

Study
Exchange

Study exchange

Команда «Friends»

- Новоселова Дарья 1 курс магистратуры БФ
- Хрипушина Екатерина ФМП 2 курс
- Пискленов Дмитрий ВШБ 2 курс
- Николаева Софья ФМП 1 курс
- Славиогло Виктория ФП 1 курс
- Исмаилова Марьям ВШБ 2 курс
- Ляхов Егор ФФ 1 курс
- Загороднев Денис ВШЭ



Идея

Мы создаем онлайн сервис “Study Exchange” который помогает клиентам найти учеников в ситуации, когда без должной квалификации не получается реализовать свой преподавательский потенциал, решать проблему сложности поиска клиентов и нехватки удобных инструментов для преподавания при помощи сервиса, где можно найти себе ученика и воспользоваться инструментами платформы для удобного взаимодействия с клиентами и дает выгоду: нет большой комиссии за предоставляемые услуги, быстро нахождения учеников.

Безопасное общение



Доступность



Гибкий график



- Альтернативный подход к валидации профессиональных навыков соискателей
- Использование современных методов подбора услуг/сотрудников/проектов/преподавателей на основе нейросетевых технологий

Наши
преимущества



Наши ГИПОТЕЗЫ

Формулировка гипотезы	Подтвердилась ли в ходе глубинных интервью?
Если в качестве клиентов будут выступать люди младше 18 лет, то это приведет к проблемам с юридическим оформлением партнерства	Мнения на этот счёт разделились
Агрегирование подобного рода услуг позволяет начинающим репетиторам найти своего клиента	Да
Начинающие репетиторы, тем более студенты, не готовы тратить деньги на рекламу	Да
Если мы будем предоставлять инструменты для преподавания репетиторам, то популярность платформы возрастет	Нет. Опрашиваемые предпочитают не заниматься через онлайн платформы, а заниматься с учениками вживую
Объединение репетиторов в сообщество на одной платформе, создаст предпосылки для повышения качества услуг в отрасли и развития в целом	Нет. Участники поставили под сомнение возможность объединяться с другими преподавателями платформы для проведения «общих» занятий

Вопросы для глубинного интервью

Какие цели Вы преследуете, занимаясь репетиторством? (заработать деньги, набраться опыта и др.)

2) Возникали ли у Вас проблемы при размещении своей кандидатуры на той или иной платформе преподавательских услуг в качестве репетитора (по какой-либо дисциплине) за последние несколько месяцев? Если да, то какие.

3) При подаче резюме об устройстве на вакансию репетитора через платформы (SkyEng, Foxford, Preply, Italki, [Repetit.ru](https://repetit.ru), YouDo и др.) учитывался ли ваш опыт работы?

4) Какую платформу, с точки зрения удобств и количества инструментов для проведения занятий вы предпочитаете? (SkyEng, Foxford, Preply, Italki, [Repetit.ru](https://repetit.ru), YouDo и другие)

5) Как Вы считаете, могут ли школьники до 18 лет, имеющие личные средства, сами оплачивать расходы на обучение (плата за уроки репетитору)?

6) Пытались ли Вы, будучи несовершеннолетним школьником заниматься репетиторством?

7) Сталкивались ли вы ранее с несовершеннолетними репетиторами или с их объявлениями на каких-либо сайтах или в социальных сетях?

8) Если вы пользуетесь платформой из нижеперечисленных (SkyEng, Foxford, Preply, Italki, [Repetit.ru](https://repetit.ru), YouDo и др.), сколько времени занимает поиск нового ученика? В днях/неделях/месяцах

9) Если Вы не пользуетесь платформами (из предыдущего вопроса) а только публикуете своё объявление об услуге на ведущих площадках по трудоустройству таких как Авито, Профи.ру или через социальные сети (Вконтакте, Одноклассники, Facebook), сколько времени занимает поиск нового ученика? В днях/неделях/месяцах

10) Как Вы считаете, удобно ли публиковать объявления о наборе учеников через социальные сети? (ВКонтакте, Одноклассники, Facebook, Instagram) По шкале от 1 до 10

11) Сколько денег Вы платите/готовы платить за использование платформы для проведения занятий в онлайн-режиме, ежемесячно? Примерно, в рублях

12) Покупаете ли Вы контекстную рекламу для распространения ваших преподавательских услуг? Если да, то указать среднюю стоимость.

13) Как Вы думаете, важна ли рейтинговая система оценивания на платформе по размещению объявлений от репетиторов?

14) Как Вы считаете, с кем лучше иметь обратную связь (об уточнении даты и времени проведения занятия или его отмене/перестановке): с учеником или его родителем/опекуном?

15) Пользуются ли Ваши знакомые/друзья/родственники – репетиторы, платформами с преподавательскими услугами?

