



AltEd

Описание

Образовательный курс, который поможет **школьникам** при подготовке к **ЕГЭ** решать **проблему высоких цен** предлагаемых курсов (относительно среднего заработка родителей), при помощи **нашей системы (расскажем ниже)** и дает **выгоду** в среднем в 2-3 тысячи рублей в месяц.



Решение

- **Какое решение проблемы вы предлагаете?**

- Образовательная программа, позволяющая клиентам с достатком ниже среднего получить качественную подготовку к ЕГЭ/ДВИ, олимпиадам, международным экзаменам и пр.

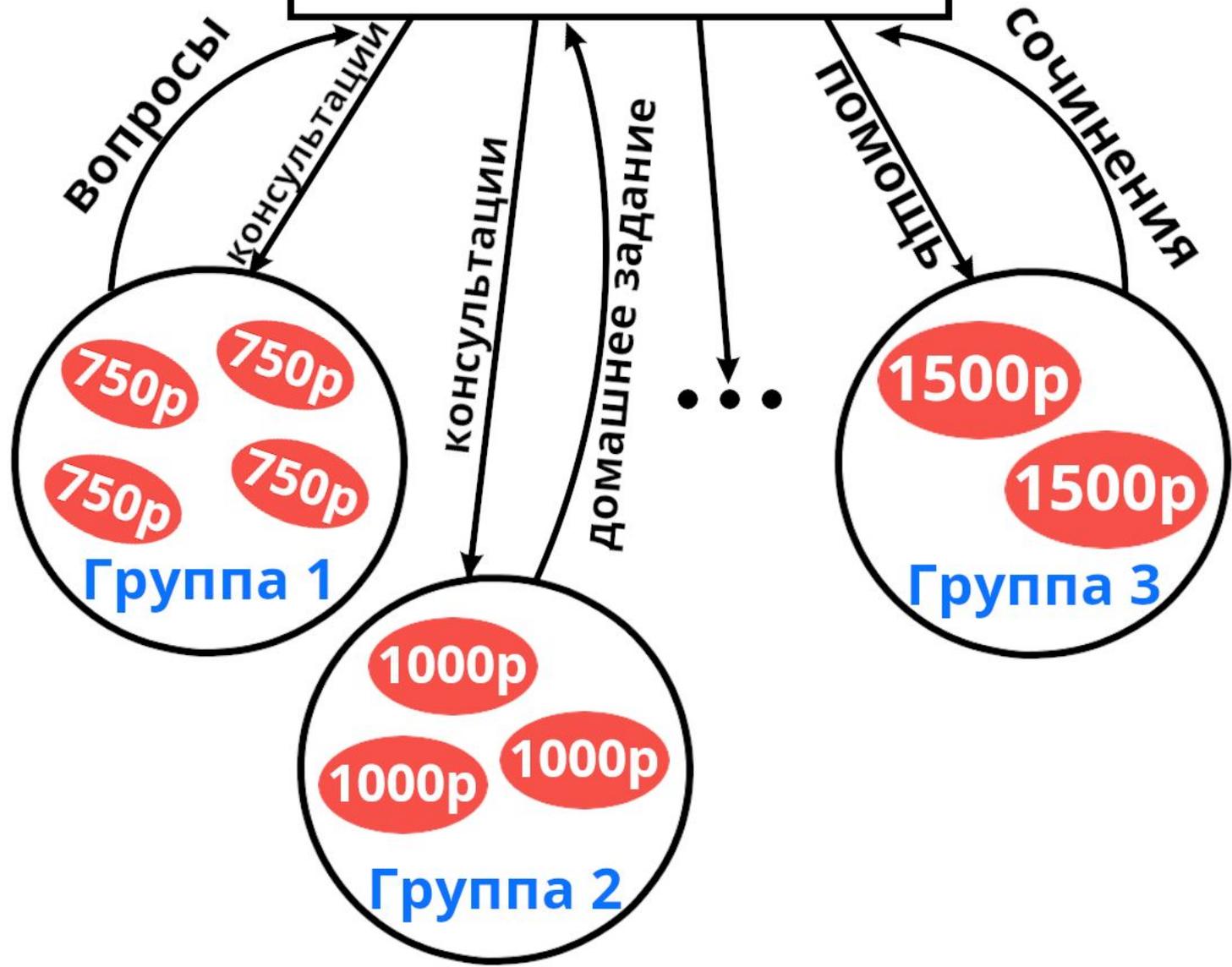
- **Что поменяется в жизни клиента?**

- Клиенту станут доступны более качественные услуги за эквивалентную/меньшую стоимость.

