

Бочкова Елена Владимировна,

кандидат экономических наук, старший преподаватель кафедры теоретической экономики ФГБОУ ВО «Кубанский государственный университет», г. Краснодар

elen-nel@mail.ru



Ильченко Иван Дмитриевич,

студент ФГБОУ ВО «Кубанский государственный университет», г. Краснодар

irilchenko@gmail.com

Разработка и продвижение IT-стартап проекта на примере сервиса онлайн-курсов цифровой компьютерной графики "EYE.Digital Art School"

Аннотация. В предложенной статье представлен авторский проект IT-стартапа. Разработан бизнес-план данного проекта; произведен расчет затрат запуска будущего проекта; представлен календарный план производства и времени реализации проекта; проведен SWOT-анализ стартапа.

Ключевые слова: стартап, IT-стартап, онлайн-курс, Интернет, дистанционное обучение, массовый открытый онлайн-курс (МООК).

Раздел: (04) экономика.

Проект EYE (Explore Your Entertainment) представляет собой массовый открытый онлайн-курс, что подразумевает под собой общедоступный курс в открытом доступе в сети Интернет. Он является одной из форм дистанционного обучения с массовым интерактивным взаимодействием студентов с помощью записей лекций, домашних заданий, экзаменов, а также создания сообществ для общения между другими студентами, с преподавателями и кураторами.

Данный проект направлен на обучение цифровому изобразительному искусству, такому как цифровая графика, анимация и 3D-визуализация. Сервис будет предоставлять 4 основных вида обучения.

1. Обучение двум основным направлениям на выбор: 2D-графика и 3D-моделлинг. Продолжительность одного курса – 1 год (2 учебных семестра).

В проекте представлены на выбор два основных направления обучения, между которыми студенту предстоит сделать выбор. Первым направлением является 2D-графика. В данном курсе будут рассмотрены методы и приемы использования навыков рисования во всевозможных графических программных пакетах, таких как, к примеру, Adobe Photoshop, либо Corel Draw. Альтернативный курс сконцентрирован на 3D-графике и будет содержать всевозможные материалы по трехмерной визуализации, начиная с разбора программного обеспечения, типа 3DsMax, Maya, Zbrush, и заканчивая работой с текстурами и др.

2. Спецкурсы продолжительностью в 3 месяца, рассчитанные на людей с профессиональными знаниями в компьютерной графике для повышения их профессионального уровня такие, как веб-дизайн, визуальные эффекты, композитинг, архитектурная визуализация или игровая графика.

Спецкурсы направлены на более узкие специализации в цифровом искусстве и для удобства будут поделены на 2D и 3D направленность.

3. Специальные интенсивы для краткого ознакомления студентов с деятельностью и функционалом сервиса, подготовки к основным направлениям для пример-

ного представления, чему студент будет обучаться во время обучения на основном курсе, а также каким образом он будет это делать. Будут проводиться курсы по разбору основного функционала и различных особенностей программного пакета для трехмерной визуализации 3DsMax, благодаря которому студенты за небольшой временной промежуток смогут ознакомиться с простыми основами 3D-моделирования и решить для себя стоит ли им тратить время и силы для развития подобных навыков. Продолжительность данных интенсивов – 5 рабочих дней.

4. Мастер-классы. Мы приглашаем людей из индустрии, чтобы они провели трехчасовой тренинг, например, секреты быстрого скульптинга в ZBrush, как эффективней использовать текстуры для сложных объектов, создание сложных материалов, как реалистичная кожа, металл, камень, дерево, стекло.

На постсоветском пространстве проект является как минимум специфичным, и эта специфичность заключается в самом понятии профессионального образования в сфере компьютерной графики. Единственное подобное учреждение Scream school находится в Москве и входит в консорциум независимых учебных заведений, предоставляющих высококачественное образование в сфере творческих индустрий. Помимо этой школы туда входят Московская школа кино, Британская высшая школа дизайна и архитектурная школа МАРШ. Эти образовательные учреждения предоставляют получение профессионального образования в сферах дизайна, кино, архитектуры, компьютерной графики за короткие сроки и на высоком профессиональном уровне.

Данный консорциум образовался в результате нехватки специалистов в медиа-индустриях. В основном только в Москве и Санкт-Петербурге сконцентрированы все крупные отечественные игровые студии (Nival, игры@mail.ru и др), а также филиалы зарубежных фирм (Wargaming, Blizzard, EA и др). Тоже самое можно сказать и о других представителях медиа, таких как кино, музыка, дизайн и спецэффекты.

