



Компания занимается обучением B2B и B2C клиентов

Факты о проекте

6

Лет
компании

7

Человек
команда

11,8 млн

Выручка
Январь 2022 – Декабрь 2022

232

Компании обучено
Апрель 2017 – Июнь 2023

8251

Человек обратился
Апрель 2017 – Июнь 2023

15,6 млн

Выручка
Январь 2023 – Июнь 2023

Какие продукты мы преподаём?

Autodesk
Autocad

Autodesk
Inventor

Microsoft
Power BI

Яндекс
Директ

Microsoft
Excel

Microsoft
PowerPoint

Google Ads

Bitrix
24[©] Битрикс 24

Tilda

Бренды которые мы обучали



У нас есть опыт международного партнерства



Инвестиционный запрос

11,3 млн
Требуемые инвестиции

7 мес.
срок возврата

40%
Годовых

2,63 млн
Доход инвестора

Назначение инвестиций:
рекламный бюджет и покупка годовых лицензий

Суть инвестиционного проекта

Кратко привели данные инвестиционного проекта пунктами:

- Компании ТОО 23Academy – 6 лет, 232 компании обучено, 8251 человек обратился в компанию
- Требуется 11,3 млн тенге инвестиций, назначение - покупка лицензий и рекламный бюджет.
- Проект занимается оффлайн и онлайн обучением
- Средняя выручка компании **2,63** млн янв. 2023 – май 2023
- Рассматриваем варианты в тенге и долларах США, под залог доли в ТОО 23Academy
- Расчеты подкреплены статистическими данными продаж и фактами о проекте
- Основатель лично принимает участие в проекте
- Команда проекта сейчас - 5 человек штат, 3 внештатных

Суть инвестиций:

Требуется **11,3 млн**

40% годовых (тенге)
25% годовых (\$)

Возврат **7** месяцев

2,6 млн прибыль
инвестора (в тенге)



Особенности проекта



Мы работали как с компаниями так и с сотрудниками различных брендов:



BUREAU
VERITAS

ENZA ZADEN



TELE2

SONY

KÄRCHER



Beeline®

ALSER

KIPROS



SAMSUNG



С 2015 года мы обучили более 400 различных организаций. Среди них заводы, институты, крупные торговые сети и сервисы.

Суть проекта 23Academy



Мы занимаемся обучением юридических и физических лиц эффективной работе в различных бизнес приложениях.

Программы которым мы обучаем:

Autodesk Autocad

Создание чертежей, планов и 3D моделей, сооружений конструкций и коммуникаций. Загрузка спутниковых карт и работа с блоками.

Autodesk Inventor

Конструкционное моделирование, работа с металлом, сборками и деталями. Создание чертежей и анимации механизмов

Microsoft Office + BI

Автоматизация расчетов в Excel, оформление дизайна презентаций и создание сложных документов в Word. Создание дашбордов в Power BI и Excel

