



# JunySchool

Computer Science School for kids

## ДЛЯ БИЗНЕС- ПАРТНЕРА JUNYSCHOOL

ПРЕДЛОЖЕНИЕ ПО ОТКРЫТИЮ ИТ-ШКОЛЫ ДЛЯ  
ДЕТЕЙ И ОНЛАЙН-ЛИЦЕЯ ДЛЯ ПОДРОСТКОВ

## КОМПАНИЯ

Junyschool – обучаем детей и подростков 5–17 лет программированию и инженерии, графике и анимации, кибер безопасности и компьютерной грамотности; Акцент уделяется развитию как hard, так и soft-skills; занятия в классах и онлайн.



# ЦЕЛИ И МИССИЯ

- Делаем ит образование доступным проводя **персональные** онлайн-занятия для детей и подростков по всей России и миру, так как не везде есть возможность личной оффлайн-коммуникаций с учителем;
- Создаем среду где действующие специалисты ит сферы могут делиться знаниями с детьми и подростками в свободное от основных проектов время;
- Там где локально присутствуем, проводим занятия на базе офисов IT-компаний и digital-агентств, **совместно организуем благотворительные и социальные проекты, укрепляем** связь с ит индустрией;
- **В ближайшее время запускаем онлайн-лицей для подростков чтобы к окончанию школы подростки могли идти стажироваться/работать в ит/технологичные компании или как минимум понимали какую специальность выбрать в университете.**



## ПРОБЛЕМЫ МАКРО

- Традиционное образование нуждается в трансформации (не только в РФ, но и в мире):  
Акцент в образовании нужно делать не только на развитие hard-skills, но и soft-skills, обучая критическому мышлению и тому, как можно учиться и развиваться самостоятельно используя современные технологии (мир очень быстро меняется и те навыки которые актуальны сегодня, завтра могут быть не нужны);
- Нехватка IT-кадров. В онлайн-лицее сможем быстро менять программы курса опираясь на потребности компаний-партнеров и рынка труда в целом.
- Недостаток компьютерной грамотности у специалистов других сфер.



# СТРУКТУРА И СЕГМЕНТЫ РЫНКА ОБРАЗОВАНИЯ

Дошкольное образование

Общее среднее образование

Доп. школьное образование

Высшее образование

Среднее проф. образование

Доп. проф. образование

Языковое обучение

+

Онлайн-образование

Онлайн-образование

Онлайн-образование

Онлайн-образование

Онлайн-образование

Онлайн-образование

## ОБЪЕМ РЫНКА В МИРЕ (ОТ 2016 ГОДА)



\$5 трлн

рынок образования



3%

доля онлайн-образования



\$165 млрд

рынок онлайн



5-15%

ежегодный рост



## **В КАКОМ СЕГМЕНТЕ МЫ**

Наши **действующие** клиенты из следующих сегментов (групповые очные занятия и персональные онлайн):

– **ОСНОВНОЕ** – доп. школьное образование + доп. школьное онлайн образование (7–14 лет);

Наши клиенты **в ближайшей перспективе** (онлайн-лицей для подростков):

– **ОСНОВНОЕ** – среднее проф. образование + среднее онлайн проф. образование (подростки 14+);

Дополнительно действующие клиенты – дошкольное образование + дошкольное онлайн образование (дети до 7 лет);

**Выбранные нами основные сегменты до 2021 года увеличиваются в 2.5-3 раза по объему рынков онлайн и этот рост больше чем во всех остальных сегментах образования.**

# ОБЪЕМ ПО ОСНОВНЫМ СЕГМЕНТАМ JUNYSCHOOL В РФ 2016 ГОД

Доп. школьное образование

**130**  
млрд р.

Среднее проф. образование

**146**  
млрд р.

Доля частного бизнеса

**100%**  
**130** млрд р.

Доля частного бизнеса

**4,4%**  
**6** млрд р.

Онлайн-образование

**2,7%**  
**3,6** млрд р.

Онлайн-образование

**0,4%**  
**0,6** млрд р.

# ОБЪЕМ ПО ОСНОВНЫМ СЕГМЕНТАМ JUNYSCHOOL В РФ 2021 ГОД

Доп. школьное образование

**149**  
млрд р.

Среднее проф. образование

**175**  
млрд р.

Доля частного бизнеса

**100%**  
**149** млрд р.

Доля частного бизнеса

**5,5%**  
**9,7** млрд р.

Онлайн-образование

**6,8%**  
**10** млрд р.

Онлайн-образование

**1%**  
**1,8** млрд р.

# План запуска школы Junyschool у Партенра в городе

## 1 Знакомство

- со школой ;
- с целями ;
- с возможностями ;