Если говорить не об образовательной части проекта, а о его технической стороне, то упомянутая организация Scream School не является в первую очередь IT-проектом, поскольку студенты должны посещать данную школу. В то время как проект EYE предполагает дистанционное обучение, взаимодействующее со студентом только через Интернет, что является большим преимуществом для людей, не проживающих в Москве, но имеющих желание обучаться данному ремеслу и в дальнейшем работать в медиа-индустрии.

В сфере MOOK существует ряд конкурентов, которые предоставляют собственные курсы цифровой графики по всему миру. Одним из самых знаменитых MOOK является такой сервис, как Coursera, появившийся в начале апреля 2012 г. и основанный Э. Ыном и Д. Коллер [1; 2]. Данный проект сотрудничает с рядом университетов, в том числе с отечественными такими, как Московский физико-технический институт и Высшая школа экономики. Аудитория проекта по данным на сентябрь 2015 г. превысила 15 млн пользователей, что является показателем того, что этот вид образования очень распространен и популярен в данный момент. Бизнес-модель проекта в основном направлена на монетизацию через продажу сертификатов об окончании курса. В сентябре 2013 г. проект сообщил о доходе 1 млн дол. за счёт оплаты слушателями подтверждённых сертификатов.

Помимо проекта Coursera существуют другие различные онлайн-курсы. В России функционирует система онлайн-обучения Универсариум, которая была запущена 23 декабря 2013 г. Проект представляет онлайн-курсы от преподавателей из российских университетов таких, как Московский физико-технический университет, Мос-

ковский государственный университет им. Ломоносова, Российский экономический университет им. Плеханова и др.

Также можно отметить отечественный стартап *LinguaLeo*, предоставляющий онлайн-обучение иностранным языкам в игровой форме, что помогает поддерживать интерес у пользователя и подбирать под его интересы и уже имеющиеся навыки владения иностранным языком индивидуальную программу обучения.

Ближайшим конкурентом, с точки зрения специализации сервиса обучению цифровой графике, является онлайн курсы *Lynda.com*, основанный в 1995 г. Л. Вайнман и Б. Хивином [3]. Данный ресурс в 2002 г. открыл платный доступ к подписке и уже к 2004 г. имел более 100 курсов по таким программам, как *Adobe Photoshop*, *Flash*, *Adobe Illustrator*, а также основам веб-дизайна. В январе 2013 г. ресурс получил инвестиций в размере 103 млн долл., что являлось рекордной суммой инвестиций для проектов онлайн-образования. 14 мая 2015 г. компания *Linkedin* приобрела сервис *Lynda.com* за 1,5 млрд дол.

Все указанные MOOK бесспорно заняли и устойчиво удерживают свою нишу на рынке. Каждый из них имеет свою аудиторию, которая исчисляется миллионами пользователей, тоже самое можно сказать и про монетизацию и количество вложенных инвестиций. Но, помимо данных заслуг, каждый сервис имеет определенное количество недостатков или ограничений, на фоне которых проект EYE сможет найти свою аудиторию. Так, на *Coursera* среди огромного количества курсов, посвященных как техническим наукам, так и гуманитарным, не существует курсов, посвященных цифровой графике. Тоже самое касается и отечественного Универсиариума, который излишне ориентирован на технические курсы по математике, физике, химии, программированию и др. *LinguaLeo* также является узконаправленным онлайн-курсом, который никак не касается цифрового искусства. Прямым конкурентом можно назвать *Lynda.com*, но данный сервис не имеет русскоязычных курсов и никак не связан с игровыми и другими медиа-индустриями на территории России. Следовательно, отечественному студенту будет тяжело пользоваться курсами данного сервиса, а также иметь представление об отечественной индустрии в целом.

Создание проекта обосновано нехваткой многофункциональных специалистов, отвечающих требованиям медиа-индустрии из-за отсутствия системного и профессионального подхода в обучении компьютерной графике, а также отрыва образовательного процесса от реальных проектов.

В данный момент отечественная индустрия медиа и развлечений находится в стадии развития по сравнению с той же индустрией в США. Поскольку подготовка кадров для данной ниши является малораспространенной на территории России. Это связано с недостаточным количеством образовательных курсов этой направленности, как в государственных университетах и училищах, так и в коммерческих образовательных предприятиях.

Аналогов данному сервису на отечественном рынке практически нет, что затрудняет развитие творческих индустрий в этой части страны. Образование по схожим дисциплинам в университетах Краснодарского края либо представлено очень скудно, а также обобщенно от практической составляющей, либо вообще отсутствует. И так как ускоренное развитие технологий в кино и индустриях развлечений требует все большего знания и применения техник цифровой графики, наличие данной образовательной структуры, благодаря которой люди, находясь в любой точке мира, смогут получать знания и практиковаться, поможет создать креативные ниши на отечественном рынке, которые могут принести большую прибыль и сделать государство еще более привлекательным для создания и привлечения медиа-индустрий.