Google & Facebook Ads

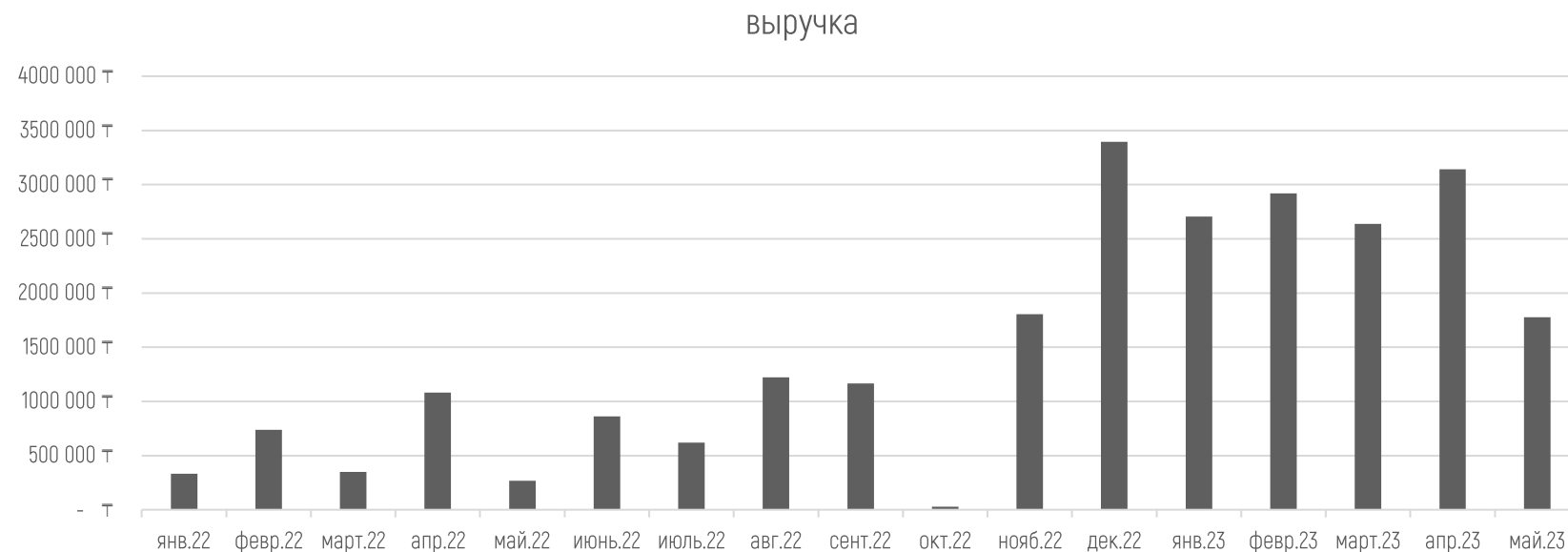
Обучение настройке и обслуживанию контекстной и таргетированной рекламы. Обучение аудиту аккаунтов, анализу конкурентов и структуре сайтов для рекламы

CRM Bitrix 24

Обучение настройке и обслуживанию CRM системы администраторов. Автоматизация бизнес процессов, задач, форм, документов

Миссия нашего проекта: сделать доступным обучение программным продуктам в любой стране мира

Показатели компании



выручка 2022
11,8 млн
Январь 2022 – Декабрь 2022

выручка 2023
15,6 млн
Январь 2023 – Июнь 2023

Как подтверждение данных мы можем предоставить банковскую выписку со счета по поступлениям. А также развернутые данные по количеству клиентов из CRM и среднему чеку.

Особенности проекта

В проекте внедрены различные технологии

Сквозная аналитика Roistat

Мы понимаем с какого рекламного канала пришел клиент. Отслеживаем звонки, заявки

CRM Битрикс24

У нас сильная, настроенная CRM интегрирована с календарями и WhatsApp, сотовой телефонией.

Ведем финансовый учет в сервисе план-факт

У нас есть финансовое планирование. Мы учитываем поступления и расходы. Заранее прогнозируем кассовые разрывы и планируем закуп

Собственные шлюзы телефонии

У нас собственное оборудование для телефонии и отправки СМС сообщений и автодозвона

С 2021 года проект получает обращения клиентов только из органической выдачи Google (SEO), по определенным запросам мы занимаем позицию ТОП 1 в выдаче.

Отсутствие рекламы тормозит развитие проекта и является одной из причин привлечения инвестиций

Особенности проекта

Также у нас есть следующие преимущества

Лицензионное ПО от вендоров

Мы получили лицензионные программы от Autodesk и Microsoft

Прогрессивные программы обучения

Наши программы обучения являются одними из передовых. В январе 2023 года мы интегрировали в них ИИ на базе ChatGPT, а в марте Midjourney

Корпоративное обучение

У нас бывают заказы на 20, 40 или 100 человек. Такие обращения способны закрыть месячный план продаж сразу.

Наш проект ранее имел статус авторизованного партнера Autodesk мы планируем вернуть этот статус для увеличения конкурентных преимуществ. Это еще одна из причин привлечения инвестиций.

