



АГЕНТСТВО
ИННОВАЦИЙ
ГОРОДА
МОСКВЫ

EDTECH

ПЕРСПЕКТИВНЫЕ
НАПРАВЛЕНИЯ
РАЗВИТИЯ

Сентябрь 2019



СОДЕРЖАНИЕ

ДРАЙВЕРЫ ИЗМЕНЕНИЙ И ТРЕНДЫ РАЗВИТИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ СИСТЕМ	5
РЫНОК EDTECH: МИР, МОСКВА	14
АНАЛИЗ СЕГМЕНТОВ РЫНКА EDTECH	25
ПРИЛОЖЕНИЕ	38

1 РЫНОК EDTECH ПОКА РАЗВИВАЕТСЯ МЕДЛЕННО

Объем мирового рынка EdTech составляет \$152 млрд – 3% от общего объема рынка образовательных услуг и, по прогнозам, к 2025 г. вырастет всего до 4,4%.

Топовые EdTech-компании стоят \$3-6 млрд, тогда как, например, Airbnb – \$31 млрд, Alibaba – \$30 млрд. Доля России на мировом рынке составляет менее 1%. Интерес инвесторов к рынку EdTech стабильно растет (за последние 5 лет объем инвестиций вырос почти в 7 раз), однако объемы инвестиций в EdTech существенно ниже, чем в другие рыночные ниши. Наибольший потенциал роста с точки зрения технологий – EdTech-решения на основе AR / VR.

2 КЛЮЧЕВЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ТРАНСФОРМАЦИИ СИСТЕМЫ ОБУЧЕНИЯ

- ▲ Появление новых поставщиков образовательных услуг (корпорации, платформы на основе ИИ, музеи и библиотеки, др.)
- ▲ Развитие сетевого (взаимного) обучения (P2P), когда учащиеся учатся друг у друга, а не у преподавателя или эксперта
- ▲ Переход от стандартизированных учебных программ к персонализированным – под способности, интересы и цели учащихся
- ▲ Развитие «микрообучения» (небольших курсов по отдельным навыкам), позволяющего быстро получать новые навыки и знания, соответствующие потребностям рынка
- ▲ Геймификация образования и практико-ориентированное обучение, встроенное в рабочий процесс

3 ПОТРЕБИТЕЛИ EDTECH-РЕШЕНИЙ

70% EdTech-стартапов предлагают продукты и сервисы для конечных потребителей (B2C), в первую очередь, для учащихся. Проникновение технологий EdTech в Москве наиболее заметно в сегменте дополнительного профессионального образования: 45% EdTech-компаний предлагают продукты в этом сегменте. Наиболее распространены программы по получению новых цифровых навыков.

Также много компаний, предлагающих интерактивные программы для школьников, которые призваны поддержать мотивацию к обучению и дать возможность лучше разобраться в школьных предметах. Перспективен с точки зрения потенциала роста сегмент дошкольного образования: EdTech-продукты и сервисы для дошкольников сейчас отсутствуют в Москве, но активно развиваются в мире.

4 МОДЕЛИ МОНЕТИЗАЦИИ

На мировом рынке EdTech преобладающей моделью монетизации является модель подписки (абонентской платы за услуги на определенный период). Московские компании предпочитают разовые платежи за единицы потребленного контента / сервиса. Покупка лицензии, распространенная в Москве для отдельных групп продуктов, в мире считается уже устаревшей моделью и практически не используется.

5 ПЕРСПЕКТИВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ EDTECH

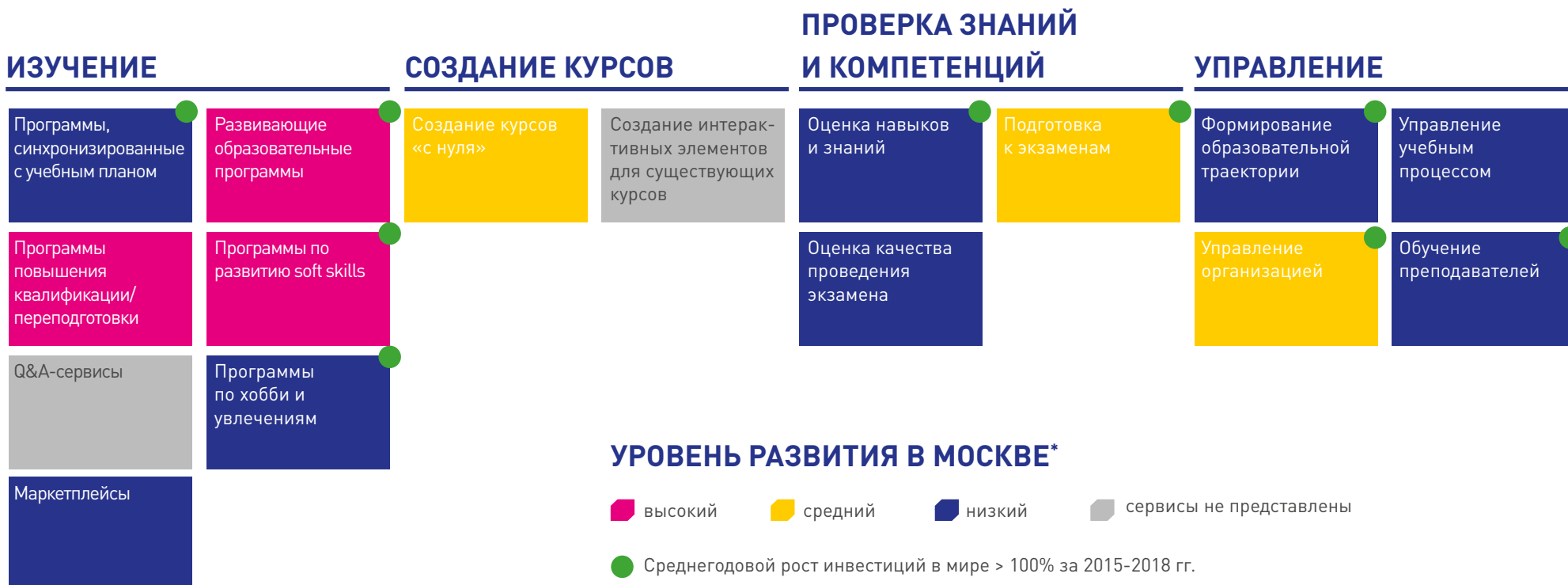
Изучение – наиболее востребованный формат образовательных услуг: двукратный прирост мировых инвестиций в EdTech в 2018 г. почти полностью обеспечен вложениями в онлайн-школы, которые предоставляют готовые программы для обучения. В Москве 50% стартапов реализуют проекты в этой нише.

По мнению участников рынка, наибольшим спросом в Москве в ближайший год будут продолжать пользоваться продукты сегмента «изучение».

Также будут востребованы решения для создания собственных образовательных курсов «с нуля».

Среди еще незаполненных ниш с потенциалом роста на московском рынке выделяются:

- ▲ Решения по управлению организацией или учебным процессом с возможностью создания индивидуальной образовательной траектории и автоматизированным подбором релевантных программ обучения, в т. ч. продукты для помощи выпускникам школ в выборе учебного заведения и / или карьерного пути
- ▲ Решения по подготовке и обучению преподавателей с учетом изменяющихся подходов к учебному процессу
- ▲ Подготовка к экзаменам
- ▲ Программы по развитию творческих навыков (рисование, креативные индустрии, игра на фортепиано) и программы, синхронизированные с учебным планом



* По количеству компаний, предлагающих решения, в рамках представленных групп продуктов

**ДРАЙВЕРЫ ИЗМЕНЕНИЙ
И ТРЕНДЫ РАЗВИТИЯ
ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ СИСТЕМ**

ТРАНСФОРМАЦИЯ СИСТЕМЫ ОБУЧЕНИЯ



АГЕНТСТВО
ИННОВАЦИЙ
ГОРОДА
МОСКВЫ

XX В. ТРАДИЦИОННАЯ СИСТЕМА ОБРАЗОВАНИЯ



- ▲ Личное участие
- ▲ Одна методология, одни учебники
- ▲ Только учителя школы / ВУЗа
- ▲ Стандартный подход ко всем учащимся
- ▲ Разрыв между задачами обучения и жизненными задачами

XXI В. EDTECH И ЦИФРОВАЯ СРЕДА



- ▲ Дистанционное и смешанное обучение
- ▲ Любые учебные материалы, в т.ч. созданные пользователями
- ▲ Учителя и эксперты из разных стран мира
- ▲ Гибкость, персонализированность обучения
- ▲ Практико-ориентированное обучение

EdTech (от английского Educational technology) — это не только онлайн-обучение, но и новые технологии и подходы к повышению эффективности процесса обучения, разработке образовательного контента и управлению учебным процессом.

СЦЕНАРИИ РАЗВИТИЯ СИСТЕМ ОБРАЗОВАНИЯ В МИРЕ 2030



АГЕНТСТВО
ИННОВАЦИЙ
ГОРОДА
МОСКВЫ

По мнению экспертов ведущих стран мира, будущее образования – за сетевым (взаимным) обучением с сильной компонентой персонификации на основе больших данных при уменьшении роли традиционных институтов.

1 КЛАССИЧЕСКОЕ ОБРАЗОВАНИЕ

- Ключевая роль государства в финансировании образования
- Фрагментарная цифровизация
- Университеты остаются основными провайдером образовательных услуг

2 РЕГИОНАЛЬНЫЙ ФОКУС

- Усиление взаимодействия соседних регионов / стран в развитии образования
- Появление макрорегиональных образовательных кластеров как механизма защиты от «утечки мозгов»

3 ГЛОБАЛЬНЫЕ ГИГАНТЫ

- Основные игроки – крупнейшие технологические компании; государство как регулятор
- Образовательные программы полностью персонифицированы

4 СЕТЕВОЕ (ВЗАИМНОЕ) ОБУЧЕНИЕ (P2P)

- Ключевая роль у индивидов: каждый может стать преподавателем
- Развиваются не комплексные образовательные программы, а микрокурсы по отдельным навыкам

5 РОБОТИЗАЦИЯ

- Появление роботов-помощников, контролирующих качество процесса обучения и подбирающих индивидуальные программы
- Использование больших данных для управления образовательным процессом

ВЕРЯТОСТЬ РЕАЛИЗАЦИИ СЦЕНАРИЕВ

По мнению опрошенных экспертов соответствующих стран*



3%

4%

8%

6%

10%

19%

23%

15%

19%

21%

12%

15%

12%

12%

21%

36%

32%

50%

34%

45%

29%

22%

23%

29%

*Доля экспертов (N=5000), считающих наиболее вероятной реализацию данного сценария

Источник: Education in 2030. Five scenarios for the future of learning and talent. HoloniQ in cooperation with Quid, 2019 (комбинация экспертного опроса и анализа больших данных), опрос посетителей EdTech выставок в 2019 г. в указанных странах (N=5000)

ДРАЙВЕРЫ И ТРЕНДЫ РАЗВИТИЯ EDTECH



АГЕНТСТВО
ИННОВАЦИЙ
ГОРОДА
МОСКВЫ

ВНЕШНИЕ ДРАЙВЕРЫ РАЗВИТИЯ

ИЗМЕНЕНИЯ НА РЫНКЕ ТРУДА

Исчезновение и появление новых профессий

Переход от оформленных профессий к наборам компетенций

Востребованность soft skills и цифровых навыков

ТРЕНДЫ РАЗВИТИЯ EDTECH

Развитие «микрообучения»: вместо масштабных профессиональных программ появляются небольшие курсы по отдельным навыкам

Переход от стандартизированных учебных программ к персонифицированным – под способности, интересы и цели учащихся. Как следствие, рост числа компаний, предлагающих решения для создания / разработки индивидуальных образовательных продуктов, а не сами образовательные продукты

Развитие компаний, предлагающих решения для оценки квалификации и составления профиля компетенций: как инструмент сопоставления качества полученных знаний и навыков требованиям рынка

Рост числа поставщиков образовательных услуг нового типа: например, крупных технологических компаний, платформ на основе искусственного интеллекта, музеев и библиотек

ДЕМОГРАФИЧЕСКИЕ ТРЕНДЫ И ИЗМЕНЕНИЕ СТРУКТУРЫ НАСЕЛЕНИЯ

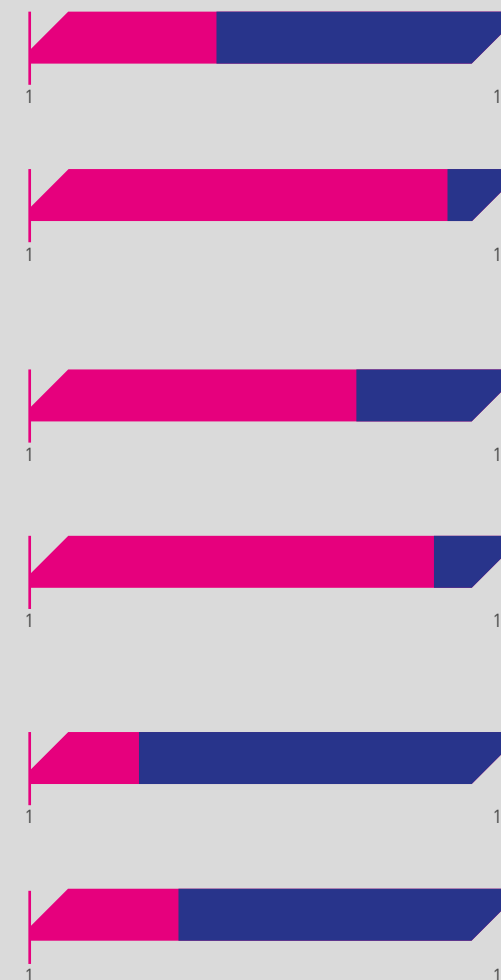
Рост числа образовательных продуктов на основе **P2P-подхода и с использованием интерактивных элементов (в т. ч. геймификации)**

Расширение линейки образовательных продуктов для пожилых людей (с учетом их потребностей и специфики восприятия)

«ВЕЛИЧИНА» ТРЕНДА

Тренд сформировался недавно, влияние на рынок почти незаметно

Тренд сформировался давно, влияние на рынок очень заметно



ДРАЙВЕРЫ ИЗМЕНЕНИЙ: ИСЧЕЗНОВЕНИЕ И ПОЯВЛЕНИЕ НОВЫХ ПРОФЕССИЙ



АГЕНТСТВО
ИННОВАЦИЙ
ГОРОДА
МОСКВЫ

Цифровизация бизнес-процессов, по разным оценкам, ставит под угрозу исчезновения от 9% до 50% всех существующих профессий в горизонте 10 лет. Однако новые специальности теперь возникают каждые 3-5 лет, что требует от системы обучения способности быстро перестраиваться под требования рынка.