16) Хотели ли бы Вы начать свою репетиторскую деятельность, не имея реального преподавательского стажа? (Обучаясь в университете/колледже и т.д.)

17) Как Вы думаете, насколько важно то, что репетитор, предоставляющий свои услуги потенциальным ученикам, учится/уже окончил один из ведущих Российских вузов? (МГУ им. М.В. Ломоносова и другие) По школе от 1 до 10

18) По Вашему мнению, чьи услуги будут более востребованы на рынке преподавательских услуг: преподавателя с большим стажем работы или студента старших курсов/магистра/аспиранта МГУ им М.В. Ломоносова?

19) Есть ли какие-то преимущества у студента старших курсов/магистра/аспиранта, обучающегося/закончившего один из ведущих вузов России, перед преподавателем из старшего поколения (с опытом работы 10 лет и больше)?

20) В каком режиме Вы предпочитаете проводить занятия: оффлайн или онлайн?

21) Какой формат занятий для Вас наиболее удобный: индивидуальные занятия или групповые? Если групповые, указать желаемое кол-во человек.

22) Интересует ли Вас возможное объединение в группы/сообщества с другими преподавателями на одной платформе для проведения каких-то совместных вебинаров/семинаров как для учеников, так и среди преподавателей?

23) Если Вы ранее уже пользовались платформами по предоставлению преподавательских услуг, какие неудобства вы можете выделить? (Дизайн платформы, высокая стоимость подписки и др.)

01

Имя: Антон

Возраст: 26

Род занятий: Аспирант ГФ МГУ, репетитор

Его цель в выбранной вами сфере: Зарабатывать деньги

Его поведение в выбранной вами сфере: Оказывает репетиторские услуги около 5-6 месяцев в год.

Его мотивация: Не забывать самую базу интересных для него дисциплин; саморазвитие.

Его страхи: Отсутствие клиентов, т.к. репетиторство – основной заработок.

Чем пользуется сейчас: Социальные сети, Repetit.ru

В чем недостатки текущего продукта: На платформе произошёл резкий рост комиссии за последний год

К кому прислушивается: к друзьям, занимающимся репетиторской деятельностью; читает новости/отзывы в социальных сетях



02

Имя: Артемий

Возраст: 21 год

Род занятий: студент ФФ МГУ, репетитор, в прошлом году работал преподавателем в школе

Его цель в выбранной вами сфере: Желание усовершенствовать коммуникативные навыки с детьми.

Его поведение в выбранной вами сфере: Умеренное. Также имеет небольшой стаж в качестве преподавателя.

Его мотивация: Основать собственную школу с небольшой группы людей, где преподают один-два предмета. Каждый участник группы выполняет свою работу, т.е. один готовит к ЕГЭ, второй - к олимпиадам, третий - подтягивает школьные знания и т.д.

Его страхи: отсутствие команды для реализации своих целей (пред. пункт); меньше всего хотел бы работать в онлайнрежиме, предпочитает работать вживую

Чем пользуется сейчас: Социальные сети, Discord, Profi.ru

В чем недостатки текущего продукта: На платформе Profi.ru отзывы платформы не влияют на профессионализм репетитора.

К кому прислушивается: к друзьям, занимающимся репетиторской деятельностью; читает новости/отзывы в социальных сетях



03

Имя: Андрея

Возраст: 18 лет

Род занятий: студентка, будущий репетитор

Ее цель в выбранной вами сфере: Зарабатывать деньги;

Ее поведение в выбранной вами сфере: не работает, но планирует

Ее мотивация: Просвещать других людей и желание подготовить их к умственной деятельности.

Ее страхи: Арендная плата некоторых образовательных платформ; не считает групповые занятия продуктивными, предпочитает индивидуальные.

Чем пользуется сейчас: Социальные сети, Profi.ru, онлайн-школа «Умскул»

В чем недостатки текущего продукта: Неудобство некоторых платформ в том, что, если это большая образовательная система, то у ученика нет контакта с преподавателем, а только с кураторами или ботом, нет чувства, что тебя кто-то «ведёт»

К кому прислушивается: к друзьям, занимающимся репетиторской деятельностью; читает отзывы/новости в социальных сетях

