

АНО «языковая школа «Амур»»

Идеей нашего проекта является открытие инновационной языковой школы, основанной на современных методах обучения.

Обучение будет проходить как разных возрастных групп, русскому и иностранным языкам



АКТУАЛЬНОСТЬ ИДЕИ

Актуальность нашего проекта состоит в том, что с каждым годом популярность языковых школ возрастает – люди осознают преимущества владения иностранным языком и стремятся к его изучению. Также изучение русского – родного языка является важным, например, для подготовки к ОГЭ и ЕГЭ, поэтому языковая школа является престижным и востребованным учреждением.





ЦЕЛЕВАЯ АУДИТОРИЯ

Пол: мужской

Возраст: 25 лет

Уровень дохода: более 100 000

Место проживания: Кемерово, Россия

Уровень должности: менеджер среднего звена

Хобби: общение, развитие, путешествия

Проблемы: языковой барьер, страх не сдать экзамен,
не перейти на желаемую должность из-за незнания языка





ПРОБЛЕМА (на основании исследования ЦА)

- Мало времени на обучение. Докажите, что не нужно много времени на изучение языков
- Необходимость в гибкости расписании. Не всегда совпадает свободное время с преподадом. Как это можно решить?
- Уже были преподады, которые не давали результата
- Скучные однообразные задания и методики преподавания, как из СССР (граматико-переводной метод). "Неживые" уроки.
- Высокая цена. Клиент должен понимать, из чего складывается стоимость обучения.
- Не понимают до конца необходимости изучении языка. Как и что он развивает?
- Что даёт изучение иностранных языков. Зачем их изучать в такое время, когда мы отстранились от других стран?
- Неверное восприятие, что язык в целом не подходит
- Нет мотивации на изучение. Хочется, но колется.
 - Недоверие. Могут думать, что препода недостаточно компетентен в определенной специальности, чтобы преподавать ее.
- Уже имеют хороший уровень знаний, поэтому думают, что смогут сами выучить по пособию.
- Не любят заниматься в группах либо наоборот в одиночку. Надо найти плюсы и минусы того и другого.
- Не могут никак заговорить, хотя пишут и читают хорошо. Плохо воспринимают иностранную речь. Из-за этого всего могут забрасывать изучение, думая, что нет "таланта".

ЦЕННОСТЬ, ЦЕННОСТНОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ

Мы, языковая школа, Амур

Помогаем ученикам

В ситуации поиска работы за границей, переезда, сдачи экзаменов, желания для себя выучить иностранные языки

Решать проблему недостаточного владения иностранными языками

С помощью инновационной методики, интересных уроков, курсов, встреч и интенсивов и получать ценность: снять языковые барьеры и повысить свой уровень до разговорного за 3 месяца



РЕШЕНИЕ

Иновационная методология обучения, благоприятная обстановка на встречах, уроках, курсах, интенсивах, подача важных ресурсов для изучения языков, снабжение дисциплиной, при которой клиент не сможет лениться и будет посещать занятия и делать все необходимые задания, прививание любви и интереса к иностранным языкам, он будет для клиентов интересным и привлекательным



РЫНОК

ОПИШИТЕ РЫНОК В 5 ПРЕДЛОЖЕНИЯХ?

1. Мы работаем на рынке B2C
2. В Кемерово проживает 66 557 человек нашей ЦА
3. Годовой курс обучения будет стоить в среднем 25000 рублей
4. В первый год работы с учетом ограничения по вместимости помещения и количеству преподавателей мы сможем обучить 2 % от ЦА, т.е. 1332 человека
5. Таким образом наша выручка за первый год составит 33 300 000 рублей

КОНКУРЕНТЫ

Параметры	ЯШ “Friends”	ЯШ “Бенедикт”	ЯШ “Хайлайт”	Языковая школа “Амур”
описание	услуга обучение иностранным языкам детей и взрослых, проведение курсов, интенсивов, лагерей летом	подготовка к школе для детей 4-6 лет, услуга обучение иностранным языкам детей и взрослым, проведение курсов, интенсивов, лагерей летом, проведение на своей платформе международных экзаменов	услуга обучение иностранным языкам детей и взрослых, проведение курсов, интенсивов, лагерей летом, проведение на своей платформе международных экзаменов	подготовка к школе для детей 4-6 лет, услуга обучение иностранным языкам детей и взрослых посредством интересных занятий, игр, общения, вечеров кино, тематических встреч, проведение на своей платформе международных экзаменов
дизайн	3	4	3	5
Квалифицированность персонала	3	5	3	4
качество уроков	3	4	3	5
проведение экзаменов	0	5	3	5

БИЗНЕС-МОДЕЛЬ

- **Прямые продажи** — это один из видов розничной торговли вне стационарной розничной сети. В результате индивидуальной или групповой презентации товара происходит реализация товара конечному потребителю.

