

EDTECHSTART



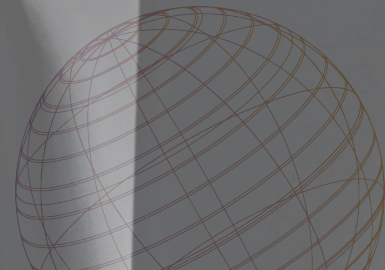
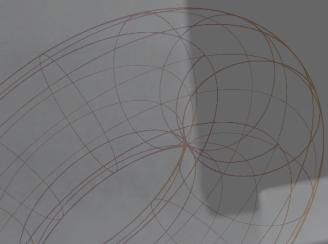
YouTMN (CDP)

Платформа с сервисами с подходом осознанного поступления для иногородних абитуриентов





ТЮМГУ



Абитуриент: было / стало

смутное представление о профессиях и рынке труда

непонимание и тревога

недостаток информации (трек, бюджет/договор, переезд, жилье, будущее, рынок труда).



YOUTMN

ёмкая и всеобъемлющая информация в интерактивной форме в одном месте



идея: учиться и жить в Тюмени может быть круто



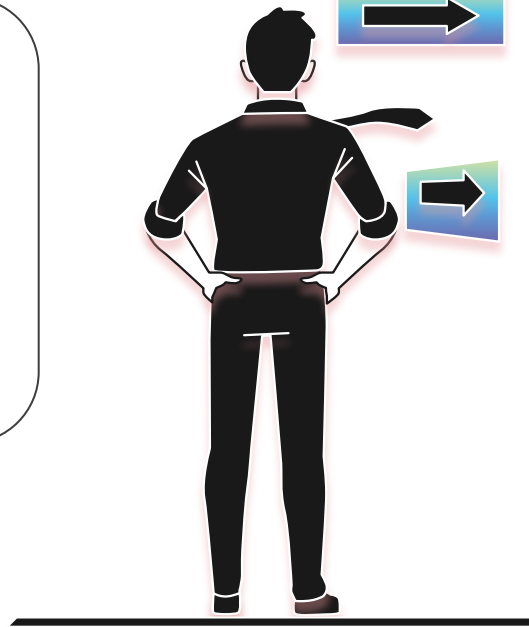
подход: осознанный выбор



понимание: перспективы после выпуска и ориентация на рынке труда



универ не хуже EdTech и мне есть чему учиться



Погружение в идею...20%...50%...90%...100%

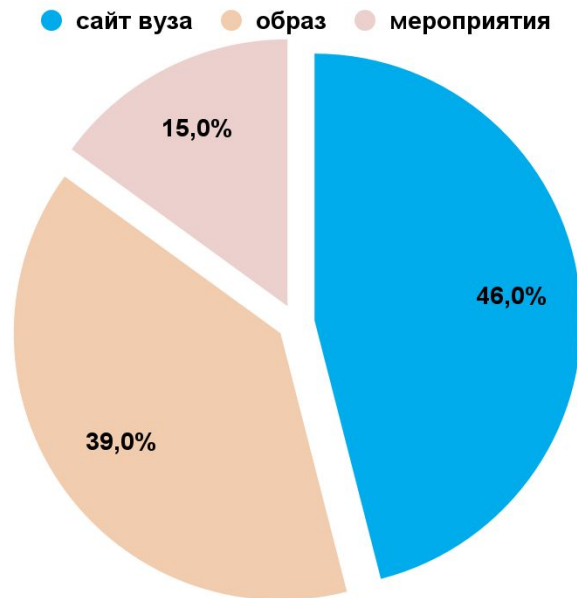
YouTMN помогает

абитуриентам (1) ориентироваться на рынке труда и (2) в информации об образовании

ТюмГУ (1) привлекать больше абитуриентов и (2) иметь более выгодный имидж за счет предоставления более привлекательной и подробной информации и дизайна сайта

Сейчас эта проблема решается с помощью мероприятий и контента сайта, звонками и люди тратят на это время, это носит добровольно-принудительный характер, нет содержательных разговоров.

Наше основное преимущество - персональный подход, привлекательное и понятное представление информации, поддержка.



