



Бесплатный обзор

Рынок онлайн-образования в России и мире: сегмент массовых онлайн-курсов

Контактное лицо:

Павел Ермолич

Коммерческий директор

Pavel@json.ru

Контактные телефоны:

+7 (495) 625-72-45

+7 (495) 927-09-05

www.json.ru

Оглавление

1. Введение	3
2. Бизнес-модели.....	4
3. Российский рынок	6
4. Профили крупнейших игроков.....	9
4.1. Курсы по расписанию.....	9
4.1.1. Нетология Групп	9
4.1.2. Foxford	11
4.1.3. Uniweb	12
4.2. Курсы без расписания.....	14
4.2.1. Eduson	14
4.2.2. HTML Академия	17
4.2.3. Maximum	19
5. Мировой рынок.....	22
6. Профили мировых игроков	24
6.1. Курсы по расписанию.....	24
6.1.1. Coursera	24
6.1.2. edX.....	26
6.1.3. Udacity	27
6.2. Курсы, доступные в любое время	29
6.2.1. Udeemy	29
6.2.2. Lynda	30
6.2.3. Khan Academy.....	32
7. Мнения представителей отрасли	34
8. Содержание полного исследования.....	36

1. Введение

Онлайн-образование, несмотря на свою относительную молодость, представляет из себя сложную структуру, которая включает в себя разнообразные направления.

- B2C-сегмент:
 - сегмент MOOCs, массовых открытых онлайн-курсов с интерактивным участием, предназначенных для неограниченного количества слушателей;
 - видеоролики, в т.ч. в YouTube, соцсетях и т.д.;
 - skype-обучение;
 - мобильные приложения
- B2B-сегмент:
 - корпоративные MOOCs предназначены для обучения или повышения квалификации сотрудников;
 - индивидуальные образовательные решения.

Настоящий отчет посвящен теме массовых онлайн-курсов для частных лиц и не затрагивает корпоративный сегмент. Эксперты J'son & Partners Consulting выделяют два подсегмента: курсы по расписанию, лекции которых становятся доступными строго в определенное время, и курсы без расписания, лекции которых доступны в любое время. Данная градация верна и для зарубежного рынка.

2. Бизнес-модели

Основной продукт образовательных платформ – это контент. Существует несколько возможных способа его производства:

- Показ готового контента. Этим занимаются такие агрегаторы, как Uchinovoe, BeSmart и другие.
- Адаптация чужого контента. Например, Lendwings переводит популярные курсы с американской площадки Udemu.
- Использование пользовательского контента. Например, записи вебинаров Zillion.
- Собственное производство. Например, Eduson, Универсариум, Uniweb и ряд других.

Преобладающей тенденцией является снижение востребованности сайтов-агрегаторов и повышение спроса на отобранные качественно подготовленные и снятые курсы.

Основные способы монетизации

- Продажа программы из набора курсов (Uniweb, Eduson) – в среднем \$200-500
- Продажа ролика (Besmart) – в среднем до \$10
- Продажа курса (Udemu) – в среднем до \$100
- Продажа подписки на период (Нетология, ЯКласс, LinguoLeo) – \$20-25 в месяц
- Продажа сертификатов при бесплатном предоставлении курса (Cousera) – в среднем \$50-80
- Продажа дополнительных услуг – консультации, проверка заданий и пр. (Web.University, Earlydays) - в среднем \$100-300
- Продажа данных посетителей рекламодателям для таргетированной рекламы (ResearchGate)
- Делать аналитику по загруженному контенту и подбирать необходимые исследования за отдельную плату (Academia.edu)
- Предоставлять дополнительные платные сервисы вроде хранилища материалов и организации дискуссионных площадок для вузов (Mendeley).
- Выступать обучающей, рекрутинговой и PR площадкой для компании (Udacity)

Наиболее перспективными являются гибридные модели, предлагающие blended learning – смесь онлайн и офлайн обучения. Например, одна из трех крупнейших американских MOOC платформ Udacity недавно перешла именно на эту модель. Начиная с 2014 года платформа предлагает платные курсы с постоянным сопровождением, проверкой заданий, обратной связью и дипломами как альтернативу бесплатным самостоятельным курсам. Курсы создаются на деньги компаний, заинтересованных в квалифицированных сотрудниках и сопровождаются их экспертами.

Пример: Курс по созданию приложений на Android стоит \$300, проходит 2 месяца.

Курс создан компанией Google для популяризации Android и развития новых приложений. Включает в себя обратную связь по проектам, сопровождение коучей и финальные сертификаты.

Статистика

Пример организации курса на платформе edX:

Курс по физике и электронике «Circuits and electronics» (весна 2012 г.)

- Лекции были организованы в 14 еженедельных сетов, в каждом сете по два трека. Трек — это 10-20 видеороликов по 5-10 минут, они постоянно перемежаются задачами, которые нужно решить и дать ответы. Часть задач решается интуитивно, другая часть — требует решения на бумаге.
- Сеты публикуются каждую неделю и у слушателя есть примерно три недели на изучение материала. За эти три недели публикуется еще два сета.
- Экзамены публикуются после 7-й и после 14-й недель. Срок их действия сильно меньше — около 4 дней. На сдачу дается 3 попытки.
- Сертификатов выдают два — с оценкой и без. На каждом сертификате прописана ссылка, пройдя по которой можно проверить действительность сертификата.
- Общая еженедельная нагрузка – от 5 до 20 часов в неделю в зависимости от уровня подготовки

Табл. 1. Статистика курса edX	
Действие	Доля посетителей
Зарегистрировалось	100%
Посмотрели первый сет	45%
Получили хотя бы один балл за первое задание	17%
Участвовали в экзамене	7%
Получили сертификат	5%

Источник: J'son & Partners Consulting

Основные тренды мирового рынка онлайн-образования

- Микрокурсы - наблюдается тренд к уменьшению среднего времени одного ролика до 1-3 минут.
- Геймификация – основной задачей площадок является необходимость удержать внимание пользователя, для чего наиболее часто используется инструментарий геймификации.
- Новые технологии – многие эксперты и аналитики рынка говорят о том, что развитие технологий дополненной реальности сможет стать дополнительным драйвером роста всего рынка.
- B2B – корпоративный сегмент обращает все большее внимание на отрасль. Крупные корпорации выступают как в качестве потребителей, так и в качестве провайдеров услуг.
- Прикладные навыки – наблюдается тенденции к росту количества площадок, предлагающих именно прикладные знания и навыки. Особенно данная тенденция заметна в РФ.

3. Российский рынок

Несмотря на то, что российский рынок онлайн-образования активно стартовал буквально на год позже запуска крупнейших мировых площадок - в 2013 г., следует отметить, что первые крупные проекты появились около 5 лет назад. В настоящее время по оценке J'son & Partners Consulting на рынке присутствует более 50 крупных проектов с десятками тысяч слушателей. Аудитория лидеров рынка насчитывает миллионы пользователей, например в сервисе Lingualeo – более 6 млн слушателей из России.

Ключевые цифры и факты:

- экспертная оценка рынка в денежном выражении 2014г. ~ 400 млн руб.;
- общее количество слушателей составляет несколько миллионов человек;
- рост рынка в денежном выражении по сравнению с 2013г. – 70-100%;
- число зарегистрированных пользователей на крупнейших MOOC¹-площадках² составляет десятки тысяч, в некоторых случаях превышает 100 тыс.;
- по информации от игроков показатель конверсии³ находится в диапазоне 1-4%, медианная оценка ~ 2%;
- стоимость курсов варьируется от нескольких тысяч рублей до нескольких десятков тысяч в зависимости от тематики, продолжительности курса и детализации;
- на рынке присутствует более 50 площадок;
- 7,2 млн жителей России хотя бы раз проходили обучение онлайн⁴;
- 78% слушателей занимаются изучением английского;
- популярны площадки, готовящие к ЕГЭ и дающие навыки программирования;
- превалирует платная модель.

Потенциал рынка

Для оценки потенциала рынка онлайн-образования в России аналитики J'son & Partners Consulting оценили объем смежных рынков: сегмент репетиторов и рынок корпоративного образования. Согласно имеющимся данным⁵, совокупный рынок репетиторов РФ оценивается в 26-30 млрд руб., в то время как объем сегмента корпоративного образования превысил 70 млрд руб.⁶ Совокупная оценка обоих сегментов ~100 млрд руб. По мнению экспертов J'son & Partners Consulting к 2018 г. доля онлайн-образования в этих сегментах может достигнуть 5-7%, что составит не менее 6-8 млрд руб., из которых большая часть придется на корпоративный сегмент.

¹ Массовые онлайн-курсы

² Без учета Lingualeo

³ Доля пользователей, оплативших хотя бы один курс, от общего числа зарегистрированных

⁴ Данные Edutainme

⁵ <http://www.infolio-rg.ru/about/publication/2575/>

⁶ http://www.vedomosti.ru/career/news/2878961/zarabotat_na_roste

Ниже представлена карта российского онлайн-образования по основным направлениям.