## 2 В случае положительного решения о сотрудничестве

- подписание договора ;
- оплата расходов команды ;

## 3 Подготовка к работе

- обучение руководителя ;
  - поиск помещения ;
  - набор и обучение сотрудников ;
- запуск рекламной кампании



## 4 Открытие школы

- проведение первых мастер-классов ;
- проведение первых уроков в рамках курсов.



# Что требуется от бизнес-партнера на старте?

## 1 Знакомство со школой и принятие нашей идеологии

- Продукты ;
- Планы ;
- Миссия.



## 2 Инвестиции в открытие школы на локальном уровне

- Расходы в размере 100 000 рублей центральному офису за помощь в запуске:
  - Подбор и обучение преподавателей
  - Подбор и обучение локальной команды.

## 3 Прочие расходы на запуск:

- Техника;
- ФОТ локальным специалистам;
- Маркетинговый бюджет.

# Что требуется от бизнес-партнера после запуска школы?

## 1 Операционный контроль работы школы:

- Следить за показателями оттока/притока учеников;
- Контролировать работу локальной команды;
- Отчисления в центральный офис (с 3-го месяца работы).

## 2 Контролировать процесс развитие школы у себя в городе/регионе

- Социальные коммерческие проекты;
- Благотворительные проекты;
- Внедрение других продуктов школы:
  - Обучение взрослых (студенты и переподготовка кадров);
  - Чат-бот;
  - Умные игрушки;
  - Приложения для родителей/детей.

Обеспечивать прозрачность взаимодействия локальной школы с центральным офисом

# Какую помощь оказываем бизнес-партнеру?

## ПОМОЩЬ ПРИ СТАРТЕ

Помощь в организации школы с 0 до первых учеников

## ПОДБОР И ОБУЧЕНИЕ ПРЕПОДАВАТЕЛЕЙ

Мы находим и обучаем преподавателей по всем направлениям, формируем кадровый резерв, развиваем действующих

## ПОДДЕРЖКА В РАБОТЕ С КЛИЕНТАМИ

Централизованный колл-центр и отдел тех поддержки помогает в работе с входящими заявками

## ФЕДЕРАЛЬНЫЙ PR КОНТРОЛЬ ЛОКАЛЬНОГО

Мы работаем над повышением лояльности к бренду на федеральном уровне и помогаем в работе локального

## ЭКСКЛЮЗИВНОСТЬ ТЕРРИТОРИИ И УНИКАЛЬНОСТЬ МОДЕЛИ

Наши партнеры получают эксклюзив на город и осуществляют работу по своему региону



# КАК МЫ ПОМОЖЕМ В РОСТЕ ЛОКАЛЬНО?

- 1 Digital-каналы:**
  - Таргетинг в социальных сетях, yandex/google контекст, SEO, CPA сети, собственные партнерские программы для веб-мастеров (модель CPA) (опыт оценки и тестирования каналов есть);
- 2 Кросс-промо (оффлайн и онлайн):**
  - (опыт есть – с htmlacademy.ru, СБЕРБАНК, детские центры / сети супермаркетов Апекс и Солнечный круг, мероприятия), листовки на территориях ТЦ;
- 3 PR (федеральный/региональный, СМИ):**
  - Победы в государственных конкурсах (1-е место в номинации соц.проект 2017 года)
  - Хорошие места в рейтингах (Топ 5 хороших онлайн-школ по версии АФИША)
  - Партнерство с ит компаниями и совместные социальные/благотворительные проекты  
<https://junyschool.com/partnery.html>

**СМИ о нас: <https://junyschool.com/novostismi.html> ;**
- 4 Оффлайн реклама:** газеты, ТВ, баннера;
- 5 *Поиск и тестирование новых каналов.***



