

INTERUP

ООО "ИНТЕРАП.НЭТ"



Резюме

Interup - платформа взаимодействия университета, бизнеса и студента для совместной работы над успешной его интеграцией на рынок труда. Ее функционал наиболее актуален в исполнении вектора на научно-технологическое развитие по созданию возможностей для талантливой молодежи.

Проект был основан в июне 2020 года и в данный момент находится на стадии MVP, с успешно проведенным пилотным запуском в Липецком Государственном Техническом Университете и базой готовых к сотрудничеству контактов в школах, колледжах и университетах по всей России.

InterUp движется совместно с государственным вектором развития и решает проблемы, обозначенные на национальном уровне, в т.ч. в программах: «Цифровая экономика Российской Федерации», «Приоритет 2030».

Мы нацелены на решение следующих проблем в сфере образования:

1. Отток выпускников ВУЗов из регионов РФ. Для решения данной проблемы мы предлагаем возможность онлайн-обучения базовым карьерным компетенциям и прохождения стажировок в передовых компаниях региона.
2. Сложность коммерциализации научной деятельности и креативных решений. Мы делаем процесс создания студенческого стартапа полностью автоматизированным и интерактивным. Находясь в любой точке страны, студент имеет возможность развить свою идею до состояния минимального жизнеспособного продукта и привлечения первых инвестиций.
3. Отсутствие прямого канала общения университет-бизнес-студент. InterUp предоставляет возможности нетворкинга и собирает воедино всех акторов процесса трудоустройства: университеты и бизнес.

Рынок

По данным Всемирного банка, только государственные расходы на образование составляют около 4,5 % от мирового ВВП. Доля аграрного сектора, который кормит все человечество, — лишь 3 %. В 2019 году, согласно EdMarket.Digital, весь мировой рынок образования оценивался в 6,5 трлн долл. Объем российского рынка составляет 31 млрд долл. (0,5 % от мирового), а доля расходов на образование по отношению к ВВП ниже среднемировых значений: в 2019-20 гг. она составила около 0,6 %. Частный бизнес оказывает образовательных услуг примерно на 356 млрд руб. в год.

Рынок в России сейчас

	Весь рынок Млрд руб.	Частный бизнес Млрд руб.	Доля в рынке	Edtech Млрд руб.	Доля в рынке
Дошкольное образование	492	37	7,5%	1	0,1%
Общее среднее образование	592	18	3%	0	0,0%
Дополнительное школьное образование	159	159	100%	3,6	2,4%
Среднее профессиональное образование	386	30	7,7%	6,8	1,7%
Дополнительное профессиональное образование	216	5	2,3%	1,8	0,8%
Высшее образование	145	66	45,5%	1	0,6%
Всего	2 трлн	356 млрд		21,2 млрд	

Образование — это не только весомый, но и быстрорастущий сегмент мировой экономики. Эксперты EdMarket.Digital прогнозируют почти двукратный рост сектора к 2030 году.

InterUP находится на стыке рынков HR, EdTech, отвечает трендам внедряемых Правительством РФ национальных проектов, целевых показателей и иных инициатив. Таким образом, можно говорить о реально достижимом объеме рынка в 25 миллиардов рублей в год.

Из-за пандемии мы все были вынуждены уйти в онлайн, но благодаря этому, мы увидели, насколько далеко может шагнуть взаимодействие с пользователем в сети. Используя это новое знание, мы увидели возможность вовлекать студентов в процесс обучения на качественно новом уровне. В данном контексте полностью автоматизированное и понятное для молодого поколения решение, которое предлагает InterUp является удобным решением для всех акторов: Университетов, Корпораций и самих студентов.

