

The background features a soft, watercolor-style wash of light blue, pink, and purple. Scattered throughout are several butterflies in various colors, including teal, pink, purple, and yellow-orange. Some butterflies are positioned around a central white circle, while others are more distant. There are also some abstract splashes of color, particularly in shades of blue and pink.

Онлайн-курсы иностранных языков

Исламова Елизавета, Слязина Елена, Чупина Светлана, ММ-17-1

Создание онлайн-курсов по изучению иностранных языков

- Инновационность нашей бизнес-идеи состоит в предоставлении возможности людям с ограниченными возможностями, а именно глухонемым, изучать иностранный язык по специальным методикам, с перспективой дальнейшего трудоустройства в наш центр преподавателем. Таким образом, будет решена проблема трудоустройства людей с ограниченными возможностями.
- Будут предоставляться услуги по подготовке студентов к сдаче международных экзаменов и сопровождению на самом экзамене. В настоящее время далеко не все центры дают такую возможность обучающимся. Это подтверждает высокий уровень педагогов, работающих в центре. Сопровождение на экзамен представляет собой выезд со студентом или группой студентов за границу для сдачи таких экзаменов как, например, IELTS, TOEFL и т.д. Многие экзамены необходимо сдавать непосредственно в Лондоне.
- Курсы для стюардесс ,отельеров и рестораторов ,которым необходима специальная лексика.
- Отправка студентов на стажировку за границу.
- Всем клиентам будет предоставляться специальный доступ к оф-флайн приложению с поддержкой 24/7 из любой точки мира.
- Для каждого клиента подбирается собственная методика обучения, исходя из их физиологических особенностей усвоения информации: звуковая, визуальная и т.д.
- Система интервального повторения, позволяющая через определенный промежуток времени повторять пройденный материал для более эффективного усвоения пройденного.
- Курсы по искусству международных жестов.
- Развитие групп в социальных сетях, открытие собственного инстаграм канала и телеграмм канала, а так же все клиенты будут состоять в чате в мессенджерах.

Поиск и выбор инновационной бизнес-идеи

Бизнес-идея	Необходимое финансирование 1-больше, чем на другие идеи 2 – около среднего 3 – меньше, чем на другие идеи	Личный интерес к бизнес-идее 1- не нравится 2-нравится 3-очень нравится	Спрос на товар/услугу (http://direct.yandex.ru) 1-минимальный 2-средний 3-максимальный	Сумма баллов
-------------	--	--	--	--------------

1. Написать 7 бизнес-идей, реализация которых поможет решить существующие проблемы города, региона, территории

1 Открытие частного д/с	1	3	3	7
2 Открытие частного дома для престарелых	1	2	1	4
3 Открытие магазина для диабетиков	2	2	1	5
4 Коучинг автоматизации	2	1	1	4
5 Агентство по найму персонала для дома	2	2	2	6
6 Клининговая Компания	2	2	2	6
7Студия ландшафтного дизайна	2	1	1	4

Бизнес-идея	Необходимое финансирование 1-больше, чем на другие идеи 2 – около среднего 3 – меньше, чем на другие идеи	Личный интерес к бизнес-идее 1- не нравится 2-нравится 3-очень нравится	Спрос на товар/услугу (http://direct.yandex.ru) 1-минимальный 2-средний 3-максимальный	Сумма баллов
-------------	--	--	---	--------------

2. Написать 7 бизнес-идей, основанных на нововведениях, изобретениях, новинках в мире

1 Молекулярная кухня	1	2	1	4
2 Smart- диагностика здоровья	1	2	2	5
3 Открытие реабилитационных центров с применением «Экзоатлета»	1	2	2	5
4 Внедрение продаж диетического мороженого	1	2	1	4
5 Открытие магазина безвоздушных шин	1	1	1	3
6 Производство протезов с искусственным интеллектом	1	2	1	4
7 Производство гибкой техники (телевизоры, телефоны)	1	1	1	3

Бизнес-идея	Необходимое финансирование 1-больше, чем на другие идеи 2 – около среднего 3 – меньше, чем на другие идеи	Личный интерес к бизнес-идее 1- не нравится 2-нравится 3-очень нравится	Спрос на товар/услугу (http://direct.yandex.ru) 1-минимальный 2-средний 3-максимальный	Сумма баллов
-------------	--	--	---	--------------

3. Написать 7 бизнес-идей, основанных на ваших увлечениях, хобби

1 Онлайн курс обучения ин.яз	3	3	3	9
2 Онлайн фитнес-тренировки	3	2	1	6
3 Онлайн-тренинги по саморазвитию и самопознанию	3	1	2	6
4 Онлайн курс по домашнему ретриту	3	1	1	5
5 Стриминг	3	1	1	5
6 SMM агентство	3	1	1	5
7 Интернет-магазин в Instagram	3	1	2	6

Определяем социальную и экономическую значимость для каждой бизнес-идеи

Значимость бизнес-идеи	Факторы
Открытие частного детского сада. СОЦИАЛЬНАЯ ЗНАЧИМОСТЬ	
Интеграция, предполагающая взаимосвязь содержания социально-эмоционального развития с другими направлениями дошкольного образования (речевое, познавательное, художественное и др.).	Установление партнерских отношений с детьми. Использование способов и средств, учитывающих понимание того, что субъектом взаимодействия является ребенок с его интересами, потребностями, особенностями.
Нехватка д/с в г. Екатеринбург, как следствие- трудоспособное население не может выйти на работу	Реализация социальной программы развития и поддержки детей
Организация воспитательно-образовательного процесса с учетом актуального состояния развития ребенка.	Создание условий для позитивной социализации ребенка в дошкольном образовательном учреждении
Преимственность взаимодействия взрослых с ребенком в условиях дошкольного образовательного учреждения и в семье. Любая профессиональная деятельность педагога может быть по-настоящему результативной лишь в том случае, если родители являются единомышленниками и активными помощниками.	Способствовать повышению групповой сплоченности детей, снижению тревожности.
ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЗНАЧИМОСТЬ	
Увеличение занятости трудоспособного населения	Поступление дополнительных доходов в бюджет
Увеличение численности детей, посещающих дошкольные образовательные учреждения	Развитие нового сегмента рынка, повышение инвестиционной привлекательности экономики
Создание новых рабочих мест (воспитатели, нянечки, повара и т.д.)	