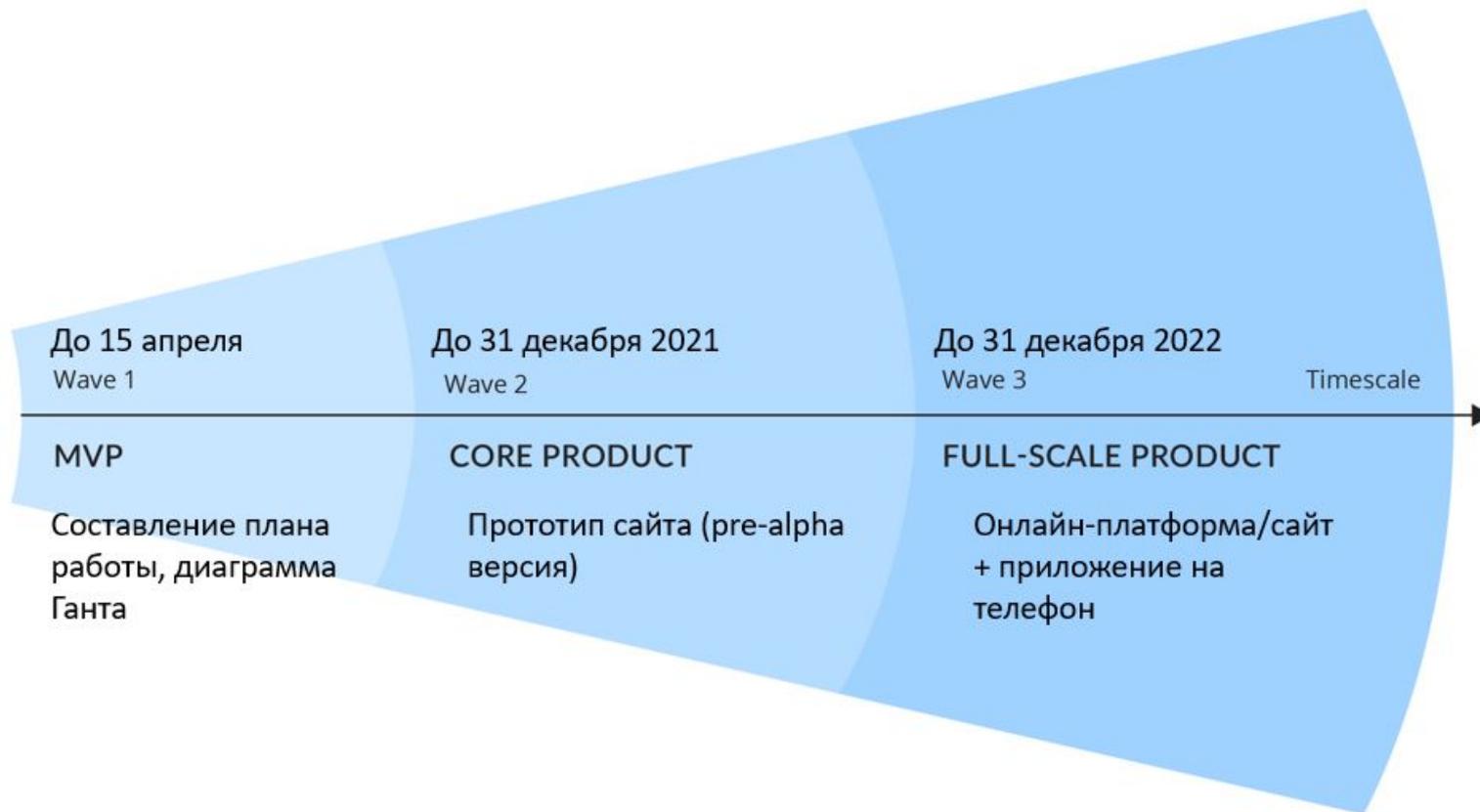


Инсайты по итогам интервью

1. Респонденты считают, что обучение в реальном режиме более продуктивно, но не исключают возможности использования онлайн-платформами или приложениями для видеосвязи.
2. Респонденты считают, что пользоваться современными платформами с возможностью проведения онлайн-занятий не очень удобно. Проще использовать приложение для видеосвязи.
3. Самые популярные используемые платформы – Profi.ru, Repetit.ru. Также социальные сети для размещения объявлений о наборе.
4. Мнения насчёт того, может ли ученик оплачивать свои занятия самостоятельно, разделились. У одного из опрашиваемых есть ученики, которые платят за свои занятия самостоятельно.
5. Респонденты считают, что обратная связь обязательна. Но одни респонденты считают, что необходимо иметь контакт с родителями/опекунами, а другие считают, что важнее иметь связь с учеником, параллельно интересуясь их прогрессом в изучении.
6. Опрашиваемые предпочитают не платить за рекламу, вместо этого выкладывая объявления в собственных профилях (которые можно настроить по собственному усмотрению) в социальных сетях. Также отметили, что лучших учеников они набирают именно там.
7. По мнению респондентов, репетиторские услуги студентов дешевле и, соответственно, популярнее.



