



P R O S P E C T

The school of financial education

Миссия проекта:

повышение общего уровня финансовой грамотности населения Российской Федерации путем проведения тренингов, лекций, деловых игр, конкурсных ивентов и создания образовательно-интерактивной онлайн среды, действующей на всей территории России.

Проблема: низкий уровень финансовой грамотности и практически полное отсутствие культуры рационального распоряжения финансовыми средствами у населения нашей страны.

37%

Более трети россиян считают, что не платить по банковскому кредиту вполне возможно, если на то есть "веские основания"

62%

Более половины граждан РФ считают финансовые услуги сложными и непонятными

60%

Около 60% населения не готовы нести ответственность за собственные финансовые решения и возможные потери на финансовых рынках

25%

Четверть граждан пользуются банковскими картами, но недостаточно осведомлены о рисках, связанных с данным финансовым продуктом

Какие организации
работают над
решением данной
проблемы?

```
graph TD; A[Какие организации работают над решением данной проблемы?] --- B[Государственные организации (Центральный банк, Министерство финансов)]; A --- C[Негосударственные организации (Школа бизнеса тренингов для молодежи, Московский финансовый клуб, Финдозор)];
```

Государственные
организации
(Центральный банк,
Министерство финансов)

Негосударственные
организации (Школа
бизнеса тренингов для
молодежи, Московский
финансовый клуб, Финдозор)

Почему мы лучше?

- Потому что мы больше чем школа.

Лекции,
тренинги,
деловые игры

Образовательно-
интерактивная
онлайн среда

Проекты на
соревновательн
ой основе

Помимо проведения традиционных лекций, тренингов и деловых игр, наша команда организует общемосковские (в дальнейшем общероссийские) турнир-ивенты на соревновательной основе, целью которых является популяризация финансового образования. Кроме того, планируется создание образовательно-интерактивной онлайн среды, участником которой может стать любой гражданин России, независимо от места его проживания.

Конкуренты

Название	Описание	Отличие от нас	Сходство с нами
Московский финансовый клуб	Ориентирован не только на повышение финансовой грамотности. Образование построено через размещение постов в группе ВК	Нет очного обучения, нет полного охвата теории финансовой грамотности, нет крупных ивентов	Встречи со спикерами – профессионалами финансового рынка
ШБДМ	Финансируется государством и разовыми заказчиками	Нет онлайн образования	Также работают в формате лекций, тренингов и деловых игр
Финдозор	Формат школы, даются знания лишь по личным финансам	Проводятся только лекции, нет крупных ивентов и онлайн образования	Существует формат лекций
Финстарт	Обучение в формате лекций и вебинаров	Охватывают не весь спектр финансового образования, нет крупных ивентов	Существует онлайн формат

Ценовая политика Финдозора

Финансовые консультации по подбору финансовых инструментов и финансовых институтов	3 000 в час
Обучение детей основам финансовой грамотности (в возрасте от 7 до 17 лет) Обучение проводится или индивидуально или в мини группах (до 10 человек).	абонемент на 5 занятий (очная форма) - 7 000 руб.
Продолжительность занятия в группе для детей 10-12 лет -2 астрономических часа - 120 мин.	абонемент на 5 занятий (очная форма) - 10 000 руб.
Продолжительность занятия в группе для подростков 13-17 лет - 2 астрономических часа - 120 мин.	абонемент на 5 занятий (очная форма) - 10 000 руб.
Индивидуальное сопровождение финансовых сделок	5 000 в час
Личный финансовый план Light	25 000
Личный финансовый план SOS	30 000
Личный финансовый план Standart. Включает годовое сопровождение плана.	40 000
Личный финансовый план Антикризисный. Включает годовое сопровождение плана.	45 000
Личный финансовый план Star. Включает годовое сопровождение плана.	55 000
Личный финансовый план Будущие поколения. Включает годовое сопровождение персональным финансовым советником.	100 000

