

# MoveNLearn x Партнёр-школа

**Кто отправляет:** MoveNLearn — бутиковое агентство сопровождения поступления в вузы Германии, Австрии и Нидерландов. База: Wuppertal, NRW, Deutschland.

**Для кого:** школ-партнёров СНГ (Казахстан, Узбекистан, Кыргызстан, Украина, Беларусь).

**Что внутри:** структура партнёрства, экономика, юридическая модель, FAQ. 5 минут на прочтение, 1 решение на выходе.

## TL;DR за 30 секунд

Что вы делаете	Рекомендуете MoveNLearn вашим студентам, которые думают про учёбу в Германии, Австрии или Нидерландах
Что делаем мы	Полный цикл: документы, Anabin / Uni-Assist (или прямая подача), финансовое подтверждение (Sperrkonto / MVV-deposit), национальная виза, страховка, жильё, заселение
Что вы получаете	<b>10–15%</b> с каждой подписанной сделки. <b>€149–374</b> со студента. Выплаты ежемесячно
Ваши затраты	0
Ваш риск	0 — ответственность за процесс на нас, договор с SLA
Когда вы получаете деньги	После подписания контракта студентом и поступления первого платежа

## Почему это работает

---

**Реальность рынка.** Языковые школы и центры подготовки в СНГ продают экзамены (IELTS, TestDaF, ÖSD, GMAT). Часть студентов после экзамена уезжает учиться в Германию, Австрию или Нидерланды. До отъезда — 6–8 месяцев бюрократии, в которой школа либо:

- **Игнорирует** — теряет контакт с клиентом и upsell-возможность
- **Помогает сама** — несёт юридическую и репутационную ответственность за процесс, который не контролирует

Оба варианта — потеря денег. Первый — упущенная выручка. Второй — отказ в визе одного клиента → отзыв на 2ГИС → –10% на новых лидах в течение года. Для владельца школы 150–300 евро с лида — это не те деньги, ради которых стоит рисковать репутацией бизнеса.

**Что меняет партнёрство. Вы продаете курсы — мы защищаем ваш бренд.** Мы гарантируем, что ваш студент уедет без бюрократического ада и оставит вам отзыв на 5 звезд, который приведет вам еще 10 студентов. Школа остаётся продающей стороной и точкой контакта. MoveNLearn закрывает исполнительный блок и несёт юридическую ответственность за качество подготовки документов по жесткому SLA. Школа получает комиссию — без вложений, без процессов, без репутационного риска.

## Как это устроено: 3 шага

---

### 1. ВЫ РЕКОМЕНДУЕТЕ

Студент M&K / Logos / Study Link / EduStream / etc. говорит «хочу учиться в DE / AT / NL» → школа даёт контакт MoveNLearn → отправляет реферальную ссылку или представляет лично.

### 2. МЫ ВЕДЁМ

Аудит-созвон (15–20 мин: шансы, бюджет, сроки) → договор → Anabin → Uni-Assist (или прямая подача) → финансовое подтверждение → национальная виза → страховка → жильё → заселение и онбординг.

### 3. ВЫ ПОЛУЧАЕТЕ

10–15% с каждой подписанной сделки. Выплата на банковский счёт школы / ИП / ТОО ежемесячно после получения платежа от клиента.

*Время от рекомендации до выплаты: 14–28 дней (зависит от скорости подписания контракта студентом).*

## Юнит-экономика партнёра

ПАРАМЕТР	ЗНАЧЕНИЕ
Средний чек MoveNLearn (полный пакет)	€1 490 – €2 490
Базовая комиссия партнёра	<b>10%</b> = €149 – €249 со студента
Премиум-комиссия (от 5+ студентов в год)	<b>15%</b> = €224 – €374 со студента
Эксклюзивная региональная комиссия	до 20% (договорная)