Основной миссией данного IT-стартап проекта EYE. Digital art school является максимальное удовлетворение потребностей потребителя за счет качественного предоставления ценностного предложения компании, а также подготовка специалистов компьютерной, растровой, игровой, векторной графики, а также 3D-дженералистов и аниматоров для дальнейшей успешной деятельности в медиа-индустрии. Данный сервис будет содержать курсы, которые будут направлены как на начальное развитие навыков у студента, так и на повышение квалификации уже опытных специалистов, и как следствие, повышение конкурентоспособности всей российской медиа-индустрии.

Основными целями реализации стартап-проекта EYE является обеспечение ликвидности данного сервиса, завоевание широкой аудитории и её лояльности. Для успешного функционирования и продвижения проекта на рынок следует разработать и в дальнейшем реализовывать успешную и качественную маркетинговую компанию, которая смогла бы привлечь не только большее количество клиентов, но и предполагаемых инвесторов.

В маркетинговую компанию можно включить всевозможную рекламу, как баннерную, так и вирусную рекламу в Интернете. Создание привлекательного рекламного сайта проекта, тизер-ролика с разбором функционала проекта. Создать специально для рекламы проекты в 2D- и 3D-графике, чтобы показать уровень мастерства преподавателей и предполагаемого результата работ студентов после обучения. Также результативным вариантом может быть взаимодействие со СМИ, которые направлены на аудиторию, интересующуюся медиа-индустрией. Это могут быть Интернет-СМИ как Кинопоиск, Life.ru, Meduza, VC.ru, tJournal и др.

Основными задачами на ближайший год после запуска проекта являются приоритеты в достижении узнаваемости бренда EYE, благодаря маркетинговой компании и качеству обслуживания клиентов, видимого результата после обучения, гарантируемой поддержки студентов после окончания обучения. Также приоритетом является набор достаточной клиентской базы для получения чистой прибыли. Отдельным важным приоритетом является налаживание партнерских связей с университетами, индустрией и отдельными художниками и специалистами для успешного и качественного функционирования проекта.

В ближайшие три года основными задачами будут удержание клиентской базы, а также увеличение количества курсов и интенсивов за счет расширения преподавательского состава и партнерских связей. Также одним из важных приоритетов на раннем этапе и в дальнейшем функционировании проекта будет помощь в трудоустройстве выпускников курса.

Планы на ближайшие 5 лет:

- завоевать репутацию на рынке творческих индустрий;
- построение комплексной образовательной системы с максимальным взаимодействием с индустрией;
- создание конференций EYE.Con с участием, как самой школы, так и партнеров в лице игровых студий (Nival, Mail.ru, CD Project RED, EA Russia, Blizzard и т. д.), кинопроизводства и графики (Autodesk, Pixologic, Epic, Unity, Фонд Кино).

Главным потребительским сегментом для данного проекта являются люди в возрасте от 16 до 30 лет. Возрастной диапазон определяется тем, что люди младше 16 или старше 30 лет недостаточно владеют персональным компьютером, в частности теми программными пакетами, которые студенты курсов будут часто использовать, так как данные программы являются достаточно сложными в освоении и при этом большинство из них не русифицированы, что определяет еще один важный

критерий для определения целевой аудитории. Этим критерием является владение английским языком. Студент, обучающийся на курсе, должен интуитивно понимать, зачем используется та или иная функция, а, имея нулевые знания в английском языке, будет тяжело продуктивно получать необходимые знания. Проанализировав основную аудиторию конкурентов, а именно Screamschool, можно сделать вывод, что наиболее популярной и массовой аудиторией для разрабатываемого сервиса будут студенты в возрасте от 18 до 25 лет, большинство которых временно безработные, что и является сильным акселератором для получения нужных знаний, опыта и набора портфолио для дальнейшего успешного поиска и получения работы в индустрии медиа-развлечений.

Целевая аудитория проекта четко разделена на сегменты по типу выбора курса. Так, первым сегментом будут студенты, которые собираются поступать на основные образовательные курсы продолжительностью в один год. Данная категория представляет собой студентов с небольшим, либо полным отсутствием опыта в цифровой графике, который они хотят существенно улучшить или получить. Именно эта категория студентов является самой важной для проекта, так как они отдают наибольшее количество средств и времени по сравнению с другими типами учебных курсов. Это является знаком того, что они в дальнейшем хотят попасть в индустрию, восполнить те затраты, которые они вложили в обучение и продолжать увеличивать собственную прибыль, а, следовательно, и прибыль всей индустрии. Данная категория должна быть в приоритете и в поддержке как во время обучения, так и после.

