

Новая социальная сеть



Презентация для инвесторов

СОЗДАЕМ НОВУЮ СОЦИАЛЬНУЮ СЕТЬ!

«НОВАЯ» Социальная сеть

Миссия «НОВОЙ» социальной сети – снятие барьеров в коммуникации Ученика (школьника\абитуриента) и Учебного заведения (НПО\СПО\ВУЗ\ДО), Студента и Работодателя.

Ученик/школьник при регистрации в сети получает:

- доступ к актуальной базе данных всех Учебных заведений страны (государственных и частных) с возможностью общения, обмена данными, организации тестирования, обучения и повышения базы знаний;
- доступ к блоку инструментов по самодиагностике профессиональных способностей, а так же определению мышления: гуманитарного, математического, инженерно-технического, научного, творческого и т.д., что в дальнейшем упростит выбор профессии и Учебного заведения;
- интерактивную возможность подбора и анализа будущего Учебного заведения по: статистике, отзывам, комментариям, статьям и обзорам настоящих и бывших студентов, а так же Работодателей, трудоустроивших выпускников данного Учебного заведения;
- доступ к актуальной базе данных всех Работодателей, зарегистрированных в соц.сети (государственных, муниципальных, частных, и т.п.) с возможностью общения, обмена данными.

СОЗДАЕМ НОВУЮ СОЦИАЛЬНУЮ СЕТЬ!

«НОВАЯ» Социальная сеть

Учебное заведение при регистрации в сети получает:

- доступ к актуальной интерактивной базе данных Учеников/школьников страны, зарегистрированных в соц. сети и желающих продолжить обучение;
- обратную связь с общеобразовательным учебным заведением, где обучался Школьник/Студент;
- доступ к результатам по диагностике профессиональных способностей Школьника/Ученика (гуманитарным, математическим, техническим, научным, творческим и т.д.);
- возможность мониторинга, профотбора и персонифицированного привлечения Учеников/школьников для последующего обучения в образовательном учреждении;
- обратную связь с Школьником/Учеником и Работодателем по востребованности новых программ обучения и специальностей;
- решение оперативных вопросов приемных компаний;
- повышение рейтинга и престижа учебного заведения среди Школьников/Учеников и Работодателей, а так же ключевых показателей в гос. системе образования;
- доступ к актуальной базе данных всех Учебных заведений/школ страны (государственных и частных) с возможностью общения, обмена данными;
- взаимодействие с Работодателями по вопросам качества образования выпускников.

СОЗДАЕМ НОВУЮ СОЦИАЛЬНУЮ СЕТЬ!

«НОВАЯ» Социальная сеть

Студент при регистрации в сети получает:

- доступ к актуальной базе данных всех Работодателей, зарегистрированных в соц.сети (государственных, муниципальных, частных, и т.п.) с возможностью общения, обмена данными, организации тестирования и доп.обучения по профессии с возможностью выхода на практику/стажировку и последующее трудоустройство;
- доступ к актуальной базе данных всех Учебных заведений страны (государственных, частных) с возможностью общения, обмена данными, организации тестирования, обучения, переподготовки и повышения базы знаний;
- доступ к блоку инструментов по самодиагностике, определения мышления: гуманитарного, математического, технического, научного, творческого и т.д.), которое укажет на необходимое доп.обучение для соответствия профессиональному профилю при трудоустройстве на желаемую должность;
- интерактивную возможность подбора и анализа будущего Работодателя по отзывам, комментариям, статьям и обзорам настоящих и бывших практикантов/стажеров, работников и сотрудников Работодателя, а так же Учебных заведений, направлявших Студентов на практику/стажировку;
- возможность повышения собственного рейтинга в базе данных выпускников внутри соц.сети для работодателей.

СОЗДАЕМ НОВУЮ СОЦИАЛЬНУЮ СЕТЬ!

«НОВАЯ» Социальная сеть

Работодатель при регистрации в сети получает:

- доступ к актуальной интерактивной базе данных студентов и выпускников страны, зарегистрированных в соц.сети и находящихся в активном поиске работы;
- обратную связь с учебными заведениями где обучался претендент на трудоустройство;
- доступ к актуальной базе данных всех Учебных заведений страны (государственных и частных) с возможностью общения, обмена данными, запросом на практику/стажировку студентов, их тестирование, последующее доп.обучение и повышения базы знаний для их трудоустройства к себе;
- доступ к результатам тестирования по диагностике профессиональных способностей Студента, а так же определения мышления студента: гуманитарное, математическое, техническое, научное, творческое и т.д., желающего пройти практику/стажировку или трудоустроится к Работодателю;
- интерактивную возможность мониторинга, профотбора и персонифицированного привлечения будущего сотрудника по результатам тестов, отзывам, комментариям, уровням базы знаний, движения по рейтингам;
- решение оперативных вопросов комплектации персоналом предприятия.
- повышение рейтинга и престижа Работодателя среди Школьников/Учеников, Студентов и Учебных заведений.

СОЗДАЕМ НОВУЮ СОЦИАЛЬНУЮ СЕТЬ!

◉ Специалист при регистрации в сети получает:

- доступ к актуальной базе данных всех Работодателей, зарегистрированных в соц.сети (государственных, муниципальных, частных, и т.п.) с возможностью общения, обмена данными, обратную связь для последующего трудоустройства;
- доступ к актуальной базе данных всех Учебных заведений страны (государственных и частных) с возможностью общения, обмена данными, прохождения тестирования, последующее доп.обучение и повышения квалификации, для трудоустройства или повышения по службе;
- возможность общения по профессиональной сфере с коллегами;
- возможность повышения своего рейтинга в профессиональной сфере среди коллег;
- самозанятый специалист или ИП получит возможность размещения своих услуг с целью заработка.

Проблемы, решаемые «Новой социальной сетью»:

- Самостоятельный выбор профессии и учебного заведения Школьником.
- Самостоятельный выбор работодателя Студентом.
- Трудоустройство выпускников и молодых специалистов по профессии.
- Сокращение числа занятых «Не по призванию».
- Снятие психологических барьеров в коммуникациях между Школьником и Учебным заведением, Студентом и Работодателем.

