

MARKET ANALYSIS FOR STARTUPS



Challenge by casers.org

Market Analysis for startups



ЄВГЕН УРСАЛОВ
Засновник та керівник
спільноти CASERS.org

Друзі, кейсери привіт)

Ми знаємо як ви вмієте вирішувати кейси. Нас надихає кожен фінал і кожна презентація, в якій ви показуєте високий рівень, нестандартний підхід та дуже якісні рішення.

Ви дійсно rock-community! Ми пишаємось вашими успіхами та досягненнями. Дякуючи кейсам багато з вас наразі працює в найкращих компаніях на серйозних посадах. І це мотивує нас рухатись вперед та створювати еко-систему для вирішення кейсів на нових ринках. На цьому шляху в нас є багато challeng'ів. Більшість з них ми вирішуємо всередині, та одним цікавим вирішили поділитись з вами ;)

Цікаво для вас - корисно для нас - кращий продукт у майбутньому для вас і наступного покоління кейсерів.

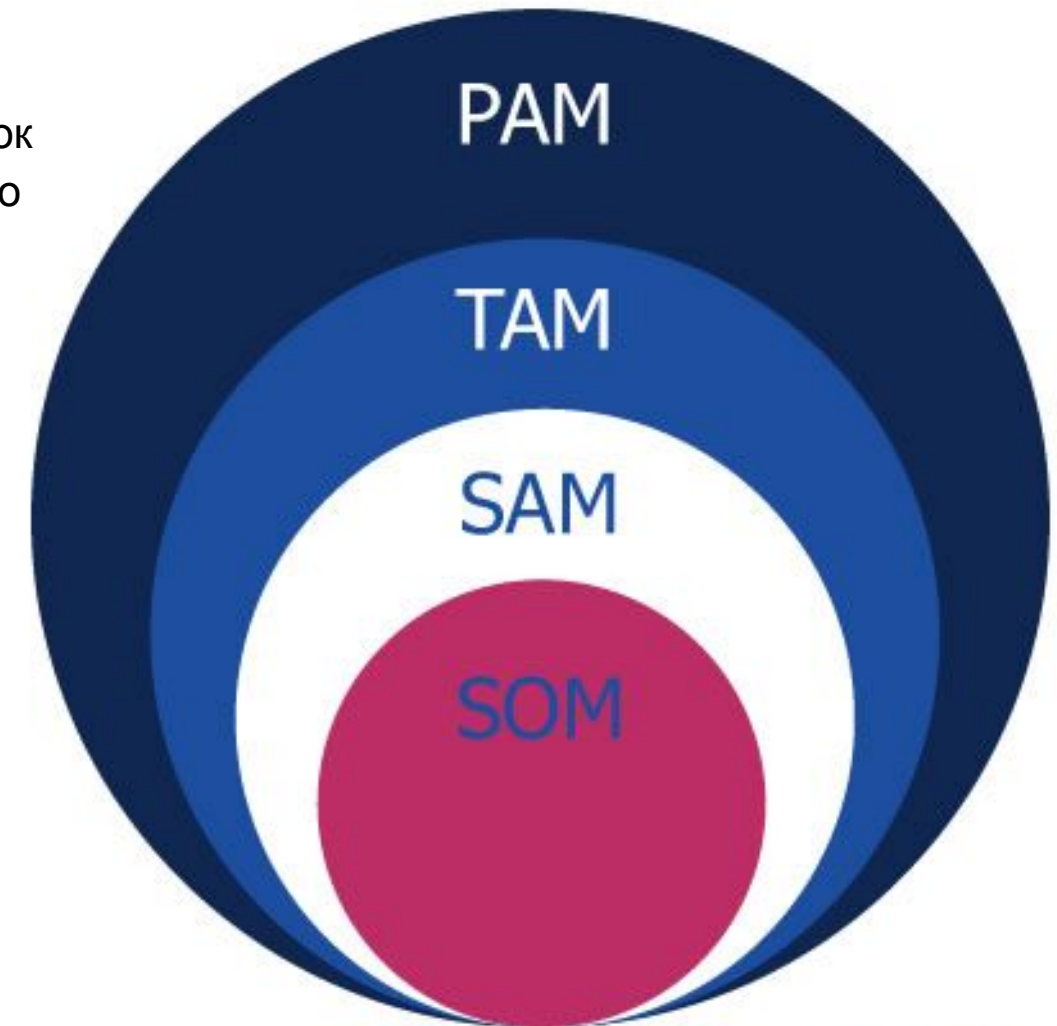
Тож годі тексту. Гайда до визначення об'єму ринку!

Кейсове завдання

Перш ніж залучати інвестиції, вкладати кошти у масштабування та розвиток продукту, стартапам необхідно визначити потенціал свого ринку. Для цього прийнято використовувати такі показники: TAM, PAM, SAM, SOM.