Остальные сегменты не менее важны. Это студенты, которые собираются обучаться на спецкурсах, интенсивах и мастер-классах. Данные категории немного отличаются от предыдущей тем, что здесь среди только начинающих развивать свой профессиональный навык людей могут быть уже опытные художники, дизайнеры и 3D-дженералисты, которые лишь хотят улучшить свои навыки, которые и так уже являются конкурентоспособными в индустрии.

На данный момент индустрия развлечений растет и развивается, в рамках нее задействованы огромные бюджеты, поэтому развитие данной отрасли в России будет отличной возможностью приблизить страну к уровню США, Европы и Японии, являющихся лидерами в этой отрасли. Чтобы этого добиться, в первую очередь, нужно создать предприятия по подготовке профессионалов, которые могли бы в будущем организовывать собственные студии и разрабатывать крупнобюджетные проекты для России и всего мира. Данный проект является отличным вариантом, поскольку является массовым открытым онлайн-курсом для интерактивного обучения цифровому изобразительному искусству и 3D-визуализации посредством сети Интернет. Сервис уверенно может войти на рынок схожих MOOK, благодаря новизне и удобству, в первую очередь, отечественному пользователю, так как предлагает возможность освоения популярных в мире, но редких в России навыков в наиболее понятной форме. Предложение разрабатываемого проекта – это услуги по предоставлению профессионального образования за короткий срок с максимально тесной связью с индустрией.

После того как идея проекта окончательно сформирована, а все цели компании реальны и обоснованы, следует приступить к непосредственной разработке проекта.

Для начала следует определить и рассчитать бизнес-модель проекта, т. е. каким образом компания будет зарабатывать деньги на реализации своего проекта. Как и для многих MOOK, для проекта EYE следует рассмотреть три варианта монетизации. Первым вариантом будет модель freemium (от англ. free – бесплатный и англ. premium – улучшенный), которую часто используют на рынке IT в программ-

ных пакетах, компьютерных играх или услугах. Преимуществом данного варианта монетизации является начальная условная бесплатность пользования услугами проекта, что является хорошим показателем для привлечения значительной клиентуры, проверки качества и востребованности продукта, а также анализа типов пользователей, которые собираются оплачивать премиум подписку. Недостатком freemium является достаточно большие риски относительно того, что клиент не захочет оплачивать премиум аккаунт в связи либо с утратой интереса, либо чувством необоснованной дороговизны подписки. Данный вариант хорош тогда, когда существует большая вероятность завоевания большой аудитории еще с запуска проекта. Такого добиться крайне трудно для стартапа, и многое здесь зависит от маркетинга и PR, которые тоже требуют времени и большего количества вложенных денежных средств.

Второй вариант монетизации будет схож с бизнес-моделью сервиса Coursera, а именно оплатой сертификатов и дипломов по окончании интенсива либо курса. Преимущество этой бизнес-модели, а именно значимость сертификата либо диплома об окончании курса у работодателей, для проекта EYE сразу становится недостатком, так как основным критерием при устройстве на работу в медиа-индустрии является не диплом об окончании обучающих курсов, а портфолио из работ, сделанных в период обучения. Следовательно, данная модель не подходит в связи с направленностью сервиса и специфичностью индустрии.