«Новая социальная сеть» позволит выстроить интерактивный, автоматический процесс, самостоятельного определения профессии, учебного заведения и работодателя.

В результате с каждым годом на рабочих местах будут работать компетентные управленцы, сотрудники/работники не только с дипломами, но еще и с образованием и желанием работать по специальности.

Результатом работы компетентных управленцев, сотрудников/работников, будет, увеличение качества выполненных услуг, работ, продукции, а так же уменьшение сроков выполнения работы не в ущерб их качества.

В итоге с каждым годом, уровень/качество жизни граждан увеличится. Произойдет развитие человеческого потенциала, снижение уровня социального и имущественного неравенства населения прежде всего за счет роста его доходов.

С каждым годом, будет происходить социально-экономический рост Российской Федерации.

Страна сильна тогда, когда в стране есть «Сильные и ценные кадры».

Мои первичные представления о первой странице сети.
Каждый пользователь входит под соответствующим статусом, регистрируется и т.д.

Новая социальная сеть



Школьник



Учебное заведение



Студент



Работодатель



Специалист

Как? (план действий)



План достижения цели

Привлечение инвестиций.
Подписание договора.

Аренда или покупка офиса .
Покупка оборудования.

Написание программного обеспечения для создания сети.

Запуск сети.
Раскрутка сети.

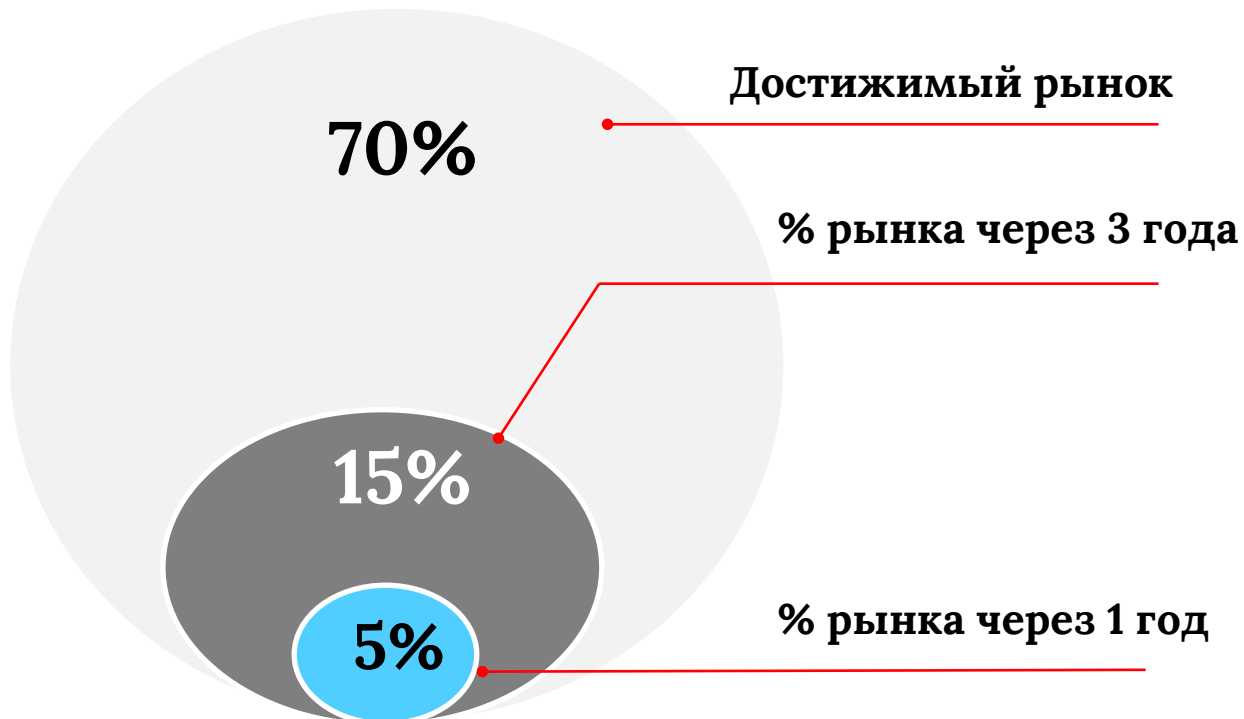
Монетизация.
Администрирование.
Возврат инвестиций.

Смета разработки первой версии социальной сети:

| № Этапа | Вид работы | Сроки выполнения рабочие дни | Стоимость (Рубли) |
|---------|--|---------------------------------|-----------------------|
| 1 | Разработка концепции проекта. | 6-8 | 21 000 |
| 2 | Разработка брендбука. | 10-12 | 35 000 |
| 3 | Разработка UX основных модулей. | 20-25 | 70 000 |
| 4 | Разработка Технического задания | 7-9 | 30 000 |
| 5 | Разработка дизайна всех страниц. | 11-16 | 54 000 |
| 6 | Верстка дизайна всех страниц сети. | 11-16 | 44 000 |
| 7 | Подключение функционала, программирование. | 40-60 | 200 000 |
| 8 | Покупка домена, хостинга. Перенос сети с локальной машины на хостинг, тестирование, отладка. | 10-15 | 40 000 |
| | ИТОГО Стоимость первоначальной (базовой) версии социальной сети | Сроки – 4,5 – 6 месяцев. | 494 000 Рублей |

Рынок B2C и B2B.

Целевые потребители: Ученики, Учебные заведения (НПО, СПО, ВУЗ, ДО),
Студенты, Работодатели (Коммерческий, Гос- и Муниципальный сектор,
Корпоративный)



Ключевой
международный
конкурент

В России данная сеть
заблокирована!
В России конкуренции НЕТ!

План развития «Новой социальной сети»



1-6 месяцы – разработка социальной сети

7-18 месяцы – запуск, доработка, отладка социальной сети. Рост числа подписчиков сети. Подключение к сети компаний.

19-30 месяцы – Введение 1 пакета платных подписок. Решение проблем роста сети.

