

Южно-Уральский  
государственный  
университет

Национальный  
исследовательский  
университет

# Мобильное приложение симулятор-тренажер для проектных команд



СКОЛКОВО





ДЛЯ ТЕХ, КТО ЦЕНИТ ВРЕМЯ И ДЕНЬГИ

Презентация мобильного приложения симулятора-тренажера для проектных команд

# КОМАНДА



Илья Мандрыгин  
Проект-менеджер



Ксения Халезина  
Проект-менеджер



Кнарик Бавеян  
Проект-менеджер

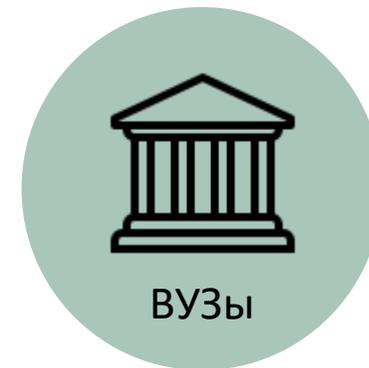
# ПРОБЛЕМА



Сложность подбора  
квалифицированного  
персонала



Отсутствие  
практического опыта в  
решении реальных  
проектов

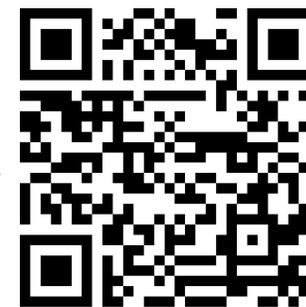


Отсутствие возможности  
участия студентов в  
реальных проектах



QR-код на опрос для студентов

QR-код на опрос для компании



# РЕШЕНИЕ ПРОБЛЕМЫ

Кроссплатформенное мобильное приложение симулятор-тренажер для проектных команд



Компании

Подбор студентов на  
основе наблюдения



Студенты

Получение практического  
навыка и опыта работы



ВУЗы

Привлекательность для  
студентов за счет  
интересных занятий и  
практических навыков





Прототип мобильного  
приложения "TeamPro"

# КОНКУРЕНТНЫЙ АНАЛИЗ

	TeamPro	Simformer	Skillbox	hh.ru
Формат использования продукта	Мобильное приложение	Сайт	Сайт + мобильное приложение	Сайт + мобильное приложение
Стоимость, руб.	От 5 990 до 140 990 (за пользование приложением)	От 5 310 до 26 910 (за команду)	От 19 990 до 99 990 (за курс)	От 1 090 до 1 490 (за размещение вакансии)
Бесплатный тариф	Да	Да	Да	Да
Количество пользователей, тыс. чел.	1	1 000	872	11 500
Коэффициент удержания пользователей, %	От 50	5	29	13
Прямая связь с работодателями	Да	Нет	Нет	Да