57% профессий исчезнут
Расчет Citibank в среднем по странам ОЭСР

9% рабочих мест, находящихся под угрозой исчезновения

30% рабочих мест, находящихся под угрозой существенной трансформации
Расчет ОЭСР по странам G20

	ПРОГНОЗ	ИСЧЕЗНУТ	ПОЯВЯТСЯ
МИР	Прогноз-2020, ВЭФ (на основе анализа 15 развитых и развивающихся экономик мира)	7,1 млн рабочих мест, более 60% из которых относятся к сегменту офисно-административных	2 млн рабочих мест
РОССИЯ	Прогноз-2030, «Атлас новых профессий»	57 «традиционных» профессий	186 новых профессий



Появление новых профессий делает необходимым развитие новых образовательных «микроформатов», позволяющих быстро получать новые знания и компетенции.

Профессии-пенсионеры**:

- ▲ Бухгалтер
- ▲ Сметчик
- ▲ Копирайтер
- ▲ Корректор
- ▲ Турагент
- ▲ ...

Новые профессии:

- ▲ Генетический консультант
- ▲ Проектировщик личной безопасности
- ▲ Science-художник
- ▲ Бренд-менеджер пространств
- ▲ Медиополицейский
- ▲ ...

*Риск исчезновения – не менее 70% задач могут быть автоматизированы; риск существенной трансформации – 50-70% задач могут быть автоматизированы

** Потенциально «лишние люди», чей базовый уровень навыков и готовность к изменениям не позволят сохранить трудоустройство

Источники: : Россия 2025: от кадров к талантам [BCG, Сбербанк]; OECD. Future of Work and Skills (2017) - https://www.oecd.org/els/emp/wcms_556984.pdf

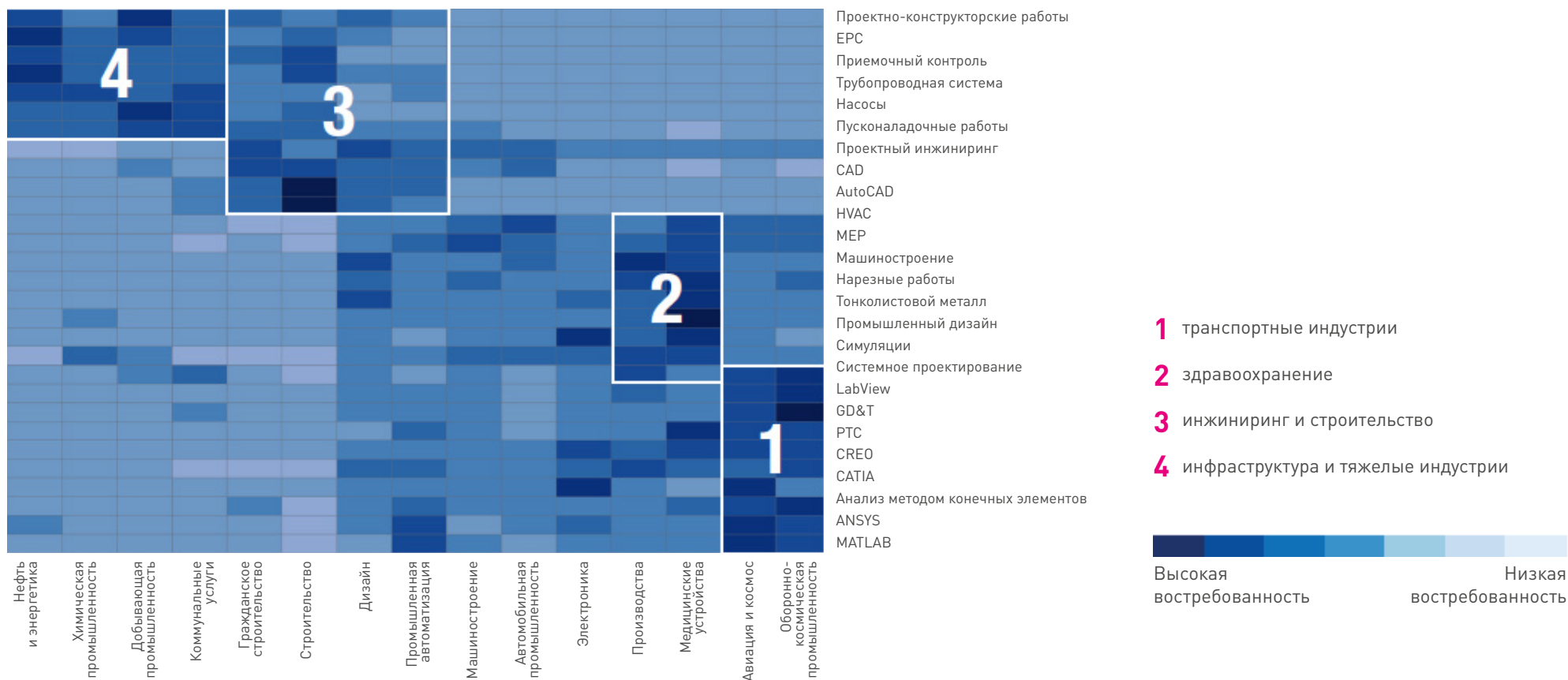
ДРАЙВЕРЫ ИЗМЕНЕНИЙ: ПЕРЕХОД ОТ ОФОРМЛЕННЫХ ПРОФЕССИЙ К НАБОРАМ КОМПЕТЕНЦИЙ



АГЕНТСТВО
ИННОВАЦИЙ
ГОРОДА
МОСКВЫ

Одна профессия / специальность может требовать разный набор компетенций в зависимости от отрасли. Поэтому растет спрос на «гибридные» профессии и междисциплинарные навыки (применение цифровых навыков в традиционных отраслях, нестандартные комбинации профессиональных компетенций).

Тепловая карта набора компетенций для профессии «Инженер-механик» в отраслевом разрезе



ДРАЙВЕРЫ ИЗМЕНЕНИЙ: ВОСТРЕБОВАННОСТЬ SOFT SKILLS И ЦИФРОВЫХ НАВЫКОВ



Традиционные навыки, такие как знание языка или основ экономики, теряют элитарность и становятся базовыми. Чтобы быть востребованным на рынке труда, нужно обладать не только углублёнными профессиональными компетенциями, но и развитыми цифровыми и soft-навыками.

В ходе опроса LinkedIn, проведённого среди 2000 бизнес-лидеров в 2018 г., **57% респондентов отметили, что считают soft skills более значимыми, чем hard skills.**

НАИБОЛЕЕ ВОСТРЕБОВАННЫЕ SOFT SKILLS

- ▲ **Лидерство**
(стратегическое мышление, язык тела, неформальное лидерство)
- ▲ **Коммуникации**
(управление мнением, умение давать и получать обратную связь, уверенные коммуникации)
- ▲ **Сотрудничество**
(эффективное «слушание», построение деловых отношений, баланс на работе)
- ▲ **Управление временем**

Среди наиболее востребованных hard skills преобладают **цифровые навыки, связанные с программированием, обработкой и анализом больших данных.**

НАИБОЛЕЕ ВОСТРЕБОВАННЫЕ HARD SKILLS

- ▲ **Статистический анализ и анализ данных.**
Возможные профессии : Business Analyst (\$72,000), Data Analyst (\$62,000), Statistician (\$90,200)
- ▲ **Облачная и распределенная обработка данных.**
Возможные профессии: Platform Engineer (\$120,000), Cloud Architect (\$135,000)
- ▲ **Межплатформенное и интегрирующее программное обеспечение.** Возможные профессии: IT Manager (\$95,000), Systems Integration Engineer (\$98,000)
- ▲ **Архитектура и среда разработки приложений.**
Возможные профессии: Web developer (\$65,000), Full Stack Web Developer (\$77,000)
- ▲ **Разработка пользовательского интерфейса.**
Возможные профессии: UX Designer (\$85,000), Web Developer (\$65,000), UI Designer (\$72,000)

ДРАЙВЕРЫ ИЗМЕНЕНИЙ: ДЕМОГРАФИЧЕСКИЕ ТРЕНДЫ И ИЗМЕНЕНИЕ СТРУКТУРЫ НАСЕЛЕНИЯ

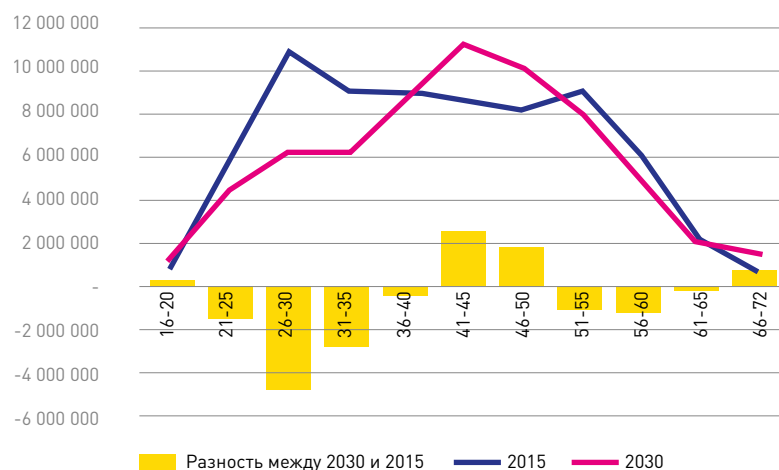


АГЕНТСТВО
ИННОВАЦИЙ
ГОРОДА
МОСКВЫ

Увеличение доли населения старше 65 лет, чьи навыки устаревают еще до выхода на пенсию, обуславливает необходимость разработки образовательных продуктов с учетом потребностей и специфики восприятия материала людей третьего возраста.

Москва: доля пенсионеров (2017) – **26,8%** от общей численности населения (**+5,1** процентных пункта за 10 лет)

Распределение занятых и изменение численности по возрастным группам в 2015 и 2030 (прогноз) в России, тыс. чел.



Выход на рынок труда нового поколения – миллениалы и поколение Z. Ориентация нового поколения на признание и получение удовольствия от любой деятельности в противовес достижению результатов и эффективности как ключевой ценности предыдущего поколения делает необходимым создание образовательных продуктов на **основе P2P-подхода** и с использованием интерактивных элементов.

25% доля поколения Z на рынке труда к 2025 г.
Россия 2025: от кадров к талантам (BCG, Сбербанк)

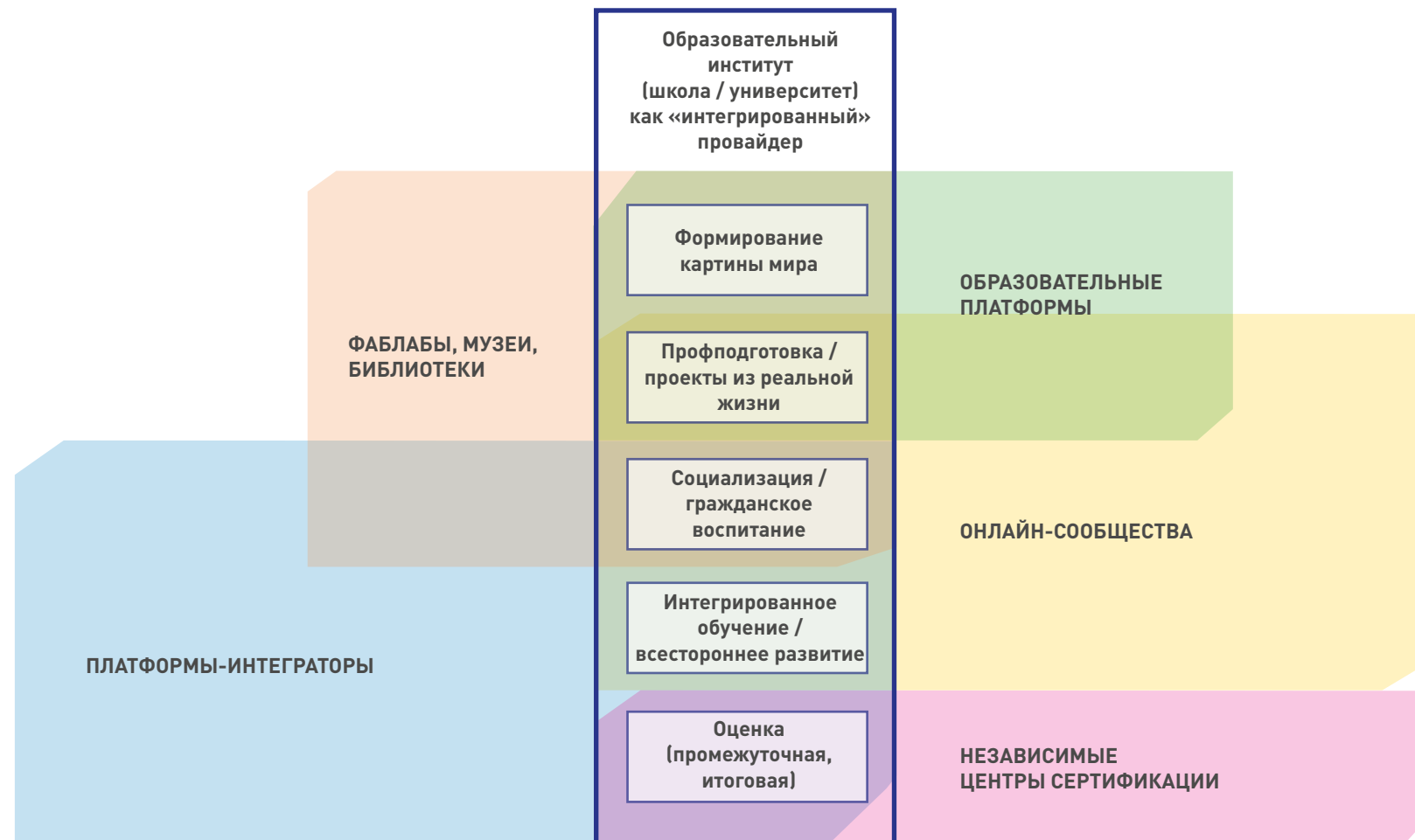


НОВЫЕ ПРОВАЙДЕРЫ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УСЛУГ



АГЕНТСТВО
ИННОВАЦИЙ
ГОРОДА
МОСКВЫ

Скорость изменений и новые требования к результатам обучения привели к трансформации функций традиционных образовательных институтов и появлению новых видов поставщиков образовательных услуг, способных подготовить квалифицированного специалиста за 5 месяцев вместо 5 лет.



