

Competentia

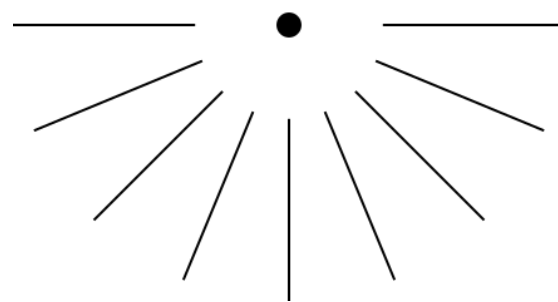
OPPORTUNITIES ALL AROUND

CEO Олександр Любка

+380661234567 | oleksandr.liubka@competentia.com

[Вебсайт](#)

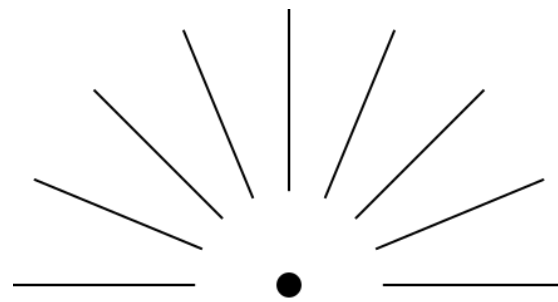




1. Вступ

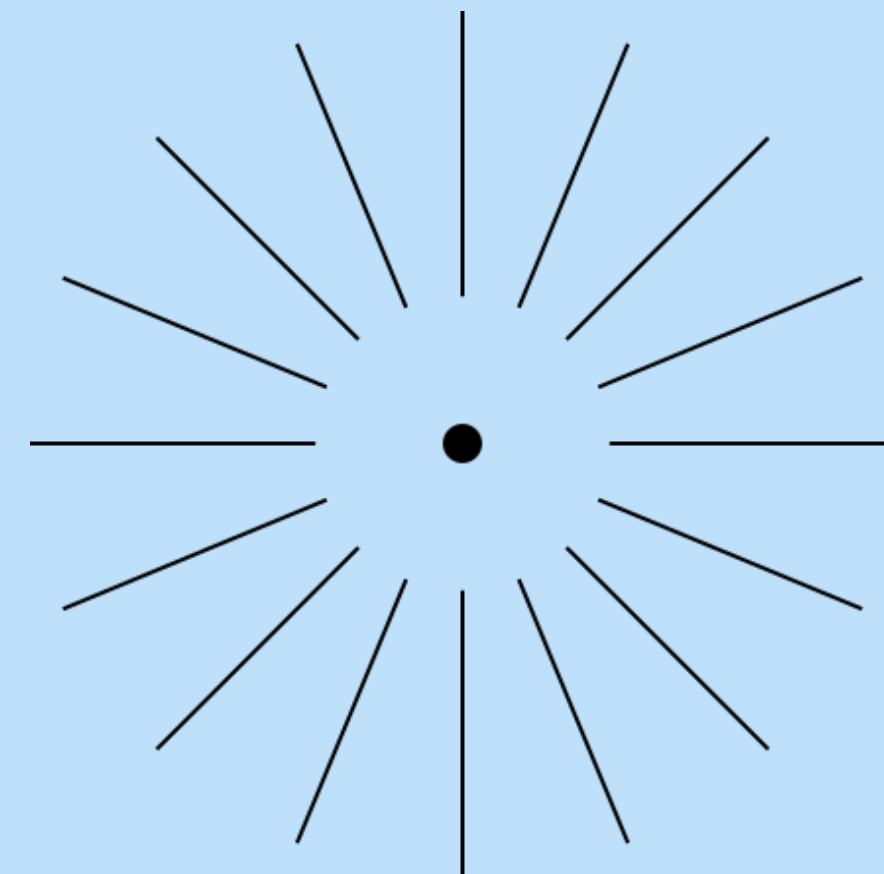
Проблема: Сучасні підприємства стикаються з труднощами в адаптації до швидкозмінних ринкових умов. Зміни в технологіях, бізнес-моделях та вимогах клієнтів відбуваються швидше, ніж підприємства встигають адаптуватися.

Ціннісна пропозиція: Ми пропонуємо інноваційний підхід до розвитку підприємств, який базується на розвитку ключових компетенцій персоналу. Це дозволяє швидко адаптуватися до змін і створювати стійку конкурентну перевагу.



2. Проблема

- "Біль": Багато підприємств застрягають у старих бізнес-моделях і не можуть швидко реагувати на зміни ринку. Нестача інноваційних підходів до розвитку персоналу призводить до зниження ефективності та втрати ринкових можливостей.
- Хто страждає: Малі та середні підприємства, які не мають доступу до ресурсів для розробки інноваційних стратегій розвитку та компетенцій.
- Поточне рішення: Наразі використовуються стандартні навчальні програми та курси для розвитку співробітників, які не враховують конкретні потреби підприємства і часто застарівають.
- Чому поточне рішення незадовільне: Стандартні рішення не адаптовані до специфіки бізнесу і не враховують індивідуальні потреби кожного підприємства. Це призводить до недостатньої ефективності розвитку персоналу.