# АНАЛИЗ РЫНКА



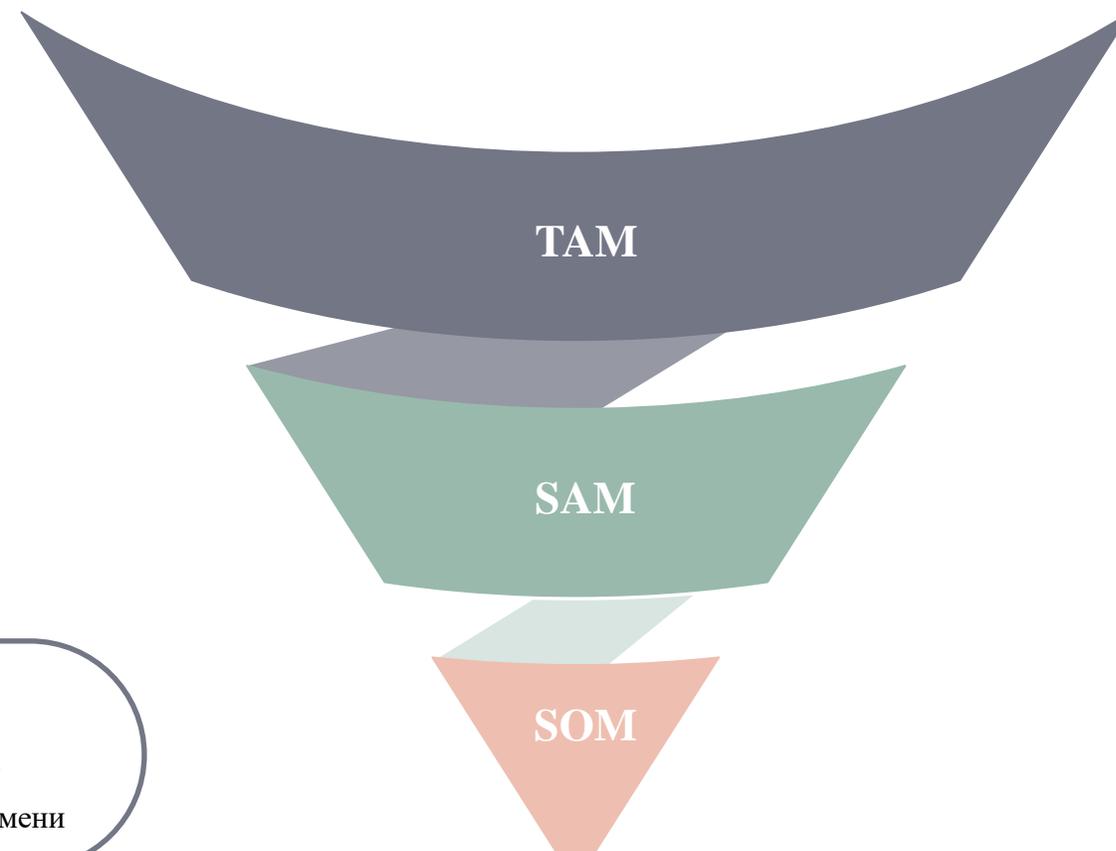
**139 млрд. руб.**  
общий объем рынка, который может  
быть доступен для продукта или услуги



**34 млрд. руб.**  
часть TAM, которую компания может  
реально обслуживать



**100 млн. руб.**  
доля рынка, которую компания может  
захватить в определенный период времени



# ПОДПИСКИ (РУБ)



# КАНАЛЫ ПРОДАЖ



# ПОТЕНЦИАЛЬНЫЕ КЛИЕНТЫ



НАУЧНО-ПРОИЗВОДСТВЕННОЕ  
ОБЪЕДИНЕНИЕ  
«ПАНЦИРЬ»



