

ИНТЕНСИВ
**Архипелаг
2121**

АГЕНТСТВО
СТРАТЕГИЧЕСКИХ
ИНИЦИАТИВ

20.35
УНИВЕРСИТЕТ

ПЛАТФОРМА НТИ



МИНИСТЕРСТВО НАУКИ
И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

ПРОЗНАЙКА

Детский центр для младших школьников, направленный на общеобразовательное развитие (Курс окружающий мир).



Актуальность проекта

Знания необходимы для повседневной жизни;

Детям интересны и полезные знания, полученные на практике, поэтому организовывается детский центр, к которому будут прикреплены все школы района. На базе этого центра будет возможность организовать практические занятия (обучение) по курсу «Окружающий мир».



Проблема

Проблема клиента, которую вы решаете.

Недостаточно широкий курс знаний в школьной программе, невозможность организовать практическое изучение на базе школы.

Отвлечение детей от информационного поля сети Интернет и переключение внимания на прикладные науки.

Недостаток практических действий в современных реалиях.

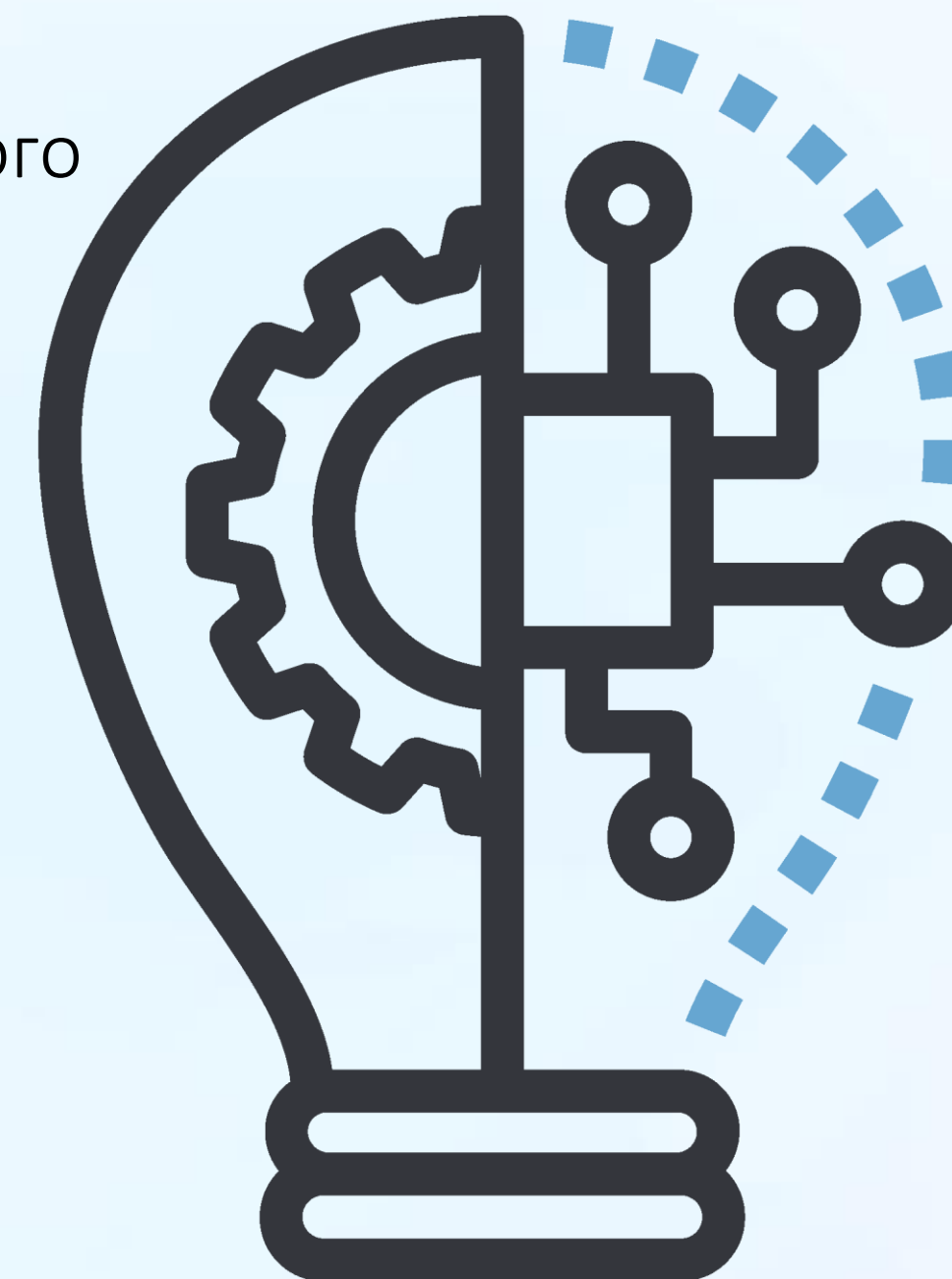
Почему существующих вариантов решения не достаточно?

Школа может обеспечить теоретическими знаниями, а теория не вызывает такого интереса у школьников и ее недостаточно для глубокого понимания предмета.