**РЫНОК EDTECH:
МИР, МОСКВА**

МЕТОДОЛОГИЯ ИССЛЕДОВАНИЯ РЫНКА EDTECH И ИСТОЧНИКИ ДАННЫХ



АГЕНТСТВО
ИННОВАЦИЙ
ГОРОДА
МОСКВЫ



БАЗА МЕЖДУНАРОДНЫХ EDTECH-КОМПАНИЙ

200 международных компаний из базы Crunchbase, основанных в течение последних 10 лет и привлечших наибольшие объемы инвестиций

Последовательность отбора компаний в базу

- ▼ 1 **crunchbase** 100 000 + компаний
- ▼ 2 Категория: EDTECH 3 500 компаний
- ▼ 3 Год основания: 2009-2019 2 400 компаний
- ▼ 4 Инвестиции: есть 760 компаний
- ▼ 5 **ТОП-200 по объему инвестиций***



БАЗА РОССИЙСКИХ EDTECH-КОМПАНИЙ

70+ московских стартапов, созданных за последние 10 лет. База сформирована на основе открытых источников информации



ОТКРЫТЫЕ ИСТОЧНИКИ ИНФОРМАЦИИ

Все прочие данные, в том числе статистические, получены из релевантных отчетов консалтинговых и исследовательских организаций и СМИ (предпочтение отдавалось официальным источникам)

Параметры анализа бизнес-моделей компаний в базах**

СЕГМЕНТ ОБРАЗОВАНИЯ

Дошкольное, школьное, высшее, дополнительное профессиональное

ФУНКЦИОНАЛЬНОЕ НАПРАВЛЕНИЕ

Создание, изучение, проверка знаний и компетенций, управление

ГРУППЫ ПРОДУКТОВ

По 2-5 групп продуктов для каждого функционального направления

ЦЕЛЕВАЯ АУДИТОРИЯ

B2C, B2B, B2B2C, B2G, P2P

МОДЕЛЬ МОНЕТИЗАЦИИ

Freemium, оплата отдельных курсов / сервисов, подписка, лицензия

ФОРМАТ ПРОДУКТА

Мобильное приложение, платформа, офлайн-продукт (робот, учебник и т.п.)

* Исключены порталы доступа к научным статьям, например, Academia.edu.

** Детальное описание методологии представлено в Приложении
Все данные собирались по состоянию на июль – август 2019

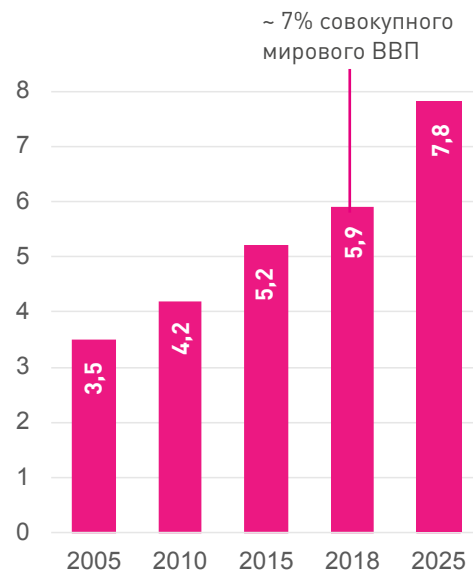
МИРОВОЙ РЫНОК ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УСЛУГ И МЕСТО EDTECH



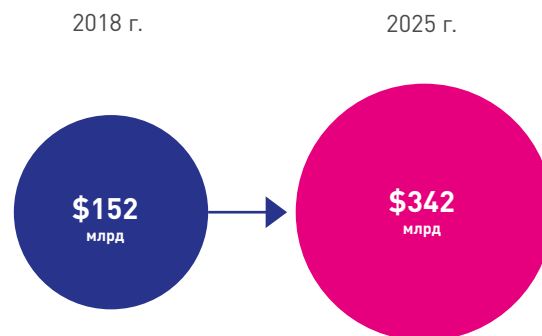
АГЕНТСТВО
ИННОВАЦИЙ
ГОРОДА
МОСКВЫ

Объём глобального рынка образования составляет \$6 трлн, однако доля цифровых образовательных сервисов (рынка EdTech) не превышает 3%.

Динамика объёма глобального рынка образовательных услуг, \$ трлн



Прогнозируемый рост объёма рынка EdTech в мире

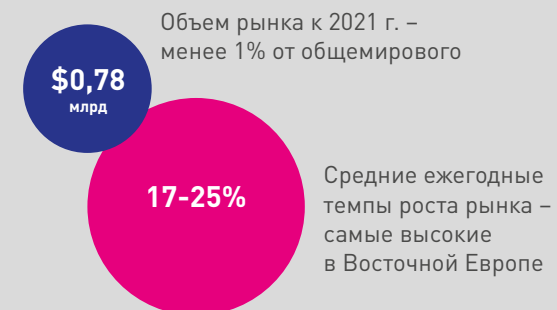


За последние 15 лет объём рынка образовательных услуг вырос почти вдвое – до \$6 трлн.

Но **доля EdTech не превышает 3% рынка, хотя количество новых EdTech-стартапов динамично растёт:** за 2009 – 2018 гг. – более чем в 20 раз.

По прогнозам экспертов, **к 2025 г. доля цифровых решений может вырасти до 4,4%, а потенциальная ёмкость сегмента – до \$342 млрд.**

РЫНОК EDTECH В РОССИИ



Исследование российского рынка онлайн-образования и образовательных технологий, Нетология, 2017

КРУПНЕЙШИЕ EDTECH КОМПАНИИ МИРА (ЕДИНОРОГИ)



АГЕНТСТВО
ИННОВАЦИЙ
ГОРОДА
МОСКВЫ

Топовые EdTech-компании стоят \$3-6 млрд, тогда как Airbnb, например, стоит \$31 млрд, Alibaba – \$30 млрд и даже стартап по доставке еды из супермаркета Instacart – \$8 млрд.

Стоимость компаний, \$ млрд



▲ 80% компаний EdTech с самой высокой капитализацией – **китайские**

▲ Все топовые компании предоставляют **продукты и сервисы для изучения** – готовые образовательные программы и курсы, половина из которых ориентирована на **школьников**

СЕГМЕНТИРОВАНИЕ РЫНКА EDTECH ПО ФУНКЦИОНАЛЬНЫМ ОБЛАСТЯМ РЕШЕНИЙ



АГЕНТСТВО
ИННОВАЦИЙ
ГОРОДА
МОСКВЫ

Структура глобального и московского рынков EdTech во многом схожа. Так, решения для **изучения** (образовательные программы и курсы) предлагают около **половины компаний**. В то же время, в Москве доля компаний, предлагающих **решения для управления, в 2 раза меньше**, чем в мире, а компании-разработчики **финансовых сервисов** для EdTech, например, сервисы для получения займов на учебу, **отсутствуют**. Относительно новое направление на рынке – продукты и сервисы для **создания / разработки образовательных продуктов**, позволяющие создавать собственный уникальный контент под конкретные учебные планы.

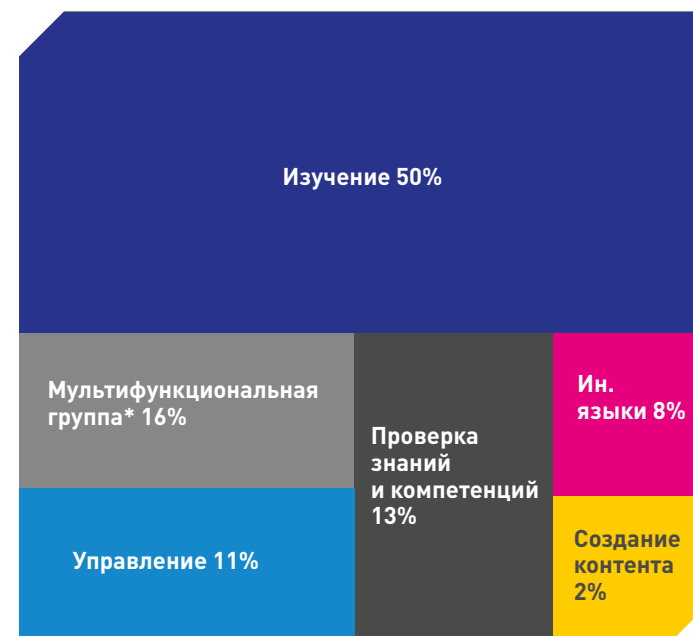
МИР

% от общего количества стартапов



МОСКВА

% от общего количества стартапов



*В мультифункциональную группу вошли стартапы из разных функциональных направлений, например, создание контента и управление
Источник: расчеты Агентства инноваций Москвы по базе международных и московских компаний

УРОВЕНЬ ПРОНИКНОВЕНИЯ EDTECH-РЕШЕНИЙ В СИСТЕМУ ОБРАЗОВАНИЯ



АГЕНТСТВО
ИННОВАЦИЙ
ГОРОДА
МОСКВЫ

Проникновение технологий EdTech как в мире, так и в Москве наиболее заметно в сегментах школьного и дополнительного профессионального образования. В Москве, в отличие от мирового рынка, не представлены сервисы для дошкольников и практически отсутствуют решения для высшего образования.

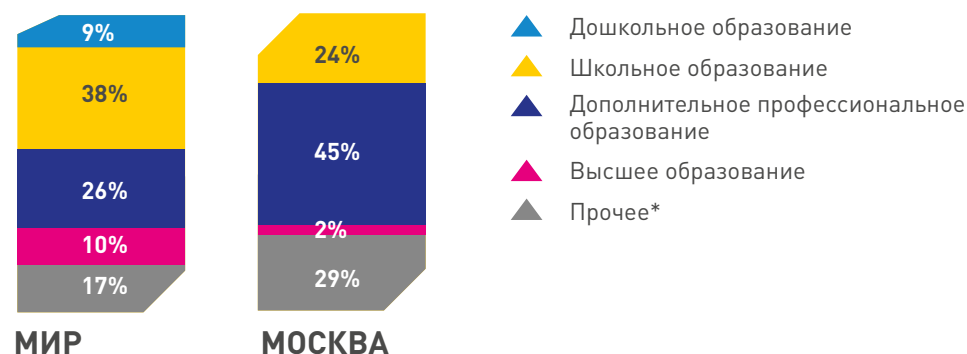


Проникновение EdTech в разные потребительские сегменты различается в зависимости от региона.

Так, в США 2/3 всех EdTech-инвестиций сконцентрированы в сегменте продуктов для школ и ВУЗов из-за высокой цифровизации и частного финансирования этих институтов. В Европе, напротив, лишь 20% инвесторов готовы вкладываться в такие проекты из-за ограниченной цифровизации и длительного цикла продаж.

Распределение EdTech-стартапов в Москве и мире по образовательным сегментам

% от общего количества стартапов



Преобладающие функциональные группы в каждом образовательном сегменте в мире

	МИР	МОСКВА
Дошкольное образование	Изучение и иностранные языки	Не представлено
Школьное образование	Изучение	Мультифункциональная группа
Высшее образование	Мультифункциональная группа и управление	Представлено только управление
Дополнительное профессиональное образование	Изучение	Изучение
Прочее	Проверка знаний и компетенций, создание, иностранные языки	Управление

* Обучение иностранному языку, развитие когнитивных навыков, универсальные решения для нескольких сегментов
Источник: расчеты Агентства инноваций Москвы по базе международных и московских компаний

ЦЕЛЕВЫЕ АУДИТОРИИ И ГРУППЫ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ

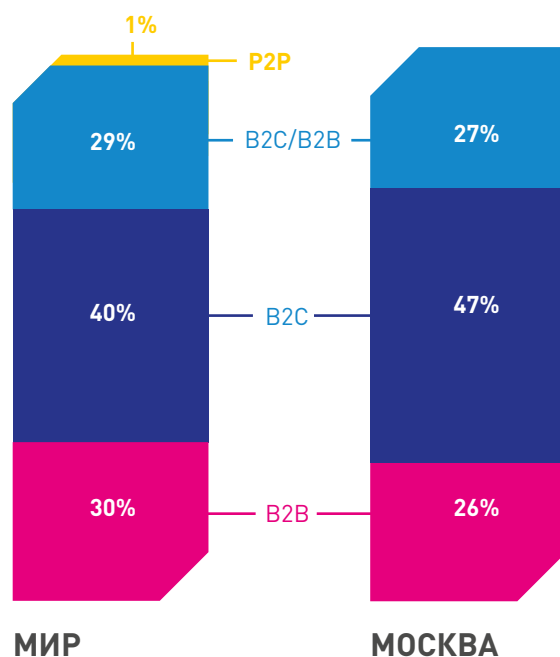


АГЕНТСТВО
ИННОВАЦИЙ
ГОРОДА
МОСКВЫ

70% EdTech-стартапов предлагают решения для конечных потребителей (B2C), в первую очередь, для учащихся. Структура мирового и московского рынка почти идентична. Особенности скрываются внутри: к примеру, в Москве B2B-компании в большей степени ориентируются на корпоративных клиентов, чем на образовательные организации.

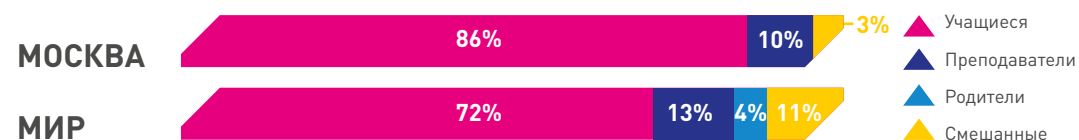
Целевые аудитории EdTech-стартапов

% от общего количества стартапов

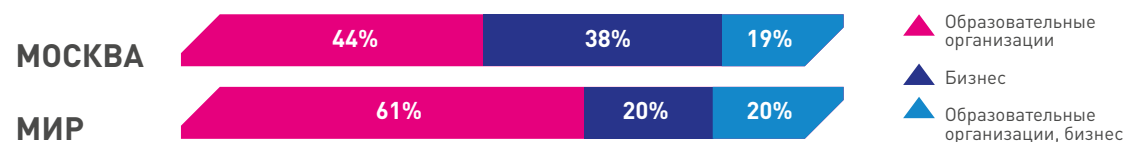


Сравнительная структура групп потребителей

B2C В отличие от мирового рынка, в Москве разработчики EdTech-решений в сегменте B2C уделяют больше внимания учащимся, при этом совсем не предлагая решений для родителей (например, сервисы по планированию занятий ребенка).



