

# Мегаунивер

Коммерческое предложение  
для инвесторов



**МЕГАУНИВЕР**<sup>β</sup>  
*есть голова, нет хвостов*

# В России 6,5 млн студентов и аспирантов\*

- 80% не довольны образованием
- 28% заказывают в семестр хотя бы 1 работу
- 40% пользуются дополнительными консультациями
- 35,31% совмещают работу и учебу, что делает очевидным актуальность помощи в получении образования.

# Мы предлагаем

**Мегаунивер** - online площадка для студентов и профильных специалистов.



Здесь будут заказывать  
выполнение готовых  
работ



Или получать  
консультационное  
сопровождение

# Мы создаем Интернет-сервис для Заказчиков и Исполнителей учебных работ (рефератов, курсовых, диссертаций, дипломов)



# Представляем наш интерфейс.

## Интерфейс площадки интернет-сервиса для Заказчиков и Авторов работ

The image displays a comprehensive view of the MEGAUNIVER website interface, which is a platform for ordering and selling work. The interface is divided into several key sections:

- Header:** Features the MEGAUNIVER logo with the tagline "это рынок, нет налогов" (this is a market, no taxes), navigation buttons for "Сделать заказ" (Place order), "Мои заказы" (My orders), "Исполнители" (Executors), and "Сообщения" (Messages), along with a user profile icon and balance of 21,936 rubles.
- Search and Filters:** A "Поиск автора" (Search author) section with filters for "Любой предмет" (Any subject), "Любой тип работы" (Any type of work), "Нинейм" (Nickname), and "Любой статус" (Any status). There are also checkboxes for "Сейчас онлайн" (Online now) and "Был недавно на сайте" (Was recently on site), and a "Найти автора" (Find author) button.
- Author Listings:** A list of authors, primarily "Евгений Штольц" (Eugene Stoltz), with their profile pictures, names, specialties (e.g., "Экономика, Право и юриспруденция"), and statistics (645 likes, 24 orders).
- Payment Options:** A "Выберите способ оплаты" (Choose a payment method) section with various options: VISA/MasterCard (Plastic card, 93.30 rub commission), EVROSET (Eurosset, 93.30 rub commission), QIWI (QIWI кошелек, 93.30 rub commission), СВЯЗНОЙ (Свяной, 93.30 rub commission), ЯНДЕКС ДЕНЬГИ (Яндекс.Деньги, 93.30 rub commission), SMS (СМС, 93.30 rub commission), and WebMoney (Webmoney, 93.30 rub commission). A "Внести деньги" (Add money) button is also present.
- Account Recharge:** A "Пополнение счёта" (Account recharge) section showing a balance of 2,500 rubles and a recharge amount of 2,740 rubles, with a note about a 93.30 rub commission and a 120 rub service fee.
- Order Details:** A section titled "анализ эффективности атерлиально-производственной базы" (analysis of the efficiency of the original-production base) with a price of 2,500 rubles and a "Выбрать исполнителя" (Choose executor) button.
- Chat Window:** A chat interface showing a conversation between a user and an executor, with a "Выбрать исполнителя" (Choose executor) button and a "2,500 руб" price tag.
- Footer:** Includes links for "Для авторов" (For authors), "Правила биржи" (Market rules), and "Пользовательское соглашение" (Terms of use), social media icons, and the copyright notice: "© Биржа студенческих работ www.megauniver.ru, 2014 г."

# Объем Российского рынка

- **6,5 млн. студентов**
- **3000 р. средняя стоимость чека**
- **LTV = 6 семестров \*3000р.= 18000р.**

**Объем рынка по написанию студ. работ:**

**$(6,5\text{млн} * 28\%) * 3000\text{р.} * 2 \text{ семестра} = 10,920 \text{ млрд. р./год.}$**

# Почему это может быть интересно?

Экономика наших коллег - “на салфетке”:

## REVENUE:

Средний чек клиента: **3000 р.**

Заказов за 3 года: **200 000**

Средний чек 1 заказа: **3000 р.**

Комиссия за 1 заказ 35%: **1050 р.**

## COSTS:

Затраты на рекламу: **300 р./заказ.**

Затраты на SG&A: **1 000 000 р.**

## EBIDTA:

$(1050-350)*200\ 000=$  **150 млн. р.**

**Чистая прибыль за 3 года (без налогов):**

**114 млн. р.**

# Секретный соус

1. У нас есть возможность обеспечить отклики на 100% заявок в течение 5 минут, чего нет ни у кого из конкурентов.
2. У нас есть стратегия каким образом дать доступ offline пользователям (70% рынка) к нашей площадке и увеличить число потенциальных клиентов в 2.3 раза (70%/30%) через 1.5 года после запуска проекта.
3. Мы предлагаем не ограничивать данный ресурс в площадку по выполнению работ, но и развивать ее в направлении e-learning.



# Команда и опыт

- проектировщик/дизайнер UI - опыт работы в DHL
- ведущий разработчик PHP опыт 5 лет +
- разработчик PHP опыт 5 лет +
- CEO - опыт профильного бизнеса 5 лет / стажировка на ФРИИ / опыт построения команды с 0
- CFO – опыт в финансах 7 лет / в т.ч. в иностранных компаниях / опыт работы в стартапах

## Что у нас есть

- опыт на данном рынке и стартовая клиентская база Авторов для запуска проекта
- команда, мотивированная на успешность проекта
- уникальная online площадка для заказчиков и исполнителей работ
- узнаваемый бренд и фирменный стиль

## Что мы хотим через пол года?

- выйти на показатель САС - 500р.
- число заказов 100/день
- добавить уникальные свойства на сервис для наших пользователей
- протестировать модели монетизации e-learning на нашей площадке

# Мы через 3 года

## В цифрах по России:

- 30 000+ Исполнителей
- 100 000+ Заказчиков
- 300 заказов / день

## В новых возможностях:

- Специализированный интеллектуальный актив (код CMS)
- англоязычная версия
- консалтинг для студентов от ведущих экспертов
- репетиторские услуги для пользователей

***Готов ответить на Ваши вопросы.***

***С уважением, Владимир Марков***

***тел.: +7-911-288-30-00***

***e-mail: [newinfo22@mail.ru](mailto:newinfo22@mail.ru)***