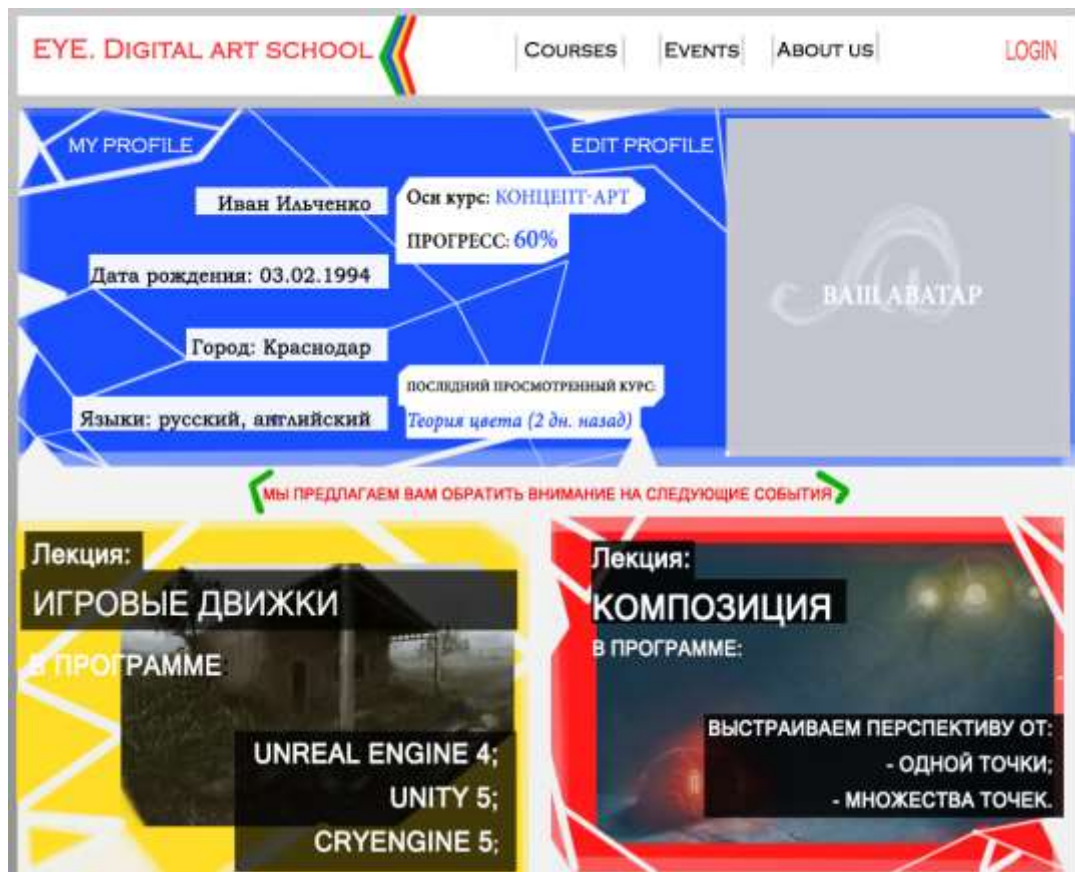
Последней бизнес-моделью из рассматриваемых вариантов – оплачиваемые курсы. Каждый курс обучения будет иметь собственный прайс, зависящий от типа онлайн-курса: основные направления продолжительностью в один год, спецкурсы продолжительностью в три месяца, интенсивы продолжительностью в одну рабочую неделю и мастер-классы от представителей индустрии. Данная монетизация является предпочтительной для проекта, так как существует четкое сегментирование в программе обучения, и следовательно четкое разделение по ценам, что является удобным и знакомым способом для оплаты студенту. Также благодаря такой монетизации строятся доверительные отношения компании с клиентом, так как он, оплачивая разово в начале обучения свой курс, тем самым подтверждает готовность бескорыстно следовать учебному плану, а с нашей стороны мы обязуемся предоставлять качественное образование, поддержку и прямую связь.

Помимо бизнес-плана следует сразу разработать технический документ, в котором будет описан весь процесс разработки проекта, а именно его техническая часть: платформа для разработки, используемые языки программирования, требуемые программные пакеты, весь функционал сервиса, основные требования к прототипу, приблизительные дедлайны к выпуску прототипа, альфы и бета версии и прочее. Также помимо технического документа следует создать дизайн-документ (сокр.: диздок), который будет описывать весь внешний облик проекта, начиная от логотипа компании, дизайна сайта проекта, и заканчивая шрифтами и расположением всех элементов на сайте. Также в диздоке все описания следует подкреплять примерными концептами, прототипами и цветовыми схемами, чтобы в дальнейшем дизайнерам и программистам было удобнее и быстрее собрать прототип, альфа, бета-версию и релизную версию продукта.

После подготовки всех документов следует посевная стадия (seedstage) в которой происходит анализ рынка и поиск инвесторов. Проанализировав рынок, мы определили целевую аудиторию проекта, которая была описана выше, а также возможных конкурентов, их преимущества и недостатки на фоне нашего проекта. После чего была организована основная команда из программистов, дизайнеров, менедже-

ров и маркетологов для полного функционирования производства продукта и дальнейшего выпуска его на рынок. Благодаря развитию IT-рынка и медиа-индустрии поиск инвесторов будет значительно легче, чем это можно было сделать около 10 лет назад при малоразвитой инфраструктуре поддержки подобных проектов и стартапов в целом. В России функционирует ряд бизнес-инкубаторов и акселераторов для успешного развития идеи в полноценный проект. Например, существуют такие единицы инфраструктуры поддержки малого бизнеса в сфере IT, как Фонд Развития Интернет-Инициатив [5], сокращенно ФРИИ, который имеет акселератор-программу с финансированием проекта на ранних стадиях pre-seed и seedstage. Также для поиска инвесторов следует принимать участие во всевозможных митингах и хабах, таком как TechCrunch [4], в котором победа не только предполагает получение денежного приза для финансирования проекта, но и главное – за выступлением следят бизнес-ангелы, которые, будучи заинтересованными проектом, будут готовы предложить помощь.