Продукт

Наш продукт помогает по двум направлениям - трудоустройство молодых специалистов и масштабирование программы “Стартап как Диплом”. В основе находятся две дорожные карты, визуально представляющие собой геймифицированные образовательные курсы по карьерным навыкам и основам предпринимательства соответственно. Дополнительным набором функций являются элементы нетворкинга, которые становятся почвой для социальной сети активного студенческого сообщества. Совокупность данных механик формирует уникальную образовательную экосистему, которая, в тандеме с классическим высшим образованием, позволяет студенту найти свое место на современном рынке труда.

Платформа InterUp соответствует образовательным трендам и пожеланиям ее главных пользователей - студентов. Элементы геймификации и интерактивная подача

образовательного материала позволяют вовлекать пользователя на качественно новом уровне и приводить его к желаемому результату. Возможности нетворкинга способствуют как объединению университетов, бизнеса и корпораций, так и консолидации идей. Мы верим, что в процессе общения и обмена опытом рождаются самые смелые и высококлассные решения.

Бизнес-модель

Концепция монетизации проекта InterUP отвечает тенденциям времени и предусматривает заработок по механике подписки-доступа к Платформе.

Сама суть подписки отличается в зависимости от задач пользователя. На выбор предлагаются следующие варианты:

- индивидуальная подписка пользователя

Доступ к образовательному контенту, возможность создавать стартап и трудоустроиться

ЦА: молодежь 16-25 лет, обучающиеся в школах/СУЗах/ВУЗах на территории РФ, озабоченные собственными карьерными перспективами

- групповая подписка пользователей

Пакет доступов к функционалу платформы на определенное количество пользователей, получение возможности анализировать и отслеживать деятельность группы

ЦА: образовательные учреждения РФ, заинтересованные в цифровизации образовательного процесса и развитии дополнительных возможностей для обучающихся

- подписка "Бизнес"

Возможность публиковать материалы о компании (в том числе, вакансии и стажировки), работать со студенческой аудиторией, а также доступ к HR-инструменту отбора кандидатов

ЦА: бизнес-компании, нацеленные на повышение узнаваемости HR-бренда в студенческой среде

Основной вектор коммерческой реализации проекта - продажа лицензии образовательным учреждениям.

От государства образовательным учреждениям поступает четкий вектор развития с понятными целевыми показателями:

- а) выполнение KPI на трудоустройство;
- б) развитие стартап-инициативы студентов

Это поддерживается как национальными проектами:

- а) Наука и Университеты;
- б) Цифровая экономика;

в) Образование

Так и дополнительными грантами и программами:

- а) Приоритет-2030;
- б) Цифровая образовательная среда;
- в) Молодые профессионалы;
- г) Стартап как Диплом.

При этом, образовательным учреждениям не предлагается готового решения, как эти показатели реализовать. INTERUP выступает этим решением.

- Что важно для покупателя?

Адаптивность решения под внутренние системы отчетности;
Возможность мониторинга и сбора карьерного и цифрового следа студентов;
Четкая методология процесса подготовки стартап-проектов к представлению по академическим критериям;
Выстраивание новых линий общения с бизнес-сегментом;

- За что готовы платить?

За готовый механизм доведения стартап-проектов до стадии MVP;
За возможность собственных студентов откликаться на большую базу стажировок и вакансий;
За брендинг платформы под конкретный университет;
За дополнительные мероприятия по теме;
За качественный инструмент сбора и анализа результатов работы студентов;

- Какую проблему решаем?

Недостаточной практикоориентированности образования;
Локальной цифровизации цифрового следа и процесса трудоустройства студентов;
Низкой предпринимательской активности студентов;
Доведения студентов до трудовой занятости;

- Сколько готовы платить?

