



# EAGLES

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
- Ежегодно выпускается **~ 1,07 млн** человек

# Ключевые конкуренты

- Рынок еще не сформирован. Нет крупных игроков
- Ряд мелких компаний, занимающихся бизнес-семинарами, 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, PWC**).
- 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 клиентов в <b>634</b> 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.com  
Vk:  
<https://vk.com/id132969011>

**Шлямнев Дмитрий**

---

Тел.: +7(985)207-44-96  
E-mail:  
shlyamnev.dmitry@gmail.com  
Vk: [https://vk.com/dasd\\_dasd](https://vk.com/dasd_dasd)



EAGLES

Спасибо за внимание!