Значимость бизнес-идеи	Факторы
Онлайн-курсы иностранных языков. СОЦИАЛЬНАЯ ЗНАЧИМОСТЬ	
Изучение иностранного языка онлайн даёт многим людям возможность знакомства с культурой и традициями других стран, что улучшает эффективность межкультурных коммуникаций.	Удобство и комфорт — экономия времени на дорогу. Изучая язык в комфортной обстановке, сконцентрировавшись на процессе, исключив стресс транспортных и прочих проблем, то есть, тем самым, снижается тревожность и нервозность людей.
Онлайн-обучение иностранных языков стоит значительно дешевле, чем занятия с репетитором или носителем при личной беседе. Тем самым экономит средства и является доступной услугой для большинства людей.	Онлайн-обучение даёт возможность любому заинтересованному человеку в изучении иностранного языка, практику с носителем данного языка, что даёт успешную адаптацию в социальном пространстве.
Изучение иностранных языков онлайн открывают доступ к обширной базе онлайн-материалов для обучения, что повышает информативность и компетентность в профессиональной сфере.	Изучение иностранных языков онлайн повышает индивидуальность и эффективность самообразования, что повышает уровень осознанности людей.
ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЗНАЧИМОСТЬ	
В начале осуществления данной бизнес-идеи организатор онлайн-курсов самостоятельно может проводить занятия. Со временем можно будет нанять других преподавателей иностранных языков.	Небольшое количество начальных капиталовложений,
Рост количества желающих изучать иностранные языки, так как в современном мире все большую популярность приобретает именно онлайн-обучение.	Извлечение прибыли
Создание новых рабочих мест (преподаватели иностранных языков, бухгалтера, администратор)	

Правовое обеспечение деятельности онлайн-курсов иностранных языков

Вид нормативных документов	Название №, дата
ФЗ, постановления	ФЗ РФ № 126869-7 «О защите прав потребителей».
	п.2 ст.91 ФЗ-273 «Об образовании в Российской Федерации»
	Постановление Правительства РФ от 28.10.2013 N 966 (ред. от 21.02.2020) "О лицензировании образовательной деятельности"
ГОСТы, СанПиНы	_____

Оценка профиля Шансы-риски

Шансы	Риски
<ol style="list-style-type: none">1. Развитие сети частных детских садов.2. Открытие курсов по подготовке детей к школе под тем же брендом.3. Организация детских туристических, оздоровительных и экскурсионных поездок за границу.4. Открытие спорт комплекса при детском саду.5. Открытие детского контактного зоопарка на территории садика	<ol style="list-style-type: none">1. Недобор детей в группы.2. Нехватка квалифицированного персонала.3. Неудачное месторасположение.4. Недоступность для всех слоев населения (финансовые возможности).5. Конфликтные ситуации с родителями.

Шансы

1. Организация туров за границу для более эффективного изучения иностранного языка для разных возрастных групп.
2. Открытие сети школ иностранных языков в городах России.
3. Организация курсов для компаний.
4. Привлечение инвесторов для расширения деятельности школы, внедрение новых направлений и программ обучения.
5. Выход на международный рынок .

Риски

1. Недостаточный спрос из-за конкурентов.
2. Недоверие потенциальных клиентов обучению онлайн у компании без имен и истории.
3. Снижение цен у оффлайн-школ и огромный выбор альтернатив.
4. Недостаточная развитость технологии Skype.
5. Снижение общего уровня покупательской способности.

Вид шанса	Вероятность возникновения (R)			Влияние (V)			Оценка RxV	Меры по развитию компании
	Низкая (1-3)	Средняя (4-6)	Высокая (7-10)	Слабое (0,1-0,25)	Среднее (0,3-0,65)	Благоприятное (0,7-1)		
1. Организация туров за границу для более эффективного изучения иностранного языка для разных возрастных групп.			10			1	10	Расширение ассортимента предоставляемых услуг, возможность сотрудничать с тур.фирмами (взаимная реклама).
2. Открытие сети школ иностранных языков в городах России.		5				1	5	возможность конкурировать с уже существующими сетями, благодаря снижению издержек в следствии расширения сети.
3. Организация курсов для компаний.			8			0,8	6,4	Привлечение потенциально новых клиентов, диверсификация бизнеса.
4. Привлечение инвесторов для расширения деятельности школы, внедрение новых направлений и программ обучения.		4				0,7	2,8	Расширение ассортимента предоставляемых услуг, стратегия диверсификации.
5. Выход на международный рынок	1				0,5		0,5	Привлечение потенциально новых клиентов, стратегия географического расширения.
						Итого	24,7	

Вид риска	Вероятность возникновения (R)			Влияние (V)			Оценка RxV	Меры по минимизации
	Низкая (1-3)	Средняя (4-6)	Высокая (7-10)	Допустимо е (0,1-0,25)	Критическое (0,3-0,65)	Катастрофическое (0,7-1)		
1. Недостаточный спрос из-за конкурентов.		6			0,65		3,9	Снижение стоимости предоставляемых услуг
2. Недоверие потенциальных клиентов обучению онлайн у компании без имен и истории.		4			0,65		2,6	развитие бренда в соц.сетях, индивидуальная беседа с потенциальными клиентами для завоевания доверия, снижение стоимости услуг в первое время.
3. Снижение цен у оффлайн-школ и огромный выбор альтернатив.		4		0,25			0,75	Внедрение различных программ лояльности, системы скидок и акций .
4. Недостаточная развитость технологии Skype.		5			0,65		3,25	Создание собственной платформы для повышения эффективности проведения занятий.
5. Снижение общего уровня покупательской способности.	2				0,65		1,3	Временное снижение цен, внедрение разнообразных программ лояльности, системы скидок и акций.
						Итого	11,8	

