

Успешный бизнес - образование. Образование - успешный бизнес!

Чего не хватает Вашему городу?

Настоящего учебного заведения, которое готовит IT-шников “с нуля”!

Идея

Открытие региональной IT-Академии “INTITA” - частного учебного заведения для подготовки конкурентных IT-специалистов - программистов, веб-дизайнеров, тестировщиков, квалификация которых будет соответствовать современным требованиям IT-рынка и гарантирует их дальнейшее трудоустройство.

О нас

- команда профессионалов, которые с 2010 года уже подготовили сотни программистов;
- предприниматели, которые убеждены, что наиболее эффективны и стабильны именно инвестиции в образование и персонал;
- энтузиасты, которые верят, что IT-сфере под силу быстро изменить экономическую и социальную ситуацию в стране.

Что мы предлагаем

- легальный высокодоходный образовательный бизнес;
- проверенную образовательную модель, которая обеспечила трудоустройство 99% выпускников (в таких компаниях как Eram, Infopuls, Gemicle, RIA.com, Win-Interactive, ONSeo, Playtika, SoftGen, Luxsoft, IT Room, Astaund Commerce, MemCrab, Sky IT Group, SteelKiwi и др.).

Почему это работает

- модель апробирована и успешно себя зарекомендовала в Виннице;
- достойная оплата труда IT-специалистов - преподавателей;
- быстро растущий бренд, который станет сильным лидером рынка;
- собственная онлайн платформа со встроенной CRM системой;
- профессиональная бизнес-команда, которая стоит за проектом.

Наши достижения

- 7 лет успешного опыта;
- возможность подготовить специалиста за короткие сроки;
- объективная оценка знаний и характеристик студента;
- разработка современных образовательных программ и их своевременная замена в соответствии с требованиями компаний;
- инвестиции в подготовку перспективных преподавателей;
- высококвалифицированные преподаватели и консультанты.

Наши достижения

- гибкая система набора (*несколько раз в год*) и обучения (*дневная и вечерняя формы*);
- индивидуальный подход - группы до 15 чел.;
- интенсивное изучение английского языка (*полностью разработаны собственные материалы*);
- стажировка на реальных проектах;
- эффективный маркетинг и целевая профорентация (*в университетах, институтах, ПТУ, колледжах, школах и др.*).

Наш интерес

- расширяем рынки, развивая свою сеть курсов;
- популяризируем IT-сферу, увеличивая заинтересованность молодежи в обучении IT специальностям;
- зарабатываем деньги - это основная статья нашего дохода.

Почему это будет интересно вам

- прибыльный, прозрачный, честный и высокоинтеллектуальный бизнес;
- готовая, рабочая бизнес-модель - перспективная и устойчивая к колебаниям внутреннего рынка;
- отсутствие реальных конкурентов в регионе;
- нехватка IT-специалистов на рынке труда;
- небольшие инвестиции, а значит - эффективный источник поиска и подготовки кадров (*для тех, кто уже имеет свою IT-компанию или только планирует её открыть*).

Общая бизнес-модель

Партнёр:

- подбор кандидатов на преподавателей и административный персонал;
- набор и регистрация абитуриентов, заключение договоров, предоставление консультаций по телефону, электронной почте, в соцсетях и пр.;
- региональная реклама и маркетинг;
- обеспечение материально-технической базой.

INTITA:

- организация и контроль учебного процесса;
- отбор и обучение преподавателей;
- разработка маркетинга, рекламной кампании.

Юридическая модель

Представитель IT-Академии становится соучредителем компании представителя, как отдельного юридического лица (50%/50%).

** возможно рассмотрение других вариантов.*

Финансовая модель

- студент может оплатить обучение разными схемами;
- поступления от оплат студентов распределяются на выплату роялти, оплату труда преподавателей, маркетинг и рекламу, административные затраты и прибыль партнёра.

Целевая аудитория

- студенты, в основном технических (математических, экономических) учебных заведений разных уровней аккредитации;
- все желающие переквалифицироваться - switchers;
- практикующие начинающие программисты и freelancers;
- выпускники школ и школьники.

Маркетинговая модель

Основная стратегия продвижения услуг:

- 1) проведение презентаций для целевой аудитории;
- 2) стимулирование к обучению через рекламу возможностей дальнейшей перспективы трудоустройства в компаниях;
- 3) работа с потенциальными студентами через рассылку в соцсетях, личную переписку и звонки.

Производственные требования

Необходимое помещение - около 100 м.кв.;

Учебные классы укомплектовываются:

- компьютеры (ноутбуки) - 15 шт.;
- 1 лекционная аудитория на 30 чел. (2 группы);
- 2 лабораторные аудитории на 15 чел.;
- 3 доски, 3 экрана, 3 видео проектора, мебель (столы и стулья на 60 чел.).

Основные показатели

1. Размер инвестиций – **около 30 000\$;**
(в зависимости от региона и имеющейся в наличии базы)
2. Паушальный взнос – **1 000\$;**
3. Период выхода на безубыточность – **7-9 мес.;**
4. Период окупаемости проекта – **1,5-2 года;**
5. Роялти – **10% от всех поступлений.**

План дальнейших действий

1. Принятие решения о сотрудничестве;
2. Обсуждение и согласование конечной модели сотрудничества;
3. Определение ответственных с двух сторон;
4. Набор и обучение первых групп;
5. Выпуск и трудоустройство студентов;
6. Усовершенствование модели сотрудничества;
7. Новый набор и дальнейшее расширение.

ПРОГРАММИРУЙ БУДУЩЕЕ!

тел. моб.: 067-431-74-24

e-mail: info@intita.com

<https://intita.com/>

До встречи!