Исследования и эксперименты

CustDev

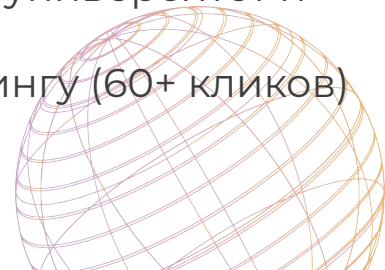
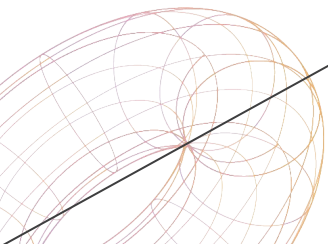
- интервью на образовательных выставках
- опрос школьников и родителей
- интервью со студентами 2 курса

Эксперименты

- запуск рекламного лендинга
- пробник теста

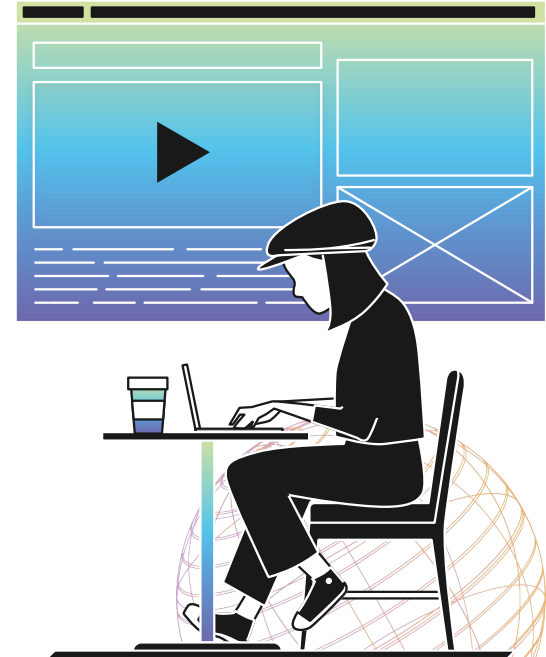
Выводы и инсайты

- ничто не гарантирует “правильный” выбор
- сайт университета = лицо университета
- степень влияния родителя на выбор
- бюджетная основа > университет и программа
- есть интерес к лендингу (60+ кликов)
- сложности теста



Сборка образа

1. Иногородние и иностранные школьники 9-11 классов (поколение Z), пытаются самоопределиться, пробуют новое, доверяют экспертизе, интересуются новыми технологиями, перспективами саморазвития и обустройства своей жизни. Ценят удобство, скорость, личное внимание, соцсети. Могут быть оптимистичными и пессимистичными. Важны красивые картинки.
2. Локация: из соседних субъектов, которые рассматривают Тюмень в качестве места для обучения, но сомневаются и выбирают между ТюмГУ и другими крупными региональными вузами.
3. Фразы:
 - не поступила в ТИУ, т.к. там сайт некрасивый
 - я на втором курсе и не знаю кем хочу быть и кем буду работать
 - для меня главное - это бюджет
 - на сайте все должно находиться легко и быть в одном месте!
 - хочу заранее видеть, где обучаюсь (аудитории, общежития)



Сборка образа

Родители абитуриентов

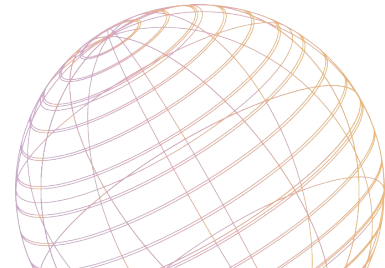
Хотят: престижную работу для детей в будущем.

Демонстрируют: серьезную вовлеченность в выбор.

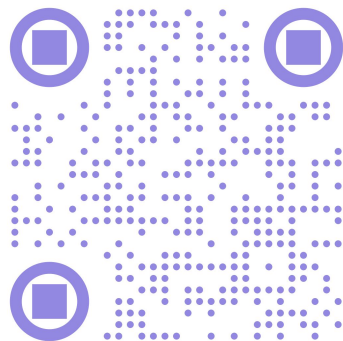
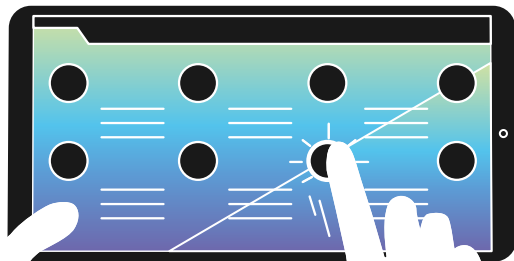
Забоятся об уровне образования и качестве профессиональной подготовки, конкурентоспособности выпускников на рынке труда, о наличии у вуза связи с работодателями, возможность совмещения работы и обучения, условия проживания в общежитии.