Анализ рынка

Факторы сегментирования		Деловые игры, тренинги, лекции	Проекты на конкурсной основе	Онлайн-курсы
Возраст	7-12	Продукт подходит для данной группы	Не подходит	Не подходит
	12-18	Продукт подходит для данной группы	Продукт подходит для данной группы	Продукт подходит для данной группы
	18-22	Не подходит	Продукт подходит для данной группы	Продукт подходит для данной группы
Другие факторы	Доход	Доходы более 75 тысяч рублей на семью клиента.	Доходы более 60 тысяч рублей на семью клиента.	Доходы более 25 тысяч рублей на семью клиента.
	Образование			
р				6

Анализ рынка

Потребность	Продукт	Целевой рынок	TAM
Повышение финансовой грамотности	Лекции, тренинги, деловая игра	Москва, Московская область. 0,7 млн школьников начальной, средней и старшей школы , а также 1,2 млн студентов – наши потенциальные клиенты на данный продукт.	Примерная заполняемость аудитории за 1 занятие – 50 чел. Кол-во занятий – 2 в неделю Итого – 100 чел./неделю
Повышение финансовой грамотности, первичный опыт, нетворкинг, призовой фонд	Проекты на конкурсной основе	Москва, Московская область. 0,191 млн школьники старшей школы, а также 1,2 млн студентов – наши потенциальные клиенты на данный продукт.	Примерное кол-во участников одного проекта – 200 человек Кол-во проектов – 4 в год Итого – 800 чел./год
Повышение финансовой грамотности	Онлайн-курсы	Россия, страны СНГ и Балтии. 7,5 млн студентов и 13 млн школьников начальной, средней и старшей школы – наши потенциальные клиенты на данный продукт.	Среднее кол-во подписок – 5000 человек в месяц.

Анализ рынка

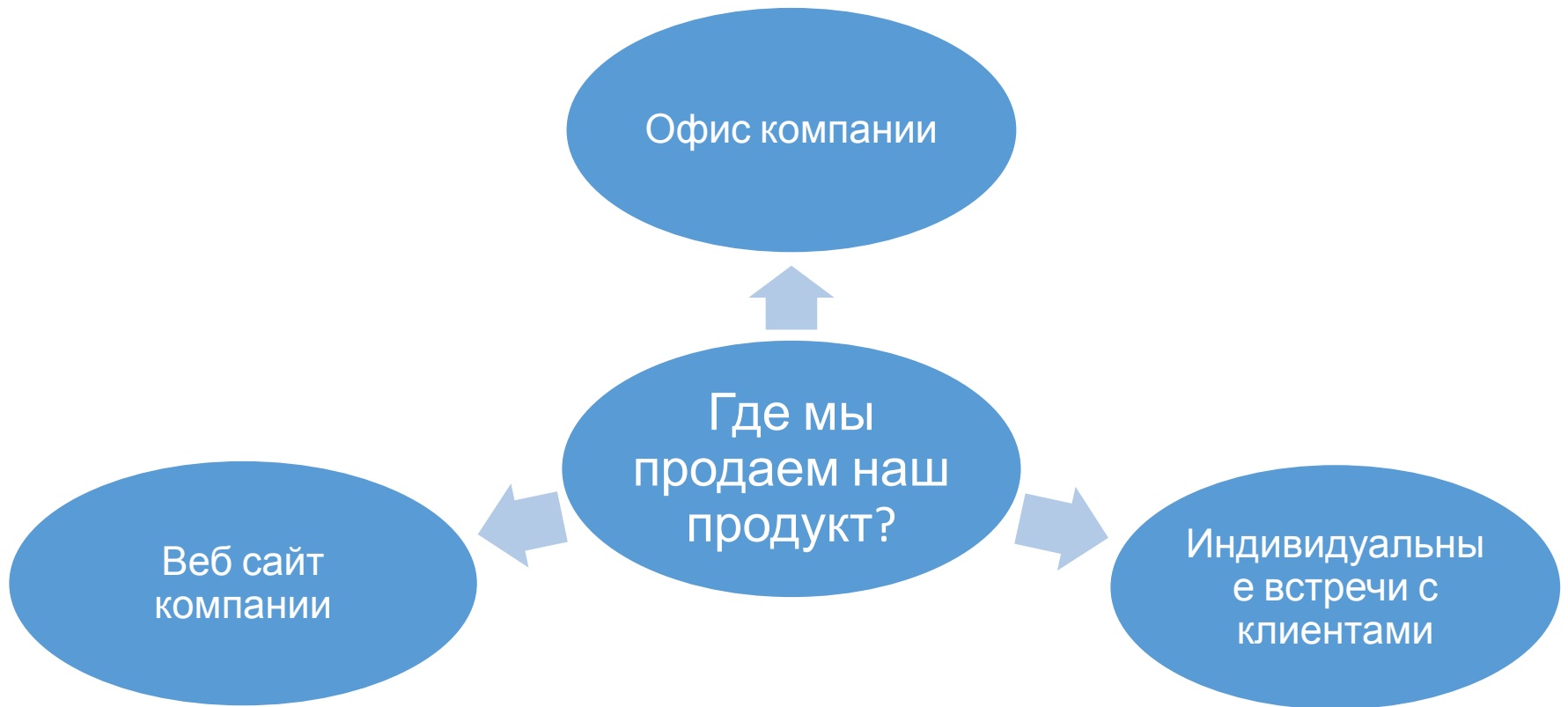
Продукт	SAM
Лекции, тренинги, деловая игра	Нет категории, нет данных о том, какой процент общего объема рынка занимают продукты, анализ невозможен
Проекты на конкурсной основе	
Онлайн-курсы	

