Людям

МАРШРУТНОЕ ОБУЧЕНИЕ

Автор: Алексей Черняк

Alexey.Chernyak@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

Людям

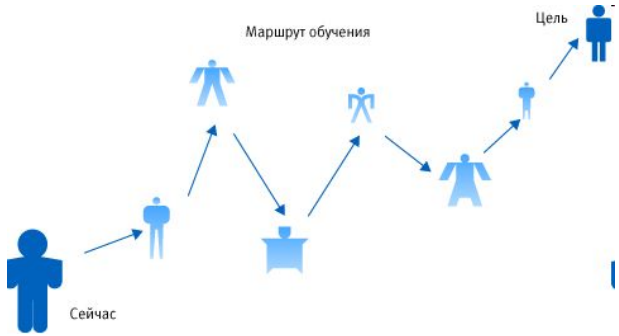
Продукт (суть решения)

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 млн.*200$*12 месяцев = 3,6 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