STEP (STEER)-анализ



	Факторы внешней среды	Примеры факторов
S	Социальные	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Структура доходов и расходов. Стоимость курсов устанавливается, исходя из текущей ситуации, складывающейся на рынке, таким образом, чтобы все могли позволить себе курсы. ➤ Тенденции образа жизни. Сегодня уделяется большое внимания вопросу обучения людей с ограниченными возможностями наравне с остальными. ➤ Репутация компании. Компания ассоциирует себя с современной многопрофильной организацией. ➤ Мнения и отношение потребителей. Мнение потребителей оказывает большое влияние на стратегию дальнейшего развития организации.
T	Технологические	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Усовершенствование средств связи. Для реализации онлайн-курсов необходима такая система связи, которая обеспечивает простоту и комфортность в обучении. ➤ Развитие конкурентных технологий. Мониторинг качества предоставляемых услуг, формирование устойчивых преимуществ методов эффективного обучения. ➤ Появление новых материалов. Предоставляем новые методики или комбинированные методики, специализированные и эффективные методики по индивидуальным предпочтениям и возможностям. ➤ Лицензирование. Возможность предоставление сертификатов и дипломов о пройденном качественном обучении.
E	Экономические	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Уровень инфляции. Так как от неё зависит уровень жизни и платёжеспособности людей для приобретения курсов. ➤ Обменные курсы валют. Люди со всех стран мира смогут обучаться языкам онлайн и оплачивать услуги разными валютами, что влияет так же на платёжеспособность потребителей и цены предоставляемого обучения. ➤ Цены на энергоносители. Мы используем цифровые технологии для передачи информации, что влияет на затраты для более качественного предоставления услуг. ➤ Сильные и слабые стороны конкурентов. При анализе рынка формируют новые возможности для внедрения и модернизации более качественных услуг онлайн-образования. ➤ Лёгкость проникновения на рынок. Растёт потребность в онлайн-образовании, а так же глобальное распространение технологических устройств, что даёт лёгкость открытие данного бизнеса и привлечения обширного сегмента потребителей.

	Факторы внешней среды	Примеры факторов
Е	Экологические	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Истощение сырьевых ресурсов. Бурное развитие научно-технического прогресса сопровождается интенсивным использованием невозобновимых ресурсов. ➤ Отношение общественности к экологическим проблемам. В современной России экология становится одним из приоритетов развития, а способность общественности влиять на ход принятия экологически значимых решений свойственно для российского общества; ➤ «День Земли». Каждое первое число месяца онлайн-школа не работает, все преподаватели отказываются от использования электрических приборов, выключают свет для сохранения Земли.
Р	Политические	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Нормативные акты местных властей и центр правительства. Образовательные программы направлены на освоение обучаемыми иностранных языков (английского, немецкого, французского, русского, испанского) в рамках общеевропейских компетенций владения иностранным языком и опираются на образовательные стандарты, в частности: Федеральный Закон об Образовании в Российской Федерации. ➤ Уровень развития правового регулирования экономик. Эффективное функционирование системы местного самоуправления и успешность деятельности организаций во многом определяются уровнем развития правовой базы. ➤ Закрытие границ. Невозможность осуществления заграничных поездок со студентами.

№	Факторы среда	Знак влияния	Бальная оценка (1-9)	Вес	Важность	Критический синтез или разработка решения
				$\Sigma=1$	$\frac{\text{Знак} \times \text{Балл} \times \text{Вес}}$	
Социальные				0,3		
1	Структура доходов и расходов	-	6	0,75	-4,5	Проведение различных акций (приведи друга и получи скидку 10%), система скидок для определенных категорий населения
2	Тенденции образа жизни	+	5	0,75	3,75	Сегодня потребители ведут чрезвычайно занятой и сложный образ жизни. Для многих повседневным является совмещение домашних дел с полной занятостью на работе, поэтому люди ценят своё время и стараются делать свои дела не выходя из дома на онлайн площадках с расширенными и многофункциональными возможностями.
3	Репутации компании	+	7	0,75	5,25	Сегодня уделяется большое внимания вопросу обучения людей с ограниченными возможностями наравне с остальными.
4	Мнение и отношение потребителей	+	7	0,75	5,25	Проведение опросов о качестве предоставленных знаний по окончании курса обучения, также уточнение пожеланий клиента во время обучения
Технологические				0,15		
1	Усовершенствование средств связи	+	8	0,375	3	Создание своей индивидуальной системы связи.
2	Развитие конкурентных технологий	+	8	0,375	3	Разработка и внедрение собственной технологии (например, приложения) для повышения качества обучения
3	Появление новых материалов	+	9	0,375	3,375	Наши курсы предоставляют новые эффективные методики, разработанные по индивидуальным предпочтениям каждого обучающегося.
4	Лицензирование	+	6	0,375	2,25	По окончании курсов каждый выпускник получает сертификат, подтверждающий успешное их завершение, а также уровень знания того или иного языка.
Экономические				0,3		
1	Уровень инфляции	-	8	0,06	-0,48	Исходя из текущей платежеспособности населения, будет меняться стоимость курсов таким образом, чтобы каждый мог себе их позволить.
2	Обменные курсы валют	+	9	0,06	0,54	Предоставление возможности оплачивать курсы в любой удобной для клиентов валюте, установление стоимости обучения для разных валют.
3	Цены на энергоносители	-	8	0,06	-0,48	Использование энерго-сберегательных ламп. Отказ ежемесячно на 1 день от компьютерного и другого оборудования.
4	Сильные и	-	7	0,06	-0,42	Постоянное отслеживание действий конкурентов, постоянное

№	Факторы среда	Знак влияния (+/-)	Бальная оценка (1-9)	Вес $\Sigma=1$	Важность ЗнакХбаллХвес	Критический синтез или разработка решения
	Экологические			0,1		
1	Истощение сырьевых ресурсов	+	4	0,33	1,32	Онлайн школа не использует печатные материалы. Все учебники предоставляются ученикам и преподавателям в онлайн-версии, не тратится бумага для распечатывания заданий. Мы бережем деревья!
2	Отношение общественности к экологическим проблемам	+	4	0,33	1,32	Ежегодно онлайн-школа выделяет средства благотворительному фонду на борьбу с загрязнением океана
3	День Земли	+	3	0,33	0,99	Каждое первое число месяца онлайн-школа не работает, все преподаватели отказываются от использования электрических приборов, выключают свет для сохранения Земли.
	Политические			0,15		
1	Нормативные акты местных властей и центр правительства	+	7	0,05	0,35	Наши курсы основываются и учитывают правовые аспекты данной деятельности. Например, все учителя соответствуют нужным стандартам, то есть имеют высшее образование, также мы заключаем трудовые договоры при найме сотрудников.
2	Уровень развития правового регулирования экономик.	+	7	0,05	0,35	Участие в региональных конкурсах для получения государственного финансирования, грантов, для развития онлайн-образования.
3	Закрытие границ	-	5	0,05	-0,25	Невозможность выезда за границу со студентами, возможность получения сертификата онлайн.
	Итого			1		

SNW-анализ инновационной бизнес-идеи

- Skyeng — онлайн-школа английского языка. Занятия с преподавателями проводятся на собственной интерактивной платформе в круглосуточном режиме и дополняются мобильными приложениями.
- В 2016 году компания запустила свои мобильные приложения и сервис для изучения английского языка по субтитрам к сериалам. В ноябре 2017 года Skyeng запустила сервисы для США и Латинской Америки — расширение Subtly для перевода субтитров Netflix на девять языков и приложение для запоминания английских слов Aword в App Store Мексики и Аргентины.
- В 2017 году компания открыла два новых направления деятельности: работу с корпоративными клиентами и обучение школьников (Skyeng Junior). В августе 2019 года компания заявила о запуске нового направления, Skyeng Math, и о намерении выпустить собственный графический планшет для обучения математике.

