

БИЗНЕС-ПЛАН



создания образовательной социальной сети



Москва, 2015 г.

Адаптация данного бизнес-плана возможна под аналогичный проект на территории России, Украины и стран СНГ.

К данному бизнес-плану прилагается автоматизированная финансовая модель в формате Excel. Чтобы произвести перерасчеты под новый проект, достаточно просто изменить базовые показатели проекта. Финансовая модель построена таким образом, что изменение показателей эффективности проекта можно наблюдать сразу же после внесения изменений в существующий сценарий. Финансовая модель проста и удобна, что позволяет любому человеку успешно провести расчеты под собственный проект.

Описание бизнес-плана

Идея проекта

Создание специализированного образовательного ресурса – социальной сети для молодежи, которая позволит получать новые знания в актуальных направлениях, а также способствовать трудоустройству будущих выпускников высших учебных заведений.

Услуги проекта

Для студентов:

- премиум-профиль пользователя;
- создание инфографического резюме;
- создание видео-резюме.

Для HR-менеджеров и собственников малого бизнеса:

- углубленный поиск по базе участников;
- размещение премиум-вакансий;
- подбор и обучение специалистов компании.

Для ВУЗов и тренеров:

- размещение собственного образовательного курса;
- создание онлайн-представительства ВУЗа;

- аренда платформы для инфобизнеса.

Целевая аудитория проекта

Студенческая молодежь, стремящаяся реализовать свой интеллектуальный потенциал, а также HR-менеджеры и PR-специалисты компаний, заинтересованные в приеме на работу талантливых кадров.

Конкурентные преимущества проекта

Преимуществами проекта по сравнению с рекрутинговыми сервисами:

- привлечение лучших тренеров России для обучения участников;
- легкодоступные методики постановки целей и их достижения;
- широкая база кадрового резерва, легко ранжируемая по возрасту, специальности, опыту работы будущих соискателей;
- пиар-сопровождение, раскрутка бренда работодателя.
- на порядок дешевле стоимость услуг проекта.

Основные каналы продвижения

Для повышения осведомленности потенциальной аудитории о новом проекте по образованию и трудоустройству будут использованы следующие способы продвижения:

- поисковая оптимизация (исполняемая штатным специалистом);
- контекстная реклама (исполняемая штатным специалистом);
- продвижение в соцсетях (исполняемое штатным специалистом);
- презентации в университетах;
- размещение статей в специализированных изданиях;
- печатные материалы для студентов и работодателей.

Конкурентная среда

Среди образовательных онлайн-ресурсов:

- **Coursera** (<https://www.coursera.org/>);
- **Udacity** (<https://www.udacity.com/>);
- **Khan Academy** (<https://uk.khanacademy.org/>);
- **Udemy** (<https://www.udemy.com/>);

- **EDX** (<https://www.edx.org/>).

Среди ресурсов по трудоустройству:

- **LinkedIn** (<https://www.linkedin.com/>);
- **SkillPages** (www.skillpages.com/).

Финансовые показатели проекта

Показатель	Ед. изм.	Значение
Необходимые инвестиции	руб.	9 803 044
NPV	руб.	5 557 379
IRR	%	63%
Срок окупаемости	лет	2,95
Дисконтированный срок окупаемости	лет	3,22

Выдержки из исследования

Образовательные программы учебных заведений по сей день все же остаются ориентированными на получение теоретических знаний и не всегда соответствуют потребностям компаний в качестве подготовки персонала. К тому же в образовательные программы не включены такие предметы как тайм-менеджмент, персональная финансовая грамотность, умение вести переговоры, стрессоустойчивость и другие (т. наз. «soft skills»). Поэтому сегодня, кроме профессиональных, молодежи не хватает еще и психологических навыков.

Одним из эффективных и современных инструментов может стать инновационный создаваемый проект, который сочетает в себе обучение молодых специалистов в онлайн-режиме необходимым навыкам и знаниям, с одной стороны, а с другой – создание коммуникационной платформы для работодателей (в лице руководителей HR-отделов) по поиску специалистов. То есть «голубой океан» проекта находится на стыке онлайн образования и построения карьеры.

Решение по сотрудничеству работодателей с проектом будет зависеть от уменьшения издержек, связанных с сокращением времени работников HR-департамента компании-клиента, сокращением затрат на поиск и подбор молодых сотрудников, сокращением затрат на продвижения бренда работодателя.

Российский рынок онлайн-образования активно развивается и является одним из наиболее быстрорастущих в мире, о чем свидетельствует не только значительный интерес инвесторов, но и существующие прогнозы его роста. Так, наиболее быстро в перспективе до 2016 года будут расти рынки онлайн-образования в Азии (18% в год) и Восточной Европе (17%). Ключевым драйвером роста восточноевропейского рынка онлайн-обучения является активное развитие отрасли в Российской Федерации.