3. Наше рішення

- **Бізнес-концепція:** Ми пропонуємо інтегровану систему розвитку компетенцій персоналу, яка базується на інноваційному підході до навчання та використанні цифрових інструментів для оцінки результатів.
- **Інноваційність:** Наша система дозволяє гнучко адаптувати навчання до конкретних потреб підприємства. Це включає індивідуальні плани розвитку співробітників і автоматизовану оцінку компетенцій через спеціальні платформи.
- **Додаткові ітерації:** У майбутньому ми плануємо розширити функціонал системи для автоматизації процесів управління талантами та оптимізації витрат на навчання.

4. Технологічна перевага

Технологія: *Наша платформа використовує штучний інтелект для аналізу компетенцій співробітників, що дозволяє персоналізувати процес розвитку.*

Стадія готовності: MVP платформи вже готовий і проходить тестування з кількома пілотними клієнтами.

Унікальні переваги: *Автоматизований підхід, що дозволяє заощаджувати час і кошти, при цьому забезпечуючи високу точність оцінки компетенцій.*

Захист інтелектуальної власності: Алгоритми платформи захищені авторськими правами та патентом на розробку моделі оцінки компетенцій.

5. Ринкова МОЖЛИВІСТЬ

- **Цільові клієнти:** Малі та середні підприємства (від 50 до 500 співробітників), які прагнуть підвищити продуктивність через розвиток персоналу.
- **Ринок:** Бізнес-послуги, сегмент B2B. За оцінками, ринок навчальних послуг у сфері розвитку компетенцій персоналу в Україні досягне 100 млн грн до 2025 року.
- **Причина вибору цього ринку:** У нашій команді є глибоке знання специфіки цього ринку, а також вже налагоджені партнерські відносини з кількома ключовими гравцями.

6. Конкуренція

- Альтернативи: Стандартні навчальні програми та платформи, такі як Coursera або Udeemy, які пропонують загальні курси, не орієнтовані на конкретні потреби підприємства.
- Поточні конкуренти: Тренінгові компанії, навчальні центри.
- Переваги нашого рішення: Індивідуальний підхід, адаптований під конкретні потреби підприємства, інтеграція з бізнес-процесами.
- Таблиця порівняння конкурентів:

Конкурент	Наш продукт
Стандартні курси	Індивідуалізація навчання
Загальні знання	Специфіка бізнесу
Відсутність автоматизації	Автоматизована оцінка компетенцій

7. Бізнес-модель

Партнери: Навчальні центри, що надають послуги з підготовки програм, та ІТ-компанії для технічної підтримки платформи.

Доходи: Ми плануємо отримувати дохід через модель підписки на платформу для розвитку компетенцій, а також через консалтингові послуги з впровадження системи.

Канали: Прямий продаж через B2B-платформи, співпраця з консалтинговими компаніями.

Залучення клієнтів: Маркетингові кампанії, прямий продаж, стратегічні партнерства з консалтинговими та навчальними центрами.

8. Фінансова модель

- **Доходи:** Прогнозований дохід на перший рік — 2 млн грн.
- **Витрати:** Основні витрати включають розробку платформи, маркетинг і заробітну плату.
- **Етапи розвитку:**
 - **6 місяців:** Розробка мінімально життєздатного продукту (MVP), залучення 5 млн грн початкового фінансування.
 - **12 місяців:** Завершення комерційного прототипу, продаж трьом оптовим клієнтам.
 - **18 місяців:** Початок комерційного виробництва.
 - **2 роки:** Досягнення беззбитковості з річним доходом у 80 млн грн.

9. Команда

- **Досвід:** Наша команда включає фахівців з підприємництва, бізнес-управління, розвитку технологій та маркетингу.
- **Переваги команди:** Досвід у галузі навчання та автоматизації процесів управління талантами дозволяє нам ефективно впроваджувати наші рішення.
- **Консультанти:** Маємо доступ до бізнес-наставників та стратегічних партнерів для підтримки розвитку.

10. ВИСНОВОК

Компанія: Ми вирішуємо проблему недостатньої адаптації підприємств через розвиток компетенцій персоналу за допомогою нашої інноваційної платформи.

Мета: Стати лідером ринку рішень для розвитку компетенцій персоналу в Україні, досягти 50% ринку B2B-послуг.

Переваги: Індивідуальний підхід до розвитку компетенцій, інтеграція з бізнес-процесами та автоматизація.

Заклик до дії: Ми запрошуємо інвесторів долучитися до нашого проєкту, щоб допомогти підприємствам підвищити свою конкурентоспроможність через розвиток компетенцій.