- PAM (Potential Available Market)
- TAM (Total Addressable Market)
- SAM (Served/Serviceable Available Market)
- SOM (Serviceable & Obtainable Market)

Завдання кейсу: визначити об'єм ринку (TAM, PAM, SAM, SOM) для CASERS, що представляє собою SAAS-платформу для організації та проведення конкурсів з вирішення кейсів.



Наш продукт

Це web-сервіс (SAAS-платформа) для організації та проведення конкурсів з вирішення кейсів.

Сервіс допомагає компаніям задовольнити дві потреби:

У напрямку HR:

- Пошук та відбір найкращих кандидатів на вакансії
- Розвиток бренду-роботодавця
- Освітні/CSR-проекти для взаємодії з університетами.

У напрямку Consulting/Open Innovation - це пошук рішень:

- Всередині компанії (із залучення власних співробітників)
- Зовні (із залучення зовнішніх експертів/пошук стартапів)



Клієнти

- Великі компанії та міжнародні корпорації, які розвивають бренд роботодавця серед аудиторії міленіалів/покоління Z та шукають найсильніших кандидатів для своїх вакансій.
- Великі компанії та міжнародні корпорації, які шукають інновації і відкриті до залучення зовнішніх експертів та стартапів.
- Представники малого та середнього бізнесу, які відносяться до лідерів ринку (рекламні агентства, інвестиційні фонди, виробники ексклюзивних продуктів, нішеві сервіси та інші)
- Органи державної влади, адміністрації міст та областей, які шукають інновації і відкриті до залучення зовнішніх експертів та стартапів.





Галузі в яких проводять кейси

- Менеджмент
- Маркетинг
- Фінанси
- Юриспруденція
- IT
- Техніка та технології
- Агро
- Фармакалогія
- Державне управління
- та інші

Сектори в яких працюють компанії-клієнти

Клієнти можуть бути з будь якого сектору економіки. Та як правило, це лідери ринків, учасники рейтингів ТОП-10 у галузі, які мають стабільний ріст, мають бюджети та потребу у розвитку бренду роботодавця та займаються пошуком та розвитком інновацій.

В першу чергу це компанії з секторів:

- FMCG
- Banking
- Manufacturing
- Agriculture
- Pharmacy
- Law firms
- IT
- Government & Public Sector

Цільова аудиторія учасників кейсів

- Студенти університетів та коледжів.
- Викладачі, наукові співробітники навчальних закладів
- Випускники, молоді фахівці, які шукають практичний досвід та можливості для навчання
- Досвідчені експерти, які шукають проекти для розвитку власного іміджу, навчання, заробітку
- Стартапи, які шукають компанії для впровадження своїх продуктів
- Співробітники компаній, які проводять конкурси між співробітниками всередині компанії.



Модель монетизації сервісу

- Абонплата за використання платформи для проведення 1-го конкурсу.
- Реклама всередині платформи для користувачів CASERS.

В кожній країні вартість може сильно відрізнятись та змінюватись.
Для прикладу можна використовувати наступні цифри:

Абонплата за використання платформи:

На ринках, що розвиваються:

- для малого бізнесу - 200\$
- для середнього - 400\$
- для корпорацій - 700\$

На розвинутих ринках:

- для малого бізнесу - 300\$
- для середнього - 500\$
- для корпорацій 3000\$

Реклама всередині платформи для користувачів CASERS:

- На розвиваючих ринках - 400\$
- На розвинутих ринках - 1000\$



Складові ринку

Об'єм ринку для нашого продукту має такі складові:

- сума витрат компаній на розвиток HR-бренду
- сума витрат компаній на працевлаштування молоді (18-28 років)
- сума витрат компаній на послуги Consulting/Open innovation.

Для HR-потреб.

(Клієнти, в яких платником за сервіс виступає HR-департамент).

Ідеї, як можна порахувати цей ринок?

- Частина витрат компаній на пошук та залучення студентів/випускників на свої вакансії.
- Частина витрат компаній на проекти пов'язані з розвитком бренду роботодавця.
- Дані однієї галузі, які можна помножити на інші галузі

Для потреб consulting

(Клієнти, які в першу чергу хочуть знайти нові рішення для компанії. Платником за сервіс може виступати будь який департамент всередині компанії).

Ідеї, як можна порахувати цей ринок?

