



MetaLanguage

обучение языкам через Интернет

Герасимов Михаил
<http://www.openrazum.ru>

Проблема

- ❖ Низкая эффективность обучения в существующих стандартах
- ❖ Отсутствие гарантированного результата
- ❖ Плохая доступность такой услуги в городах мегаполисах из-за транспортного коллапса
- ❖ Отсутствие квалифицированного преподавательского персонала в провинциальных городах
- ❖ Относительная дороговизна процесса обучения

Решение

- ❖ Повышение эффективности процесса обучения в 3-4 раза за счет применения технологических и методических новаций, основанных на последних достижениях когнитивных наук. Сюда входят: теория познания, когнитивная психология, психолингвистика и нейрофизиология. Например, для запоминания иностранного слова средний ученик тратит не более 30-55 секунд.
- ❖ Гарантия получения необходимых знаний и навыков к определенному моменту времени обучения в «ОС». Маркетинговый лозунг: «Вы платите только за усвоенные знания и навыки».
- ❖ Услуга доступна для любого человека, у которого есть выход в Интернет.
- ❖ «Обучающая Система» представляет из себя, по сути, высококвалифицированного преподавателя.
- ❖ Себестоимость одного часа обучения составляет не более 6 рублей. Возможна демпинговая ценовая политика.

Результаты проекта

С 2001 по 2008 год проведены все основные этапы НИОКР

2008

Разработана и оттестирована в рабочем режиме три опытных прототипа «ОС»

Май
2010

Запущена в эксплуатацию система изучения английского языка с объемом 100 часов. Заключён первый контракт с реселлером.

конец
2010

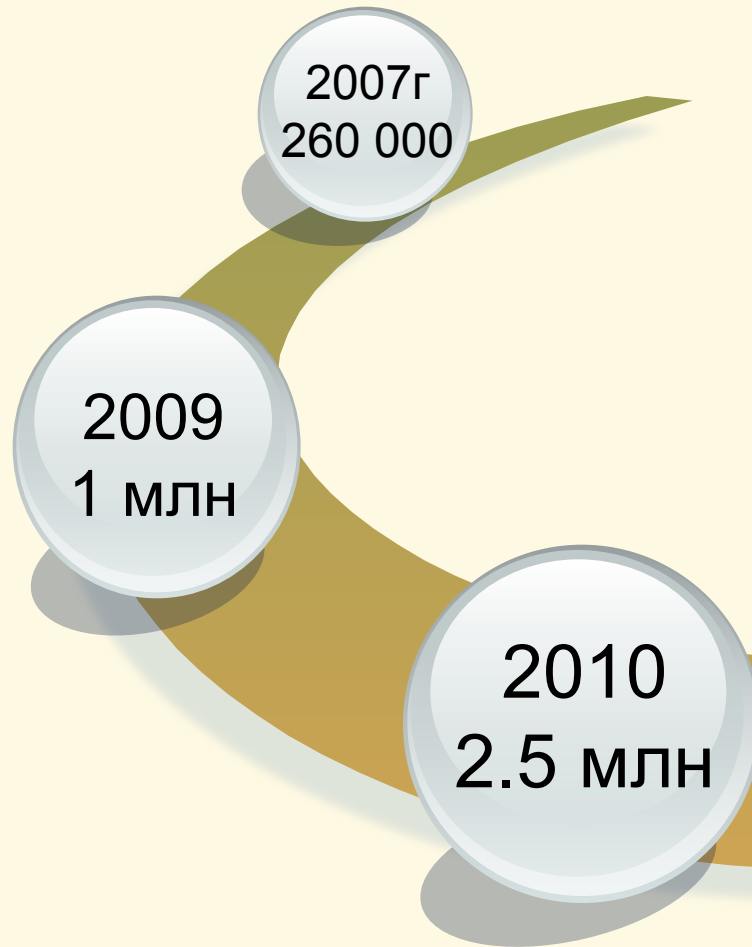
Собраны экспериментальные данные об эффективности процесса обучения на разных операционных стадиях

2011

Обучение прошли около 300 учеников – получены, в основном, положительные отзывы

Оценка рынка

Количество запросов пользователей Яндекса по тематике «английский язык»



Объем рынка платного изучения иностранных языков в России
\$1млрд *

*Согласно результатам маркетингового исследования компании «Технологии Роста»

за три года интерес к изучению иностранных языков по интернету вырос в 10 раз.

