БИБЛИОТЕКА 01 · РЕШЕНИЕ ДО АРЕНДЫ ПОМЕЩЕНИЯ

10 вопросов перед открытием образовательного центра

Не красивый бизнес-план, а быстрая проверка: кому нужен центр и сможет ли первая группа работать.

КОМУ И ЗАЧЕМ

Педагогу, который хочет открыть языковой кружок, школу выходного дня или небольшой центр для детей-билингвов за рубежом.

ВНУТРИ

- 10 вопросов с подсказками, какие доказательства искать
- Условный расчёт одной группы: что означает цена 22 €
- Короткий сценарий разговоров с родителями
- Одностраничная карта первого пилота

ВАЖНО

Пример финансового расчёта учебный, не отражает цены и расходы реального центра. Местные правила и налоги нужно проверять отдельно.

Юлия Иванова · преподаватель РКИ и автор образовательных программ · RKI.World

ДИАГНОСТИКА

Не 10 ответов «да», а 10 проверок

Для каждого пункта запишите не впечатление, а факт: наблюдение, число или прямой ответ потенциального клиента.

1. Кто придёт?

Языки семьи, город, школа, ситуация ребёнка

Как проверить: Назовите 2–3 конкретных сегмента, не «все русскоязычные».

2. Какая у семьи задача?

Что изменится для ребёнка через 3 месяца

Как проверить: Поговорите с семьями без предложения цены.

3. Какой возраст?

С чем ребёнок справляется самостоятельно

Как проверить: Не объединяйте дошкольников и третьеклассников лишь ради группы.

4. Что уже пробовали?

Кружки, репетиторы, занятия дома

Как проверить: Спросите, почему предыдущий вариант не подошёл.

5. Какой формат выдержат?

Время, дорога, частота, длина занятия

Как проверить: Проверьте реальные окна в расписании, а не желаемые.

ПРАКТИКА ЮЛИИ

Начинать стоит не с любимой педагогом программы, а с семьи и её запроса. Иначе уникальный продукт может оказаться слишком дорогим или неудобным для своей аудитории.

ДИАГНОСТИКА

Пять вопросов о жизнеспособности

6. Кто готов платить?

Проверяйте цену через конкретный формат и количество занятий, а не вопрос «сколько вообще готовы отдать?».

Проверка: Сравните 2 формата: 6 мест с индивидуализацией и 12 мест с другой программой.

7. Где будут дети?

Транспортная доступность для очных групп; язык и часовые пояса — для онлайн.

Проверка: Постройте путь 5 семей от школы до вашего помещения.

8. С кем сравнивают?

Конкурентами бывают не только центры, но и бесплатные школьные кружки или занятия дома.

Проверка: Изучите 3 альтернативы и причины выбора.

9. Зачем проект вам?

Преподавать самой, создать себе работу, развивать организацию — разные модели.

Проверка: Сколько часов в неделю вы реально готовы руководить?

10. Что станет доказательством?

Не число лайков и гостей на открытии, а платная запись и повторное посещение.

Проверка: Определите измеримый критерий пилота.

ПРАКТИКУМ

Посчитаем одну группу

Пример условный, в евро. Здесь намеренно нет налогов, НДС, зарплатных взносов и непредвиденных расходов — их добавляют для своей страны.

Показатель	Допущение
Формат	4 занятия в месяц; 22 € за ребёнка за занятие
Мест в группе	8
Выручка за месяц	8 × 4 × 22 € = 704 €
Педагог, помещение, администрирование	280 € + 180 € + 60 € = 520 €
Материалы	6 € × 8 детей = 48 €
Эквайринг (условно 3%)	704 € × 3% = 21,12 €
Остаток до налогов и других затрат	704 − 520 − 48 − 21,12 = 114,88 €

Что меняется с наполняемостью?

Детей	Выручка	Условный остаток
6	528 €	−43,84 €
8	704 €	114,88 €
10	880 €	273,60 €

ВОПРОС, КОТОРЫЙ СТОИТ ЗАДАТЬ

Если восемь мест есть только в ваших планах, а записались пятеро, за счёт чего вы покроете разницу? Сначала проверяем спрос, затем масштабируем расходы.

Проверка арифметики: модель предполагает постоянные затраты 520 €, переменные 6 € на ученика и 3% от выручки. Разовые вложения и стоимость вашего управленческого времени не включены.

ИССЛЕДОВАНИЕ СПРОСА

Пять разговоров с семьями

Не спрашивайте «Вы бы ходили в мой замечательный центр?». Спросите о том, как семья уже решает проблему.

01 На каком языке ребёнок учится и общается со сверстниками?

02 Что вы хотите сохранить или развить на русском?

03 Какие занятия уже пробовали? Почему остались или ушли?

04 Когда вам реально удобно привозить ребёнка?

05 Что должно произойти, чтобы вы записались и продолжили посещать занятия?

ПРИЗНАКИ СПРОСА

Сильнее: оставили контакт, выбрали время, подтвердили участие на конкретных условиях. Слабее: похвалили идею, поставили лайк, пообещали «как-нибудь зайти».

Первая гипотеза

Для семей с детьми ____ лет, которые _____, мы предложим _____ в формате _____. Пилот проверим по показателю _____.

РАБОЧАЯ КАРТА

Пилот на семь дней

День	Результат
1	Один сегмент семей и конкретная образовательная задача
2	Пять коротких разговоров с родителями
3	Три альтернативы и реалистичное расписание
4	Примерная экономика группы: 6 / 8 / 10 детей
5	Один пробный учебный сценарий и условия записи
6	Местные юридические, кадровые и безопасностные требования
7	Решение: пилотировать / изменить / отказаться

Мой следующий шаг

ЧТО ДЕЛАТЬ ДАЛЬШЕ

Если вопросы выявили противоречия между программой, спросом и экономикой, их лучше разобрать до открытия. На методической консультации можно определить концепцию, структуру программ и реалистичный план педагогического запуска. Маркетинг и юридические услуги в такую консультацию не входят.

Можно использовать эти листы в собственной педагогической практике. Перепубликация, перепродажа и включение в платные комплекты требуют согласия правообладателя.

Юлия Иванова · RKI.World · t.me/rki_world