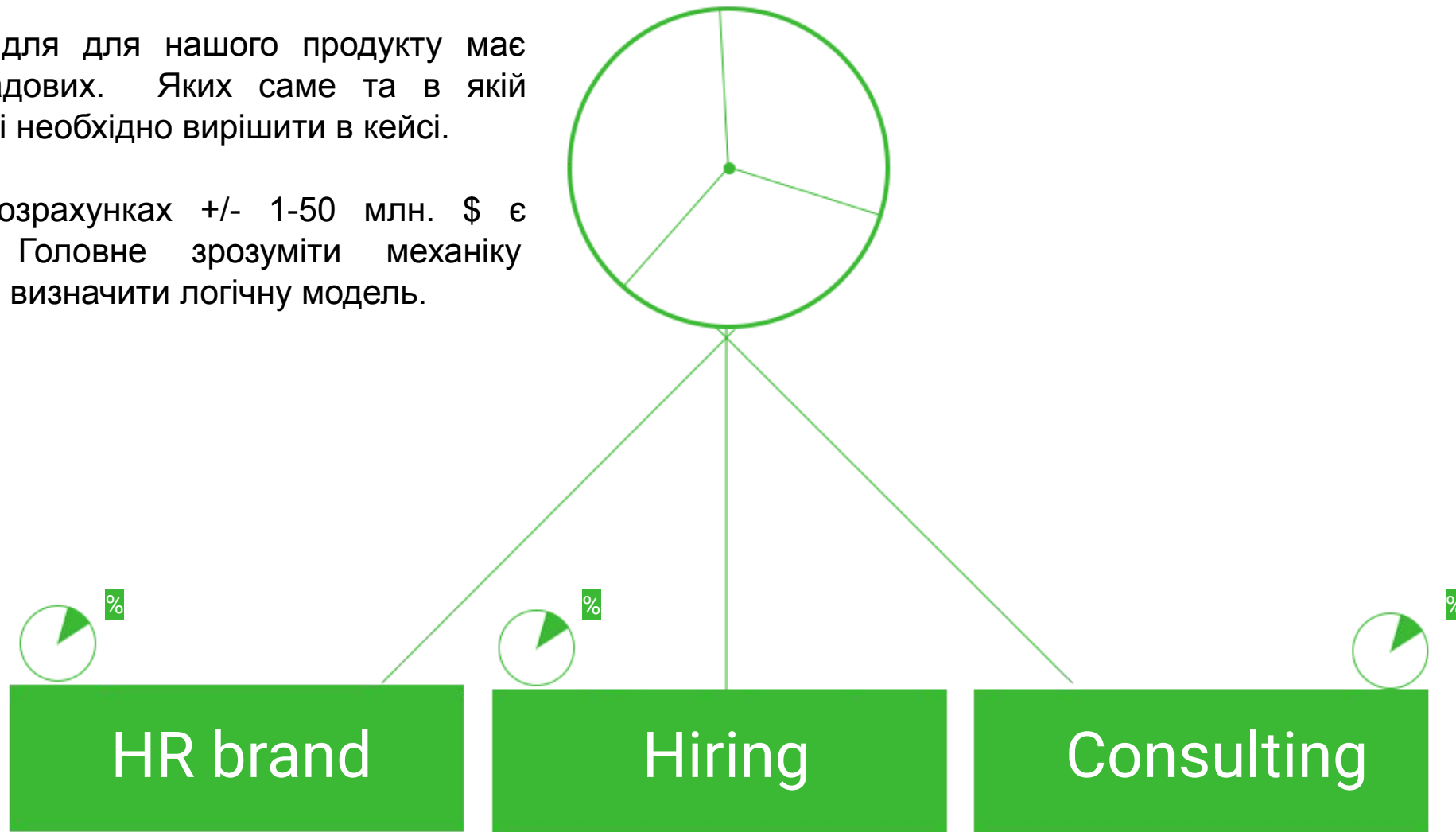
- Частина витрат компаній на консалтинг



Складові нашого ринку

Об'єм ринку для нашого продукту має декілька складових. Яких саме та в якій пропорції - це і необхідно вирішити в кейсі.

Похибка у розрахунках +/- 1-50 млн. \$ є прийнятною. Головне зрозуміти механіку розрахунків та визначити логічну модель.



Які ринки цікавлять?

- USA
- EUROPE
- СНГ
- Україна

Бажано, та не обов'язково визначати показники всіх ринків. Можна сфокусувати свою увагу на одному або декількох



Ідеї розподілу складових ринку

На прикладі складової сервісу для розвитку HR-бренду

- **PAM** (Potential Available Market)
Це всі бюджети, які компанії зі всього світу витрачають на розвиток HR-бренду
- **TAM** (Total Addressable Market)
Частина бюджетів компаній на розвиток HR-бренду, який витрачається фокусується аудиторії молоді (17-30 років)
- **SAM** (Served/Serviceable Available Market)
Це сума витрат, які компанії витрачають на організацію та проведення конкурсів з вирішення кейсів
- **SOM** (Serviceable & Obtainable Market)
Це сума витрат, які витрачають компанії в Україні на організацію конкурсів з вирішення кейсів.



Деталі та реєстрація за посиланням:
casers.org/cases/market_analysis_for_startups

Поставити запитання до організаторів можна в середині кабінету кейсу
у розділі “запитання та відповіді” чи на пошту support@casers.org