B2B В Москве, по сравнению с миром, больше EdTech-стартапов, ориентированных на корпоративных клиентов.



НАИБОЛЕЕ УСПЕШНЫЕ EDTECH-КОМПАНИИ МОСКВЫ



АГЕНТСТВО
ИННОВАЦИЙ
ГОРОДА
МОСКВЫ

По мнению участников рынка, наибольших успехов на рынке EdTech достигают онлайн-школы и университеты, преимущественно дополнительного профессионального образования.

1

skyeng

Онлайн-школа английского языка
Дополнительное профессиональное образование

2

 **нетология**
центр онлайн-образования

Онлайн-университет по интернет-профессиям
Дополнительное профессиональное образование

3

Skillbox

Онлайн-университет современных digital-профессий
Дополнительное профессиональное образование

4

**Фоксфорд**

Онлайн-школа для учеников 3–11 классов, в т.ч. подготовка к ЕГЭ,
ОГЭ и олимпиадам
Школьное образование

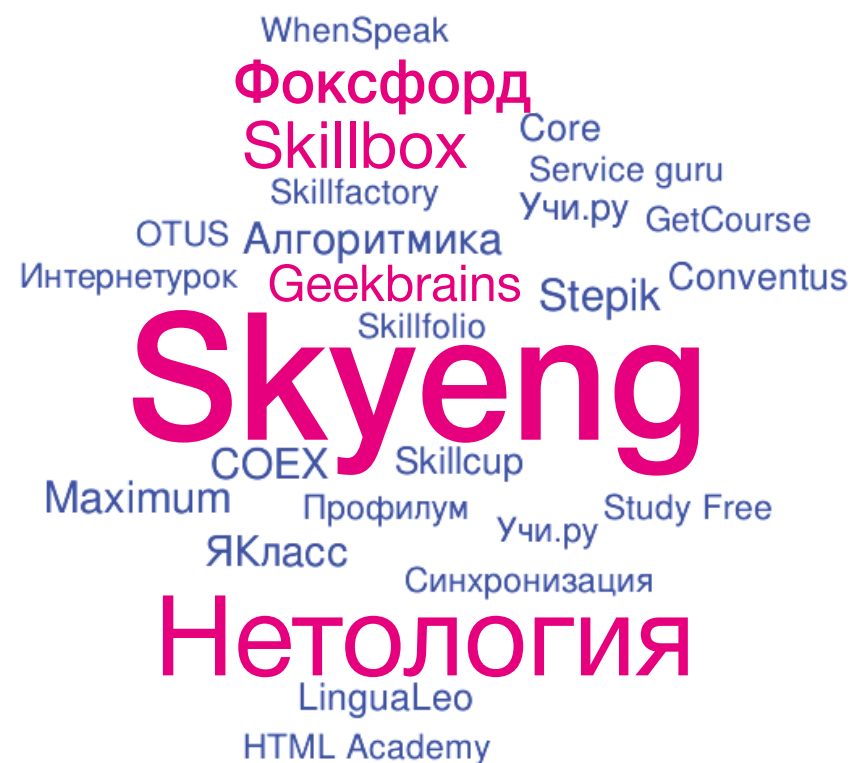
5

**GeekBrains**

Онлайн-курсы по программированию
Дополнительное профессиональное образование

Примеры успешных стартапов Москвы

Респондентов просили назвать ТОП-3 лучших стартапов Москвы. Чем больше размер надписи, тем выше упоминаемость



МОДЕЛИ МОНЕТИЗАЦИИ НА РЫНКЕ EDTECH

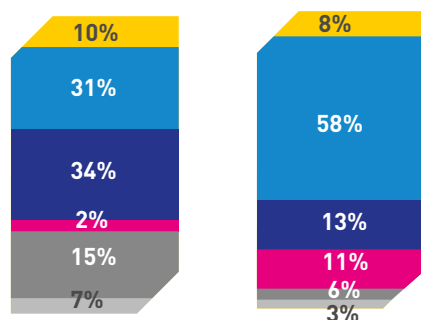


АГЕНТСТВО
ИННОВАЦИЙ
ГОРОДА
МОСКВЫ

На мировом рынке EdTech преобладающей моделью монетизации является модель подписки (абонентской платы за услуги на определенный период). Московские компании предпочитают разовые платежи за единицы потребленного контента / сервиса. Покупка лицензии, распространенная в Москве для отдельных групп продуктов, в мире считается уже устаревшей моделью и практически не используется.

Распределение EdTech-стартапов в Москве и мире по моделям монетизации

% от общего количества стартапов



МИР

МОСКВА

- ▲ Freemium
- ▲ Оплата отдельных продуктов / услуг
- ▲ Подписка
- ▲ Лицензия
- ▲ Нет данных
- ▲ Комбинация нескольких моделей

Преобладающие модели монетизации в разрезе функциональных направлений

% от общего количества стартапов в данной группе

МИР	Оплата отдельных продуктов / услуг	Подписка	Лицензия	Freemium
Изучение	42%			
Иностранные языки	40%			27%
Мультифункц. группа		41%		
Создание контента		47%		20%
Управление	28%	31%		

МОСКВА	Оплата отдельных продуктов / услуг	Подписка	Лицензия	Freemium
Изучение	81%			
Иностранные языки				50%
Мультифункц. группа	40%		30%	
Создание контента		100%		
Управление			40%	

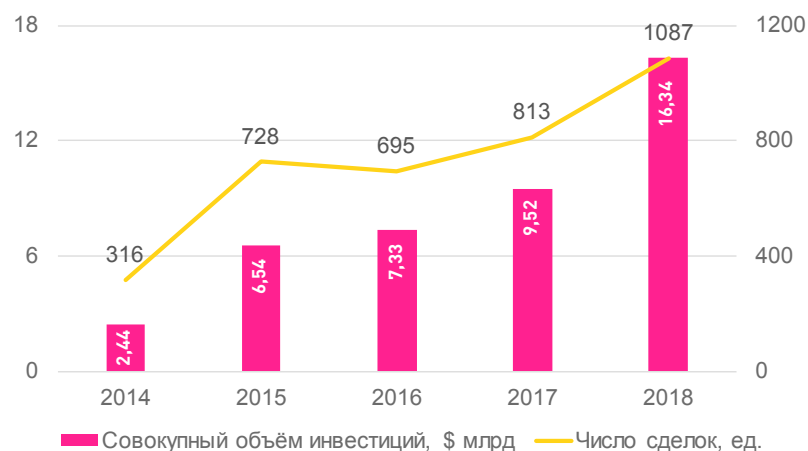
МИРОВЫЕ ИНВЕСТИЦИИ В EDTECH (1/2)



АГЕНТСТВО
ИННОВАЦИЙ
ГОРОДА
МОСКВЫ

Интерес инвесторов к рынку EdTech стабильно растет, особенно начиная с 2015 г.: за последние 5 лет совокупный объем инвестиций в EdTech вырос почти в 7 раз. Однако по сравнению с другими отраслями доля EdTech на рынке венчурных инвестиций пока незначительна.

Динамика мировых инвестиций в EdTech



Сравнение объемов венчурного инвестирования в Европе по отраслям в 2018 г., \$ млрд



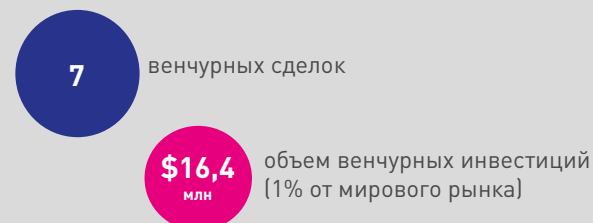
▲ **Динамичный рост:** за последние 5 лет инвестиции в EdTech-проекты увеличились практически в 7 раз, достигнув \$16 млрд в 2018 г. На последние 3 года приходится 62% всех мировых инвестиций в EdTech за 20 лет

НО: объем инвестиций в EdTech пока не сопоставим с другими отраслями

▲ **Увеличение среднего размера одной сделки в 2 раза:** с \$8 до \$15 млн. за последние 5 лет. В 2018 г. большую часть инвестиций привлекли всего 67 компаний, собрав каждая не менее \$50 млн и \$9,4 млрд в совокупности

▲ США – многолетний лидер по объёму (70%) и числу сделок (1300 за 5 лет) – лишились своего статуса только в 2018 г., пропустив вперёд Китай

ИНВЕСТИЦИИ EDTECH В МОСКВЕ 2018



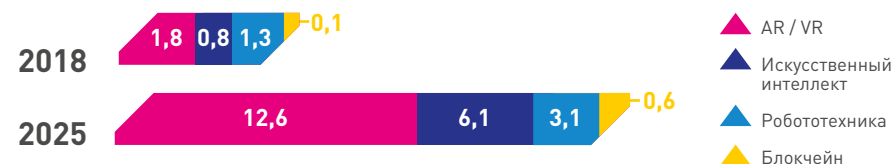
МИРОВЫЕ ИНВЕСТИЦИИ В EDTECH (2/2)



АГЕНТСТВО
ИННОВАЦИЙ
ГОРОДА
МОСКВЫ

По прогнозам, в ближайшие 5 лет наиболее динамично будет расти рынок **EdTech-решений с применением технологий AR / VR**: объем инвестиций к 2025 г. вырастет в 7 раз до \$12,6 млрд.

Объем инвестиций в EdTech по ключевым технологическим направлениям, \$ млрд



Инвесторы предпочитают вкладываться в готовые образовательные программы / курсы (сегмент «Изучение»):

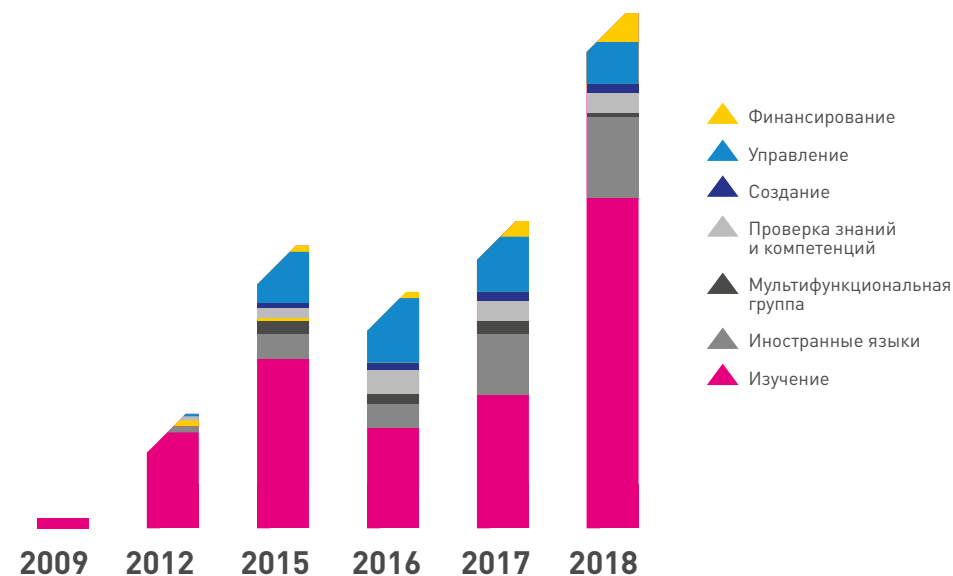
так, годовой прирост инвестиций в 2018 году почти полностью обеспечен вложениями в проекты данного сегмента.

Потенциально привлекательный сегмент – проверка знаний и компетенций: средние темпы роста инвестиций в данный сегмент за последние 3 года составляют 120%, хотя общие объемы вложений пока невелики.

Также инвесторы проявляют растущий интерес к проектам по **изучению иностранных языков**, однако данный рост в значительной степени связан со стремительным развитием данного сегмента на азиатских рынках.

Динамика глобальных EdTech-инвестиций в разрезе функциональных групп, \$ млн

Анализ базы из 200 международных компаний





АНАЛИЗ СЕГМЕНТОВ РЫНКА EDTECH

СЕГМЕНТ «ИЗУЧЕНИЕ»



АГЕНТСТВО
ИННОВАЦИЙ
ГОРОДА
МОСКВЫ

Топовые мировые EdTech-компании относятся к сегменту «изучение» (Coursera, Udacity и др.). Стартапы данной группы предлагают образовательные онлайн-программы, в некоторые из которых встроено участие реального учителя и учебные офлайн-материалы / устройства (робот, набор реактивов, книга). В числе **наиболее привлекательных для инвесторов направлений в мире – программы по хобби и увлечениям** (+252% – средние ежегодные темпы роста инвестиций за 2015-2018 гг.). Напротив, наблюдается замедление темпов роста инвестиций в программы повышения квалификации (-36% в год).

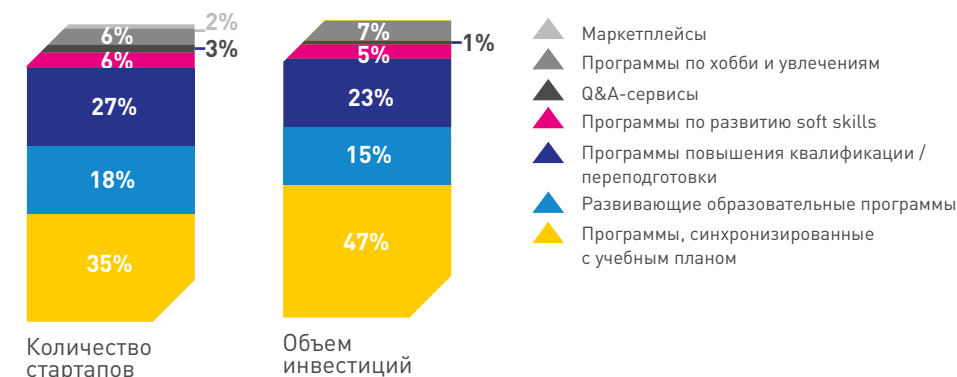
Тренд развития: переход от Massive open online courses (MOOC) к Online program management (OPM), когда EdTech-компании системно сотрудничают с образовательными организациями, а сайты с курсами превращаются в сервисы по обслуживанию образования.