### Сценарии годового дохода

СЦЕНАРИЙ	СТУДЕНТОВ В ГОД	КОМИССИЯ (10%)	КОМИССИЯ (15%)
Консервативный	3	€447 – €747	€672 – €1 122
Реалистичный	8	€1 192 – €1 992	€1 792 – €2 992
Активный	15	€2 235 – €3 735	€3 360 – €5 610
Эксклюзивный регион	25+	от €3 725	от €5 600

Базис расчётов: актуальные цены продуктов MoveNLearn на 2026 год. Комиссия рассчитывается от чистого дохода MoveNLearn после возврата налогов и платёжных комиссий. Прошлые показатели не гарантируют будущих результатов.

## Что делает кто (RACI)

ЭТАП	ПАРТНЁР-ШКОЛА	MOVENLEARN
Идентификация студента, который хочет в DE / AT / NL	✔ Owner	—
Первичная рекомендация / представление	✔ Owner	Поддержка
Аудит-созвон со студентом (15–20 мин)	—	✔ Owner
Подписание договора со студентом	—	✔ Owner
Подбор программы и вуза	—	✔ Owner
Anabin / Uni-Assist / прямые подачи	—	✔ Owner
Финансовое подтверждение (Sperrkonto и т.п.)	—	✔ Owner
Национальная виза: документы, собеседование	—	✔ Owner
Страховка, жильё, регистрация	—	✔ Owner
Заселение и онбординг (встреча в аэропорту)	—	✔ Owner
Отчётность по студентам и комиссиям	Получает ежемесячно	✔ Owner
Маркетинговые материалы (PDF, баннеры)	Получает	✔ Owner

# SLA — Service Level Agreement

Никто в СНГ в сфере образования не прописывает сроки до часов. Мы продаем вам предсказуемость.

ЭТАП	SLA
Первая консультация со студентом после рекомендации	≤ 72 часа
Подписание контракта (если студент готов)	≤ 48 часов
Подача в Uni-Assist после получения документов	≤ 14 дней
Финансовое подтверждение (Sperrkonto / MVV) после оплаты студентом	≤ 21 день
Пакет национальной визы готов	≤ 30 дней до собеседования
Отчёт партнёру о статусе студента	ежемесячно, 1-го числа

**Что мы контролируем (process).** Качество подготовки документов, соблюдение сроков, коммуникация со студентом, полнота пакета визы. За это мы несём ответственность по SLA.

**Что мы не контролируем (outcome).** Решение консульства о выдаче визы. Решение приёмной комиссии вуза о зачислении. Это компетенции третьих сторон. Мы максимизируем шансы — не гарантируем результат. Наша задача: свести вероятность отказа к минимуму через качество подготовки и знание требований каждой страны. Это и есть наш контракт с партнёром — мы отвечаем за то, что в нашей зоне, и фиксируем это в SLA.

**Юридическая структура.** Партнёрское соглашение по немецкому праву (или гибрид с локальной юрисдикцией). Стандартный шаблон — 4 страницы, без скрытых пунктов.

**Выплаты.** SEPA-перевод на счёт юрлица партнёра ежемесячно, до 5-го числа за предыдущий месяц. Документ (Provisionsabrechnung) — приложением к переводу.

**Налоги.** Каждая сторона декларирует доход в своей юрисдикции самостоятельно. MoveNLearn выдаёт справку о выплаченных комиссиях за год.

**Защита эксклюзивности.** Договорная опция, привязанная к минимальному объёму направлений (например: «единственный партнёр в Алматы»).

