

Уважаемые участники, в рамках данного кейса перед вами поставлена задача проектирование онлайн-курса и формирования обоснований его востребованности на рынке. Для этого вам необходимо последовательно выполнить ряд заданий и предоставить на них развернутый ответ.

Для начала Вам будет предложено выбрать тему создаваемого курса и сформировать его краткое описание. Далее, вы должны будете предоставить укрупненную учебную программу вашего онлайн-курса. После завершения описательной части, Вам будет предложено провести обоснование коммерческой успешности предлагаемого вами решения, которое будет включать в себя описание и оценку целевой аудитории, а также построение финансовой модели.

Кроме этого, Вам необходимо провести поиск и отбор потенциального авторского коллектива предлагаемого вами курса по предложенным критериям.

ПЕРВЫЙ РАЗДЕЛ: ТЕМА СОЗДАВАЕМОГО ОНЛАЙН-КУРСА. КРАТКОЕ ОПИСАНИЕ

В задании необходимо указать тему предлагаемого онлайн-курса. Решение задания рекомендуется начать с фразы: “Онлайн-курс: “название темы”. После указания темы переходите к формированию описания предлагаемого курса. Описание курса – краткая сводка, раскрывающая содержание и параметры предлагаемого курса. Примеры описания онлайн-курса доступны на любой крупной онлайн-платформе. Если в описании присутствуют незнакомые для среднестатистического пользователя слова, необходимо задать терминологию до начала описания.

В описании курса необходимо включить параметры создаваемого курса, а именно: формат разрабатываемого курса, предполагаемое количество недель обучения, язык курса (на каком языке преподается данный курс), входные требования к знаниям слушателей.

ВТОРОЙ РАЗДЕЛ: УЧЕБНАЯ ПРОГРАММА

В решении Вам необходимо показать, из каких тем состоит предлагаемый онлайн-курс, т.е. необходимо перечислить его краткое содержание

Предлагаемое решение в виде программы курса должно содержать в себе от 10 до 15 элементов программы.

ТРЕТИЙ РАЗДЕЛ: ОБОСНОВАНИЕ КОММЕРЧЕСКОЙ УСПЕШНОСТИ ПРЕДЛАГАЕМОГО РЕШЕНИЯ

В решении необходимо выполнить следующие действия:

1. Определить и обосновать сегмент рынка (в том числе, можно использовать сегментацию по B2B, B2C, B2G). Если на Ваше решение имеется спрос на нескольких сегментах, это необходимо указать и обосновать. На основе выбранного сегмента, необходимо качественно описать целевую аудиторию, т.е. составить портрет среднестатистического потребителя (слушателя курса);
2. Провести количественную оценку целевой аудитории, т.е. оценить количество потребителей в год. К количественной оценке прикрепить имеющиеся обоснования и модели расчетов;
3. Определить вид монетизации, т.е. описать способ получения дохода с предлагаемого вами курса.

Для каждого из пунктов раздела необходимо провести не только описания, но и предоставить все необходимые обоснования, ссылки на источники, а также модели расчетов.

ЧЕТВЕРТЫЙ РАЗДЕЛ: ОТБОР ВОЗМОЖНЫХ АВТОРОВ КУРСА В СООТВЕТСТВИИ С ПРЕДЛОЖЕННЫМИ КРИТЕРИЯМИ

Необходимо осуществить выбор авторского коллектива курса по предлагаемому Вами курсу на основании следующих предложенных критериев:

1. Экспертиза. Под критерием «экспертиза» подразумевается оценка релевантных подтвержденных компетенций автора в рамках предлагаемого решения.
2. Преподавание. Под критерием «преподавание» подразумевается наличие релевантного педагогического опыта, а также оценка работы автора с видеосъемкой и инструментами дистанционного образования.
3. Доступность. Под критерием «доступность» подразумевается оценка свободного времени, которым обладает персона. Суть критерия заключается в том, чтобы не использовать высоконагруженных специалистов.

Необходимо не только предоставить фамилию автора и его контакты, но и приложить модель, в которой будет показан список кандидатов с обоснованием их выбора, произведена оценка кандидатов на основе предложенных критериев, проведен отбор наилучшего кандидата в соответствии с предложенными критериями. Прямой контакт с автором для внесения его в список не требуется.

РАСПРЕДЕЛЕНИЕ БАЛЛОВ ПО РЕШЕНИЮ КЕЙСА:

1. Тема – 10% от общего количества баллов;
2. Учебный план – 20% от общего количества баллов;
3. Коммерческое обоснование – 40% от общего количества баллов;
4. Список лекторов – 20% от общего количества баллов.

Ограничения по выбору темы. Обращаем внимание на то, что целевая аудитория предлагаемого Вами курса должна быть совершеннолетней. В данном кейсе не рассматриваются идеи, связанные с производством онлайн-курсов для школьников.

Дополнительное задание. Произведите расширение построенной в третьем разделе финансовой модели.

Пояснение к заданию. Примите, что стоимость производства одной недели вашего онлайн-курса – 120 тысяч рублей. В соответствии с указанной стоимостью, постройте модели NPV, ROI и IRR.

Требования. В решении данного задания необходимо привести финансовые модели NPV, ROI и IRR, а также произвести анализ по данным моделям и сформулировать обоснованные выводы на основе данных моделей.