

Презентация для ФИО/Название компании

Тренинги по трудоустройству студентов от HR-руководителей и топ-менеджеров

БИЗНЕС-МОДЕЛЬ

СТАДИЯ

ТРЕБУЕМЫЕ ИНВЕСТИЦИИ

Рынок и сегменты ЦА

НАШ КЛИЕНТ:

- Молодые люди в возрасте от 21 до 27 лет
- •Студенты/Выпускники ВУЗов России

ЕГО БОЛЬ:

- •По статистике **87**% выпускников не могут попасть на желаемую должность
- •В 4 квартале 2017 года средний фиксированный оклад молодого специалиста в Москве составил **36** тысяч рублей.

ОБЪЕМ РЫНКА:

-4,7 млн студентов в России

Ключевые конкуренты

• Рынок еще не сформирован. Нет крупных игроков

- Ряд мелких компаний, занимающихся бизнессеминарами, но без ориентации на студенческую аудиторию
- Наши косвенные конкуренты могут стать партнерами:
 Центр занятости молодежи, HeadHunter,
 CAREER.RU, Changellenge и др.

Наши преимущества (для клиента)

- Доступность (демократичные цены)
- Возможность проходить обучение онлайн
- Опыт руководителей крупных компаний
- Авторитетные спикеры
- Интерактивный формат обучения

Текущие результаты

- Сформирован пул спикеров на ближайшие 4 лекции (представители организаций: Правительство г. Москвы, РСК «МиГ», Alibaba, РWС).
- Проведен опрос фокус-групп из 20 человек: выявлены ожидания и потребности, получена обратная связь по продукту
- Проведен тестовый запуск landing page

Экономика проекта

| Показатель | Комментарий | Значение, руб. |
|---|--|---------------------------|
| Отпускная цена на товар/услугу | Та цена, за которую вы продаете свой товар. | 2000 |
| Переменные затраты на 1 ед. продукта | Переменные затраты - это затраты, величина которых изменяется в зависимости от объемов производства. Т.е. при увеличении объема производства - увеличиваются переменные затраты. | 292 |
| Маржинальный доход на 1 ед. продукта | Маржинальный доход - это разница между отпускной ценой и переменными затратами. Показывает сколько вы заработали с продажи одного товара/услуги на покрытие постоянных расходов и выручку. | 1 708 |
| Постоянные затраты общие | Постоянные затраты - это затраты, величина которых не изменяется от объемов производства. Т.е. при увеличении объема производства - постоянные затраты не увеличиваются. | 1 083 500 |
| Точка безубыточности | Точка безубыточности — объем продаж при котором предприятие покрывает все свои расходы, не получая прибыли, но покрывая все затраты. Другими слова - объем продаж при котором вы работаете в "ноль", а далее в "плюс". | 634,3676815 |
| Вывод | Для выхода на чистую прибыль необходим объем клиен | тов в 634 человека |

Финансовая модель



Перспективы

ДИВЕРСИФИКАЦИЯ НАПРАВЛЕНИЙ:

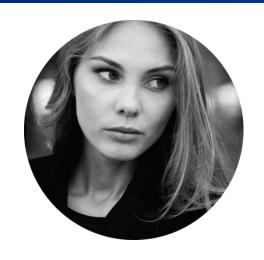
- Тренинги личностного роста
- •Курсы английского языка
- •Повышение квалификации

РАСШИРЕНИЕ ЦА:

•Профориентация для школьников

РАСШИРЕНИЕ ГЕОГРАФИИ ПРОЕКТА

Контакты



Казанцева Дарья

Тел.: +7(916)018-95-53,

+7(915)391-55-25

E-mail:

kazantsevadashaa@gmail.co

m

Vk:

Шлямнев Дмитрий

Тел.: +7(985)207-44-96

E-mail:

shlyamnev.dmitry@gmail.com

Vk: https://vk.com/dasd_dasd



Спасибо за внимание!