

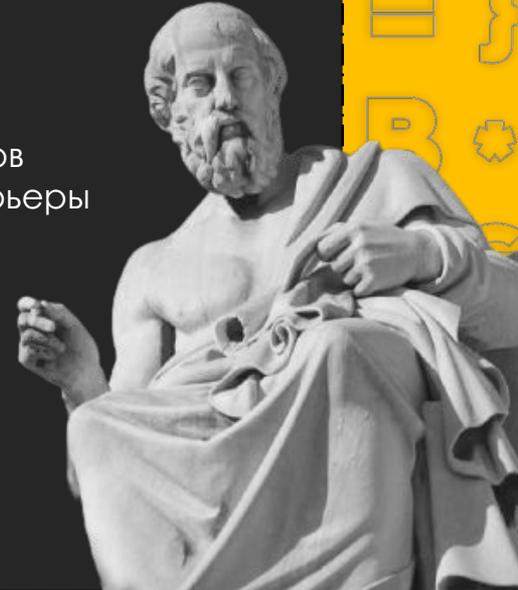
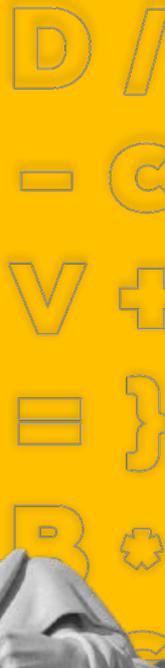


Университет
масштабирования
бизнеса



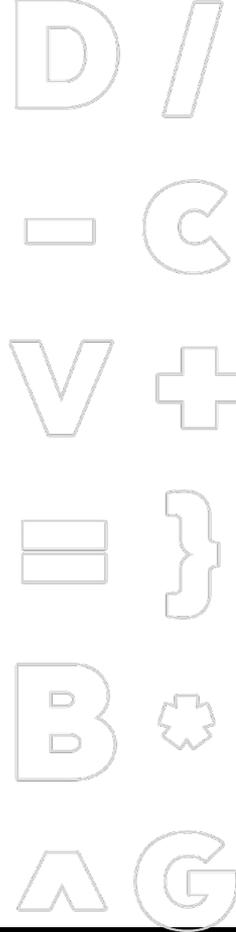
Университет Масштабирования Бизнеса

Платформа для предпринимателей и специалистов
по освоению business skills для развития бизнеса или карьеры



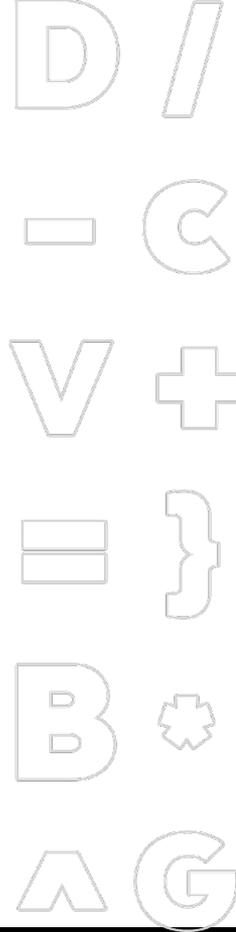
О компании УМБ

- Онлайн университет для предпринимателей и специалистов, помогающий освоить навыки для развития бизнеса или карьеры
- Мы строим IT (LXP) платформу для получения business skills с собственной линейкой образовательных продуктов
- УМБ - точка сборки и передачи опыта предпринимателей и бизнес экспертов другим предпринимателям и их сотрудникам.
- Направления(факультеты): Простые Финансы, Системные Продажи, Психология Достижений, Точки Роста



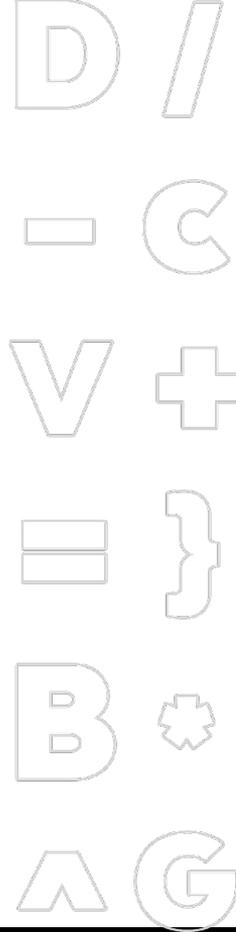
Бизнес модель

- Гибридная модель EdTech и продажи b2b услуг
- Образовательные программы строятся на основе опыта практикующих предпринимателей и компаний из сферы b2b
- Проходя воронки, клиент погружается в тему/экспертность автора методологии и делает выбор - пройти обучение или заказать услугу
- Создаем образовательные продукты по концепции Lean Startup