Для более успешного привлечения инвесторов следует создать работающий прототип сервиса. Это нужно в первую очередь для того, чтобы доказать потенциальным инвесторам, что существует своего рода физический продукт, который работает и имеет основной функционал. Данный шаг в развитии проекта очень важен, так как работающим прототипом вы показываете, что идея реализуема. Также данный ход поможет найти дополнительные средства на краудфандинговых площадках, таких как Kickstarter, Boomstarter и другие. Данные сервисы подразумевают под собой добровольные пожертвования на развитие проекта от обычных пользователей в сети Интернет.



Дизайн сайта EYE

Для того чтобы выставить свой проект, следует дать подробное описание проекта, его основные цели и миссию, также описать функционал и, самое важное, приложить к этому работающую демо-версию продукта, чтобы пользователи могли удостовериться, что отдадут свои деньги на разработку существующего проекта. Также следует указать сумму, которая вам требуется для производства сервиса, а также обязательным пунктом краудфандинговых площадок являются определенные временные рамки, по истечению которых финансирование заканчивается. Использование данных сервисов значительно упростит поиск средств для производства, но в обмен вы должны обещать определенные бонусы для людей, вложивших в проект свои средства.

После получения достаточного количества средств, благодаря инвесторам, либо краудфандингу, команда приступает к набору дополнительного персонала, покупке всего производственного капитала такого, как лицензии на программное обеспечение, оборудование для разработчиков, дизайнеров, преподавателей, также оборудование для записи лекций, помещения для сотрудников, а также для проведения и записи курсов, аренда серверов и прочее. Также приглашаются первые преподаватели и представители индустрии для обсуждения, планирования и записи первых лекций курсов, спецкурсов, интенсивов и мастер-классов. Параллельно происходит написание первых заданий, календарного учебного плана, системы оценок.

Главной задачей разработчиков на данный момент является разработка альфа-версии продукта, которая подразумевает под собой полностью функционирующий сервис с основными функциями и предположительным окончательным дизайном. После чего данная версия подвергается тестированию внутри фирмы для определения основных багов и ошибок, которые возникают при использовании продукта. Так как это самая ранняя версия, то наличие большого количества ошибок является нормой, и данное тестирование именно для этого и нужно, чтобы определить самые важные недочеты и исправить их.

После исправления основных недочетов, команда объявляет о наборе людей для закрытого тестирования своего продукта. Для получения доступа к закрытому бета-тестированию (сокр.: ЗБТ), пользователю следует заранее зарегистрироваться, чтобы попасть в ограниченный по количеству список тестирующих проект. В основном для ЗБТ компания в первую очередь приглашает лично людей, которые могут с профессиональной точки зрения определить качество продукта и его недостатки. Такими людьми могут быть представители медиа-ориентированного интернет-СМИ, а также профессиональные художники и дизайнеры. Преимуществом бета-тестирования является то, что не менее важной целью для такого набора является реклама своего проекта, так как обозреватели будут тестировать практически конечный продукт с утвержденным окончательным дизайном и функционалом, и в дальнейшем будут рецензировать увиденное для своей аудитории. Но данное преимущество имеет огромный риск превратиться в провал проекта при условии, если продукт окажется «сырым», либо, не подтвердившим на практике преимущества, заявленные разработчиками.

Далее, для проверки стрессоустойчивости, что подразумевает под собой проверку, насколько сильную нагрузку от количества пользователей сможет одновременно сдерживать сервис, компания объявляет открытое бета-тестирование. Компания посредством средств массовой информации, своего рекламного и корпоративного сайта, а также всевозможных социальных медиа, таких как, например, Twitter или Facebook, выставляет дату проведения открытого бета-тестирования (сокр.: ОБТ) и ссылки на страницу регистрации. В данном тестировании опробовать юзабилити

проекта и его функционал может любой желающий. Обычно открытая бета-версия является уже завершенным продуктом, и разработчики после проведения ОБТ направляют техническую программную часть сервиса, изменения которой обычный пользователь не увидит.

Также во время разработки проекта одновременно работает маркетинговый отдел компании, чтобы максимально придать узнаваемость проекту и повысить ожидания релиза. И в тот момент, когда все тестирования прошли, неполадки устранены, компания объявляет о том, что их сервис уходит на «золото», то есть происходит окончательная подготовка к массовому запуску. В случае с EYE, который является на начальном этапе лишь сайтом, не имея какого-либо физического носителя, компания запускает серверы и сам сайт и объявляет об этом в сети Интернет.