Группы продуктов	Описание	Пик появления компаний в мире	Уровень развития в Москве
Программы, синхронизированные с учебным планом	Онлайн-программы, построенные в соответствии с учебными планами школ / университетов и / или ГОС	2014	▲
Развивающие образовательные программы	Образовательные программы, направленные на изучение отдельных предметных отраслей: естественные науки, бизнес, технологии и т.д.	2012	▲▲▲
Программы повышения квалификации / переподготовки	Программы доп. образования для взрослых, многие нацелены на развития цифровых компетенций	2011	▲▲▲
Программы по развитию soft skills	Программы развития «общерабочих» навыков: критического мышления, управления проектами и т.д.	2011	▲▲▲
Q&A-сервисы	Коммуникационные платформы, на которых учащиеся могут задавать вопросы по учебному материалу друг другу или преподавателям	2009	△
Программы по хобби и увлечениям	Программы, связанные с творчеством и хобби	2010	▲
Маркетплейсы	Агрегаторы образовательного контента (курсы, статьи, видео-лекции, книги) по интересам	-	▲

Условные обозначения: ▲▲▲ высокий уровень ▲ низкий уровень
▲▲ средний уровень △ сервисы не представлены

Группы продуктов на мировом рынке

% от общего количества стартапов и инвестиций сегмента



Целевой рынок

B2C

у программ повышения квалификации и синхронизированных с учебным планом – B2B и B2C



Формат продукта

Платформа

дополнена мобильным приложением для программ повышения квалификации и развития soft skills



Модель монетизации

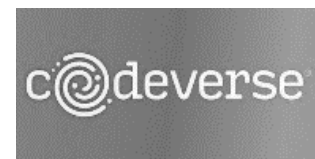
Подписка, оплата за отдельные продукты / услуги

за исключением Q&A -сервисов — Freemium

ГРУППЫ ПРОДУКТОВ СЕГМЕНТА «ИЗУЧЕНИЕ» (1/3)



АГЕНТСТВО
ИННОВАЦИЙ
ГОРОДА
МОСКВЫ

	Лучшая мировая практика	Особенности Москвы	Пример
ПРОГРАММЫ, СИНХРОНИЗИРОВАННЫЕ С УЧЕБНЫМ ПЛАНОМ	▲ Ключевая задача – помочь учащемуся разобраться в программе и улучшить свои результаты. Активно используются принципы адаптивного обучения ▲ Могут засчитываться как часть учебной программы (ECTS). В состав программы часто включена подготовка к стандартизированным (гос.) экзаменам ▲ 70% решений – для школьников ▲ Ряд компаний с фокусом на B2B предоставляют школам пакетные решения, включающие набор оборудования, ПО и доступ к уникальному контенту, а также консультационные услуги по интегрированию интерактивных форматов в традиционный план обучения	▲ В Москве представлены не очень широко ▲ Все компании ориентируются на программы для школьного образования	 Сервис подготовки к изучению школьных дисциплин в соответствии с образовательными стандартами разных штатов. 8 млн пользователей
РАЗВИВАЮЩИЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ ПРОГРАММЫ	▲ Фокус на формирование у учащихся интереса к обучению, а не на успешное окончание школьной программы ▲ Интерактивность и геймификация контента ▲ Существующие на рынке решения преимущественно рассчитаны на детскую аудиторию (30% программ для детей – обучение программированию)	▲ Преобладание курсов по гуманитарным предметам; отсутствие курсов по развитию прикладных навыков ▲ Существующие на рынке решения преимущественно рассчитаны на взрослых	 Курсы по программированию для дошкольников

ГРУППЫ ПРОДУКТОВ СЕГМЕНТА «ИЗУЧЕНИЕ» (2/3)



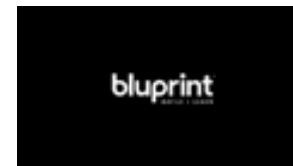
АГЕНТСТВО
ИННОВАЦИЙ
ГОРОДА
МОСКВЫ

	Лучшая мировая практика	Особенности Москвы	Пример
ПРОГРАММЫ ПОВЫШЕНИЯ КВАЛИФИКАЦИИ / ПЕРЕПОДГОТОВКИ	▲ Тесное партнерство EdTech-стартапов с университетами и крупным бизнесом, в первую очередь, технологическим. Для разработки образовательных продуктов часто привлекаются ведущие международные университеты ▲ Ряд программ включают учебные курсы по подготовке к трудоустройству	▲ Низкий уровень взаимодействия EdTech-стартапов с другими участниками рынка	 Платформа образовательных курсов data sciences, machine learning and artificial intelligence. 160 тыс. студентов из 190 стран мира
ПРОГРАММЫ ПО РАЗВИТИЮ SOFT SKILLS	▲ Преобладают программы по развитию навыков критического мышления и лидерского потенциала ▲ Многие программы нацелены на стимулирование человека к саморазвитию и выстраиванию траектории своего дальнейшего персонального и карьерного роста	▲ В большей степени представлены онлайн-тренажеры для развития памяти, логики и внимания	 Сервис встраиваемых цифровых модулей по развитию критического мышления. 300 тыс. студентов
Q&A-СЕРВИСЫ	▲ Одна из самых немногочисленных групп сегмента «Изучение», однако обладающая потенциалом роста с учетом мировых трендов ▲ Основная аудитория – студенты ▲ Платформы позволяют консультироваться по домашней работе, обмениваться учебными материалами, получать онлайн-доступ к учебным изданиям и лекциям и др.	▲ Данная группа продуктов в Москве не представлена	 Академическая сеть и база данных, объединяющая студентов из разных ВУЗов для совместного обучения. 18 млн пользователей

ГРУППЫ ПРОДУКТОВ СЕГМЕНТА «ИЗУЧЕНИЕ» (3/3)



АГЕНТСТВО
ИННОВАЦИЙ
ГОРОДА
МОСКВЫ

	Лучшая мировая практика	Особенности Москвы	Пример
ПРОГРАММЫ ПО РАЗВИТИЮ ТВОРЧЕСКИХ НАВЫКОВ	Привлечение мировых экспертов («звезд») в своей области в качестве лекторов	В Москве практически не представлена	 Онлайн-курсы по руководелию от мировых экспертов. 150 млн уникальных пользователей из 35 стран мира
МАРКЕТПЛЕЙСЫ	2 типа: - Агрегация информации об образовательных курсах. Часто есть возможность записаться на курс, подать заявку в университет или оплатить курс прямо на сайте агрегатора Подборки (библиотеки) тематических образовательных материалов (например, книги, журналы, курсы по бизнесу)	Преобладают подборки контента по определенной тематике; в Москве практически не представлены	 Мультимедийная и мультязычная библиотека, специализирующая на бизнесе и технологиях

СЕГМЕНТ «СОЗДАНИЕ»



АГЕНТСТВО
ИННОВАЦИЙ
ГОРОДА
МОСКВЫ

Дефицит качественного контента на рынке образования обуславливает спрос на продукты и сервисы для учителей, позволяющие создавать собственный уникальный контент под конкретные планы уроков. В некоторые сервисы встроены готовые инструкции для учителей по интеграции цифрового контента в планы проведения занятий, а также маркетинговые инструменты по продвижению и продаже собственных созданных курсов. **В Москве данный сегмент только начинает развиваться.**

Группы продуктов	Описание	Пик появления компаний в мире	Уровень развития в Москве
Создание курсов «с нуля»	Платформы, ПО, видеозаписывающие студии, позволяющие самостоятельно создавать учебные курсы. Могут дополнительно предоставлять услуги по разработке методологии, продвижению и продаже курсов	2015	▲▲
Создание интерактивных элементов для существующих курсов	Создание интерактивных или игровых элементов для встраивания их в традиционные офлайн-уроки	2011	△

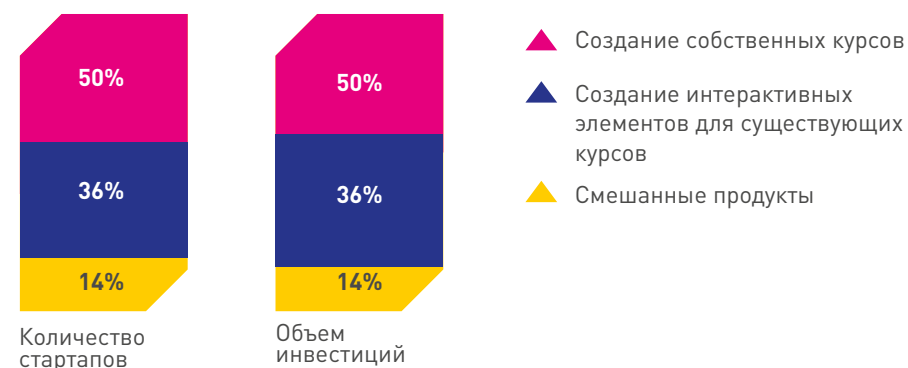
Условные
обозначения:

▲▲▲▲ высокий уровень
▲▲ средний уровень

▲ низкий уровень
△ сервисы не представлены

Группы продуктов на мировом рынке

% от общего количества стартапов и инвестиций сегмента



Целевой рынок
B2C



Формат продукта
Платформа



Модель монетизации
Подписка – создание курсов
Freemium – создание интерактивных элементов

ГРУППЫ ПРОДУКТОВ СЕГМЕНТА «СОЗДАНИЕ»



АГЕНТСТВО
ИННОВАЦИЙ
ГОРОДА
МОСКВЫ

	Лучшая мировая практика	Особенности Москвы	Пример
СОЗДАНИЕ КУРСОВ «С НУЛЯ»	▲ Ключевой функционал данной группы продуктов – это CMS (Content management system), заточенная под создание образовательных курсов. Включает возможность добавления видео, текстов, ссылок на библиотеки ▲ Отдельные решения включают возможность продавать и продвигать курсы, отслеживать поведение учащихся	▲ Данная группа продуктов в Москве практически не представлена ▲ Существующие продукты – это конструкторы для создания онлайн-курсов на базе собственного контента и экспертизы	 Платформа для создания и продвижения курсов, включающая услуги брендинга, создания CRM-системы, приёма платежей и пр.
СОЗДАНИЕ ИНТЕРАКТИВНЫХ ЭЛЕМЕНТОВ СУЩЕСТВУЮЩИХ КУРСОВ	▲ Продукты данной группы реализованы в различных форматах: игровые решения, готовые шаблоны 3d-модели, ПО для создания AR / VR контента. Часто есть возможность обмена материалами ▲ Все решения направлены на то, чтобы сделать процесс обучения увлекательным, поддерживать внимание учащихся	▲ Данная группа продуктов в Москве не представлена	 Онлайн-платформа и мобильное приложение, позволяющие создавать, делиться и использовать игровые учебные материалы по разным темам

СЕГМЕНТ «ПРОВЕРКА ЗНАНИЙ И КОМПЕТЕНЦИЙ»



АГЕНТСТВО
ИННОВАЦИЙ
ГОРОДА
МОСКВЫ

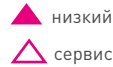
Трансформируется само понятие профессии, а набор компетенций, которыми должен обладать работник, перестает быть фиксированным. Стартапы данного сегмента предлагают решения для оценки навыков и знаний, в т. ч. проверки знаний и подготовки к экзаменам. Подобные решения помогают, с одной стороны, проверить соответствие собственных навыков и знаний требованиям рынка и существующим стандартам, а, с другой стороны, помогают университетам и частному бизнесу находить лучших кандидатов. **Подготовка к экзаменам – наиболее растущая группа продуктов** данного сегмента вследствие массовости и простой модели монетизации.

Группы продуктов	Описание	Пик появления компаний в мире	Уровень развития в Москве
Оценка навыков и знаний	Решения для оценки компетенций и знаний, в т.ч. сотрудников при приеме на работу или школьников при поступлении в ВУЗ	2012, 2014	▲
Подготовка к экзаменам	Обычно языковым, либо выпускным школьным	2013	▲▲
Оценка качества проведения экзамена	Идентификация экзаменуемого, контроль за регламентом проведения экзамена	2013	▲

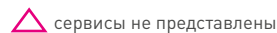
Условные обозначения:



высокий уровень
средний уровень



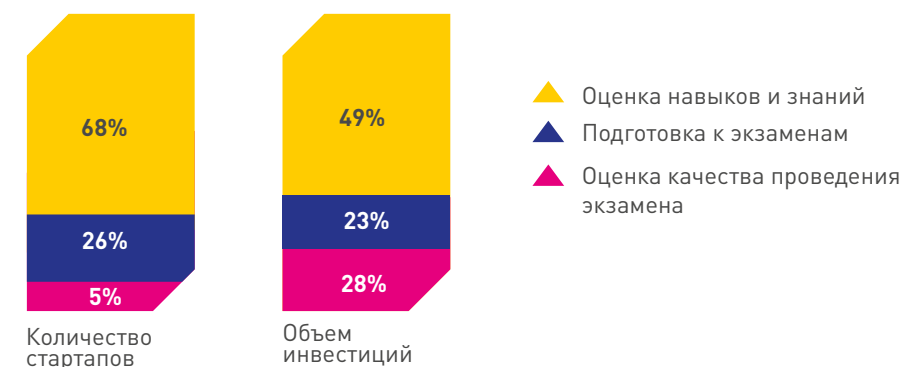
низкий уровень



сервисы не представлены

Группы продуктов на мировом рынке

% от общего количества стартапов и инвестиций сегмента



Целевой рынок
B2C и B2B



Формат продукта
Платформа и мобильное приложение

у продуктов для оценки навыков и знаний только платформа



Модель монетизации
Оплата за отдельные продукты / услуги

ГРУППЫ ПРОДУКТОВ СЕГМЕНТА «ПРОВЕРКА ЗНАНИЙ И КОМПЕТЕНЦИЙ»



АГЕНТСТВО
ИННОВАЦИЙ
ГОРОДА
МОСКВЫ

	Лучшая мировая практика	Особенности Москвы	Пример
ОЦЕНКА НАВЫКОВ И ЗНАНИЙ	Два ключевых типа решений: ▲ Преобладающий тип – простые решения – проверка знаний (например, через онлайн-тестирование) ▲ Меньшее распространение пока получили «умные» решения, в основе которых анализ больших данных для определения соответствия кандидата учебному заведению или позиции в компании. Подобные решения интересны для университетов (отбор лучших абитуриентов) и компаний (выбор наилучшего сотрудника из имеющихся соискателей или поиск на открытом рынке)	▲ Преобладают простые решения (проверка полученных знаний). «Умные» платформенные решения на рынке не представлены	 Kira Talent Система анализа резюме и портфолио абитуриентов, оценивающая soft skills с помощью интерактивных заданий и кастомизированных вопросов
ПОДГОТОВКА К ЭКЗАМЕНАМ	▲ Подготовка к различным типам экзаменов: вступительные, языковые, на соответствие отраслевым стандартам, в т.ч. международным ▲ Преобладают решения для школьного и дополнительного профессионального образования	▲ Представлены решения только для подготовки к школьным экзаменам (ЕГЭ, ОГЭ, олимпиады)	 Онлайн-сервис для подготовки к олимпиадам и сдаче ЕГЭ в формате мозгового штурма
ОЦЕНКА КАЧЕСТВА ПРОВЕДЕНИЯ ЭКЗАМЕНА	▲ Немногочисленная группа продуктов и сервисов, развитие которой во многом было связано с появлением онлайн-обучения как нового формата ▲ Есть решения для оценки онлайн и офлайн-экзаменов	▲ Только решения для оценки онлайн-экзаменов (система верификации личности и подтверждения результатов прохождения онлайн-экзаменов)	 Решения для контроля проведения экзаменов (автоматическое видеонаблюдение с использованием ИИ)

СЕГМЕНТ «УПРАВЛЕНИЕ»



АГЕНТСТВО
ИННОВАЦИЙ
ГОРОДА
МОСКВЫ

Трансформация системы образования и развитие новых форматов обучения делают необходимым изменение подходов к управлению учебными и административными процессами в образовательных организациях. **Растет спрос на решения по формированию образовательных траекторий учащихся** для обеспечения преемственности и связанности разнообразного образовательного опыта (+183% — средние ежегодные темпы роста инвестиций в мире за 2015–2018 гг.). Также **растет спрос на сервисы для обучения преподавателей**, т.к. подходы к учебному процессу стремительно меняются под влиянием новых технологий (+282%).

