

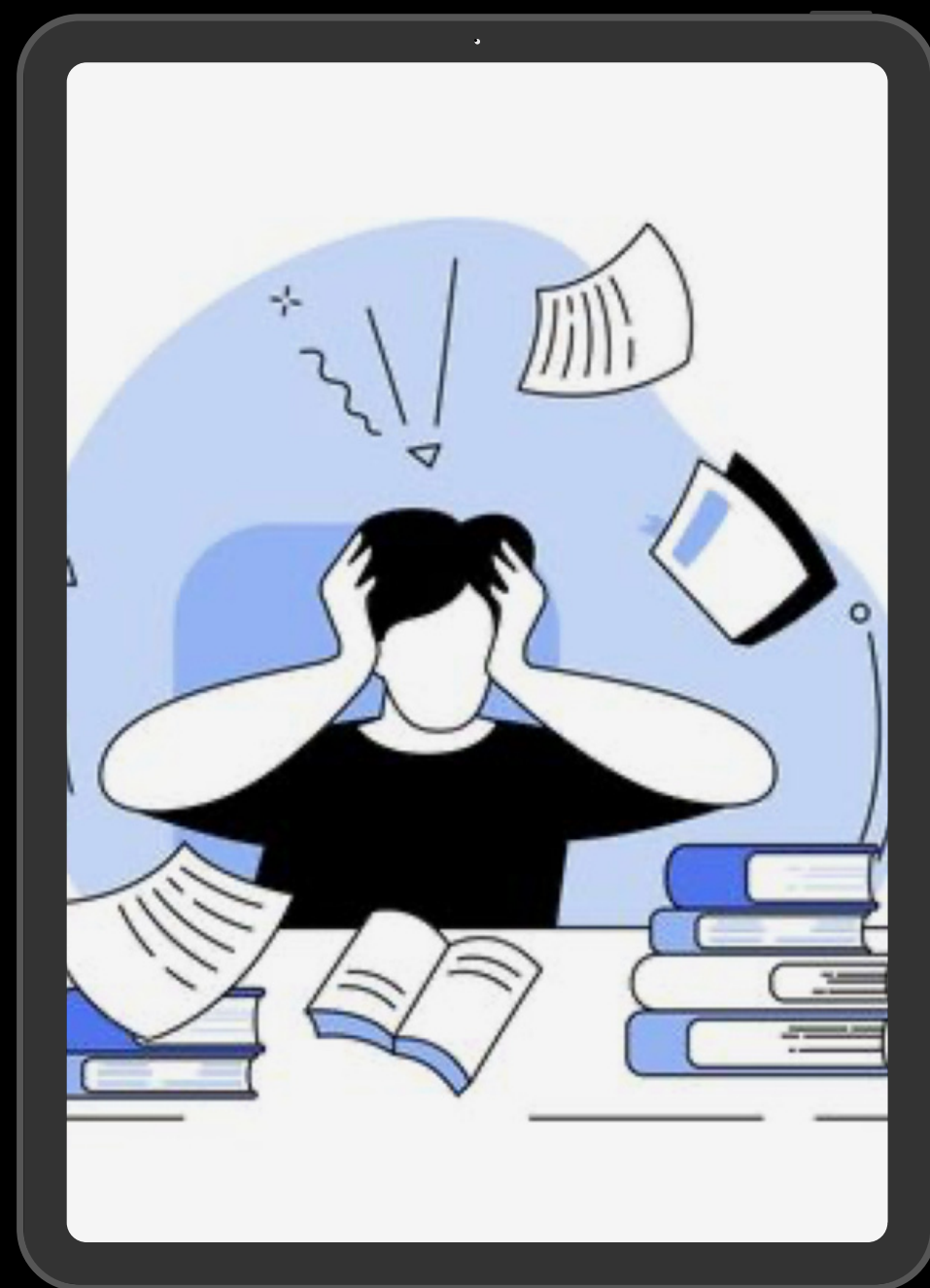
“ВУЗОПС” —

ПРИЛОЖЕНИЕ И САЙТ С ОНЛАЙН

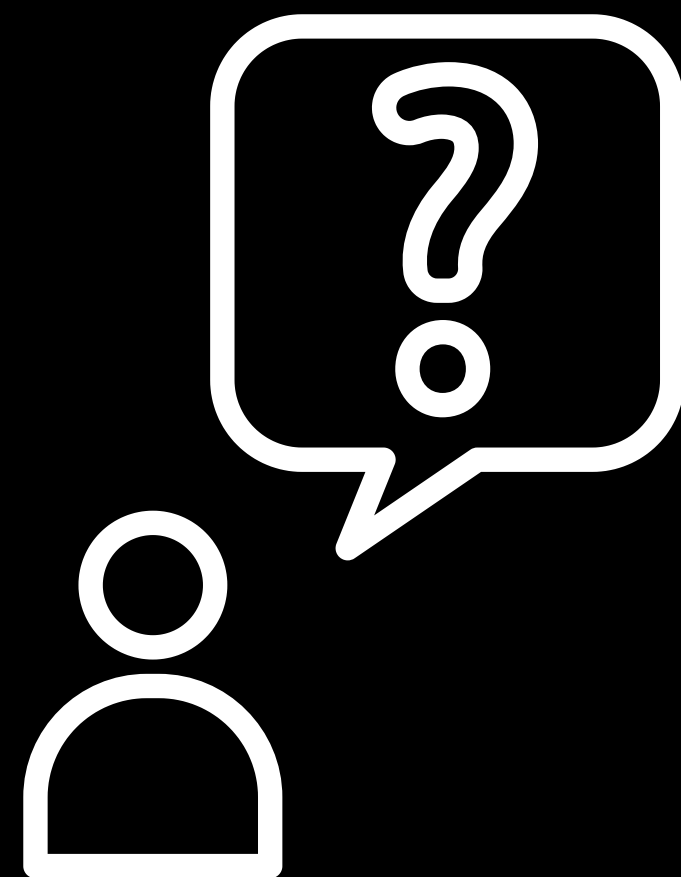
ПОДДЕРЖКОЙ СТУДЕНТОВ

Аксакова АНЕЛЛА

ПРОБЛЕМА



Как абитуриенту
выбрать вуз?
Достаточно ли
информации на сайте?



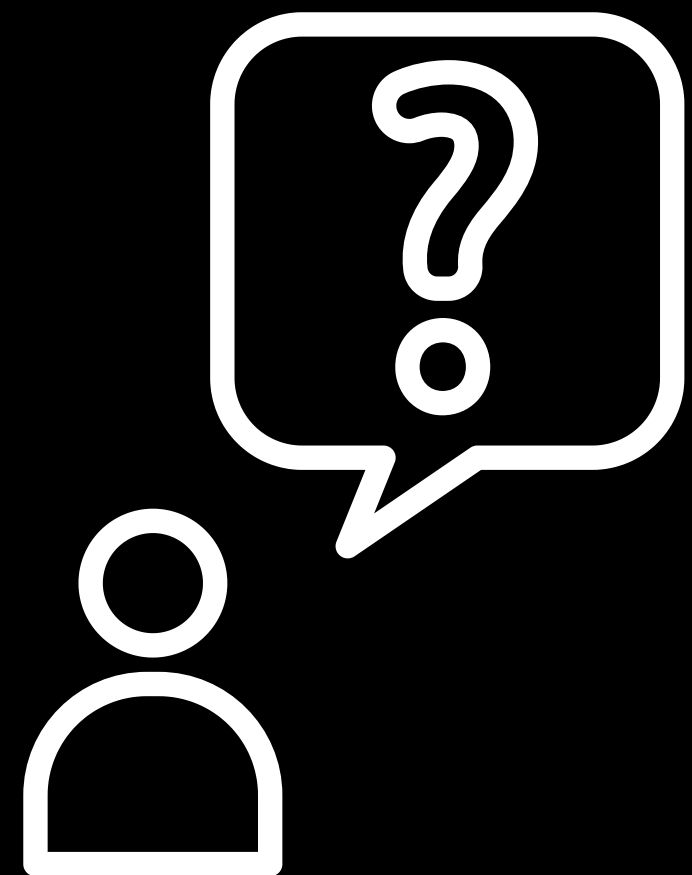
ПРОБЛЕМА

Главная проблема нашего основного потребителя заключается в сложности выбора Высших учебных заведений, недостаточности предоставляемой информации от самих ВУЗов о их внутренней работе и главных преимуществах поступления для каждого абитуриента.



