

Федеральное государственное
автономное учебное учреждение высшего образования
«Национальный исследовательский университет ИТМО»

Мегафакультет компьютерных технологий и управления
Факультет программной инженерии и компьютерной техники

IT-школа "HowToSchool"

Бизнес-модель Остервальда

Поток: ИЭК 2.3

Авторы: Богданова М.М. и Трофимов В. Д.

Преподаватель: Кочеткова Д.В.

Санкт-Петербург
2024

Содержание

1	Бизнес-идея и ее краткое описание	3
2	Цели проекта	3
3	Долгосрочный план развития проекта	3
4	Описание целевой аудитории	4
5	Инвесторы	4
6	Конкуренты	4
7	Первичный SWOT-анализ	6
8	SWOT-анализ	7
9	PEST-анализ	8

1 Бизнес-идея и ее краткое описание

Инновационная образовательная платформа "HowToSchool".

HowToSchool - это онлайн-курсы, предназначенные для школьников и студентов, проживающих в пределах Таджикистана, направленные на подготовку к поступлению на IT-направления в вузы Таджикистана и России.

На курсах предполагается изучение не только необходимых для сдачи государственного экзамена дисциплин, но и профильных IT-дисциплин, таких как: математика для программирования, разработка игр на движке Unity, программирования с нуля, SQL, веб-разработка, программирования на Python/Java/C++. На курсах также предполагается и изучение профессионального английского, а именно подготовка к TOEFL/IELTS и Sat Math.

2 Цели проекта

Создать и предоставить доступную и качественную онлайн-платформу для обучения школьников и студентов в Таджикистане в области информационных технологий, обеспечивая возможность эффективной подготовки к экзаменам и освоению профильных IT дисциплин, а также способствовать развитию профессиональных навыков и повышению конкурентоспособности на рынке труда.

3 Долгосрочный план развития проекта

- Постоянное обновление и расширение ассортимента курсов, включая широкий спектр экзаменов по информационным технологиям и профильных IT дисциплин, а также курсы для профессионального развития.
- Развитие и улучшение качества образовательных материалов, включая видеоуроки, интерактивные упражнения, кейсы и тесты, а также разработка дополнительных ресурсов для студентов.
- Установление партнерских отношений с колледжами и другими образовательными учреждениями для предоставления сертифицированных курсов и дипломов.
- Установление партнерских отношений с IT-компаниями и организациями для предоставления стажировок.
- Организация очных курсов на территории Душанбе с последующим расширением в другие города федерального значения.

4 Описание целевой аудитории

- Школьники и студенты, подготавливающиеся к экзаменам по IT и профильным дисциплинам.
- Люди, желающие повысить свою квалификацию в области информационных технологий.
- Образовательные учреждения, ищущие дополнительные образовательные ресурсы для своих студентов.

5 Инвесторы

- Корпоративный партнер "Пешрафт"
«Пешрафт» является общественной благотворительной и некоммерческой организацией, миссия которой нацелена на инвестирование в человеческий потенциал страны. Проекты, реализуемые ОБО «Пешрафт» направлены на повышение уровня образованности молодежи Таджикистана посредством оказания поддержки одаренным и старательным детям из малоимущих семей.
- Местные инвесторы из общества Бизнес-Инкубатора, но для обращения к ним нужна как минимум одна полноценная команда на территории целевой аудитории (Душанбе).

6 Конкуренты

- Образовательный центр Repetitor.tj

Сравнение:

– Набор дисциплин:

* конкурент: меньший набор предметов для подготовки, нет профильных дисциплин для подготовки к обучению в вузе

* наш проект: не ориентированы на подготовку к экзаменам по гуманитарным дисциплинам, сфокусированы на технических специальностях

– Практика:

* конкурент: отсутствие итоговых рабочих проектов

* наш проект: симуляция реальных задач и проектов

– Система мотивации:

- * конкурент: система мотивации в виде смс-оповещений, таблицы прогресса, игровой формат

- * наш проект: система мотивации не выходит за рамки платформы (никаких назойливых напоминаний), установка целей в рамках платформы, фиксация достижений (achievements), система мотивации строится на основе монополии, за баллы предполагаются различные вознаграждения

- Академия Алиф

Сравнение:

- Стажировка:

- * конкурент: предоставляет партнеров для прохождения стажировки

- * наш проект: пока нет партнеров

- Формат занятий:

- * конкурент: только оффлайн формат

- * наш проект: онлайн формат с последующим расширением на территории Душанбе (очно)

- Перечень дисциплин:

- * конкурент: нет подготовки непосредственно к экзаменам для поступления, только IT курсы

- * наш проект: помимо IT курсов предоставляет дисциплины для подготовки к государственным экзаменам/вступительным экзаменам в ВУЗы

- Сайт:

- * конкурент: нерабочие ссылки на главной странице, отсутствие конкретных дат начала курсов

- * наш проект: сайт с удобной и интуитивно понятной навигацией, все гиперссылки актуальны, четкие сроки начала и реализации курсов

7 Первичный SWOT-анализ

Сильные стороны	Слабые стороны
<p>S1: уникальная для региона идея</p> <p>S2: хороший состав надежных и опытных преподавателей</p> <p>S3: наличие первоначальной клиентской базы</p> <p>S4: гибкий график обучения - студенты могут учиться в удобное для них время, что делает обучение более доступным.</p>	<p>W1: отсутствие курсов для подготовки к непрофильным дисциплинам (гуманитарные предметы)</p> <p>W2: недостаточное распространение - необходимо активно продвигать платформу и привлекать пользователей для расширения своей аудитории и повышения узнаваемости бренда.</p> <p>W3: наличие конкуренции - на мировом рынке существует множество образовательных платформ</p>
Возможности	Угрозы
<p>O1: потребность в образовании всегда актуальна, рост спроса на IT-направления</p> <p>O2: в таджикистане практически не развиты никакие системы, кроме банка</p> <p>O3: актуально предоставление возможности гражданам таджикистана получить профиль, позволяющий работать в других государствах</p>	<p>T1: проблемы со связью и интернетом в Таджикистане</p> <p>T2: плохая осведомленность населения</p> <p>T3: в стране не привыкли к такому формату обучения - большая часть интеграций происходит непосредственно в инстаграме, сайты условно в новинку</p>

Таблица 1: Primary SWOT анализ бизнес-идеи

8 SWOT-анализ

Сильные стороны	Слабые стороны	Внутренняя стратегия
<p>S1: Уникальная идея для региона</p> <p>S2: Опытные преподаватели</p> <p>S3: Наличие клиентской базы</p> <p>S4: Гибкий график обучения</p>	<p>W1: Отсутствие курсов по гуманитарным предметам</p> <p>W2: Недостаточное распространение</p> <p>W3: Конкуренция на мировом рынке</p> <p>W4: Сложности с финансированием</p>	<p>R1: Развитие курсов по гуманитарным предметам</p> <p>R2: Маркетинговые кампании и продвижение</p> <p>R3: Конкурентные преимущества</p> <p>R4: Поиск дополнительных источников финансирования</p>
Внешняя среда	Возможности	Угрозы
<p>E1: Рост спроса на IT-направления</p> <p>E2: Развитие инфраструктуры</p> <p>E3: Повышение квалификации для работы за пределами страны</p>	<p>O1: Развитие образования в регионе</p> <p>O2: Популяризация образования</p> <p>O3: Увеличение числа работников IT-сферы</p>	<p>T1: Проблемы со связью и интернетом</p> <p>T2: Недостаточная осведомленность населения</p> <p>T3: Невысокая платежеспособность целевой аудитории</p>

Таблица 2: SWOT анализ бизнес-идеи

9 PEST-анализ

Фактор	Влияние
Политический	
- Политическая стабильность	- Возможность внедрения бизнес-идеи без риска политических изменений
- Законодательные акты в сфере образования	- Влияние на формирование курсов и методов обучения
Экономический	
- Экономическая стабильность	- Уровень платежеспособности целевой аудитории
- Тенденции в расходах на образование	- Возможность монетизации бизнес-идеи
Социальный	
- Уровень образования в обществе	- Спрос на образовательные курсы
- Тенденции в обучении онлайн	- Популярность онлайн-образования
Технологический	
- Уровень доступности интернета	- Влияние на доступность образовательных курсов
- Технологические инновации в образовании	- Возможность использования передовых методик обучения

Таблица 3: PEST анализ бизнес-идеи