

Профориентация молодежи и взрослых.



Социальная проблема

- **Более 76%** взрослых людей страдают от жестокого чувства нереализованности.
- **Семья в 50%** случаев решает за молодого человека, его судьбу.
- **Государство несет затраты** на повторное обучение и на профессиональную переподготовку.

Миссия

- Создать условия для каждого человека осознать свои способности, склонности и профессиональные интересы.
- Понять личностные потребности в выборе профессии через систему высокопрофессиональной профориентации для молодежи и взрослых.

Новизна

1. Комплексный метод, сочетающий в себе лучшие качества многих теорий и методик профориентации.
2. Дальнейшее развитие личностных компетенций.
3. Пост-сопровождение до года.

Бизнес модель

Ключевые партнеры

- Образовательные учреждения
- Органы власти
- Службы занятости
- Корпорации, фирмы, предприятия
- Социальные службы
- Поставщики программ методик

Ключевые действия

- Организация круглых столов
- Проведение опросов
- Заключение долгосрочных партнерских договоров
- Продвижение в социальных сетях
- Подбор квалифицированного персонала для СП
- Реклама
- Проводить тесты и тренинги

Бизнес модель

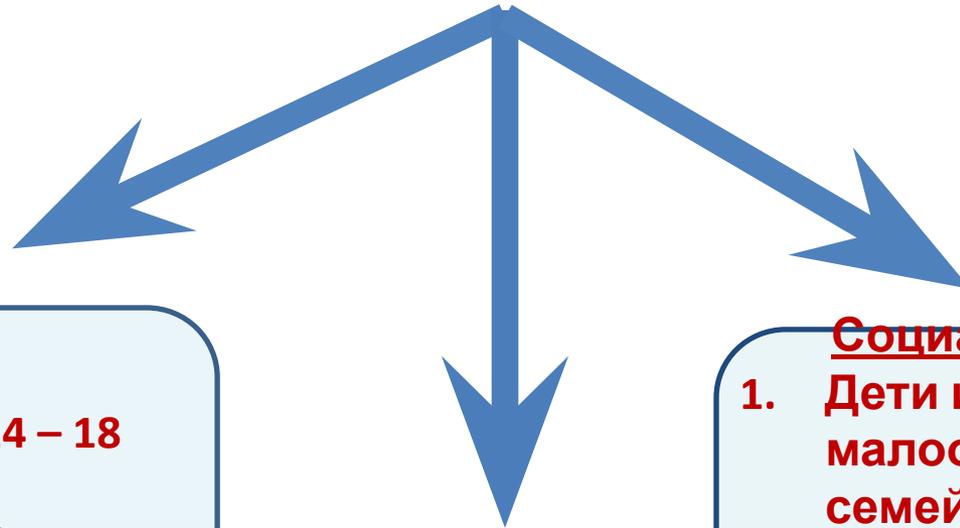
Ключевые ресурсы

- Персонал высокой квалификации
- База потенциальных клиентов
- Личные связи с ключевыми людьми
- Методики профориентации привлекательные для молодежи
- Помещения для занятий
- Компьютерное оборудование

Каналы продвижения

- Реклама
- Сайт, социальные сети
- Презентации, мастер-классы
- Организация мероприятий по профориентации молодежи совместно с Департаментом образования и молодежной политики

Целевые потребители



1. Школьники 14 – 18 лет
2. Студенты ВУЗов и колледжей

1. Люди, заинтересованные в саморазвитии
2. Собственники бизнеса, руководители и сотрудники предприятий

Социальные группы

1. Дети из малообеспеченных семей
2. Инвалиды
3. Дети, проживающие в детских домах
4. Многодетные семьи

Бизнес модель



Отношения с клиентами

- Работа в группах
- Индивидуальные консультации
- Групповые долгосрочные программы
- Индивидуальный подход к рекомендациям
- Участие в конкурсах и мероприятиях в рамках направления
- Мастер классы, Презентации

Бизнес модель

Создаваемая стоимость

- Новые традиции при выборе профессии
- Отношение к работе, качество и стиль жизни молодежи и взрослых
- Ценовая Доступность услуги
- Личностное развитие и самореализация

Социальное воздействие

- Покупка новых версий «Профнавигатор» «Профмастер» «Профкарьера»
- Количество преподавателей **4**
- Социальных услуг **6570 (50%)**
- Доля клиентов, успешно сдавших повторные тесты **30%**
- Доля клиентов, перешедших на следующее дополнительное обучение **20%**

№	Наименование продукции, услуги	Ед. изм.	Цена, руб.
1.	Тестирование программой «Профориентатор» индивидуальное + контрольное повторное тестирование	2 часа	1500 с чел
2	Тестирование программой «Профориентатор» групповое (10 чел) + контрольное повторное тестирование	2 часа	500 с чел
3.	социальная группа (10 чел) + контрольное повторное тестирование	2 часа	200 с чел
4.	социальное индивидуальное + контрольное повторное тестирование	2 часа	1000 с чел
5.	Тренинги на развитие личностных компетенций для молодежи (10 программ)	2 часа	500 с чел
6.	Тренинги на развитие личностных компетенций бизнесмена (10 программ) + контрольное повторное тестирование	2 часа	2500 с чел
7.	Тренинги корпоративные + контрольное повторное тестирование	8 часов	20 000 группа
8.	Личный коучинг руководителей	8 часов	20 000 с чел