РЕШЕНИЕ

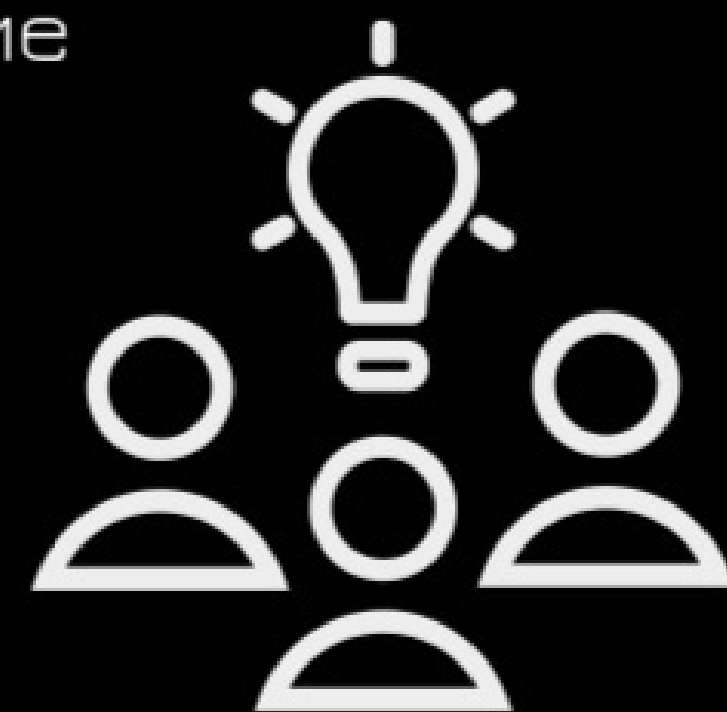
Программа, которая позволит погрузиться в студенческую жизнь на стадии выбора ВУЗа с помощью приложения с обзором университетов, с поддержкой VR-очков, а также удобного сайта для ВУЗов



РЕШЕНИЕ

Проблема выбора вуза в России может быть решена с помощью следующих способов:

- 1. Исследование вузов: сбор информации о различных университетах, их рейтингах, учебных программах, кадровом составе преподавателей и доступных дисциплинах. Изучение литературы, посещение университетских сайты и общение с текущими студентами или выпускниками, чтобы получить объективную информацию.
- 2. Консультации с родителями, учителями и карьерными консультантами: обращение за советом к профессионалам.



РЕШЕНИЕ

Проблема выбора вуза в России может быть решена с помощью следующих способов:

- 3.Разговор с выпускниками: общение с выпускниками университетов, чтобы узнать их мнение о качестве образования, степени подготовленности после окончания и их профессиональной карьере после университета.
- 4.Рассмотрение финансовых аспектов: необходимо учитывать финансовую сторону ваших решений, включая стоимость обучения, возможность получения стипендий и других финансовых поддержек для проекта.



КОНКУРЕНТНЫЙ АНАЛИЗ

основными конкурентами являются:

- 1) официальные сайты ВУЗов, описывающие учебный процесс;
- 2) частные лица в лице блогеров, снимающих образовательный и описательный контент на различных интернет площадках;
- 3) Vuzopedia- это крупнейший каталог ВУЗов, специальностей, профессий, материалов на тему высшего образования.
<https://vuzopedia.ru/>
- 4) Поступи онлайн-сайт для абитуриентов и поступающих в ВУЗы.
<https://postupi.online/>
- 5) ГосУслуги- официальный сайт, через который можно подать документы в ВУЗы страны.



КОНКУРЕНТЫ

```
graph TD; A[КОНКУРЕНТЫ] --> B[Vuzopedia  
https://vuzopedia.ru/]; A --> C[Госуслуги]; A --> D[Поступи онлайн  
https://postupi.online/]; E[Поступи онлайн  
https://postupi.online/] --> D; B --- F[Официальные сайты ВУЗов]; C --- G[Частные лица в лице блогеров]; D --- G;
```