31-48 месяцы - Введение 2 пакета платных подписок. Расширение.

Монетизация



1.Таргетированная реклама. Аудио-видео реклама. Помимо контекстной, баннерной рекламы, рекламы «на стене», соцсети владеют также подробными сведениями о пользователях, которые те заполняют в анкете сами, что позволяет фильтровать целевую аудиторию по возрасту, месторасположению, полу, интересам (музыка, спорт, путешествия, автомобили и т.д.). Вполне уместно, хотя и цинично будет заменить определение «пользователь» определением «товар» или «ветка обсуждения». Эффективность рекламы в соцсетях можно сравнить с выстрелом из снайперской винтовки, где снайпер владеет пакетом информации о жертве от месторасположения до сорта любимого чая;

2.СМС-голосование. Вы можете отдать свой голос посредством СМС, чтобы выделить свою анкету в рейтинге. Допускается любое СМС голосование за что бы то ни было;

3.Виртуальные товары. О да, эти пушистые котята, сверкающие бриллианты, цветочки, подарочные коробочки с бантиком расходятся как горячие пирожки в зимнюю стужу. Есть бесплатные подарки, но если вы хотите чем-то удивить – придется купить виртуального котенка за реальные деньги. Кстати, прелесть таких подарков в том, что один и тот же подарок можно продавать миллионы раз. Сюда же относятся виртуальные открытки, эксклюзивные картинки, и красиво оформленные поздравления;

4. Оплата прохождения тестов, профессиональных игр: для прохождения тестов (психологические, профессиональные, увлечения и т.д.) пользователи (школьники, студенты) будут платить символическую стоимость. Тесты необходимы для определения собственного уровня и движения по рейтингу.

Монетизация

- 5. **Подписка.** Вам ненавязчиво предложат платную подписку на рассылку эксклюзивных новостей, как вариант с повышением вашего статуса внутри сети в качестве бонуса;
- 6. **Отключение рекламы.** Если навязчивая реклама набила оскомину, за небольшую плату лично для вас ее отключат;
- 7. **Добровольные пожертвования.** Иногда, где-нибудь в правом верхнем углу висит виджет, где пользователю предлагается добровольно пожертвовать любую сумму на развитие проекта.
- 8. Подключение платных пакетов для компаний.

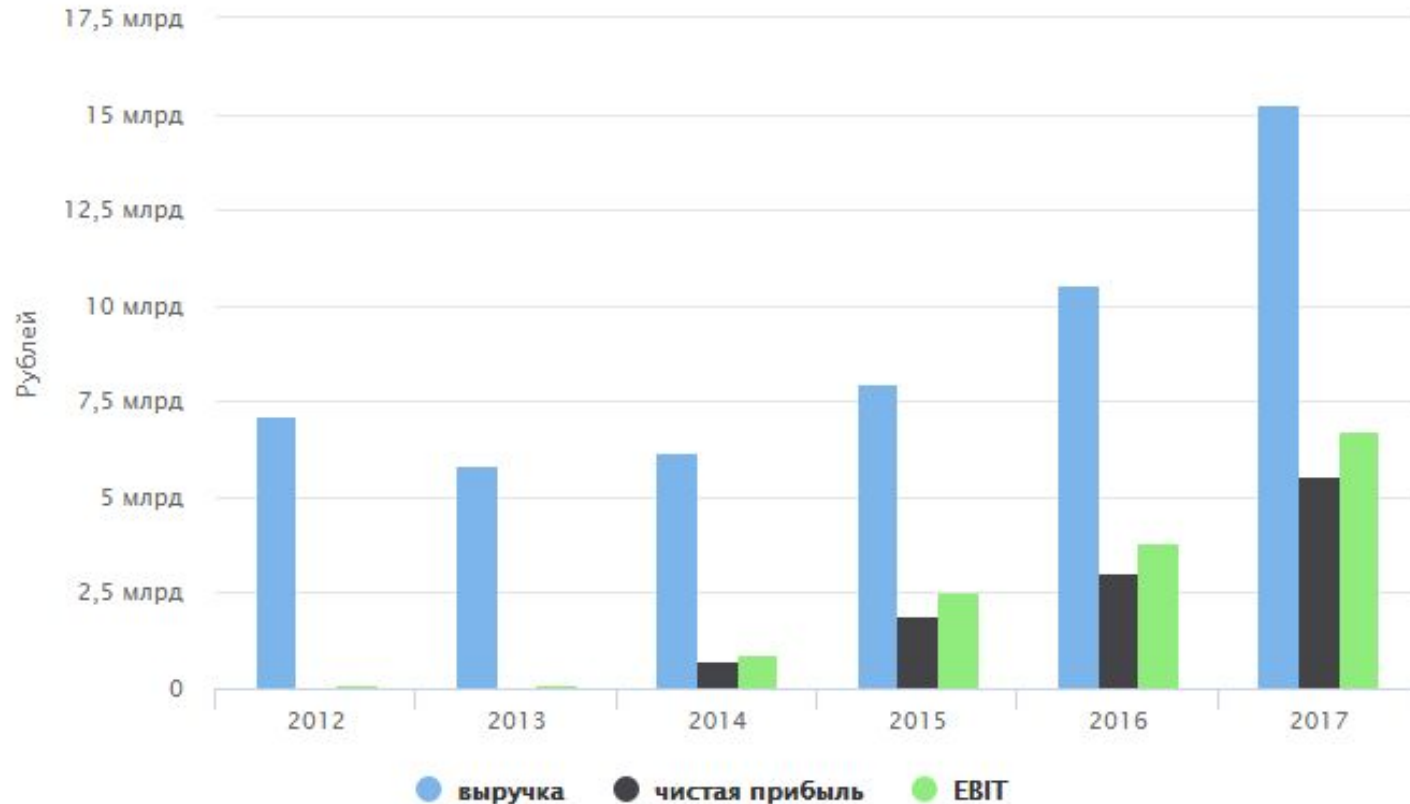
Рынок социальной рекламы измеряется в миллиардах рублей в год! И постоянно растет.