Интеллектуальные права

- Образовательная лицензия Министерства образования РФ
- Авторские права на созданные курсы
- 2 товарных знака



Клиенты

Мужчины и женщины, 25-45 лет

- Предприниматели/Компании
- Специалисты
- Руководители

География: Россия, СНГ, Европа (русскоговорящие).

Часовые пояса все в пределах +/- 2 часа от МСК

👉 [Матрица клиентские сегменты / продукты](#)



Наличие клиентов

Более 25 700 человек
посетили наши
бесплатные мероприятия

Более 1109 человек
прошли платное обучение



Университет
Масштабирования
Бизнеса

Платежи

Заказы

Покупки

Платежи

Чеки

-- все платежи --

[новая выборка](#) [сбросить](#)

Добавить условие ▾

Выбрать

Под правило попадает: **5978 платежей**

[Ограничить выборку](#)

5978 принятых платежей 37 043 302 руб.

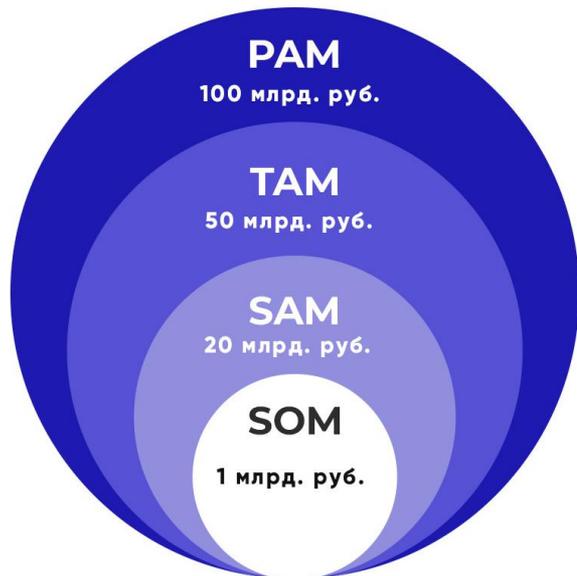


Университет
Масштабирования
Бизнеса

Конкурененты

	УМБ (РФ, СНГ)	Лайк Центр (РФ)	Юниты Units.bz (РФ)	SF Education (РФ)	Labu (СНГ)	Бизнес- эксперты/ блогеры (РФ, СНГ)
Авторами образовательных программ являются носители методологии	Да	Нет	Нет	Нет	Да	Да
Адаптивный подход и рекомендательное построение образовательного трека	Да	Нет	Да	Нет	Нет	Нет
Использование LXP платформы	Да	Нет	Нет	Нет	Нет	Нет
Наличие мобильной версии LMS	Да	Да	Нет	Нет	Да	Нет
Решение реальных задач клиента	В практике	В практике	В практике	В теории	В теории	В практике
Клиентские сегменты (влияет на потенциал выручки). П-предприниматели, С-сотрудники, специалисты	П, С	П	П	С	П, С	П
Модель продаж. А-автовебинарная, В-вебинарная, Д-диагностика, К-контентная, П-прямая	А, В, Д, К	В, Д	Д	К	П	В, К
Потенциал перехода в подписную модель продаж за счет наличия собственной платформы (peph MindValley)	Да	Нет	Да	Нет	Да	Нет

Потенциальный объем рынка



TAM. В РФ более 6 млн. юриц и ИП+ключевые сотрудники и руководители в этих бизнесах. Это потенциальные клиенты на продукты в нише бизнес-образования

SAM. Выручка игроков согласно аналитике Smart Ranking в нише бизнес-образования

SOM. Цель: занять 2% от объема целевого рынка

Данные на основании [исследования talenttech.ru](https://talenttech.ru), Smart Ranking, аналитики edtechs.ru