Vuzopedia
<https://vuzopedia.ru/>

Официальные сайты ВУЗов

Госуслуги

Поступи онлайн
<https://postupi.online/>

Частные лица в лице блогеров

НАШИ КОНКУРЕНТНЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА

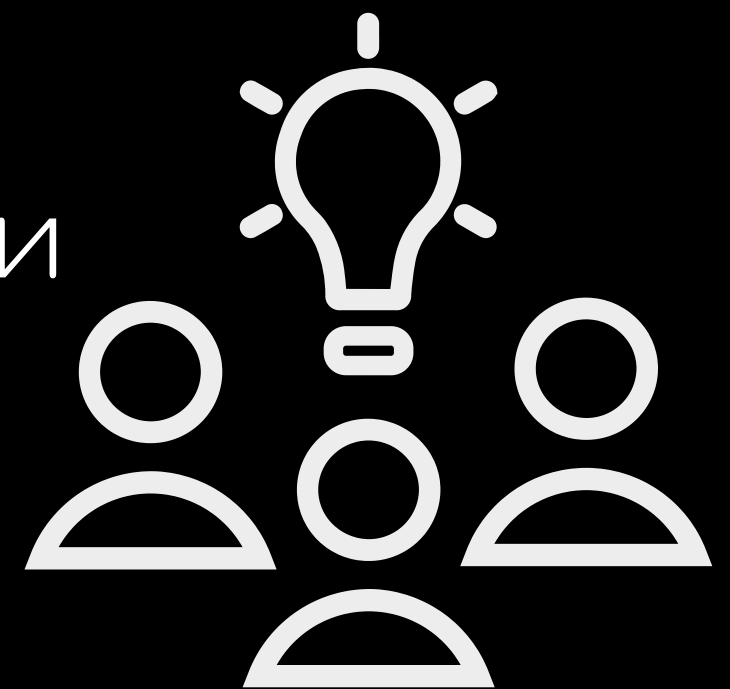
1. Упрощение поиска информации о вузах

2. Улучшение доступности лекций и материалов

3. Облегчение поиска лекторов

4. Повышение информированности

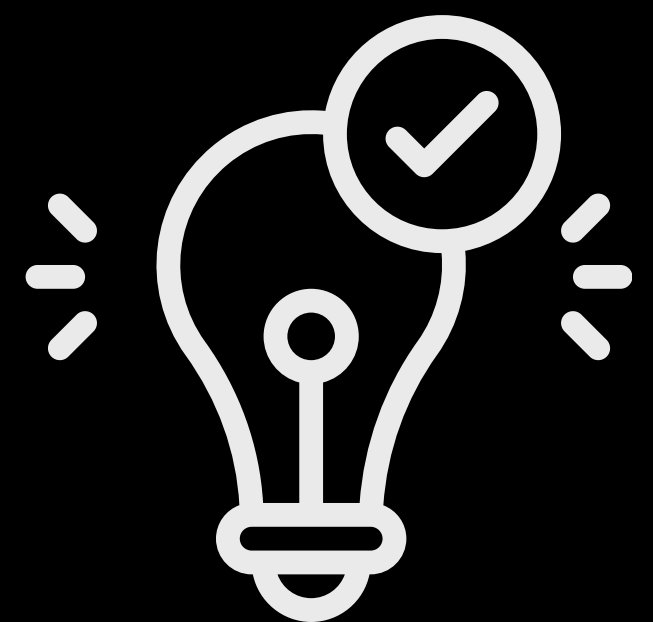
5. Улучшение взаимодействия между студентами и преподавателями




НАШИ КОНКУРЕНТНЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА

Ключевая фишка заключается в приложении и сайте, в которых будет информация:

- 1) рейтинги университетов
- 2) наличие специальностей и программ обучения,
- 3) преподаватели,
- 4) инфраструктура и другие факторы
- 5) специальный алгоритм, который будет анализировать предпочтения и критерии студента, и на их основе рекомендовать наиболее подходящие вузы.





БИЗНЕС-МОДЕЛЬ

получении прибыли с
подписки на премиум версии
приложения, в котором будут
предлагаться наши услуги

БИЗНЕС-МОДЕЛЬ

Возможно сотрудничество с компанией, производящей VR-очки, которые можно будет приобрести вместе с покупкой доступа в приложение

Сайт выступает в качестве рекламы продукта и дополнительных платных услуг



П
О
Т
Р
Е
Б
И
Т
Е
Л
И

БИЗНЕС-МОДЕЛЬ

абитуриенты



студенты

родители

НА СТАРТЕ НАМ НЕОБХОДИМО

2030000р

Разработка
приложения, сайта

Команда
(персонал)