Исходя из проведенного нами анализа рынка, пробных запусков, а также гипотезных интервью и сегментами целевой аудитории, мы вывели следующие пакеты услуг для клиентов:

	Пилотный запуск	Базовый пакет	Расширенный пакет
Продолжительность лицензии	2 мес	12 мес	По договоренности
Общая стоимость	200 000р	2 000 000р	5 000 000р
Размер скидки, в сравнении с розничной продажей	—	4 000 000р	-
Дополнительные условия	- до 30 студентов; - индивидуальный трекинг проектов; - профильные мероприятия;	- до 500 студентов; - полный доступ к платформе InterUp;	- безлимитное количество студентов; - расширенная персонализация; - глубокая аналитика карьерного следа;

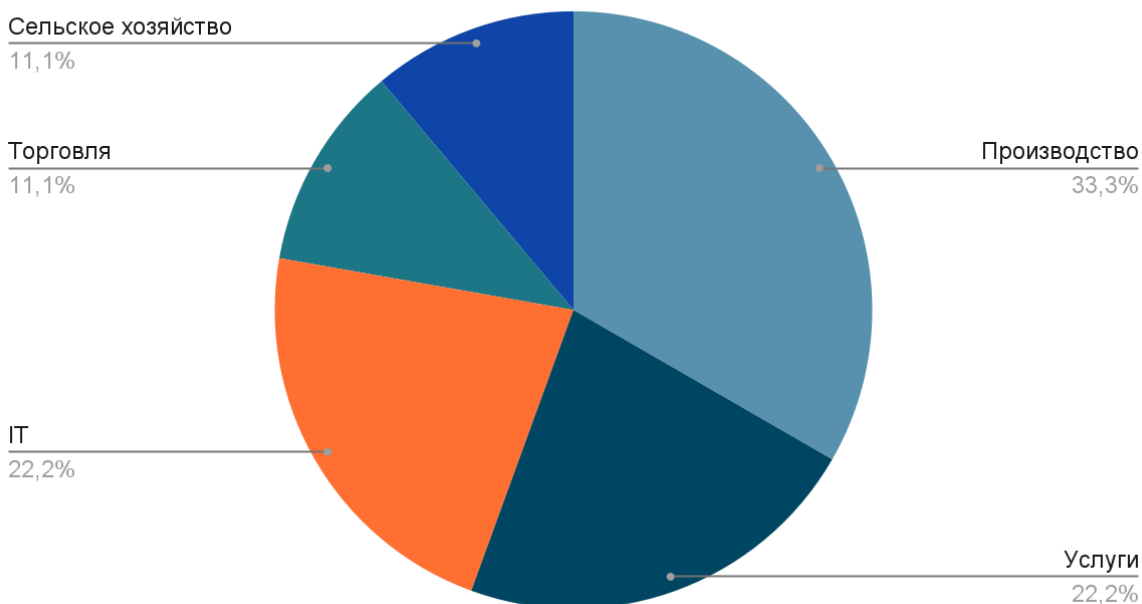
- Кейсы продаж

Акселератор стартапов Липецкого Государственного Технического Университета – это мероприятие по развитию предпринимательского потенциала студентов. К участию были приглашены все обучающиеся ЛГТУ, у которых есть идея своего стартапа или свой уже работающий бизнес-проект.

В результате сотрудничества с InterUp, акселератор достиг следующих показателей:

- в 3 раза увеличилось количество студентов, подавших заявку на участие в акселераторе;
- 15% созданных малых инновационных предприятий достигли стадии минимально жизнеспособного продукта;
- в 3 раза увеличилось количество студентов, презентовавших свои проекты в рамках программы “Стартап как диплом”

Сферы созданных стартапов



План развития

Планы нашей команды на 2022 год заключаются в ускоренном масштабировании продаж и внедрении решения в образовательную систему Российской Федерации, а именно предусматриваются следующие шаги:

- вхождение в экосистему лидерских проектов АСИ;
- вхождение в экосистему проектов НТИ;
- стандартизация механик продаж продукта в образовательные учреждения;
- выход на рынок b2b продаж корпоративного продукта;
- увеличение количества бизнес-клиентов и проработки контента на Платформе;

В дальнейшем нам видится наиболее перспективным масштабирование на рынок СНГ, как на схожий в вопросе системы образования рынок.