В основе большинства решений данного сегмента – анализ больших данных. **В Москве данный сегмент практически не представлен.**

Тренд в области управления учебным процессом: начиная с 2017 г. активно развиваются Learning experience platforms — платформы, которые интегрируют контент по конкретной теме из различных источников с ручной модерацией или за счет AI и выдают готовый курс с учетом потребностей пользователя.

Группы продуктов	Описание	Пик появления компаний в мире	Уровень развития в Москве
Формирование образовательной траектории	Решения для выстраивания индивидуальной образовательной траектории человека на различных этапах его жизни и карьеры: анализ интересов, успеваемости, внеучебной активности, рекомендации по образовательным организациям	2017	▲
Управление учебным процессом	Решения, позволяющие преподавателю давать учащимся индивидуальные задания, отслеживать усвоение материала, добавлять учебный контент	2011	▲
Управление организацией	Платформы для управления административными и операционными процессами в образовательной организации	2013	▲
Обучение преподавателей	Программы по обучению новым методикам и подходам преподавания, в т. ч. с учетом новых технологий	2016	▲

Условные обозначения:



высокий уровень



средний уровень



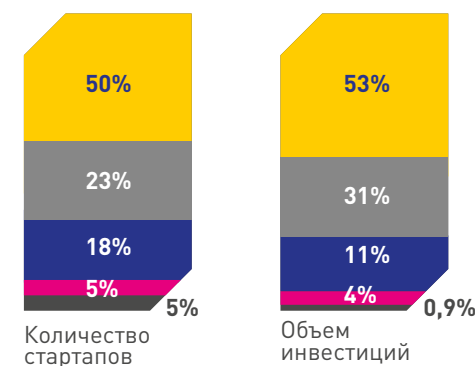
низкий уровень



сервисы не представлены

Группы продуктов на мировом рынке

% от общего количества стартапов и инвестиций сегмента



Целевой рынок
B2B
за исключением продуктов для обучения учителей – B2C



Формат продукта
Платформа



Модель монетизации
Подписка, оплата за отдельные продукты / услуги

ГРУППЫ ПРОДУКТОВ СЕГМЕНТА «УПРАВЛЕНИЕ» (1/2)



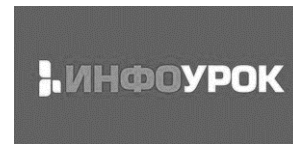
АГЕНТСТВО
ИННОВАЦИЙ
ГОРОДА
МОСКВЫ

	Лучшая мировая практика	Особенности Москвы	Пример
ФОРМИРОВАНИЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ТРАЕКТОРИИ	▲ В основе – поиск наиболее подходящего для следующего этапа обучения образовательного продукта или организации. Так, школьникам предлагают выбрать университет, а профессионалам – образовательный курс или подборку книг или лекций по соответствующей специализации ▲ Продукты различаются по уровню технологичности. К простым можно отнести базы данных учебных заведений, по которым пользователь сам выбирает подходящие с помощью системы фильтров. Платформенные решения учитывают весь предыдущий образовательный опыт человека (курсы, которые он прошел, успеваемость, предпочитаемый формат обучения) и сравнивают с профилем компетенций идеального кандидата (в университет или на позицию на рынке труда). Оценив разницу, платформа предлагает подходящие курсы	▲ Данная группа продуктов в Москве почти не представлена ▲ Существующие решения предназначены для оценки компетенций сотрудников организаций. Продукты для выбора университетов отсутствуют	 Платформа, которая подбирает школьникам университеты, максимально соответствующие их образовательному профилю и интересам
УПРАВЛЕНИЕ УЧЕБНЫМ ПРОЦЕССОМ	▲ Анализ большого количества данных о поведении учащихся (посещаемость, активность, успеваемость и др.) и предложение персонализированных инструментов повышения мотивации и вовлеченности в процесс обучения ▲ Автоматизация рутинных задач преподавателя (контроль за усвоением материала, проверка домашних заданий)	▲ Данная группа продуктов в Москве почти не представлена	 Онлайн-платформа, использующая данные об учащихся для создания психометрического портрета и моделирования поведения

ГРУППЫ ПРОДУКТОВ СЕГМЕНТА «УПРАВЛЕНИЕ» (2/2)



АГЕНТСТВО
ИННОВАЦИЙ
ГОРОДА
МОСКВЫ

	Лучшая мировая практика	Особенности Москвы	Пример
УПРАВЛЕНИЕ ОРГАНИЗАЦИЕЙ	▲ Схожесть принципов работы решений данной группы со стандартными CRM-системами, но с учётом специфики образовательного сектора ▲ Преобладают решения по автоматизации отдельных операционных процессов (а не всей системы управления образовательной организацией)	▲ Данная группа продуктов в Москве почти не представлена ▲ Существующие решения – комплексные и предназначены для интеграции и управления всеми процессами в учебном заведении	 CRM-система для управления учебными центрами любого типа с возможностью осуществления платежей
ОБУЧЕНИЕ ПРЕПОДАВАТЕЛЕЙ	▲ Помимо стандартных продуктов по развитию навыков преподавания компании также предлагают сервисы по решению административных и операционных вопросов образовательных организаций (лицензирование, подготовка персонала, поиск помещений)	▲ Данная группа продуктов в Москве не представлена	 Онлайн-уроки по педагогическому дизайну с выдачей дипломов государственного образца

НАИБОЛЕЕ ВОСТРЕБОВАННЫЕ EDTECH-ПРОДУКТЫ В МОСКВЕ В БЛИЖАЙШИЙ ГОД



АГЕНТСТВО
ИННОВАЦИЙ
ГОРОДА
МОСКВЫ

Участники рынка считают, что наибольшим спросом в Москве в ближайшей перспективе будут пользоваться образовательные онлайн-программы и курсы для различных целевых аудиторий, а также решения для создания собственного образовательного контента.



СЕГМЕНТЫ «СОЗДАНИЕ»
И «ИЗУЧЕНИЕ»



ПРИЛОЖЕНИЕ

МЕТОДОЛОГИЯ ИССЛЕДОВАНИЯ



АГЕНТСТВО
ИННОВАЦИЙ
ГОРОДА
МОСКВЫ

Для анализа структуры рынка EdTech и выявления перспективных направлений развития была сформирована база из 200 международных компаний, основанных в течение последних 10 лет и привлечших наибольшие объемы инвестиций, и 70+ московских стартапов, созданных за последние 10 лет.



Ключевые анализируемые элементы бизнес-моделей стартапов

Каждому стартапу присваивался один тег из каждой группы характеристик

СЕГМЕНТ ОБРАЗОВАНИЯ	ФУНКЦИОНАЛ	ГРУППЫ ПРОДУКТОВ	ЦЕЛЕВАЯ АУДИТОРИЯ	МОДЕЛЬ МОНЕТИЗАЦИИ	ФОРМАТ ПРОДУКТА
Дошкольное	Создание	Создание курсов «с нуля»	B2C: учащиеся, родители, учителя	Freemium	Мобильное приложение
Школьное	Изучение	Создание интерактивных элементов для существующих курсов	B2B: образовательные организации, бизнес	Оплата отдельных курсов / сервисов	Платформа
Высшее	Проверка знаний и компетенций		B2B2C	Подписка	Офлайн-продукт робот, учебник и т.п.
Дополнительное профессиональное	Управление		B2G: муниципалитеты, город	Лицензия	
	Иностранные языки		P2P: учителя, учащиеся	White Label разработка продукта под брендом клиента	
	Финансирование				

МОДЕЛИ МОНЕТИЗАЦИИ



АГЕНТСТВО
ИННОВАЦИЙ
ГОРОДА
МОСКВЫ

ОПИСАНИЕ МОДЕЛИ



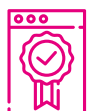
МОДЕЛЬ ФРИМИУМ (FREEMIUM)

Бесплатное использование ограниченной функциональности и платное пользование дополнительными возможностями. У платформы / приложения должно быть большое количество уникальных пользователей, т.к., по оценкам, конверсия в такой модели составляет 0-3%



МОДЕЛЬ ПОДПИСКИ (SUBSCRIBE)

Абонентская плата за услуги на определенный период. На этапе привлечения клиента предлагается небольшой пробный период (от 2 недель до месяца), когда сервисом можно пользоваться бесплатно. После этого необходимо оплатить подходящий тарифный план на длительный период. Для того, чтобы стимулировать оплаты на более долгий период, компании предлагают скидки за пакеты на 3, 6 и 12 месяцев



ПОКУПКА ЛИЦЕНЗИИ

Покупка ПО / контента единоразово в собственное пользование, ежегодное обновление или доработка может оплачиваться дополнительно



ОПЛАТА ОТДЕЛЬНЫХ ПРОДУКТОВ / УСЛУГ (РАЗОВЫЕ ПЛАТЕЖИ)

Плата за единицы потребленного сервиса / контента (например, минут времени, проведенного в виртуальном учебном классе, или мобильного приложения). Можно также продавать отдельные виртуальные уроки или учебный курс, отдельные видео и 3D-модели

РЫНОК

B2C

B2C, B2B,
B2G

B2B, B2G,
B2C

В ОСНОВНОМ
B2C

ПРИМЕНЕНИЕ

Такую стратегию используют компании для расширения или привлечения новой аудитории, часто в сочетании с другими моделями

Для компаний, которые выходят на новый рынок с низкой конкуренцией и развиваются на свои деньги, для компаний, предоставляющих уникальные услуги или контент. Является одной из наиболее популярных бизнес-моделей

Считается уже устаревшей моделью

Часто используется в сочетании с другими бизнес-моделями

ВЕНЧУРНЫЕ СДЕЛКИ НА РЫНКЕ EDTECH: МИР, МОСКВА

В Москве размер венчурных сделок в сфере EdTech в десятки раз ниже, чем в мире.



АГЕНТСТВО
ИННОВАЦИЙ
ГОРОДА
МОСКВЫ

Крупнейшие венчурные сделки в мире 2018

Стартап	Краткое описание	Объем инвестиций, \$ млн
BYJU'S	Мобильное приложение с образовательными программами для школьников и специализированными курсами для подготовки к экзаменам (JEE, CAT, IAS и др.)	540
VIPKID	Платформа для изучения английского языка, объединяющая детей и студентов с учителями в режиме реального времени	500
Zuoyebang	Мобильная учебная платформа, ориентированная на учащихся начальных и средних школ	350
Yuanfudao	Онлайн-платформа для занятий с репетиторами и просмотра онлайн-курсов для школьников	300
17zuoye	Образовательная онлайн-платформа для школьников, их родителей и учителей на основе big data	250
DreamBox Learning	Математические онлайн-курсы для начальной и средней школы	130
Zhangmen	Онлайн-платформа для учеников начальной и средней школы для индивидуальных занятий с репетиторами	120
Connexeo	SaaS-платформа для образовательных организаций, позволяющая увеличить эффективность их работы	110
DaDaABC	Онлайн-платформа для преподавателей для обучения студентов английскому языку в формате индивидуальных уроков	100
Knowbox	Образовательные мобильные приложения для школьников, позволяющее увеличить пользу от выполнения домашних заданий	100

Венчурные сделки в Москве 2018 – 2019

Стартап	Год сделки	Краткое описание	Тип инвестора	Инвестор (ы)	Объем инвестиций, \$ млн
Skyeng	2018	Онлайн-школа английского языка	Венчурный фонд	Baring Vostok	15*
Maximum Education	2019	Сервис по подготовке школьников к ЕГЭ и ОГЭ, в том числе онлайн	Государственный фонд, бизнес-ангелы	Skolkovo Ventures, акционеры компании CapMan и Russia Partners	6,17
Cerevrum	2019	Цифровые симуляции с применением AR / VR для обучения сотрудников soft skills	Бизнес-ангелы, венчурный фонд	Майкл Антонов, LETA Capital	2
OTUS.RU	2018	Авторские онлайн-курсы повышения квалификации в сфере IT	Венчурный фонд; Бизнес-ангел	Сергей Солонин, «Прообраз»	0,80
Академия интернет-резерва	2018	Курсы по интернет-продвижению	Бизнес-ангел	Мария Темирова, Александра Антясова	0,30
ProctorEdu	2019	Автоматизированная система для контроля онлайн-тестов на основе биометрии для использования в компаниях при найме и оценке сотрудников	Корпоративный венчурный фонд	Softline Venture Partners	0,3
U Skillz	2019	Офлайн-курсы по развитию soft skills с возможностью онлайн-трансляции	Бизнес-ангелы	Андрей Дороничев + группа инвесторов	0,2
Mishka AI	2018	Умная мягкая игрушка со встроенной платформой поставки детского контента и ИИ-технологиями	Иностранный инвестор	Starta Ventures	0,14
Code camp	2018	Онлайн-курсы для обучения программированию	Государственный фонд	ФРИИ	0,04
Skill Hub	2018	Система дополненной реальности для создания образовательного опыта	Государственный фонд	ФРИИ	0,04
УрбаниЭко	2018	Школа городского фермерства	Государственный фонд	ФРИИ	0,04