Бизнес модель

Расходы

- Зарплата и социальные начисления
- Налоги ИП
- Реклама и продвижение

Доходы

- Оплата тестов
- Оплата тренингов

Технология производства услуги



- реклама презентации «сарафан» мастер класс
- предварительная запись индивидуально или в группу
- оплата за наличный или безналичный расчет
- проведение тестирования тренинга
- анализ тестирования итоговая оценка
- контрольное тестирование через 6 - 12 месяцев

РЫНОК

- ЮГУ
- Фонд поддержки предпринимательства
- Межшкольный учебный комбинат (МУК)
- Программно-аппаратный комплекс InfoLife по отпечаткам пальцев
- Службы занятости
- Сайты профориентации

Конкуренты

	цен ы	плюсы	минусы
ЮГУ	620 - 1500	Имидж, клиентская база, ресурсы	Нет приоритета в профорientации
ФПП	0	Тренинги и финансовая поддержка для предпринимателей	Узкая направленность на предпринимательство
МУК	900	Имидж, клиентская база, ресурсы	Нет приоритета в профорientации
Сайты профорientа ции	500- 5000	Простота, доступность	Низкая достоверность

Наши преимущества

- **Пост-сопровождение до года.**
- **Гибкая ценовая политика**
- **Активное продвижение в интернет**
- **Интенсивная системная реклама**
- **Комплексный метод – лучшие теории и методики профориентации**

Этапы

Образование компании (уже есть)	уже есть
Получение лицензий и др. разрешений	уже есть
Организация финансирования	уже есть
Аренда помещения	уже есть
Приобретение оборудования	уже есть
Доставка, установка и монтаж оборудования	уже есть
Реклама	1 месяц
Б	

Ресурсы

Уже есть	Что необходимо
Образование компании	
Получение лицензий	Печать раздаточного материала
Организация финансирования	Разработка и запуск маркетинг плана на 1-й год
Аренда помещения	Найм волонтеров
Приобретение оборудования	
Установка программы «Профориентатор»	
Обученный персонал	

Продажи услуги/тыс.руб.

	1кв	2кв	3кв	4кв	2год	3год	4год	5год	Итого
реальный	730	608	485	730	2552	2681	2839	1739	12363
пессимист	363	301	295	364	1323	1381	1432	1483	6894

	1кв	2кв	3кв	4кв	2год	3год	4год	5год	Итого
реальный	605	496	408	605	2431.7	2796.4	3216	3698.3	14256.8
пессимист	322	277	232	322	1351.2	1553.9	1817	2125	7787.4

Прибыли и убытки

Реальный	1кв	2кв	3кв	4кв	2год	3год	4год	5год	Итого
Доход	605	496	408	605	2431.7	2796.4	3216	3698.3	14256.8
Пер затрат	394	323	262	394	1442	1673	1937	1867	8292
Пост затра т	32.2	32.2	32.2	35.2	139.6	146	152.3	159	728.4
Налог и	31.1	24.6	19.3	28.1	119.7	140.6	164.8	192.7	721.
Приб ыль	147.6	116.7	94.1	147.6	730.1	836.6	962.	1480	4515

Прибыли и убытки

Пессимист	1кв	2кв	3кв	4кв	2год	3год	4год	5год	Итого
Доход	322	277	232	322	1351.2	1553.9	1817	2125	7787.4
Пер затрат	209	179	150	209	870	1004	1130	1273	5023
Пост затра т	32	32	32	35	139	146	152	159	728
Налог и	14	12	9	11	55	66	81	98	346
Приб ыль	67	55	42	67	287	338	455	595	1905

Движение средств

Реаль ный	1кв	2кв	3кв	4кв	2год	3год	4год	5год	Итого
Текущ ая	148	117	94	148	730	837	962	1480	4515
Инвес тицио нная (закуп	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Фина нсова я (займ)	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Балан с	148	264	359	506	1236	2073	3035	4515	

Движение средств

Пессимист	1кв	2кв	3кв	4кв	2год	3год	4год	5год	Итого
Текущая	67	55	42	67	287	338	455	595	1905
Инвестиционная (закуп)	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Финансовая (займ)	300	0	0	0	0	0	0	0	0
Баланс	367	422	464	531	818	1155	1610	2205	

Срок окупаемости

Реальный

1 мес

Пессимистичный

1 мес

Расчет дисконтированного денежного потока

	1	2	3	4	5
Денежный поток	506 054	1 236 174	2 072 777	3 034 802	4 514 936
Коэффициент дисконтирования	1	1,2	1,44	1,728	2,0736
Дисконтированный денежный поток	506053,6157	1030144,6	1439428,5	1756251,3	2177341,7
PV	6909219,711				
NPV=PV-I	6909219,711	3710 для песс			

Расчет прибыльности проекта

**выручка по проекту /затраты по
проекту =**

$$12\ 184\ 475 / (8\ 292\ 487 + 728\ 389) = 1,350698$$

$$R = 35 \%$$