После официального запуска сервиса основной задачей для разработчиков является техническая поддержка проекта, так как в первые месяцы работы часто обнаруживаются ошибки, которые не «всплывали» ранее, и самое главное – вовремя их устранить, выпуская патчи, проводя техническое обслуживание и уведомляя клиентов, что все возможные технические неполадки будут устранены в ближайшее время. Прибывают первые клиенты онлайн-курсов, которых очень важно не разочаровать и постараться удержать до самого конца, так как у них последующие потенциальные клиенты в первую очередь будут стараться узнать про качество сервиса и самих онлайн-курсов. Для поддержания работоспособности EYE будут требоваться дополнительные средства, а стоит учитывать, что средств, полученных от первых клиентов, может не хватить, так как часто ожидания могут быть преувеличены, и вместо 10 тыс. клиентов в первый месяц придет всего одна тысяча. Следовательно, нужно создавать дополнительные потоки средств в бюджет компании. Как, например, создать место для рекламы на сайте, в котором будут размещаться за определенную плату рекламные баннеры компаний и продуктов по схожей тематике. Так как размещение на сайте онлайн-курсов по цифровому изобразительному искусству рекламы связанной с производством собачьего корма может отпугнуть некоторых пользователей, которые хотят видеть на сайте только ту информацию, которая будет связана с тематикой сервиса.

После удачного старта работы сервиса, а также, спустя некоторое время, выпуска первых студентов с сертификатами об окончании курсов, компания попадает в стадию безубыточности. И после этого главными целями становятся удержание позиций на рынке, а также разработка программы расширения. Программа расширения может включать в себя разработку мобильной платформы сайта, для большего удобства пользования клиента в любом месте пребывания и в любое время, а также расширение наборов курсов, преподавателей и партнерских связей. Мобильная версия сервиса EYE может включать в себя такой функционал, как: просмотр лекций через мобильный телефон и планшет, расписание курсов и лекций, а также возможность составления личного расписания или блокнота, настройка уведомлений, возможность общения с другими студентами через встроенный мессенджер и др.

Таблица 1

Календарный план производства и времени реализации проекта

Этап	Дата
Регистрация деятельности в Инспекции Федеральной налоговой службы России	Сентябрь 2016 г.
Открытие расчетного счета	Сентябрь 2016 г.
Заключение договора аренды на помещения для сотрудников, а	Сентябрь – октябрь 2016 г.

также для записи лекций	
Ведение переговоров с партнерами и поставщиками программного обеспечения (ПО) и оборудования	Октябрь – декабрь 2016 г.
Поиск и ведение переговоров с преподавателями и представителями индустрии	Октябрь – декабрь 2016 г.
Проектирование и ремонт помещений для сотрудников, лекционного помещения, серверной комнаты	Декабрь – январь 2017 г.
Закупка и установка оборудования	Февраль 2017 г.
Разработка программистами и дизайнерами продукта	Март – июнь 2017 г.
Набор преподавательского состава	Май – июнь 2017 г.
Запись первых курсов с преподавателями, планирование учебной части	Июнь – июль 2017 г.
Набор дополнительного персонала	Июль – сентябрь 2017 г.
Маркетинговая компания перед официальным запуском	Июнь – сентябрь 2017 г.
Начало деятельности	Октябрь 2017 г.

Расходы на разработку проекта представлены в табл. 2.

Для расчета затрат на разработку проекта следует составить календарный план производства проекта для более точного планирования распределения средств.

В табл. 1 представлен календарный план, в котором указан этапы производства и предположительные временные рамки, начиная с сентября 2016 г.

Чтобы определить экономическую эффективность стартапа, был проведен SWOT-анализ, благодаря которому были выделены сильные и слабые стороны проекта, а также возможности и угрозы (табл. 3).

Таблица 2

Расходы на разработку проекта EYE.DigitalArtSchool

Статья расходов	Стоимость (тыс. р.)				
	Кол-во	В месяц	В год	Единовременная покупка	Итого расходы в год
Аренда помещения	1	280,8	3369,6	–	3369,6
Приобретение пакета документации	1	–	–	50,0	50,0
Программное обеспечение	1	–	201,1	201,1	201,1
Мебель	1	–	–	150,0	150,0
Компьютер для 3D-графики	1	–	–	120,0	120,0
Компьютеры для разработчиков	10	–	–	500,0	500,0
Комплекующие для персональных компьютеров	10	–	–	150,0	150,0
Прочая орг. техника	1	–	–	250,0	250,0
Графические планшеты	5	–	–	50,0	50,0
Графический планшет	1	–	–	82,7	82,7
Ежемесячные расходы на оплату телефона, Интернета, коммунальных платежей	1	18,0	216,0	–	216,0
Аренда сервера	1	23,4	280,8	–	280,8

Покупка домена	1			0,784	0,784
З/п преподавательского состава	1	60,0	720,0	–	720,0
З/п администратора	12	20,0	240,0	–	240,0
З/п бухгалтера	12	30,0	360,0	–	360,0
Маркетинг				1000,0	1000,0
Непредвиденные расходы		10,0	120,0		120,0
Итого			–		7860,984

EYE.Digital Art School – проект, разрабатываемый как MOOK, специализирующийся на обучении студентов основам и техникам компьютерной графики. Данный проект будет являться первым подобным проектом, разработанным в России, имеющим инновационную идею и требующий меньших затрат на разработку по сравнению с подобными школами вне Интернета. Ресурс сможет предложить широкий выбор видов обучения, начиная от годовых курсов и заканчивая трехчасовыми мастер-классами. Курсы ориентированы, в первую очередь, на студентов смежных направлений в университетах и желающих найти работу в медиа-индустрии, но при этом не имеющих должного опыта и портфолио.