ЧЕЛЯБИНСКИЙ ЗАВОД  
ЭЛЕКТРООБОРУДОВАНИЯ  
Технологии распределения энергии

ГОЛОС девелопмент

MOTTEK  
Corporation



Infinity Solutions



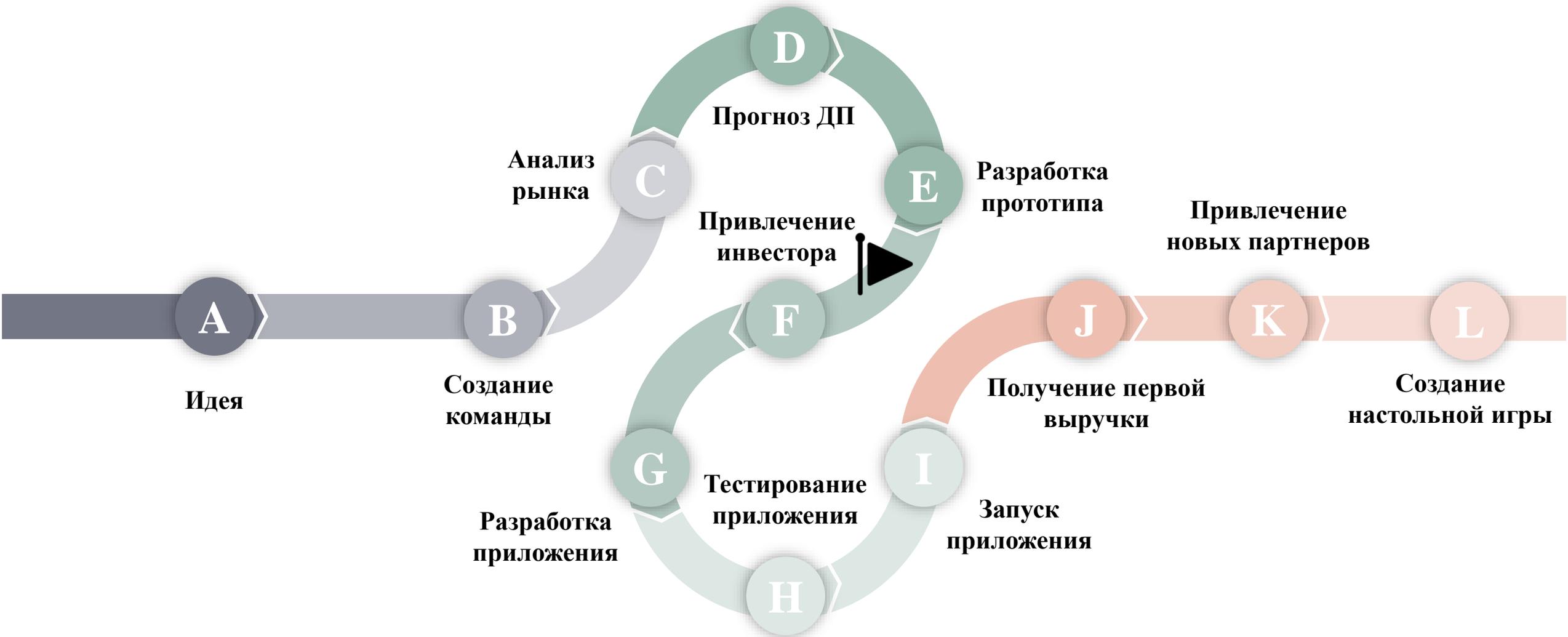
АНДРОИДНАЯ ТЕХНИКА  
НАУЧНО-ПРОИЗВОДСТВЕННОЕ  
ОБЪЕДИНЕНИЕ



УРАЛЬСКИЙ  
ДИЗЕЛЬ-  
МОТОРНЫЙ  
ЗАВОД



# ДОРОЖНАЯ КАРТА РАЗВИТИЯ ПРОЕКТА

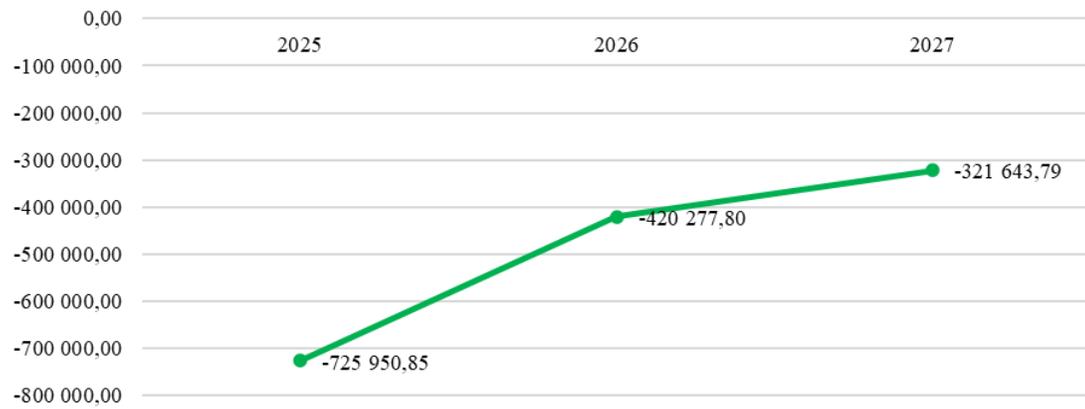


