

## **Бизнес-план центра репетиторства в Узбекистане**

В 2025 году рынок образовательных услуг в Узбекистане демонстрирует устойчивый рост. На это влияют рост числа школьников и студентов, реформы в образовательной системе (внедрение новых предметов и языков, компетентностный подход), высокий спрос на качественную подготовку к экзаменам и поступлению, а также популяризация дистанционного обучения.

Особенности рынка:

- Спрос формируется как среди школьников (подготовка к экзаменам, олимпиадам), так и среди взрослых (языковые курсы, переподготовка).
- Активное развитие онлайн-форматов, при этом офлайн-центры остаются востребованными.
- Конкуренция высокая: частные центры, индивидуальные репетиторы, онлайн-платформы.

## **2. Формат и услуги центра**

Основные направления:

- Подготовка к экзаменам (DTM, IELTS, SAT).
- Обучение школьным предметам: математика, физика, химия, языки.
- Языковые курсы: английский, корейский, китайский, немецкий.
- Индивидуальные и групповые занятия.
- Онлайн-курсы, вебинары.
- Мастер-классы, тренинги по soft skills.

Форматы:

- Индивидуальные занятия.
- Групповые занятия (до 10 человек).
- Дистанционные уроки через Zoom или Google Meet.

## **3. Целевая аудитория**

Центр ориентирован на школьников, абитуриентов, студентов, взрослых (для повышения квалификации или изучения языков), а также на родителей, которые хотят инвестировать в дополнительное образование своих детей.

## 4. Регистрация и юридические аспекты

Центр можно зарегистрировать как ООО или ИП. Лицензия требуется, если предоставляются профессиональные курсы с госсертификатами. Для малого бизнеса действуют упрощённые налоговые режимы — 4% для самозанятых, 7% для ООО. Важно соблюсти санитарные и противопожарные нормы и заключить договор аренды помещения.

## 5. Помещение и оборудование

Центр должен располагаться на площади 80–120 м<sup>2</sup>, предпочтительно вблизи учебных заведений. В помещении нужны аудитории для групповых занятий, кабинет для индивидуальных, зона ожидания. Оснащение включает парты, стулья, интерактивные доски, компьютеры, проектор, оргтехнику и Wi-Fi. Для управления клиентами рекомендуется установить CRM-систему.

## 6. Персонал

В команде должны быть директор, администратор, методист, 5–8 преподавателей с профильным образованием, бухгалтер на аутсорсе. Возможно подключение онлайн-специалистов. Важный акцент — постоянное обучение и развитие персонала.

## 7. Финансовый план

Стартовые инвестиции включают регистрацию бизнеса, ремонт, оборудование, создание сайта, рекламу и запасной фонд — в среднем около \$9,000. Ежемесячные расходы — аренда, зарплаты, реклама, коммунальные услуги — \$4,000–5,000. Средняя цена одного курса — \$60–100 в месяц, количество клиентов на старте — 50–80 человек, что даёт доход \$3,000–8,000 в месяц. Окупаемость проекта — 8–12 месяцев.

## 8. Маркетинг и продвижение

Рекомендуется создать сайт с онлайн-записью, вести активные страницы в Instagram, Telegram, TikTok, размещать рекламу в соцсетях и на образовательных порталах, сотрудничать со школами и вузами. Эффективными инструментами будут бесплатные пробные занятия, скидки для новых клиентов и программы лояльности.

## 9. Риски и решения

Основные риски — высокая конкуренция, сезонность спроса, кадровый дефицит, изменения законодательства. Для минимизации рисков нужно разрабатывать уникальные программы, использовать гибкие форматы, организовывать летние интенсивы, предлагать бонусы сотрудникам и постоянно отслеживать изменения на рынке.

## 10. Перспективы и тренды

На рынке прогнозируется рост спроса на онлайн- и гибридное обучение, появление новых школьных предметов и языков, поддержка образовательных стартапов государством. Центры с собственными методиками смогут расшириться через филиалы и франшизы.

## Вывод

Центр репетиторства в Узбекистане в 2025 году — перспективное направление с быстрой окупаемостью. Для успеха важно сосредоточиться на качестве преподавания, гибких форматах, активном маркетинге и адаптации к меняющимся требованиям системы образования.

Откройте свой центр репетиторства легко! Получите консультацию экспертов [Azma Finance](#) и стартуйте без ошибок.