Табл. 2. Карта российского онлайн-образования по сегментам		
Общий профиль	Корпоративный сегмент	Академические знания
<ul style="list-style-type: none"> ■ Uniweb ■ Netology-Foxford ■ Zillion ■ Lendwings 	<ul style="list-style-type: none"> ■ Eduson ■ E-learningcenter ■ MG-sysytem ■ Skilliks 	<ul style="list-style-type: none"> ■ LektoriumTV ■ Universarium ■ Интуит
Дошкольники	Школьники и студенты	Языковые площадки
<ul style="list-style-type: none"> ■ BabystepTV ■ MaminaShkola ■ Galka-Igralka ■ Iqsha ■ Kiderudite 	<ul style="list-style-type: none"> ■ YaKlass ■ Clearmath ■ Moyuniver ■ Globallab ■ Inlearno ■ Newtutor ■ Eutorion ■ Tutotonline 	<ul style="list-style-type: none"> ■ Lingualeo ■ Busuu ■ Study.ru ■ Englishtown ■ Lingust
Агрегаторы	Программисты	ЕГЭ
<ul style="list-style-type: none"> ■ Edumarket ■ Besmart ■ Postnauka ■ UniverTV ■ Yarbula ■ Uchinovoe 	<ul style="list-style-type: none"> ■ HTML Академия ■ Cleverbear ■ Stepic ■ Proglive ■ MVAClub 	<ul style="list-style-type: none"> ■ Bitclass ■ Maximumtest ■ Inras

Источник: J'son & Partners Consulting

Отличительной характерной чертой российского рынка является платная модель обучения. Если западный рынок онлайн-образования развивался из бесплатных проектов, то на российском рынке изначально доминировала платная модель. На рынке существует ряд бесплатных проектов, но их число невелико. К числу наиболее значимых проектов можно отнести:

- Lektorium (www.lektorium.tv) – некоммерческий академический образовательный проект, запущенный в 2009г. по модели MOOC. Проект финансируется ФППИ и частными меценатами;
- Universarium (www.universarium.org) - некоммерческий академический образовательный проект, запущенный в декабре 2013г. по модели MOOC при поддержке РИА Наука и АСИ;
- UniverTV (www.univertv.ru) – агрегатор онлайн-курсов.

Российский рынок онлайн-образования привлекает венчурных инвесторов. За последние 2,5 года российские проекты привлекли около 15 млн долл. Основные примеры инвестирования приведены ниже.

Таблица 3. Инвестиции в российские онлайн-образовательные проекты

Компания	Описание	Основные инвесторы	Тыс. долл.	Год
BeSmart	Смешанные курсы	<ul style="list-style-type: none"> ■ Гонконгский инвестфонд Education Matrix 	4 000	2013
LinguaLeo	Английский язык	<ul style="list-style-type: none"> ■ Фонд Runa Capital 	3 000	2012
Globallab	Школьная программа	<ul style="list-style-type: none"> ■ ВЭБ Инновации, ■ Институт новых технологий 	3 000	2013
Chekiо	Программирование	<ul style="list-style-type: none"> ■ Vegas Tech Fund 	2 000	2013
Dctio	Иностранные языки	<ul style="list-style-type: none"> ■ Частные инвесторы 	500	2013
Coursmos	Смешанные курсы	<ul style="list-style-type: none"> ■ Фонд Imperious Group, ■ Евгений Медведников 	500	2014
YaClass	Школьная программа	<ul style="list-style-type: none"> ■ Almaz Capital Partners, ■ Vesna Investments, ■ Павел Ковшаров 	450	2014
Uniweb	Смешанные курсы	<ul style="list-style-type: none"> ■ Александр Оганов 	300	2013
CleverBear	Программирование	<ul style="list-style-type: none"> ■ Частные инвесторы 	200	2013
ClearMath	Математика	<ul style="list-style-type: none"> ■ Дмитрий Рыжов 	125	2013
Edumarket	Агрегатор онлайн и офлайн курсов	<ul style="list-style-type: none"> ■ Investment and Venture Fund of the Republic of Tatarstan 	100	2013
Нетология	Смешанные курсы	<ul style="list-style-type: none"> ■ InVenture Partners 	н.д. ⁷	2014

Источник: J'son & Partners Consulting, RusBase

⁷ Известна оценка всей компании в **\$5,6 млн.**

4. Профили крупнейших игроков

В данной главе **выборочно** представлены профили некоторых российских площадок.

4.1. Курсы по расписанию

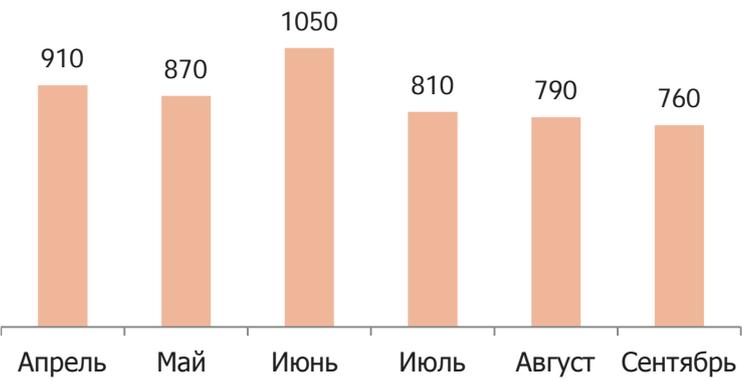
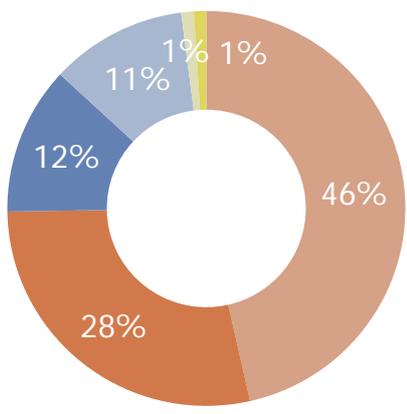
4.1.1. Нетология Групп

В данную группу входят платформы «Нетология» и «Фоксфорд». Ниже представлены профили данных платформ. Оценочно в 2013 году совокупная выручка 2-х компания составила 50 млн. рублей, прогноз на 2014г. – 110 млн руб.

Табл. 4. Профиль «Нетология»

Веб-сайт	netology.ru
Логотип	 НЕТОЛОГИЯ центр профессионального обучения
Дата создания	2011
Описание	Основной продукт — двухмесячные онлайн-интенсивы, включающие вебинары от экспертов рунета, практические работы, личные консультации и защиту диплома. Параллельно развивается направление интерактивных видеокурсов, посвященных отдельным навыкам.
Основатели	Максим Спиридонов – сооснователь и генеральный директор
Инвестиции	В 2014 году «Нетология» привлекла инвестиции от InVenture Partners в ходе раунда А
Монетизация	За период существования компания сменила 3 основных продукта: <ol style="list-style-type: none"> 1) Оффлайн-семинары и онлайн-конференции 2) Длительные онлайн-интенсивы 3) Интерактивные курсы
Количество курсов	69 курсов (886 занятий и 788 тестов)
Категории	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Интернет-маркетинг ✓ Медийная реклама ✓ Email-маркетинг ✓ Веб-аналитика ✓ Контекстная реклама

Табл. 4. Профиль «Нетология»

	<ul style="list-style-type: none"> ✓ E-commerce ✓ Управление веб-проектами ✓ UX-дизайн ✓ SEO ✓ SMM ✓ Веб-дизайн ✓ Стартапы ✓ Таргетированная реклама ✓ Контент-маркетинг ✓ HR ✓ Классический маркетинг ✓ Мобильные приложения ✓ Менеджмент 														
<p>Оплата</p>	<p>Доступ по платной подписке — 590 рублей в месяц, 4590 рублей в год</p>														
<p>Количество посещений, 2014 год, тыс.</p>	 <table border="1" style="margin-left: auto; margin-right: auto;"> <thead> <tr> <th>Месяц</th> <th>Количество посещений (тыс.)</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Апрель</td> <td>910</td> </tr> <tr> <td>Май</td> <td>870</td> </tr> <tr> <td>Июнь</td> <td>1050</td> </tr> <tr> <td>Июль</td> <td>810</td> </tr> <tr> <td>Август</td> <td>790</td> </tr> <tr> <td>Сентябрь</td> <td>760</td> </tr> </tbody> </table>	Месяц	Количество посещений (тыс.)	Апрель	910	Май	870	Июнь	1050	Июль	810	Август	790	Сентябрь	760
Месяц	Количество посещений (тыс.)														
Апрель	910														
Май	870														
Июнь	1050														
Июль	810														
Август	790														
Сентябрь	760														
<p>Маркетинг</p>	 <table border="1" style="margin-left: auto; margin-right: auto;"> <thead> <tr> <th>Источник трафика</th> <th>Процент</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Прямой трафик</td> <td>46%</td> </tr> <tr> <td>Ссылки</td> <td>28%</td> </tr> <tr> <td>Поиск</td> <td>12%</td> </tr> <tr> <td>Социальные сети</td> <td>11%</td> </tr> <tr> <td>Почта</td> <td>1%</td> </tr> <tr> <td>Дисплейная реклама</td> <td>1%</td> </tr> </tbody> </table> <p>76% посетителей ресурса находятся в РФ</p>	Источник трафика	Процент	Прямой трафик	46%	Ссылки	28%	Поиск	12%	Социальные сети	11%	Почта	1%	Дисплейная реклама	1%
Источник трафика	Процент														
Прямой трафик	46%														
Ссылки	28%														
Поиск	12%														
Социальные сети	11%														
Почта	1%														
Дисплейная реклама	1%														

Источники: Данные компании, Crunchbase, Siliconus.com, J'son & Partners Consulting

4.1.2. Foxford

Табл. 5. Профиль «Foxford»

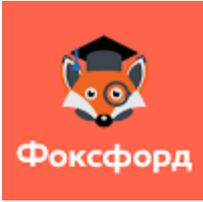
Веб-сайт	http://foxford.ru/
Логотип	
Дата создания	2009
Описание	Подготовка к ГИА, ЕГЭ, олимпиадам через интернет
Основатели	Алексей Половинкин и Максим Древаль
Инвестиции	В 2014 году образовательная платформа объединилась с «Нетологией». Объединенную компанию «Центр онлайн-обучения „Нетология-групп“» возглавил CEO «Нетологии» Максим Спиридонов. Минихолдинг привлек \$1,1 млн в рамках нового раунда инвестиций от фонда InVenture Partners (в апреле 2014 г. фонд приобрел миноритарный пакет «Нетологии»). В целом компанию оценили в \$14,1 млн.
Монетизация	220 рублей за академический час
Количество курсов	Более 80 курсов для учеников 5–11 классов с различным уровнем сложности
Категории	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Математика ✓ Обществознание ✓ Русский язык ✓ Физика ✓ Информатика ✓ Химия ✓ История ✓ Английский язык ✓ Биология
Количество посещений, тыс.	Сентябрь 2014 года – 170 тыс. посещений

Табл. 5. Профиль «Foxford»

Маркетинг	<p> ■ Ссылки ■ Прямой трафик ■ Социальные сети ■ Поиск ■ Дисплейная реклама ■ Почта </p>
Дополнительная информация	25 000 онлайн-занятий проведено с 2010 года.