За последние 2,5 года российские проекты в сфере онлайн-образования привлекли около \$15 млн.

Характерной чертой российского рынка является платная модель обучения в отличие от западного рынка онлайн-образования, где большинство игроков начинали свою деятельность в качестве бесплатных проектов. Стоимость курсов варьируется от нескольких тысяч рублей до нескольких десятков тысяч в зависимости от тематики, продолжительности курса и детализации.

По оценкам экспертов, на российском рынке присутствует более 50 крупных проектов, а 7,2 млн жителей России хотя бы раз проходили обучение онлайн. 78% слушателей занимаются изучением английского, популярны площадки, готовящие к ЕГЭ и дающие навыки программирования.

По оценкам экспертов, на российском рынке присутствует более 50 крупных проектов, а 7,2 млн жителей России хотя бы раз проходили обучение онлайн. 78% слушателей занимаются изучением английского, популярны площадки, готовящие к ЕГЭ и дающие навыки программирования.

Рынок образовательных курсов онлайн в 2014 г. составил 400 млн. руб. Рост рынка в денежном выражении по сравнению с 2013 г. составил 70-100%. Вклад России в общемировом рынке онлайн-образования составляет около 2%. По информации игроков рынка, показатель конверсии находится в диапазоне от 1-4%. Участники рынка считают, что и высшее, и школьное, и профессиональное образование должно следовать технологиям и выходить в онлайн.

Содержание

Перечень таблиц, диаграмм, графиков	4
Резюме	5
Раздел 1. Описание проекта	7
1.1. Суть проекта	7
1.2. Задачи проекта	7
1.3. Проблема, которую решает проект	7
1.4. Предлагаемое решение	8
1.5. Основные потребители продукта	10
Раздел 2. Монетизация проекта	13
Раздел 3. Анализ рынка	19
3.1. Типология рынка онлайн-образования	19
3.2. Наиболее распространенные бизнес-модели рынка	20
3.3. Потребители рынка онлайн-образования	21
3.4. Тенденции на рынке онлайн-образования	22
3.5. Проблемы развития рынка онлайн-образования	24
3.6. Рыночные перспективы	24
3.7. Инвестиции в проекты в сфере онлайн-образования России	25
Раздел 4. Конкуренты	26
4.1. Компании, стартапы, ведущие аналогичные или близкие разработки и их место на рынке	26
4.2. Стратегическая конкурентная канва проекта	38
4.3. Преимущества проекта	39
Раздел 5. Маркетинговый план	40
5.1. Презентации в ВУЗах	40
5.2. Контекстная реклама	40
5.3. Поисковая оптимизация сайта (SEO)	41
5.4. Реклама в социальных сетях	44
5.5. Использование печатных материалов для продвижения проекта	45
5.6. Медиаплан проекта	45
Раздел 6. Организационный план	47
6.1. План развития проекта	47
6.2. Фонд оплаты труда	48
Раздел 7. Финансовый план	50
7.1. Допущения проекта	50
7.2. Сезонность проекта	53
7.3. Цены	54
7.4. Объемы продаж	62
7.5. Выручка	72
7.6. Персонал	78
7.7. Затраты	84
7.8. Налоги	88
7.9. Инвестиции	89
7.10. Капитальные вложения	90

7.11. Отчет о прибылях и убытках	96
7.12. Ставка дисконтирования	99
7.13. Отчет о движении денежных средств	110
7.14. Денежные потоки	112
7.15. Финансовые показатели проекта	112
Раздел 8. Анализ чувствительности	113
Приложение 1. Перечень ключевых запросов по тематике проекта (статистика по России)	123
Информация о компании «VTSConsulting»	128

Перечень таблиц, диаграмм, графиков

Таблицы

Таблица 1. Преимущества проекта и выгоды компаний при сотрудничестве с ним	11
Таблица 2. Монетизация проекта	13
Таблица 3. Типология образовательных онлайн-курсов	19
Таблица 4. Инвестиции в российские образовательные онлайн-проекты	25
Таблица 5. Характеристика образовательного онлайн-ресурса Coursera	27
Таблица 6. Характеристика образовательного онлайн-ресурса Udacity	29
Таблица 7. Характеристика образовательного онлайн-ресурса Khan Academy	31
Таблица 8. Характеристика образовательного онлайн-ресурса Udemu	33
Таблица 9. Характеристика образовательного онлайн-ресурса EDX	35
Таблица 10. Характеристика международных онлайн-ресурсов по трудоустройству	37
Таблица 11. Медиаплан на первый год реализации проекта	45
Таблица 12. Медиаплан на второй год реализации проекта	46
Таблица 13. Требуемый объем финансирования для полноценного запуска продукта с детализацией этапов разработки, сроков их реализации и стоимости	47
Таблица 14. Фонд оплаты труда, 1-й год реализации проекта	48
Таблица 15. Фонд оплаты труда, 2-й год реализации проекта	49
Таблица 16. Фонд оплаты труда, 3-й год реализации проекта	49

