

## **Serik Aibol, Khakim Khamza ADA-2405**

Ключевые потребители:

1. Ученики:
  - Основные предметы: английский язык (616), математика (461), казахский и русский языки.
  - Цели: повышение успеваемости, подготовка к экзаменам.
2. Родители младших школьников:
  - Подготовка к школе (52) и начальные классы (74).
3. Абитуриенты и студенты:
  - Подготовка по профильным предметам: физика (158), химия (132), биология (90).
4. Специалисты и взрослые:
  - Изучение иностранных языков (английский, китайский, турецкий).
  - Освоение IT-навыков: программирование (35), информатика (29).

Технологический уровень:

- Онлайн-доступность: Большинство репетиторов (1526 из 1638) готовы работать онлайн, что соответствует современным ожиданиям.
- Ценовой диапазон: Основная масса услуг находится в сегменте 3000–5000 тенге.
- Опыт репетиторов: Большинство имеют опыт свыше 3 лет, включая 248 человек с опытом более 10 лет.

SWOT-анализ оценки конкурентных преимуществ

S:

- Большое количество онлайн-преподавателей (93%).
- Популярные предметы покрыты в полной мере (языки, школьные предметы).
- Разнообразие цен позволяет охватить все группы потребителей.
- Высокий уровень квалификации преподавателей с опытом (44% имеют опыт >5 лет).

W:

- Низкое количество специалистов в узкопрофильных дисциплинах (например, программирование).

- Концентрация на крупных городах (Алматы, Астана составляют ~70% от всех предложений).
- Нехватка преподавателей с минимальным опытом для младшей возрастной группы.

О:

- Развитие направления IT-дисциплин (программирование, информатика) для работы с корпоративными клиентами.
- Поддержка новых дисциплин: подготовка к международным экзаменам (IELTS, SAT).
- Развитие гибких тарифов (абонементы, пакеты занятий).

Т:

- Усиление конкуренции с глобальными платформами (Udemy, Preply).
- Экономические факторы, влияющие на спрос.
- Уход клиентов в сторону бесплатных или более дешевых альтернатив (например, YouTube или Coursera).

Концепция развития бизнес-идеи на основе данных

Анализ данных говорит о следующих ключевых направлениях для развития:

1. Развитие онлайн-направления:
  - Продолжить акцент на удалённой работе.
  - Добавить инструменты, облегчающие преподавание: встроенные видеоконференции, расписание, автоматическая система оплаты.
2. Углубление ассортимента дисциплин:
  - Увеличить количество специалистов в востребованных нишах (программирование, информатика).
  - Включить подготовку к международным экзаменам.
3. Масштабирование в другие города и регионы:
  - Увеличить охват в городах за пределами Алматы и Астаны (Шымкент, Караганда, Павлодар).
  - Провести рекламные кампании в регионах с недостаточным числом репетиторов.
4. Разработка мобильного приложения:
  - Создать удобное приложение с функцией подбора репетиторов на основе рейтингов, предметов и цен.
  - Включить геймификацию: бонусы за отзывы, скидки за активность.
5. Ценовая политика и абонементы:
  - Предложить скидки на пакеты занятий.
  - Ввести систему лояльности для постоянных клиентов.
6. Повышение качества сервиса:

- Внедрить метрики для оценки прогресса учеников.
- Разработать курсы для преподавателей по повышению квалификации.