# ПЛАНЫ НА 2023-2027 ГГ.

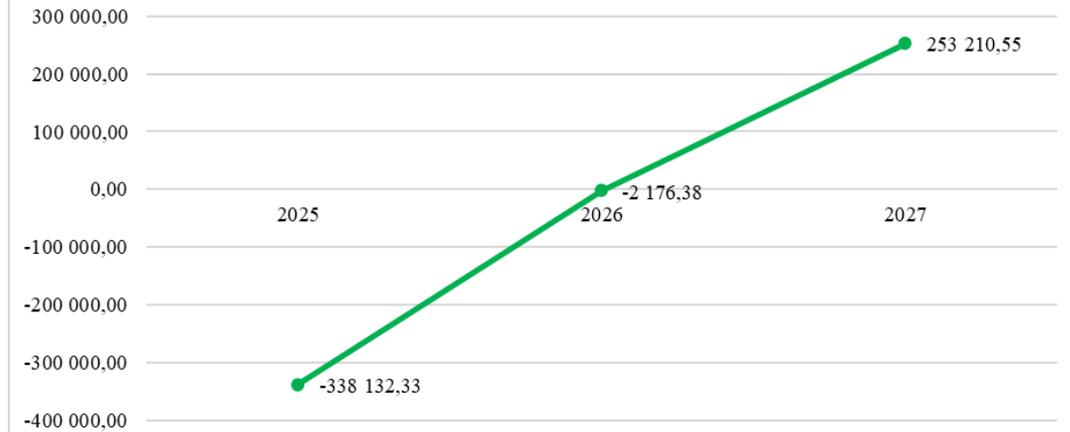


# ДЕНЕЖНЫЕ ПОТОКИ

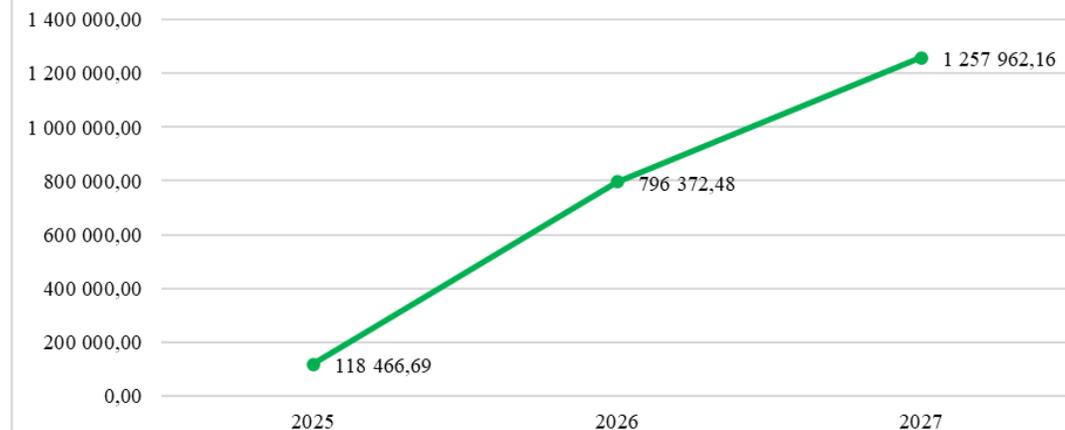
## Пессимистический прогноз ДДП



## Реалистический прогноз ДДП



## Оптимистический прогноз ДДП



Заинтересовались нашей идеей?  
Тогда свяжитесь с нами!



