

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ  
ЗВО «УКРАЇНСЬКИЙ КАТОЛИЦЬКИЙ УНІВЕРСИТЕТ»

Факультет суспільних наук  
Кафедра управління та організаційного розвитку

Магістерська робота на тему:  
Стратегія масштабування навчальної онлайн-платформи "Пошуршимо?"

Виконав (-ла): студентка 6-го курсу  
освітньої програми «Інновації  
та підприємництво», групи СІП-19/М  
спеціальність 073 Менеджмент  
Пилипчук Т.Ю.

Керівник: к.е.н. Опацька С.В

Рецензент: к.е.н. Линник О.О.

Львів 2021

## ЗМІСТ

<b>ВСТУП.....</b>	<b>3</b>
<b>РОЗДІЛ 1. ПРО ПРОЄКТ ТА ПРОБЛЕМАТИКУ.....</b>	<b>5</b>
1.1. Мета проекту та проблематика.....	5
1.2. Опис та еволюція реалізації проекту.....	5
1.3 Трансформація бізнес-моделі у процесі розвитку та кореляція з результатами проекту.....	7
<b>РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ РИНКУ НАВЧАЛЬНИХ ОНЛАЙН- ПЛАТФОРМ.....</b>	<b>10</b>
2.1 Основні гравці в світі та їх аналіз.....	10
2.2 Основні гравці в Україні та їх аналіз.....	15
2.3 Портрет клієнта "Пошуршимо?".....	18
2.4 Конкурентне середовище.....	20
<b>РОЗДІЛ 3. МЕТОДИ МАСШТАБУВАННЯ ПРОЄКТУ.....</b>	<b>23</b>
3.1 Вибір бізнес-моделі та перелік стейкхолдерів проекту.....	23
3.2 Етапи впровадження дослідження та тест-драйв обраної бізнес- моделі.....	25
3.3 Фінансові аспекти впровадження та їх інтерпретації.....	30
<b>РОЗДІЛ 4. АНАЛІЗ РИЗИКІВ ТА МЕХАНІЗМИ МІНІМІЗАЦІЇ.....</b>	<b>38</b>
4.1 Аналіз ризиків проекту та формування сценаріїв реагування.....	38
<b>ВИСНОВКИ.....</b>	<b>42</b>
<b>СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....</b>	<b>44</b>

## ВСТУП

Мета цього дослідження - побудова та тестування стратегії масштабування навчальної онлайн-платформи «Пошуршимо?». Ринок онлайн-освіти в світі зростає з величезною динамікою. Цьому посприяв і глобальний технологічний розвиток, і підвищення корпоративної культури онлайн навчання і, звісно, пандемія СОУГО 2019. Водночас, український ринок хоча і росте, проте не такими гігантськими кроками.

Платформа саморозвитку «Пошуршимо?» була заснована в 2012 році. Я, як засновниця проекту, хочу проаналізувати діяльність компанії за останні 4 роки та перевірити гіпотезу, яка полягає в побудові довготривалих стосунків з аудиторією як запоруки масштабування. Нашим цільовим ринком є саме Україна та українськомовний інформаційний простір. Саме тому для нас так важливо сформувати модель масштабування не шляхом виходу на нові ринку, а через поглиблення роботи на існуючому.

В процесі дослідження, ми проаналізуємо світові тенденції розвитку онлайн-освіти, розберемо діяльність основних гравців та їх моделі прибутку. Так само, порівняємо ринок України та процеси, що відбуваються в сфері онлайн-освіти в останні роки. Базуючись на здобутих знаннях, ми зануримося в аналіз діяльності компанії «Пошуршимо?», зробимо детальний розбір історії розвитку та управлінських висновків.

Важливою задачею даного дослідження є глибше дослідити аудиторію проекту. Так само, ми перевіримо гіпотезу, яка полягає в тому, що масштабування можливе через побудову довготривалих довірливих стосунків з існуючими клієнтами.

Викликом в процесі роботи буде глибинне маркетингове дослідження, що дозволить познайомитися з нашими клієнтами ближче, зрозуміти їх справжні гризоти та сформувати рішення всередині продукту, що вже функціонує. Результати ми плануємо оцінити через призму фінансових показників, що дасть чітке розуміння щодо підтвердження гіпотези чи її заперечення.

Моїм особистим викликом в даній роботі є відсторонитися від операційної діяльності проєкту та вибудувати стратегічне бачення розвитку компанії, структурувати інформацію/аналітику та прийняти на базі неї управлінські рішення.

Ми плануємо використовувати методики Service Design та Customer Journey Map для того, щоб глибше розуміти досвід клієнта та ту цінність, яку ми несемо своєю діяльністю.