Источники: Данные компании, Crunchbase, rusbase vc, J'son & Partners Consulting

4.1.3. Uniweb

Табл. 6. Профиль «Uniweb»

Веб-сайт	http://uniweb.ru/
Логотип	
Дата создания	2009
Описание	<p>Российское онлайн бизнес-обучение. Еще одно направление бизнеса для UniWeb — создание дистанционных курсов под ключ по заказу корпоративных клиентов, чьи сотрудники смогут учиться без отрыва от работы. Сейчас компания составляет индивидуальные программы для «Русала» и холдинга «Базовый элемент»; средний чек заказа сильно варьируется с учетом сложности курса и его длительности.</p>
Основатели	Александр Оганов
Количество пользователей	5 500 человек, 60% пользуются платными курсами
Инвестиции	\$2 млн., планируют привлечь еще \$3 млн.
Структура	Бесплатные короткие курсы (10-15 академ. часов), платные длинные курсы (15 - 32 акад. часов).

Табл. 6. Профиль «Uniweb»

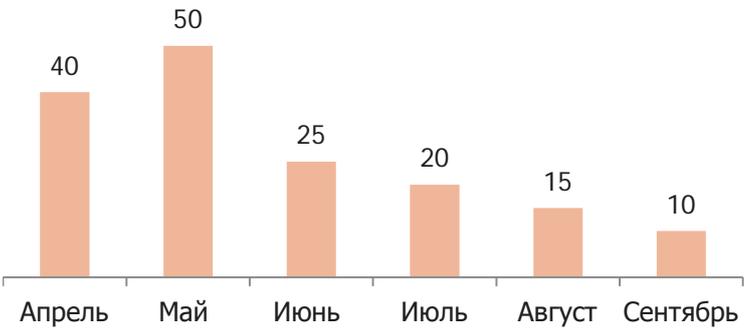
	Стоимость - 10-30 тыс. руб.														
Условия работы	ВУЗы сотрудничают с UniWeb бесплатно. По словам Оганова, стоимость создания одного курса составляет от 10 до 150 тысяч долларов и зависит от продолжительности и наполнения. Это интерактивные задания, онлайн-тесты, видеолекции. Можно выбрать формат обучения— групповые или индивидуальные занятия.														
Количество курсов	35 курсов, 10 программ. Наиболее популярный курс – «управление персоналом»														
Категории	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Личная эффективность ✓ Маркетинг, реклама, PR ✓ Социология ✓ Транспорт, логистика, ВЭД ✓ Юриспруденция ✓ Бизнес-образование ✓ Бухгалтерия и финансы ✓ Государство и общество ✓ Кадры, управление персоналом ✓ Менеджмент ✓ Образование и инновации 														
Стоимость курсов	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 0 — 5 000 руб. ✓ 5 000 — 20 000 руб. ✓ 20 000 — 50 000 руб. ✓ 50 000 руб. > 														
Количество посещений, 2014 год, тыс.	 <table border="1" style="margin-top: 10px;"> <thead> <tr> <th>Месяц</th> <th>Количество посещений (тыс.)</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Апрель</td> <td>40</td> </tr> <tr> <td>Май</td> <td>50</td> </tr> <tr> <td>Июнь</td> <td>25</td> </tr> <tr> <td>Июль</td> <td>20</td> </tr> <tr> <td>Август</td> <td>15</td> </tr> <tr> <td>Сентябрь</td> <td>10</td> </tr> </tbody> </table>	Месяц	Количество посещений (тыс.)	Апрель	40	Май	50	Июнь	25	Июль	20	Август	15	Сентябрь	10
Месяц	Количество посещений (тыс.)														
Апрель	40														
Май	50														
Июнь	25														
Июль	20														
Август	15														
Сентябрь	10														

Табл. 6. Профиль «Uniweb»

Маркетинг	<p>91% посетителей сайта находятся в РФ.</p>
Дополнительная информация	<p>В ближайших планах UniWeb — запуск программы высшего образования по стандартам бакалавриата и магистратуры, совмещающей онлайн-задания с зачетными работами в офлайне. По словам Оганова, b2b-направление генерирует не более 15% прибыли UniWeb.</p>

Источники: Данные компании, Crunchbase, J'son & Partners Consulting

4.2. Курсы без расписания

4.2.1. Eduson

Табл. 7. Профиль «Eduson»

Веб-сайт	www.eduson.tv
Логотип	
Дата создания	Апрель 2013
Штаб-квартира	Москва

Табл. 7. Профиль «Eduson»

Описание	Основной фокус – корпоративное обучение.
Основатели	Елена Маслова (Darberry, Pixonic и венчурный фонд AddVenture)
Специализация	Изначально - мини-MBA курсы с участием зарубежных профессоров из топ-30 ведущих бизнес-школ мира, в том числе Wharton, LBS.
Инвестиции	Инвестиции в проект составили \$1 млн., деньги, по словам Елены, привлечены от «ангелов», среди которых есть сооснователи Groupon (именно этой компании Елена Масолова и ее партнеры продали в свое время Darberry). ⁸
Описание курсов	Самый популярный платный курс — «Финансовое моделирование», где известный аналитик из инвестиционного банка строит сложную модель в Excel и комментирует процесс. Самые популярные бесплатные курсы — Creativity in Business и Lessons of Billionaires
Количество курсов	167. Часть переведена на китайский, русский, португальский языки.
Типы курсов	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Первый — от профессоров ведущих бизнес-школ, например, Strategy in Stormy Times от профессора London Business School Доминика Хоулдера. ✓ Второй — от приглашённых практиков, каждый из которых — эксперт в своей области: например, Roadmap to IPO от директора Merrill Lynch Арие Кравчин. Это платные практики. ✓ Третий— бесплатные курсы по лидерству, venture capital, маркетингу и прочим дисциплинам, составленные из выступлений всемирно известных спикеров (Марка Цукерберга, Стива Балмера, Тони Шея, Тима Дрейпера, Стива Бланка). Готовятся десятки курсов о консалтинге, рекламном бизнесе, PR и т.д.
Ключевая аудитория	Деловые профессионалы 25—35 лет, которые по разным причинам не поехали на MBA
Категории	✓ HR

⁸ <http://firmma.ru/data/news/1321/>

Табл. 7. Профиль «Eduson»

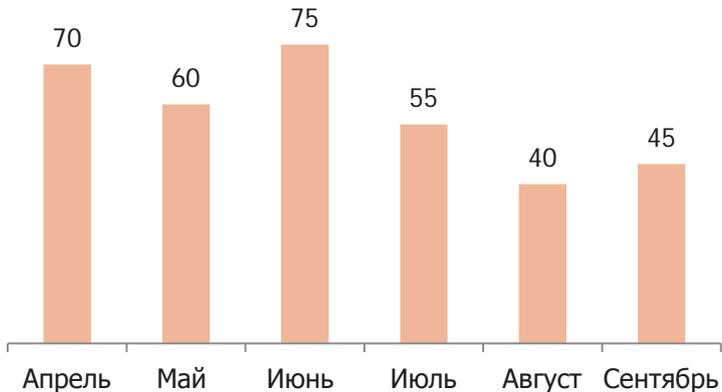
	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Лидерство ✓ Личное развитие ✓ Маркетинг ✓ Менеджмент ✓ Отрасли ✓ Презентации ✓ Продажи ✓ Производство ✓ Стартап ✓ Управление проектами ✓ Финансы ✓ Другое 														
<p>Стоимость курсов</p>	<p>Существуют платные и бесплатные курсы. Первые лекции любого курса всегда бесплатные, чтобы можно было оценить профессора, кейс. Стоимость платного курса не превышает \$100 (\$49, \$99). Также продаются Mini-MBA программы (237-360 долл)</p>														
<p>Завершение курса</p>	<p>На выходе - сертификат с указанием имени преподавателя, вуза, рейтинга студента и уникальным номером, чтобы работодатель мог проверить подлинность</p>														
<p>Языковая поддержка</p>	<p>Проект был запущен на английском языке и только через три месяца добавили русский, китайский, португальский (для Бразилии). В июне 80% аудитории были из Индии и Бразилии, в июле добавились российские пользователи, вообще ориентируются на BRIC и США.</p>														
<p>Количество посещений, 2014 год, тыс.</p>	 <table border="1" style="margin-left: auto; margin-right: auto;"> <thead> <tr> <th>Месяц</th> <th>Количество посещений (тыс.)</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Апрель</td> <td>70</td> </tr> <tr> <td>Май</td> <td>60</td> </tr> <tr> <td>Июнь</td> <td>75</td> </tr> <tr> <td>Июль</td> <td>55</td> </tr> <tr> <td>Август</td> <td>40</td> </tr> <tr> <td>Сентябрь</td> <td>45</td> </tr> </tbody> </table>	Месяц	Количество посещений (тыс.)	Апрель	70	Май	60	Июнь	75	Июль	55	Август	40	Сентябрь	45
Месяц	Количество посещений (тыс.)														
Апрель	70														
Май	60														
Июнь	75														
Июль	55														
Август	40														
Сентябрь	45														