[knarikbaveyan02@gmail.com](mailto:knarikbaveyan02@gmail.com)



8 982 110 57 10 - Илья

8 909 744 18 48 - Ксения

8 951 809 16 28 - Кнарик



Ссылка на группу VK

# ПРИМЕР КЕЙСА

## Кейс-задание командам

2000 год >  
Рождение истории

### Компания основана

- 4 человека в штате
- **Старт** проекта по разработке конструкторской и проектной документации и выпуску гидравлического оборудования для КРС
- **Первый** положительный отзыв о своевременной и качественной поставке комплектующих
- **Запуск** серийного производства запасных частей и расходных материалов для гидравлических ключей и спайдеров импортного производства

Сегодня компания «Нефть-Сервис» - это современная высокотехнологичная компания и молодая амбициозная команда. В штате 185 сотрудников, три современных офиса в городах Миасс, Челябинск и Екатеринбург, единое конструкторское подразделение на трех площадках: в Екатеринбурге, в Челябинске и в Миассе.

Основные направления деятельности компании:

- изготовление и сопровождение бурового оборудования
- изготовление и сопровождение оборудования для ремонта скважин
- изготовление и сопровождение оборудования для ГРП и ПНП (гидроразрыв пластов и повышение нефтеотдачи пластов)
- телеметрия и электроника.

Подробнее с компанией можно познакомиться на сайте <https://www.oil-service.com/> и в презентации, приложенной к кейсу.

Компания стремится удерживать позиции на передовом крае науки, техники и технологий в нефте-сервисной отрасли.

Нефтяная индустрия стремительно развивается. Появляются новые технологии. Компания «Нефть-Сервис» считает нефтяную отрасль наиболее привлекательной и стремится удерживать лидирующие позиции. Задача повышения нефтеотдачи пластов в настоящее время вышла на первый план. Компания имеет хорошо отлаженное собственное производство в г. Миасс (механическая обработка, сборка, испытания на уникальном оборудовании). Инженерный центр в Екатеринбурге разрабатывает буровое и нестандартное оборудование по техническому заданию заказчиков, управляет проектами по выводу на рынок новой продукции. Специализированное подразделение в Миассе разрабатывает и производит электронику для нефтяной отрасли, предлагает решения не уступающие по характеристикам лучшим мировым аналогам.

Если представить весь путь нефти от скважины до бензоколонки как своеобразный нисходящий поток, то операции по поиску и разработке месторождений будут находиться в самом начале, то есть вверху цепочки.



Именно этот сегмент интересует в настоящее время компанию как стратегически важный для развития новых направлений деятельности. Сегмент наиболее прибыльный, но и наиболее рисковый. Компания ставит задачу найти технологию и оборудование, которое используется за границей и еще не дошло до массового применения в России в сегменте Upstream.

### Задачи кейса:

1. Выявить роль компании в цепочке нефтепереработки
2. Показать стратегически важные направления ее деятельности
3. Найти технологию и оборудование, которое используется за границей и еще не дошло до массового применения в России в сегменте Upstream
4. Дополнительно (необязательно). Приветствуются предложения компании по альтернативным направлениям развития.

## УСЛОВИЯ РАЗМЕЩЕНИЯ КЕЙСА

Есть возможность компоновки различных кейсов по длительности в пределах подписки.

Рассмотрим на примере годовой подписки:

- два кейса полугодовых (семестровых);
- четыре кейса длительностью по два месяца;
- восемь кейсов длительностью месяц;
- восемь недельных кейсов в подарок.

Есть 4 градации кейсов по сложности:

Самый высокий уровень сложности - Учебный год (4 курс, как диплом);

Высокий уровень сложности - Семестр (2,3,4 курс, курсовая);

Средний уровень сложности - три месяца (Доклад, 1,2,3,4 курс);

Низкий уровень сложности - месяц (решение на паре, 1, 2 курс);

Начинающий уровень сложности - неделя (1 курс, мини-кейсы на паре).

Длительность обработки кейса - 3-7 рабочих дней.

В случае необходимости, компании следует предоставить необходимые документы о деятельности компании.

Результатом решения кейса являются презентации команд, также компании имеют право запросить текущие результаты в течение прохождения кейса по желанию компании.

