

Бизнес-план интернет-площадки по оказанию
консалтинговых и образовательных услуг через
интернет

Бизнес-план интернет-площадки по оказанию консалтинговых и образовательных услуг через интернет

Дата:	Февраль, 2009
Страниц:	68
Цена:	20 000 руб.
Артикул:	B1DA7978C13RU

Цель бизнес-плана – описать создание интернет-площадки по оказанию консалтинговых и образовательных услуг через интернет, исследовать и описать рынок услуг и разработать финансовую модель.

Потенциал целевого рынка:

- по данным ФОМ, объем рынка бизнес-образования образования в 2008 году составил 70 млрд. руб.,
- из них около 2% (1,4 млрд. руб.) – приходится на дистанционное обучение;
- по оценкам экспертов, в ближайшие годы рост рынка дистанционного образования составит 20-25%, в 2009г. можно ожидать рост рынка до 1,7 млрд. руб.;
- по данным исследования индустрии бизнес-тренингов в России, в 2006 году объем рынка составлял порядка \$170 млн., а в 2007 году – уже \$336 млн. В 2008 году объем рынка бизнес-тренингов превысил \$440 млн.;
- в США около 40% студентов программ MBA используют дистанционную форму обучения, в подавляющем большинстве случаев – посредством Интернет.

Таким образом, при достижении в РФ проникновения Интернет, сопоставимого с уровнем США, оцениваемая емкость целевого рынка достигнет \$1,18 млрд. в год по дистанционному образованию и бизнес-тренингам через Интернет.

Концепция проекта

Сервис дает пользователю возможность найти подходящего эксперта по интересному ему предмету, удобный интерфейс для коммуникаций в предпочтительном для него формате: текст, голосовая или видео связь, онлайн-конференции, а также удобную систему оплаты и контроля качества услуг.

Используемые технические решения – достаточно популярны и апробированы: ip-телефония, потоковое видео, социально-сетевой движок.

Сервис направлен на решение следующих задач:

- осознать потребность в некоторых знаниях, увидеть новую возможность. Для этого в сервисе будет удобный каталог, раздел типа «горячие предложения», информативный редакторский контент, о том какие знания востребованы и популярны;
- найти всех подходящих консультантов, способных дать необходимые знания. В этом поможет каталог, а также система горизонтального поиска по словам;
- выбрать наиболее подходящего консультанта;
- назначить взаимно удобное время для общения – для этого в сервисе будет встроен удобный календарь, где пользователи смогут выбрать для себя время среди часов, когда консультант готов к общению (время бронируется путем предоплаты).

Совместно с учителем/консультантом подобрать наиболее эффективную и удобную методику обучения.

Сервис позволяет:

1. легко заплатить за услуги – у пользователя на сайте будет персональный кошелек, с которого по мере оказания услуг будут списываться средства,
2. высказать свое мнение об услугах, самовыразиться – помимо вышеуказанных услуг, у каждого пользователя будет возможность указать информацию о себе в профиле, вести личный блог, общаться на форуме, писать отзывы и комментарии о консультантах, чьими услугами он пользовался,
3. почувствовать заботу о себе, заработать бонусы, скидки, подарки – успех такого рода сервиса может строиться только на завоевании лояльности пришедших пользователей. Мы планируем не реже, чем раз в месяц устраивать различные конкурсы, и акции, в ходе которых пользователи будут получать поощрение: а) за приглашение своих знакомых на сайт, б) за создание и размещение качественного оригинального контента на сайте, в) за регулярное пользование услугами, г) прибавку к счету при его пополнении в пределах комиссии сервиса.

С другой стороны сервис направлен на удовлетворение интересов поставщиков услуг:

1. Предоставлять все возможные технические средства, чтобы представить потребителям свои услуги.
2. Возможность выбрать в какое время он может и хочет работать с клиентами и сообщить об этом с помощью календаря.
3. Возможность оперативно выводить полученные платежи на свой кошелек в основных электронных валютах.
4. Возможность получить позицию в рейтинге в соответствии со справедливой системой коллаборативного оценивания.

Потребность в инвестициях

Для реализации проекта требуется 130 тыс. долл., в том числе:

- разработка сервиса (покупка программных решений, лицензий; затраты на разработчиков);
- хостинг;
- аренда офиса;
- затраты на продвижение компании (реклама, PR).

Предполагается, что источником добавочного капитала являются средства венчурного инвестора за долю в проекте в размере 50%.

Бизнес-план предоставляется в электронном виде. Чтобы заказать бизнес-план интернет-площадки по оказанию консалтинговых и образовательных услуг через интернет направьте нам запрос.

