

LMS-платформа "APE Sreda"
для онлайн-обучения
в сфере дополнительного образования

Согласно исследованиям, гегемоном российского онлайн-образования считается **сегмент ДПО**. Он занимает около половины всего рынка. По итогам 2022 года выручка компаний в этом сегменте выросла на 44% по сравнению с III кварталом того же года.

По прогнозам основных игроков рынка рост этого сегмента продолжится до конца 2023 года. По мнению управляющего директора Ultimate Education Никиты Подлипского он составит [25–30%](#) в годовом эквиваленте. Свой прогноз он основывает на тенденциях рынка труда в РФ — большой спрос на ИТ- и digital-специалистов.

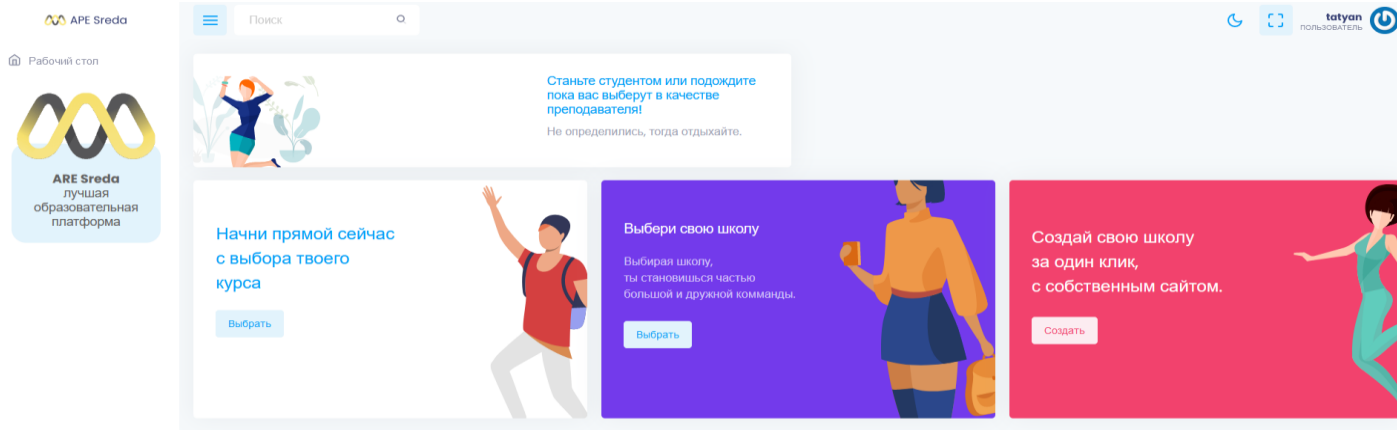
От сегмента ДПО не намного отстают и показатели роста **детского онлайн-образования**. По итогу 2022 года они даже превысили рост ДПО и составили [28,9%](#). Исследование рынка онлайн-образования в 2023 году позволяет предположить устойчивый рост этого сегмента на 20–30%.

«Середнячок» российского EdTech — **языковой сегмент**. К концу 2022 года его рост составил 10,9%. Из основных тенденций стоит отметить рост интереса к курсам китайского языка. По мнению [агентства Smart Ranking](#) динамика роста этого сегмента в 2023 году останется положительной.

Самый пострадавший в результате геополитического кризиса **сегмент бизнес-образования**, несмотря на снижение темпов до 21,7%, медленно, но верно продолжает расти.

Наш проект решает следующие проблемы в сфере онлайн-образования:

1. Построение индивидуальной образовательной траектории
2. Отслеживание прогресса в обучении
3. Формирование личного бренда преподавателя/эксперта
4. Выстраивание бизнес-процессов, автоматизация, ведение документооборота и учета клиентов в лицензированном учебном центре (онлайн-школа)



- Конструктор лендингов и сайтов
- Прием платежей и онлайн-касса
- Управление персоналом
- Биллинг (учет финансов)
- CRM-система
- Документооборот
- Конструктор образовательных программ
- Конструктор занятий/курсов/уроков
- Конструктор тестов
- Конструктор учебных групп
- Конструктор учебного заведения
- Личный кабинет пользователя
- Кабинет руководства учебного заведения
- Кабинет преподавателя
- Кабинет слушателя
- Система обмена сообщениями
- Система поддержки пользователей
- Система рассылки сообщений
- Конструктор формирования и сдачи отчетности
- Тарифы для курсов
- Автопроверка заданий
- API и Webhook
- Функционал вебинаров
- Настройка оформления
- White Label
- Собственный домен
- Игрофикация обучения
- Автоматизация и аналитика обучения
- Рассылка
- Конструктор автоворонок
- Управленческие и учебно-методические отчеты
- Маркетплейс курсов
- Ведение нескольких школ в одном кабинете

Предлагаемая технология



1. УВЕЛИЧЕНИЕ ПОПУЛЯРНОСТИ ЛЕГАЛЬНОГО ВЕДЕНИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

На протяжении многих лет налоговыми органами совместно с другими государственными структурами ведется работа по легализации доходов, получаемых физическими лицами от осуществления предпринимательской деятельности без государственной регистрации в качестве индивидуального предпринимателя.