Табл. 7. Профиль «Eduson»

Маркетинг	<p>56% посетителей ресурса находятся в РФ</p>
Дополнительная информация	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Eduson выплачивает преподавателям роялти от всех продаж курсов ✓ Планы на будущее: интерактивное, т. е. нелинейное, разветвленное видео. «Мы готовим курс, имитирующий собеседование на работу. Курс строится, как твоя беседа с HR, в зависимости от твоих ответов показывается следующий кусочек видео, и можно завершить беседу как провалом, так и договоренностью о высокой зарплате».⁹ ✓ В 2014 г. Запустили 4 курса MOOC

Источники: Данные компании, Crunchbase, J'son & Partners Consulting

4.2.2. HTML Академия

Табл. 8. Профиль «HTML Академия»

Веб-сайт	http://htmlacademy.ru/
Логотип	
Дата создания	22 Февраля 2012
Штаб-квартира	Санкт-Петербург

⁹ <http://www.cossa.ru/articles/211/49439/>

Табл. 8. Профиль «HTML Академия»

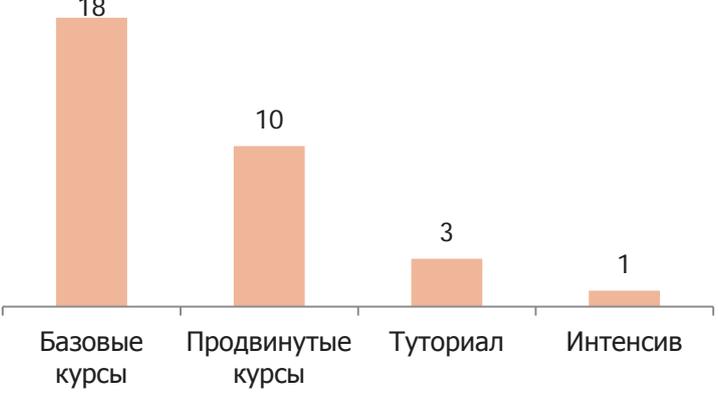
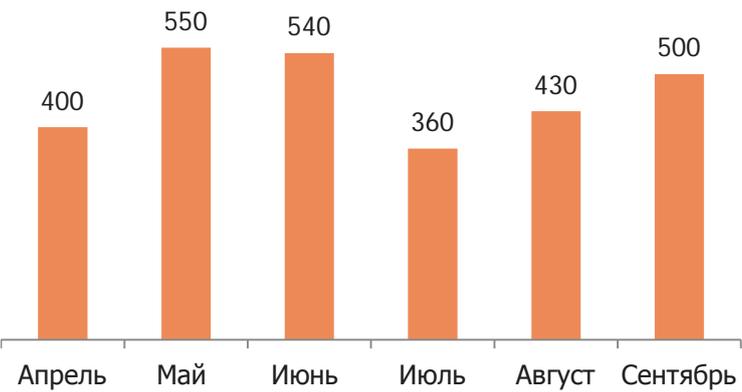
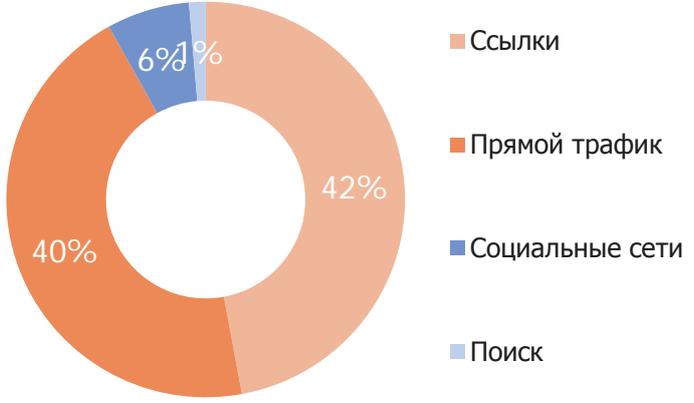
Описание	Интерактивные онлайн-курсы по HTML и CSS. Конвейер по подготовке верстальщиков. Цель компании — сделать обучение максимально интересным и затягивающим. Учебная программа состоит из восьми тем, изучению которых посвящен один или несколько курсов.										
Основатели	Александр Першин										
Количество пользователей	52 тыс.										
Количество выполненных заданий	3 млн.										
Количество курсов	 <table border="1"> <thead> <tr> <th>Категория</th> <th>Количество курсов</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Базовые курсы</td> <td>18</td> </tr> <tr> <td>Продвинутые курсы</td> <td>10</td> </tr> <tr> <td>Тьюриал</td> <td>3</td> </tr> <tr> <td>Интенсив</td> <td>1</td> </tr> </tbody> </table>	Категория	Количество курсов	Базовые курсы	18	Продвинутые курсы	10	Тьюриал	3	Интенсив	1
Категория	Количество курсов										
Базовые курсы	18										
Продвинутые курсы	10										
Тьюриал	3										
Интенсив	1										
Категории	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Базовые курсы ✓ Продвинутые курсы ✓ Тьюриалы ✓ Интенсив 										
Стоимость курсов	Сейчас большинство курсов на сайте бесплатные, но за 300 рублей в месяц можно оформить подписку, которая дает моментальный доступ ко всем новым материалам, а также к продвинутым курсам по HTML5 и CSS3. Курс «интенсив» стоит 12 500 рублей.										

Табл. 8. Профиль «HTML Академия»

Количество посещений, 2014 год, тыс.	 <table border="1"> <thead> <tr> <th>Месяц</th> <th>Количество посещений (тыс.)</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Апрель</td> <td>400</td> </tr> <tr> <td>Май</td> <td>550</td> </tr> <tr> <td>Июнь</td> <td>540</td> </tr> <tr> <td>Июль</td> <td>360</td> </tr> <tr> <td>Август</td> <td>430</td> </tr> <tr> <td>Сентябрь</td> <td>500</td> </tr> </tbody> </table>	Месяц	Количество посещений (тыс.)	Апрель	400	Май	550	Июнь	540	Июль	360	Август	430	Сентябрь	500
Месяц	Количество посещений (тыс.)														
Апрель	400														
Май	550														
Июнь	540														
Июль	360														
Август	430														
Сентябрь	500														
Маркетинг	 <table border="1"> <thead> <tr> <th>Источник трафика</th> <th>Процент</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Ссылки</td> <td>42%</td> </tr> <tr> <td>Прямой трафик</td> <td>40%</td> </tr> <tr> <td>Социальные сети</td> <td>6%</td> </tr> <tr> <td>Поиск</td> <td>12%</td> </tr> </tbody> </table> <p>61% посетителей ресурса находится в РФ, 26% - в Украине</p>	Источник трафика	Процент	Ссылки	42%	Прямой трафик	40%	Социальные сети	6%	Поиск	12%				
Источник трафика	Процент														
Ссылки	42%														
Прямой трафик	40%														
Социальные сети	6%														
Поиск	12%														

Источники: Данные компании, J'son & Partners Consulting

4.2.3. Maximum

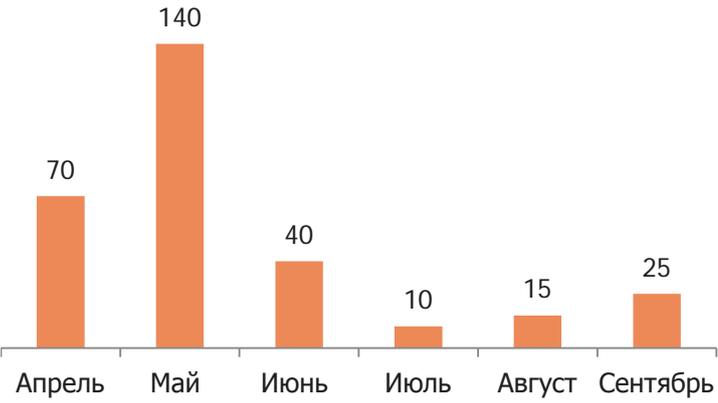
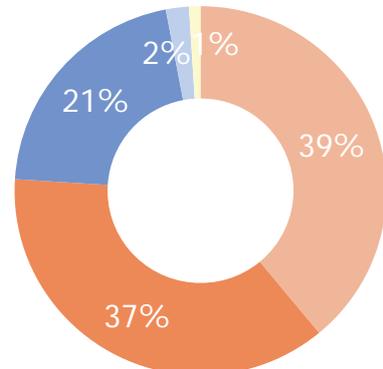
Табл. 9. Профиль «Maximum»

Веб-сайт	http://maximumtest.ru/
Юридическое наименование	ООО «Юмакс»
Логотип	
Год создания	2012

Табл. 9. Профиль «Maximum»

