по изучению иностранного языка.

Цель компании на период 2023-2024 года:

Приобрести репутацию одной из ведущих фирм в СНГ по оказанию качественных услуг, приносящей реальную пользу своим клиентам.

Таблица 2.4 - SWOT-анализ

SWOT анализ:

СИЛЬНЫЕ СТОРОНЫ	СЛАБЫЕ СТОРОНЫ
1. Высокая квалификация и компетентность персонала	1. Отсутствие клиентской базы.
2. Низкая в сравнении с конкурентами ценовая политика.	2. Отсутствие опыта.
3. Собственная онлайн-платформа.	3. Новый бренд.
4. Гибкое расписание.	
5. Возможность работы удаленно.	
6. Отсутствие затрат на аренду помещения.	

<p>ВОЗМОЖНОСТИ</p> <p>1. Возможность работы удаленно.</p> <p>2. Высокий спрос на изучение английского онлайн среди жителей СНГ.</p>	<p>1. Возможность работы удаленно способствует привлечению клиентов и персонала благодаря мобильности.</p> <p>2. Высокая компетенция персонала поможет собрать клиентскую базу, чему способствуют высокий спрос на изучение английского онлайн в СНГ.</p>	<p>1. Высокий спрос на изучение английского онлайн в СНГ помогут обзавестись клиентской базой.</p> <p>2. Возможность полностью удаленной работы поможет избежать высоких затрат в случае неудачи из-за отсутствия опыта.</p>
<p>УГРОЗЫ</p> <p>1. Высокая конкурентность на рынке.</p> <p>2. Наличие сильных игроков на рынке.</p> <p>3. Нестабильная экономическая ситуация в стране.</p>	<p>1. Низкая цена и хорошее качество услуг помогут переманить часть клиентов у конкурентов.</p> <p>2. Хорошая рекламная кампания с запоминающимся форматом поможет конкурировать с сильными игроками на рынке.</p>	<p>1. Для качественной реализации стратегии следует учиться на ошибках конкурентов.</p> <p>2. Чтобы занять место на рынке нужна качественная рекламная кампания и качественный, клиенто-ориентированный продукт.</p>

Рекомендации по реализации стратегии исследуемого предприятия, разработанные на основе матрицы SWOT -анализа.

Сегментация потребителей

Критерий	Лояльные покупатели	Непостоянные покупатели	Никогда не купят
Возраст			
до 18	+		
18-25	+		
25-40		+	
40-55			
55+			
Доход			
низкий			
средний		+	
высокий	+		
Род занятости			
бизнесмены		+	
Работники физического труда			+
Офисные сотрудники		+	
пенсионеры			+
школьники	+		
студенты	+		
фрилансеры		+	
Географический			
Выходцы из СНГ	+		
Имигранты		+	
Не носители русского языка			+

Рисунок 2.1 – Сегментация потребителей

Потребители (целевая группа): обучаться на онлайн-курсах может любой человек, заинтересованный в изучении английского языка и имеющий доступ к сети интернет.

Приоритетные сегменты – студенты (18-25 лет) и школьники (до 18 лет), в том числе программы подготовки к IELTS, TOEFL, Duolingo.

Легкие в освоении детские уроки будут построены так, чтобы потребитель не уставал и не терял интереса к процессу обучения. Курс ничем не отличается от дополнительных занятий с репетитором, но более удобен в экономии времени студента и расходов на транспорт. Этот курс станет великолепной заменой или дополнением к занятиям в образовательных

учреждениях, особенно если учитывать очень слабый уровень преподавания английского языка в большинстве школ/университетов СНГ.

Преимущества обучения онлайн огромное количество:

1. Студенты могут совмещать курс с учебой и работой, благодаря мобильности
2. Школьник занимается дома в привычной для него обстановке и окружении, родители могут контролировать и принимать непосредственное участие в занятиях.

Таблица 2.5 – Анализ конкурентов (См. приложение 1)

Таким образом, главными конкурентами, представляющими высокую опасность для бизнеса, являются: Skyeng.ru и Englishdom.com.

Чтобы конкурировать с ними в будущем планируются провести следующие мероприятия:

- Нанять преподавателей, которые являются носителями языка;
- Создать собственное приложение.
- Создать в приложении возможности общения с носителями языка в формате Live, на примере приложения “Talki”

План рекламных мероприятий:

Так как онлайн-курсы рассчитаны на пользователей интернет, основные рекламные мероприятия будут проводиться в сети.

Запланированы следующие способы продвижения:

1. Реклама у ютуб-блогеров. Ютуб на сегодняшний день одна из самых популярных социальных сетей. Более 60% населения активно используют социальные платформы ежедневно. Владельцы страниц и каналов с огромной аудиторией способны создавать тренды, формировать мнение о продукте, стимулировать продажи. Именно поэтому реклама у блогеров стала одним из основных инструментов интернет-маркетинга.

Четкого ответа, сколько стоит реклама у отечественных блогеров нет. Цены плавающие. Средняя цена за пост зависит как от охвата аудитории, так и от ценника, который установит блогер.

Приблизительная стоимость рекламы у youtube-блогера:

- Владельцы профилей с 10000-30000 подписчиков хотят от 10 до 30 долларов за публикацию.
- Рекламный пост для аудитории от 30 000 до 60 000 будет стоить от 40 до 60 долларов.
- У блогера от 60 000 до 100 000 подписчиков ценник за пост может варьироваться в диапазоне от 60 до 100 долларов за пост.
- Владельцы профилей с аудиторией 100-130К просят \$100 – \$250.
- Блогеры с аудиторией в 300 000+ подписчиков готовы сотрудничать начиная от \$250 долларов.

Несмотря на количество подписчиков реклама может оказаться не эффективной из-за ряда причин:

- Неправильный выбор блогера. Прежде всего при выборе блогера необходимо смотреть на его контент. В нашем случае подойдут каналы, специализирующиеся на образовании, бизнес-каналы, тревел-блогеры и т.д.
- Блогеры с накрученными подписчиками. Большое количество блогеров накручивают своих подписчиков. Чтобы избежать обмана следует попросить статистику профиля (актив, охват аудитории).
- Неправильно выбранный формат рекламы. Реклама в соц. сети для выбранного продукта является главным источником прибыли. Чтобы рос объем продаж необходимо сделать качественное визуальное представление о продукте.

2. Реклама в других социальных сетях. Для рекламы подойдут другие социальные сети (VK таргетированная реклама/Telegram).

3. Сарафанное радио.

4. Прямая почтовая рассылка.

5. Плакаты и листовки. Вблизи и внутри образовательных учреждений (детские сады, подготовка к школе, школ, вузов и т.д.) будут размещены вывески, плакаты и листовки с информацией о курсах.

6. Баннеры.

Старт рекламных мероприятий запланирован, когда по плану будет готов сайт курсов и основная часть программ.

Расчет стоимости рекламных мероприятий для продвижения в г. Санкт-Петербург и интернете.

1. Телеграм. 1 реклама в телеграмм-канале 15 000 - 30 000 руб.

Всего в месяц планируется минимум 5 реклам в телеграмме это приблизительно 100 000 руб.

2. Youtube. Прерол на популярном русскоязычном канале стоит в среднем 100 000 руб.

3. Таргетированная реклама (Яндекс, ВК, Google Ads, Facebook Ads) - 30 000 руб.

4. Сарафанное радио. Бесплатно.

Итого: 230 000 руб. в месяц.

Всего затраты на рекламу за 6 месяцев реализации проекта составят по плану 1 380 000 руб.

Ценообразование:

Пользователям онлайн курсов будут предложены 9 видов программ, различающихся по наполнению и цене:

На уровень языка А1-А2. Стоимость – 2 500 руб. Продолжительность - 15 часов.

На уровень языка Б1-Б2. Стоимость – 4 500 руб. Продолжительность - 30 часов.

На уровень языка Б2+. Стоимость - 6 000 руб. Продолжительность - 30 часов.

Подготовка к ЕГЭ. Стоимость – 20 000 руб. Продолжительность - 50 часов.

Разговорный английский. Стоимость - 6 000 руб. Продолжительность - 20 часов.

Интенсивное обучение. Стоимость - 9 000 руб. Продолжительность - 30 часов.

Подготовка к экзаменам IELTS/TOEFL. Стоимость - 25 000 руб. Продолжительность - 50 часов

бизнес-английский. Стоимость - 15 000 руб. Продолжительность -30 часов.

Индивидуальные занятия с преподавателем. Стоимость – 1500 руб. / 2 академических часа.

Индивидуальные занятия с преподавателем носителем английского языка – 2500 / 2 академических часа

Запуск онлайн платформы запланирован на 6-й месяц проекта.

За это время будут подготовлены сайт компании, интерактивная система управления обучением, включая личный кабинет обучающегося, методические рекомендации для преподавателей по ведению уроков, учебные материалы.

Также будут подобраны квалифицированные преподаватели для работы в системе.