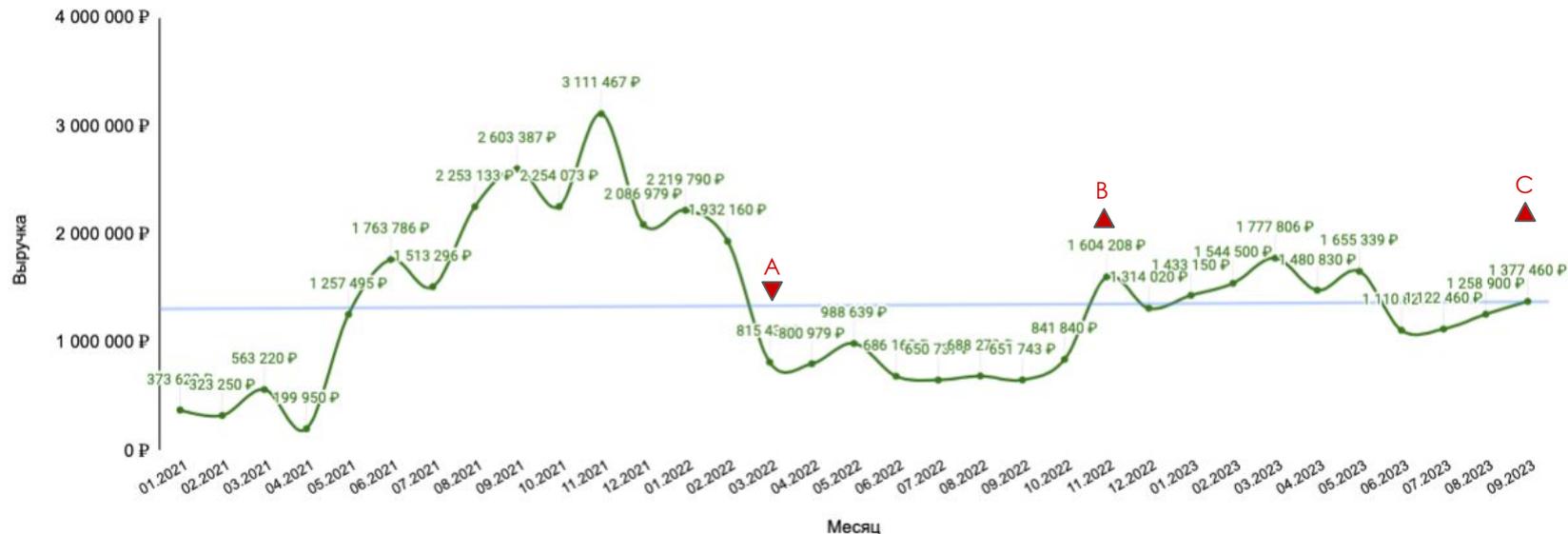


Университет
Масштабирования
Бизнеса

Финансы

Финансовая модель доступна  [по ссылке](#)

Динамика по выручке



C+



Точка А

- Потеря 70% базы, около 30 тыс подписчиков в автоворонках Leelo(UA сервис, который заблокировал доступ компаний РФ в конце февраля)
- Отключение Meta в РФ, откуда получали 90% трафика в автоворонки

Период А-В

- Кассовый разрыв; Работа с оставшейся базой; Партнерские коллаборации; Запуски новых продуктов; Поиски источников трафика

Точка В

- Успешный запуск нового продукта; Выход из кассового разрыва; Сгенерирован бюджет на трафик

Период В-С

- Запуск трафика из СНГ (Беларусь и Казахстан); Остановка трафика СНГ в мае из-за плохой окупаемости

Точка С

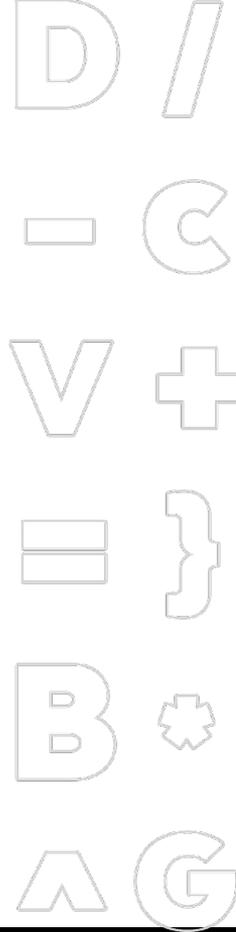
- Тестирование новых каналов; Продажи услуг; Поиск окупаемых связей и масштабируемых каналов