Описание	Смешанные (blended) и онлайн-программы подготовки к экзаменам (ЕГЭ и ОГЭ)
Местоположение	Москва, СПб
Основатели	Генеральный директор – Михаил Мягков
Специализация	MAXIMUM специализируется на подготовке к стандартизированным экзаменам, в частности к ЕГЭ и ОГЭ.
Образовательные программы	Maximum разрабатывает масштабируемые программы подготовки к стандартизированным экзаменам, эффективно сочетая лучшие практики мировой test ргер индустрии и российского педагогического опыта. Maximum подготавливает специалистов в преподавании, разрабатывает уникальные учебные программы, повсеместно использует собственные технологические разработки и сотрудничает с лидерами образовательного рынка.
Образовательная онлайн платформа	<ol style="list-style-type: none"> 1) Полноценная система обучения, включающая различные варианты онлайн курсов – от вебинаров до автоматизированных тренажеров и симуляций экзаменов; 2) Адаптивная образовательная система; 3) Система комплексно диагностирует уровень подготовки каждого ученика и точно выявляет, где имеется недостаток знаний.
Выручка от онлайн-деятельности	Нд
Выручка от blended -деятельности	Нд
Количество blended-слушателей	Более 4 000 учеников и родителей прослушали курсы и короткие программы по ЕГЭ /ОГЭ.
Количество онлайн-слушателей	>8 000 пользователей системы
Средняя стоимость оффлайн-обучения	400-460 рублей за академический час
Средняя стоимость онлайн-обучения	Нд
Количество предметов	10 предметов
Курсы	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Математика ЕГЭ ✓ Русский язык ЕГЭ

Табл. 9. Профиль «Maximum»

	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Английский язык ЕГЭ ✓ Обществознание ЕГЭ ✓ Биология ЕГЭ ✓ Физика ЕГЭ ✓ Химия ЕГЭ ✓ История ЕГЭ ✓ Математика ОГЭ ✓ Русский язык ОГЭ 														
<p>Количество посещений, 2014 год, тыс.</p>	 <table border="1"> <thead> <tr> <th>Месяц</th> <th>Количество посещений (тыс.)</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Апрель</td> <td>70</td> </tr> <tr> <td>Май</td> <td>140</td> </tr> <tr> <td>Июнь</td> <td>40</td> </tr> <tr> <td>Июль</td> <td>10</td> </tr> <tr> <td>Август</td> <td>15</td> </tr> <tr> <td>Сентябрь</td> <td>25</td> </tr> </tbody> </table>	Месяц	Количество посещений (тыс.)	Апрель	70	Май	140	Июнь	40	Июль	10	Август	15	Сентябрь	25
Месяц	Количество посещений (тыс.)														
Апрель	70														
Май	140														
Июнь	40														
Июль	10														
Август	15														
Сентябрь	25														
<p>Маркетинг</p>	 <table border="1"> <thead> <tr> <th>Источник трафика</th> <th>Процент</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Поиск</td> <td>39%</td> </tr> <tr> <td>Прямой трафик</td> <td>37%</td> </tr> <tr> <td>Ссылки</td> <td>21%</td> </tr> <tr> <td>Социальные сети</td> <td>2%</td> </tr> <tr> <td>Прочее</td> <td>1%</td> </tr> </tbody> </table> <p>67% посетителей ресурса находятся в РФ</p>	Источник трафика	Процент	Поиск	39%	Прямой трафик	37%	Ссылки	21%	Социальные сети	2%	Прочее	1%		
Источник трафика	Процент														
Поиск	39%														
Прямой трафик	37%														
Ссылки	21%														
Социальные сети	2%														
Прочее	1%														

Источники: Данные компании, Crunchbase, СПАРК, J'son & Partners Consulting

5. Мировой рынок

Рынок онлайн-образования достаточно долгое время находился в стадии зарождения. Несмотря на то, что первые площадки появились еще в 90-е годы, а первый значимый проект (MIT OpenCourseWare) в 2002 г., настоящий взлет рынка случился в 2012г., когда были запущены три крупнейшие площадки: Coursera, EdX и Udacity.

Табл. 10. Крупнейшие мировые ресурсы в области онлайн-образования						
Название	Тип	Модель	За что платят	Слушатели, млн	Курсы, ед	Инвестиции, \$ млн
Coursera, 2012 г. www.coursera.org	Fixed time ¹⁰	Freemium	Сертификат	7,1	641	>65
EdX, 2012 г. www.edx.org	Fixed time	Freemium	Сертификат	2,5	215	30
Udacity, 2012 г. www.udacity.com	Fixed time	Freemium	<ul style="list-style-type: none"> ■ Сертификат; ■ Спецкурсы; ■ Консультации; ■ Поиск работы 	1,6	38	20
Udemy, 2010 г. www.udemy.com	Open schedule ¹¹	Paid	Курсы	3,0	16000	48
Lynda, 1995 г. www.lynda.com/	Open schedule	Paid	Подписка	4,0	2800	103
Khan Academy, 2006 г. khanacademy.org	Open schedule	Free	-	10,0	6000	n/a ¹²
MIT OpenCourseWare, 2002 г. ocw.mit.edu	Open schedule	Free	-	n/a	2180	>60

Источник: J'son & Partners Consulting

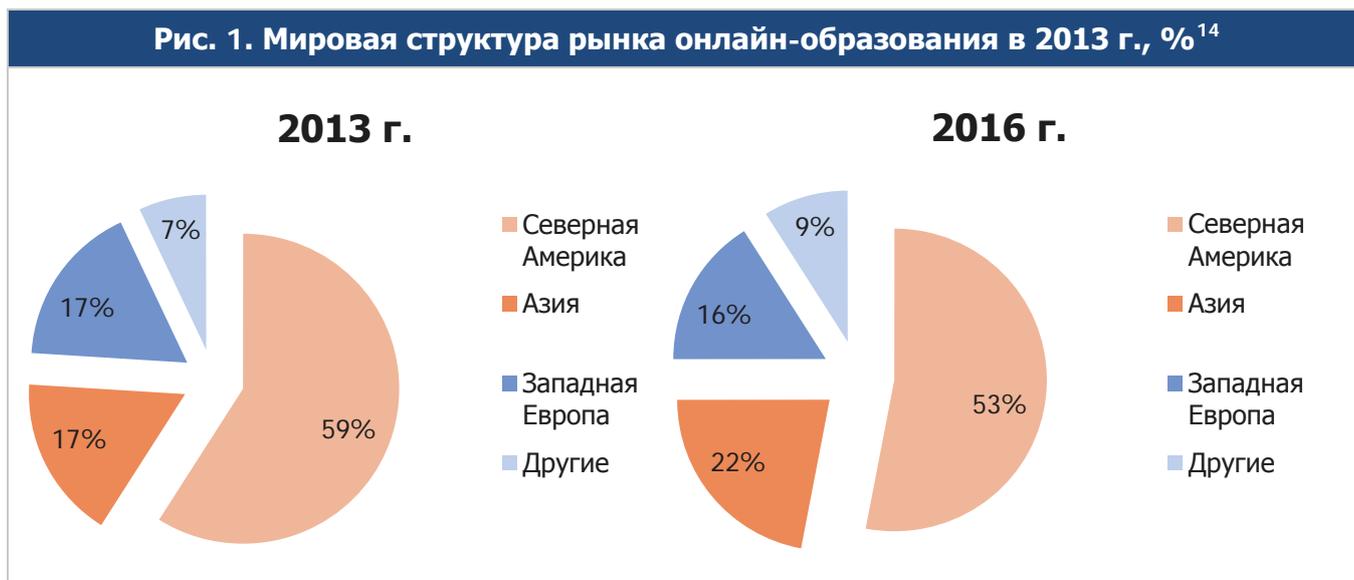
¹⁰fixed time courses – курсы, привязанные к расписанию, проходящие только в определенное время с сопровождением преподавателями. Обычно новые лекции и задания выдаются еженедельно.

¹¹open schedule – курсы, доступные в любой момент времени.

¹²более 7 млн пожертвований

Несмотря на затяжной старт, онлайн-образование моментально стало популярным, а рынок онлайн-обучения привлек множество инвесторов. Слушателями топ-10 мировых ресурсов в области онлайн-образования являются около 20 млн чел., а совокупные инвестиции в эти ресурсы превысили 300 млн долл. Общий объем инвестиций в онлайн-образование в 2000 - 2013 гг. составил 8,5 млрд долл.¹³

Согласно существующим оценкам текущий объем мирового рынка онлайн-образования оценивается в более чем 40 млрд долл. По прогнозу в 2016 г. эта цифра превысит 50 млрд долл. Структура мирового рынка по ключевым географическим сегментам представлена ниже.



Источники: Docebo, J'son & Partners Consulting

¹³ По данным Ambient Insight Research

¹⁴ В сегмент "Other" входят регионы Africa, Latin America, Asia и Eastern Europe.

6. Профили мировых игроков

В данной главе **выборочно** представлены профили некоторых мировых образовательных площадок.

