



Город Иркутск
Телефон: 79148971315, +79834146328
E-mail: lifeler.ru@yandex.ru
www.lifeler.ru

Lifeler

Объем инвестиций: первый транш \$ 130 тыс.

Резюме Предлагается создание образовательной сети для школьников, студентов, с помощью которой можно подготовиться к экзаменам, сессии, найти репетитора по отдельным предметам, дидактические материалы. Ресурс дает возможность получить информацию обо всех профессиональных учебных заведениях России, расширенные комментарии обучающихся данных учреждений, более того, lifeler.ru формирует собственный рейтинг профессиональных учебных заведений.

Общие сведения

Информация о компании/проекте

Торговые марки – lifeler.ru — зарегистрированное доменное имя

История создания: 1.09.2013 Проблема, которую решает lifeler.ru, очень актуальна для его создателей, что делает продукт максимально эффективным и полезным.

Стоимость основных фондов – не определена

Количество работающих: 2 человек.

Проблема. Проблема выбора профессионального учебного заведения для учащихся старших классов, подготовки к экзаменам и сессиям, поиска репетиторов по отдельным предметам, международных программ обучения для студентов и школьников.

Решение.

Устранение данной проблемы возможно путем организации активного взаимодействия студентов учебных заведений и их преподавателей в рамках единой информационной площадки.

Продукт / технология

Проектом предусмотрена новая система взаимодействия с ресурсом, подталкивающая пользователя к формированию необходимой информации. Итогом внедрения данной системы станет вовлечения преподавателей и студентов ВУЗов к активному взаимодействию в рамках единой площадки. В результате будет сформирован независимый рейтинг учебного заведения на основе частных оценок.

Lifeler предоставляет пользователям наиболее широкий спектр информации и услуг: подготовка к экзаменам и сессиям, поиск репетиторов, актуальная и подробная информация об учебных заведениях, во многом формирующаяся самими пользователями, независимые рейтинги учебных заведений. Также уникальной чертой проекта является интерактивный дизайн, делающий использование ресурса комфортным.

Наиболее активные пользователи будут поощряться с помощью системы бонусов: скидки на учебные материалы, дополнительные возможности использования ресурса.

Lifeler предлагает массу возможностей, не имеющих аналогов на рынке: поиск будущих сокурсников; информация о жилье, сдающемся поблизости от интересующего абитуриента учебного заведения; отметки наиболее популярных мест, среди учащихся конкретного учреждения.

Бизнес-модель

Проект имеет несколько способов монетизации:

1. Контекстная реклама, занимающая малый объем рабочего пространства.
2. Преподаватели, имеющие возможность продвижения своих страниц в общем рейтинге (плата за продвижение).
3. Преподаватели, имеющие возможность продавать собственные дидактические материалы с помощью подключенных к ресурсу платежных систем (процент от суммы сделки).
4. Интеграция с книжными магазинами, продвижение их учебных материалов (процент от покупки).
5. Скрытая реклама книжных магазинов или изданий

Рынок, маркетинг и продажи

Предлагаемый рынок в России имеет объем в 7 млн. чел и ежегодно пополняется на 800 тыс. чел, что обеспечивает приток новых пользователей.

Основными конкурентами являются следующие ресурсы: www.ucheba.ru; www.moeobrazovanie.ru; www.provuz.ru.

Команда

Янашек Денис Станиславович – автор идеи, руководитель проекта. Опыт в создании и запуске интернет ресурсов различных тематик.

Погодаев Вячеслав Андреевич – автор идеи, руководитель проекта. Опыт в создании и запуске интернет ресурсов различных тематик.

Текущее состояние

Проекту требуются опытные программисты и веб-дизайнер для разработки и запуска бета-версии.

Финансовый план**Распределение инвестиций**

1. НИОКР 7%;
2. Приобретение основных средств (оборудования для оснащения офиса, расходы на регистрацию ООО) 18%;
3. Маркетинг 6%;
4. Оборотные средства (расходы на аренду офиса, электроэнергию, бесперебойный интернет, заработную плату сотрудников, незапланированные расходы) 68%;
5. Другое 1%

Финансовые показатели тыс. долл.

Показатель	Фактически			прогноз 2013	прогноз с учетом инвестиций			
	2010	2011	2012		2014	2015	2016	2017
Реализация	-	-	-	-	10	500	700	1 000
Валовая прибыль	-	-	-	-	0	200	400	800

Выход

Наиболее привлекательным путем выхода для нас является привлечение инвестора следующего раунда.