Предприниматель, работающий официально получает стабильность, отсутствие рисков, связанных с нелегальной деятельностью, а также способствует наполняемости бюджетов различных уровней, тем самым внося свой персональный вклад в обеспечение повышения качества жизни, выполнения различных социально-экономических программ, развитие территорий.

Уплаченные в бюджет налоги и страховые взносы позволяют финансировать такие важные сферы как наука, здравоохранение, образование, IT.

Легитимность предпринимательской деятельности в сфере онлайн-образования в последнее годы становится все популярнее. Люди отказываются от "серых схем" и стараются правильно вести деятельность соблюдая законодательство РФ.

Согласно результатам исследования банка «Точка» и платформы GetCourse, в 2023 году общий оборот рынка онлайн-школ вырос почти на 50 млрд рублей по сравнению с показателями 2022 г. Среди самых популярных направлений — курсы обучения новым профессиям, а также проекты в сфере здоровья и психологии.

2. РОСТ РЫНКА ОНЛАЙН ОБРАЗОВАНИЯ И EDTECH

В результате пандемии COVID-19 онлайн-формат стремительно проник во все уровни образования, включая профессиональное. В 2020 году объем глобального рынка онлайн-обучения превысил 250 млрд. долл., а инвестиции в EdTech-стартапы составили 16,1 млрд. долл. Инвесторы также видят перспективность российского онлайн-обучения и увеличивают вложения в рынок, о чём говорят крупные сделки 2020-2021 года:

- Mail.ru Group приобрела долю в образовательном сервисе SkillFactory и в проекте Тетрика.
- ВТБ Капитал Инвестиции приобрел долю в GetCourse.
- Фонд Александра Галицкого Almaz Capital Partners приобрел долю в Geekbrains.

Стоит отметить, что и до карантина рынок онлайн-образования интенсивно развивался, ежегодно прибавляя 20-25% в год. Специалисты утверждают, что темпы роста в 2021 году даже превзойдут показатели 2020. Более того, ожидается, что к 2024 году рынок онлайн-образования вырастет на 247,46 млрд. долл., а темпы роста рынка увеличатся в среднем на 18%.

3. РОСТ СЕГМЕНТА ВЗРОСЛОГО ОБРАЗОВАНИЯ

Образование становится старше, поскольку рынок труда меняется и требует углубления знаний и овладения новыми компетенциями, поэтому становится актуальным непрерывное получение новых знаний и навыков в течение всей жизни. Эксперты называют сегмент образования, рассчитанного на взрослую аудиторию, самым объемным и быстрорастущим. Согласно мировой статистике, уже свыше 70% взрослых людей говорят о том, что учатся в течение всей жизни.

4. ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОДДЕРЖКА ОНЛАЙН ПРОЕКТОВ, В Т,Ч, В ОБЛАСТИ ОНЛАЙН ОБРАЗОВАНИЯ

В условия сложной экономической обстановки государство стремится поддержать различные технологичные сектора экономики. Замглавы Минцифры Максим Паршин в эфире РБК (<https://youtu.be/PqVlgY5jMmk>) рассказал о планах дальнейшей помощи IT-компаниям.

По словам, Паршина в ближайшее время интернет-компании смогут получить налоговые льготы так же, как и IT-компании, в частности, такую поддержку получают:

- компании, которые на основе своих платформ предоставляют собственные услуги — например, образовательные;
- компании, бизнес которых основан на монетизации рекламы.