Точка С+

- Ускорение роста при дополнительном финансировании маркетинга в существующие воронки

Маркетинговая стратегия

1. Платный трафик (Telegram, FB/Inst (СНГ/Европа), VK, Яндекс)
2. Органический трафик (блог, Youtube, каналы авторов)
3. Работа с растущей базой
4. Партнерские коллаборации (кейсы Мое Дело, Финансист, Точка, ПСБ, ПланФакт)
5. Офлайн выступления авторов (тематические форумы, сообщества Эквиум, X10)
6. Офлайн лидмагниты - продюсирование и выпуск книг авторов образовательных программ
7. Собственные тематические онлайн и офлайн форумы
8. Развитие сообщества (клуб)



Стратегия продаж

КЛИЕНТЫ

1. Сегментированная база
2. Выстроенный продуктовый путь сегмента
3. Тестирование и рекомендательные механики

ПРОДУКТ

1. Сверхрезультаты клиентов
2. Система внутрипродуктовых продаж
3. Вовлечение клиента в создание продуктов

СОТРУДНИКИ

1. Система 5 дневной подготовки МОП
2. Отдел контроля качества
3. Служба клиентской заботы
4. Sales кураторы, Sales трекаеры



Риски

Риск	Нивелирование
Привлечение трафика	Опираемся на маркетинговую стратегию
Перегруженное инфополе	Узнаваемость проекта развивается через партнерства (Точка, Уралсиб, Эквиум, X10, Бизнес Среда, Мой Бизнес, Нетология Групп, EdMarket, Мое Дело, Финансист)
Конкуренция	Люди покупают у людей. Развитие бренда через личные бренды авторов
Медленное масштабирование	Акселерация и привлечение инвестиций



Команда. Ключевые люди



**Никита
Рогачев**
CEO,
основатель

- Серийный предприниматель в 7 нишах
- Обеспечил x10 рост компании за год
- Сооснователь регионального чаптера сообщества «Эквиум»
- Финишировал гонку Ironman на 226 км



**Михаил
Загудаев**
Руководитель
отдела маркетинга

- 9 лет опыта работы в маркетинге
- Увеличил объем трафика для онлайн-школы в 35 раз с окупаемостью выше 2,6
- Достиг ROMI 908%
- В 2020 году выпустил свою электронную книгу по Digital маркетингу



**Маргарита
Австрийская**
Руководитель
отдела продаж

- 5 лет опыта работы в онлайн продажах в EdTech
- Подняла конверсию из лида в клиента в 1,5 раза
- Внедрила систему 5 дневного обучения МОПов



**Виктория
Иванова**
Руководитель
отдела продукта

- 3 года опыта работы в онлайн образовании
- за 4 потока увеличили количество учеников с 10 до 70 на поток. Количество сотрудников с 3х до 20
- участвовала в репродакшене продуктов УМБ для банка Точка

Экспертиза продукта



Илья Щетников, владелец консалтинговой компании PFConsulting

Роль: Резидент-эксперт факультета «Простые Финансы»

Опыт: 12 лет в корпоративных финансах и финансах МСП

Кейсы: PWC, Газпром, CocaCola



Макс Шишкин, владелец компании интегратора Шишкин и Ко, автор трех книг-бестселлеров по бизнесу на Ozon и Ridero

Роль: Резидент-эксперт факультета «Системные Продажи»

Опыт: 10 лет в систематизации бизнеса и бизнес обучении.

Кейсы: МТС, Еврострой, MaxMedium



Ирина Мирная, бизнес-психолог, корпоративный бизнес-тренер

Роль: Резидент-эксперт факультета «Психология Достижений»

Опыт: 15 лет в бизнес-психологии, 14700 человек прошли консультации и авторские программы

Кейсы: ТехноНиколь, Мособлгаз, Сбербанк, МОНЭ, Мегафон, 1С

Внешняя экспертиза



Антон Макурин, ex. продюсер в Синергии и Getcourse, эксперт по развитию и масштабированию образовательных продуктов

