

Проект «Открытые двери»

Иванов Егор, лидер проекта

Столярова Юлия, Дизайнер, визуализатор

Фарносова Александра, Изобретатель

Гуревич Никита, администратор

Кириллов Кирилл, редактор

Группа 0442-03



Мы делаем проект «**Открытые двери для будущих студентов**» для школьников, их родителей и учителей.

Наш продукт помогает решить проблему сложности выбора профессии, дальнейшего учебного учреждения и сдаваемых экзаменов с помощью изменения (улучшения) принципов/процессов работы с профориентацией посредством разработки универсальных и персонифицированных курсов по трудоустройству. На сегодняшний день у нас уже есть разработанная идея и сформированная команда.

Актуальность нашего проекта обусловлена тем, что рабочие места и требования к квалификациям **постоянно меняются** в результате развития технологий и изменения бизнес-моделей. Поэтому люди нуждаются в поддержке и ресурсах, чтобы успешно адаптироваться к изменениям на рынке труда.

Открытые двери

Ценностное предложение

Достоинства проекта (на данном этапе):

- Дешевизна (минимум затрат);
- Высокая эффективность (за свою цену);
- Относительная простота реализации (в зависимости от масштабов и конкретных целей).

Недостатки проекта (на данном этапе):

- Низкая конкурентоспособность;
- Низкая рентабельность;
- Есть некоторые сомнительные моменты;
- Сомнительность (эффективности) и неопределённость путей и вариантов реализации.

Кто он (они)?	Родители
Что он делает?	Они хотят помочь своему ребенку выбрать дальнейший жизненный путь, который принесет ему опыт, благополучие и счастье
Как взаимодействует с продуктом?	Напрямую. Покупают курс и тем самым предоставляют возможность выбора своему ребенку
Ценностное предложение	Помогает осознать свои интересы и желания. Выстроить план подготовки ОГЭ/ЕГЭ по той специальности, которая действительно интересует учащегося, более подробно познакомиться с профессией, испытать на себе атмосферу и практическую значимость специальности

АНАЛИЗ КОНКУРЕНТОВ

	Группа Свойств 1	Группа Свойств 2	Группа Свойств 3	Группа Свойств 4 (цена)	Свойство, которого нет у нас	Вывод
Мы («Открытые двери»)	Сотрудничество с широким спектром образовательных учреждений г. Пскова	Доступность и удобство	Интерактивность	Для потребителя бесплатно	Мультиязычность	Доступность и интерактивность, не широкий спектр ОУ, платно для клиента
Агрегатор вузовских направлений	Сотрудничество с более широким спектром образовательных учреждений	Более доступно и более удобно	Более прогрессивные технологии для улучшения интерактивности	Бесплатно и для потребителя и для клиента	Сообщественность	Бесплатно для всех, более продвинутый уровень удобства и интерактивности, менее доступно (возможно)