Финансовая модель

ФИНАНСОВАЯ МОДЕЛЬ															
		Период	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	1-й год
I.	Инвестиции	11 290 602													
	Маркетинг	6 000 000													
	Программные лицензии на год	5 290 602													
II.	Доходы		5,0 млн.	8,7 млн.	21,5 млн.	18,2 млн.	33,5 млн.	23,3 млн.	37,7 млн.	23,3 млн.	41,3 млн.	23,3 млн.	41,3 млн.	23,3 млн.	300,0 млн.
1	Семинар Inventor				9,8 млн.	0 тыс.	13,0 млн.	0 тыс.	14,4 млн.	0 тыс.	18,0 млн.	0 тыс.	18,0 млн.	0 тыс.	73,2 млн.
	количество продаж	0	0	15	0	20	0	20	0	25	0	25	0	105	
	цена 1 ед.	650 тыс.	650 тыс.	650 тыс.	650 тыс.	650 тыс.	650 тыс.	720 тыс.	720 тыс.	720 тыс.	720 тыс.	720 тыс.	720 тыс.	720 тыс.	685 тыс.
2	Курсы 23Academy		5,0 млн.	8,7 млн.	11,8 млн.	18,2 млн.	20,5 млн.	23,3 млн.	23,3 млн.	23,3 млн.	23,3 млн.	23,3 млн.	23,3 млн.	23,3 млн.	226,9 млн.
	Курсы Autocad	500 тыс.	1,3 млн.	1,8 млн.	2,3 млн.	2,5 млн.	2,5 млн.	2,5 млн.	2,5 млн.	2,5 млн.	2,5 млн.	2,5 млн.	2,5 млн.	2,5 млн.	25,8 млн.
	количество продаж	2	5	7	9	10	10	10	10	10	10	10	10	10	103
	цена 1 ед.	250 тыс.	250 тыс.	250 тыс.	250 тыс.	250 тыс.	250 тыс.	250 тыс.	250 тыс.	250 тыс.	250 тыс.	250 тыс.	250 тыс.	250 тыс.	250 тыс.
	Курсы Power Point	700 тыс.	1,1 млн.	1,4 млн.	1,8 млн.	1,8 млн.	1,8 млн.	1,8 млн.	1,8 млн.	1,8 млн.	1,8 млн.	1,8 млн.	1,8 млн.	1,8 млн.	18,9 млн.
	количество продаж	2	3	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	54
	цена 1 ед.	350 тыс.	350 тыс.	350 тыс.	350 тыс.	350 тыс.	350 тыс.	350 тыс.	350 тыс.	350 тыс.	350 тыс.	350 тыс.	350 тыс.	350 тыс.	350 тыс.
	Курсы Google ads	800 тыс.	2,0 млн.	2,4 млн.	4,0 млн.	4,0 млн.	4,0 млн.	4,0 млн.	4,0 млн.	4,0 млн.	4,0 млн.	4,0 млн.	4,0 млн.	4,0 млн.	41,2 млн.
	количество продаж	2	5	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	103
	цена 1 ед.	400 тыс.	400 тыс.	400 тыс.	400 тыс.	400 тыс.	400 тыс.	400 тыс.	400 тыс.	400 тыс.	400 тыс.	400 тыс.	400 тыс.	400 тыс.	400 тыс.
	Курсы Inventor	1,0 млн.	2,0 млн.	3,0 млн.	5,0 млн.	5,0 млн.	5,0 млн.	5,0 млн.	5,0 млн.	5,0 млн.	5,0 млн.	5,0 млн.	5,0 млн.	5,0 млн.	51,0 млн.
	количество продаж	2	4	6	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	102
	цена 1 ед.	500 тыс.	500 тыс.	500 тыс.	500 тыс.	500 тыс.	500 тыс.	500 тыс.	500 тыс.	500 тыс.	500 тыс.	500 тыс.	500 тыс.	500 тыс.	500 тыс.
	Курсы Excel	2,0 млн.	2,4 млн.	3,2 млн.	5,2 млн.	7,2 млн.	10,0 млн.	10,0 млн.	10,0 млн.	10,0 млн.	10,0 млн.	10,0 млн.	10,0 млн.	10,0 млн.	90,0 млн.
	количество продаж	5	6	8	13	18	25	25	25	25	25	25	25	25	225
	цена 1 ед.	400 тыс.	400 тыс.	400 тыс.	400 тыс.	400 тыс.	400 тыс.	400 тыс.	400 тыс.	400 тыс.	400 тыс.	400 тыс.	400 тыс.	400 тыс.	400 тыс.
III.	Расходы		11,6 млн.	6,1 млн.	14,5 млн.	13,0 млн.	21,1 млн.	16,1 млн.	23,6 млн.	16,1 млн.	25,4 млн.	16,1 млн.	25,4 млн.	16,1 млн.	205,1 млн.
1.	Постоянные		2,4 млн.	2,4 млн.	2,4 млн.	2,4 млн.	2,4 млн.	2,4 млн.	2,4 млн.	2,4 млн.	2,4 млн.	2,4 млн.	2,4 млн.	2,4 млн.	29,0 млн.
2.	Переменные		2,4 млн.	3,6 млн.	12,1 млн.	10,6 млн.	18,7 млн.	13,7 млн.	21,1 млн.	13,7 млн.	23,0 млн.	13,7 млн.	23,0 млн.	13,7 млн.	169,3 млн.