Клиенты

Основные наши клиенты – это Интернет-пользователи, которые набирают в поисковой системе запрос, связанный с изучением иностранного языка.

Схемы организации продаж

Реализовано:

- Привлечение клиентов на сайт с помощью поискового продвижения (SEO). Услуги оплатили более 300 человек.
- Привлечение клиентов через реселлера

Предлагается:

- Персональный маркетинг (приведи друга и проч.)
- Продвижение в школы
- Продвижение через репетиторов за %% от выручки
- Корпоративные клиенты-филиалы ТНК

Продажи (план)

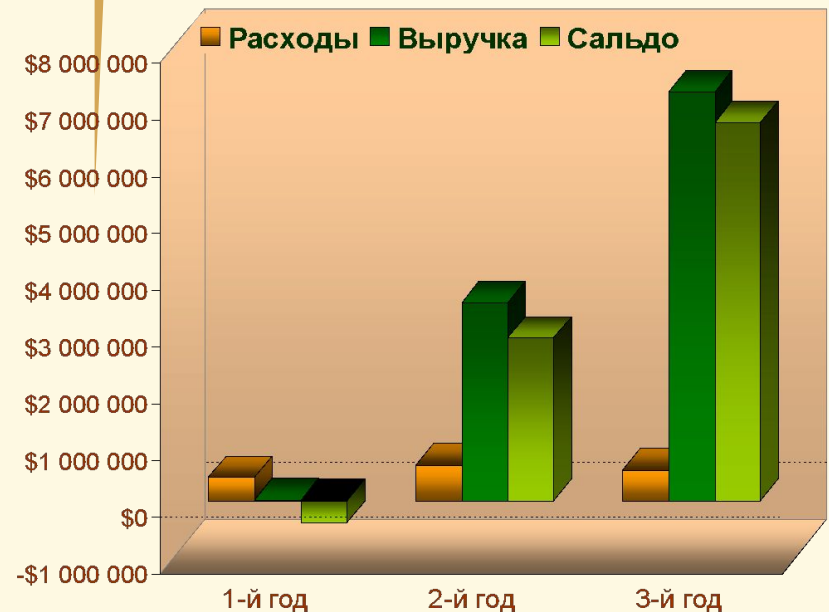
Продвижение обучающего «сайта-портала» в различных поисковых системах по целевым запросам.

20000 посетителей в день
через год

Средний показатель
конвертации посетителя в
ученика не менее 1%.

Точка безубыточности – 20-й
месяц проекта

**Ежемесячный
прирост клиентской
базы - 6000 учеников
в месяц.**



Обучение языкам через

Конкурентные преимущества

Основные преимущества - высокая скорость обучения и низкая стоимость

	Meta Language	Курсы станд.	English Town	Live Mocha	Bu Suu
методика	Новая	Старая	м/м	м/м	Skype
скорость обуч.	*****	**	**	**	**
стоимость	*	*****	***	**	**
гарантии	✓	-	-	-	-
мотивация	*****	*****	***	***	**
треб. к обор.	*****	-	*****	***	***
себестоимость	*	*****	***	**	**
к-во языков	*****	*****	*	*	*
iPad & Co	✓	-	-		

Команда

1

Герасимов Михаил Анатольевич директор, руководитель проекта инженер-системотехник, 25 лет в ИТ, 15 лет опыта в автоматизации бизнеса

2

Бадер Евгений Евгеньевич, ведущий методолог, евангелист 20 лет опыта создания предприятий «с нуля», предпринимательский опыт

3

Порутчик Сергей Леонидович бизнес-консультант 20 лет бизнес-опыта, десятки реализованных проектов

4

Васильев Андрей Викторович главный архитектор и ведущий программист - 10 лет опыта создания информационных систем, инженер

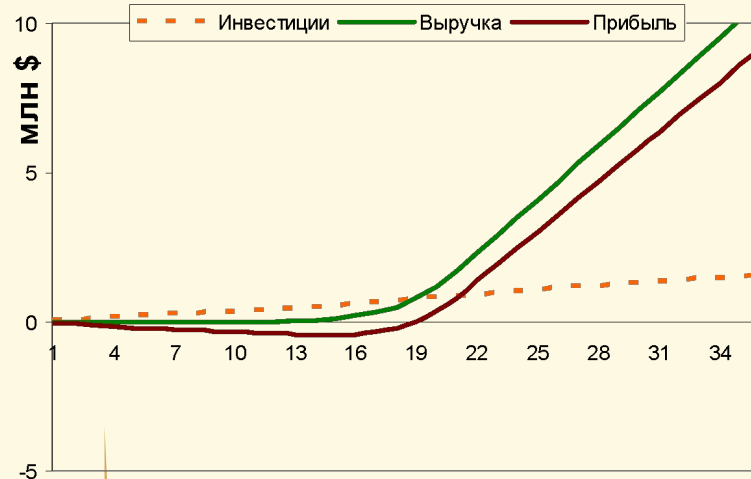
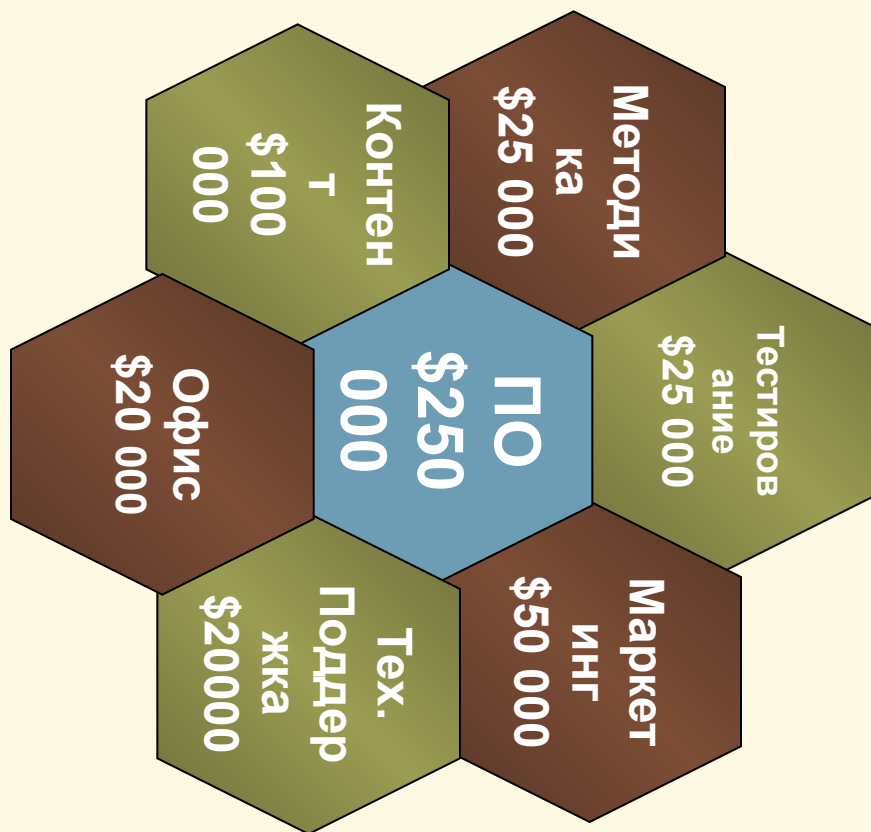
5

Поникаров Евгений Владимирович к.т.н., аналитик, специалист по созданию контента, чемпион мира по интеллектуальным играм «ЧГК» и «Своя Игра»

Предложение инвестору

с 2001 по 2011 год было инвестировано
\$1,8 млн из средств учредителей

Общий объём доинвестирования
\$490 000



Предлагаем 30% акций

Выход через 3-5 лет:
• продажа пакета компаньонам
• продажа крупным игрокам офф-лайн обучения



Спасибо!

Герасимов Михаил

mag@metasystem.su

+7 (911) 921-01-71

<http://openrazum.ru>