VR-технологии
(открытие помещений)

РЫНОК

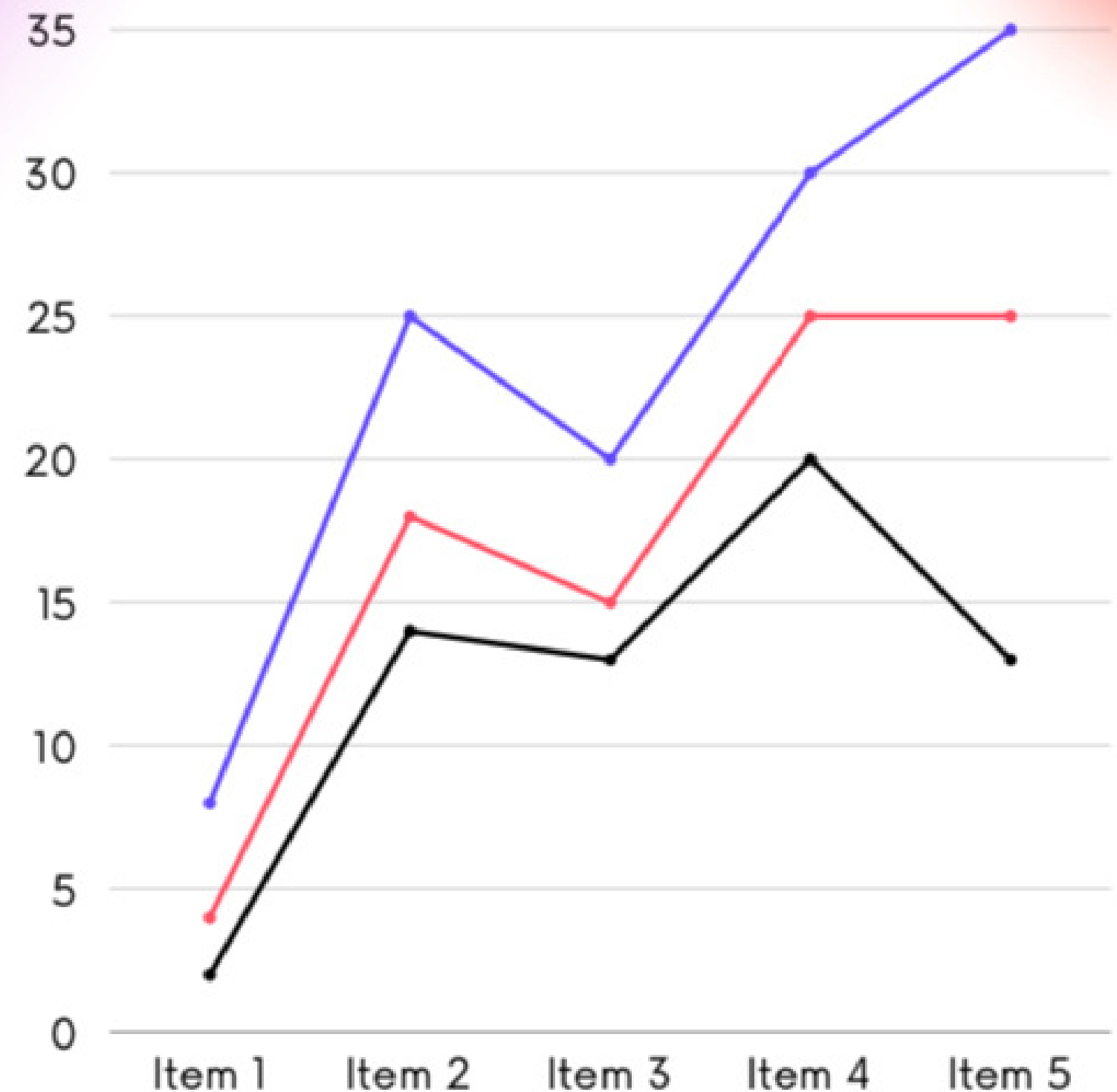
SAM (Served/Serviceable Available Market) - доступный объём

рынка, доля от TAM. SAM показывает, сколько денег уже тратится на решения, похожие на ваше. SAM - это рынок: прямых конкурентов и аналогов

Что показывает. Объём рынка, который можно занять, если вытеснить прямых конкурентов. Это максимальный объём ниши, в которой работает компания. SAM не учитывает тех, кто мог бы купить продукт, но не покупает его по самым разным причинам.