Решение

Что вы предлагаете, уникальные преимущества и выгоды для клиента.

Организация городского практического центра для изучения направления «Окружающий мир». Такой центр можно оснастить современным оборудованием и на его примере показать работу современных технологий, а затраты на оснащение центра будут разделены между всеми школами. Организация такого образовательного центра — способ переключить внимание детей от информационного шума к применению полученных в школе знаний на практике.



РЫНОК

Рынок, на котором вы работаете, его объем, рост и уровень конкуренции.

В Москве 1370 школ, общее количество целевых учеников 650тыс.,

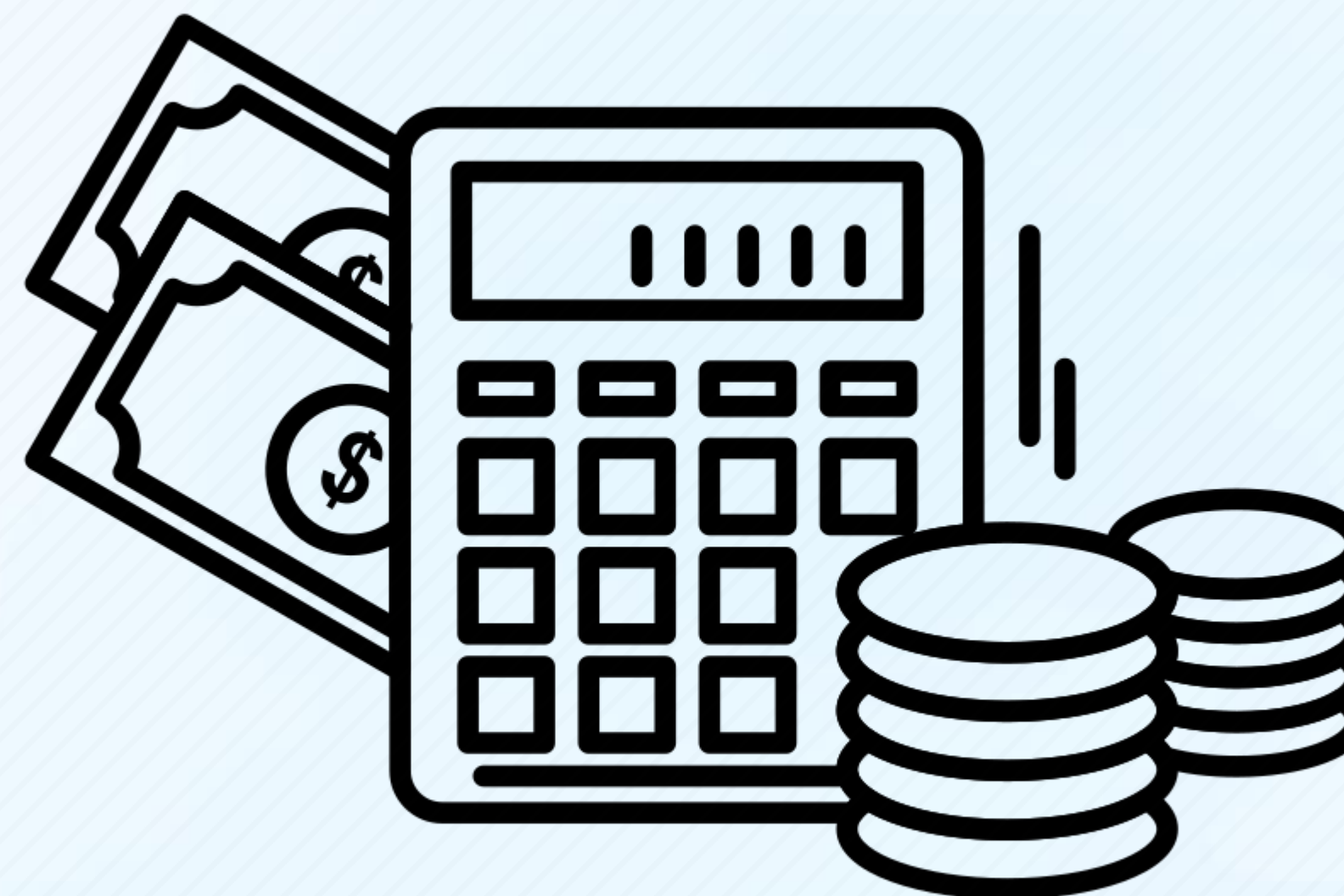
С учетом хорошей материально-технической базы можно привлечь учеников 5-6 классов для расширенного обучения. Что составит еще примерно 200-250тыс.

Потенциал рынка обучения – 900тыс.

Бизнес-модель

Бизнес-модель – как вы зарабатываете или планируете.