	Себестоимость товаров, работ или услуг	970 тыс.	1,6 млн.	3,6 млн.	3,3 млн.	5,8 млн.	4,5 млн.	6,7 млн.	4,5 млн.	7,2 млн.	4,5 млн.	7,2 млн.	4,5 млн.	54,2 млн.	
	Семинар Inventor	0 тыс.	0 тыс.	1,5 млн.	0 тыс.	2,0 млн.	0 тыс.	2,2 млн.	0 тыс.	2,7 млн.	0 тыс.	2,7 млн.	0 тыс.	11,0 млн.	
	Курсы Autocad	100 тыс.	250 тыс.	350 тыс.	450 тыс.	500 тыс.	500 тыс.	500 тыс.	500 тыс.	500 тыс.	500 тыс.	500 тыс.	500 тыс.	500 тыс.	5,2 млн.
	Курсы Power Point	140 тыс.	210 тыс.	280 тыс.	350 тыс.	350 тыс.	350 тыс.	350 тыс.	350 тыс.	350 тыс.	350 тыс.	350 тыс.	350 тыс.	350 тыс.	3,8 млн.
	Курсы Google ads	80 тыс.	200 тыс.	240 тыс.	400 тыс.	400 тыс.	400 тыс.	400 тыс.	400 тыс.	400 тыс.	400 тыс.	400 тыс.	400 тыс.	400 тыс.	4,1 млн.
	Курсы Inventor	150 тыс.	300 тыс.	450 тыс.	750 тыс.	750 тыс.	750 тыс.	750 тыс.	750 тыс.	750 тыс.	750 тыс.	750 тыс.	750 тыс.	750 тыс.	7,7 млн.
	Курсы Excel	500 тыс.	600 тыс.	800 тыс.	1,3 млн.	1,8 млн.	2,5 млн.	2,5 млн.	2,5 млн.	2,5 млн.	2,5 млн.	2,5 млн.	2,5 млн.	2,5 млн.	22,5 млн.
	ФОТ переменная часть	150 тыс.	261 тыс.	645 тыс.	546 тыс.	1,0 млн.	698 тыс.	1,1 млн.	698 тыс.	1,2 млн.	698 тыс.	1,2 млн.	698 тыс.	1,2 млн.	698 тыс.
	Маркетинг/Реклама	543 тыс.	944 тыс.	2,3 млн.	2,0 млн.	3,6 млн.	4,7 млн.	7,5 млн.	4,7 млн.	8,3 млн.	4,7 млн.	8,3 млн.	4,7 млн.	8,3 млн.	57,3 млн.
	Комиссия банка (рассрочка)	150 тыс.	261 тыс.	645 тыс.	546 тыс.	1,0 млн.	698 тыс.	1,1 млн.	698 тыс.	1,2 млн.	698 тыс.	1,2 млн.	698 тыс.	1,2 млн.	32,6 млн.
	Непредвиденные расходы	612 тыс.	612 тыс.	612 тыс.	612 тыс.	612 тыс.	612 тыс.	612 тыс.	612 тыс.	612 тыс.	612 тыс.	612 тыс.	612 тыс.	612 тыс.	9,0 млн.
	Налоги (ИПН,СО,ВОСМС,ОПВ)	6,7 млн.	1,1 млн.	1,1 млн.	670 тыс.	670 тыс.	670 тыс.	670 тыс.	670 тыс.	670 тыс.	670 тыс.	670 тыс.	670 тыс.	670 тыс.	7,3 млн.
3.	Инвестиционные расходы		3,9 млн.	70 тыс.	70 тыс.	70 тыс.	70 тыс.	70 тыс.	70 тыс.	70 тыс.	70 тыс.	70 тыс.	70 тыс.	70 тыс.	
	Покупка лицензий	2,8 млн.	1,0 млн.	1,0 млн.	600 тыс.	600 тыс.	0 тыс.	0 тыс.	0 тыс.	0 тыс.	0 тыс.	0 тыс.	0 тыс.	0 тыс.	
	Рекламный бюджет														
IV.	Чистая прибыль		-6,7 млн.	2,4 млн.	6,3 млн.	4,7 млн.	11,3 млн.	6,5 млн.	13,0 млн.	6,5 млн.	14,6 млн.	6,5 млн.	14,6 млн.	6,5 млн.	85,9 млн.
	Привлеченные инвестиции	11,3 млн.													
	Прибыль (ЕВИТДА)	-6,6 млн.	2,6 млн.	7,0 млн.	5,2 млн.	12,3 млн.	7,2 млн.	14,1 млн.	7,2 млн.	15,8 млн.	7,2 млн.	15,8 млн.	7,2 млн.	15,8 млн.	94,9 млн.
	Налог на выручку	150 тыс.	261 тыс.	645 тыс.	546 тыс.	1,0 млн.	698 тыс.	1,1 млн.	698 тыс.	1,2 млн.	698 тыс.	1,2 млн.	698 тыс.	1,2 млн.	698 тыс.
	Рентабельность продаж (ROS), %	-131%	30%	32%	29%	37%	31%	37%	31%	38%	31%	38%	31%	38%	32%
	Маржинальный доход	2,6 млн.	5,1 млн.	9,4 млн.	7,6 млн.	14,8 млн.	9,6 млн.	16,5 млн.	9,6 млн.	18,2 млн.	9,6 млн.	18,2 млн.	9,6 млн.	18,2 млн.	130,7 млн.
	Маржинальный доход, %	52%	58%	44%	42%	44%	41%	44%	41%	44%	41%	44%	41%	44%	44%
	Возврат инвестиций			2,6 млн.	2,8 млн.	2,8 млн.	2,8 млн.	2,8 млн.	2,8 млн.	2,8 млн.	2,8 млн.	2,8 млн.	2,8 млн.	2,8 млн.	13,9 млн.
	Прибыль нарастающим итогом (всего проекта, без выплат доли инвестору)		-6 719 тыс.	-4 338 тыс.	2,0 млн.	6,6 млн.	18,0 млн.	24,4 млн.	37,4 млн.	43,8 млн.	58,4 млн.	64,9 млн.	79,5 млн.	85,9 млн.	85,9 млн.