SOM (Serviceable & Obtainable Market) - реально достижимый

объём рынка, доля от SAM. Это объём продаж, который компания может получить с помощью доступных ей инструментов.



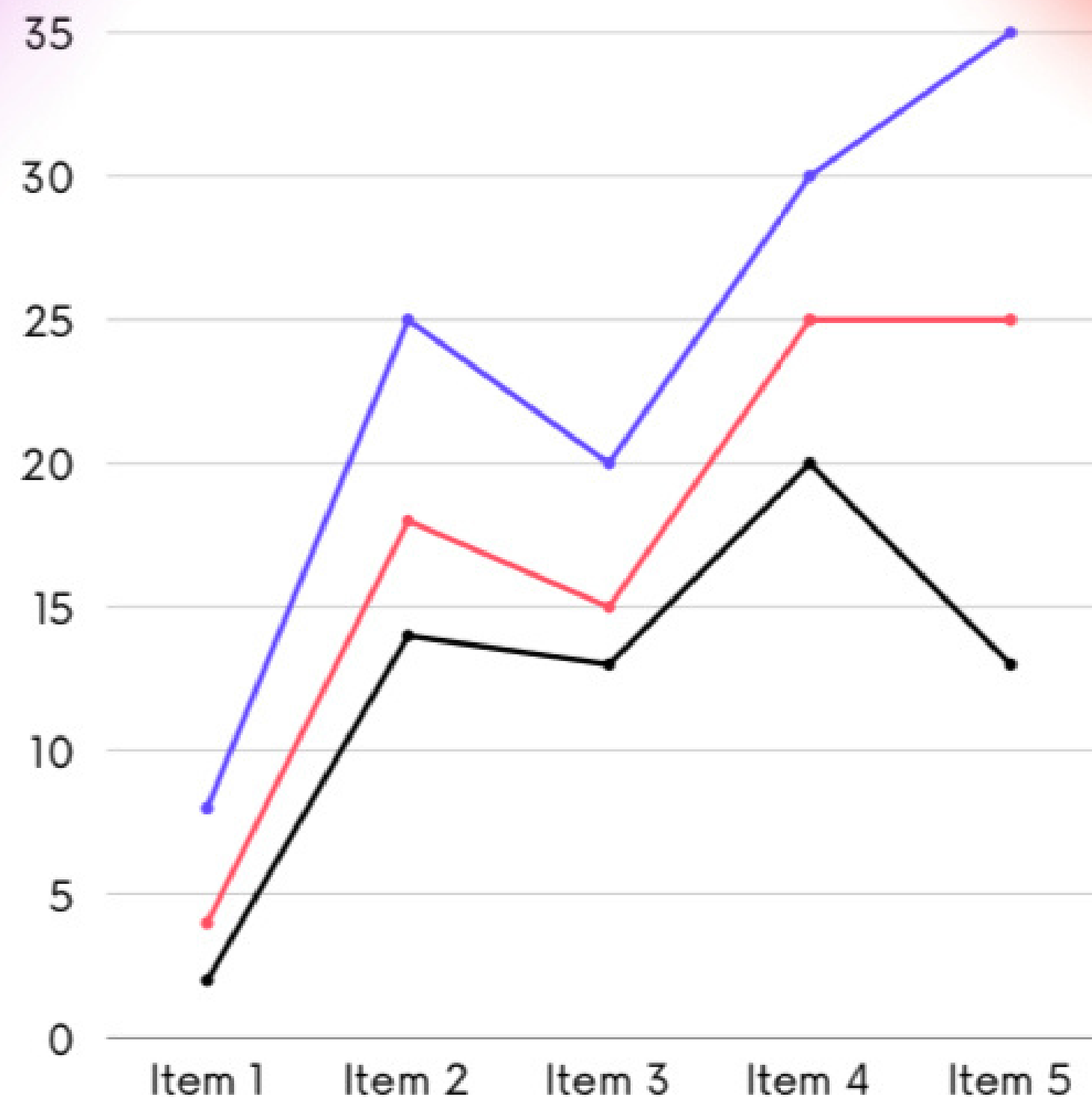
РЫНОК

PAM (Potential Available Market) - потенциально доступный рынок. Это весь объем рынка с учётом того, как он изменится за интересующее вас время.