PRODUCT EVOLUTION CANVAS | FEATURE EVOLUTION TRACKS



Анализ двух сегментов рынка

- 1) студенты (люди до 25 лет), которые хотят заработать на продаже своих знаний
- 2) педагоги, которым не хватает зарплаты и которые хотят заняться преподавательской деятельностью вне школы/университета.

Анализ рынка 1):

PAM – численность студентов в мире – 200 000 000 человек;

TAM – 12 100 человек. Т.к. педагогов до 25 лет всего 5%

(<https://activityedu.ru/Blogs/analytics/portret-srednestatisticheskogo-uchitelya-v-rossii/>).

И по данным Росстата всего в сфере доп. образования заняты около 242 000 людей, то 5% от этого и получается 12 100;

SAM – опрос из 30 студентов (в группе одного из участников проекта) показал, что только 30% готовы платить за услуги стороннему сервису. Значит объем рынка 3630 человек;

SOM – если только 2420 человек готовы платить за услуги стороннему сервису, значит они потенциальные клиенты таких сервисов как Zoom и Teams. Основные игроки на рынке. Значит $3630/3=1210$ человек.



Анализ двух сегментов рынка

Анализ рынка 2):

PAM – рынок педагогов во всём мире 196 150 000;

TAM – по данным Росстата всего в сфере доп. образования заняты около 242 000 людей, то 95% преподавателей от 25 лет составляют 229 900 человек;

SAM – в январе 2021 года интернет-издание «Мел» провело исследование, посвященное использованию цифровой педагогами. Участниками опроса стали 9249 человек.

Примерно 67% участников готовы платить за использование простой и удобной платформы.

Примерный объём рынка – 154 033 человек;

SOM – так как за цифровые инструменты готовы платить 154 033 человек и 36% потенциальные клиенты Zoom, Skype, Discord. Значит, наши потенциальные клиенты – 55 452 человек.



<https://findpatent.ru/patent/269/2693311.html>



Сравнительные
патенты

Бизнес- модель

<p>ПРОБЛЕМА</p> <p>Очень сложно найти клиента на внешних сайтах, большая конкуренция (часто нечестная). Возникают трудности с подбором команды для создания школы/курсов.</p> <p>Проблема возникает практически у каждого студента, который хочет начать карьеру репетитора.</p> <p>Если речь идёт об объединении людей для создания школы: люди имеют компетенцию, но сталкиваются с недостатком времени на организацию (необходим координатор/менеджер) и поиск сокомандников (людей с той же идеей).</p>	<p>РЕШЕНИЕ</p> <p>Предлагается создание площадки, на которой студенты смогут размещать свои анкеты с оформлением по собственному желанию (без шаблона). Изначально можно предлагать только небольшую цену за занятие (например, максимум 700 рублей). При увеличении количества положительных отзывов предлагать покупку подписки для повышения цены занятия и продвижения в рейтинговой системе.</p> <p>Отдельная часть площадки будет посвящена поиску команды, созданию школы и координированию данного процесса. Также при помощи сайта можно будет привлечь инвестиции.</p>	<p>ЦЕННОСТЬ</p> <p>Приложение помогает ускорить поиск учеников и коллег для создания команды без лишних денежных и временных затрат.</p>	<p>НЕЧЕСТНЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА</p> <ul style="list-style-type: none"> — Дешевая подписка; — Узкая ниша; — Предоставляем лучшие условия для студентов-репетиторов; — Не требуем стаж, в отличие от других платформ. 	<p>ЦЕЛЕВАЯ АУДИТОРИЯ</p> <p>Студенты 18-27 лет</p>
	<p>МЕТРИКИ</p> <ul style="list-style-type: none"> — Показатель конверсии (разные уровни: регистрация на сайте, использование услуг, оформление платных подписок, внесение инвестиций); — Показатель отказа; — Cost per click; — Cost per action; — Валовая прибыль; — Customer lifetime value. 		<p>КАНАЛЫ ПРОДАЖ</p> <ul style="list-style-type: none"> — Реклама в студенческих группах ВК, Insta, Telegram, TikTok, Facebook; — Физические объявления в зданиях ВУЗов; — Контекстная реклама. 	

Нами была выбрана бизнес-модель «SUBSCRIPTION».

Стоимость проекта

- Разработка сайта и мобильного приложения – 800 000 руб.
- Юридические услуги – 50 000 руб.
- Продвижение – 500 000 руб.
- Регистрация товарного знака – 33 000 руб.

Итого: ≈ 1 383 000 руб.

**Источники
финансирования:
Фонд развития
интернет
инициатив
(ФРИИ)**

- Поддержка проектов в сфере интернета
- Объем инвестиций от 2,5 млн. руб. за 7%
- Дополнительные гранты



Спасибо за
ВНИМАНИЕ

**Study
Exchange**