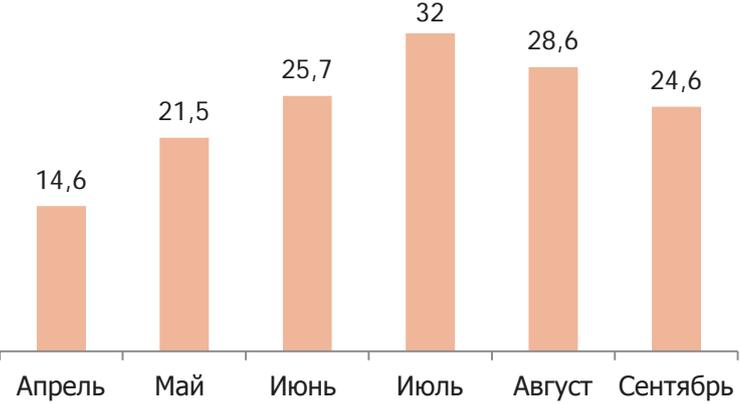
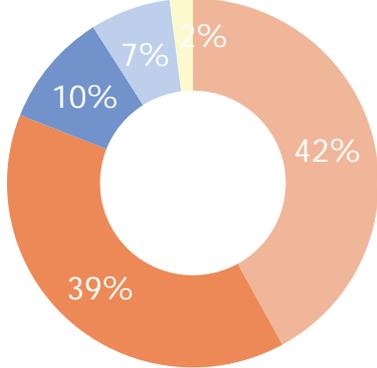
6.1. Курсы по расписанию

6.1.1. Coursera

Табл. 11. Профиль «Coursera»

Веб-сайт	www.coursera.org
Логотип	
Дата создания	Весна 2012 года
Штаб-квартира	Mountain View, CA
Основатели	Профессора Стэнфорда Эндрю Нг и Дафной Келлер
Инвестиции	Более \$65 млн
Количество пользователей	Более 7,1 млн.
Количество курсов	641
Предметы	Гуманитарные, естественнонаучные, прикладные курсы.
Университеты	108 университета из США, Европы, Азии
Структура	Курс включает видео-лекции с субтитрами, текстовые конспекты лекций, домашние задания, тесты и итоговые экзамены.
Целевая аудитория	Студенты, взрослые, преподаватели (есть отдельный раздел Teacher Professional Development)
Доходы	В сентябре 2013 г. сайт заработал \$1 млн. на платных сертификатах
Экзамены	Очные экзамены с помощью онлайн сервиса ProctorU, где экзаменатор контролирует слушателей через веб-камеру. Стоимость такого экзамена - \$60-90.

Табл. 11. Профиль «Coursera»

<p>Признание сертификатов</p>	<p>Американское министерство образования (American Council on Education) рекомендовало колледжам засчитывать результаты некоторых курсов Coursera при оценке студентов – кредиты за эти курсы можно использовать в рамках традиционного обучения</p>														
<p>Партнёрство</p>	<p>В октябре 2013 г. объявлено о партнерстве с Высшей Школой Экономики, МФТИ и СПбГУ</p>														
<p>Количество посещений, 2014 год, млн.</p>	 <table border="1"> <thead> <tr> <th>Месяц</th> <th>Количество посещений (млн)</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Апрель</td> <td>14,6</td> </tr> <tr> <td>Май</td> <td>21,5</td> </tr> <tr> <td>Июнь</td> <td>25,7</td> </tr> <tr> <td>Июль</td> <td>32</td> </tr> <tr> <td>Август</td> <td>28,6</td> </tr> <tr> <td>Сентябрь</td> <td>24,6</td> </tr> </tbody> </table>	Месяц	Количество посещений (млн)	Апрель	14,6	Май	21,5	Июнь	25,7	Июль	32	Август	28,6	Сентябрь	24,6
Месяц	Количество посещений (млн)														
Апрель	14,6														
Май	21,5														
Июнь	25,7														
Июль	32														
Август	28,6														
Сентябрь	24,6														
<p>Маркетинг</p>	 <ul style="list-style-type: none"> ■ Прямой трафик ■ Ссылки ■ Поиск ■ Почта ■ Социальные сети <p>39% посетителей сайта находятся в США</p>														
<p>Дополнительная информация</p>	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Бесплатное прохождение курсов, платный диплом по окончании курса (\$50-80 за курс) ✓ Digital October занимается переводом курсов на русский 														

Источники: Данные компании, Crunchbase. J'son & Partners Consulting

6.1.2. edX

Табл. 12. Профиль «edX»

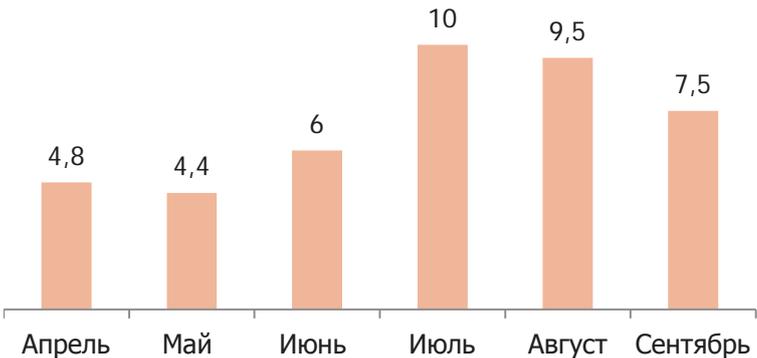
Веб-сайт	www.edx.org														
Логотип															
Дата создания	Апрель 2012														
Штаб-квартира	Cambridge, MA														
Основатели	Anant Agarwal – Президент														
Инвестиции	\$30 млн от Гарварда и МИТ														
Количество пользователей	2,5 млн.														
Количество курсов	Более 215														
Предметы	Электроника, инженерия, здравоохранение, экономика и финансы, медицина, музыка, филантропия, социальные науки, анализ данных и статистика и др.														
Университеты	53 ВУЗа (США, Европа, Азия, Австралия)														
Продолжительность курсов	От 4 до 15 недель														
Количество посещений, 2014 год, млн.	 <table border="1"> <thead> <tr> <th>Месяц</th> <th>Количество посещений (млн)</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Апрель</td> <td>4,8</td> </tr> <tr> <td>Май</td> <td>4,4</td> </tr> <tr> <td>Июнь</td> <td>6</td> </tr> <tr> <td>Июль</td> <td>10</td> </tr> <tr> <td>Август</td> <td>9,5</td> </tr> <tr> <td>Сентябрь</td> <td>7,5</td> </tr> </tbody> </table>	Месяц	Количество посещений (млн)	Апрель	4,8	Май	4,4	Июнь	6	Июль	10	Август	9,5	Сентябрь	7,5
Месяц	Количество посещений (млн)														
Апрель	4,8														
Май	4,4														
Июнь	6														
Июль	10														
Август	9,5														
Сентябрь	7,5														

Табл. 12. Профиль «edX»

Маркетинг	<p>45% посетителей сайта находятся в США</p>
Дополнительная информация	<ul style="list-style-type: none"> ✓ edX - некоммерческий проект в сфере онлайн-образования, созданный Гарвардом и MIT в 2012 г. ✓ Разработчики открыли программный код 1 июня 2013 г. (https://github.com/edx)

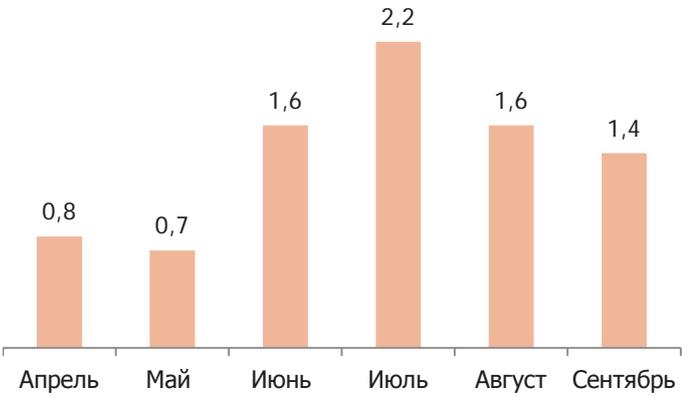
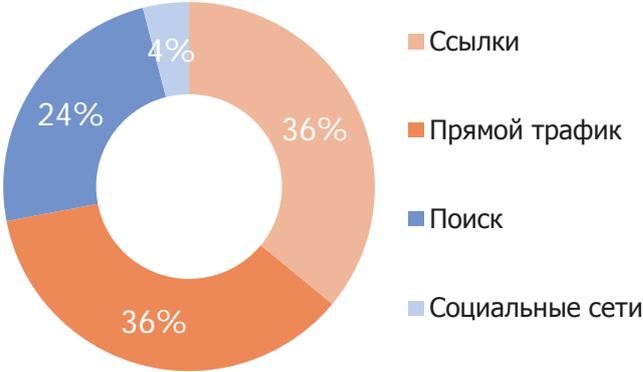
Источники: Данные компании, Crunchbase. J'son & Partners Consulting

6.1.3. Udacity

Табл. 13. Профиль «Udacity»

Веб-сайт	www.udacity.com
Логотип	
Дата создания	2012
Штаб-квартира	Mountain View, CA
Основатели	Себастьян Тран, Майк Сокольский, Дэвид Стэвенс
Инвестиции	\$55 млн от венчурных фондов
Количество пользователей	1.6 млн.
Количество курсов	38
Предметы	Помимо университетских курсов предлагает также программы, созданные ведущими отраслевыми экспертами по таким направлениям, как компьютерная наука, дизайн, математика, технологический бизнес

Табл. 13. Профиль «Udacity»

	(совместно с Google, Nvidia, Microsoft, Autodesk, Cadence Design Systems, and Wolfram Research)														
Описание курсов	Каждый курс предлагает несколько уровней сложности — для начинающих, базовых и продвинутых слушателей.														
Оплата	Курсы бесплатные, сертификаты – бесплатные. За \$89 можно сдать очный экзамен, получить соответствующий сертификат. В будущем планируют ввести третью форму – защищенный он-лайн экзамен, более дешевый, чем очный.														
Количество посещений, 2014 год, млн.	 <table border="1"> <thead> <tr> <th>Месяц</th> <th>Количество посещений (млн)</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Апрель</td> <td>0,8</td> </tr> <tr> <td>Май</td> <td>0,7</td> </tr> <tr> <td>Июнь</td> <td>1,6</td> </tr> <tr> <td>Июль</td> <td>2,2</td> </tr> <tr> <td>Август</td> <td>1,6</td> </tr> <tr> <td>Сентябрь</td> <td>1,4</td> </tr> </tbody> </table>	Месяц	Количество посещений (млн)	Апрель	0,8	Май	0,7	Июнь	1,6	Июль	2,2	Август	1,6	Сентябрь	1,4
Месяц	Количество посещений (млн)														
Апрель	0,8														
Май	0,7														
Июнь	1,6														
Июль	2,2														
Август	1,6														
Сентябрь	1,4														
Маркетинг	 <ul style="list-style-type: none"> ■ Ссылки ■ Прямой трафик ■ Поиск ■ Социальные сети <p>61% посетителей сайта находятся в США</p>														
Варианты монетизации	Продают сувенирные футболки и кофты.														
Дополнительная информация	Помощь студентам в поиске работы.														