- **Какую выгоду он получит?**

- + Вместо того чтобы обращаться к школьным преподавателем/самостоятельно заниматься клиент, при выполнении минимальных требований преподавателя, гарантированно **получает результат** (хорошую подготовку).
 - + Нет необходимости тратить **время** на путь к репетитору, занятия онлайн.
 - + Экономия. В настоящий момент чтобы достичь высокого результата при

Преподаватель

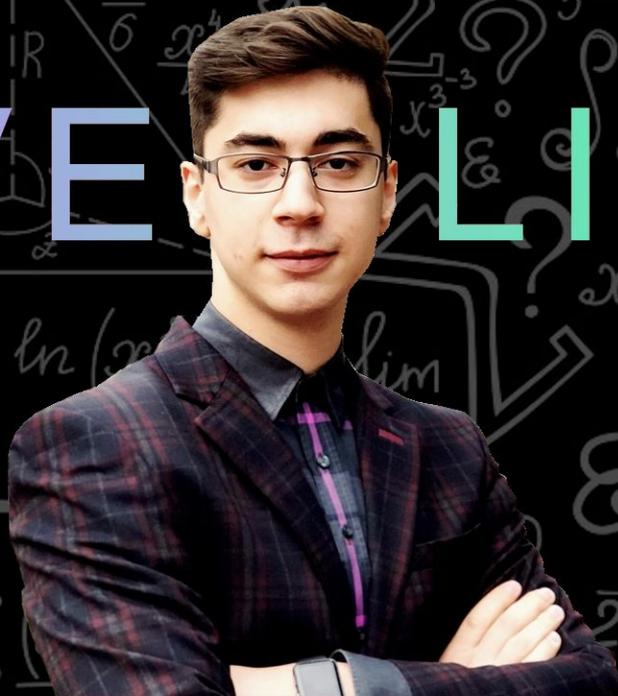


Преимущества перед конкурентами

- Вебинары с возможностью прописывать решение (виртуальная доска)
- Преподаватели из МГУ и МФТИ, общение с которыми поддерживается 24/7
- Низкая стоимость по сравнению с аналогами



LIVE LINE



1 Екатерина Д.

Задача 4

$\Delta X: N - mg + F \cdot \sin \alpha = 0$
 $\Delta Y: F \cdot \cos \alpha - F_{fr} = 0$

$\begin{cases} N - mg + F \cdot \sin \alpha = 0 \\ \mu N = F \cdot \cos \alpha \end{cases}$

2 Селена С

Задача 5

$a = 1 \text{ м/с}^2$
 $m = 5 \text{ кг}$
 $P = ?$

$\Delta X: N - mg = ma$
 $N = ma + mg = m(a + g)$
 $\text{но } \mu = 0,4$
 $N = P$
 $P = N = m(a + g) = 5 \cdot (1 + 10) = 55 \text{ Н}$

3 Лера П.

Задача 3

$mg = 0,4 \text{ Н}$
 $F_{fr} = 5 \text{ Н}$
 $\mu = ?$

$\Delta X: F - F_{fr} = 0 \quad | \quad k_{fr} = \mu \cdot N$
 $\Delta Y: N - mg = 0 \quad | \quad N = mg$

$F_{spring} = k_1 \cdot \Delta L_1$
 $F_{spring} = k_2 \cdot \Delta L_2$

$\frac{F_{spring}}{F_{spring}} = \frac{k_1 \cdot \Delta L_1}{k_2 \cdot \Delta L_2}$

$\frac{\Delta L_2}{\Delta L_1} = 1,5$

Бизнес-модель

- Наш бизнес заключается в продаже и продвижении онлайн-курса. Затрагиваем B2C сегмент.
- Привлечение клиентов происходит через таргетированную рекламу в социальных сетях с переводом их в лиды в форме сбора заявок или подписки на рассылку. Затем эти лиды обрабатываются с помощью рассылки сообщений в личных сообщениях сообщества, в котором они собраны.
- Клиент переводит средства на личный счет организации (или ИП) за оказание образовательных услуг. После этого, в конце месяца, средства делятся и распределяются между организаторами и преподавателем, некоторая часть идет в реинвестиции.