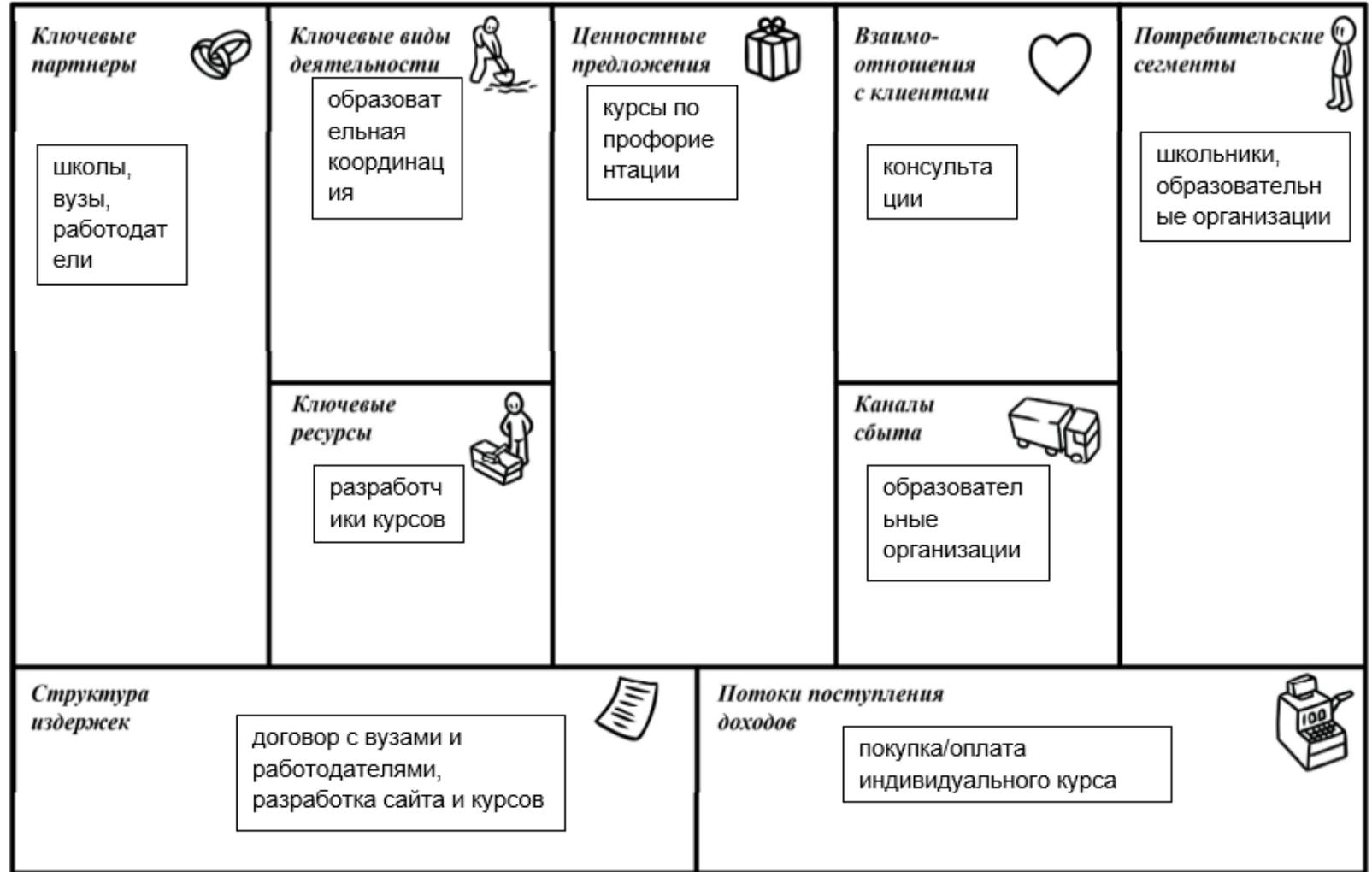
АНАЛИЗ КОНКУРЕНТОВ

	Группа Свойств 1	Группа Свойств 2	Группа Свойств 3	Группа Свойств 4 (цена)	Свойство, которого нет у нас	Вывод
Сайт вуза/с вакансиями	Сотрудничество со ВСЕМИ образовательными учреждениями	Не факт, что удобно	Не факт, что интерактивно	Точно бесплатно для всех	(возможно) интерактивность, (возможно) удобство	Охвачен весь спектр ОУ (точно бесплатен для всех), не факт, что удобен и доступен
Вывод	Самый наилучший для выбор это сотрудничество с ОУ	Важнее всего обеспечить удобность и доступность	Интерактивность есть составляющая нашего проекта	Бесплатность на начальных этапах является ключевой точкой нашего старта	К такому необходимо стремиться	Бесплатность, широкий спектр ОУ, интерактивность, отсутствие гарантии доступности и удобства

ФИНАНСОВАЯ МОДЕЛЬ НА 2027 Г.