The logo for Skyeng, featuring the word "skyeng" in a white, lowercase, sans-serif font on a blue rectangular background.

skyeng

Сравнительный критерий товара/услуги	Сильная (S)			Нейтральная (N)	Слабая (W)		
	+1	+2	+3	0	-3	-2	-1
1. Обучение 24/7				0			
2. Мобильное приложение				0			
3. Программа для обучения по субтитрам к сериалам на 9 языках					-3		
4. Корпоративное обучение	+1(отдельные программы для стюардесс, отельеров и рестораторов)						
5. Отправка на стажировку за границу			+3				
6. Программа обучения людей с ограниченными возможностями			+3				
7. Подготовка к международным экзаменам				0			
Итого:	+4						

-3 ставим, если проигрыш рассматриваемой компании по сравнению с конкурентом слишком высок; 0 – равную с ним ситуацию; +3 лучшее положение по отношению к конкуренту. Чем выше суммарное число, тем выше наш-3 ставим, если проигрыш рассматриваемой компании по сравнению с конкурентом и шансы успешного существования

Пояснения:



- 1. Обучение 24/7.** Положение нашей идеи по отношению к конкурентной является нейтральным, так как в онлайн-школе Skyeng преподаватели поддерживают связь с обучающимися 24/7. Мы также планируем поддерживать обучающихся в любое время.
- 2. Мобильное приложение.** Мы также планируем создать свое собственное мобильное приложение, для удобства и комфорта как наших преподавателей, так и обучающихся. У Skyeng уже есть свое собственное приложение, и именно поэтому наше положение нейтрально.
- 3. Программа для обучения по субтитрам к сериалам на 9 языках.** На данный момент мы не планируем внедрять программу для обучения по субтитрам к сериалам, но в будущем мы сможем провести опрос среди наших обучающихся и, если они захотят обучаться по такой программе, то мы с удовольствием добавим ее в наши курсы.
- 4. Корпоративное обучение.** Skyeng предлагает компаниям обучение в соответствии с их желаниями. Мы предоставляем уникальные курсы по обучению иностранных языков сотрудникам отелей, ресторанов и авиакомпаний акцентируя внимание на их специфику работы. Поэтому мы поставили данному критерию +1.
- 5. Отправка на стажировку за границу.** Так как Skyeng не предлагает стажировку за границей, то мы оценили данный критерий в +3.
- 6. Программа обучения людей с ограниченными возможностями.** Мы предлагаем людям с ограниченными возможностями, а именно глухонемым людям, пройти у нас курс с использованием индивидуальных и уникальных методик. Так как Skyeng не предлагает данной возможности, то оценка за данный критерий - +3
- 7. Подготовка к международным экзаменам.** По данному критерию наше положение также нейтрально, так как Skyeng тоже проводит подготовку своих обучающихся к международным экзаменам. Поэтому оценка – 0.

Сотрудники и необходимое оборудование

№	Штат	Кол-во сотрудников		
	Преподаватели:		Ноутбук с микрофоном	Принтер со сканером
1	Английский	5	+	
2	Французский	2	+	
3	Немецкий	2	+	
4	Испанский	2	+	
5	Итальянский	1	+	
6	Китайский	2	+	
7	Корейский	2	+	
8	Администратор	2	2	2
9	Юрист	1	+	
10	Директор	1	+	
11	Бухгалтер	1	+	

ОБОСНОВАНИЕ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ИЗДЕРЖЕК

- К инвестиционным издержкам будут относиться все расходы, которые потребуются понести, чтобы начать осуществлять деятельность, связанную с запуском бизнес-идеи. По мере возникновения инвестиционные издержки нужно относить к так называемому подготовительному или «нулевому» периоду.

Наименование инвестиционных издержек	Цена за единицу (покупка+доставка), руб.	Кол. Единиц	Сумма, руб.
Уставный капитал	10 000	1	10 000
Закупка оборудования (см. табл.1.3)	25 000 ноутбук	2	50 000
Компьютерная техника	8500 Принтер	2	17 000
Затраты на подбор персонала (объявления+собеседование)	10 000	1	10 000
Обучение персонала Методика преподавания для глухонемых (англ)	25 000	2	50 000
Гос. регистрация и получение разрешительной документации (см. табл.1.1. и табл. 1.2.)	4250	1	4250
Издержки на первоначальную рекламную стратегию	50 000	1	50 000
Разработка приложения средней сложности	\$4000	1	300 000
Разработка сайта	80 000	1	80 000
ВСЕГО			571 250

Стоимость регистрации ИП

Статья расходов	Стоимость, руб.
Государственная пошлина на регистрацию	800
Нотариальное засвидетельствование подписи заявителя, представляющего документы в регистрационный орган	450
Изготовление и оснастка печати	500
Открытие банковского счета	500-2000
Засвидетельствование подлинности подписи на банковской карточке (с каждого лица)	300
Нотариальное засвидетельствование верности копий документов	
Свидетельство	100
Выписка из ЕГРИП	100
Итого	4250

Расчет амортизационных отчислений

Вид основных средств	Кол-во	Стоимость	Годовая норма амортизационных отчислений, %	Годовая сумма амортизационных отчислений, руб.
1.Ноутбук	2	50 000	33%	16 500
2.Принтер	2	17 000	33%	5610
3.Создание сайта	1	100 000	10%	10000
4.Создание приложения	1	300 000	10%	30000

Амортизация рассчитана линейным способом.