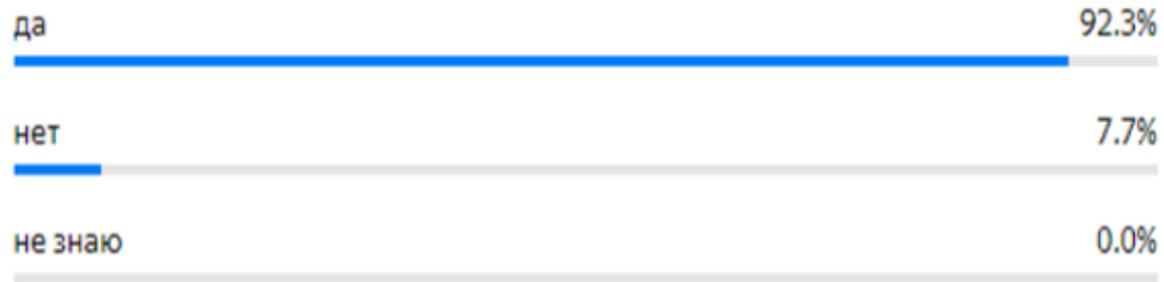
Защита презентаций партнерам проводится в онлайн/офлайн режиме при присутствии преподавателя, также имеется возможность задать интересующие вопросы командам.

## ПРОГНОЗ ПОДПИСОК НА ПЕРВЫЕ ТРИ ГОДА РЕАЛИЗАЦИИ

За первый год реализации		Количество фирм		
Цена	Подписки			
0	Пробная	4	8	15
5 990	Недельная	1	5	10
20 990	Месячная	2	3	10
50 990	Трехмесячная	2	5	9
86 990	Полугодовая	2	4	6
140 990	Годовая	0	1	2
Выручка		323 930 Р	836 820 Р	1 532 630 Р
За второй год реализации		Количество фирм		
Цена	Подписки			
0	Пробная	8	10	20
5 990	Недельная	6	10	14
20 990	Месячная	6	7	14
50 990	Трехмесячная	5	7	11
86 990	Полугодовая	1	5	10
140 990	Годовая	1	2	6
Выручка		644 810 Р	1 280 690 Р	2 654 450 Р
За третий год реализации		Количество фирм		
Цена	Подписки			
0	Пробная	10	12	25
5 990	Недельная	5	10	20
20 990	Месячная	5	8	18
50 990	Трехмесячная	4	8	15
86 990	Полугодовая	2	5	10
140 990	Годовая	2	5	9
Выручка		794 820 Р	1 775 640 Р	3 401 280 Р

## РЕЗУЛЬТАТЫ ОПРОСОВ

Есть ли у Вас потребность в кадрах (проект-менеджеры, управленцы, экономисты и т.п.)?

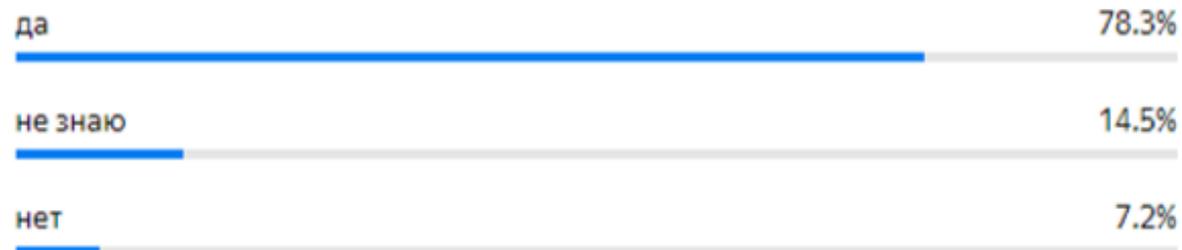


Доверительный интервал ("погрешность" ± %):

Генеральная совокупность ("всего респондентов"):

Требуемый размер выборки:

Хотели бы Вы получить вакансию на предприятии, предложив лучшее решение проблемы, участвуя в обучении в нашем тренажере?



Доверительный интервал ("погрешность" ± %):

Генеральная совокупность ("всего респондентов"):

Требуемый размер выборки: