



ИНТЕНСИВ
**Архипелаг
2121**

АГЕНТСТВО
СТРАТЕГИЧЕСКИХ
ИНИЦИАТИВ

20.35
УНИВЕРСИТЕТ

ПЛАТФОРМА НТИ



МИНИСТЕРСТВО НАУКИ
И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

АКСЕЛЕРАТОР САМОЗАНЯТЫХ ПО ЦИФРОВЫМ ПРОФЕССИЯМ

Суть проекта

СОЗДАНИЕ ОНЛАЙН-ПЛАТФОРМЫ ДЛЯ ПОДГОТОВКИ САМОЗАНЯТЫХ «ПОД КЛЮЧ»

- Обучающие курсы по дистанционным цифровым профессиям;
- Включение учеников, сдавших успешно проектную работу и получивших статус «самозанятый», в базу фрилансеров;
- Подбор специалиста под задачу для B2B и при необходимости - сопровождение проекта.



Актуальность проекта

НОВЫЕ ТРЕНДЫ В POST-COVID-ЭКОНОМИКЕ, МЕНЯЮЩИЕ РЫНОК ТРУДА

Переход на удалённую работу

3/4 сотрудников хотят, чтобы после пандемии удалённая работа сохранилась хотя бы частично, а в идеале — 50/50 с офисной.

Перевод бизнеса в онлайн

Это подстегнёт рост спроса на специалистов многих функций в статусе «самозанятый» или «ИП», но главным вопросом станет обеспечение качества услуг.

Фокус на эмпатию и толерантность

Для акционеров растёт значимость социальных проектов, в которых участвует компания; и тренд будет нарастать из-за повышения доли миллениалов и поколения Z в штате компаний.

Удалённая работа позволяет дать шанс для инвалидов, жителей моногородов, мигрантам с желанием влиться в рынок труда и др.

Проблема

ПРОБЛЕМА КЛИЕНТА, КОТОРУЮ РЕШАЕТ ПРОЕКТ

ПОЧЕМУ СУЩЕСТВУЮЩИХ ВАРИАНТОВ РЕШЕНИЯ НЕДОСТАТОЧНО?

Количество самозанятых в России превысило 2 млн. человек и нужны новые механизмы взаимодействия с корпоративными клиентами + критерии выбора и стандарты качества сервиса, т.к. заказчикам важна не только экономия расходов, но и выполнение задачи качественно и в срок.

Есть много курсов обучения, однако сейчас фокус направлен на трудоустройство в штат, а успех зависит от активности слушателя и его умения "продать" себя.

При этом корпоративные заказчики каждый раз выбирают «кота в мешке», рискуя не получить нужный результат от исполнителя в статусе «самозанятый» и затрачивая слишком много времени для его «научения» корпоративным требованиям.

Проблема

ПРОБЛЕМА КЛИЕНТА, КОТОРУЮ РЕШАЕТ ПРОЕКТ

ПОЧЕМУ СУЩЕСТВУЮЩИХ ВАРИАНТОВ РЕШЕНИЯ НЕДОСТАТОЧНО?

Пандемия и ограничения значительно ухудшило социально-экономическую ситуацию в моногородах.

В 182 из 321 моногородов (57,1%), **превышение уровня безработицы** среднего по России показателя составляло **три и более раз**.

При этом по данным Фонда развития моногородов РФ **стоимость 1 нового рабочего места** по инвест.проектам составляет **от 1,5 до 11 млн.руб.**

Наш проект позволит решать проблемы занятости за гораздо меньший объем затрат.

Проблема

ПРОБЛЕМА КЛИЕНТА, КОТОРУЮ РЕШАЕТ ПРОЕКТ

ПОЧЕМУ СУЩЕСТВУЮЩИХ ВАРИАНТОВ РЕШЕНИЯ НЕДОСТАТОЧНО?

На текущем рынке труда наиболее незащищенными категориями являются многодетные мамы и молодежь **20-34 лет**

Уровень безработицы среди молодежи **20-24 лет** **> 15%** (в 3 раза выше общероссийского)

Уровень бедности в семьях с **3 и более детьми** **более 52%**

Но службы занятости в большинстве городов работают в логике «аналогового» мира, предлагая пройти обучение и/или трудоустройство архивариусом, бухгалтером, секретарем и т.д.

АКСЕЛЕРАТОР САМОЗАНЯТЫХ ПО ЦИФРОВЫМ ПРОФЕССИЯМ

позволяет выявить заинтересованных жителей, готовых прокачать навыки по одной из цифровых профессий, получить статус самозанятого и начать предлагать услуги и сервисы корпоративным клиентам.



Целевая аудитория

- ◆ Молодёжь 20-34 лет
- ◆ Мамы трёх и более детей
- ◆ Жители моногородов
- ◆ Желаящие сменить проф. область из других категорий

Продукт

ПЛАТФОРМА — АГРЕГАТОР, КОТОРАЯ ПОЗВОЛЯЕТ ОСУЩЕСТВЛЯТЬ:

- ◆ Знакомство с требованиями компаний к предмету и базовым параметрам оказания услуг в дистанционном формате
- ◆ Знакомство с профессией и обучение по выбранному профессиональному треку на основе реального проекта
- ◆ Организация удаленного рабочего места
- ◆ Создание набора сервисов для корпоративных клиентов (статус самозанятого, таск-трекеры, организация совещаний)
- ◆ Подготовка резюме, портфолио и коммерческого предложения
- ◆ Переговоры с потенциальными заказчиками после сессий наставничества
- ◆ Выбрать лучших исполнителей для заказчика



РЫНОК 1: обучение B2C

По оценкам Smart Ranking и TalentTech, в 2020 году 50 топовых российских EdTech-компаний должны были показать суммарную выручку более чем в 25 млрд рублей. А в целом российский рынок онлайн-обучения в 2020 году оценивался потенциально на уровне 60 млрд.

При этом в общем объеме курсов в разных школах обучение новым профессиям может достигать до **20-30%**. В таком случае минимальную емкость российского рынка можно оценить в **12 млрд.руб.** И большинство экспертов сходятся в прогнозах его роста в **20-25%** в течение следующих **5 лет**.

Добавление в процесс обучения подходов edutainment, построение рекомендательных систем на основе искусственного интеллекта открывает возможности для масштабирования в страны BRICS. Это также позволит отстроиться от конкурентов, многие из которых пока предлагают просто учебные курсы (без встроенных сервисов).

РЫНОК 2: объем услуг, оказываемых фрилансерами

В 2018 – 2020 гг. объем выручки на российском рынке фриланса вырос на 11% и достиг в 2020 году \$41 млрд. Количество фрилансеров в России выросло с 2017 по 2020 год с 5 млн до 14 млн человек. Средний заработок подавляющего большинства из них (64%) не превышает 30 000 рублей в месяц, 17% получают до 60 000 рублей и лишь 6% — более 100 000 рублей в месяц, именно из-за неумения встроиться в бизнес-контекст корпоративных клиентов, предложить качественный сервис, выстроить бизнес-процессы для достижения нужного результата.

В долгосрочной перспективе самыми востребованными на рынке будут услуги фрилансеров в области **дизайна и мультимедиа** (это направление выделили 63% опрошенных экспертов), **ИТ и программирования** (60%), **контента и переводов** (51%), **финансов, управления и HR** (43%)

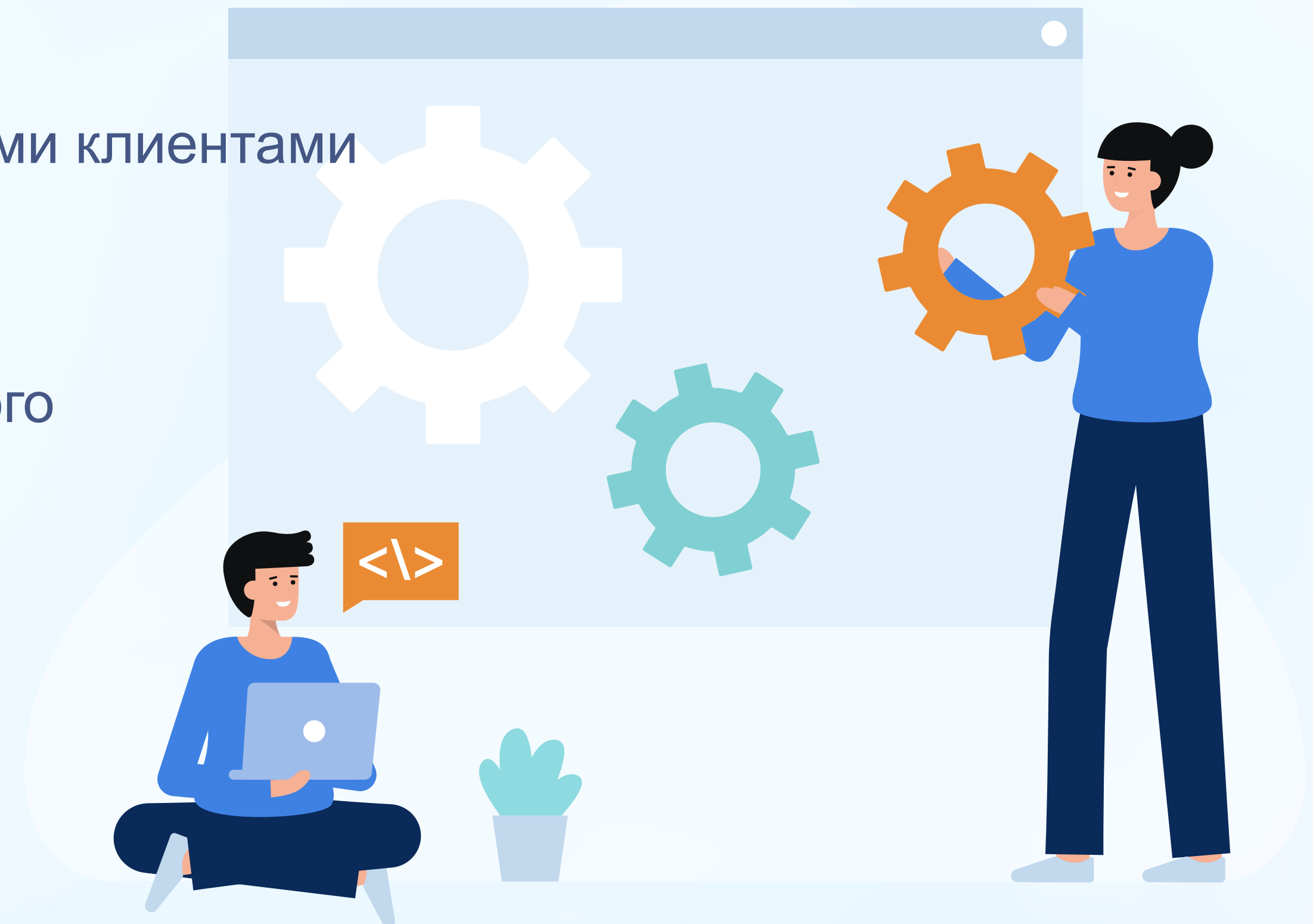
Почти половина опрошенных PwC специалистов уверены, что ближайшие пять лет рост рынка продолжится еще более высокими темпами — в среднем на 20% в год. Через четыре года его объем удвоится, а в 2025 году достигнет \$102 млрд.

Бизнес-модель

1 ЭТАП «Запуск платформы»

(2021, Выручка — 10 млн. руб.)

- ◆ Разработка 10 программ обучения по цифровым профессиям и запуск системы продаж (SMM, директ, партнеры)
- ◆ Запуск 4-х потоков Акселератора
- ◆ Реализация партнерской программы с корпоративными клиентами
- ◆ Первый раунд финансирования и Создание первой версии ИТ-платформы с встроенными сервисами, тренажерами, рейтингом и элементами Искусственного интеллекта по выбору профессии и микрокурсов

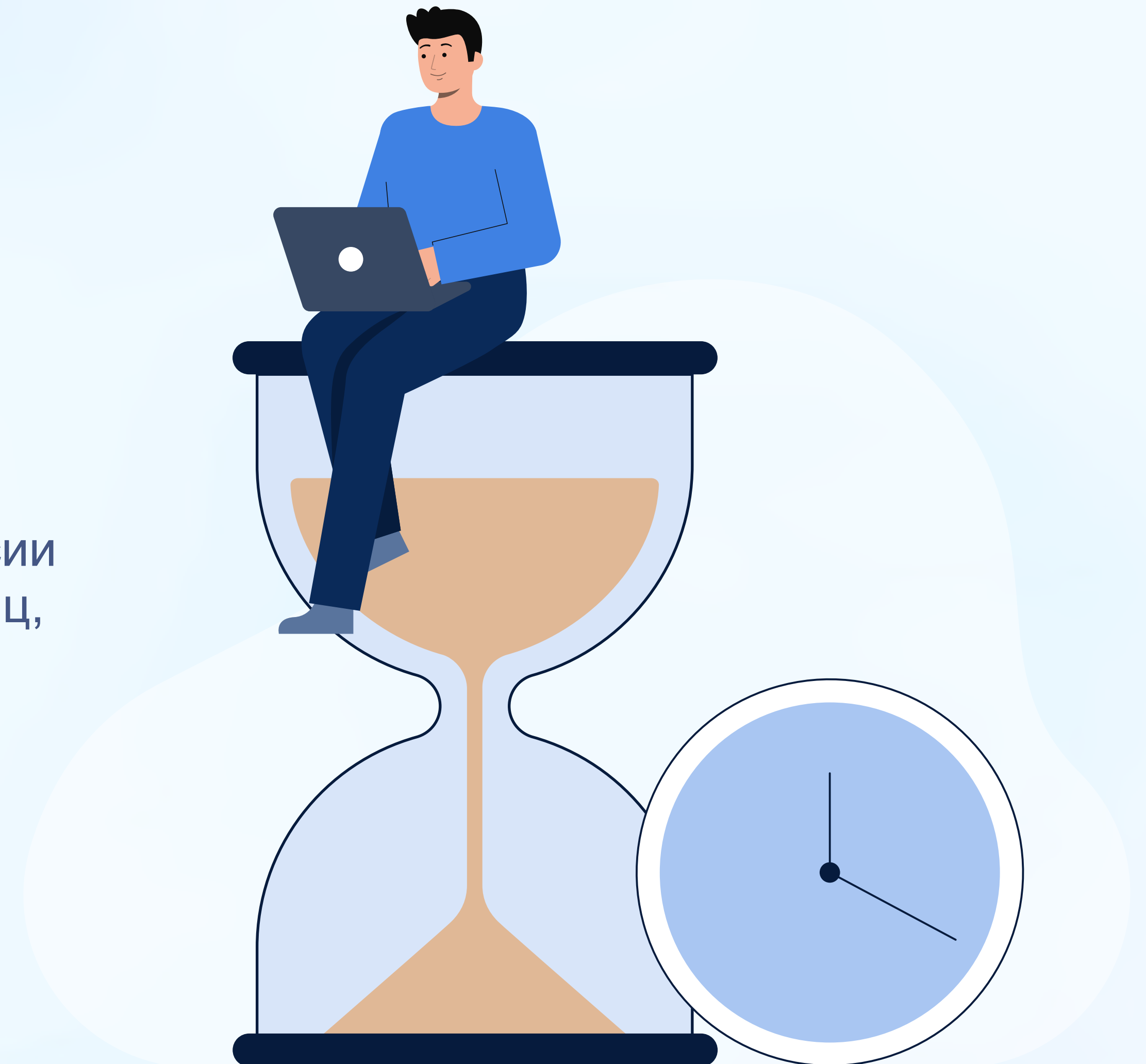


Бизнес-модель

2 ЭТАП «Масштабирование»

(2022, Выручка — 50 млн. руб.)

- ◆ 30 программ обучения по цифровым профессиям
- ◆ Запуск 4-х потоков Акселератора ежемесячно + активная рекламная кампания
- ◆ Реализация соглашений по обучению безработных с Министерством труда и соц.защиты
- ◆ Второй раунд финансирования и Запуск второй версии ИТ-платформы для B2B-заказчиков и физических лиц, желающих работать в качестве фрилансеров
- ◆ Проработка возможности выхода на рынок Индии



Бизнес-модель

3 ЭТАП «Прорыв»

(2023, Выручка — 200 млн. руб.)

- ◆ 50 программ обучения по цифровым профессиям
- ◆ Запуск 8-ми потоков Акселератора ежемесячно + активная рекламная кампания
- ◆ Внедрение платных услуг для B2B по подбору фрилансеров, прошедших обучение и сервисов аутсорсинга по востребованным направлениям
- ◆ Выход на рынок Индии и проработка других стран



Бизнес-модель

ТЕКУЩИЙ БИЗНЕС



«Донор» для создания ИТ-платформы

Возможность для отработки бизнес-гипотез в B2B-сегменте



ЦЕНТР
РАЗВИТИЯ
ПРАКТИКИ
УПРАВЛЕНИЯ



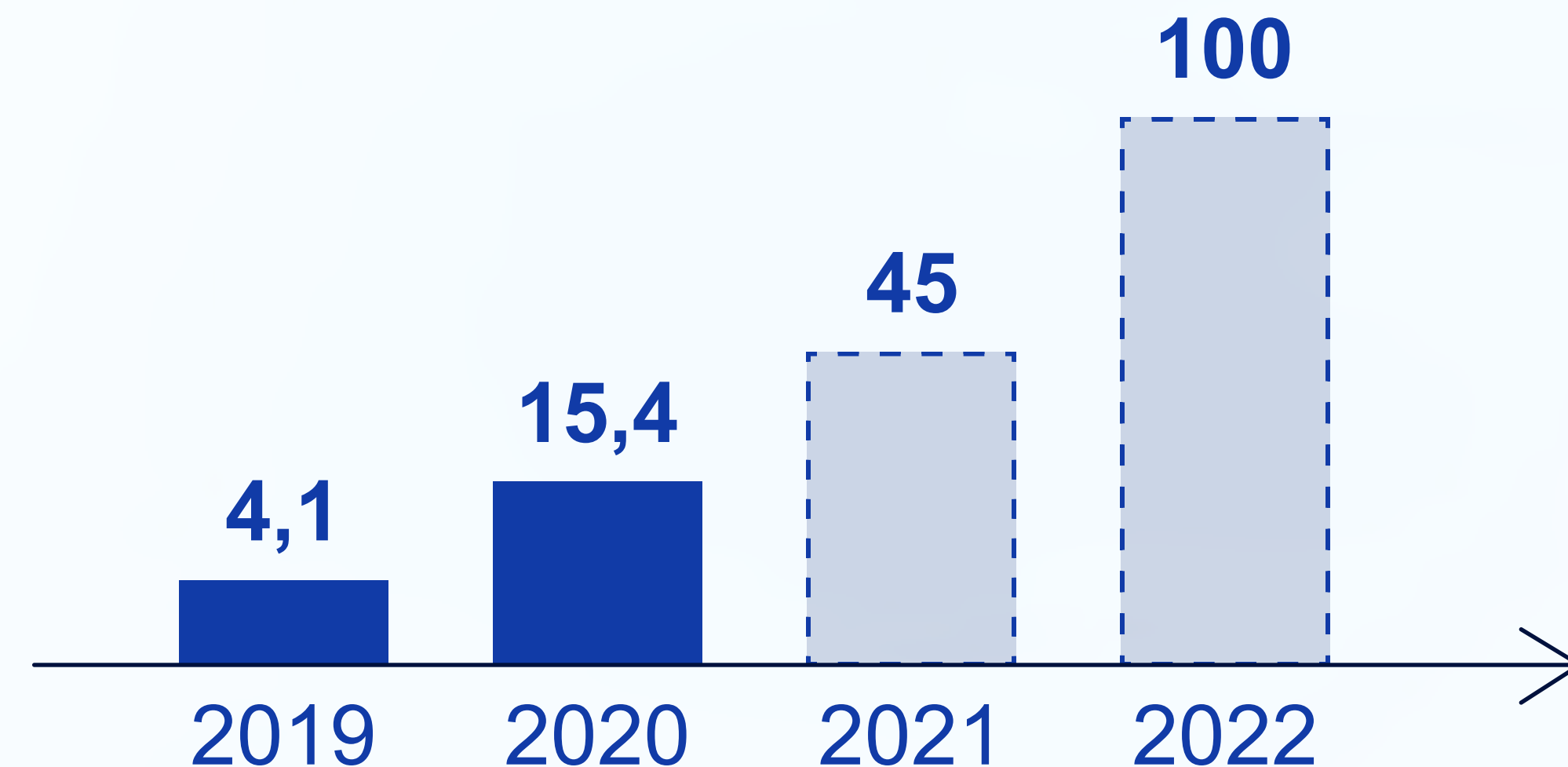
[instagram.com/centre_rpu](https://www.instagram.com/centre_rpu)



crpu.org

- ◆ Обучение руководителей в B2B
- ◆ Проведение маркетинговых исследований и разработка стратегий развития
- ◆ Консалтинг по оптимизации бизнес-процессов
- ◆ Тендеры по 44-ФЗ

Выручка, млн. руб.



Текущие результаты

Выигранный тендер по обучению 200 тренеров и специалистов по футболу в 2020 г. (заказчик – Минспорта РФ, отработан смешанный формат обучения).

Выручка 9 млн.рублей

Разработан первый онлайн-курс «SMM-директор», на котором отрабатывается модель онлайн-продаж.

Старт курса 12 июля

[Ссылка на курс](#)

Проведена промо-игра для отработки игровых механик с целью усиления мотивации к обучению.

Дата — 16 июня

Разработан второй курс «Менеджер по оптимизации бизнес-процессов». Сделана промо-продажа для корпоративного клиента.

Обучение пройдет 8-9 июля

Отработан сценарий подключения сервиса тестирования по модели компетенций.

Запланирована апробация на проекте обучения руководителей в июле 2021 г.

Отработан сценарий по продвижению и генерации заявок через социальные сети, контекстную рекламу на сайте.

Ведется работа по разработке и реализации SMM-стратегии под ключ для малого и среднего бизнеса.

Команда



SEO

Сергей Лоханов

Председатель АНО НПО «Центр развития практики управления», управляющий партнер НПО «КонверсТех»

Опыт работы: ВТБ, Сбербанк

Экспертиза: реинжиниринг бизнес-процессов, управление данными, создание Innovation Labs



HRD

Ольга Митрофанова

Бизнес-консультант по разработке корпоративных моделей компетенций и проведению оценок hard/soft skills

Опыт работы: Концерн Русэлпром, Евроцемент, Сибур

Экспертиза: создание центров оценки, разработка проф. стандартов и системы квалификаций, разработка программ обучения по HR-циклу



SMM-директор

Алёна Трухнина

Дипломированный специалист в области SMM-продвижения личных и коммерческих блогов.

Опыт работы с проектами в премиум-сегменте: бизнес-клубом Атланты, Inwhite Medical, MalikSpace, S7

Действующий Директор департамента SMM в «Центре развития практики управления»



STO

Планы развития

- 1 Разработка бизнес-модели (в т.ч. продуктовой матрицы, сегментирование клиентов в цифрах, целевые каналы продвижения, первый пул партнеров) финансовой модели и cash-flow (определение потребности в инвестициях, в том числе внешних) – *в рамках Акселератора Архипелага 2121*
- 2 Разработка ТЗ и функциональных требований для ИТ-платформы, уточнение стоимости разработки и поддержки и уточнение потребности в инвестициях, в т.ч. внешних – *требуется консультант*
- 3 Подбор ИТ-команды и разработка MVP-платформы – *требуется консультант по подбору*
- 4 Разработка курсов, наполнение сервисов, заключение партнерских соглашений с B2B – *сами*
- 5 Построение полноценной системы продаж в целевых каналах – *требуется консультант*
- 6 Привлечение гранта на дальнейшее развитие системы – *требуется консультант*
- 7 Привлечение инвестора на масштабирование проекта (ИТ-платформа + продвижение) – *требуется консультант*



интенсив

**Архипелаг
2121**

АГЕНТСТВО
СТРАТЕГИЧЕСКИХ
ИНИЦИАТИВ

20.35
УНИВЕРСИТЕТ

ПЛАТФОРМА НТИ



МИНИСТЕРСТВО НАУКИ
И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Контакты



1) crpu.org 2) opexschool.ru/smm01



+ 7 (915) 048-24-22



s.lohanov@crpu.org