

24

**ORE
BACK TO WORK**

CLUB DEAL

**Informazioni preliminari
Azienda 3**

13 settembre 2017 – h.17.30

Il Sole 24 Ore - Via Monte Rosa 91 - Milano

La Società presenta una **piattaforma che aggrega insegnanti privati con studenti e professionisti** in cerca di corsi formativi per poter acquisire competenze necessarie ai loro percorsi studio o ad una crescita professionale. L'obiettivo è quello di **favorire l'incontro tra domanda e offerta di formazione privata.**

L'offerta della Società si compone di:

- una soluzione on line, attraverso un **market place** che permette agli utenti di identificare **l'insegnante e il corso** più adatto alle proprie esigenze
- una soluzione offline, attraverso dei **corsi specifici di gruppo** svolti **in apposite strutture**

La piattaforma conferisce ai **tutor** registrati la possibilità **di trovare nuovi studenti e aumentare la propria presenza online**, ovviando al problema dell'aumentata competizione nel settore formativo e dell'avvento della digitalizzazione.

Gli studenti, dal loro canto, avranno l'opportunità di accedere ad una **piattaforma che permette di scegliere tra corsi on-line e off-line**, in base alle proprie esigenze formative, economiche e logistiche.

UTENTI

In cerca di nuove soluzioni digitali che possano offrire percorsi economici, veloci e adattabili alle esigenze del singolo studente o professionista.

TUTOR

Maggiore flessibilità nell'offrire corsi e percorsi studio in base alla domanda presente online o offline. Possibilità di accedere ad un bacino ampio di studenti e di professionisti, aumentando, di conseguenza, le opportunità di guadagno.

1



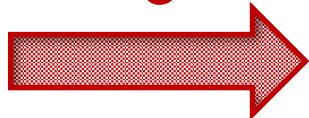
Acquisizione di tutor attraverso materiale di marketing che illustra le opportunità professionali e di guadagno **e di studenti** attraverso campagne di marketing mirate.

2



Gli utenti, studenti o professionisti, accedono alla piattaforma e **scelgono tra opportunità formative online ed offline**, in base alle proprie esigenze formative, economiche e logistiche.

3



I tutors, insegnanti privati, studenti universitari o neolaureati, vengono **spinti ad un utilizzo prolungato della piattaforma attraverso algoritmi** che ne aumentano il vantaggio competitivo in base alla durata della prestazione.

I servizi on-line prevedono la registrazione gratuita degli utenti ed una commissione mensile fissa per i tutor. I corsi off-line, invece, un costo fisso per studente che varia in base alla tipologia del corso selezionato.

Il servizio offerto ha come **mercato di riferimento il settore della formazione professionale ed il settore del tutoring per studenti**. Si prevede che il mercato mondiale dell'Edtech raggiungerà un valore di \$ 252 miliardi entro il 2020, mentre quello del tutoring toccherà un valore di \$ 227 miliardi nel 2022.

Attualmente, **in Italia, il mercato della formazione professionale e dei corsi di lingua** riporta un **valore di € 2,6 miliardi**, mentre quello del **tutoring** si aggira intorno ai **€ 1,2 miliardi**. Il segmento di clientela target della Società è composto sia da persone che hanno effettuato un'attività di formazione o un'attività di educazione informale sia da studenti di scuola superiore o universitari che prendono lezioni private.

Si stima che i segmenti di mercato target presi in considerazione comprendano un totale di 5,9 milioni di persone:

- 1,3 milioni di **studenti delle scuole superiori per un valore di mercato di € 800 milioni**
- 800 mila **studenti universitari per un valore di mercato di € 1,2 miliardi**
- 5,1 milioni di **adulti professionisti per un valore di mercato di € 2,6 miliardi**

- **Modello di Business:** *unica azienda in Italia ad offrire un marketplace on-line abbinato a centri studio distribuiti sul territorio*
- **Sharing Economy:** *vantaggi economici a favore degli utenti e dei tutor grazie al meccanismo della sharing economy*
- **Mercato dell'Edtech:** *crescente domanda sul mercato del tutoring e della formazione professionale di nuove soluzioni on-line*
- **Piattaforma:** *tecnologia in grado di rispondere alle esigenze delle nuove generazioni di studenti digitalizzati*

2017 (già raggiunti)

- Test del *modello di business* e *verifica della risposta* del mercato
- Sviluppo della *piattaforma*
- Primo *popolamento della piattaforma* (tutor)

2018-2019

- *Apertura di 4 sedi* in Italia
- *Lancio delle attività* online e offline per *studenti*
- *Lancio delle attività* online e offline per *professionisti*
- *Espansione a livello nazionale*

