

МАРШРУТНОЕ ОБУЧЕНИЕ

Автор: Алексей Черняк
Alexey.Chernyuk@ludyam.ru

*Пример презентации проекта на 2
минуты*

Проблема и чья она (кто клиент)

- 80% выпускников школ и вузов не знает чего они ХОТЯТ «ПО ЖИЗНИ»
- Из оставшихся, 15% не знают какие шаги предпринять. С чего начать и как оптимально развиваться по карьере, в учебе, в бизнесе и проч.
- В среднем на обучение и развитие средний студент и специалист тратят и готовы тратить не менее 5 тыс. руб. ежемесячно.

Напишите в чем суть проблемы, кого она мучает, кто и сколько готов платить (кто клиент) за ее решение и вообще волнует ли это кого –нибудь?
НУЖНО НАПИСАТЬ ОДНУ ПРОБЛЕМУ И ОДНОГО КЛИЕНТА

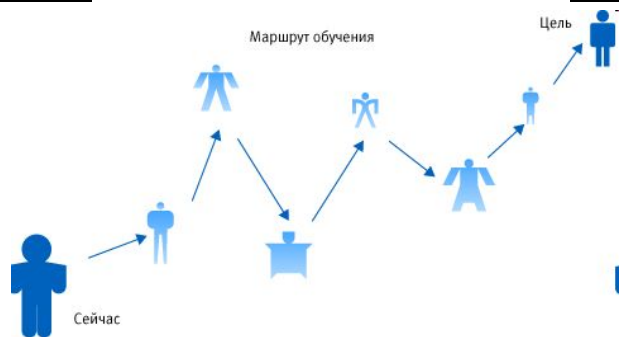
Продукт (суть решения)

КТО ТЫ СЕЙЧАС ?

КЕМ ХОЧЕШЬ БЫТЬ?

Инженер-физик

Предприниматель



1. ИНТЕРНЕТ-СЕРВИС, КОТОРЫЙ СТРОИТ МАРШРУТ ТВОЕГО РАЗВИТИЯ
2. МАРШРУТ РАЗВИТИЯ. С УЧЕТОМ ТВОЕЙ ИСТОРИИ.
3. НАЧАЛЬНЫЕ ДАННЫЕ ИЗ HeadHunter.RU, МойКруг, Биографии великих людей

Сделайте конкретный простой и наглядный пример как ваша штука работает и решает проблему клиента. Нужно выбрать ОДНУ функцию, которая решает ОДНУ проблему ОДНОГО клиента

Рынок и его объем

- В Москве 15 млн. жителей- 10% студенты и специалисты.
- Каждый из них готов тратить не менее 200 \$ в месяц на развитие. Т.е. рынок Москвы – около $1,5 \text{ млн.} * 200\$ * 12 \text{ месяцев} = 3,6 \text{ млрд. \$}$ в год.
- Рынок России можно оценить как рынок Москвы *3, т.е. около 10 млрд \$ в год
- Мировой рынок, можно оценивать как рынок России * 50, т. е. около 500 млрд.\$ в год.
- Мы планируем через 3 года владеть 5 % Российского и через 7 лет 5% Мирового рынка

*Нужно оценивать МИРОВОЙ рынок и вашу потенциальную долю и примерный срок ее получения.
Оценку делать лучше СНИЗУ, а не сверху.*

Конкуренты и ваша «фишка»

- **Конкуренты**
 - Мой Круг
 - HeadHunter
 - Системы дистанционного образования.
- **Фишка**
 - Алгоритм поиска
 - Самонаполняемость и самообучаемость базы данных в процессе.
 - Учет персональной истории
 - Интеграция с существующими соц. сетями для первичного наполнения базы

*Конкуренты есть всегда (прямые или косвенные).
Напишите самых известных. В чем ваша «фишка» и
отличие?*

Бизнес-модель

- Обучающиеся (абитуриенты, студенты, специалисты) – **за попадание в престижные ВУЗы и т.д.**
- Преподающие физлица (гуру, эксперты, консультанты) – **за клиентов**
- Преподающие организации (ВУЗы, Бизнес-центры) – **за клиентов**
- HR – директора - **за сотрудников**

На чем и как собираетесь зарабатывать?

Команда и стадия развития

Команда:

- Алексей Черняк- менеджер проекта
- Иван Владимиров- маркетолог-дизайнер
- Юрий Шиков- главный разработчик-конструктор
- ХХХ – продавец
- ХХХ- операционный менеджер-администратор
- ХХХ- эксперт по обучению
- ХХХ – разработчик

Стадия - Разработка прототипа, продаж еще не было.

Напишите кто у вас есть, кто нужен и в какой вы стадии