Источники: Данные компании, Crunchbase. J'son & Partners Consulting

6.2. Курсы, доступные в любое время

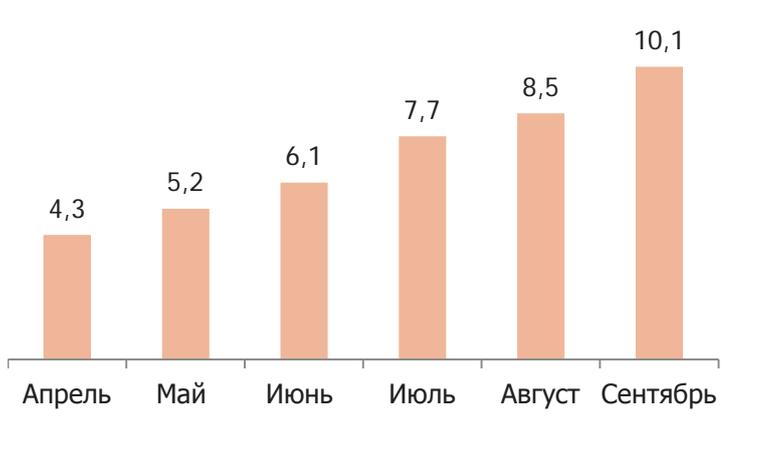
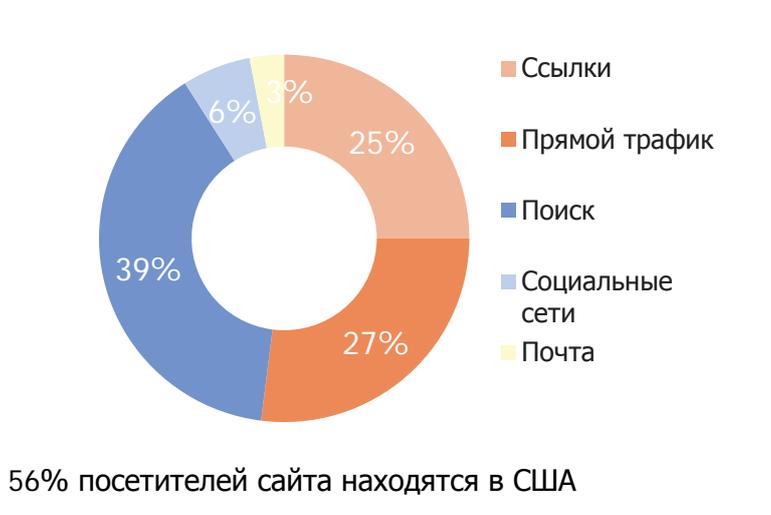
Сайты с библиотекой лекций и видео существуют значительно дольше, чем MOOC-платформы и отличаются большим разнообразием тем и вариантов реализации. Все эти ресурсы предлагают курсы, не привязанные ко времени и без сопровождения преподавателем. Некоторые предлагают платные тренинги с сертификатами (Lynda), некоторые – бесплатные видео-уроки по любой теме (Khan Academy).

6.2.1. Udemu

Табл. 14. Профиль «Udemu»

Веб-сайт	www.udemy.com
Логотип	
Дата создания	2010
Штаб-квартира	Сан Франциско, Калифорния
Основатели	Oktaу Caglar, Eren Bali, Gagan Biyani
Инвестиции	48 млн. долл от венчурных инвесторов
Количество пользователей	4 млн.
Количество курсов	20 000 курсов
Количество инструкторов	10 000 человек
Объём контента	3,4 млн. минут
Поддержка языков	Платформа поддерживает 53 языка

Табл. 14. Профиль «Udemy»

<p>Количество посещений, 2014 год, млн.</p>	 <table border="1"> <thead> <tr> <th>Месяц</th> <th>Количество посещений (млн)</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Апрель</td> <td>4,3</td> </tr> <tr> <td>Май</td> <td>5,2</td> </tr> <tr> <td>Июнь</td> <td>6,1</td> </tr> <tr> <td>Июль</td> <td>7,7</td> </tr> <tr> <td>Август</td> <td>8,5</td> </tr> <tr> <td>Сентябрь</td> <td>10,1</td> </tr> </tbody> </table>	Месяц	Количество посещений (млн)	Апрель	4,3	Май	5,2	Июнь	6,1	Июль	7,7	Август	8,5	Сентябрь	10,1
Месяц	Количество посещений (млн)														
Апрель	4,3														
Май	5,2														
Июнь	6,1														
Июль	7,7														
Август	8,5														
Сентябрь	10,1														
<p>Маркетинг</p>	 <table border="1"> <thead> <tr> <th>Источник трафика</th> <th>Процент</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Поиск</td> <td>39%</td> </tr> <tr> <td>Прямой трафик</td> <td>27%</td> </tr> <tr> <td>Ссылки</td> <td>25%</td> </tr> <tr> <td>Социальные сети</td> <td>6%</td> </tr> <tr> <td>Почта</td> <td>3%</td> </tr> </tbody> </table> <p>56% посетителей сайта находятся в США</p>	Источник трафика	Процент	Поиск	39%	Прямой трафик	27%	Ссылки	25%	Социальные сети	6%	Почта	3%		
Источник трафика	Процент														
Поиск	39%														
Прямой трафик	27%														
Ссылки	25%														
Социальные сети	6%														
Почта	3%														
<p>Дополнительная информация</p>	<p>80 000 лекций завершается каждый день</p>														

Источники: Данные компании, Crunchbase. J'son & Partners Consulting

6.2.2. Lynda

Табл. 15. Профиль «Lynda»

<p>Веб-сайт</p>	<p>http://www.lynda.com/</p>
<p>Логотип</p>	 <p>lynda.com</p>
<p>Дата создания</p>	<p>1995</p>

Табл. 15. Профиль «Lynda»

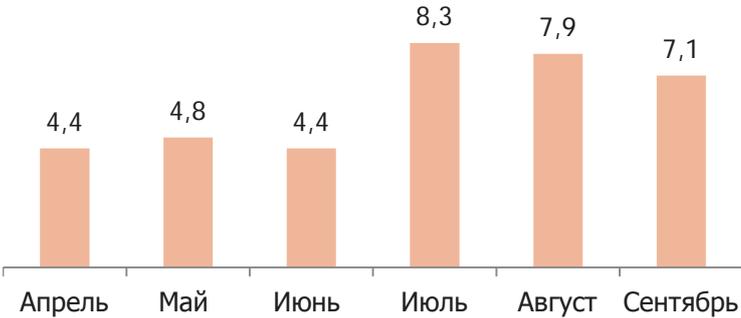
Штаб-квартира	Carpinteria, CA														
Основатели	Lynda Weinman, Bruce Heavin														
Инвестиции	В январе 2013 г. проект получил рекордное финансирование среди всех EdTech-проектов — \$103 млн. от Spectrum Equity, Meritech Capital Partners, Accel Partners														
Штат компании	300 человек														
Количество курсов	3 024 курса														
Категории	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Разработка ✓ Дизайн ✓ Сеть ✓ Фотография ✓ Бизнес ✓ Образование ✓ 3D + Анимация ✓ Видео ✓ Аудио + музыка 														
Оплата	Предлагают месячную и годовую подписку (месяц стоит от 25 до 37,5 долл, год – 250 – 375 долл.														
Фокус	Предоставление большого количества востребованных онлайн-тренингов от десятков действующих профессионалов из различных сфер деятельности.														
Количество посещений, 2014 год, млн.	 <table border="1" style="margin-top: 10px;"> <thead> <tr> <th>Месяц</th> <th>Количество посещений (млн)</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Апрель</td> <td>4,4</td> </tr> <tr> <td>Май</td> <td>4,8</td> </tr> <tr> <td>Июнь</td> <td>4,4</td> </tr> <tr> <td>Июль</td> <td>8,3</td> </tr> <tr> <td>Август</td> <td>7,9</td> </tr> <tr> <td>Сентябрь</td> <td>7,1</td> </tr> </tbody> </table>	Месяц	Количество посещений (млн)	Апрель	4,4	Май	4,8	Июнь	4,4	Июль	8,3	Август	7,9	Сентябрь	7,1
Месяц	Количество посещений (млн)														
Апрель	4,4														
Май	4,8														
Июнь	4,4														
Июль	8,3														
Август	7,9														
Сентябрь	7,1														

Табл. 15. Профиль «Lynda»

Маркетинг	<p>65% посетителей сайта находятся в США</p>
Дополнительная информация	<p>Коммерческая образовательная компания, предоставляющая сотни онлайн-тренингов для изучения компьютерных, дизайнерских и бизнес-навыков</p>

Источники: Данные компании, Crunchbase. J'son & Partners Consulting

6.2.3. Khan Academy

Табл. 16. Профиль «Khan Academy»

Веб-сайт	www.khanacademy.org
Логотип	
Дата создания	2006
Штаб-квартира	Mountain View, CA
Основатели	Salman Khan
Инвестиции	Гранты на сумму 2,2 млн. долл. Проект поддерживается пожертвованиями, часть из которых — от Google и Фонда Билла и Мелинды Гейтс.
Количество курсов	100 000 интерактивных упражнений
Категории	Математика, естественные науки, компьютерное

Табл. 16. Профиль «Khan Academy»

	программирование, история, искусство, экономика и прочие
Оплата	Бесплатно
Монетизация	Происходит за счет пожертвований
Количество посещений, 2014 год, млн.	<p>Видеоролики Академии Хана собрали более 458 млн. просмотров на YouTube.</p>
Маркетинг	<p>67% посетителей ресурса находятся в США</p>
Дополнительная информация	Некоммерческая образовательная организация

Источники: Данные компании, Crunchbase. J'son & Partners Consulting

7. Мнения представителей отрасли

В рамках подготовки исследования специалисты J'son & Partners Consulting опросили представителей основных игроков рынка и узнали их мнения относительно развития онлайн-образования в России.