Оценка целевого рынка

| Сравнительная таблица функционала с конкурентами | | | | |
|--|------------|--------------|-----------|-----------|
| Наименование функционала | Skillspace | Антитренингу | GetCourse | ARE Sreda |
| Конструктор лендингов и сайтов | ✓ | | ✓ | ✓ |
| Прием платежей и онлайн-касса | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ |
| Конструктор тестов | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ |
| Автопроверка заданий | ✓ | ✓ | | ✓ |
| API и Webhook | ✓ | ✓ | | ✓ |
| Онлайн-чат с учениками | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ |
| Функционал вебинаров | ✓ | ✓ | | ✓ |
| Группы студентов | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ |
| Тарифы для курсов | ✓ | | ✓ | ✓ |
| Роли для сотрудников | ✓ | | ✓ | ✓ |
| Настройка оформления | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ |
| White Label | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ |
| Собственный домен | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ |
| Мобильное приложение | ✓ | ✓ | ✓ | |
| Защита видео от скачивания | | ✓ | ✓ | |
| Игрофикация обучения | | ✓ | ✓ | ✓ |
| Автоматизация и аналитика обучения | | ✓ | ✓ | ✓ |
| Рассылка | | ✓ | ✓ | ✓ |
| CRM-система | | ✓ | ✓ | ✓ |
| Конструктор автоворонок | | | ✓ | ✓ |
| Управленческие и учебно-методические отчеты | | | | ✓ |
| Конструктор образовательных программ | | | | ✓ |
| Маркетплейс курсов | | | | ✓ |
| Документооборот | | | | ✓ |
| Ведение нескольких школ в одном кабинете | | | | ✓ |

План коммерциализации

| Наименование тарифа | Кому планируем продавать | Стоимость за единицу | Количественный объем продаж, за год | Объем продаж в денежном выражении |
|-----------------------|---|----------------------|-------------------------------------|-----------------------------------|
| Старт, 1 курс | Репетиторы, преподаватели, эксперты, автошколы, образовательные центры реализующие услуги в сфере дополнительного образования детей и взрослых и профессионального обучения | 0,00 | 1000 | 0,00 |
| Базовый, на 1 месяц | | 1 500,00 | 850 | 1 275 000,00 |
| Базовый, на 3 месяца | | 3 600,00 | 500 | 1 800 000,00 |
| Базовый, на 1 год | | 12 600,00 | 350 | 4 410 000,00 |
| Стандарт, на 1 месяц | | 2 700,00 | 700 | 1 890 000,00 |
| Стандарт, на 3 месяца | | 6 480,00 | 500 | 3 240 000,00 |
| Стандарт, на 1 год | | 22 680,00 | 300 | 6 804 000,00 |
| Бизнес, на 1 месяц | | 16 700,00 | 150 | 2 505 000,00 |
| Бизнес, на 3 месяца | | 40 080,00 | 50 | 2 004 000,00 |
| Бизнес, на 1 год | | 140 280,00 | 10 | 1 402 800,00 |
| Итого за год | | | 4410 | 25 330 800,00 |

Команда проекта



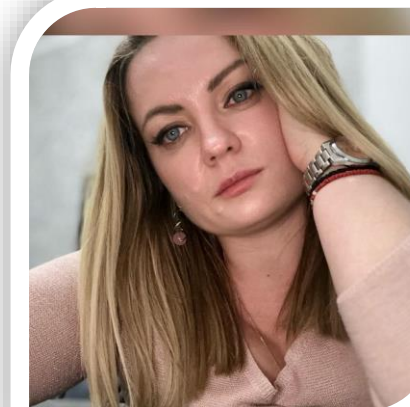
Руководитель проекта

- Создание и управление образовательными офлайн и онлайн проектами в сфере дополнительного образования с 2014 года
- Опыт управления компаниями в сфере образования и digital - более 10 лет;
- Серийный предприниматель, запустила ряд крупных стартапов, среди которых: бизнес школа "Ментор", Учебный центр повышения квалификации, студия веб - дизайна, и др;
- Успешный опыт развития крупных образовательных и ИТ проектов с нуля с 2014 года;
- Опыт привлечения инвестиций: от частных и государственных фондов;
- Опыт построения эффективных команд и руководства ими;
- Опыт руководства процессом реализации сложных технологических и продуктовых решений.



Технический директор

- Руководство командами мобильной и бекенд разработки, а также сама разработка программных систем включающих в себя бекенды, базы данных, фронтенды, мобильные приложения.
- Преподавание курсов мобильной разработки.
- Опыт работы backend-разработчиком сложных проектов с высокой нагрузкой, обучение будущих программистов в сфере мобильной разработки.
- Опыт разработки собственной системы онлайн обучения.



Коммерческий директор

- Глубокие знания финансового учета, бюджетирования, анализа данных и финансового планирования.
- Понимание налогового и корпоративного законодательства, связанного с финансовой деятельностью.
- Умение анализировать сложные финансовые данные и представлять их понятным образом для нефинансовых специалистов.
- Большой опыт управления рисками и разработка финансовых стратегий.
- Опыт работы с компаниями участвующими в грантах, ведение грантовой документации.
- Опыт работы с резидентами Сколково, настройка БУ по правилам жизни в Сколково.
- Автоматизация финансовых и управленческих бизнес процессов компании.