Ключевые вопросы:

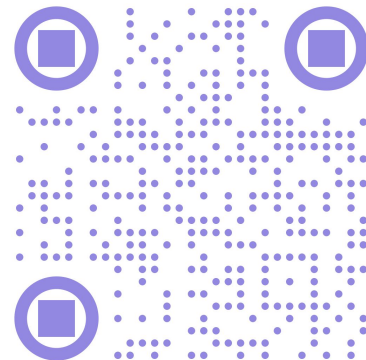
- где будет работать мой ребенок? (встречается меньше)
- какие навыки и компетенции получит мой ребенок?
- будет ли диплом гос. образца?
- **возможность обучаться на бюджете?**
- **возможность проживать в общежитии?**



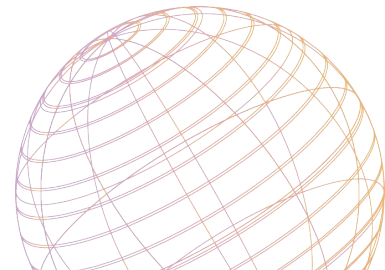
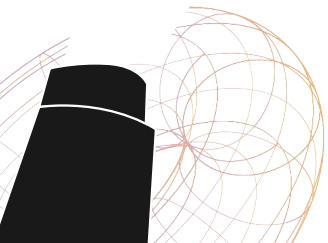
MVP



Лендинг



Основной сайт



Бизнес-модель и цена

Какая цена и бизнес-модель будет у вашего продукта? Как это соотносится с целевой аудиторией?

Доходы: платные консультации, продажа учебных материалов.

Расходы: разработка и поддержка платформы, оплата труда консультантов, маркетинг.

Источники привлекаемых инвестиций:

- **абитуриенты по договору:**

1 год - при средней \$ 190 тыс. р. привлечение 1% поступивших, примерно 20 чел., примерно 3 млн руб.

2-3 год - привлечение 2-3% поступивших

4-5 год - привлечение 5% поступивших

- **оплата карьерных консультаций** (школьники; текущие студенты; получающие второе образование):

при средней стоимости 2000 руб. за консультацию:

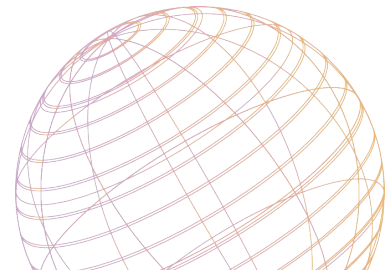
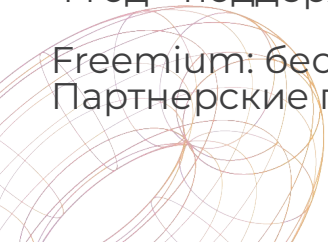
1 год - примерно 20 консультаций в месяц, примерно 200 тысяч за полгода

2-3 год - по 40 консультаций в месяц, примерно 960 тысяч

4 год - поддержание дохода

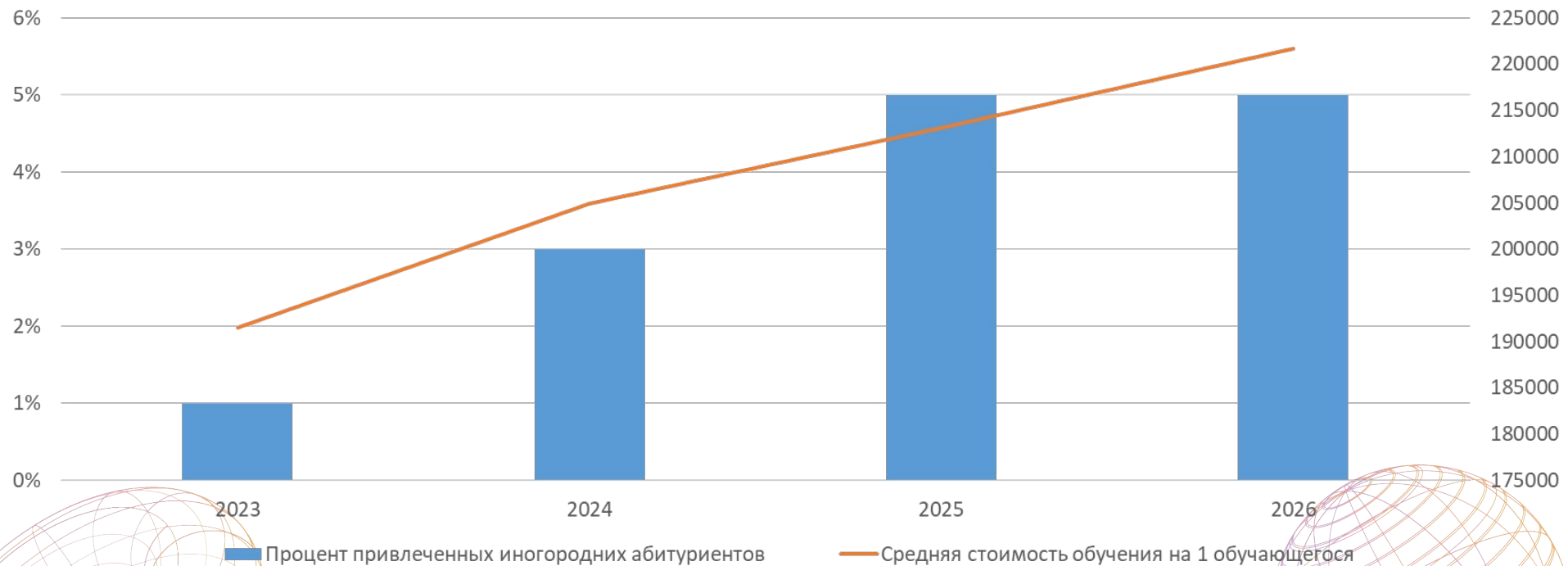
Freemium: бесплатный тест, но оплата за консультации: (2 000 за сессию).

