

В условиях экономического кризиса в Казахстане я бы запустила стартап в сфере онлайн-образования. Даже в периоды кризисов, таких как пандемия коронавируса, люди продолжали инвестировать в краткосрочные образовательные курсы с целью переквалификации или повышения существующей квалификации.

Зачастую, в условиях инфляции рынок труда подвергается тенденции, при которой компании сокращают штат и ищут многозадачных, высококвалифицированных сотрудников, поэтому повышение квалификации или переквалификация становятся особенно актуальными для большинства народа. Этот спрос вполне демонстрирует потенциал успеха стартапа, но можно отметить и следующие достоинства выбранной сферы:

- В отличие от традиционного образования или офлайн-бизнесов, онлайн-платформа менее подвержена влиянию таких внешних факторов, как локдауны, закрытие границ или перебои в цепочках поставок. Это делает ее стабильной в условиях кризиса.
- Онлайн-образование легко масштабируется, платформа может быстро увеличить количество пользователей, добавляя новые курсы и программы без значительных затрат на инфраструктуру.
- Хотя сфера и коммерческая, проект также можно считать социальным, поскольку он может помочь гражданам справиться с трудными временами, предоставляя все необходимые инструменты для улучшения их финансового положения, поэтому есть высокая вероятность получения инвестиций от международных организаций или частных лиц, которые часто поддерживают инициативы, направленные на образование. Это могут быть гранты или партнерства, что обеспечит стартапу ресурсы для развития.

На начальном этапе стартап будет служить в основном платформой для размещения курсов (по типу Coursera), представленных внешними экспертами, образовательными учреждениями и компаниями, взимая плату за размещение и получая процент от продаж.

Почему они будут обращаться именно к нам? Потому что в начале большая часть инвестиций будет направлена на продвижение платформы, чтобы привлечь большое количество активных пользователей. С накопленной аудиторией мы дадим возможность юридическим и частным лицам распространять свои курсы на широкую аудиторию без необходимости создавать собственную инфраструктуру и клиентскую базу, а также автоматизируем процесс продаж.

В случае, если на начальном этапе предложений будет мало, платформа будет предлагать бесплатные качественные курсы (уже доступные на просторах интернета; курсы от Stanford, к примеру), которые будут непосредственно переведены на русский и казахский, что позволит стартапу оставаться полезным и актуальным для народа и привлекать активных пользователей за счет обширной базы материалов.

А чтобы выделиться на насыщенном рынке онлайн-образования, я бы создала не просто платформу для размещения курсов, но и интегрировала бы в неё стену

вакансий и AI-поиск, чтобы эффективно соединять работодателей и соискателей после получения новых знаний и навыков. К тому же платформа могла бы охватывать и международные вакансии, давая гражданам возможность выехать за границу, чтобы улучшить качество своей жизни уже там.

Преобладают модели B2C и B2B:

- Модель B2C осуществляется через предоставление курсов и образовательных материалов непосредственно конечным пользователям, через подписки, разовую оплату, или платные сертификаты.
- Модель B2B осуществляется через размещение вакансий и курсов от организаций и частных лиц на платформе.