Графики

График 1. Посещаемость сайта Coursera в 2 и 3 кварталах 2014 г., млн чел.	28
График 2. Посещаемость сайта Udacity в 2 и 3 кварталах 2014 г., млн чел.	30
График 3. Посещаемость сайта Khan Academy в 2 и 3 кварталах 2014 г., млн чел.	32
График 4. Посещаемость сайта Udemu в 2 и 3 кварталах 2014 г., млн чел.	34
График 5. Посещаемость сайта EDX в 2 и 3 кварталах 2014 г., млн чел.	36
График 6. Стратегическая канва создаваемого проекта в сравнении с конкурентами	38

Диаграммы

Диаграмма 1. Каналы продвижения ресурса Coursera	28
Диаграмма 2. Каналы продвижения ресурса Udacity	30
Диаграмма 3. Каналы продвижения ресурса Khan Academy	32
Диаграмма 4. Каналы продвижения ресурса Udemu	34
Диаграмма 5. Каналы продвижения ресурса EDX	36

Благодарим Вас за оказанное доверие

и напоминаем, что:

- ✓ *при покупке бизнес-плана компании «VTSConsulting» вы гарантированно получаете консультацию специалистов, которые работали над конкретным бизнес-планом*

- ✓ *в течение одного-двух часов наша команда будет готова отвечать на все вопросы, касающиеся структуры и содержания бизнес-плана.*

*С уважением,
команда «VTSConsulting»*

«VTSConsulting» – лидер СНГ на рынке бизнес-планирования

Компания «VTSConsulting» была основана в мае 2010 года командой профессионалов во главе с Владиславом Цыгодой.

Владислав Цыгода – бизнес-консультант, признанный лидер в сфере бизнес-планирования на территории СНГ (по версии портала free-lance.ru), сегодня – руководитель рейтинговой консалтинговой компании.

Разработка бизнес-планов, ТЭО, инвестиционных меморандумов, финансовых моделей и бизнес-презентаций – основные направления работы команды, в составе которой работают высококвалифицированные аналитики.

Опыт команды в сфере разработки инвестиционной документации – свыше 6 лет, и сегодня «VTSConsulting» – единственная компания в Украине, которая является партнером проекта «РБК. Исследование рынков».

Команда «VTSConsulting» и принципы работы:

- ✓ уникальный подход к решению поставленных задач;
- ✓ безупречная репутация и высокая степень доверия клиентов;
- ✓ высокий профессионализм вне зависимости от сферы исследования;
- ✓ практический опыт работы, в том числе – в реализации сложных узкоспециализированных проектов.

Мы высоко ценим сотрудничество с каждым нашим клиентом.

И мы гордимся своими клиентами!

ООО «Землеугодие-Инвест», ООО «Воткинский завод», ООО «Стэлс», Государственное предприятие УкрНИИ НП «Масма», Technologies», ООО «ВОК Монтаж Сервис», ООО «PRIMAS» компания «Петровизард», ОАО Порт Темрюк, ООО «Спецбудпроект», группа компаний «SEMPROGROUP» ООО «Максимус Констракшн», «Росмолодежь», ООО «Сисиф Сервис», «Завод ТИТАН», ООО «Проджект К» ООО «Портал Логистик», ООО НПК «Наука», Институт проблем материаловедения им. И.Н. Францевича НАН Украины, НТУУ «КПИ», Научный парк «Киевская политехника», Верховная Рада Украины

– далеко не полный список тех, кто остался доволен сотрудничеством с «VTSConsulting».

Компания «VTSConsulting» – это команда профессионалов, знания и опыт которых позволят Вам сэкономить деньги, нервы и время: подготовка инвестиционных документов займет от 4 до 10 дней.

Нас рекомендуют своим друзьям и деловым партнерам, потому что мы работаем на результат и полное удовлетворение потребностей Клиента. Таким образом, заказывая бизнес-план, информационный или инвестиционный меморандум у нас, Вы не тратитесь.

Вы инвестируете.

*С уважением,
Владислав Цыгода,
Руководитель «VTSConsulting»*