Далее в виде примера рентабельности,

приводится монетизация и финансовая эффективность ООО «В Контакте»

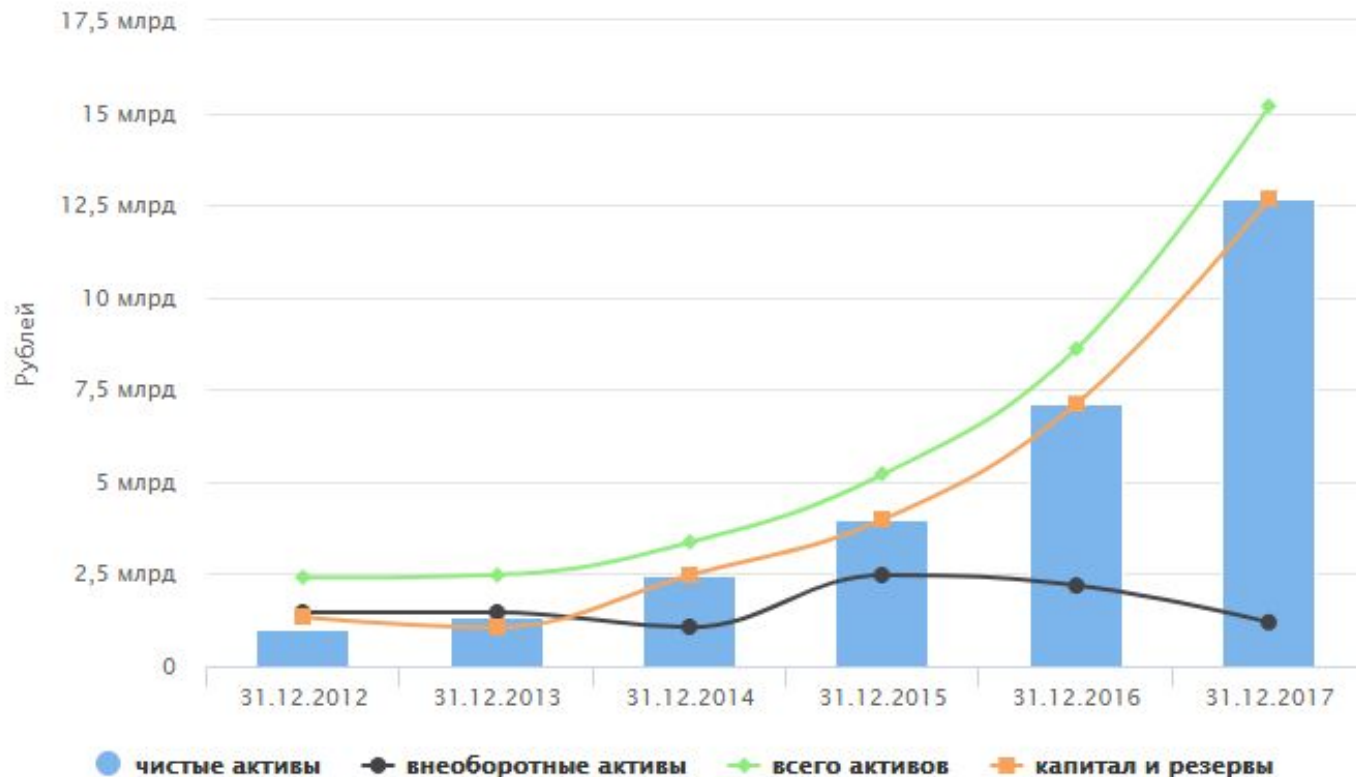
Финансовые показатели ООО «В Контакте»

Краткий анализ финансовых результатов



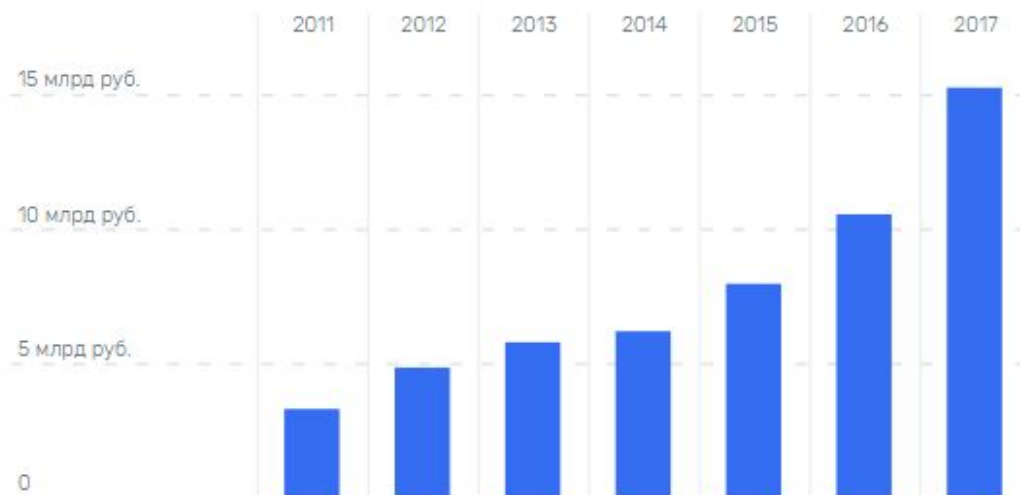
Финансовые показатели ООО «В Контакте»

Краткий анализ баланса



Финансовые показатели ООО «В Контакте»

Финансы



Выручка

15 млрд руб.

↑ 4.7 млрд руб.

Прибыль

6,7 млрд руб.

↑ 2.9 млрд руб.

Стоимость

13 млрд руб.

↑ 5.6 млрд руб.

