Мини-кейс: создание онлайн-курса

Задача: необходимо построить финансовую модель и оценить инвестиционную привлекательность проекта. Сделать вывод, стоит ли инвестировать в запуск онлайн-курса

Вводные:

Планируется создать онлайн-курс по финансам. Первые 7 месяцев будет длиться разработка продукта, а начиная с 8-го месяца запускаются продажи.

План продаж:

Период (месяц с момента старта проекта)		**до 7-го**	**8**	**9**	**10**	**11 и далее**
Записались и оплатили 1 уровень	человек	-	50	70	100	100

Для старта обучения на 2-м и 3-м уровнях нужно пройти обучение и сдать экзамен предыдущего уровня. Обучение на курсе занимает 1 месяц.

Уровень	**Стоимость курса, руб.**	**% сдавших экзамен (от оплативших)**	**% оплативших следующий уровень (от сдавших экзамен)**
Первый	5 000	65%	80%
Второй	7 000	60%	70%
Третий	9 000	55%	н.п.

95% успешно сдавших третий уровень вступают в клуб выпускников и оплачивают регулярные членские взносы в размере 500 руб./месяц. Члены клуба получают ежемесячный новостной бюллетень и поддержку от администратора клуба. Уровень удержания в клубе составляет 95% (ежемесячно 5% участников клуба перестают платить членские взносы и выбывают из списка членов клуба).

Операционные расходы и допущения

Операционные расходы:

- Для разработки курса требуется специалист-предметник, дизайнер и ИТ-специалист. Расходы на этих людей составляют 600 тыс. руб. в месяц. Разработка курса займет ориентировочно 7 месяцев.
- Аренда сервера и хостинг будут стоить 20 тыс. руб./месяц, оплата с момента старта проекта.
- Поддержкой студентов и членов клуба будет заниматься администратор-консультант на подряде, стоимость его услуг составит 80 тыс. руб./месяц, нанимается с момента запуска курсов (8-ой месяц)
- Для выпуска ежемесячного новостного бюллетеня для членов клуба необходимо нанять отраслевого специалиста и оплачивать верстку онлайн-бюллетеня. Расходы составят 150 тыс. руб./месяц с момента запуска курсов
- Инвестиции в бренд-маркетинг начинаются со второго месяца жизни проекта, осуществляются до момента запуска курсов и составляют 100 тыс. руб./мес.
- Продажа курсов будет осуществляться в онлайн-каналах, воронка привлечения выглядит так:

цена за 1000 показов	руб.	100
количество показов на 1 переход по ссылке	шт.	80
количество переходов на 1 регистрацию	шт.	50
количество регистраций на 1 платящего клиента	шт.	10

Прочее:

- Ставка налога на прибыль составляет 20%
- Оборотный капитал не требуется (все расчеты с клиентами и сотрудниками/подрядчиками осуществляются в месяц, соответствующий месяцу оказания услуги)
- Проект не требует капитальных расходов (все расходы относятся на операционные)