# Что отличает MoveNLearn

---

- 1. Узкая специализация.** Только Германия, Австрия, Нидерланды. Не «50 стран мира» — а 3 близких направления, в которых мы знаем каждый шаг бюрократии и держим актуальные требования 2026 года в голове, а не в архиве.
- 2. Базируемся в Германии.** Wuppertal, NRW. Это значит — мы ногами открываем двери в Studienkollegs, Bürgerämter, банки и Auslandsbehörde, пока ваши текущие партнеры пытаются дозвониться им по WhatsApp из СНГ.
- 3. Персональный куратор, не колл-центр.** Каждый студент закреплён за одним сопровождающим, который ведёт его до зачисления и заселения. Без передач между менеджерами.
- 4. Прозрачные SLA.** Не «постараемся быстро» — а конкретные дни на каждом этапе, прописанные в договоре. Если мы не уложились — это наша проблема, не клиента.
- 5. Бутиковый подход и прямой контроль.** Никакой корпоративной бюрократии. Прямой контроль фаундера над каждой сделкой. Мы показываем процесс и берём юридическую ответственность по договору, обеспечивая вам полную безопасность.

## FAQ

---

### Q. Почему 10–15%, а не обещанные 20–30% как у некоторых агентств?

Мы платим реальные деньги (10–15%) каждый месяц по белому договору, а не обещаем виртуальные 30%, как агентства-пылесосы, которые пропадают после оплаты. 10–15% × выплачено вовремя = бесконечно больше, чем 30% × «пришлите ещё одного и обсудим».

### Q. Что если студент отвалится после первой консультации?

Никаких обязательств для партнёра. Комиссия начисляется только при подписании контракта и получении первого платежа от студента.

### Q. Можем ли мы продавать ваш сервис под нашим брендом (white-label)?

Да, для партнёров с объёмом 15+ студентов в год. Условия — отдельным приложением к договору.

### Q. Что если студент получит отказ в визе?

Отказ в визе ≠ отказ в комиссии. Комиссия выплачивается за факт подписания и оплаты пакета MoveNLearn. Параллельно: при отказе по объективным причинам (не по нашей вине) — мы ведём апелляцию или повторную подачу без доплаты от студента, по SLA.

### Q. Сколько времени уходит у школы на интеграцию?

Ноль. Школа продолжает делать то же, что и раньше — учить языку и готовить к экзаменам. Единственное добавление — реферальная ссылка или контакт MoveNLearn в материалах.

### Q. Что если у нас уже есть свой блок «образование за рубежом»?

Тогда партнёрство — апгрейд, а не замена. Вы оставляете консультацию по экзамену себе, а сложный блок (виза, Sperrkonto, жильё) делегируете нам — и закрываете риск, который сейчас несёте сами.

### Q. Можно ли начать с пилота — 1–2 студентов?

Да, это рекомендованный формат старта. После 2–3 успешных кейсов формализуем эксклюзивность и расширяем условия.

## Как начать

#	ШАГ	КТО	ВРЕМЯ
1	Zoom-знакомство (15–20 мин)	Партнёр × Даниил	На этой неделе
2	Юридическая проверка договора	Партнёр (юрист)	3–5 дней
3	Подписание соглашения	Эл. подпись (DocuSign)	1 день
4	Активация (ссылка, материалы)	MoveNLearn	3–5 дней
5	Первая рекомендация	Партнёр	По мере готовности
6	Первая комиссия на счёт	MoveNLearn	До 5-го числа след. мес.

**Полный цикл от первого Zoom до первой комиссии — 30–60 дней.**

## Контакт

---

**Даниил Сергеев** — Founder & Director, MoveNLearn  
Wuppertal, NRW, Deutschland

WHATSAPP

**+49 151 21550326**

TELEGRAM

**@DaniilSerhieiev**

EMAIL

**daniil.serhieiev@movenlearn.academy**

ВЕБ-САЙТ

**movenlearn.academy**

---

Документ актуален на 2026 год. MoveNLearn — бутиковое агентство, основанное в Wuppertal (NRW, Deutschland). Условия и тарифы могут пересматриваться по соглашению сторон. Все обязательства фиксируются партнёрским договором и SLA. Решения консульств и приёмных комиссий — компетенция третьих сторон, мы отвечаем только за качество подготовки и соблюдение сроков на нашей стороне.