Партнерские программы и реклама: программа лояльности,



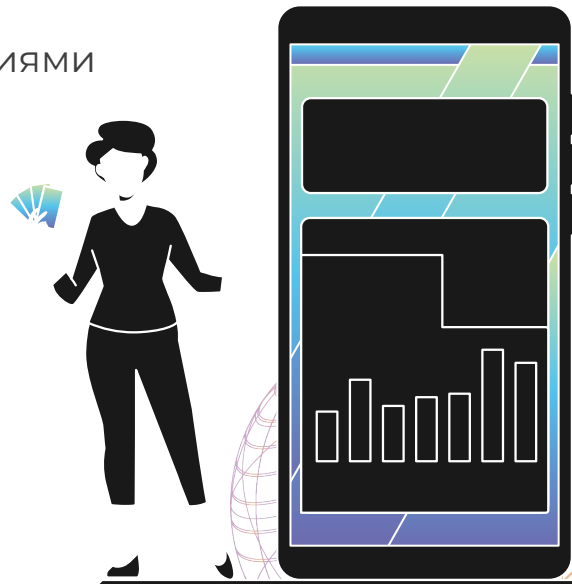
Привлечение абитуриентов

Ожидаемый экономический эффект



Дополнительные сценарии развития доходности

- Возможности консультировать текущих студентов и, возможно, влиять на их решение остаться в ВУЗе.
- Развитие системы цифрового маркетинга, позиционирования, автоматизированной и персонализированной коммуникации с абитуриентами.
- Возможность предлагать пакет услуг с техническими решениями для других организаций.
- Аналитика данных и их продажа (в виде социологического отчета).
- Аффилированный маркетинг (курсы и т.д.).



Затраты на разработку

№ п/п	Наименование статей расхода	Единица измерения	Кол-во	Цена, руб.	Сумма, руб.	Пояснения	Связь с результатом
1.	Фонд оплаты труда				Итого по статье расходов	Заработная плата участников проекта	
1.1	Услуги специалиста по разработке теста	услуга	1	50 тыс. руб.	50 тыс. руб.	-	3
1.2	План А. Хакагон	услуга	х	200 тыс. руб.	200 тыс. руб.	-	1
1.3	План Б. Услуги разработчиков front-end	услуга	х	300 тыс. руб.	300 тыс. руб.	-	1
1.4	План Б. Услуги разработчиков back-end	услуга	х	300 тыс. руб.	300 тыс. руб.	-	1
1.5	UX/UI дизайн	услуга	х	150 тыс. руб.	150 тыс. руб.	-	1
1.6	Таргетинг в соц. сетях	1	мес.	50 тыс. руб.	50 тыс. руб.	-	4
1.7	Работа участника №1	4	мес.	50 тыс. руб.	50 тыс. руб.	-	1-4
1.8	Работа участника №2	4	мес.	50 тыс. руб.	50 тыс. руб.	-	1-4
1.9	Работа участника №3	4	мес.	50 тыс. руб.	50 тыс. руб.	-	1-4
1.10	Работа участника №4	4	мес.	50 тыс. руб.	50 тыс. руб.	-	1-4
1.11	Программа повышения квалификации для сотрудника	услуга	4 мес.	100 000 руб.	100 000 руб.	-	4
2.	ИТОГО по проекту			1 350 000 руб	1 350 000 руб		

Команда



Ирина Телипко
i.telipko@utmn.ru



Анна Медюкова-Мейер
a.mediukova@utmn.ru



Яна Попова
ia.popova@utmn.ru



Федор Гук
f.gook@utmn.ru

Администрирование

MVP:
профорientационный
тест

CustDev

MVP: handbook и
калькулятор ЕГЭ

IT-решения

MVP: основная
платформа

Аналитик

MVP: интерактивная
карта

EDTECH START