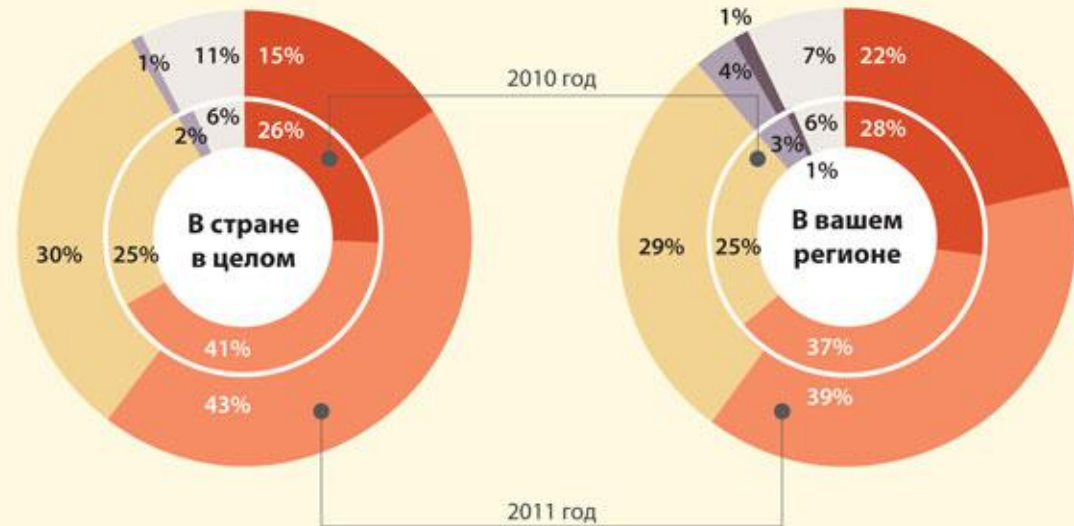
Данные по финансовым показателям ООО "В Контакте" приведены на основании бухгалтерской отчетности за 2012–2017 годы.

Кому труднее всего найти работу

Россияне считают высоким уровень безработицы как в стране в целом, так и в регионах

Ваша оценка уровня безработицы

(один ответ по каждой позиции)



- Очень высокий
- Высокий
- Средний
- Низкий
- Считают, что безработицы нет
- Затруднились ответить

Примечание: Инициативный всероссийский опрос ВЦИОМ проведен 12-13 марта 2011 г. Опрошено 1600 человек в 138 населенных пунктах в 46 областях, краях и республиках России. Статистическая погрешность не превышает 3,4%

Кому труднее всего устроиться на работу?

(любое число ответов, %)



Социальные сети – это сложный механизм

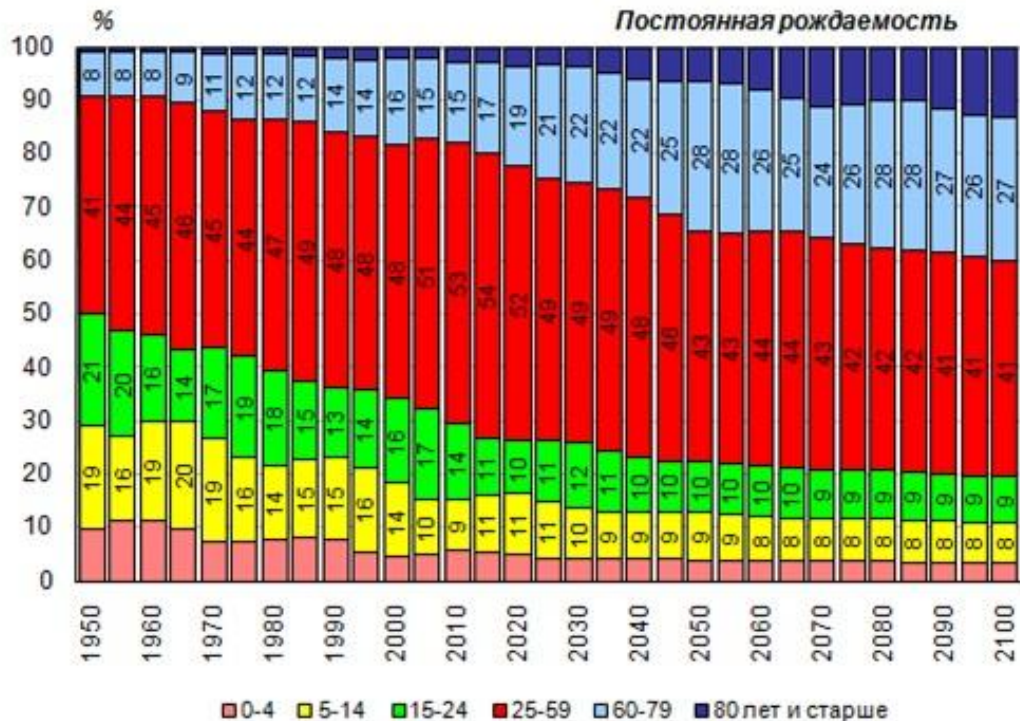


Социальные сети – это сложный механизм, обслуживающий миллионы пользователей. В небезызвестной сети В Контакте совершается порядка 11 миллиардов запросов в день! На сервера ложится колоссальная нагрузка. Жесткие диски сыпятся каждый день, резервное копирование происходит в непрекращающемся режиме. Чтобы создать свою соцсеть понадобятся серьезные инвестиции.

Понадобится персонал, свои сервера (не облачные), дата центры (будут построены после получения миллиардной прибыли) где будут храниться данные, не говоря уже о впечатляющих расходах на разработку структуры и функционала площадки. Помимо этого, нужно будет учитывать еще на стадии подготовки возможность масштабирования проекта. Т.е., когда пользователей станет больше – справиться ли ПО с постоянно растущей аудиторией? Необходимо заблаговременно подумать, как будет возможно преодолеть болезнь роста. Любой уже написанный и рабочий функционал всегда легче купить, чем изобретать велосипед. Понадобится запастись терпением, ведь для реализации идеи понадобится 1–3 года.

Для успеха понадобятся грамотный маркетинг, и конечно, деньги. Цель однозначно стоит временных и финансовых затрат, ведь более 80% населения и компаний пользуются соцсетями. Большинство пользователей доверяют информации из соцсетей, а значит и рекламе размещенной внутри площадки. Реклама в соцсетях действительно эффективна.