Годовая норма амортизации= $1/\text{СПИ}(\text{срок полезного использования}) * 100\%$

СПИ принтера и ноутбука-3 года, соответственно годовая норма амортизации=33%

СПИ приложения и сайта – 10 лет, годовая норма амортизации =10%

ВЫБОР СИСТЕМЫ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ

- Существующая практика показывает, что УСН 6% лучше применять тогда, когда удельный вес расходов в полученной выручке не превышает 60 %.
- Применение льготной системы налогообложения предполагает, что она доступна только для тех субъектов бизнеса, которые соответствуют критериям применения ее, установленным НК РФ: главным критерием использования УСН является среднесписочная численность субъекта хозяйствования, которая не может превышать 100 человек. Кроме того, учитывается размер получаемых за год доходов. Для перехода на УСН выручка субъекта за 9 месяцев не должна быть больше 112,5 млн. рублей. Также учитывается остаточная стоимость основных средств, которая не должна превышать 150 млн. рублей, доля в уставном капитале упрощенца, приходящаяся на одного юр.лица, не может быть более 25 %, у организации не должно быть филиалов.

Входные денежные потоки от операционной деятельности

	Чел./час в течение первого года	Чел./час в течение второго года	Чел./час в течение третьего года
Курс английского языка	1646	3137	4755
Курс французского языка	585	977	1538
Курс испанского языка	581	989	1339
Курс итальянского языка	349	512	757
Курс немецкого языка	543	847	1355
Курс китайского языка	496	645	853
Курс корейского языка	536	775	1009

ОБОСНОВАНИЕ ВХОДНЫХ ДЕНЕЖНЫХ ПОТОКОВ

- Расчеты производились исходя из данных, что в одном месяце 8 выходных дней и 23 дня- рабочие. Так, например, $70 \text{ раб. часов} : 5 \text{ преподавателей} = 14 \text{ раб часов}$ в первый месяц работы, когда количество клиентов еще недостаточно. Мы исходим из того, что работа в онлайн-школе для многих преподавателей является подработкой на начальном этапе, далее с ростом числа обучающихся у педагогов будет возможность отказаться от первой работы и перейти полностью на онлайн-обучение. Далее с мая по март следующего года, количество раб. часов росло, по мере увеличения количества клиентов, так в марте 2021 года $202 : 5 = 40 \text{ часов}$ в месяц работает 1 преподаватель английского языка.

Выручка от реализации

	Чел./час в течение первого года	Чел./час в течение второго года	Чел./час в течение третьего года
Объем продаж в месяц Англ.яз., шт	1646	3137	4755
Цена реализации, руб./час	550		
Выручка 1 = Объем*цена реализации	887900	1725350	2615250
Объем продаж в месяц франц.яз.	585	977	1538
Цена реализации	600		
Выручка 2 = Объем*цена реализации	345300	586200	922800

Цена указана за инд. занятие/академический час (45 минут)

Выручка от реализации

	Чел./час в течение первого года	Чел./час в течение второго года	Чел./час в течение третьего года
Объем продаж в месяц испанский	581	989	1339
Цена реализации	600		
Выручка З = Объем*цена реализации	348600	593400	803400
Объем продаж в месяц итальянский	349	512	757
Цена реализации	600		
Выручка N = Объем*цена реализации	205900	307200	454200

Выручка от реализации

	Чел./час в течение первого года	Чел./час в течение второго года	Чел./час в течение третьего года
Объем продаж в месяц немецкий	543	847	1355
Цена реализации	600		
Выручка N = Объем*цена реализации	320500	508200	813000
Объем продаж в месяц Китайский	496	645	853
Цена реализации	750		
Выручка N = Объем*цена реализации	366800	483750	639750

Выручка от реализации

	Чел./час в течение первого года	Чел./час в течение второго года	Чел./час в течение третьего года
Объем продаж в месяц корейский	536	775	1009
Цена реализации	750		
Выручка N = Объем*цена реализации	403100	581250	756750
Сопровождение студента на сдаче международных экзаменов	1 в августе и декабре		
Цена реализации	7000 в августе и декабре		
Выручка N = Объем*цена реализации	14000	14000	14000
Корпорат. обучение (стюардессы, отельеры, рестораторы)	8 в июне и январе		
Цена реализации	1200		
Выручка N = Объем*цена реализации	19200	19200	19200
Всего	2914390	4823295	7045201

Обоснование ценовой политики

- Английский язык-цена за один час индивидуального занятия составила 550 руб. Исходя из среднерыночной цены, данная сумма взимается с человека за групповое занятие от 5 до 7 человек, при этом уровень группы ниже Intermediate. В нашей онлайн-школе стоимость занятия не увеличивается, при условии достижения ученика более высокого уровня, также за данную сумму денег ученик имеет возможность обучаться индивидуально, что делает нашу онлайн-школу еще более привлекательной для клиентов. Французский, испанский, итальянский, немецкий языки-стоимость индивидуального занятия составляет 600 рублей. Данные языки являются востребованными, однако менее популярными, чем английский, количество преподавателей ограничено. Стоимость часового индивидуального занятия китайским языком составляет 750 рублей, по последним данным, указанная стоимость занятия является самой низкой на рынке, распространенность китайского языка, а также мода на изучение языка «будущего», гарантируют полную занятость преподавателей. Корейский язык- цена за час индивидуального обучения составляет 750 руб. Данная стоимость является невысокой, а язык востребован среди молодежи благодаря веяниям корейской музыкальной и кино индустриям.

Обоснование ценовой политики

- В декабре происходит снижение цен на занятия. Во-первых, для привлечения новых клиентов на новый учебный сезон, во-вторых, мы исходим из убеждения, что в преддверье новогодних праздников люди тратят большое количество средств на подарки, ограничивая себя в остальном, скидками мы привлекаем клиентов не забрасывать обучение в декабре. Обучение людей с ограниченными возможностями английского языка будет стоить столько же - 550 рублей в час. Наша школа предоставляет возможность людям с ограниченными возможностями (глухонемым) обучаться английскому языку, 2 преподавателя будут проходить обучение, изучать методику преподавания глухонемым. Сложность преподавания заключается в правильном преподнесении информации преподавателем, изучив методику и поняв до конца всю структуру обучения, преподаватель без труда сможет давать уроки английского глухонемым. У нас будут первоначальные издержки на обучение персонала в размере 50 000 руб, однако это никак не повлияет на стоимость обучения. Все ученики находятся в равном положении.

