



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 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.com
m
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



EAGLES

Спасибо за внимание!