Роль: внешний консультант УМБ

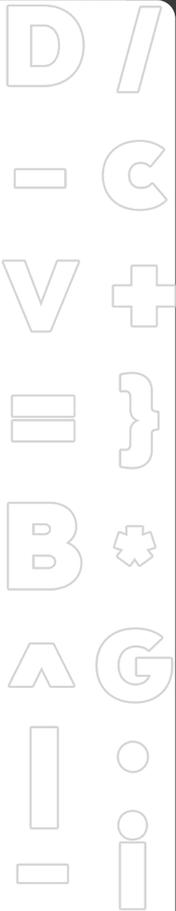
Опыт: 15 лет в онлайн образовании. Развивал Getcourse в Бразилии. Работал с Парабеллумом и Синергией.



Олег Кушниренко, Ex-CFO Philips, эксперт EdTech Акселератора Skolkovo, преподает в Яндекс Практикум

Роль: трекер, внешний консультант УМБ

Опыт: Вывод компаний на международные рынки, разработка новых продуктов и направлений. Работал с Wildberries, Philips, Kimberly-Clark



Оценка time-to-market

На разработку и вывод нового продукта (курс) на практике уходит до 21 дня до получения первых продаж и до 28 дней до выдачи клиенту первой версии продукта (кейс EXCELMANIA)

Кейсы и опыт

- Запуск 4 факультетов
- Совместные активности с Community University, Excellent, конференция Fin-Skill
- Коллаборации с сервисами Финансист, Мое Дело, ПланФакт
- Проведение хакатона с Нетологией и EdMarket
- Партнерство и создание курсов совместно с банками Точка и ПСБ

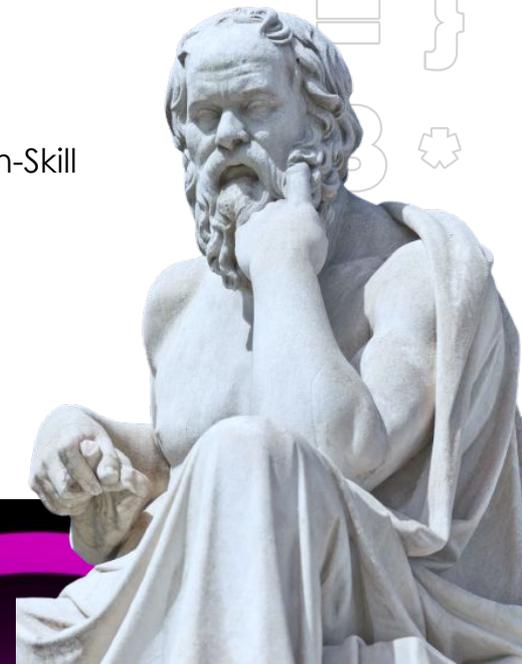
D /

- C

V +

= }

3 *



Университет
Масштабирования
Бизнеса



Тренды

РБК ♦ Тренды

[Главная](#) [Лента](#) [Визионеры](#) [Нейросети](#) [Прогнозы](#)

Михаил Уколов, глава платформы для онлайн-образования SOHO GROUP:

«В отрасли онлайн-образования ниша полноценного бизнес-образования для небольших бизнесов имеет очень высокий потенциал. Это значит большой объем потенциальных клиентов, в нашем случае — предпринимателей, которых в стране около 4-5 млн человек. И еще как минимум столько же тех, кто хочет заниматься бизнесом. Поэтому ни колебания в их платежеспособности в 5-10% или даже 25%, ни сокращение аудитории в каналах продаж в три раза, не способны оказать влияние на направление вектора развития».

Опытный инвестор в сфере EdTech **Эстебан Сосник** опубликовал [колонку](#) о том, что в ближайшие годы стоит ждать бума образовательных стартапов с очень узкой специализацией — например, с MBA-программами только для владельцев пиццерий. Он называет это явление вертикальным EdTech. Рассказываем, почему он уверен, что такого рода проекты ждёт подъём.



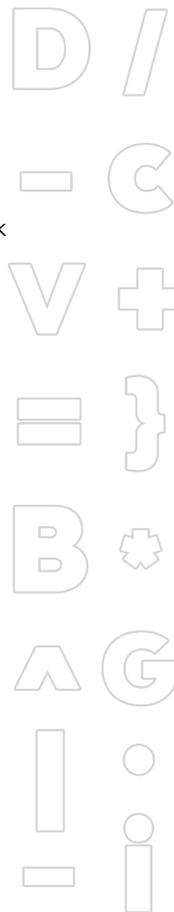
Эстебан Сосник

Сооснователь Reach Capital, венчурного фонда, специализирующегося на EdTech.