Максим Спиридонов

Нетология-групп, Генеральный директор

1) *Что сейчас представляет собой рынок онлайн-образования в РФ?*

Рынок прошел стадию зарождения и начал свое формирование. Появились ниши, в которых возможна монетизация, а, следовательно, развитие бизнеса; выросли и окрепли первые лидеры в этих нишах. При этом, с точки зрения перспектив и потенциальных возможностей, мы в самом начале пути. Многие эксперты называют онлайн-образование "next big thing" и ожидают появление в этой нише своих "Яндексов, Google и Facebook". Мы, как практики рынка, также очень оптимистично смотрим в будущее.

2) *Какие основные тренды вы сейчас видите?*

Резкий рост числа игроков рынка онлайн-образования. Появление все более узких специализаций проектов. Формирование главных направлений онлайн-образования, где игроки видят наибольшие перспективы на сегодня. Это языковое обучение, компетенци-ориентированные курсы, дополнительное среднее образование, корпоративное образование.

3) *Какие основные факторы роста вы могли отметить на рынке?*

Росту сегмента способствует освоение все большей аудиторией цифрового пространства; приобретение обычным пользователем привычки работать и развлекаться онлайн. Также помогает развитию ниши развитие у пользователя готовности платить в интернете и, в частности, готовности платить за цифровой контент разного рода.



Михаил Мягков

Maximumtest, Генеральный директор

1) *Как вы оцениваете развитие рынка сейчас?*

Сегодняшний рынок находится в начале пути к созданию качественных/онлайн-ориентированных продуктов и программ обучения, и их соответствующей монетизации. Сегодня, пользователями являются в основном более мотивированные, потребители онлайн услуг.

Монетизация онлайн программ сегодня базируется на тех пользователях, для кого программы представляют четкую ценность и которые эти пользователи не могут получить в другом формате.

2) *Как вы видите дальнейшее развитие рынка?*

В будущем, развитие рынка будет базироваться на:

- Создании брендов, с высокой степенью узнаваемости, предоставляющих пользователям реальную ценность
- Создании онлайн программ, "переносащих" лучшие практики традиционного обучения в онлайн, сочетая их с уникальными технологическими преимуществами такими как (1) персонализация и адаптивность (2) автоматизированный анализ успеха учеников и (3) инструменты визуализации контента
- Базисный контент будет доступен бесплатно, но "пакет" сочетающий качественный контент, платформу и эффективные методы коммуникации контента - будут востребованы и в монетизируемом формате

В целом: мы считаем, что рынок будет развиваться, но только часть моделей "выживет", с точки зрения коммерциализации - в первую очередь это будут бронированные и доказуемо результативные программы.



Алексей Симоненко

HTML-Академия, Веб-евангелист

Как бы вы охарактеризовали развитие онлайн-образования в РФ?

Онлайн-образование в России по многим направлениям существует уже несколько лет. И сейчас всё важнее становится качество предоставляемых услуг в онлайн. Уже недостаточно просто видео лекций, пользователи хотят проверять свои знания сразу же. Поэтому в течение следующих нескольких лет будет появляться всё больше интерактивных курсов. Также большинство стартапов, у которых нет собственного контента и которые занимаются агрегацией чужих продуктов будут постепенно закрываться.

Аналитические программы по рынку онлайн-образования в России находятся на портале www.json.tv

8. Содержание полного исследования

- 1. Введение**
- 2. Источники и методология**
- 3. Определение и существующая типология онлайн-образовательных площадок**
- 4. Существующие бизнес-модели и модели монетизации на рынке онлайн-образования**

Блок 1. Аналитический

5. Обзор мирового рынка онлайн-образования

- 5.1. Объем и динамика рынка онлайн-образования в денежном выражении 2010-2013гг., прогноз на 2014-2016гг.
- 5.2. Географическая структура рынка онлайн-образования в денежном выражении 2013г., прогноз на 2016г.
- 5.3. Количество слушателей в 2010-2013гг., прогноз на 2014-2016гг.
- 5.4. Существующие модели монетизации по данным крупнейших площадок
- 5.5. Профили крупнейших мировых площадок:
 - 5.5.1. Coursera
 - 5.5.2. Udacity
 - 5.5.3. MIT Open Courseware
 - 5.5.4. Edx.org
 - 5.5.5. Khan Academy
 - 5.5.6. Udemy
 - 5.5.7. Lynda
 - 5.5.8. Другие
- 5.6. Драйверы и барьеры рынка

6. Обзор российского рынка онлайн-образования

- 6.1. Объем и динамика рынка онлайн-образования в денежном выражении 2010-2013гг., прогноз на 2014-2016гг.
- 6.2. Географическая структура рынка онлайн-образования в денежном выражении 2013г., прогноз на 2016г.
- 6.3. Количество слушателей в 2010-2013гг., прогноз на 2014-2016гг.
- 6.4. Существующие модели монетизации по данным крупнейших площадок
- 6.5. Карта российских площадок
- 6.6. Профили крупнейших российских площадок:
 - 6.6.1. Нетология-групп
 - 6.6.2. LinguaLeo
 - 6.6.3. Lektorium
 - 6.6.4. Universarium
 - 6.6.5. Eduson
 - 6.6.6. Другие
- 6.7. Краткий обзор значимых игроков по направлениям:
 - 6.7.1. Академические курсы
 - 6.7.2. Курсы общего профиля
 - 6.7.3. Курсы для дошкольников

- 6.7.4. Курсы для школьников и студентов
- 6.7.5. Курсы иностранных языков
- 6.7.6. Курсы для программистов
- 6.7.7. Курсы подготовки к ЕГЭ
- 6.7.8. Агрегаторы пользовательского контента
- 6.7.9. Корпоративный сегмент
- 6.8. Краткий анализ российского законодательства в области онлайн-образования
- 6.9. Драйверы и барьеры рынка

Блок 2. Корпоративный сегмент

- 1. Определение корпоративного онлайн-образования и его типология, понятие Learning Management Systems (LMS)**
- 2. Существующие бизнес-модели корпоративного онлайн-образования и способы монетизации**
 - 2.1. Мировой рынок
 - 2.1.1. Объем рынка 2010-2013гг, прогноз на 2014-2016гг.
 - 2.1.2. Географическая структура рынка 2013г., прогноз на 2016г.
 - 2.1.3. Крупнейшие онлайн-корпоративные университеты
 - 2.1.4. Основные тренды и тенденции
 - 2.2. Российский рынок
 - 2.2.1. Объем рынка 2010-2013гг, прогноз на 2014-2016гг.
 - 2.2.2. Крупнейшие онлайн-корпоративные университеты
 - 2.2.3. Основные тренды и тенденции
- 3. Основные разработчики LMS в России и мире**

Блок 3. Маркетинговый блок

- 1. Существующая структура онлайн-курсов по дисциплинам в мире**
- 2. Социально-демографический профиль слушателей онлайн-курсов**
- 3. Особенности пользовательского поведения**
 - 3.1. В выборе курсов
 - 3.2. В прохождении курсов
 - 3.3. В сдаче экзаменов
- 4. Инструменты повышения лояльности слушателей**
 - 4.1. Геймификация
 - 4.2. Мобильные приложения
 - 4.3. Сертификация
 - 4.4. Гибридные модели, объединяющие оффлайн и онлайн
 - 4.5. Другие
- 5. Экспертные интервью с игроками рынка**
- 6. Выводы**

При подготовке материалов были использованы, в том числе, интервью и записи ТВ-программ с экспертами индустрии онлайн-образования:

Web.University, Константин Антоневи́ч:

http://json.tv/ict_video_watch/buduschee-gde-to-ryadom-gost-studii-konstantin-antonevich-webuniversity

Нетология, Максим Спиридонов:

http://json.tv/ict_video_watch/buduschee-gde-to-ryadom-maksim-spiridonov-onlayn-obrazovanie-v-rossii-i-mire

http://json.tv/ict_video_watch/ekspertnyy-razgovor-vypusk-1-maksim-spiridonov-onlayn-obrazovanie-v-rossii

NewTutor, Светлана Павлова:

http://json.tv/ict_video_watch/buduschee-gde-to-ryadom-svetlana-pavlova-newtutor-rynok-onlayn-obrazovaniya

ГлобалЛаб, Татьяна Крупа:

http://json.tv/ict_video_watch/buduschee-gde-to-ryadom-tatyana-krupa-globalab--20141022073243

Мы выражаем благодарность и признательность компаниям:

Нетология-групп (Максим Спиридонов),

Web.University (Константин Антоневи́ч),

NewTutor (Светлана Павлова),

ГлобалЛаб (Татьяна Крупа),

Maximumtest (Михаил Мягков),

HTML-Академия (Алексей Симоненко),

BeSmart (Алексей Пащенко)

за сотрудничество и участие в предоставлении данных, подготовке Обзора и ТВ-программ по теме онлайн-образования.