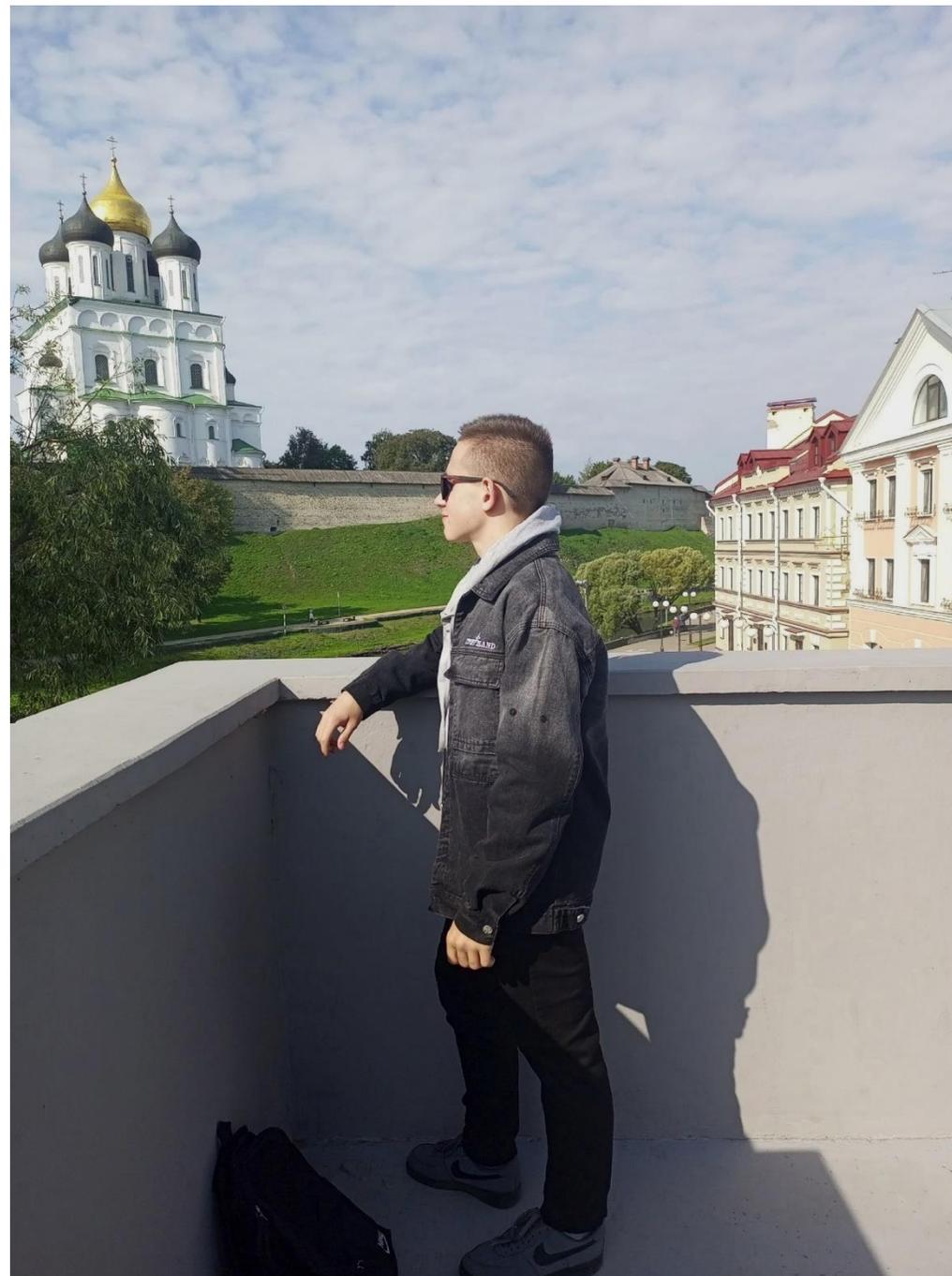
Показатель	Базовое значение	1 квартал	2 квартал	3 квартал	4 квартал	Год
Инвестиционные затраты	Необходимые затраты для старта бизнеса	50000 руб.	50000 руб.	50000 руб.	50000 руб.	200000 руб.
Кол-во клиентов		120	230	240	410	1000
Средний чек		5000 руб.	6000 руб.	8000 руб.	10000 руб.	29000 руб.
Частота покупки (в мес)		120	230	240	410	1000
Выручка (мес)	Стр 3 * Стр 4 * Стр 5	60000 руб.	138000 руб.	192000 руб.	410000 руб.	1500000 руб.
Постоянные расходы	Затраты, которые не зависят от объема продаж	75000 руб.	75000 руб.	75000 руб.	75000 руб.	300000 руб.
Переменные расходы	Чаще всего составляют % от продаж	24000 руб.	30000 руб.	37500 руб.	45000 руб.	136500 руб.
Прибыль	Стр 5-Стр 6 - Стр 7	-39000 руб.	33000 руб.	99500 руб.	290000 руб.	1063500 руб.
Рентабельность продаж	Стр 9/Стр 5	-0,65	0,24	0,52	0,71	0,71
Точка безубыточности	Стр 6/ (Стр 3 - Стр 7)	-3,95	-3,125	-2,54	-2,14	-0,70
Простой срок окупаемости	Стр 1/Стр 8	-1,28	1,52	0,50	0,17	0,19