Обоснование ценовой политики

- Подготовка студентов к сдаче международных экзаменов, вне зависимости от выбранного языка, будет проходить по стоимости обычного занятия. Сопровождение студента за границу для сдачи международных экзаменов будет проходить по стоимости 7000 рублей, при этом отдельно студент оплачивает проживание, питание и проезд преподавателя. Мы рассчитали, что данная услуга будет актуальна 2 раза в год в августе перед началом учебного года и в декабре, для тех, кому необходимо подавать документы в вузы на новый учебный год до марта. Корпоративное обучение, в том числе, стюардесс, отельеров и рестораторов, проходит по стоимости 1200 рублей за академический час, состав группы от 2 до 10 человек, вне зависимости от выбранного языка. Курс рассчитан минимум на 8 уроков в месяц, по желанию количество уроков увеличивается. Цены на обучение составлялись, исходя из среднерыночных.

Обоснование выходных денежных потоков от операционной деятельности

Наименование текущих (операционных) издержек	В течение первого года						В течение второго года	В течение третьего года
	1	3	6	9	12	Итого		
На текущую рекламную стратегию 5 000/ месяц						60 000	60 000	60 000
На интернет и телефон 7350/ месяц						88200	88200	88200
На зарплату (см. табл.4.1.1.)						271773 0	4528098	6651085
На обязательные налоговые платежи и страховые взносы (см. табл. 4.1.2 + табл. 4.1.3.)						87431,7	144699	211356
Расходы на содержание сайта и приложения 1000 руб/ месяц						12 000	12 000	12 000
Итого						296536 2	4832997	7022641

- На нашем предприятии не предусмотрены затраты на арендные платежи, электроэнергию и коммунальные платежи, так как мы осуществляем деятельность онлайн, удаленно, прием преподавателей на работу также осуществляется удаленно посредством собеседования в Skype. Все учебные пособия, а также необходимая документация находятся в онлайн режиме доступа для учеников и преподавателей, соответственно нет издержек на эксплуатацию помещения, транспортировку и хранение сырья. Мы предоставляем услуги, соответственно товарных остатков нет, так же, как и издержек на устранение брака и рекламаций.
- Согласно статистике, техническое обслуживание принтера и ноутбука требуется. На закупку сырья или закупку товаров/услуг. Учебные материалы предоставляются обучающимся в онлайн режиме доступа. Все учебные материалы доступны к скачиванию из интернета бесплатно.
- На текущую рекламную стратегию. Ежемесячные расходы на рекламу составляют 5 000 рублей (изначально до начала функционирования предприятия были сделаны большие затраты на рекламу), в год 60 000 рублей.
-

- Ежемесячные расходы на содержание сайта и приложения составляют 1000 рублей в месяц (250 руб.- содержание сайта, 750 руб.- содержание приложения). В год- 12000 рублей.
- В нашей онлайн-школе штат составляет 21 человек, ежемесячный платеж за интернет 350 руб., соответственно ежемесячные затраты предприятия на данную строку расходов будут составлять 350 руб.*21 чел.=7350 рублей. 350 руб- ежемесячная абонентская плата за использование мобильного интернета, мы будем оплачивать нашим сотрудникам мобильный интернет, который они смогут раздавать на ноутбук. Было принято решение в пользу мобильного интернета 4G, а не Wi-Fi, так как наши преподаватели должны оказывать услуги поддержки в нашем приложении 24/7 по запросу клиента.
- Заработная плата будет насчитываться в виде процента с каждого часа обучения со следующим процентным распределением: преподаватель - 36%, директор-32%, бухгалтер -14%, юрист-4%, администратор -14%. Например, за 1 час 1 занятия английского языка начисляется в з/п: 36%-198 руб, 14%-77 руб, 32%-176руб, 4%-22 руб. - это с 550 руб.

Издержки на заработную плату

Должность	Кол-во человек	Размер ежемесячной заработной платы, руб.	Размер годовой заработной платы, руб.	Всего за первый год, руб.	Всего за второй год, руб.	Всего за третий год, руб.
Преподаватель		Процент от занятия	На 1-го работника			
Английский	5	36%	65 340	326 700	620 730	941 490
Французский	2	36%	62154	124308	194622	306062
Немецкий	2	36%	57690	115380	182952	292680
Испанский	2	36%	62748	125496	198000	266660
Итальянский	1	36%	74124	74124	101888	150643
Китайский	2	36%	60084	120168	128553	169945
Корейский	2	36%	71298	142596	208980	272160
Администратор	2	14%	124306	248612	483098	732270
Юрист	1	4%	105008	105008	192742	281534
Директор	1	32%	928736	928736	1541936	2252272
Бухгалтер	1	14%	406602	406602	674597	985369

Издержки на заработную плату

	В течение первого года			В течение второго года	В течение 3 года
	апр	март	Итого		
Объем продаж в месяц Английский яз., шт	70	202	1646	3137	4755
Цена реализации, руб./час	550	550			
Выручка 1= Объем*цена реализации	38500	111100	887900	1725350	2615250
Объем продаж на 1 преподавателя	14	40	330	627	951
Зп 1 преподавателя за месяц работы (36% от проведенного урока- 198 руб)	2772	7920	65340	124146	188 298

Для того, чтобы таблица была более читабельна, мы удалили столбцы с зарплатой по месяцам, оставив для примера первый и последний месяцы. Полную таблицу можно посмотреть в документе Microsoft Word.

Издержки на заработную плату

	В течение первого года			В течение второго года	В течение 3 года
	апр	март	Итого		
Объем продаж в месяц Французский яз., шт	23	83	585	977	1538
Цена реализации, руб./час	600	600			
Выручка 1= Объем*цена реализации	13800	49800	345300	586200	922800
Объем продаж на 1 преподавателя	12	42	297	489	769
Зп 1 преподавателя за месяц работы (36% от проведенного урока- руб)	2484	8964	62154	97311	153031

Для того, чтобы таблица была более читабельна, мы удалили столбцы с зарплатой по месяцам, оставив для примера первый и последний месяцы. Полную таблицу можно посмотреть в документе Microsoft Word.

Издержки на заработную плату

	В течение первого года			В течение второго года	В течение 3 года
	апр	март	Итого		
Объем продаж в месяц Немецкий яз., шт	25	69	543	847	1355
Цена реализации, руб./час	600	600			
Выручка 1= Объем*цена реализации	15000	41400	320500	508200	813000
Объем продаж на 1 преподавателя	13	35	275	424	678
Зп 1 преподавателя за месяц работы (36% от проведенного урока- руб)	2700	7452	57690	91476	146340

Для того, чтобы таблица была более читабельна, мы удалили столбцы с зарплатой по месяцам, оставив для примера первый и последний месяцы. Полную таблицу можно посмотреть в документе Microsoft Word.