* Оценка экспертов рынка, нет подтвержденных данных

Источник: <https://www.edsurge.com/news/2019-01-15-us-edtech-investments-peak-again-with-1-45-billion-raised-in-2018>

ПРИМЕРЫ КОМПАНИЙ ПО СЕГМЕНТАМ РЫНКА EDTECH: ИЗУЧЕНИЕ ПРОГРАММЫ, СИНХРОНИЗИРОВАННЫЕ С УЧЕБНЫМ ПЛАНОМ



АГЕНТСТВО
ИННОВАЦИЙ
ГОРОДА
МОСКВЫ

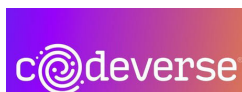


СТРАНА	Мумбай, Индия	Нью-Йорк, США	Москва, Россия
ГОД ОСНОВАНИЯ	2013	2011	2012
ОБЩИЙ ОБЪЕМ ИНВЕСТИЦИЙ	\$65,1 млн	\$58,1 млн	н.д.
КЛЮЧЕВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ	8 млн	Переведен на 8 языков и используется в 21 стране	3 млн учеников, 200 тыс. учителей, 1,7 млн родителей, 28 тыс. школ
ОПИСАНИЕ	Образовательный сервис для подготовки по всем школьным предметам с учётом различия образовательных стандартов в разных штатах Индии	Сервис видеоуроков по математике, разработанных экспертами в области педагогики	Интерактивная образовательная онлайн-платформа с контентом по основным школьным предметам
ОСОБЕННОСТИ	- Разнообразие предметов: математика, общественные науки, физика, экономика и т.д. - Сводные таблицы по темам со структурированным материалом, которые можно скачать и использовать офлайн	- Онлайн-лаборатории, которые моделирует жизненные ситуации применения знаний - Для каждого ученика формируется индивидуальный учебный план на основе его текущих успехов и проблем	- Все образовательные материалы встроены в продуманный игровой мир со своими основными персонажами - Проводятся онлайн-олимпиады и конкурсы между различными школами - Активный e-mail-маркетинг, направленный на родителей
МОДЕЛЬ МОНЕТИЗАЦИИ	Freemium 	Лицензия 	Freemium 

ПРИМЕРЫ КОМПАНИЙ ПО СЕГМЕНТАМ РЫНКА EDTECH: ИЗУЧЕНИЕ РАЗВИВАЮЩИЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ ПРОГРАММЫ



АГЕНТСТВО
ИННОВАЦИЙ
ГОРОДА
МОСКВЫ



СТРАНА	Чикаго, США	Нью-Йорк, США	Москва, Россия
ГОД ОСНОВАНИЯ	2017	2019	2014
ОБЩИЙ ОБЪЕМ ИНВЕСТИЦИЙ	\$10 млн	\$19,7 млн	н.д.
КЛЮЧЕВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ	н.д.	20 тыс. подписчиков в социальных сетях, каждый месяц появляется ~ 100 новых видео	Более 1 млн просмотров видео проекта на Youtube
ОПИСАНИЕ	Курсы по программированию для дошкольников	Платформа онлайн-уроков по микробиологии, программированию, робототехнике и другим STEM предметам для школьников	Мультимедийная платформа по изучению истории искусства, литературы, истории и др. дисциплин
ОСОБЕННОСТИ	• Задания оформлены как миссии-приключения • Проводят вне учебные мероприятия, чтобы сформировать сообщество: выездные лагеря, вечеринки и т.д. • Предлагают стипендии на обучение с помощью сети партнёров • Дополнительный фокус на развитие soft skills	• Для каждого урока публикуется список материалов для опытов, которые проводят учащиеся дома или в классе, следуя инструкциям преподавателей • В приложении отключена функция комментариев, чтобы обеспечить комфортный эмоциональный и психологический фон учащихся	• Широкое разнообразие форматов реализации курсов: онлайн-курсы, подкасты, онлайн-университет, регулярные офлайн-семинары, лекции, концерты, мобильные приложения • Интерактивность и геймификация контента • Привлечение ведущих специалистов и экспертов, академичность
МОДЕЛЬ МОНЕТИЗАЦИИ	Подписка 	Подписка 	Подписка 

ПРИМЕРЫ КОМПАНИЙ ПО СЕГМЕНТАМ РЫНКА EDTECH: ИЗУЧЕНИЕ ПРОГРАММЫ ПОВЫШЕНИЯ КВАЛИФИКАЦИИ / ПЕРЕПОДГОТОВКИ



АГЕНТСТВО
ИННОВАЦИЙ
ГОРОДА
МОСКВЫ



СТРАНА	Калифорния, США	Сан-Паулу, Бразилия	Москва, Россия
ГОД ОСНОВАНИЯ	2011	2013	2011
ОБЩИЙ ОБЪЕМ ИНВЕСТИЦИЙ	\$160 млн	\$10 млн	\$3,2 млн
КЛЮЧЕВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ	160 тыс. студентов из 190 стран мира	Более 1 800 курсов	Более 10 тыс. выпускников
ОПИСАНИЕ	Платформа образовательных курсов в области машинного обучения, анализа данных и искусственного интеллекта	Онлайн-программы по обучению нецифровым профессиям (кондитер, брошюровщик, визажист)	Онлайн-университет для специалистов в области интернет-маркетинга, управления проектами, дизайна, проектирования интерфейсов и веб-разработки
ОСОБЕННОСТИ	- Разрабатывают специальные образовательные курсы для компаний, в т.ч. Accenture, Shell, Cisco - Сотрудничают с ведущими мировыми технологическими компаниями (Google, Facebook, Amazon)	- Предлагают офлайн-площадки для отдельных курсов, например, звукозаписи - Широкий набор дополнительного образовательного контента, доступного для скачивания	- Всем выпускникам предлагается персональная HR-консультация - Во время обучения доступна возможность общения с ведущими экспертами из таких компаний, как Mail.ru, ЛитРес, Альфа-банк
МОДЕЛЬ МОНЕТИЗАЦИИ	Подписка 	Подписка 	Оплата отдельных продуктов / услуг 

ПРИМЕРЫ КОМПАНИЙ ПО СЕГМЕНТАМ РЫНКА EDTECH: ИЗУЧЕНИЕ ПРОГРАММЫ ПО РАЗВИТИЮ SOFT SKILLS



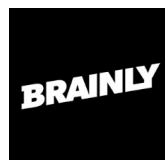



СТРАНА	Бостон, США	Лондон, Великобритания	Москва, Россия
ГОД ОСНОВАНИЯ	2010	2011	2013
ОБЩИЙ ОБЪЕМ ИНВЕСТИЦИЙ	\$27,9 млн	\$30 млн	\$2,1 млн
КЛЮЧЕВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ	300 тыс. студентов	н.д.	4,8 млн пользователей
ОПИСАНИЕ	Образовательная платформа продуктов по развитию неспецифических рабочих навыков (критическое мышление, работа в команде и пр.)	Онлайн-платформа по развитию критического мышления	Онлайн-платформа развития когнитивных навыков (память, критическое мышление, внимание и пр.)
ОСОБЕННОСТИ	- Возможна интеграция с образовательными системами, уже существующими в организации - Проводят дополнительно офлайн-семинары и тренинги - Собственная методология развития сотрудников	- Изучение построено на ключевых мировых текстах в отдельных предметных областях - Предлагают продукты как для учащихся, так и для преподавателей и компаний	- Ориентация на различные возрастные группы - Отслеживание индивидуального прогресса и корректировка программы развития
МОДЕЛЬ МОНЕТИЗАЦИИ	Оплата отдельных продуктов / услуг 	Оплата отдельных продуктов / услуг 	Оплата отдельных продуктов / услуг 

ПРИМЕРЫ КОМПАНИЙ ПО СЕГМЕНТАМ РЫНКА EDTECH: ИЗУЧЕНИЕ Q&A-СЕРВИСЫ



АГЕНТСТВО
ИННОВАЦИЙ
ГОРОДА
МОСКВЫ

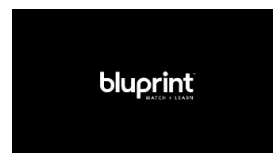


СТРАНА	Нью-Йорк, США	Рио-де-Жанейро, Бразилия
ГОД ОСНОВАНИЯ	2009	2012
ОБЩИЙ ОБЪЕМ ИНВЕСТИЦИЙ	\$38,5 млн	\$6,55 млн
КЛЮЧЕВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ	150 млн уникальных пользователей из 35 стран мира	18 млн пользователей
ОПИСАНИЕ	Сервис обмена знаниями в формате «вопрос-ответ»	Академическая сеть и база данных, объединяющая студентов из разных ВУЗов для совместного обучения
ОСОБЕННОСТИ	Одним из ключевых пунктов ценностного предложения компании является построение сообщества эксперта из учащихся школы и возможность продвижения себя как лидера и эксперта	Студенты имеют возможность обмениваться конспектами, книгами, записями уроков
МОДЕЛЬ МОНЕТИЗАЦИИ	Подписка 	Freemium 

ПРИМЕРЫ КОМПАНИЙ ПО СЕГМЕНТАМ РЫНКА EDTECH: ИЗУЧЕНИЕ ПРОГРАММЫ ПО ХОББИ И УВЛЕЧЕНИЯМ

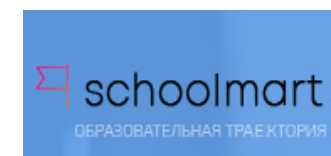


АГЕНТСТВО
ИННОВАЦИЙ
ГОРОДА
МОСКВЫ



СТРАНА	Денвер, США	Сан-Франциско, США
ГОД ОСНОВАНИЯ	2010	2012
ОБЩИЙ ОБЪЕМ ИНВЕСТИЦИЙ	\$108 млн	\$136 млн
КЛЮЧЕВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ	1 000 экспертов, более 1 млн пользователей из 180 стран мира	60 курсов
ОПИСАНИЕ	Онлайн-уроки по рукоделию от мировых экспертов	Онлайн-уроки по различным профессиональным направлениям (актёрское мастерство, музыка, точные науки и т. д.) от известных людей
ОСОБЕННОСТИ	• Есть возможность купить наборы с необходимыми расходниками для прохождения курса • Учитывается разный уровень учащихся: одна и та же тема может преподаваться на курсах разного уровня	• Уроки ведут мировые признанные звезды, например, Натали Портман ведет курс по актерскому мастерству, а Армин ван Бююрен – по написанию танцевальной музыки
МОДЕЛЬ МОНЕТИЗАЦИИ	Подписка 	Подписка 

ПРИМЕРЫ КОМПАНИЙ ПО СЕГМЕНТАМ РЫНКА EDTECH: ИЗУЧЕНИЕ МАРКЕТПЛЕЙСЫ И КАТАЛОГИ



СТРАНА	Мадрид, Испания	Москва, Россия
ГОД ОСНОВАНИЯ	2012	2018
ОБЩИЙ ОБЪЕМ ИНВЕСТИЦИЙ	\$3,9 млн	н.д.
КЛЮЧЕВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ	н.д.	100+ образовательных организаций разместили свои курсы на платформе
ОПИСАНИЕ	Мультимедийная и мультязычная библиотека, специализирующаяся на бизнесе и технологиях	Агрегатор информации о курсах по различным тематикам
ОСОБЕННОСТИ	• Книги, аудиокниги и видео по разнообразным темам: от общих (тайм-менеджмент, баланс работы и личного времени) до узкоотраслевых (архитектура, финансы) • Сотрудничают с крупными мировыми издательствами, например, Palgrave Macmillan, Pearson, Oxford university Press	• Удобная система поиска по направлениям, дате начала и стоимости курса
МОДЕЛЬ МОНЕТИЗАЦИИ	Комбинация нескольких моделей (оплата отдельных продуктов / услуг, подписка и лицензия)   	Оплата отдельных продуктов / услуг 

ПРИМЕРЫ КОМПАНИЙ ПО СЕГМЕНТАМ РЫНКА EDTECH: СОЗДАНИЕ СОЗДАНИЕ КУРСОВ «С НУЛЯ»



АГЕНТСТВО
ИННОВАЦИЙ
ГОРОДА
МОСКВЫ



СТРАНА	Нью-Йорк, США	Сидней, Австралия	Москва, Россия
ГОД ОСНОВАНИЯ	2013	2012	2018
ОБЩИЙ ОБЪЕМ ИНВЕСТИЦИЙ	\$12,5 млн	\$10,2 млн	н.д.
КЛЮЧЕВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ	18 млн студентов, 186 тыс. активных курсов, \$ 338 млн заработано преподавателями	165 курсов, в 18 раз увеличивается вовлеченность учащихся при использовании платформы	4 тыс. преподавателей, 7,9 млрд руб. совокупный доход всех клиентов платформы
ОПИСАНИЕ	Платформа для создания собственных онлайн-курсов. Преподаватель загружает свой контент, а платформа предлагает структуру и дизайн	Платформа для создания онлайн-курсов с фокусом на активное вовлечение студентов. Поэтому большинство предоставляемых инструментов нацелены на стимулирование дискуссий, комментариев, обратной связи	Платформа для создания, продвижения и продажи онлайн-курсов
ОСОБЕННОСТИ	Включает инструменты по управлению учебным процессом, маркетинговые и финансовые инструменты	- Предоставляет онлайн-курсы для будущих преподавателей, а также круглосуточную поддержку экспертов компании и возможность обращаться за помощью к сообществу платформы - Аналитические инструменты для отслеживания усвоения материала и вовлеченности учащихся	Расширенный функционал для продвижения и продажи созданного курса: брендинг, полноценная CRM-система, прием платежей, настройки email-рассылок и т.д.
МОДЕЛЬ МОНЕТИЗАЦИИ	Подписка 	Подписка 	Подписка 