Бизнес модель «Открытых дверей»



Иванов Егор

Лидер



Администратор

Гуревич Никита



Изобретатель

Фарносова Александра



Дизайнер

Столярова Юлия

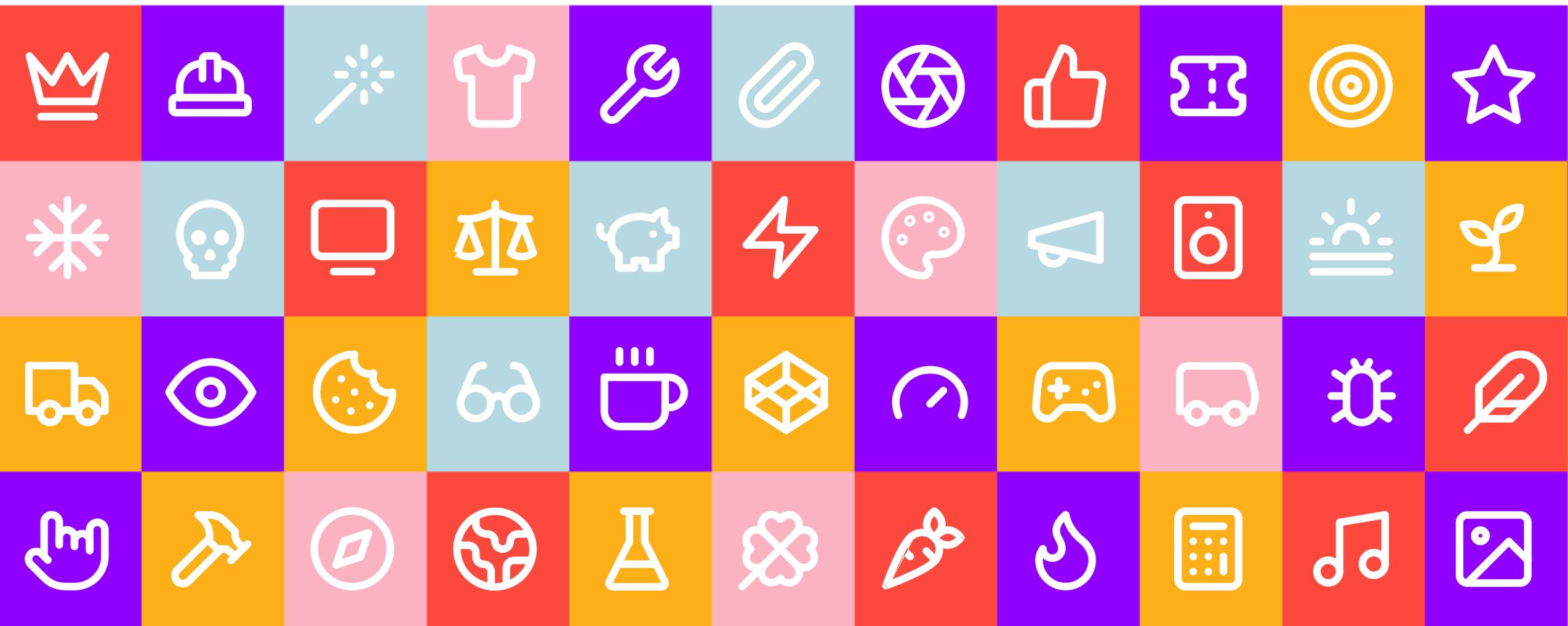


Редактор

Кириллов Кирилл



ПИКТОГРАММЫ



#FBB3C1

#8F00FF

#FFFFFF

ОСНОВНЫЕ ЦВЕТА

#1B1B1B

#FD493D

#B5D8E1

#FCAF17

СПАСИБО ЗА ВНИМАНИЕ!

КОНТАКТЫ

89532397767

egor.j247@gmail.com