РЫНОК

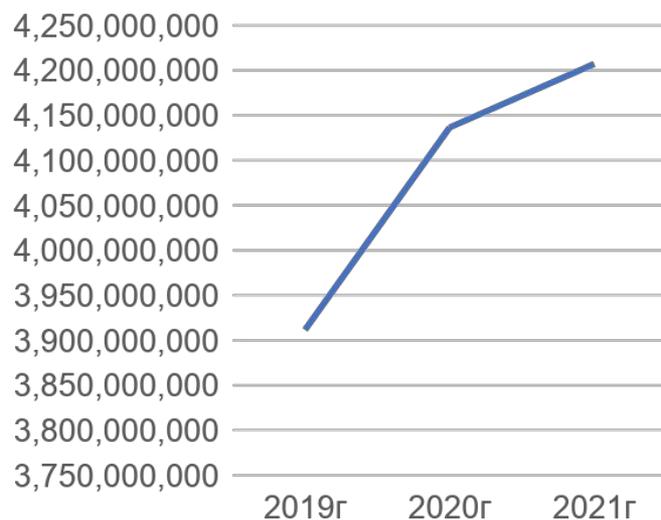
Потенциальная емкость рынка



2019г: 3 911 570 610

2020г: 4 136 442 800

2021г: 4 206 935 600



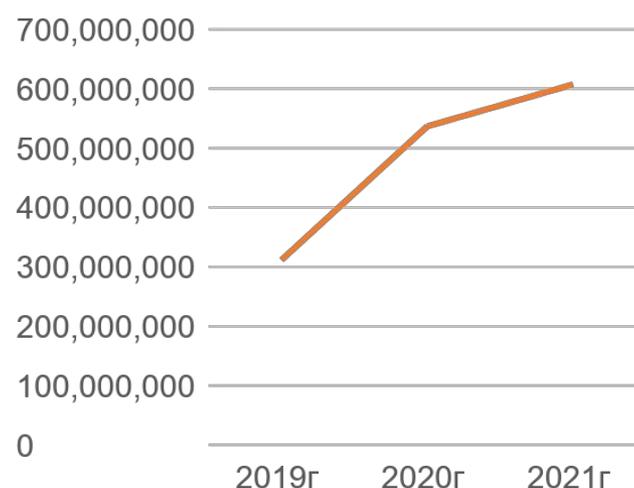
Потенциальная выгода



2019г: 311 507 600

2020г: 536 442 800

2021г: 606 935 600



— Потенциальная выгода

Рис. 1. Мировая структура рынка онлайн-образования в 2013 г., %*



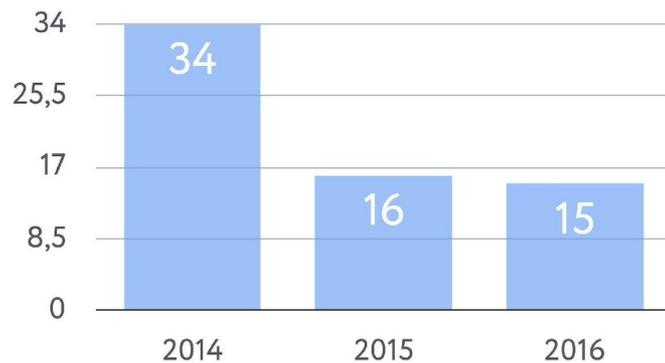
Источники: Docebo, J'son & Partners Consulting

* По данным Ambient Insight Research

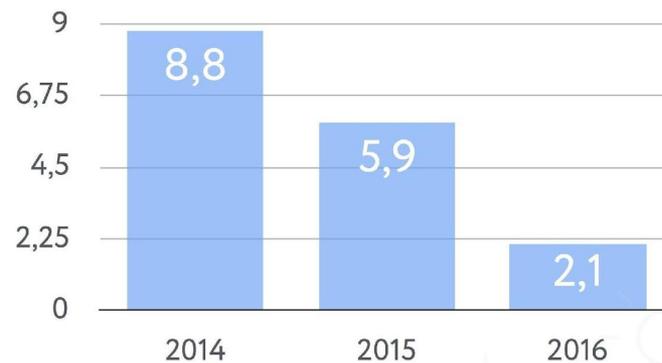
Инвестиции в российский рынок онлайн-образования

I Объем инвестиций

Количество зафиксированных инвестиционных сделок в сфере образовательных технологий в России



Ежегодный объем инвестиций (в млн долл. США)



Предложение инвестору

- Необходимые инвестиции: 1 миллион рублей
- В течение одного года планируем поднять выручку до 500 тысяч рублей в месяц
- Для этого необходимо совершить 100 продаж
- После – возможен выкуп пакета инвестора или слияние с более крупными образовательными площадками

Издержки	Оборот	Чистая прибыль	Затраты на оплату труда с учетом всех сборов
131655	500000	338345	89655

КОМАНДА

Руководитель
проекта:
Алиев Магомед
79779426236



Румянцев Егор
- Работа с
клиентами,
обработка
заявок



Чепляева Полина
- Методическая
работа;
- Работа с
преподавателями