На 12-й месяц проекта планируется выйти на следующие показатели:

Таблица 2.6 – План продаж (См. приложение 2)

Итого выручка за 12 месяцев: 9 505 500 руб.

Налог 6% = 570 330 руб.

9 505 500 руб. – 570 330 руб. = 8 935 170 р. – выручка за 12 мес. с учетом налога.

2.5 План производства

График подготовительного (инвестиционного) периода проекта:

Всего подготовительный период составит по плану 6 месяцев (48 недель).

За это время планируется разработать сайт компании и систему управления обучением, оформить единые методические рекомендации для преподавателей по ведению уроков, подобрать штат преподавателей, достаточный для начала работы и записать курсы.

Изначальные инвестиции в проект:

1. Создание сайта компании с широкими интерактивными возможностями.

Для разработки сайта и системы управления обучением будут привлечены сторонние специалисты на принципах аутсорсинга.

Всего затраты на разработку сайта и программной части курсов оцениваются исходя из предварительных консультаций с разработчиками в размере 942 748 руб.

В эту стоимость входят:

Расходы на создание и обслуживание сайта. Создание хорошего сайта стоит 100 000 руб. Стоимость обслуживания зависит от требований к хостингу и особенностей сайта. Минимальные ежемесячные расходы на домен и хостинг в первый год составят $189 / 12 + 129 = 144,75$ руб. / мес., в последующие годы $890 / 12 + 129 = 228,17$ руб. / мес.

Итого: обслуживание сайта обойдется в 2 748 руб. / год.

Тех требования к платформе:

Индификатор	Требование
A	Клиент-Сервер
C	Совместимость с Windows/MacOS/IOS/Android
D	Массив
F	Просмотр курсов, оплата, запись на урок, Личный кабинет, статистика студента, Тех. поддержка
R	Устойчивость к вирусам, приложение должно быть лёгким для снижения потребления трафика, сбои должны быть без ущерба личным данным пользователей
S	Проверка надёжности паролей, создание резервной копии данных, использование HTTPS и SSL, защита передачи данных с помощью VPN
T	Всё должно функционировать и соответствовать требованиям выше, должен быть тестовый период
U	Интуитивно понятный интерфейс, дизайн в нейтральных цветах, приятный стиль шрифта, иконки среднего размера, система навигации по сайту

Рисунок 2.2 – Тех. требования к платформе

Индификаторы:

A – Архитектурные требования

C – Требования к совместимости

D – Требования к структуре данных

F – Функциональная поддержка

R -Требования к надёжности

S – Требования к информационной безопасности

T – Требования к сдачи/приёмке результата

U – Требования к пользовательскому интерфейсу

- Расходы на запись и монтаж курсов. Съёмка и аренда помещения – 1 000 руб. / час. Всего планируется запустить 8 онлайн курсов длительностью в 255 часов.

Итого: 255 000 руб.

- Услуги монтажера – 1000р за час видео. (255 000 руб.)

Итого: за 255 часов - 255 000 руб.

Таблица 2.7 – Изначальные инвестиции

	Размер начальных инвестиций
Создание сайта	100 000 Р
Съёмка и аренда помещения	255 000 Р
Услуги монтажера	255 000 Р
Реклама	250 000 Р
Оплата преподавателям и методисту за запись курсов	80 000
Хостинг сайта	2748
<i>Итого</i>	<i>942 748 Р</i>

Затраты предприятия.

Прямые затраты - сырьё и материалы:

В проекте не предполагается закупка сырья и материалов.

Накладные (косвенные) затраты:

Значительная статья накладных расходов - услуги банка на организацию приема онлайн платежей на сайте. Средние затраты на эквайринг для интернет-проектов составляет 2,5%. Данное значение было заложено в расчет банковских расходов.

2.6 План Базы данных

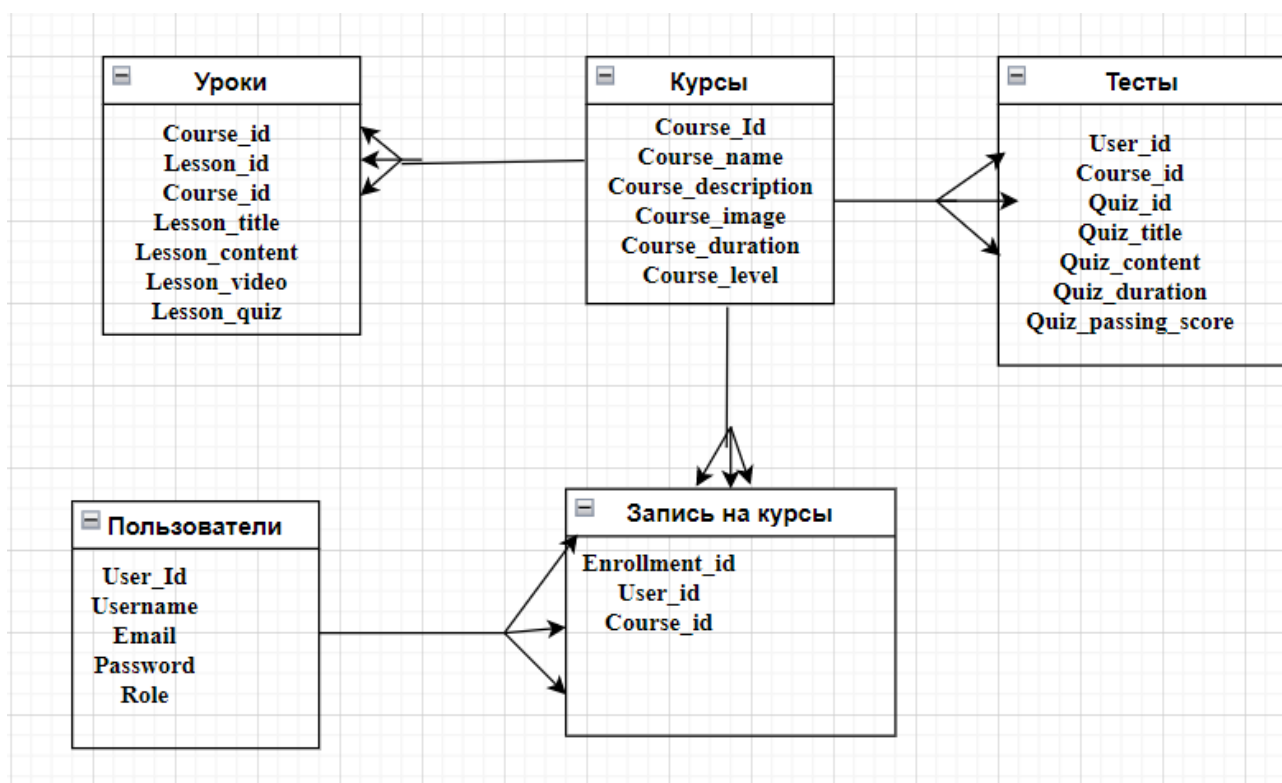


Рисунок 2.3 – ER-диаграмма БД

Таблица "Пользователи" связана с таблицей "Запись на курсы" отношением один ко многим, так как один пользователь может записаться на множество курсов, но каждый курс может иметь множество записавшихся пользователей.

Таблица "Courses" связана с таблицей "Enrollments" отношением один ко многим.

Таблица "Пользователи" и таблица "Тесты" связаны посредством внешнего ключа. В таблице "Тесты" создана строка "user_id", которая будет ссылаться на строку "id" в таблице "Пользователи". Это позволит установить связь между пользователями и их тестами, так как каждый тест будет иметь

"user_id" того пользователя, который его создал. Это позволит легко отслеживать результаты тестирования для каждого пользователя, а также позволит пользователям получать доступ только к своим собственным тестам.

Таблицы "Курсы" и "Тесты" могут быть связаны через связь один-ко-многим, так как один курс может иметь несколько тестов. Для этого в таблице "Тесты" создается внешний ключ, который ссылается на первичный ключ таблицы "Курсы". Таким образом, каждая запись в таблице "Тесты" будет иметь связь с определенным курсом в таблице "Курсы". Это позволит эффективно организовать хранение данных и обращение к ним при необходимости.

Таблицы "Курсы" и "Уроки" могут быть связаны отношением один-ко-многим, где один курс может содержать множество уроков, но каждый урок может относиться только к одному курсу. Для этого в таблице "Уроки" должен быть внешний ключ, который ссылается на первичный ключ таблицы "Курсы". Это позволит установить связь между уроками и соответствующими курсами, а также обеспечит целостность данных при удалении или изменении курсов.

2.7 Диаграмма DFD

DFD (Data Flow Diagram) - это диаграмма потоков данных, которая показывает, как данные движутся в системе. Для данной ER-диаграммы можно разработать уровень 0 DFD, который будет представлять собой общую структуру потоков данных в системе.

Уровень 0 DFD включает в себя 3 основных процесса: "Регистрация аккаунта", "Запись на курс", "Оплата", "Тех. поддержка". Каждый процесс имеет входы и выходы в виде потоков данных.

На уровне 0 DFD используются следующие символы:

1. Квадраты, представляющие процессы
2. Квадрат с гладкими углами, представляющий пользователя

3. Квадрат с линией по левому краю, представляющий Хранилище данных
4. Стрелки, представляющие потоки данных между процессами и внешними агентами

DFD для данной ER-диаграммы выглядит следующим образом:

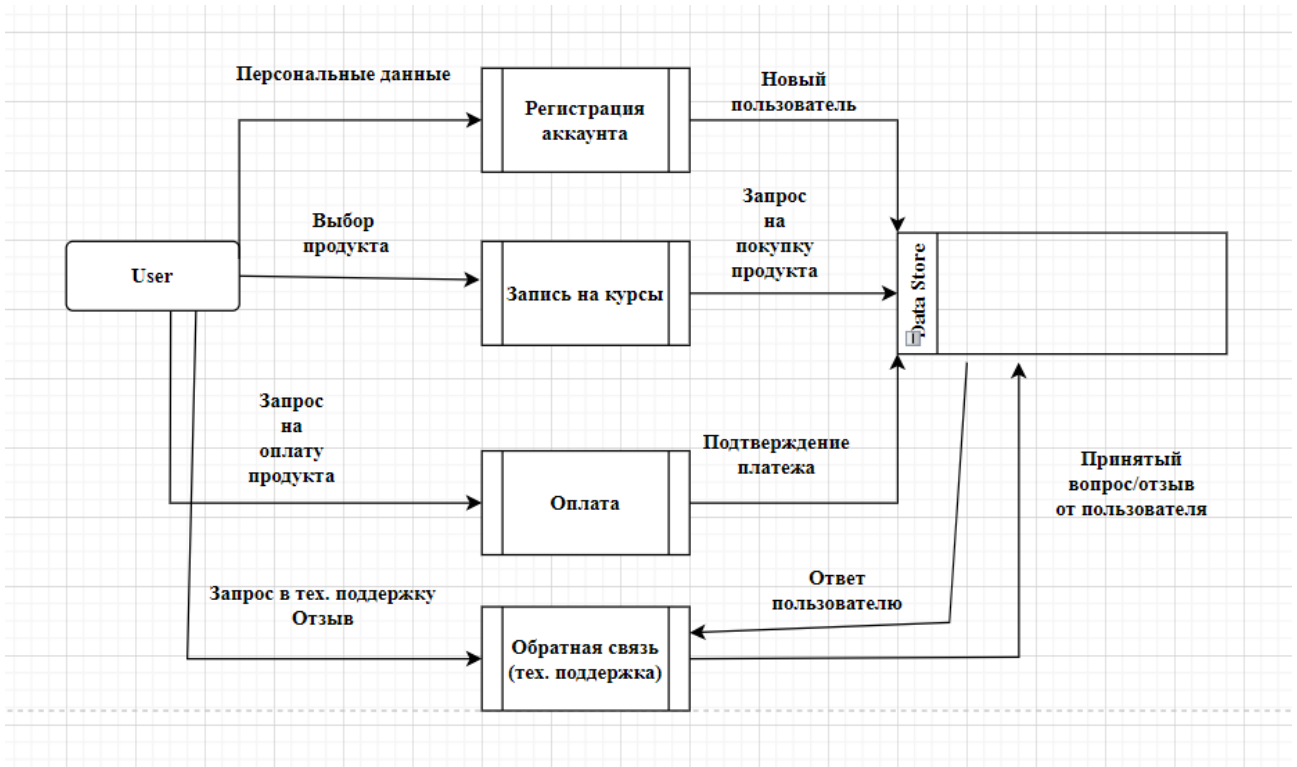


Рисунок 2.4 – DFD диаграмма

Пользователи взаимодействуют с системой через внешний интерфейс, который включает в себя 4 основных процесса. Каждый процесс имеет свои входы и выходы в виде потоков данных. Все процессы взаимодействуют с базой данных, где хранятся все данные системы.

2.8 Дизайн интерфейса

Шаблон будущего интерфейса платформы при просмотре с ПК и с мобильного телефона:

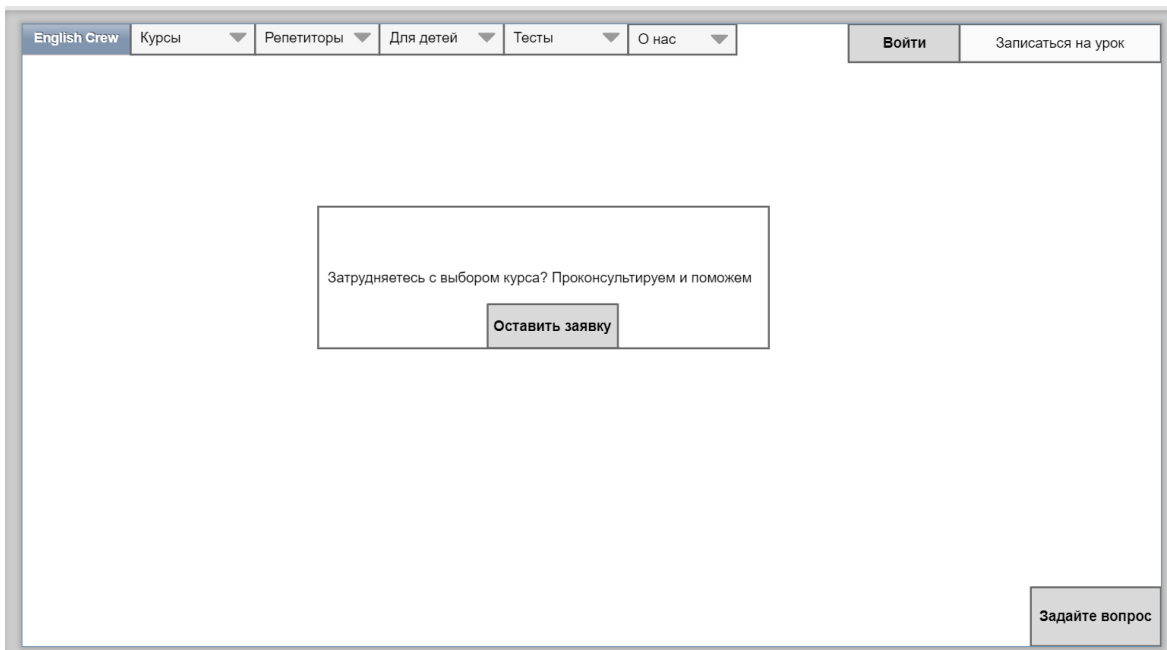


Рисунок 2.5 – Дизайн интерфейса на ПК



Рисунок 2.6 – Дизайн интерфейса на мобильном телефоне

2.9 План персонала

Сведения о владельцах и основных партнерах.

Сведения о владельцах:

Швайковский Григорий Андреевич.

Обыкновенные акции- 50 шт.

Доля уставного капитала 50%

Номинальная стоимость - 5 000 д.е.

Ситников Юрий Сергеевич.

Обыкновенные акции- 25 шт.

Доля уставного капитала 25%

Номинальная стоимость 2 500 д.е.

Архипенков Артём Юрьевич.

Обыкновенные акции- 25 шт.

Доля уставного капитала 25%

Номинальная стоимость 2 500 д.е.

Организационно-функциональная структура предприятия.

Структура управления на предприятии носит линейно-функциональный характер.

Сведения об управленческом персонале:

генеральный директор - 22 год, образование высшее;

коммерческий директор – 23 года, образование среднее;

технический администратор - 22 года, образование высшее;

Общая численность сотрудников составляет 7 человек.

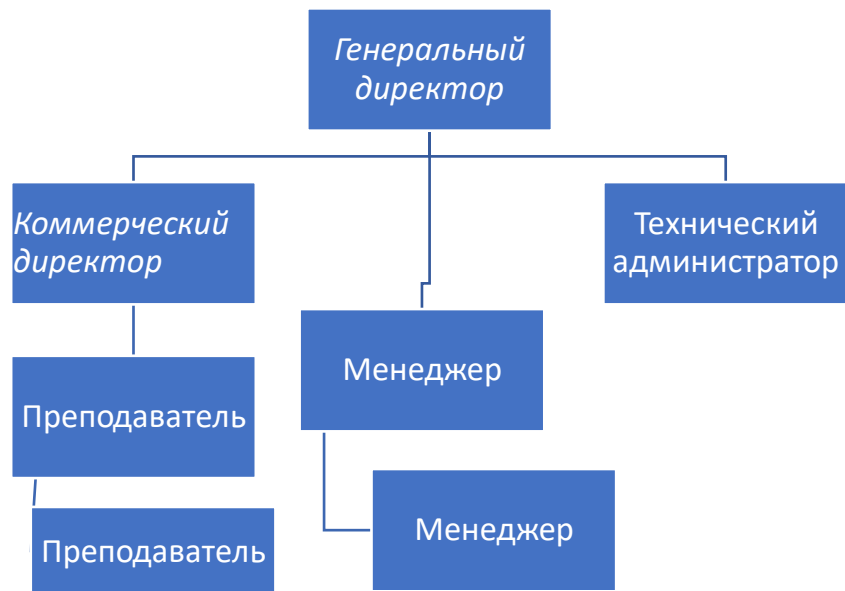


Рисунок 2.7 – Организационная структура

Характер распределения полномочий и ответственности.

1. Генеральный директор. Контролирует все производственные процессы на предприятии, несет ответственность за сохранность и эффективное использование имущества предприятия, за последствия принимаемых решений, финансово-хозяйственные результаты деятельности общества.
2. Коммерческий директор Руководит маркетингом, осуществление организации производства сбыта продукции компании, разработка и предоставление планов продаж на утверждение руководителю организации, разработка стратегии для отдела продаж, составление отчетов по итогам продаж, ведение иной отчетной и рабочей документации, проведение мероприятий по тимбилдингу и обучение менеджеров по продажам.
3. Технический администратор. Загружает контент на платформу, настраивает сервисы, управляет доступами к курсу, следит за функционирование платформы и исправляет неполадки.

4. Менеджеры по продажам. Обрабатывают входящие звонки на курсы, делают обзвон по теплым и холодным базам.
5. Бухгалтер (аутсорсинг). Ведение бухгалтерской отчетности предприятия.

Принципы отбора персонала.

Основными этапами этого процесса являются предварительный отбор, заполнение анкеты, собеседование, тестирование, проверка рекомендаций и послужного списка, оценка личностных качеств кандидата.

Требования для управленческого персонала:

1. Опыт работы на аналогичной позиции не менее 6 месяцев.
2. Организаторские способности, умение работать в режиме многозадачности, высокие коммуникативные навыки.
3. Уверенный пользователь ПК.
4. Наличие резюме, рекомендаций.

Основные принципы отбора персонала, которыми нужно руководствоваться при найме рядовых сотрудников:

1. Делать ставку на сильные, а не на слабые стороны работника;
2. Искать не идеальных претендентов, которых в реальности не существует, а наиболее подходящих для данной должности;
3. Если несколько кандидатов не подходят предъявленным требованиям из-за слишком высокой заявленной планки, критерии отбора следует пересмотреть;
4. Обеспечение соответствия индивидуальных качеств соискателей требованиям, которые предъявляет содержание работы: образование, стаж, опыт, возраст, состояние здоровья;
5. Ориентация на персонал с более высокой квалификацией, но не выше той, что требуется на рабочем месте.

Характеристика главных менеджеров и основного персонала, отвечающего за реализацию бизнес-плана.

За реализацию бизнес-плана отвечают генеральный директор, коммерческий директор, главный бухгалтер и начальник отдела по продажам, технический администратор.

Таблица 2.8 – Управленческий персонал

Специальность	Численность	Требуемый стаж	Образование	Возраст	Зарботная плата (ежемесячно)
Ген. директор	1	От 5 лет	<i>Высшее, неоконченное</i>	22 года	70 тысяч руб.
Технический администратор	1	От 5 лет	<i>Высшее</i>	21 год	50 тысяч руб.
Коммерческий директор	1	От 5 лет	<i>Среднее</i>	21 год	50 тысяч руб.

Все сотрудники, отвечающие за реализацию бизнес-плана старше 20 лет. По решению генерального директора уровень образования должен быть минимум средним, т.к. образование не может показать компетентность сотрудника и уровень его знаний в области. Больше внимание уделяется опыту работы и умению творчески мыслить.

Таблица 2.9 - Штатное расписание.

Должность (специальность, профессия), разряд, класс (категория) квалификации	Количество штатных единиц	Тарифная ставка (оклад) и пр., руб.	Всего, руб.	Примечание
1	2	3	4	5
Ген. директор	1	70 000	70 000	
Коммерческий директор	1	50 000	50 000	
Технический администратор	1	50 000	50 000	
Преподаватель	2	20 000	40 000	+ 30 % с каждого проведённого индивидуально го урока
Менеджер по продажам	2	15 000	30 000	+ 20 % от личных продаж
Итого:	7		240 000	

Состав сотрудников будет изменяться в зависимости от ситуации и новых задач, которые могут возникнуть. Если потребуются новые услуги для улучшения онлайн курсов, то лучше всего нанять новых сотрудников в штат. Если же потребуются единоразовая услуга, то можно нанять разнорабочих, не включая их в штат, или найти специалиста на фрилансе.

Обучением новых сотрудников (если они потребуются) будут заниматься руководители их департаментов. Предполагается, что частая смена кадров будет происходить с менеджерами по продажам, будет система наставничества (наставник новых сотрудников будет их обучать на протяжении испытательного срока и получать процент с их

результатов). Набор новых сотрудников будет происходить через агентство и через размещение вакансии в социальных сетях.

В качестве стратегии кадровой политики будет использоваться предпринимательская стратегия. Работники должны быть:

- а) новаторами;
- б) инициативными;
- в) контактными;
- г) ориентированными на долговременное сотрудничество;
- д) готовыми рисковать, не боящимися ответственности.

Эти черты в людях должны присутствовать, поскольку планируется политика открытого управления компании, в которой каждый сотрудник может привнести свою идею и получить вознаграждение в случае её реализации.

Вознаграждения будут происходить на конкурсной основе, беспристрастные, по возможности удовлетворяющие вкусам работника. В качестве мотивации для наиболее активных сотрудников, имеющих лучшие результаты за выполненную работу по итогам, подведенным за квартал, будут награждены премией. Для менеджеров к зарплате будет предусмотрена надбавка в размере % от личных продаж после выполнения плана. За плохо сделанную работу будут взиматься штрафы (за опоздания, нарушения дисциплинарного порядка, некачественную работу и т.д.) Если сотрудник будет проявлять инициативность и хорошо себя зарекомендует, то возможно повышение с возможностью обучения на новую должность за счет предприятия.

Затраты на оплату труда:

	Ген директор	Коммерческий директор	Технический администратор	Преподаватель	Преподаватель	Менеджер по продажам	Менеджер по продажам
Оклад	70000	50000	50000	20000	20000	15000	15000
ПФР (22%)	15400	11000	11000	4400	4400	3300	3300
ФФОМС (5,1%)	3570	2550	2550	1020	1020	765	765
ФСС (2,9%)	2030	1450	1450	580	580	435	435
ИТОГО:	91000	65000	65000	26000	26000	19500	19500
Итого общая сумма:	312000						

Рисунок 2.8 – Расчёт ФЗП

$$\text{ФЗП} = \text{средняя З/П} * \text{ССЧ} * 12$$

$$\text{Средняя З/П} = 34\,285 \text{ руб.}$$

$$\text{ФЗП} = 34\,285 \text{ руб.} * 12 * 12 = 4\,937\,142 \text{ руб.}$$

Всего в месяц расходы на сотрудников с учетом налогов и аутсорсинга составят:

$$327\,000 \text{ руб.}$$

$$\text{За 6 месяцев реализации проекта: } 1\,962\,000 \text{ руб.}$$

2.10 Управление рисками

Таблица 2.10 - Качественный анализ рисков

Наименования рисков	Возможные последствия реализации риска
Экономический кризис в стране	Для бизнеса проблемы могут возникнуть из-за снижения покупательской способности у населения стран СНГ
Технологические неполадки	Неполадки с доступом в личный кабинет, высокая нагрузка на сайт.
Выход на рынок крупного конкурента	Ведет к снижению цен, повышению издержек, следовательно снижается норма прибыли.

Болезнь персонала	Если преподаватель заболит, то его может заменить другой. Если же состояние здоровья не критичное и никак не мешает работе, то это никак не повлияет.
Переход персонала на новое место работы	Затраты на поиск нового персонала.
Потеря интереса клиентов к услугам компании	Потеря прибыли, издержки на разработку нового продукта или улучшение существующего.

Таблица 2.11 -Количественный анализ рисков

Наименование риска (группы рисков)	Вероятность наступления	Значимость риска для деятельности предприятия	Оценка риска (0-10)
Экономический кризис в стране	Средняя	Низкая	3
Технологические неполадки	Средняя	Высокая	6
Выход на рынок крупного конкурента	Низкая	Средняя	4
Болезнь персонала	Низкая	Низкая	2
Переход персонала на новое место работы	Низкая	Средняя	3
Потеря интереса клиентов к услугам	Низкая	Высокая	5

ГЛАВА 3. Сопровождение бизнес-проекта. Оценка экономической эффективности бизнес-проекта

3.1 Выбор метода управления бизнес-проектом

Грамотное финансовое планирование и контроль являются одними из важнейших аспектов сопровождения бизнес-проекта. Финансовый план должен включать в себя все затраты на разработку, запуск и продвижение проекта, а также оценку потенциальной прибыли. Кроме того, необходимо учитывать возможные финансовые риски и разрабатывать стратегии по их снижению.

Контроль над финансовыми ресурсами должен осуществляться на всех этапах развития проекта. Для этого следует разработать систему учета финансовых операций и регулярно анализировать финансовые отчеты. Также важно уметь оперативно реагировать на изменения в экономической и политической ситуации, которые могут повлиять на финансовую стабильность проекта.

Для эффективного финансового планирования и контроля необходимо обладать знаниями в области бухгалтерского учета, налогообложения, финансового анализа и управления финансовыми рисками. Если у команды проекта нет соответствующих компетенций, то целесообразно обратиться к специалистам в данной области.

3.2 Организация структуры управления бизнес-проекта

Развитие проекта требует постоянного контроля и оценки его текущего состояния, что позволит своевременно выявлять возможные риски и проблемы, а также вносить корректировки в работу. Для этого необходимо использовать различные методы мониторинга и контроля.

Одним из основных методов контроля является управление рисками, которое предполагает идентификацию потенциальных рисков, их анализ и разработку плана действий для снижения возможных угроз. Для этого можно использовать такие методы, как SWOT-анализ, PESTEL-анализ, анализ конкурентов и т.д.

Также важным аспектом сопровождения проекта является контроль бюджета и финансовых показателей. Для этого необходимо проводить регулярный анализ финансовых отчетов, определять степень отклонения фактических показателей от плановых, а также разрабатывать меры для улучшения финансовых показателей.

Кроме того, необходимо обеспечить постоянную обратную связь с клиентами и учителями, чтобы оценить качество обучения и выявить возможности для улучшения сервиса. Для этого можно использовать различные методы опросов и анкетирования.

В целом, сопровождение бизнес-проекта включает в себя комплекс мероприятий, направленных на постоянный контроль, оценку и улучшение работы проекта, что позволяет обеспечить его успешное развитие и достижение поставленных целей.

3.3 Определение критериев успешности проекта

В данной части будут рассмотрены основные этапы сопровождения бизнес-проекта, которые необходимо выполнить для обеспечения эффективного функционирования онлайн школы английского языка.

Первым шагом в сопровождении бизнес-проекта является установление контроля и мониторинга. Необходимо создать систему мониторинга, которая позволит отслеживать ключевые показатели эффективности бизнес-проекта, такие как количество зарегистрированных пользователей, количество выпущенных уроков, степень удовлетворенности клиентов и другие. Также

следует разработать механизмы контроля качества контента, который будет предоставляться учащимся, и отслеживать эффективность применяемых методик обучения.

Далее необходимо определить и реализовать меры по улучшению качества обучения и расширению аудитории. Для этого можно использовать различные инструменты маркетинга и рекламы, проводить исследования потребностей целевой аудитории и привлекать новых клиентов, а также регулярно обновлять контент и методики обучения, чтобы сохранять заинтересованность учащихся.

Также необходимо проводить регулярный анализ финансовых показателей проекта и определять меры по оптимизации расходов и увеличению доходов. Например, можно проводить анализ рынка и конкурентов, определять цены на услуги, регулировать затраты на рекламу и маркетинг, а также оптимизировать процессы обслуживания клиентов и управления школой.

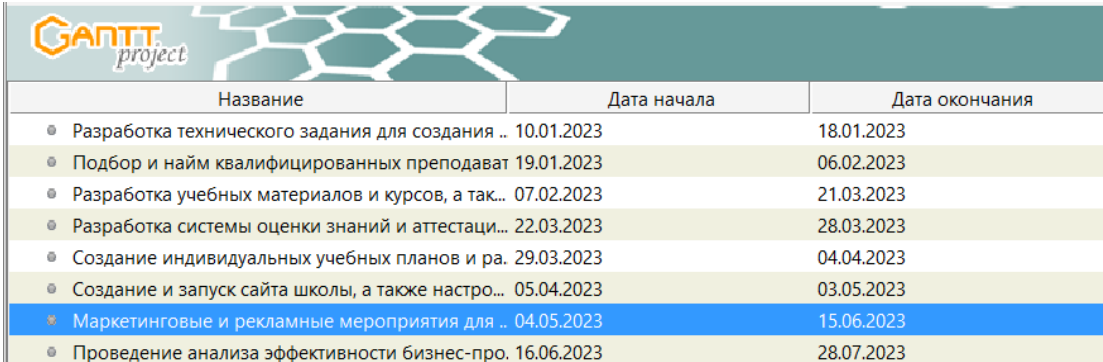
Наконец, важным этапом сопровождения проекта является обеспечение эффективной коммуникации между участниками проекта и своевременное реагирование на возникающие проблемы и затруднения. Для этого следует создать систему обратной связи с клиентами, обеспечить регулярное общение с партнерами и инвесторами, а также регулярно проводить внутренние совещания и анализировать результаты работы для улучшения процессов и оптимизации деятельности школы.

3.4 Календарный план работ

Для успешной реализации бизнес-проекта по созданию онлайн школы английского языка необходимо разработать план работ, который включает в себя следующие этапы:

- Разработка технического задания для создания платформы дистанционного обучения.
- Подбор и найм квалифицированных преподавателей английского языка.
- Разработка учебных материалов и курсов, а также адаптация существующих учебных программ под формат онлайн обучения.
- Разработка системы оценки знаний и аттестации обучающихся.
- Создание индивидуальных учебных планов и расписаний для каждого обучающегося.
- Создание и запуск сайта школы, а также настройка системы онлайн оплаты курсов.
- Маркетинговые и рекламные мероприятия для привлечения потенциальных клиентов, а также удержания уже имеющих.
- Проведение анализа эффективности бизнес-проекта и корректировка стратегии в случае необходимости.

Каждый из перечисленных этапов должен быть тщательно продуман и разработан с учетом особенностей проекта и его целей. Оптимальный план работ позволит успешно реализовать проект и достичь поставленных целей в установленные сроки.



Название	Дата начала	Дата окончания
• Разработка технического задания для создания ..	10.01.2023	18.01.2023
• Подбор и найм квалифицированных преподават	19.01.2023	06.02.2023
• Разработка учебных материалов и курсов, а так...	07.02.2023	21.03.2023
• Разработка системы оценки знаний и аттестаци...	22.03.2023	28.03.2023
• Создание индивидуальных учебных планов и ра.	29.03.2023	04.04.2023
• Создание и запуск сайта школы, а также настро...	05.04.2023	03.05.2023
* Маркетинговые и рекламные мероприятия для ..	04.05.2023	15.06.2023
• Проведение анализа эффективности бизнес-про.	16.06.2023	28.07.2023

Рисунок 3.1 – Диаграмма Ганта Часть 1

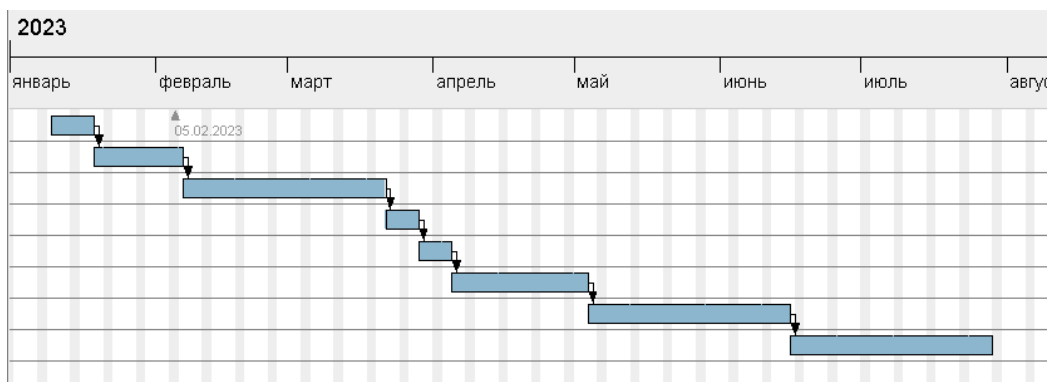


Рисунок 3.2 – Диаграмма Ганта Часть 2

3.5 Управление коммуникациями

В рамках стратегии управления коммуникациями для данного проекта необходимо определить основные цели и задачи коммуникационной работы, а также выбрать оптимальные каналы коммуникаций и форматы взаимодействия с различными заинтересованными сторонами.

Одной из главных целей коммуникационной работы в данном проекте является продвижение онлайн-школы английского языка на рынке образовательных услуг и привлечение новых клиентов. Для достижения этой цели необходимо разработать следующие задачи:

- Разработка эффективной стратегии продвижения продукта на рынке, включающей в себя создание привлекательного имиджа компании, установление партнерских отношений с другими компаниями и организациями, участие в специализированных выставках и конференциях, использование целевой рекламы в социальных сетях и других онлайн-каналах.
- Организация информационной поддержки клиентов на всех этапах их взаимодействия с компанией, включая ознакомление с предложением, оформление заявки на обучение, проведение обучения и получение сертификатов. Для этого необходимо создать удобный и интуитивно

понятный интерфейс сайта онлайн-школы, разработать качественные образовательные материалы и инструкции для клиентов.

- Взаимодействие с преподавателями онлайн-школы и организация их мотивации на достижение высоких результатов в работе. Для этого необходимо организовать регулярную обратную связь с преподавателями, проводить обучающие и мотивационные мероприятия, участвовать в профессиональных сообществах и организациях.

Для реализации задач коммуникационной работы необходимо выбрать оптимальные каналы коммуникаций и форматы взаимодействия с различными заинтересованными сторонами. Оптимальными каналами коммуникаций для данного проекта могут быть:

- Социальные сети: Telegram, YouTube, VK, TikTok и т.д. Эти платформы позволяют вести активную социальную жизнь и охватить большое количество пользователей, что особенно важно для онлайн-школы. Рекламные кампании на социальных сетях также могут быть эффективным инструментом для привлечения новых учеников.
- Email-рассылки: этот канал коммуникации может быть использован для отправки новостей и обновлений о курсах, а также для напоминаний об оплате.
- Целевые рекламные кампании: нацеленная реклама на поисковых системах, может быть использована для привлечения новых клиентов, особенно тех, кто ищет курсы английского языка онлайн.
- Блог: создание блога на сайте школы может помочь увеличить число посетителей, привлекать новых учеников и улучшать общее качество информации, предоставляемой школой.
- Онлайн-форумы и сообщества: участие в таких сообществах, как Reddit или Quora, может помочь установить связи с потенциальными учениками и повысить узнаваемость школы.

Выбор наиболее эффективных каналов коммуникации зависит от многих факторов, включая целевую аудиторию, бюджет, ожидаемые результаты и т.д. Поэтому важно провести анализ и выбрать те каналы, которые максимально соответствуют поставленным целям.

3.6 Определение круга заинтересованных лиц

Определение круга заинтересованных лиц проекта является важным этапом управления проектом, поскольку позволяет идентифицировать всех заинтересованных сторон, которые могут влиять на результаты проекта или получать от него выгоду. Круг заинтересованных лиц может включать как внутренние, так и внешние стороны проекта.

Среди внутренних заинтересованных лиц могут быть сотрудники компании, участвующие в разработке и реализации проекта, начальство, руководители отделов, отвечающие за финансы, маркетинг, продажи и т.д.

Внешние заинтересованные лица могут включать клиентов, партнеров, поставщиков, инвесторов, регулирующие органы, конкурентов, общественность и т.д. Все эти стороны могут влиять на успех проекта и его результаты, а также получать от проекта выгоду.

Для определения круга заинтересованных лиц проекта необходимо провести анализ и выявить все группы, которые могут быть заинтересованы в проекте. Затем следует провести оценку влияния каждой из групп на проект и определить их интересы и потребности.

Эти данные могут быть использованы для разработки стратегии взаимодействия с каждой из групп, управления рисками и принятия решений в ходе проекта. Определение круга заинтересованных лиц проекта является важным шагом в управлении проектом, поскольку помогает обеспечить эффективное взаимодействие всех заинтересованных сторон и достижение целей проекта.

Круг заинтересованных лиц (стейкхолдеров) в проекте разработки бизнес-проекта онлайн-школы английского языка может включать в себя:

- Инвесторов - людей или организации, которые могут вложить средства в проект и получить прибыль от его успешной реализации.
- Команду проекта - разработчиков, менеджеров и других специалистов, которые принимают участие в создании и запуске онлайн-школы.
- Потенциальных клиентов - людей, которые заинтересованы в изучении английского языка и могут стать будущими учениками онлайн-школы.
- Конкуренентов - другие онлайн-школы и образовательные учреждения, которые также предлагают услуги по изучению английского языка.
- Партнеров - компании или организации, которые могут сотрудничать с онлайн-школой для улучшения качества обучения или продвижения продукта.
- Общественность - людей, которые могут быть заинтересованы в проекте из соображений общественной значимости или социальной ответственности бизнеса.
- Государственные и регуляторные органы - органы государственной власти, которые могут регулировать деятельность онлайн-школы и влиять на ее развитие.
- СМИ - журналисты и редакторы, которые могут написать обзоры или статьи о проекте и повлиять на мнение общественности о нем.
- Акционеров - владельцев компании, если онлайн-школа будет создана как часть существующей компании.
- Преподавателей - людей, которые будут работать на онлайн-школе и вносить свой вклад в ее развитие.

3.7 Организация взаимодействия с заинтересованными сторонами проекта

Для эффективного взаимодействия с заинтересованными сторонами проекта необходимо разработать организационную структуру, которая позволит реализовать стратегию коммуникации. Ниже приведены основные этапы организации взаимодействия с заинтересованными сторонами:

- Идентификация заинтересованных сторон: необходимо определить всех заинтересованных сторон проекта и их интересы. Для этого можно использовать методы анализа интересов заинтересованных сторон (стейкхолдеров), проводить опросы, фокус-группы и другие исследования.
- Разработка плана коммуникации: на основе идентификации заинтересованных сторон необходимо разработать план коммуникации. В этом плане должны быть определены основные каналы коммуникации с каждой заинтересованной стороной, время и формат коммуникации.
- Определение ответственных за коммуникацию: необходимо определить ответственных за коммуникацию с каждой заинтересованной стороной. Это могут быть члены команды проекта, которые будут отвечать за свои области, или специально назначенные коммуникационные менеджеры.
- Реализация коммуникационного плана: после разработки плана коммуникации и определения ответственных за его реализацию, необходимо начать реализацию плана. Коммуникация должна быть регулярной и систематической.
- Мониторинг и анализ эффективности коммуникации: для определения эффективности коммуникации необходимо проводить мониторинг и анализ коммуникационных процессов. Это позволит своевременно выявлять проблемы и корректировать стратегию коммуникации.

3.8 Мониторинг и анализ эффективности коммуникаций

Мониторинг и анализ эффективности коммуникаций являются важными аспектами управления проектом. Это позволяет оценить результативность проводимых мероприятий по взаимодействию с заинтересованными сторонами проекта и корректировать дальнейшие действия.

Для мониторинга и анализа эффективности коммуникаций необходимо определить конкретные метрики, которые будут отражать результативность проводимых мероприятий. Это может быть количество обращений от заинтересованных сторон, уровень удовлетворенности информацией, которая предоставляется им, а также количество позитивных и негативных отзывов.

Для сбора данных по метрикам необходимо использовать соответствующие инструменты, такие как опросы, онлайн-формы, анализ социальных сетей и т.д. Собранные данные необходимо анализировать и своевременно принимать меры по улучшению коммуникаций с заинтересованными сторонами.

Кроме того, мониторинг и анализ эффективности коммуникаций позволяют выявлять проблемные моменты и недостатки в организации взаимодействия с заинтересованными сторонами. Это помогает улучшить работу коммуникационной стратегии и повысить уровень удовлетворенности заинтересованных сторон проекта.

Основные методы для мониторинга и анализа коммуникаций могут включать в себя:

- Опросы и обратная связь от заинтересованных сторон: это может включать опросы, интервью, фокус-группы, обратную связь через социальные сети, электронную почту и т.д. Эти методы помогают получить прямую обратную связь от пользователей и клиентов, что может быть полезно для улучшения качества коммуникаций.
- Мониторинг социальных медиа: это может включать отслеживание упоминаний бренда или продукта в социальных медиа, мониторинг

тенденций и обсуждений в отрасли, анализ поведения пользователей и т.д. Эти методы могут помочь в выявлении трендов и изменений в отношении бренда или продукта.

- Анализ веб-аналитики: это может включать отслеживание посещаемости сайта, источников трафика, поведения пользователей на сайте, конверсий и т.д. Эти методы могут помочь в измерении эффективности маркетинговых кампаний и веб-сайта.
- Анализ данных: это может включать анализ продаж, заказов, рейтингов, отзывов, клиентской базы данных и т.д. Эти методы могут помочь в выявлении изменений в поведении потребителей и оценке эффективности маркетинговых кампаний.
- Качественный и количественный анализ: это может включать анализ качественных данных, таких как отзывы пользователей, и количественных данных, таких как статистика посещаемости сайта или продаж. Эти методы помогают понимать как пользователи взаимодействуют с брендом или продуктом, и какие изменения в коммуникациях могут улучшить их опыт.
- Мониторинг конкурентов: это может включать анализ коммуникаций конкурентов, их маркетинговых кампаний и продуктов. Эти методы помогают в понимании отличий и преимуществ собственного продукта или бренда и помогают разрабатывать стратегии коммуникаций в соответствии с этими отличиями.

В целом, мониторинг и анализ эффективности коммуникаций являются неотъемлемой частью управления проектом. Они помогают оптимизировать коммуникационные процессы, улучшить взаимодействие с заинтересованными сторонами и достичь поставленных целей проекта.

3.9 Прогноз и оценка ожидаемых результатов

Проект создания языковой школы и онлайн-платформы для изучения английского языка направлен на удовлетворение растущего спроса на дополнительное образование, в том числе в сегменте дистанционного образования. Проведенные исследования и анализ рынка свидетельствуют о целесообразности выбора и востребованности у потребителей именно такой формы.

Дистанционное обучение удобно как для обучающихся, так и для преподавателей.

Также, что немаловажно, такой способ экономит не только время, но и деньги.

Согласно «EF English Proficiency Index»), предложенному международным образовательным центром «EF Education First», Россия входит в число стран с низким уровнем знания английского языка. На сегодняшний день 41 место. Считается, что в сложных экономических условиях и во время кризиса люди активнее начинают учить иностранные языки, чтобы иметь конкурентные преимущества у себя в стране или за ее пределами.

Согласно имеющимся данным, совокупный рынок репетиторов РФ оценивается в 26-30 млрд руб., в то время как объем сегмента корпоративного образования превысил 70 млрд руб. Совокупная оценка обоих сегментов ~100 млрд руб.

По данным медиацентра Skyeng, объем мирового рынка обучения английскому языку составляет \$60 млрд. Доля online-обучения на этом рынке — 2%. Ежегодно рост этого сегмента составляет 30% в мире и 40% в России. По итогам 2022 года эксперты прогнозируют удвоение.

Стоит отметить, что проект несет также значимую социальную функцию. Так, желающие изучать английский язык из удаленных регионов, небольших населенных пунктов получают доступ к квалифицированным преподавателям и возможность обучаться с использованием самых современных методик и

практик. В свою очередь, преподаватели, работающие в проекте, также получают возможность получения дополнительного заработка, без необходимости самостоятельных поисков клиентов в случае собственной репетиторской практики.

Проект не требует значительных инвестиций ни в приобретение оборудования, ни создание производственной площадки. Основные затраты - это создание интернет-сайта и разработка интерактивной системы управления обучением, а также рекламная кампания. Для работы компании не требуется офис, всё взаимодействие внутри компании и с клиентами происходит с использованием сети интернет, преподаватели проводят занятия из своего дома.

Всего затраты на создание сайта, первичную рекламную кампанию и накладные расходы до момента выхода на самофинансирование составят по плану 1 531 248 руб.

К концу года планируется достичь следующих показателей:

- число обучающихся онлайн - 300 чел./мес.
- база преподавателей - не менее 2 чел.
- выручка в месяц – 1 868 000 руб./мес.
- чистая прибыль (с учётом налога) – 1 232 340 руб./мес.
- окупаемость инвестиций - 11 мес.

Таким образом, проведенные исследования рынка свидетельствуют о востребованности услуг и наличии платежеспособного спроса.

Это дает основания сделать вывод, что проект по созданию онлайн-платформы для изучения английского языка реализуем и экономически целесообразен.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Данная выпускная квалификационная работа посвящена разработке, продвижению и сопровождению бизнес-проекта в сфере дистанционного обучения. В рамках работы были поставлены и достигнуты следующие цели:

- Исследован рынок дистанционного обучения, определены основные тенденции и перспективы развития данной сферы.
- Разработана концепция бизнес-проекта, определены целевая аудитория, функциональные и технические требования к платформе дистанционного обучения.
- Произведён расчёт основных экономических показателей проекта, разработана маркетинговая стратегия, определены особенности маркетинговой компании для данного проекта.
- Составлен план работ, разработана организация взаимодействия с заинтересованными сторонами проекта, определена стратегия коммуникаций, проведён мониторинг и анализ эффективности коммуникаций.

Результатом работы является создание полноценного бизнес-проекта в сфере дистанционного обучения. Реализация проекта позволит охватить широкую аудиторию студентов и повысить доступность качественного образования. При этом, проект обладает хорошими экономическими показателями и потенциалом для дальнейшего развития.

В процессе разработки проекта было выявлено несколько факторов, которые могут повлиять на его успешную реализацию и дальнейшее развитие. К ним относятся:

- Высокая конкуренция на рынке дистанционного обучения, что требует активного продвижения проекта и создания уникальных преимуществ.

- Быстрое развитие технологий и необходимость постоянного обновления платформы дистанционного обучения для соответствия требованиям рынка.
- Необходимость постоянного мониторинга и анализа результатов для определения эффективности проекта и принятия своевременных мер для улучшения его показателей.

В целом, разработка, продвижение и сопровождение бизнес-проекта является сложным и многогранным процессом, требующим серьезных знаний и навыков в области маркетинга, управления проектами, коммуникаций и технологий. Однако, благодаря правильно выбранным стратегиям и методам, можно добиться успеха и создать прибыльный и устойчивый бизнес.

В процессе выполнения данной ВКР были рассмотрены основные этапы разработки бизнес-проекта, включая определение идеи, анализ рынка и конкурентов, разработку бизнес-плана, продвижение и сопровождение проекта. Были изучены основные методы маркетинга и управления проектами, а также использованы современные технологии для создания платформы дистанционного обучения.

В рамках выполнения работы были решены следующие задачи:

- Изучены основные теоретические аспекты разработки, продвижения и сопровождения бизнес-проекта
- Проведен анализ рынка и конкурентов, определена целевая аудитория и разработана стратегия маркетинга
- Разработан бизнес-план проекта с учетом экономических и финансовых аспектов
- Разработана платформа дистанционного обучения с необходимым функционалом и контентом

- Организовано взаимодействие с заинтересованными сторонами и проведен мониторинг и анализ эффективности коммуникаций

Поставленные цели и задачи данной выпускной квалификационной работы были достигнуты.

Была разработана эффективная бизнес-модель, которая позволит получать прибыль и обеспечивает удовлетворение потребностей целевой аудитории. Технические и функциональные требования были также разработаны, что гарантирует надежность и качество работы платформы дистанционного обучения.

Также были разработаны маркетинговые стратегии, которые позволили продвинуть продукт на рынок и привлечь целевую аудиторию.

Для успешного сопровождения проекта были определены и реализованы необходимые меры по мониторингу и анализу эффективности проекта, управлению коммуникациями с заинтересованными сторонами, а также планированию и координации работ.

Таким образом, выполнение данного проекта позволило узнать много нового о процессах разработки, продвижения и сопровождения бизнес-проектов, а также позволило применить полученные знания и навыки на практике. Все результаты работы могут быть использованы для будущих проектов, что позволит повысить эффективность их реализации и достижения поставленных целей.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Котлер, Ф. Основы маркетинга / Ф. Котлер, Г. Армстронг ; пер. с англ. под ред. О. П. Захаровой. – 10-е изд., перераб. и доп. – СПб. : Питер, 2010. – 1072 с. : ил.
2. Попов, М. И. Проектная деятельность : учебник для вузов / М. И. Попов, В. Ф. Саликов, С. А. Щепкин. – 2-е изд., стер. – М. : КНОРУС, 2019. – 496 с. : ил.
3. Баркалов, С. В. Теория и практика управления проектами : учебник / С. В. Баркалов. – М. : Юрайт, 2017. – 432 с. : ил.
4. Хантер, А. М. Новый метод управления проектами / А. М. Хантер ; пер. с англ. А. В. Щербаковой. – 2-е изд., испр. и доп. – М. : Олимп-Бизнес, 2018. – 352 с.
5. ГОСТ Р ИСО 10006-2019. Системы менеджмента качества. Руководство по управлению проектами.
6. Багиев, Г.Л. Маркетинг: Учебник для вузов / Г.Л. Багиев, В.М. Тарасевич, Х. Анн. – СПб.: Питер, 2010. – 736 с.
7. Баринов, В.А. Экономика фирмы: стратегическое планирование: Учебное пособие / В.А. Баринов. – М.: КНОРУС, 2012. – 240 с.
8. Бердникова, Т.Б. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия: Учеб. Пособие / Т.Б. Бердникова. – М.: ИНФРА-М, 2010. – 215 с. 74
9. Булатова, А.С. Мировая экономика / под ред. А.С.Булатова. – М.: Юрист, 2014. – 734 с.
10. Войтоловский, Н.В. Основы экономики и управления предпринимательством/ Н.В. Войтоловский, Р.К.Горшков. – М.: Экслибрис– Пресс, 2015. – 186 с.
11. Виханский, О. С. Менеджмент: учебник/ О.С. Виханский, А.И. Наумов. - 5-е изд., испр. и доп. - М.: Экономистъ, 2013. – 299 с.

12. Голубков, Е.П. Маркетинговые исследования: теория, методология и практика / Е.П. Голубков. М.: Финпресс, 2011. – 416 с.
13. Голубков, Е. П. Основы маркетинга / Е.П. Голубков. – М.: Финпресс, 2013. – 356 с.
14. Горбунов, В. Л. Бизнес-планирование с оценкой рисков и эффективности проектов: Научно-практическое пособие / В.Л. Горбунов. – М.: ИЦ РИОР, НИЦ ИНФРА–М, 2014. – 248 с.
15. Горемыкин В. А. Бизнес-план: Методика разработки. – 5 изд., перераб. и доп. – М.: Ось-89, 2016. – 592с.
16. Грачев Ю. Н., Игнатьева И. П. Бизнес-план. Практическое руководство по составлению, 2016. – 356 с.
17. Джакубова, Т. Н. Бизнес-план: расчеты по шагам / Т.Н. Джакубова. – М.: Финансы и статистика, 2014. – 96 с.
18. Дубровин, И. А. Бизнес-планирование на предприятии: Учебник для бакалавров / И.А. Дубровин. – М.: Дашков и К, 2014. – 432 с.
19. Дубровин, И. А. Бизнес-планирование на предприятии: Учебник / И.А. Дубровин. – М.: Дашков и К, 2016. – 432 с.
20. Дубровин, И. А. Бизнес-планирование на предприятии: Учебник для бакалавров / И.А. Дубровин. – М.: Дашков и К, 2016. – 432 с.
21. Золотухин, О. И. Бизнес-планирование: Учебное пособие / О.И. Золотухин. – СПб.: ГУАП, 2015. – 84 с.
22. Розин, М. Стратегия чистого листа: Как перестать планировать и начать делать бизнес / М. Розин. – М.: Альпина Паблишер, 2015. – 346 с.
23. Романова, М.В. Бизнес-планирование: Учебное пособие / М.В. Романова. - М.: ИД ФОРУМ, ИНФРА-М, 2014. - 240 с.
24. Сатаев, А.М. Азбука бизнес-планирования: Учебное пособие / А.М. Сатаев. – М.: Юриспруденция, 2013. – 128 с.
25. Станиславчик, Е.Н. Бизнес-план: Управление инвестиционными проектами / Е.Н. Станиславчик. – М.: Ось–89, 2015. – 128 с.

26. Стрекалова, Н. Бизнес-планирование: Учебное пособие / Н. Стрекалова. – СПб.: Питер, 2014. – 352 с.
27. Стрекалова, Н.Д. Бизнес-планирование: Учебное пособие Стандарт третьего поколения / Н.Д. Стрекалова. – СПб.: Питер, 2015. – 352 с.
28. Ушаков И. И. Бизнес- план. – СПб.: Питер, 2016. – 224с.: ил. – (Серия «Практика менеджмента»).
29. Черняка, В.З. Бизнес-планирование: Учебное пособие / Под ред. Г.Г. Чараева. – М.: ЮНИТИ, 2016. – 591 с.
30. Максютлов, А. А. Бизнес-план предприятия: финансовый бюджет. Учебно-практическое пособие / А.А. Максютлов. – М.: Приор, 2003. – 96 с.
31. Морошкин, В. А. Бизнес-планирование: Учебное пособие / В. А. Морошкин. – М.: Форум, 2015. – 288 с.
32. Немети, Л. Стратегии выхода из бизнеса: планирование выхода, опционы, увеличение стоимости бизнеса, управление сделками для владельцев бизнеса / Л. Немети. – М.: Инфотропик Медиа, 2014. – 272 с.
33. Орлова П. И. Бизнес-планирование: Учебник / П.И. Орлова; под ред.к.э.н. М. И. Глухой. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2014 – 284 с.
34. Орлова, Е. Р. Бизнес-план: Методика составления и анализ типовых ошибок / Е. Р. Орлова. – М.: Омега–Л, 2015. – 168 с.
35. Пейли, Н. Успешный бизнес-план. От стратегических целей к плану действий на один год / Н. Пейли. – М.: Эксмо, 2016. – 416 с.
36. Петров, К.Н. Как разработать бизнес-план: Практическое пособие с примерами и шаблонами / К. Н. Петров. – М.: Вильямс И.Д., 2014. – 384 с.
37. Петухова, С. В. Бизнес-планирование: как обосновать и реализовать бизнес-проект: Практическое пособие / С. В. Петухова. – М.: Омега-Л, 2013. – 171 с.

38. Попов В. М. Бизнес-планирование: учебник / под ред. Ляпунова С. И. и Мелодика С. Г. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Финансы и статистика, 2015. – 816 с.: ил.
39. Попов В. М. Бизнес-план инвестиционного проекта: отечественный и зарубежный опыт. Современная практика и документация: Учеб. Пособие. – 4-е изд., перераб и доп. – М.: Финансы и статистика, 2016. – 467 с.
40. Потапов, С. Как преодолеть экономический спад План выживания бизнеса / С. Потапов. – М.: Олимп-Бизнес, 2015. – 208 с.

ПРИЛОЖЕНИЕ

Приложение А. Анализ конкурентов

Таблица 2.5 – Анализ конкурентов

Наименование	Характеристика		Выводы
	сильных сторон	слабых сторон	
Онлайн-курсы			
Engoo.ru	Большее количество преподавателей из разных стран, большой выбор учебных материалов, первое занятие бесплатно.	Длительность занятия 25 минут, нет записанных курсов.	Конкурент представляет серьезную угрозу. Необходимо в дальнейшем набрать в число преподавателей носителей языка из разных стран.
Skyeng.ru	Большой выбор курсов, есть собственное приложение, есть возможность общения с носителями языка, есть возможность сменить преподавателя, хорошая рекламная кампания, узнаваемый бренд.	Много негативных отзывов в интернете, как у любой крупной компании. Невысокая компетентность преподавателей, В связи с простотой трудоустройства.	Представляют высокую угрозу. Есть похожая рекламная кампания у блогеров. Следует в дальнейшем разработать приложение для большего удобства.
Englex.ru	Низкая	Нет	Представляет

	стоимость одного занятия, большое количество преподавателей, есть возможность общения с носителями языка.	собственного приложения.	несерьезную угрозу.
Englishdom.com	Низкая стоимость занятия, есть собственное приложение, первые 3 занятия бесплатно, есть персональный куратор, есть занятия с носителем языка.	Небольшое количество преподавателей, не интуитивно-понятное оформление сайта.	Представляет высокую угрозу.
LinguaLeo.com	Есть собственное приложение.	Плохое по сравнению с конкурентами оформление сайта, на сайте нет подробной информации о преподавателях и стоимости обучения, рекомендаций и	Представляет низкую угрозу по сравнению с конкурентами.

		ОТЗЫВОВ.	
--	--	----------	--

Приложение В. План продаж

Таблица 2.6 – План продаж

	6 мес.	7 мес.	8 мес	9 мес.	10 мес.	11 мес.	12 мес.
Продано курсов уровня А1-А2	6	8	8	15	14	15	20
Стоимость курса	2500 руб.	2500 руб.	2500 руб.	2500 руб.	2500 руб.	2500 руб.	2500 руб.
Продано курсов уровня Б1-Б2	6	7	8	14	12	13	18
Стоимость курса	4500 руб.	4500 руб.	4500 руб.	4500 руб.	4500 руб.	4500 руб.	4500 руб.
Продано курсов уровня Б2+, С1-С2	4	6	7	8	9	10	13
Стоимость курса	6000 руб.	6000 руб.	6000 руб.	6000 руб.	6000 руб.	6000 руб.	6000 руб.
Продано курсов подготовка к ЕГЭ	7	9	11	14	17	20	25
Стоимость курса	20000 руб.	20000 руб.	20000 руб.	20000 руб.	20000 руб.	20000 руб.	20000 руб.
Продано курсов	3	5	6	5	7	7	12

разговорный английский							
Стоимость курса	6000 руб.	6000 руб.	6000 руб.	6000 руб.	6000 руб.	6000 руб.	6000 руб.
Продано курсов интенсивное обучение	6	9	8	9	8	10	13
Стоимость курса	9000 руб.	9000 руб.	9000 руб.	9000 руб.	9000 руб.	9000 руб.	9000 руб.
Продано курсов подготовка к IELTS/TO EFL	6	7	9	11	14	18	23
Стоимость курса	25000 руб.	25000 руб.	25000 руб.	25000 руб.	25000 руб.	25000 руб.	25000 руб.
Продано курсов бизнес- английский	2	3	5	3	5	7	9
Стоимость курса	15000 руб.	15000 руб.	15000 руб.	15000 руб.	15000 руб.	15000 руб.	15000 руб.
Продано индивидуальных занятий онлайн	20	25	30	40	50	60	65

Стоимость 1 занятия	1500 руб.	1500 руб.	1500 руб.	1500 руб.	1500 руб.	1500 руб.	1500 руб.
Продано индивиду альных занятий онлайн с носителем языка	15	20	25	40	50	60	65
Стоимость 1 занятия	2500 руб.	2500 руб.	2500 руб.	2500 руб.	2500 руб.	2500 руб.	2500 руб.
Выручка:	525.500 руб.	686.000 руб.	833.500 руб.	1.019.500 руб.	1.222.000 руб.	1.483.000 руб.	1.868.000 руб.