# ПРОДУКТЫ С КОТОРЫХ НАЧНЕМ

(ЗАПУСК 2017 – 2019)

**JunySchool**

Computer Science School for kids

Групповые занятия на территориях школы/на выезде (5–17 лет)					ГЕО	Конверсия из заявок в покупки	
Худший:		Средний:		Лучший:		Заявки	100%
Мин. чек ₺	2900	Ср. чек	5900	Ср. чек	5900	Вышли на связь	95%
LTV (месяцы)	6	LTV (месяцы)	18	LTV (месяцы)	36	Бесплатный урок назначен	90%
Привлечение ₺	2438	Привлечение ₺	4961	Привлечение ₺	7828	Бесплатный урок посетили	60 – 80%
Ч. прибыль ₺	6754	Ч. прибыль ₺	44468	Ч. прибыль ₺	90558	Записались на обучение	30 – 50%

Персональные занятия по Skype (6–17 лет)					ГЕО	Конверсия из заявок в покупки	
Худший:		Средний:		Лучший:		Заявки	100%
Мин. чек ₺	5900	Ср. чек	7900	Ср. чек	7900	Вышли на связь	90%
LTV (месяцы)	6	LTV (месяцы)	18	LTV (месяцы)	36	Бесплатный урок назначен	80%
Привлечение ₺	5847	Привлечение ₺	7828	Привлечение ₺	7828	Бесплатный урок посетили	70%
Ч. прибыль ₺	8431	Ч. прибыль ₺	38212	Ч. прибыль ₺	78597	Записались на обучение	20 – 60%

Персональные уроки в школе/дома у ученика					ГЕО	Конверсия из заявок в покупки	
Худший:		Средний:		Лучший:		Заявки	100%
Мин. чек ₺	5900	Ср. чек	9900	Ср. чек	9900	Вышли на связь	95%
LTV (месяцы)	6	LTV (месяцы)	18	LTV (месяцы)	36	Бесплатный урок назначен	90%
Привлечение ₺	5847	Привлечение ₺	9810	Привлечение ₺	7828	Бесплатный урок посетили	60 – 80%
Ч. прибыль ₺	8431	Ч. прибыль ₺	47886	Ч. прибыль ₺	98494	Записались на обучение	30 – 50%



# ПРОДУКТЫ С КОТОРЫМИ ПРОДОЛЖИМ (ЗАПУСК 2019 - 2020)

- Курс, аналогов которому нет не только в мире, но и в России) Прошли этап MVP – выпустили порядка 20 учеников (взрослых);
- Групповые онлайн-занятия для подростков 14+ (онлайн-лицей) (запуск сентябрь 2019 года);
- Персональные онлайн-занятия для детей на английском; (запуск до конца 2019 года);

Онлайн-лицей для подростков 14+					ГЕО	Конверсия из заявок в покупки	
<b>Худший:</b>		<b>Средний:</b>		<b>Лучший:</b>		Заявки	?
Мин. чек ₹	2900	Ср. чек	3900	Ср. чек	3900	Вышли на связь	?
LTV (месяцы)	6	LTV (месяцы)	18	LTV (месяцы)	36	Бесплатный урок назначен	?
Привлечение ₹	2293	Привлечение ₹	3670	Привлечение ₹	7828	Бесплатный урок посетили	?
Ч. прибыль ₹	9074	Ч. прибыль ₹	29004	Ч. прибыль ₹	59471	Записались на обучение	?

## (ЗАПУСК 2021 - 2024)

- (B2B) персональные занятия очно/онлайн – 1 кейс с PR-менеджером компании Амилко;
- Групповые выездные занятия – повышение квалификации (B2B);
- Факультет киберспорта;
- Bootcamp;
- Чат-бот для оптимизации работы учебных центров;
- Умные игрушки;
- Приложения для родителей/детей.



