

Z każdym rokiem rośnie liczba jeżdżących po polskich drogach samochodów. Zwiększa się także liczba osób legitymujących się uprawnieniami do kierowania pojazdami w każdej kategorii. Wszystko wskazuje zatem na to, że szkoła nauki jazdy jest bardzo dobrym pomysłem na opłacalny i pewny biznes.

Sprawdzimy, z jakim kosztem wiązać będzie się zakup i przystosowanie aut do nauki jazdy, przyjrzymy się kosztom pozostałego wyposażenia szkoły i podliczymy, na jakie zyski można liczyć, przygotowując kandydatów na kierowców.

## Charakterystyka rynku

Z roku na rok Polacy stają się coraz bardziej zmotoryzowani. Nowych praw jazdy wszystkich kategorii wydano w ubiegłym roku ok. 55 tys. Specjaliści szacują, że rynek ten może kurczyć się jeszcze w następnych latach w związku z niżem demograficznym. Z drugiej strony, najgorszy rok 2010 jest już za nami. Było w nim statystycznie najmniej 18-latków, poza tym do gorszej sytuacji na tym rynku przyczyniły się skutki kryzysu ekonomicznego z roku 2009. W samym roku 2011 prawo jazdy zrobiło ok. 60% 18-latków, czyli ok. 300 000 osób. Oprócz nich na kurs decydowali się 19 – i 20-latkowie, którzy nie zrobili tego w 2009 i 2008. Wśród kandydatów na kierowców coraz większy odsetek stanowią kobiety.

## Konkurencja

W związku z brakiem oficjalnego rejestru szkół nauki jazdy ich faktyczna liczba jest trudna do określenia. Każdego roku powstaje w Polsce ok. 15-20 nowych ośrodków. W związku z mającym się zakończyć w 2016 roku niżem demograficznym oraz z trudnościami, jakie wkrótce wiązać się będą ze zdobyciem uprawnień instruktora i z założeniem szkoły, obecny moment wydaje się najlepszy do założenia tej działalności.

W każdym, nawet mniejszym mieście działa przynajmniej kilka szkół nauki jazdy. W miastach wojewódzkich, w których swoje siedziby mają Wojewódzkie Ośrodki Ruchu Drogowego, działa nawet kilkadziesiąt ośrodków szkolenia kierowców.

## Kadra

Najważniejszymi pracownikami szkoły nauki jazdy będą instruktorzy. Ich doświadczenie oraz fachowość przełoży się bezpośrednio na zdawalność kursantów. To właśnie ona jest największą reklamą szkoły i przyciąga kolejnych klientów. Dlatego też zatrudniając kursantów, szczególnie należy przywrzeć się ich predyspozycjom do zawodu oraz doświadczeniu i referencjom. Instruktor jest pracownikiem, który będzie mieć bezpośredni kontakt z kursantami. Od jego cierpliwości, czynności, uczciwości i umiejętności przekazywania wiedzy zależeć będzie w głównej mierze, w jakim stopniu kursanci przyswoją sobie wiedzę. Jeżeli zaś chodzi o wymagania formalne do przeprowadzania kursów, każdy z instruktorów musi mieć określone kwalifikacje i odbyć specjalny, 3-miesięczny kurs kwalifikacyjny dla instruktorów, kończący się egzaminem przed komisją powołaną przez wojewodę