

## **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 studyinkz.com, univision.kz, vpusknik.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:

- В2С - 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 В2С:** соцсети (Instagram, TikTok, Telegram), блог/контент, рекомендации школ.

**Прямые продажи для В2В:** встречи с вузами, участие в образовательных форумах.

**Партнерства:** школы, колледжи, НЦТ, образовательные центры.