ПРИМЕРЫ КОМПАНИЙ ПО СЕГМЕНТАМ РЫНКА EDTECH: СОЗДАНИЕ СОЗДАНИЕ ИНТЕРАКТИВНЫХ ЭЛЕМЕНТОВ СУЩЕСТВУЮЩИХ КУРСОВ



СТРАНА	Осло, Норвегия	Герцлия, Израиль
ГОД ОСНОВАНИЯ	2011	2011
ОБЩИЙ ОБЪЕМ ИНВЕСТИЦИЙ	\$58,8 млн	\$4 млн
КЛЮЧЕВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ	2 млрд пользователей, создано 60 млн игр, 20 млн корпоративных пользователей, в т.ч. из списка Fortune 500	н.д.
ОПИСАНИЕ	Онлайн-платформа и мобильное приложение, позволяющие создавать, делиться и использовать игровые учебные материалы по разным темам	Устройство, которое надевается на палец, для дистанционного управления презентациями
ОСОБЕННОСТИ	• Форматы игровых материалов: тесты, викторины, групповые соревнования • Может быть использована для различных задач: обучение в школах, тренинги и семинары в компаниях, семейные и дружеские встречи • Позволяет поддерживать групповую динамику, а также мотивацию отдельных участников	• Предоставляет преподавателю больше свободы в передвижении по классу и позволяет более активно вовлекать учащихся
МОДЕЛЬ МОНЕТИЗАЦИИ	Freemium 	Оплата отдельных продуктов / услуг 

ПРИМЕРЫ КОМПАНИЙ ПО СЕГМЕНТАМ РЫНКА EDTECH: ПРОВЕРКА ЗНАНИЙ И КОМПЕТЕНЦИЙ ОЦЕНКА НАВЫКОВ И ЗНАНИЙ



АГЕНТСТВО
ИННОВАЦИЙ
ГОРОДА
МОСКВЫ



Kira Talent



StartExam

СТРАНА	Сан-Франциско, США	Сан-Франциско, США	Москва, Россия
ГОД ОСНОВАНИЯ	2012	2014	2011
ОБЩИЙ ОБЪЕМ ИНВЕСТИЦИЙ	\$8,2 млн	\$12,5 млн	\$67 тыс.
ОПИСАНИЕ	Аналитическая система, позволяющая комплексно анализировать резюме и портфолио абитуриентов на их соответствие требованиям программы	Платформа для отбора кандидатов на позиции инженеров и разработчиков. Критерии отбора включают знания отдельных языков, оценки «мягких» навыков	Облачный сервис оценки знаний. Позволяет организациям тестировать сотрудников во время обучения, оценивать кандидатов при приеме на работу, проводить сертификацию
ОСОБЕННОСТИ	Анализирует не только академическую успеваемость, но и «мягкие» навыки с помощью интерактивных заданий и кастомизированных вопросов	- Легко интегрирует результаты оценки в CRM-систему организации, если кандидат принят на работу - Включены инструменты для оценки кандидатов различными способами: интервью, в т. ч. с несколькими интервьюерами, тесты, проверка сертификатов	- Дополнительно есть услуги персонального консультанта - Отдельный сервис оценки удовлетворенности сотрудников работой в организации
МОДЕЛЬ МОНЕТИЗАЦИИ	н.д.	Оплата отдельных продуктов / услуг 	Подписка 

ПРИМЕРЫ КОМПАНИЙ ПО СЕГМЕНТАМ РЫНКА EDTECH: ПРОВЕРКА ЗНАНИЙ И КОМПЕТЕНЦИЙ ПОДГОТОВКА К ЭКЗАМЕНАМ



АГЕНТСТВО
ИННОВАЦИЙ
ГОРОДА
МОСКВЫ



СТРАНА	Бостон, США	Коральвиль, США	Москва, Россия
ГОД ОСНОВАНИЯ	2011	2012	2018
ОБЩИЙ ОБЪЕМ ИНВЕСТИЦИЙ	\$3,2 млн	\$14,5 млн	н.д.
КЛЮЧЕВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ	н.д.	50 000 активных пользователей ежедневно, используется в 192 странах, 10 млн загрузок	1 500 подписчиков в социальных сетях
ОПИСАНИЕ	Онлайн-уроки для подготовки к ACT или SAT экзаменам (тесты для поступления в колледж в США)	Мобильные приложения для запоминания терминологии и тренировки экзаменационных вопросов в отдельных профессиональных областях: стоматология, сестринское дело, военные специальности	Сервис онлайн-подготовки к олимпиадам и ЕГЭ с менторским сопровождением
ОСОБЕННОСТИ	- Индивидуальный подбор тьютора после того, как родители и ребенок заполняют анкету знакомства - Предоставляет бесплатные тренировочные тесты - Методологический комплекс для родителей, который помогает родителям выбрать наиболее подходящий экзамен и способ подготовки для ребенка	Дополнительно включена тренировка навыков запоминания (мнемотехника)	- Все онлайн-уроки включают проверку и разбор домашних работ и контрольные работы - Доступна услуга «Ментор», когда тьютор отвечает на вопросы учащегося в режиме реального времени - Мозговой штурм - онлайн или очное занятие, на котором преподаватель вместе с учащимися решает и разбирает интересные и сложные задачи
МОДЕЛЬ МОНЕТИЗАЦИИ	Freemium 	Подписка 	Оплата отдельных продуктов / услуг 

ПРИМЕРЫ КОМПАНИЙ ПО СЕГМЕНТАМ РЫНКА EDTECH: ПРОВЕРКА ЗНАНИЙ И КОМПЕТЕНЦИЙ ОЦЕНКА КАЧЕСТВА ПРОВЕДЕНИЯ ЭКЗАМЕНА



АГЕНТСТВО
ИННОВАЦИЙ
ГОРОДА
МОСКВЫ



СТРАНА	Натик, США	Москва, Россия
ГОД ОСНОВАНИЯ	2013	2013
ОБЩИЙ ОБЪЕМ ИНВЕСТИЦИЙ	\$3,2 млн	н.д.
ОПИСАНИЕ	Набор решений, позволяющих контролировать проведение экзамена: автоматическое видеонаблюдение с использованием искусственного интеллекта	Комплексная система оценки качества проведения экзамена
ОСОБЕННОСТИ	Разнообразие решений для автоматизации процесса прокторинга (онлайн и офлайн)	- Использование нескольких методов идентификации экзаменуемого - Интеграция системы прокторинга с любой учебной системой (LMS) - Автоматическая система формирования отчетов, включающих все материалы экзамена
МОДЕЛЬ МОНЕТИЗАЦИИ	Оплата отдельных продуктов / услуг 	Оплата отдельных продуктов / услуг 

ПРИМЕРЫ КОМПАНИЙ ПО СЕГМЕНТАМ РЫНКА EDTECH: УПРАВЛЕНИЕ ФОРМИРОВАНИЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ТРАЕКТОРИИ



АГЕНТСТВО
ИННОВАЦИЙ
ГОРОДА
МОСКВЫ



СТРАНА	Лондон, Великобритания		Маунтин-Вью, США	Москва, Россия
ГОД ОСНОВАНИЯ	2013		2014	2010
ОБЩИЙ ОБЪЕМ ИНВЕСТИЦИЙ	\$8,2 млн		\$66,2 млн	н.д.
КЛЮЧЕВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ	Сотрудничают со школами в более чем 100 странах		н.д.	1 500+ клиентов, 1,5 млн пользователей
ОПИСАНИЕ	Платформа, которая подбирает школьникам университеты, максимально соответствующие их образовательному профилю и интересам		Облачная ИИ-платформа, которая собирает и структурирует образовательный контент организации. Каждый член команды получает индивидуальную подборку	HR-платформа, которая анализирует компетенции сотрудников организации и предлагает оптимальные стратегии для повышения их квалификации
ОСОБЕННОСТИ	• Единая электронная система подачи документов в университеты позволяет экономить деньги и время при поступлении • Встроенный инструмент, разработанный в сотрудничестве с агрегатором данных рынка труда, позволяет учащимся определять наиболее востребованные профессии в мире с учетом собственных интересов и выбирать соответствующие образовательные организации • Специальная BI-система для школ		• Повышается производительность сотрудников, т.к. они быстро получают экспертные материалы, подобранные с учетом их задач и потребностей • Кастомизация продукта под разные задачи организации: обучение команд аналитиков или менеджеров по продажам, адаптация новых сотрудников, цифровизация процессов во всей организации • Возможность создания постоянного процесса обучения, встроенного в рабочий процесс	• Упрощает административные процедуры по согласованию обучения сотрудников в компании: помогает спланировать и организовать обучение, контролирует сроки прохождения • Универсальный продукт, подходит компаниям из всех отраслей экономики
МОДЕЛЬ МОНЕТИЗАЦИИ	Подписка 		Оплата отдельных продуктов / услуг 	Лицензия 

ПРИМЕРЫ КОМПАНИЙ ПО СЕГМЕНТАМ РЫНКА EDTECH: УПРАВЛЕНИЕ УПРАВЛЕНИЕ ОРГАНИЗАЦИЕЙ



АГЕНТСТВО
ИННОВАЦИЙ
ГОРОДА
МОСКВЫ



СТРАНА	Сан-Франциско, США	Сан-Франциско, США	Москва, Россия
ГОД ОСНОВАНИЯ	2015	2013	2009
ОБЩИЙ ОБЪЕМ ИНВЕСТИЦИЙ	\$12 млн	\$7,7млн	н.д.
КЛЮЧЕВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ	Позволяет увеличить количество поступающих на 25%	10 тыс. школ, 4 млн студентов	300 подключенных школ
ОПИСАНИЕ	Платформа для анализа нагрузки учителей, а также расового и гендерного баланса в образовательных округах США	Экосистема продуктов для налаживания набора новых учеников: поисковик школ (позволяет школам представить информацию о себе максимально привлекательным образом), менеджмент процесса поступления и регистрации учеников	CRM-система для управления учебными центрами любого типа
ОСОБЕННОСТИ	Автоматизирует составление расписания	Планируется расширение функционала продукта для управления всеми процессами в организации	Включает возможность проведения платежей
МОДЕЛЬ МОНЕТИЗАЦИИ	Подписка 	Оплата отдельных продуктов / услуг 	Подписка 

ПРИМЕРЫ КОМПАНИЙ ПО СЕГМЕНТАМ РЫНКА EDTECH: УПРАВЛЕНИЕ УПРАВЛЕНИЕ УЧЕБНЫМ ПРОЦЕССОМ



АГЕНТСТВО
ИННОВАЦИЙ
ГОРОДА
МОСКВЫ



СТРАНА	Нью-Йорк, США	Сан-Франциско, США	Москва, Россия
ГОД ОСНОВАНИЯ	2012	2012	2018
ОБЩИЙ ОБЪЕМ ИНВЕСТИЦИЙ	\$72,1 млн	\$38,6 млн	н.д.
КЛЮЧЕВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ	Более 90% пользователей высоко оценили платформу по таким показателям, как релевантность и эффективность	н.д.	н.д.
ОПИСАНИЕ	Фокус на одном аспекте образовательного процесса – чтении. Представлены инструменты для развития различных навыков в чтении: понимание, анализ, запоминание	Онлайн-платформа анализирует все возможные данные о процессе обучения, которые используются в организации, и создает психометрический портрет и модели поведения пользователя	Сервис аналитики электронных курсов, позволяющий оценить качество учебного контента и степень заинтересованности в обучении
ОСОБЕННОСТИ	- Собственная коллекция текстов из различных областей знания: естественные науки, социальные науки, математика - Возможность варьировать задания в зависимости от уровня подготовки конкретного учащегося	Может применяться для всех типов образовательных продуктов: онлайн-обучение, обучающие игры, подготовка к экзаменам	- Может применяться для всех типов образовательных продуктов: онлайн-обучение, обучающие игры, подготовка к экзаменам - Реализована функция предиктивной аналитики, позволяющая оценить уровень вовлечения учащегося
МОДЕЛЬ МОНЕТИЗАЦИИ	Freemium 	Подписка 	Лицензия 

ПРИМЕРЫ КОМПАНИЙ ПО СЕГМЕНТАМ РЫНКА EDTECH: УПРАВЛЕНИЕ ОБУЧЕНИЕ ПРЕПОДАВАТЕЛЕЙ



АГЕНТСТВО
ИННОВАЦИЙ
ГОРОДА
МОСКВЫ



СТРАНА	Вашингтон, США	Москва, Россия
ГОД ОСНОВАНИЯ	2011	2013
ОБЩИЙ ОБЪЕМ ИНВЕСТИЦИЙ	\$15,7 млн	н.д.
ОПИСАНИЕ	Компания реализует ряд проектов по развитию цифрового образования, в т. ч. обучает и развивает навыки преподавателей, необходимые для работы в современном образовательном пространстве	Онлайн-уроки, вебинары, видеолекции по педагогическому дизайну и методике преподавания. Дополнительно доступна библиотека материалов
ОСОБЕННОСТИ	- Дополнительные методологические инструкции, которые преподаватели могут скачать и использовать в классе - Основной формат проведения – онлайн-занятия, однако также проводятся офлайн-воркшопы и тренинги.	- Сервис ориентирован, в первую очередь, на преподавателей школ и университетов - По окончании обучения выдаются дипломы государственного образца
МОДЕЛЬ МОНЕТИЗАЦИИ	Оплата отдельных продуктов / услуг 	Оплата отдельных продуктов / услуг 



АГЕНТСТВО
ИННОВАЦИЙ
ГОРОДА
МОСКВЫ



По всем вопросам, связанным с данным исследованием, обращайтесь по адресу

research@develop.mos.ru

АГЕНТСТВО ИННОВАЦИЙ МОСКВЫ

Тел.: +7 499 225-92-52

www.innoagency.ru

Все интеллектуальные права на данный результат интеллектуальной деятельности в соответствии с Гражданским кодексом Российской Федерации (часть четвертая) принадлежат ГБУ «Агентство инноваций города Москвы» (далее – Агентство) (с). Не допускается без согласия Агентства внесение изменений, сокращений и дополнений, извращение, искажение результата, порочащие деловую репутацию правообладателя, копирование и использование в составе иных результатов интеллектуальной деятельности или самостоятельно, а также тиражирование, воспроизведение, показ без согласия правообладателя, совершение иных неправомерных действий.

Допускает без согласия Агентства и без выплаты вознаграждения, но с обязательным указанием имени правообладателя и источника заимствования совершать действия, предусмотренные статьями 1274-1276, 1278 Гражданского кодекса Российской Федерации.