Конкуренция

Поскольку комплексность решения InterUP затрагивает большое количество рынков, можно говорить о частичной конкуренции с большим количеством компаний.

Однако о полноценной борьбе можно говорить в вопросе трех решений, присутствующих на рынке трудоустройства студентов

- Факультетус

Цифровая карьерная среда для университетов и колледжей

Помогают цифровой трансформации университетов и колледжей в части карьерных процессов

Иначе говоря, Ф - подконтрольный и модерируемый университетом рабочий сайт. Про стартапы: в профиле студент может написать о том, что хочет создать свое дело, но никаких курсов не предлагается. Кроме того, есть возможность стать амбассадором. Эти направления параллельны друг другу и не пересекаются

- Преактум

Площадка, цель которой - помочь молодёжи разобраться в основах предпринимательства, а также представить свой собственный проект и найти инвесторов. Основная методология, на которой строится программа — Customer Development. На этапе поиска идеи, выявления и верификации целевой аудитории также используем инструменты Design Thinking и Lean Startup. Их работа строится по схеме: поиск идеи (выявление целевой аудитории + её верификация) и реализация идеи (первые продажи + развитие проекта).

- SberStudent

Акселератор Сбера с контентом от Stanford Online. Акселератор создан для студентов, аспирантов, научных сотрудников российских вузов.

Мы считаем, что обладаем целым рядом преимуществ, в сравнении с конкурентами. А именно:

- Комплексность решения

Все сервисы: Среда развития компетенций, среда развития стартап-проектов и инструменты взаимодействия сообщества на Платформе формируют единую базу знаний и инструментов, взаимосвязанных между собой и дополняющих друг-друга. Это позволяет интегрировать в деятельность платформы систему взаимодействия по линии школа-университет-бизнес/корпорация. Прохождение одного продукта не мешает прохождению другого.

Эксклюзивная экосистема интерактивной геймифицированной образовательной платформы INTERUP охватывает все этапы роста пользователя в предпринимательской или корпоративной сфере, начиная со старших классов средних общеобразовательных учреждений.

- Открытость платформы и ширина доступного функционала

Главная цель InterUP - создать единое сообщество обмена знаниями и практиками. Для бесплатного обучения на платформе пользователю достаточно числиться в партнерской образовательной организации, в ином случае, пользователю также доступен весь контент платформы на специальных условиях индивидуальной подписки.

- Автоматизированность

Полностью автоматизированное решение InterUP понятно молодому поколению и отвечает тенденциям времени, позволяя университету сосредоточиться на аналитике результатов работы студентов и точечном контроле деятельности, не погружаясь в излишние настройки и объяснения принципов работы для студентов. Платформа полностью автономна и предоставляет пользователю полный доступ к изучению образовательного контента в свободном режиме и без необходимости взаимодействия с командой INTERUP.

- Адаптивность

Платформа InterUP изначально создавалась как универсальное решение как для академической, так и для бизнес-среды. Таким образом, результаты работы студента

на платформе не только подходят для выхода на инвестиции и гранты, но и адаптивны под представление в формате "Стартап как Диплом" и др. Более того, Платформа максимально подходит для интеграции с внутривузовскими системами отчетности по формату API.

- Уровень вовлеченности пользователей

Платформа представляет собой экосистему продуктов, которые позволяют пользователю быть всегда вовлеченным в процесс обучения и получать разнообразный опыт через различные виды взаимодействия с платформой. В том числе: - геймифицированное прохождение образовательных дорожных карт, - взаимодействие с другими пользователями платформы.

Как результат, можно говорить о том, что совокупность этих фактов приводит к более высокому КПД от использования решения InterUP.

Команда

Наша команда - это грамотный сплав молодости, опыта и в то же время репрезентативный срез заинтересованной в продукте аудитории.