Продукт	SOM
Лекции, тренинги, деловая игра	SOM вытекает из SAM, анализ невозможен
Проекты на конкурсной основе	
Онлайн-курсы	

Монетизация проекта



Система продаж



Наша компания создает собственную систему продаж. Основной объем продаж осуществляется через офис и веб - сайт. Кроме того предусмотрены индивидуальные встречи с клиентом.

Нашим конкурентным преимуществом является новизна продукта (нет аналогов на российском рынке) и вариативность методологии реализации продукта (финансовых знаний)

Как мы
планируем его
удерживать?

Патентация контента продукта

Использование обширного круга связей для дальнейшего расширения клиентской и партнерской базы

Обеспечение медийного продвижения продукта

Дальнейшее совершенствование методологии реализации продукта путем получения фидбэка от клиентов

Продвижение проекта

Через собственные каналы связи

- Личные знакомства, сарафанное радио, социальные сети, поисковые системы

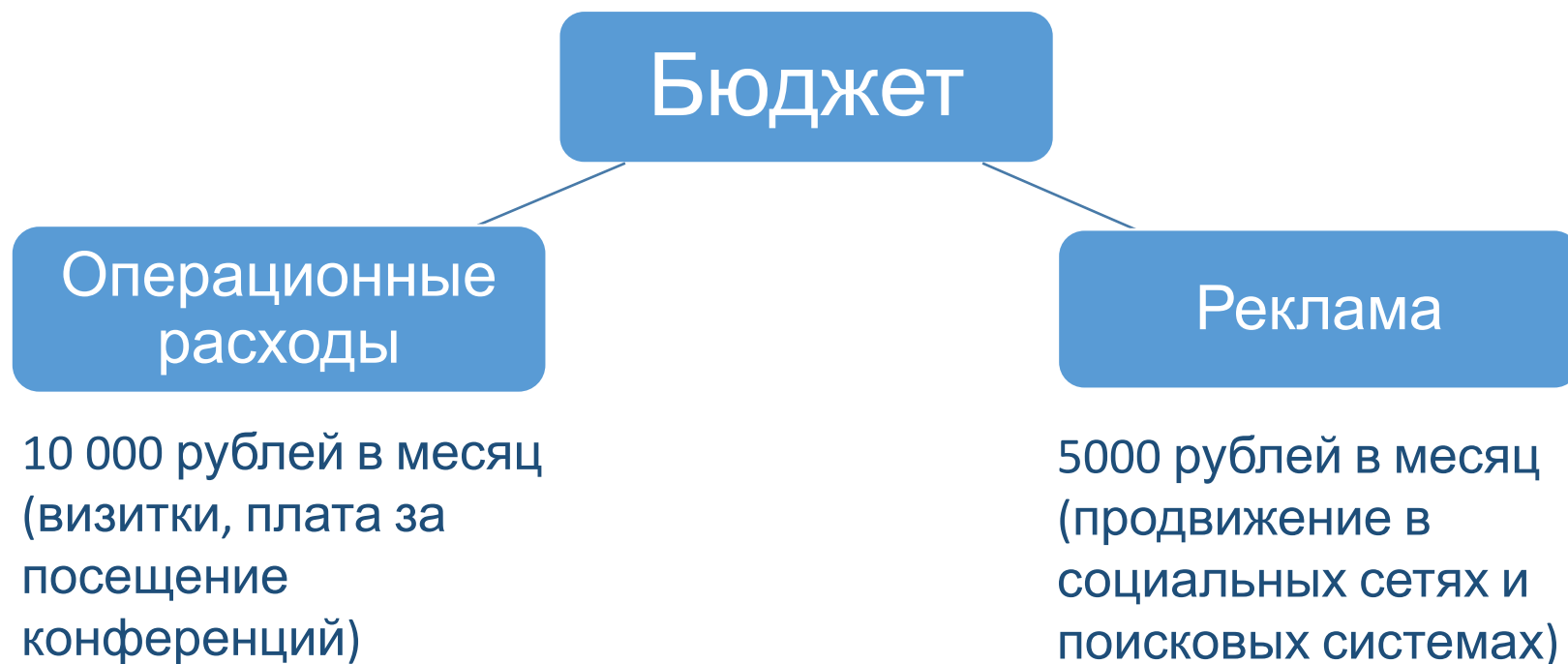
Через каналы связи партнеров

- Размещение информации о нас на официальных сайтах партнеров, распространение графической символики

Через независимые каналы связи

- Пиар в СМИ (информация о нас, анонс наших мероприятий, публикация, публикация выступлений), информационная поддержка со стороны государства, в частности ЦБ

Расходы и сроки на первоначальном этапе



- Сроки:
Январь 2016 – август 2016 – массовая PR компания

Команда проекта

	ФИО члена команды	Роль в команде	Опыт членов команды в создании собственного дела