К 2019 году численность населения России составляет 146 793 744 человек.

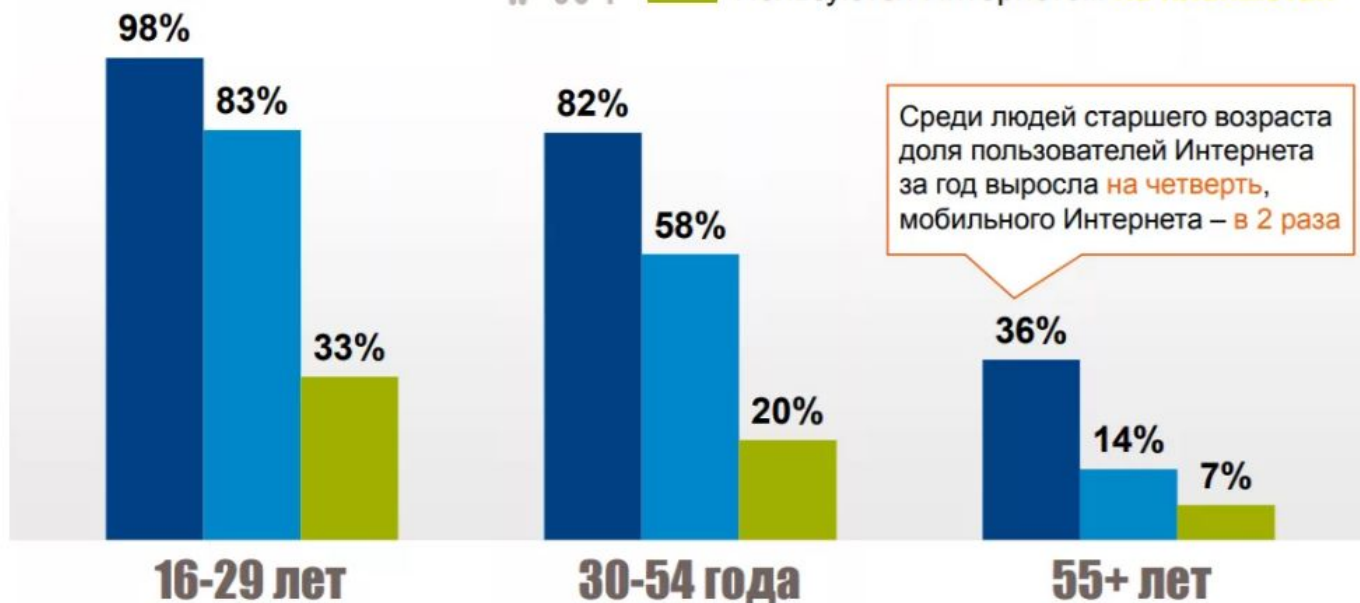


Возрастная структура населения Российской Федерации по варианту прогноза постоянной рождаемости, 1950-2100 годы (на середину года), % от общей численности населения

ПРОФИЛЬ ПОЛЬЗОВАТЕЛЕЙ ИНТЕРНЕТА



- Пользуются Интернетом
- Пользуются Интернетом **на смартфонах**
- Пользуются Интернетом **на планшетах**



Источник: Омнибус GfK, 2017, вся Россия 16+

ИНТЕРНЕТ НА МОБИЛЬНЫХ УСТРОЙСТВАХ

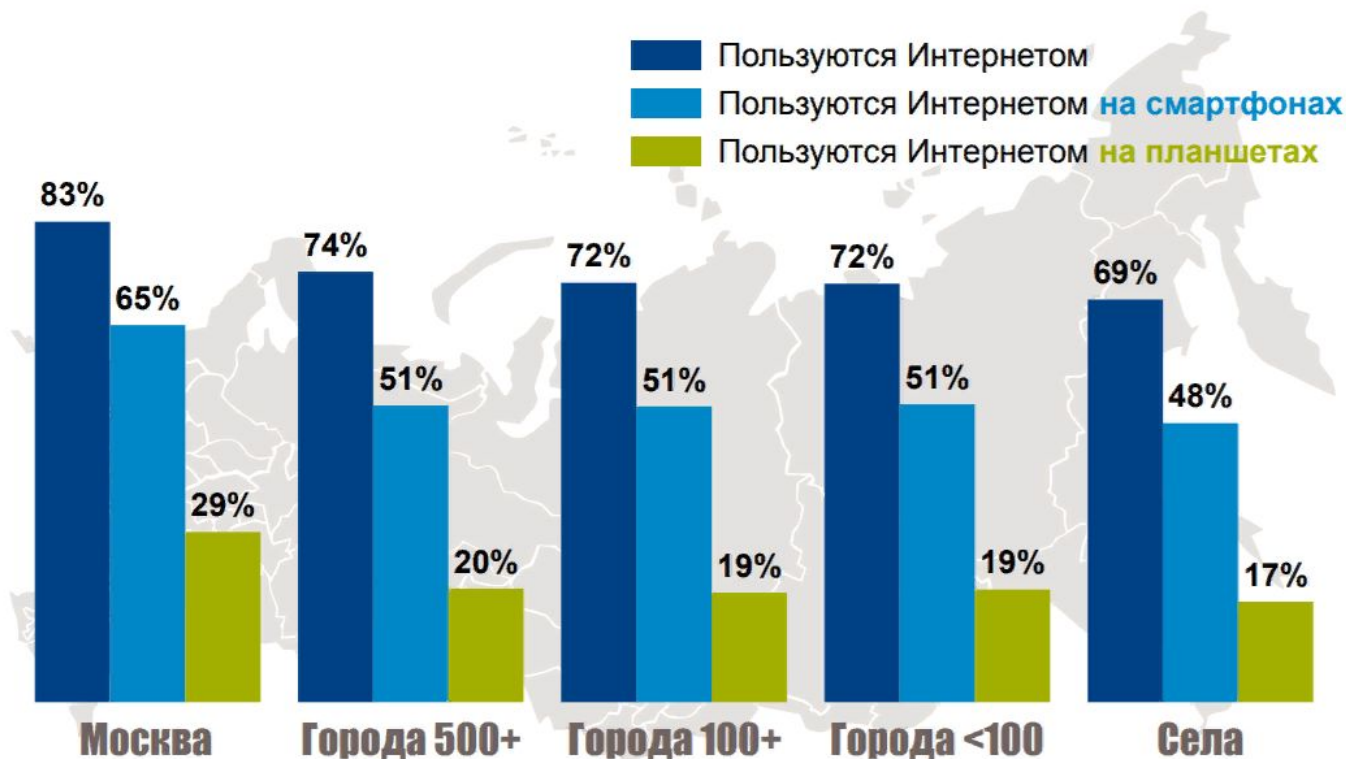


67 миллионов россиян 16+ (56%) пользуются Интернетом на мобильных устройствах (рост +20% за год)