Фото: Reach Capital

В нашем случае можно смело умножать на $\times 2$, так как наши клиенты - это предприниматели и владельцы бизнеса, а также ключевые сотрудники или руководители направлений: финансы, маркетинг, продажи, сервис, аналитика и т.д.

Реализовываем вертикальный подход за счет насмотренности резидент-экспертов в десятках ниш. Все образовательные программы являются прикладными, адаптируются и решают кейсы конкретной ниши в которой работает клиент.



Тренды

ED techs^{ru}

Больше конкретики от экспертов

Рост микропредпринимательства в сфере онлайн-обучения станет одной из тенденций ДПО в этом году, уверен Георгий Бабаян: «На фоне активных маркетинговых кампаний крупных онлайн-школ и обезличенной коммуникации с ними взрослая аудитория отдает предпочтение экспертам, которые активно развивают свой личный бренд и комьюнити. Причем часто средний чек курсов или менторства у таких экспертов может быть сопоставим с покупкой годового курса в онлайн-школе».

ED techs^{ru}

Модель обучения на основе подписки

С 2020 по 2022 год множество зарубежных платформ внедрили подписную модель обучения. Edtech-проектам такая модель позволяет получать рекуррентные платежи и дополнительную прибыль, упаковывая уже записанные курсы в подписку. К началу 2023 года ряд российских компаний реализовали подписную модель — среди них Edutoria, OTUS, XYZ School, HTML Academy, BBE и Moscow Digital School. Управляющий директор Ultimate Education Никита Подлипский считает, что подписка дает клиенту возможность убедиться в качестве продукта, знакомит с преподавателями и платформой в целом и положительно влияет на повышение конверсии других образовательных продуктов школы.

Люди покупают у людей. Поэтому наши продажи строятся через автовебинарные автоворонки, проходя которые клиент погружается в экспертность преподавателя и принимает решение о покупке образовательной программы или услуги конкретного эксперта в рамках университета.

Активно готовим почву (расширение продуктовой линейки и преподавательского состава) для того чтобы вырасти в аналог [MindValley](#) в нише бизнес-образования не только в РФ и СНГ, но и в последствии на развивающихся рынках (LATAM)



Как будет работать LXP платформа УМБ

Параллельно с расширением продуктовой линейки планируем создание адаптивной LXP платформы (Learning Experience Platform).

На входе платформа тестирует пользователя по параметрам его business skills (предприниматели) или hard skills (сотрудники) и автоматически строит образовательный трек из продуктовой линейки университета.

Проходя образовательные программы, пользователь проходит повторное тестирование, видит дельту роста конкретных навыков и движется дальше по своему образовательному треку (EdTrack).

За счет этой механики происходит рост LTV.

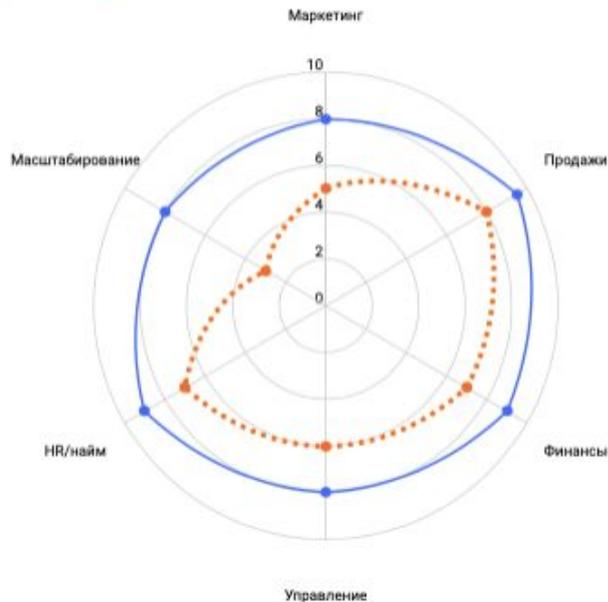
Колесо баланса бизнес-навыков Business Skills Balance Wheel

