

Описание бизнес-модели.

1. Проблемы клиента (Customer Problems)

Абитуриенты теряются в огромном количестве информации: десятки сайтов вузов, разные проходные университетов, каталоги вузов в которых информация часто устаревшая, но с большим количеством рекламы- нет качественного источника ресурсов.

Выпускники не понимают реальные шансы поступления и тратят деньги на разные курсы или ненужные программы, выбирает неподходящую для себя специальность.

Вузы не видят реальный спрос: какие программы интересуют абитуриентов, из каких регионов, с какими баллами - и теряют аудиторию.

2. Решение (Our Solution)

VisionHub решает эти проблемы через единую умную платформу:

2.1. Единое окно для выбора образования

Вместо десятков разрозненных сайтов и малофункциональных каталогов университетов - одна платформа, где собраны все вузы, программы, условия обучения, проживания и дополнительные сервисы.

2.2. Персональный AI-подбор и прогноз шансов

Алгоритм анализирует баллы, интересы, желаемый город/бюджет и предлагает оптимальные варианты вузов и программ, строит сценарии А/В/С и показывает ориентировочные шансы поступления.

2.3. Прозрачность для поступающих

Подробное сравнение вузов по стоимости обучения, проживания, городу, инфраструктуре и перспективам трудоустройства помогает принимать взвешенное решение и не тратить деньги впустую.

2.4. Аналитика для вузов и курсов

Университеты и образовательные центры получают доступ к целевым абитуриентам и аналитике спроса (какие программы ищут, из каких регионов, с какими баллами), что позволяет эффективнее настраивать прием и маркетинг.

3. Конкурентные отличия VisionHub

В отличие от studyinkzk.com, univision.kz, vipusnik.kz и других подобных сайтов - VisionHub не просто даёт инфо, а выступает AI-навигатором, который строит индивидуальную траекторию поступления и карьеры.

Мы объединяем в одном месте вузы, курсы, аналитику, прогноз шансов и поддержку - тогда как конкуренты дают только справочную информацию или каталоги.

У нас есть ориентированная аналитика для вузов, которой нет у других платформ в Казахстане. VisionHub - это не “список вузов”, а персональная система принятия решений.

4. Кто наши клиенты и сегменты

У VisionHub два ключевых клиента:

- **B2C - абитуриенты**

Выпускники 11 классов в Казахстане.

Студенты колледжей, которые хотят в вуз.

- **B2B - университеты и бизнес**
 Вузы Казахстана (гос и частные).
 Образовательные центры (курсы ЕНТ, языковые центры).

5. Ценность (Value Proposition)

Для абитуриента:

VisionHub - это персональный AI-навигатор по образованию в РК, который помогает не просто найти список вузов, а подобрать конкретную программу, вуз, город и формат жизни, выстроить траекторию карьеры и понять свои реальные шансы поступления.

Для родителей:

VisionHub - это инструмент снижения риска ошибки, который даёт прозрачное сравнение вузов, реальную общую стоимость обучения и проживания, а также понимание того, какие перспективы ждут ребёнка после выпуска.

Для университетов:

VisionHub - это канал привлечения целевых абитуриентов и аналитика спроса, предоставляющий доступ к мотивированным кандидатам и данным об их интересе к программам и конкурентам, вместо «слепого» массового маркетинга.

Для образовательных курсов:

VisionHub - это доступ к горячей аудитории, где собраны абитуриенты, которым уже сейчас нужна подготовка к ЕНТ, вступительным и языковым экзаменам, с точным таргетингом по их целям, выбранным траекториям и интересам.

6. Источники дохода

6.1. B2C - абитуриенты и родители

- Платные AI-сервисы подбора и сопровождения
 Персональный подбор вуза/программы под баллы, профиль и интересы.
 Сценарии А/В/С (что делать, если не прошёл, куда ещё можно).
 AI-оценка шансов поступления.
Модель: определённое количество запросов бесплатно, далее - платная подписка на расширенный доступ (большее количество запросов).

6.2. B2B - вузы, курсы

- **Премиум-профиль вуза**
 Расширенный профиль.
 Приоритетный показ в выдаче и рекомендациях.
 Таргетинг по регионам/баллам/интересам.
Модель: ежемесячная/годовая подписка.
- **Аналитика и отчёты**
 Дашборды: кто интересуется вузом, откуда, с какими баллами, какие программы смотрит.
 Сравнение с другими вузами (benchmark).
Модель: подписка на аналитику или платные отчёты.
- **Облачное хранение и медиа-сервисы**
 Хостинг видео, интерактивных материалов вуза.
Модель: SaaS-тарифы (по объёму и функционалу).

- **Курсы и подготовка**

Размещение курсов для подготовка к ЕНТ, языковым экзаменам, NUET и др. На платформе

Модель: доля с партнерских курсов.

7. Каналы продаж

Онлайн-каналы для B2C: соцсети (Instagram, TikTok, Telegram), блог/контент, рекомендации школ.

Прямые продажи для B2B: встречи с вузами, участие в образовательных форумах.

Партнерства: школы, колледжи, НЦТ, образовательные центры.