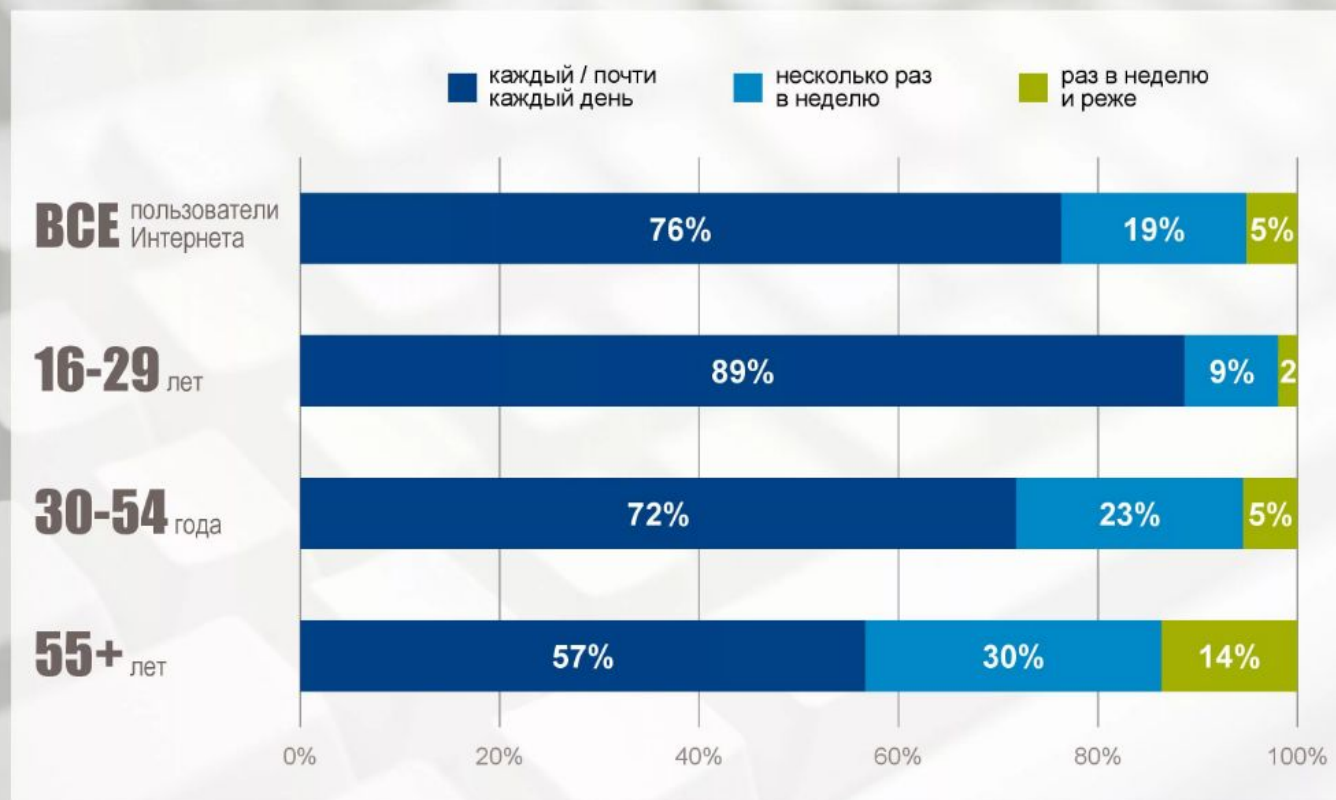
Источник: Омнибус GfK, 2017, вся Россия 16+

ГЕОГРАФИЯ РОССИЙСКОГО ИНТЕРНЕТА



Источник: Омнибус GfK, 2017, вся Россия 16+

ЧАСТОТА ПОЛЬЗОВАНИЯ ИНТЕРНЕТОМ



Целевая аудитория будущей «Новой социальной

СЕЛЬСКИЕ И ГОРОДСКИЕ ШКОЛЫ В РОССИИ

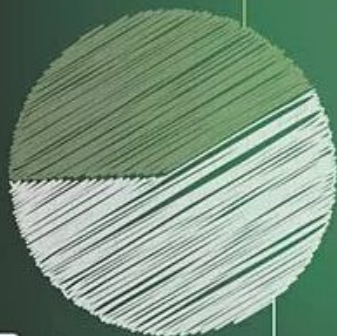
Источник: Министерство просвещения России

ШКОЛЫ

ВСЕГО **41,9** ТЫС.