Цена за 1 ед. рассчитана по формуле
сумма продаж / количество продаж, за
период с декабря 2022 по май 2023

Рекламный бюджет рассчитан из
предполагаемой стоимости Лида в
6.000 тенге (13,39 \$)

Мы предполагаем возврат инвестиций
в следующей порядке – сначала
процент, потом тело займа

Посмотреть и скачать
финансовую модель

Статьи расхода инвестиций

Нам требуются инвестиции на маркетинг, покупку ключевых сервисов.

Общая сумма необходимых инвестиций 11,3 млн.

Инвестиции позволят нам развернуть крупную рекламную кампанию, приобрести все необходимые сервисы с высоким дискаунтом.

Детальная финансовая модель приведена на [следующей странице](#)

1	Маркетинг	6,0 млн.
	Рекламный бюджет Excel	600 тыс.
	Рекламный бюджет Power Point	1,0 млн.
	Рекламный бюджет Inventor	1,0 млн.
	Рекламный бюджет Google Ads	1,0 млн.
	Рекламный бюджет Autocad	600 тыс.
	Рекламный бюджет семинар Inventor	1,8 млн.
2	Программные лицензии на год	5,3 млн.
	Битрикс24 (профессиональный)	653 тыс.
	SIP коннектор Б24	67 тыс.
	Сервис финансового учета "План Факт"	212 тыс.
	Сервис сквозной аналитики Roistat	870 тыс.
	Домены	28 тыс.
	SSL	9 тыс.
	1С оплата ИТС	116 тыс.
	Чат GPT	108 тыс.
	MS Office 365	35 тыс.
	Zoom	82 тыс.
	Тильда	90 тыс.
	Интернет	387 тыс.
	Телефония	840 тыс.
	Хостинг	27 тыс.
	Wazzup	216 тыс.
	Непредвиденные расходы	557 тыс.
	Chuwi Hero Vox	95 тыс.
	Autodesk лицензия	900 тыс.
	3	Итого