Таблица 3

SWOT-анализ стартапа

Сильные стороны	Слабые стороны
Уникальность предложения для российского рынка; инновационное предложение; дальнейшая поддержка студента, успешно закончившего курс; диплом, который будет котироваться в индустрии; использование современных технологий	Неизвестность бренда на российском рынке; зависимость цены от курса иностранной валюты; сравнительно высокая цена обучения; ускоренная деформация имущества; трудности с поиском преподавательского состава
Возможности	Угрозы
На основе портфолио, сформированного во время обучения студентам предоставляется возможность пройти практику в крупнейших российских студиях — партнерах проекта; выпускники стартапа могут успешно трудоустроиться в индустрии и участвовать в реализации крупнейших проектов в различных направлениях компьютерной графики в России и за рубежом; студенты могут создавать собственные студии и компании, которые смогут улучшить благосостояние региона и страны в целом	Угроза импорт замещения: практически все оборудование и ПО закупается за рубежом, отечественных аналогов нет; рост курса иностранной валюты; специфичность услуги, в связи с чем может быть отсутствие ожидаемого спроса

Анализ конкурентной среды показал наличие подобных онлайн-курсов, которые в основном являются зарубежными проектами, давно функционируют на рынке и имеют постоянную аудиторию, исчисляемую миллионами пользователей. EYE на фоне данных MOOK имеет преимущество в привлечении русскоязычной аудитории. Все курсы на начальном этапе функционирования проекта будут записываться на русском языке, что поможет найти пользователей, не владеющих иностранным языком на нужном для обучения на зарубежных сервисах уровне.

Данный проект по всем своим характеристикам является IT-стартап проектом. Принадлежность к IT-сфере данного проекта – это полноценное функционирование в сети Интернет, а физический офис нужен лишь для разработки и дальнейшей тех-

нической поддержки сервиса. Как стартап-проекту, ему характерна инновационность предложения – дистанционное обучение цифровой графике русскоязычного пользователя. Так же по подсчетам расходов на производство данного проекта, сумма равна около 8 млн р., что является приемлемой ценой на создание стартапа. «Средний чек» на производство подобных проектов на краудфандинговых площадках – около 100 тыс. дол.

Ссылки на источники

1. Авдеева Е. А., Черкас Н. А. Проблемы развития венчурного бизнеса в России // Научно-методический электронный журнал «Концепт». – 2016. – № S9. – С. 6–9. – URL: <http://e-koncept.ru/2016/76110.htm>.
2. Бланк С. Четыре шага к озарению. Стратегии создания успешных стартапов. – М.: Альпина Паблишер, 2014.
3. Межвузовская площадка электронного образования. Универсариум. – URL: <http://universarium.org/>.
4. Программы. Фонд содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере. – URL: <http://www.fasie.ru/programmy>.
5. Startup Equals Growth. Paul Graham. – URL: <http://www.paulgraham.com/startupfunding.html>.

Elena Bochkova,

Candidate of Economic Sciences, Senior lecturer of the Department of Theoretical Economics, Kuban State University, Krasnodar

elen-nel@mail.ru

Ivan Ilchenko,

student, Kuban State University, Krasnodar

idiilchenko@gmail.com

The development and promotion of IT-startup project based on the example service online courses digital computer graphics "EYE.Digital Art School"

Abstract. In the proposed article presents the author's project in the IT-startup. Developed the business plan of the project; estimate the cost of the launch of the future project; time schedule of production and time of implementation of the project; conducted a SWOT analysis of a start-up.

Key words: startups, IT startups, online course, online, distance learning, massive open online course (MOOC).

Рекомендовано к публикации:

Горевым П. М., кандидатом педагогических наук,
главным редактором журнала «Концепт»



Поступила в редакцию <i>Received</i>	16.09.16	Получена положительная рецензия <i>Received a positive review</i>	17.09.16
Принята к публикации <i>Accepted for publication</i>	17.09.16	Опубликована <i>Published</i>	21.09.16

www.e-koncept.ru

© Концепт, научно-методический электронный журнал, 2016

© Бочкова Е. В., Ильченко И. Д., 2016