Издержки на заработную плату

	В течение первого года			В течение второго года	В течение 3 года
	апр	март	Итого		
Объем продаж в месяц Испанский яз., шт	27	75	581	989	1339
Цена реализации, руб./час	600	600			
Выручка 1= Объем*цена реализации	16200	45000	348600	593400	803400
Объем продаж на 1 преподавателя	14	38	291	495	670
Зп 1 преподавателя за месяц работы (36% от проведенного урока- руб)	2916	8100	62748	98505	133330

Для того, чтобы таблица была более читабельна, мы удалили столбцы с зарплатой по месяцам, оставив для примера первый и последний месяцы. Полную таблицу можно посмотреть в документе Microsoft Word.

Издержки на заработную плату

	В течение первого года			В течение второго года	В течение 3 года
	апр	март	Итого		
Объем продаж в месяц Итальянский яз., шт	19	47	349	512	757
Цена реализации, руб./час	600	600			
Выручка 1= Объем*цена реализации	11400	28200	205900	307200	454200
Объем продаж на 1 преподавателя	19	47	349	512	757
Зп 1 преподавателя за месяц работы (36% от проведенного урока- 198 руб)	4104	10152	74124	101888	150643

Для того, чтобы таблица была более читабельна, мы удалили столбцы с зарплатой по месяцам, оставив для примера первый и последний месяцы. Полную таблицу можно посмотреть в документе Microsoft Word.

Издержки на заработную плату

	В течение первого года			В течение второго года	В течение 3 года
	апр	март	Итого		
Объем продаж в месяц Китайский яз., шт	15	77	496	645	853
Цена реализации, руб./час	750	750			
Выручка 1= Объем*цена реализации	11250	57750	366800	483750	639750
Объем продаж на 1 преподавателя	8	39	248	323	427
Зп 1 преподавателя за месяц работы (36% от проведенного урока- руб)	2025	10395	60084	64277	84973

Для того, чтобы таблица была более читабельна, мы удалили столбцы с зарплатой по месяцам, оставив для примера первый и последний месяцы. Полную таблицу можно посмотреть в документе Microsoft Word.

Издержки на заработную плату

	В течение первого года			В течение второго года	В течение 3 года
	апр	март	Итого		
Объем продаж в месяц Корейский яз., шт	17	75	536	775	1009
Цена реализации, руб./час	750	750			
Выручка 1= Объем*цена реализации	12750	56250	403100	581250	756750
Объем продаж на 1 преподавателя	9	38	271	387	504
Зп 1 преподавателя за месяц работы (36% от проведенного урока-270руб)	2295	10125	71298	104490	136080

Для того, чтобы таблица была более читабельна, мы удалили столбцы с зарплатой по месяцам, оставив для примера первый и последний месяцы. Полную таблицу можно посмотреть в документе Microsoft Word.

Издержки на заработную плату

	В течение первого года			В течение второго года	В течение 3 года
	апр	март	Итого		
Администратор	38500	111100	887900	1725350	2615250
Выручка (англ)					
Зп 1 администратора за месяц работы (14% от выручки англ)	5390	15554	124306	241549	366135
Юрист					
Выручка					
	118900	389500	2911300	4818550	7038350
Зп юриста за месяц работы (4% от общей выручки)	4756	15580	105008	192742	281534

Для того, чтобы таблица была более читабельна, мы удалили столбцы с зарплатой по месяцам, оставив для примера первый и последний месяцы. Полную таблицу можно посмотреть в документе Microsoft Word.

Издержки на заработную плату

	В течение первого года			В течение второго года	В течение 3 года
	апр	март	Итого		
Директор					
Выручка	118900	389500	2911300	4818550	7038350
Зп за месяц работы (32% от общей выручки)	38048	124640	928736	1541936	2252272
Бухгалтер					
Выручка	118900	389500	2911300	4818550	7038350
Зп бухгалтера (14% от выручки)	16646	54530	406602	674597	985369
Итого			2018090	3332917	4689707

Для того, чтобы таблица была более читабельна, мы удалили столбцы с зарплатой по месяцам, оставив для примера первый и последний месяцы. Полную таблицу можно посмотреть в документе Microsoft Word.

Размер страховых взносов

Должность	Количество человек	Тариф страхового взноса			Итого за первый год, руб.	Итого за второй год, руб.	Итого за третий год, руб.
		ПФР - 22%	ФСС – 2,9%	ФОМС – 5,1%			
Преподаватель							
Английский	5	14375	1895	3333	98015	98015	98015
Французский	2	13674	1803	3170	37294	37294	37294
Немецкий	2	12692	1673	2943	34616	34616	34616
Испанский	2	13805	1820	3201	37652	37652	37652
Итальянский	1	16308	2150	3781	22239	22239	22239
Китайский	2	13219	1743	3065	36054	36054	36054
Корейский	2	15686	2068	3637	42782	42782	42782
Администратор	2	27348	3605	6340	74586	74586	74586
Юрист	1	23102	3045	5355	31502	31502	31502
Директор	1	204322	26933	47366	278621	278621	278621
Бухгалтер	1	89452	11792	20737	121981	121981	121981
Итого					815342	815342	815342

Расчет обязательных налоговых отчислений (бюджетные поступления)

Доходы	Расходы	Налогооблагаемая база	%	Налоговый платеж на конец первого года, руб.	Налоговый платеж на конец второго года, руб.	Налоговый платеж на конец третьего года, руб.
2914390	3 036 130	2 914 390	6%	174 863		
4823295	4 833 498	4 823 295	6%		289 398	
7 045201	6 956 485	7 045 201	6%			422 712

Обоснование движения денежных средств в течение заданного периода

	Подготовительный период	Периоды реализации проекта		
		Первый период	Второй период	Третий период
Денежный поток от инвестиционной деятельности (IC):				
- инвестиционные издержки	571250			
Денежный поток от операционной деятельности:				
+ Выручка		2914390	4823295	7045201
-Текущие издержки		2 965 362	4 832 997	7 022 641
Денежный поток от финансовой деятельности:				
+ финансы		-	-	-
- финансы		-	-	-
Cash-Flow = Денежный поток от операционной деятельности + Денежный поток от финансовой деятельности		+Выручка-текущие издержки=-50972	-9702	22560

Расчет базовых показателей:

- $NPV = -IC + \sum CF / (1+R)^t$, $R=15\%$

$$NPV = -571250 + (-44323) + (-7336) + 14834 = -608075$$

- Так как Cash-Flow за первые два года деятельности онлайн-школы являются отрицательным, то рассчитывать PI, IRR нет необходимости.
- Срок окупаемости:

Год	CFO	CFt	NCF	NPV
0	-571250			
1		-50972	-44323	-571250-44323=-615573
2		-9702	-7336	-615573-7336=-622909
3		22560	14834	-622909+14834=-608075

Выводы:

1. Бизнес-идея составляет высокую социальную значимость, актуальность и полезность для многих людей, а так же является экономически-эффективным и востребованным видом деятельности.
2. Организация онлайн-курсов ин. яз. имеет как и туристическую направленность, так и выход на международный уровень, но так же они имеют риски связанные с потребительскими возможностями и с качеством предоставления своих услуг.
3. Так же, бизнес идея помогает решить вопрос с трудоустройством населения
4. Открытие онлайн школы изучения иностранных языков помогает повысить уровень образованности населения.
5. При изучении иностранных языков появляются новые возможности для сотрудничества разных культур, что улучшает качество международного взаимодействия.

- Необходимо проанализировать рынок онлайн-курсов по иностранному языку, так же выявить основные тенденции развития обучения для людей с ограниченными возможностями. Определить сильные и слабые стороны конкурентов и, исходя из этого, разработать собственную стратегию развития. Изучить методологии подготовки к международным экзаменам и учесть особенности сдачи экзаменов за границей. Подготовить специализированную литературу для подготовки узких специалистов. Ввести в эксплуатацию приложение с оффлайн поддержкой 24/7. Для реализации данной бизнес-идеи необходимо акцентировать внимание на социальных, экономических, политических факторах, заручиться технической поддержкой. Учесть особенности ведения бизнеса в условиях сложившейся ситуации-пандемии



- В результате проведения SNW-анализа были выявлены сильные стороны при реализации предложенной бизнес-идеи, а именно предоставление программ и методик для обучения людей с ограниченными возможностями, прохождение стажировки за границей и корпоративное обучение для рестораторов, стюардесс и отельеров.
- Была выявлена одна слабая сторона проекта по сравнению с выбранным конкурентом, которую всегда можно доработать – это отсутствие возможности обучения по сериалам через субтитры.
- Так же мы обнаружили следующие нейтральные стороны в сравнении с «Skyeng»: подготовка обучающихся к сдаче международных экзаменов, создание собственного приложения и оказание поддержки в обучении 24/7.
- Таким образом, реализация бизнес-идеи по онлайн-обучению иностранных языков является уникальной, инновационной и конкурентоспособной на данном рынке услуг.

- Таким образом, наши начальные издержки (571 250 руб.) в первый же год работы покрываются выручкой в размере 2 914 390 руб., так как первоначальные расходы минимальны в связи со спецификой онлайн-бизнеса. В результате инвестиционных расчётов было выявлено, что в первый год реализации мы компенсируем издержки за 6 месяцев работы онлайн-школы иностранных языков. Так же будет повышаться спрос на данные услуги обучения, рост числа постоянных клиентов, а так же увеличится приток новых крупных клиентов, вследствие этого, выручка за 2 год реализации данной деятельности будет составлять 4 823 295 руб., за 3 год – 7 045 201 руб. Следовательно, финансово-экономическое обоснование инвестиционного проекта онлайн-школы иностранных языков доказывает эффективность и экономическую целесообразность планирования и реализации данной

- Таким образом, исходя из проведенных нами расчетов, мы можем сказать, что в первые два года работы онлайн-курсов иностранных языков расходы будут превышать доходы на 121 740 рублей и 10 203 соответственно. Но уже на третий год доходы будут превышать расходы почти на 90 000 рублей.
- Таким образом, финансово-экономическое обоснование инновационной бизнес-идеи показывает, что проект требует небольших денежных вложений. Отрицательные показатели чистого денежного потока данной инновационной бизнес-идеи характеризуют убыточность в первое время деятельности, но благодаря наработке клиентской базы, формированию благоприятной репутации, оказанию качественных услуг с помощью онлайн-обучения будет реализована окупаемость данного проекта. Так же несомненным преимуществом будет - предоставление услуг по индивидуально-инновационным методам, что даст возможность изучать языки не только из любой точки мира, но и людям с ограниченными возможностями здоровья. Онлайн-школа изучения иностранных языков – это перспективный и полезный бизнес, с помощью которого мы обеспечим высокий уровень образования обучающихся в нашей онлайн-школе. Так мы сможем окупить бизнес, помогая другим выучить иностранный язык в столь нестабильное время.

- Всегда важно знать свою целевую аудиторию, что ей нравится, как мы можем ее привлечь и увеличить число лояльных клиентов. Тщательная работа с социальными медиа позволяет получить более высокую степень заинтересованности потенциальных клиентов. Поэтому для увеличения окупаемости предложенного нами проекта, мы предлагаем усилить активность в социальных сетях, таких как Instagram, Вконтакте и Telegram. Также мы предлагаем периодически проводить рекламу по бартеру (в сторис, отдельные посты) в предложенных соц.сетях. Так мы сэкономим на расходах на рекламу, но при этом получим желаемый приход в виде потенциальных клиентов.
- Также, как бы хорошо ни был устроен сайт, насколько грамотно и удобно ни был бы размещен контент, отражающий предлагаемые услуги, успех во многом зависит, в первую очередь, от человеческого фактора, от профессионального уровня подготовки администраторов, принимающих заказы клиентов.
- Как уже говорилось ранее, в нашей онлайн-школе работают исключительно высоко квалифицированные специалисты, так как от качества выполняемой ими работы зависит вся наша деятельность в целом. Также, в случае, если преподаватель по тем или иным причинам не подошел нашему клиенту, у него есть возможность позаниматься с другим преподавателем, и, если будет такая необходимость, и вовсе сменить преподавателя.

The image features a central white circle with a thin purple outline. Inside the circle, the text "Благодарим за внимание!" is written in a bold, black, sans-serif font with a white drop shadow. Surrounding the circle are several watercolor-style butterflies in various colors: teal, pink, purple, and yellow. The background is a light, textured surface with soft watercolor splashes in shades of blue, purple, and pink. The overall aesthetic is artistic and delicate.

**Благодарим за
внимание!**