1.	Коланьков Иван Александрович	Ответственный за работу по формированию и поддержанию клиентской и партнерской базы проекта, его продвижение и реализацию конечного продукта.	Создатель двух проектов: дизайнерской студии «SunLab», турнира по смешанным единоборствам «United Moscow Championship». На данный момент оба проекта прекратили существование.
2.	Субханкулов Аслан Салаватович	Ответственный за правовую организацию проекта, формирование конечного продукта для целевой аудитории.	Нет опыта в создании собственного дела.
3.	Скоков Семен Андреевич	Ответственный за создание контента для формирования конечного продукта компании, главный аналитик проекта	Нет опыта в создании собственного дела.
4.	Климентьев Константин Дмитриевич	Ответственный за формирование графического контента проекта, создание и ведение сайта, продвижение проекта в интернет-пространстве.	Нет опыта в создании собственного дела.
5.	Алырщикова Дарья Дмитриевна	Ответственный за создание контента для формирования конечного продукта компании, главный бухгалтер проекта.	Нет опыта в создании собственного дела.

* Индивидуальные достижения членов команды представлены в online-форме, заполненной при подаче заявки.

Контакты

- **Коланьков Иван Александрович** - ответственный за работу по формированию и поддержанию клиентской и партнерской базы проекта, его продвижение и реализацию конечного продукта.
- **Тел.:** +7 (909) 983-34-12
- **Email:** ikolankov@mail.ru
- **Страница Вконтакте:** <http://vk.com/ikolankov>
- **Группа Вконтакте:** http://vk.com/prospect_school