График освоивания инвестиций

Мы планируем расход инвестиций в следующем порядке:

Расход	График освоивания инвестиций											
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Лицензии	3,9 млн.	70 тыс.	70 тыс.	70 тыс.	70 тыс.	70 тыс.	70 тыс.	70 тыс.	70 тыс.	70 тыс.	70 тыс.	70 тыс.
Битрикс24 (профессиональный)	653 тыс.											
SIP коннектор Б24	67 тыс.											
"План Факт"	212 тыс.											
Ройстат	265 тыс.											
Домены	28 тыс.											
SSL	9 тыс.											
1С оплата ИТС	116 тыс.											
Чат JPT	108 тыс.											
MS Office 365	35 тыс.											
Zoom	82 тыс.											
Autodesk лицензия	900 тыс.											
Тильда	90 тыс.											
Интернет	387 тыс.											
Телефония	79 тыс.	70 тыс.	70 тыс.	70 тыс.	70 тыс.	70 тыс.	70 тыс.	70 тыс.	70 тыс.	70 тыс.	70 тыс.	70 тыс.
Хостинг	27 тыс.											
Wazzup	216 тыс.											
Непредвиденные расходы	557 тыс.											
Неттоп Chuwi Hero Box	95 тыс.											
Рекламный бюджет	2,8 млн.	1 000 тыс.	1 000 тыс.	600 тыс.	600 тыс.	0 тыс.	0 тыс.	0 тыс.	0 тыс.	0 тыс.	0 тыс.	0 тыс.
Разработка и наполнение аккаунта instagram	250 тыс.											
Excel	200 тыс.	200 тыс.	200 тыс.									
Power Point	200 тыс.	200 тыс.	200 тыс.	200 тыс.	200 тыс.							
Inventor	200 тыс.	200 тыс.	200 тыс.	200 тыс.	200 тыс.							
Google Ads	200 тыс.	200 тыс.	200 тыс.	200 тыс.	200 тыс.							
Autocad	200 тыс.	200 тыс.	200 тыс.									
Inventor	1,6 млн.											
Итого	6,7 млн.	1,1 млн.	1,1 млн.	670 тыс.	670 тыс.	70 тыс.	70 тыс.	70 тыс.	70 тыс.	70 тыс.	70 тыс.	70 тыс.

Дополнительные факторы

Есть дополнительные факторы подтверждающие реалистичность модели:

Проект работал без рекламы

Все клиенты обращающиеся ранее приходили по рекомендации и из поисковой выдачи мы не использовали рекламу для привлечения

+ у нас не протестированы холодные звонки, почтовые рассылки, разные рекламные инструменты, а также мастер классы

+ были потери клиентов из-за отсутствия персонала, составляющие ~25-30% годовой выручки

Ежегодная акция черная пятница

Каждый год мы проводим черную пятницу среди всей базы клиентов предоставляя 50% скидки обратившимся ранее клиентам.

На 9 июня 2023 года база за 3 года - 2870 человек, а если взять всю базу 8228 человек.

Рассрочка и Kaspi Жума

На период инвестирования выпадает акция рассрочки на 24 месяца от Kaspi банка.

Акция упростит процесс покупки наших курсов.

Как мы видим процесс оформления

1

Нотариальный заём на физическое лицо
Мы получаем нотариальный заём и перевод на счет физического лица.

2

Нотариальный заём на юридическое лицо
Мы получаем нотариальный заём и перевод на счет юридического лица. Если это юридически возможно для вашей компании.

При необходимости мы можем отправить образец договора займа

Пошло **не по плану** – что делаем?

Понимаем - существуют внешние факторы которые могут помешать реализации.
Рассчитали что нашего оборота хватит для того чтобы закрыть долг в течении 12 месяцев.

Суть проекта

Показатели
компании

Особенности
проекта

Финансовая модель

Инвестиционное
предложение

13



Буду рад встретиться
и обсудить данное предложение



С уважением А. Долгирев
Основатель проекта 23Academy