*Примеры: шеринг (аренда вместо покупки), подписка, freemium, lock-in (бритва и лезвие), самообслуживание, лицензия, комиссия и другие.

ТЕКУЩИЕ РЕЗУЛЬТАТЫ

На данный момент:

Гипотеза создана и проверена путем 10 глубинных интервью и кабинетных исследований

Определена ЦА и ее проблема

Сделан первоначальный анализ рынка

Создана первоначальная бизнес-модель

КОМАНДА СТАРТАПА

ФАМИЛИЯ ИМЯ	РОЛЬ	ЧТО БУДЕШЬ ДЕЛАТЬ?	ОПЫТ И КОМПЕТЕНЦИИ
Аглоненкова Инна Игоревна	лидер проекта	набирать персонал, преподавать английский	опыт работы преподавателем в школе Бенедикт
Мартынкина Полина Сергеевна	мастер презентаций	административные функции	умеет делать красивые презентации
Семин Семен Евгеньевич	программист	работать с техническим оборудованием	опыт работы с техников
Карапетян Лилия Арамовна	маркетолог	заниматься рекламой и продажами	опыт в сфере продаж

ВАЖНО

При распределении ролей в команде стартапа проговаривать свои сильные стороны и ограничения в отношении выбранной роли



ПЛАНЫ РАЗВИТИЯ

Май 2024 - презентация проекта на экваторе.

Июнь 2024 года - доработка продукта в акселераторе

-лицензия на обучение, регистрация в гос. органах

-место (притомский проспект), ремонт

-квалифицированные специалисты с уровнем знания языка, который преподает, не ниже B2

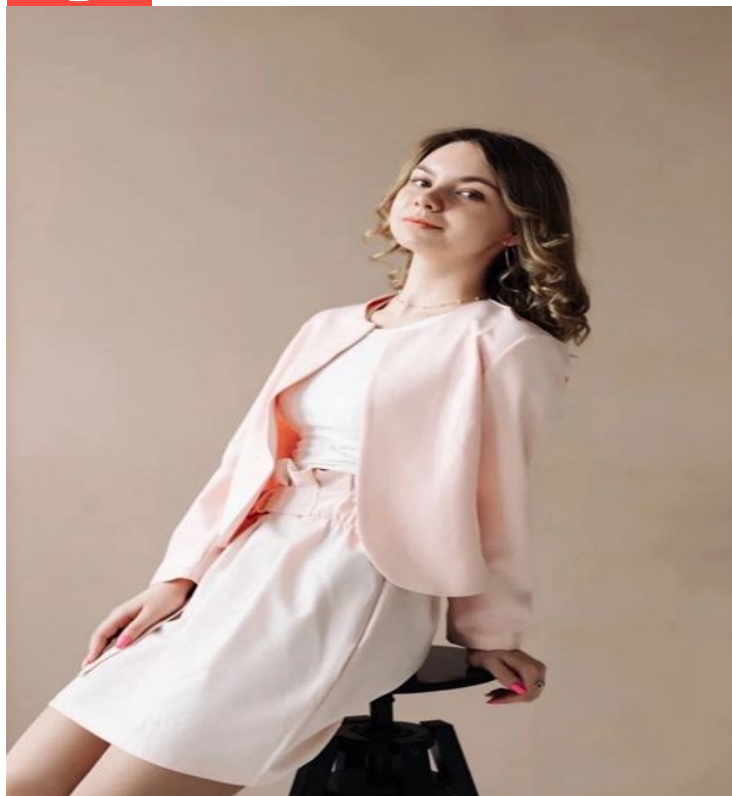
-маркетинговая политика (реклама и продвижение)

Запрос

Бюджет сформирован по итогам окончания акселерационной программы и доработки продукта



КОНТАКТЫ ЛИДЕРА



- телефон 89609342394

- почта dolginin@yandex.ru

Аглоненкова Инна Игоревна