Объем бизнес-плана – 68 страниц, в том числе 35 таблиц и 1 график.

Содержание

1. РЕЗЮМЕ (EXECUTIVE SUMMARY) ПРОЕКТА

- 1.1. Описание компании
 - 1.1.1. Проблема и предлагаемое решение
 - 1.1.2. Маркетинг и потенциал рынка
 - 1.1.3. Описание технологии
 - 1.1.4. Бизнес-модель, способы монетизации
 - 1.1.5. Команда

2. ХАРАКТЕРИСТИКА КОМПАНИИ И ПРОДУКТА

2.1. Компания

- 2.1.1. Цели проекта и миссия компании
- 2.1.2. Команда проекта
- 2.1.3. Бизнес-возможность
- 2.2. Общее описание продукта (услуг)
 - 2.2.1. Описание веб-сервиса
- 2.3. Прогноз реализации услуг
 - 2.3.2. Стадия развития
 - 2.3.3. Разработка сервиса

3. ПЛАН МАРКЕТИНГА

- 3.1. Характеристика целевого рынка
 - 3.1.1. Оценки количественных параметров рынка
 - 3.1.2. Тенденции и перспективы развития рынка
- 3.2. Маркетинговый анализ
 - 3.2.1. Потенциальные потребители и их сегментация
 - 3.2.2. SWOT-анализ
- 3.3. Конкурентный анализ
 - 3.3.1. Тип и интенсивность конкуренции на рынке
 - 3.3.2. Перспективы будущей конкуренции
- 3.4. Маркетинговая стратегия
 - 3.4.1. Продвижение услуги и бренда

4. ОРГАНИЗАЦИОННЫЙ ПЛАН ПРОЕКТА: ОРГАНИЗАЦИЯ, УПРАВЛЕНИЕ, ПЕРСОНАЛ

- 4.1. Организационно-правовая форма
- 4.2. Предполагаемые сроки выхода на рынок
- 4.3. График осуществления работ по проекту
- 4.4. Команда проекта, менеджеры и владельцы
 - 4.4.1. Численность и должность работающих по проекту специалистов, план по персоналу
 - 4.4.2. Анализ потребности в трудовых ресурсах

5. ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН

- 5.1. Банк, система учета
- 5.2. Валюта проекта
- 5.3. Темпы роста/падения курса (%)
- 5.4. Инфляция
- 5.5. Потребности в капитале
 - 5.5.1. Потребность в капитале
 - 5.5.2. Источники капитала
- 5.6. Прогноз поступлений от продаж
 - 5.6.1. Планируемый объём продаж
 - 5.6.2. Поступления от продаж, руб.
- 5.7. Переменные/ Постоянные расходы
 - 5.7.1. Прямые / переменные издержки
 - 5.7.2. Постоянные / косвенные издержки
 - 5.7.3. Общие издержки
 - 5.7.4. Затраты на персонал
- 5.8. Анализ безубыточности
 - 5.8.1. Прогноз финансовых результатов. Отчеты о прибылях и убытках. Балансы
- 5.9. Денежные потоки, руб.
- 5.10. Баланс, руб.
 - 5.10.1. Расчет финансовых показателей денежных потоков, анализ проекта

6. ФИНАНСОВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ

6.1. Финансовые показатели

6.1.1. Полный объем инвестиций. График инвестирования

6.2. Риски

Оформление заказа:

Название: Бизнес-план интернет-площадки по оказанию консалтинговых и образовательных услуг через интернет
Ссылка: <http://marketpublishers.ru/r/B1DA7978C13RU.html>
Артикул: B1DA7978C13RU
Цена: 20 000 руб. (Single User License / Electronic Delivery)

В случае приобретения Corporate License или печатной версии, пожалуйста, обратитесь в службу поддержки покупателей по электронному адресу office@marketpublishers.ru

Оплата

Для оплаты по кредитной карте (Visa, MasterCard, American Express, PayPal) используйте кнопку "BUY NOW" на странице <http://marketpublishers.ru/r/B1DA7978C13RU.html>

Для осуществления денежного перевода (Wire Transfer), пожалуйста, внесите Ваши контактные данные в форму:

Имя:
Фамилия:
E-mail:
Компания:
Адрес:
Город:
Индекс:
Страна:
Телефон:
Факс:
Комментарии:

* Все поля обязательны к заполнению

ПОДПИСЬ _____

При оформлении заказа на сайте MarketPublishers.ru, Вы соглашаетесь с условиями публичного договора оферты, размещенного на http://marketpublishers.ru/docs/terms_conditions.html

Для размещения заказа по факсу, пожалуйста, распечатайте форму, внесите необходимые данные и отправьте по факсу **+44 20 7900 3970**