Сферы Business Skills Balance Wheel:

От 1 до 10 насколько развита каждая сфера прямо сейчас:

1	Маркетинг	5
2	Продажи	8
3	Финансы	7
4	Управление	6
5	HR/найм	7
6	Масштабирование	3
7	Психология предпринимателя	5

● Как было ● Как стало Business Skills Balance Wheel



Инвестиции

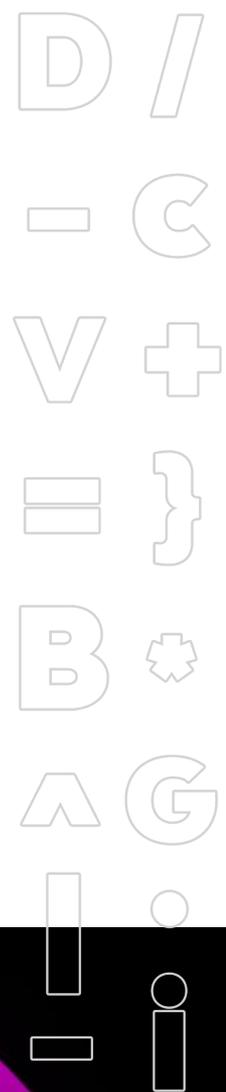
Smart money, Дивидендный венчур

Рассматриваем инвестиции в формате smart money.

Бизнес модель позволяет зарабатывать дивиденды за счет создания и развития собственных образовательных продуктов и одновременно увеличивать капитализацию за счет создания и развития собственной LXP платформы

На что нужны инвестиции:

- маркетинг, трафик и его масштабирование;
- команда, расширение продуктовой линейки и запуск новых курсов;
- создание собственной LXP платформы;



ИНВЕСТИЦИИ

Ноябрь 2023 - Май 2024

Раунд 1. Масштабирование на локальном рынке

Инвестиции/бридж – 3 млн. руб.*

- Маркетинг
- Команда
- Продуктовая линейка

Доля инвестора – 5%

KPIs к концу раунда:

- Рост на 300% на локальном рынке
- Кол-во факультетов - 3
- Кол-во курсов - 6
- Рентабельность - 33%

2024 Июль - Декабрь

Раунд 2. Масштабирование на локальном рынке/IT платформа

Инвестиции – 15 млн. руб.

- Маркетинг
- Команда
- LXP платформа

Доля инвестора – 10%

KPIs к концу раунда:

- Рост на 200% на локальном рынке
- Кол-во факультетов - 4
- Кол-во курсов - 8
- Рентабельность - 40%
- Запущена MVP LXP платформы

Май 2025 - Декабрь 2026

Раунд 3. Масштабирование на локальном рынке/IT платформа

Инвестиции – от 30 млн. руб.

- Маркетинг
- LXP платформа
- Адаптация продуктовой линейки для подписной модели

Доля инвестора – обсуждается

KPIs к концу раунда:

- Рост на 250% на локальном рынке
- Кол-во факультетов - 7
- Кол-во курсов - 14
- Рентабельность - 45%
- Полный переход на собственную платформу
- Запущена подписная модель

*-подробнее на вкладке [Инвестиции](#)



Никита Рогачев
Founder, CEO

Цель:

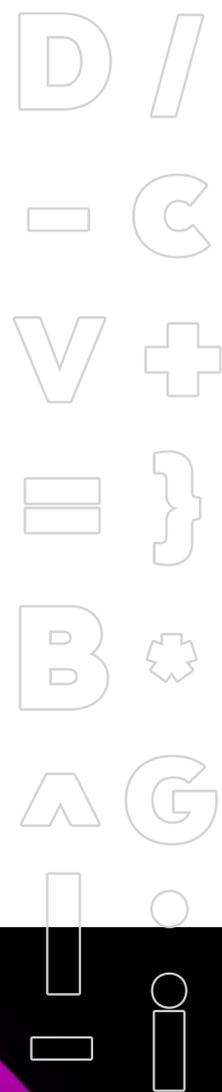
Масштабирование и развитие УМБ в крупнейшего провайдера образовательных продуктов для развития business skills в нише бизнес-образования.

Для связи:

Telegram t.me/nikrogachev

Mobile +79275446330

Email nikrogachev@gmail.com



Университет
Масштабирования
Бизнеса