Управленческое звено состоит из 6 человек:

- Генеральный директор - Мазалов Юрий Константинович - выпускник ФМО СПбГУ, имеет опыт развития новых рынков в компании IPRO group, координировал более 30 международных студенческих мероприятий.

В команде отвечает за координацию разработки продукта.

- Исполнительный директор - Агличев Артем Сергеевич - выпускник МГИМО с двухлетним стажем работы в высокоуровневом GR и четырехлетним опытом работы в корпорации "Арнест".

В команде отвечает за GR-направление.

- Операционный директор - Парфенёнок Николай Леонидович - преподаватель СПбГУ, основатель образовательного стартапа IPRO с прибылью 500.000\$/год.

В команде отвечает за операционную деятельность и развитие школьного направления.

- Технический директор - Лазаренко Артемий Андреевич - основатель мультирегионального стартапа по доставке еды с более чем 4 годами опыта в должности СТО.

В команде отвечает за работу IT-отдела.

- Финансовый директор - Соколов Максим Максимович - основатель двух успешных компаний в сфере логистики, выпускник Массачусетского Технологического института.

В команде отвечает за координацию финансовых вопросов.

- Коммерческий директор - Фролов Павел Викторович - выпускник ФМО СПбГУ, финалист премий “Лидеры цифровой трансформации” и “Молодые, дерзкие, перспективные”.

В команде отвечает за коммерческую реализацию продукта.

Линейная часть команды представлена в виде нескольких отделов:

- IT

Состоит из 6 человек, покрывает все необходимые области технической разработки продукта: frontend-development, backend-development, верстка, ux-проектирование.

- Product Development

Состоит из 5 человек и занимается наполнением образовательной части платформы контентом, а также проектированием дорожной карты развития продукта.

- Marketing

Состоит из двух человек - дизайнера и маркетолога, каждый из которых обладает значительным опытом в своей сфере в рамках работы в маркетинговом агентстве.

- HR

Состоит из двух hr-менеджеров. Один из них занимается подбором и адаптацией сотрудников для каждого из отделов, в то время как главной задачей второго является контроль кадрового документооборота

Помимо этого, мы часто практикуем набор молодых студентов на стажировочные программы в разных направлениях деятельности. Некоторые из них дорастают до уровня руководителей определенных департаментов, как например глава направления Product Development - Симонов Денис Петрович.

Из недостатков, мы стремимся развиваться в сфере мобильной разработки для запуска собственного мобильного приложения, однако в нашей команде нет IT-специалистов, работающих по этому профилю. Нам также не хватает штата специалистов по продажам для более успешной коммерческой реализации продукта.

Инвестиционный запрос

Для того чтобы поддержать и приумножить наш рост, нам необходимы инвестиции. Мы видим большое окно возможностей для нашей компании в среднесрочном и долгосрочном периоде. В частности, благодаря привлечению инвестиций, мы сможем выстроить грамотную систему продаж и реализовать созданный продукт, а также продолжить его дальнейшее развитие, сохранив основное ядро команды.

Как результат, мы планируем выйти на выручку 30 млн/год к 2023 году, будучи прибыльной компанией с EBITDA margin 33%. Для того чтобы выполнить и перевыполнить наши амбициозные планы, мы хотели бы привлечь инвестиции в

размере 10.000.000р при условии покупки не более 10 процентов доли в нашей компании.

Вывод

InterUP - это большой и амбициозный проект, отвечающий на целому ряду актуальных тенденций рынка образования и предлагающий комплексное решение для ключевых акторов рынка. Бенефициарами использования InterUP являются не только сами по себе молодые люди, но и образовательные учреждения, бизнес и государственные структуры.

Разумеется, у него есть негативные стороны, а именно его громоздкость и тяжесть в потенциальной реализации на довольно тяжелом рынке образовательных услуг в России.

Однако инновационность решения, нацеленность команды на результат и очевидный запрос на подобное решение на рынке позволяет говорить о больших перспективах проекта.

info@interup.net

+7(900) 635-16-88