

СТВОРЕННЯ ПОЧАТКОВОЇ ШКОЛИ THINKGLOBAL

Family формат (до 30 місць)



Склад та вартість інвестицій, доходів та витрат

ThinkGlobal надає супровід партнеру у відкритті школи. Ми беремо на себе найбільш складні питання, які потребують вирішення при підготовці до запуску та на стадії розвитку школи.

На етапі запуску школи:

- PR/медійне відкриття регіону.
- Навчання і підготовка адміністрації: набір до школи, рекрутинг вчителів, навчальні програми, навчальний простір, процеси і функціонал команди, IT системи.
- Навчання і підготовка вчителів та допоміжного персоналу.

На етапі функціонування школи:

- Навчальні програми, матеріали і методична підтримка вчителів.
- Забезпечення атестату учням.
- Базова підготовка і присвоєння кваліфікації вчителів.
- Навчальна IT платформа.
- Автоматизовані системи підтримки роботи: контракти, розклад, оплата праці, особові справи учнів і вчителів, CRM, платіжні дані тощо.
- Централізовані комунікації з батьками і вчителями.
- Online спільнота для підтримки, обміну досвідом і поточної роботи.

ІНВЕСТИЦІЇ ДЛЯ ЗАПУСКУ (28 навчальних місць)

	<u>місто > 700,000</u>	<u>< 700,000</u>
Паушальний внесок ¹	\$5 000	\$3 500
Ремонтні роботи ² (\$50 за кв.м)	9 000	6 300
Електронне обладнання і меблі ²	14 000	13 440
Локальний маркетинг	2 000	2 000
Сумарні витрати	30 000	25 240
Потреби у капіталі	\$18 500	15 370

¹ - до 28 навчальних місць.

² - може здійснюватись за рахунок передплати за навчання до 50%.

ДОХОДИ І ВИТРАТИ

A. Місто з населенням більше 700,000:

	<u>2018/19</u>	<u>2019/20</u>	<u>2020/21</u>
Доходи	\$105,980	\$134 400	\$151 200
- навчання	79,100	84 000	84 000
- after school	26,880	50 400	67 200
Витрати	\$82 993	\$77 118	\$76 043
- оплата праці	26 513	30 338	34 163
- оренда (180 кв. м) і комун.	25 920	25 920	25 920
- інші витрати	3 960	3 960	3 960
- роялті ¹ (за 28 учнів)	26 600	16 900	12 000
Операційний прибуток до податків	\$22 987	\$57 282	\$75 157

B. Місто з населенням менше 700,000:

	<u>2018/19</u>	<u>2019/20</u>	<u>2020/21</u>
Доходи	\$85 820	\$99 720	\$108 960
- навчання	70 700	72 000	72 000
- after school	15 120	27 720	36 960
Витрати	\$64 038	\$56 888	\$54 538
- оплата праці	19 438	21 988	24 538
- оренда (180 кв. м) і комун.	14 040	14 040	14 040
- інші витрати	3 960	3 960	3 960
- роялті ¹ (за 28 учнів)	26 600	16 900	12 000
Операційний прибуток до податків	\$21 782	\$42 832	\$54 422

¹ - Розмір роялті за 1 навчальне місце становить:

перший рік	\$950
другий рік	\$500
наступні роки	\$400

В перший рік роялті виплачується по факту отримання платежів за навчання. Інші роки - за усі навчальні місця.

Включає:

- на стадії запуску школи: навчання та підготовку адміністрації школи, підготовку і атестацію вчителів, франчайзі-бук і бренд-бук, право на використання бренду;
- на стадії функціонування школи: ввідна підготовка, підтримка і атестація вчителів, підтримка функціонування систем, підготовка та оновлення програм і матеріалів, право на використання бренду.

Корисні ввідні

Основні вхідні дані, які ми використовуємо для розрахунків необхідних інвестицій:

1. Приміщення школи:
 - a. Комфортне розміщення студентів в школі - це 6-9 м² школи на одного учня і 2.4+ м² на учня в аудиторії. Щільне розміщення 4.2 м² на студента в школі та 2 м² на одного студента в аудиторії.
 - b. Приміщення має включати в себе спортивну залу для рухливих занять.
 - c. В школі має бути приміщення для комфортного прийому їжі одночасно 50% учнів школи (близько 0.5+ м² на 1 учня школи). Для цього також можливо спеціально обладнати хол школи.
 - d. Суттєвою перевагою буде наявність власної території та/або гарного місця для заняття спортом і прогулянок з дітьми на вулиці.
2. Персонал:
 - a. Постійних вчителів: 3.
 - b. Запрошений вчителів: 8-12.
 - c. Асистентів (молодших вчителів): 1-2.
3. Юридичні питання:
 - a. Необхідне оформлення окремого суб'єкта господарювання фізичної особи підприємця або організації будь-якої форми власності (товариство з обмеженою відповідальністю, громадська організація).
 - b. Суб'єкт господарювання може бути як прибутковою так і неприбутковою організацією.
 - c. Суб'єкт господарювання може бути на загальній або спрощеній системі оподаткування (рекомендовано).

Додатково

Додаткові послуги, які може отримати франчайзі ThinkGlobal (оплачуються окремо):

- Додаткові семінари для батьків і заходи з набору до школи.
- Додаткове навчання чи консалтинг для адміністрації, персоналу.
- Освітні тури в інших країнах чи по приватних школах України.
- Пошук персоналу.
- Пошук приміщення.
- Додаткове навчання чи консалтинг.
- Додаткові ІТ інструменти.
- Інші додаткові послуги.

Набір до школи

Обов'язкових платежів не передбачено. Вартість навчання для організації набору входить до складу роялті-платежу.

Вартість платежів на користь франчайзера сплачується безпосередньо батьками у формі вступного внеску та оплати послуг дистанційного навчання за навчальний рік.

Організація навчального простору

Обов'язкових платежів не передбачено. За запитом франчайзер може надати додаткові послуги: пошук навчального приміщення, консалтинг з організації навчального простору, тур по інших школах тощо. Доступність послуг необхідно уточнювати для конкретного регіону.