# КОНКУРЕНТЫ В РФ (ДЕТИ)

**1**

Прямые онлайн:

Итгенио, Hello World, Coddy

**ТЕ, ЧЬЯ ПОЗИЦИЯ СООТВЕТСТВУЕТ А) ОНЛАЙН Б) ДЛЯ ДЕТЕЙ И ПОДРОСТКОВ В) ИТ КУРСЫ (ПРОГРАММИРОВАНИЕ И ГРАФИКА)**

Итгенио – плохо представлена в РФ, Hello World только в старте, Coddy позиционирует себя больше как очная школа;

**2**

Косвенные онлайн:

Фоксфорд, учи.ру, репетиторс/профи

**ТЕ, ЧЬЯ ПОЗИЦИЯ СООТВЕТСТВУЕТ А) ОНЛАЙН Б) ДЛЯ ДЕТЕЙ И ПОДРОСТКОВ В) НЕ СООТВЕТСТВУЕТ ТЕМАТИКЕ ИЛИ ЧАСТИЧНО ИТ КУРСЫ/школа**

Фоксфорд – не такой низкий возрастной порог входа как у нас, учи.ру - нет персонального наставника, Репетиторс/Профи - не позиционируют себя как "школа";

**3**

Прямые очно:

Алгоритмика, Кодди, Кодабра, ШАГ, Код Класс

**ТЕ, ЧЬЯ ПОЗИЦИЯ СООТВЕТСТВУЕТ А) ОЧНО (ОНЛАЙН НЕ ПОЗИЦИОНИРУЮТ) Б) ДЛЯ ДЕТЕЙ И ПОДРОСТКОВ В) ИТ КУРСЫ**

Не позиционируют себя как онлайн-школа;

**4**

От кого можно ждать угроз в будущем:

**ТЕ, ЧЬЯ ПОЗИЦИЯ В БУДУЩЕМ МОЖЕТ УГРОЖАТЬ НАШЕМУ РАЗВИТИЮ. НЕТОЛОГИЯ (ЭТО УЖЕ ФОКСФОРД), ГИКБРЕЙНС, ОЗОН (ВРОДЕ ТОЛЬКО ОЧКУ ПЛАНИРОВАЛИ ДЕЛАТЬ).**



# **ПРЕИМУЩЕСТВА НАШЕЙ БИЗНЕС-МОДЕЛИ**

- **Онлайн-лицеев для подростков не существует**
- **Онлайн-школ для детей не так много, еще меньше с таким большим количеством курсов как у нас**
- **Много продуктов под разного клиента:**
  - **Очные занятия: в группах, персонально в классе или дома у ученика**
  - **Онлайн-курсы: в группах, персонально**
- **Акцент на персональных/групповых онлайн-занятиях, что позволяет экономить время на поездках и заниматься в комфортной домашней обстановке, безопаснее;**
- **Бесплатные вводные уроки**
- **Преподаватели-мотиваторы – молодые практикующие специалисты из ИТ сферы**



# СКОЛЬКО НУЖНО ИНВЕСТИЦИЙ ДЛЯ СТРАТА?

Зависит от численности города  
От 300 до 700 тыс. рублей

## ДОХОДНОСТЬ

IRR 60–120% годовых

# КОНТАКТЫ



**+7 (929) 590-88-32**



**+7 (929) 590-88-32**



**JUNYSCHOOL.COM /  
ONLINE.JUNYSCHOOL.COM**



**VK.COM/JUNYSCHOOL**



**@JUNYSCHOOL**

## КОМАНДА:

**GOTO.JUNYSCHOOL.COM/КОМАНДА**

Александр Анненко (идеолог)

Окончил Салфордский университет  
в Манчестере факультет  
«International Business Management»

-  
В прошлом основал хостел и рекрут  
инговое агентство, работал в сфера  
х gamedev, foodTech, telecom tech.  
Занимался коммерческим развитие  
м продуктов в компаниях: inbet gam  
es, bringo, delivery city. Разрабатыва  
ли игры для букмекерских клубов и  
продавали по России и Африке, пре  
доставляли смс шлюзы для ИТ компа  
ний Индии и Украины, масштабиров  
али по франчайзингу конструктор м  
обильных приложений тематики сер  
висов доставки еды.

Обладатель наград  
Лучший социальный проект Юга  
России 2017  
Финалист регионального этапа  
конкурса  
«Бизнес-успех» 2017