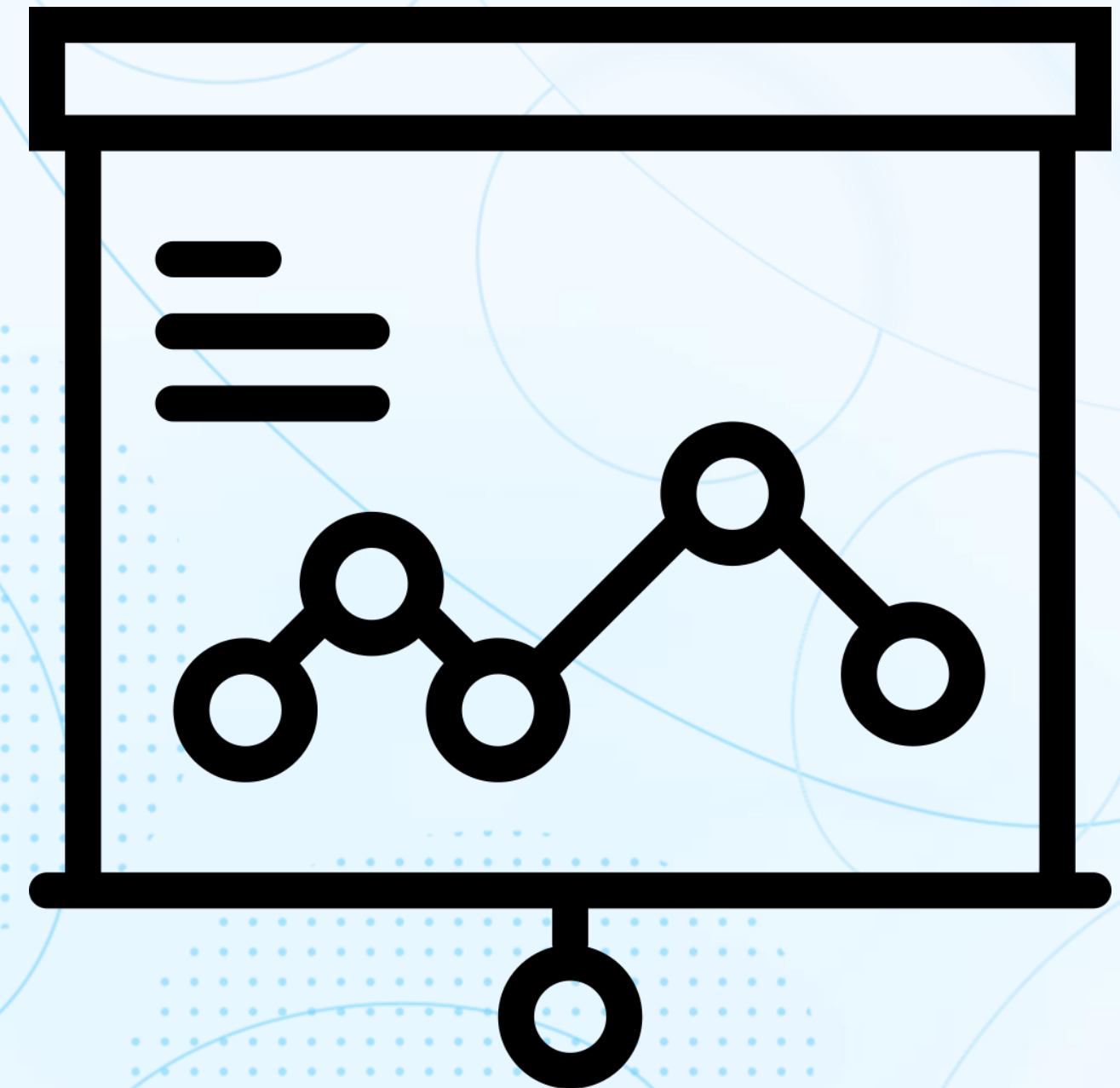
Центр, который дотируется за счет государства и компаний-спонсоров и на его базе проходит обучение школьников в рамках школьной программы. Возможно проведение дополнительных кружков и занятий на коммерческой основе.



Текущие результаты

Текущие результаты: успешные кейсы, клиенты или предварительные договоренности, привлеченные инвестиции и др.

1. Проработан паспорт проекта
2. Проведена оценка емкости рынка
3. Сделана презентация проекта



Команда

Ключевые члены вашей команды (СЕО, СТО и СМО), опыт и компетенции



Ларина Яна
Владимировна



Григорьева Диана
Александровна



Ильченко Алёна
Александровна



Соломатина Анжелика
Анатольевна



Михайлова Виктория
Михайловна

Планы развития

Планы развития, потребности и предложение для того, кому вы адресуете презентацию.

1. Заполнить паспорт проекта
2. Составить бизнес-план проекта, рассчитать ориентировочные затраты
3. Сделать презентацию проекта
4. Презентовать проект экспертам и получить их комментарии для дальнейшей доработки проекта
5. Доработать проект с учетом замечаний
6. Представить проект на оценку



ИНТЕНСИВ
**Архипелаг
2121**

АГЕНТСТВО
СТРАТЕГИЧЕСКИХ
ИНИЦИАТИВ

20.35
УНИВЕРСИТЕТ

ПЛАТФОРМА НТИ



МИНИСТЕРСТВО НАУКИ
И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Контакты

Телефон +7 (918) 475-93-21

Email yana_larina03@mail.ru