ГОРОДСКИЕ ШКОЛЫ
17,8 ТЫС 42%



24,0 ТЫС 58%
СЕЛЬСКИЕ ШКОЛЫ

ШКОЛЬНИКИ

ВСЕГО **15.7** МЛН



В ГОРОДАХ УЧАТСЯ -
11,8 МЛН 75%



3,8 МЛН 25%
В СЕЛЬСКИХ
ШКОЛАХ УЧАТСЯ

СКОЛЬКО ЧЕЛОВЕК РАБОТАЕТ В ШКОЛАХ

ВСЕГО **2.1** МЛН



В ГОРОДАХ -
1,2 МЛН 60%
ИЗ НИХ 838 ТЫС.
[65%] - ПЕДАГОГИ



В СЕЛАХ - 867 ТЫС. 40%
ИЗ НИХ 486 ТЫС.
[56%] - ПЕДАГОГИ

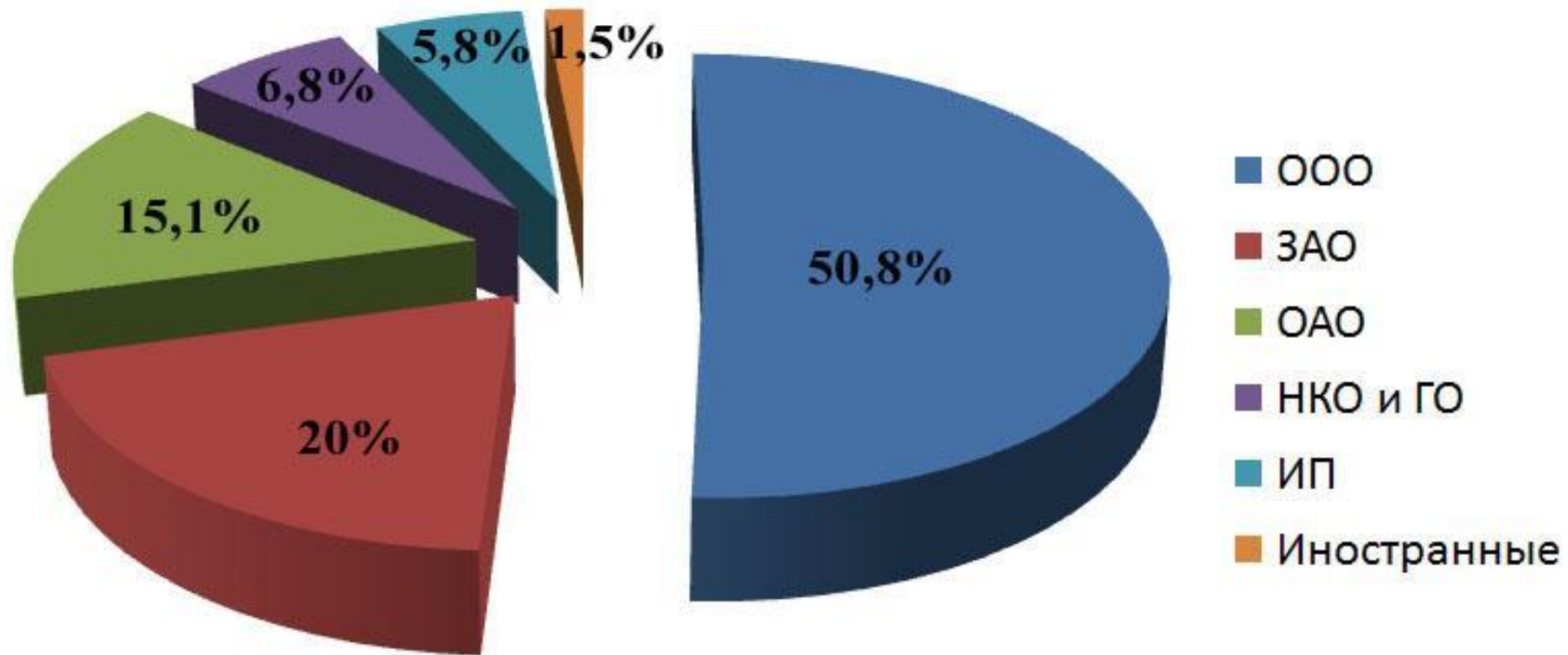
ИЗ НИХ
1,3 МЛН -
ПЕДАГОГИ
61%

Целевая аудитория будущей «Новой социальной сети»

Количество студентов в России



Целевая аудитория будущей «Новой социальной сети»



Целевая аудитория будущей «Новой социальной сети»

Динамика количества малых и микро- предприятий в России, ед.



Предложения инвесторам

- 1. Подписание Инвестиционного договора с оговоренными % в течении всего периода выплачивания вложенной суммы.
- 2. Инвесторы входят как соучредители- получают дивиденды в виде % от чистой прибыли. Потом при желании продают свои доли Генеральному Директору.
- 3 Инвесторы входят как соучредители- получают дивиденды в виде % от чистой прибыли в течении всей жизни. После смерти инвесторов, родственники получают дивиденды в виде % от чистой прибыли в течении всей жизни и т.д.

Над проектом работают



**Дмитрий Федоров – Автор, правообладатель, инициатор, руководитель проекта.
Юрист. Директор ООО «ЭСКАДРОН».**
+7-982-990-71-75
Skype: fedorov508
e-mail: sarov3451@mail.ru
<https://vk.com/dmitryfyodorov83>



Виталий Иванов - Директор Интернет - агентства «Электрон»
+7-964-184-43-41
+7 (3412) 23-53-11
<http://www.web-electron.ru>
<https://vk.com/id37244731>

Над проектом работают



Анатолий Бабушкин – Руководитель компании по разработке мобильных приложений Softjet

<https://vk.com/razrabotka.prilozhenii>

+7-909-713-99-38

Skype: Anatolij_th2



Сергей Емельянов. Менеджер проектов.
Интернет - агентства «Электрон»



Михаил Шахтарин. Веб – разработчик.
Интернет - агентства «Электрон»

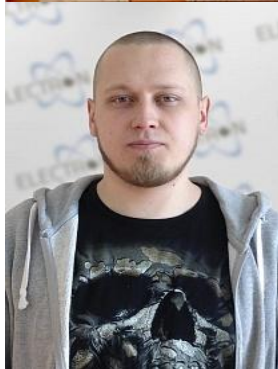


Евгений Медведев. Веб – разработчик.
Интернет - агентства «Электрон»

Над проектом работают



Аккаунт - менеджер. Любовь Пельц.
Интернет - агентства «Электрон»



Веб – дизайнер. Олег Емшанов.
Интернет - агентства «Электрон»



Интернет – маркетолог. Наталья Махматова.
Интернет - агентства «Электрон»