Рынки могут падать или расти = PAM это учитывает. Показатель считают, чтобы понять, как меняется рынок, - и так оценить перспективы продукта. Это самый масштабный показатель из всей линейки

TAM (Total Addressable Market) - общий объем рынка, на котором можно продать ваш продукт. Показатель включает всех потенциальных клиентов - в том числе тех, кто уже покупает у ваших конкурентов или даже не покупает товары-аналоги.

TAM - это предел роста компании. Показатель демонстрирует перспективы продукта, если он сможет занять весь рынок. На практике TAM недостижим и даже 10% от TAM - большая победа. Близкие к 100% от TAM цифры встречаются на монополизированных рынках.



ТАЙМЛАЙН

1

Разработка
ВУЗОпс

Январь-апрель

2024

2

Тестовый
режим для
потребителей

Патентование

3

Выход на рынок
(Запуск
проекта)

Май-август

2024

И Д Е Я П Р О Т О Т И П

ДОРОЖНАЯ КАРТА ПРОЕКТА

1.Идея проекта

- Определение основных характеристик и целей проекта

2.Прототип проекта

- Разработка концепции и создание первого прототипа приложения
- Начало детальной разработки приложения «ВУЗ0пс» и сбор фото- и видеоматериалов

3.Начало сотрудничества с ВУЗами страны и сбор разрешений на съемку;

- Сбор информации и ВУЗах и преподавателях (видеоуроки и характеристики).

4.Верстка дизайна

- Детализация дизайна сайта и приложения;
- Разработка пользовательского интерфейса и пользовательского опыта.

5.Расширение видео-базы приложения

- Получение записей видео-уроков от преподавателей;
- Окончание сбора информации о ВУЗах.

6.Внедрение технологий Virtual Reality

- Оформление партнерства с компанией и добавление VR-технологий в приложение;
- Тестирование действия приложения.

7.Тестирование и Отладка

- Проверка работы сайта и приложения с VR-очками;
- Внесение корректировок на основе обратной связи.

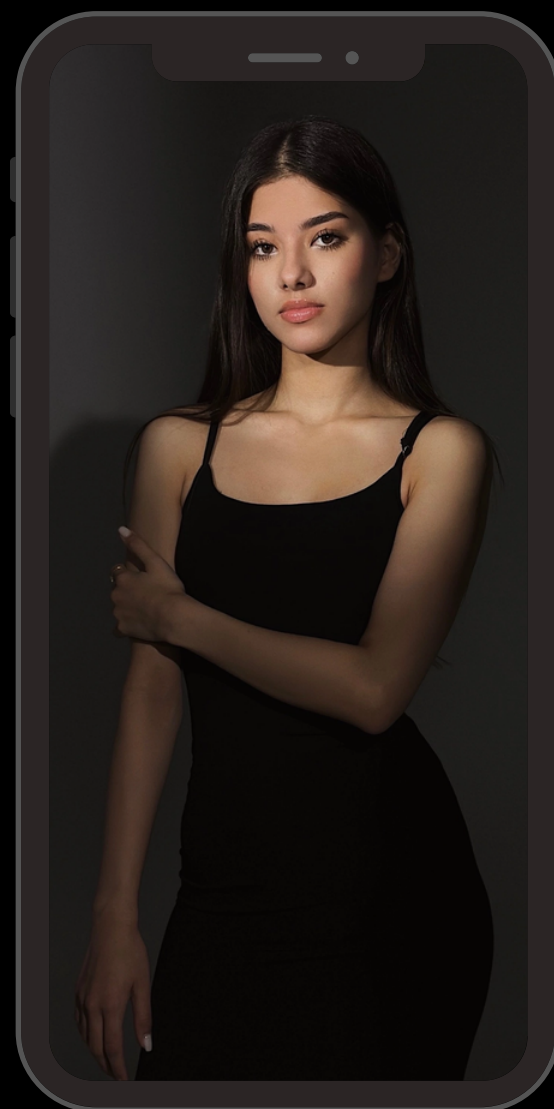
8.Запуск Проекта

- Официальный запуск приложения ВУЗ0пс и сайта;
- Рекламные и маркетинговые мероприятия для привлечения пользователей.

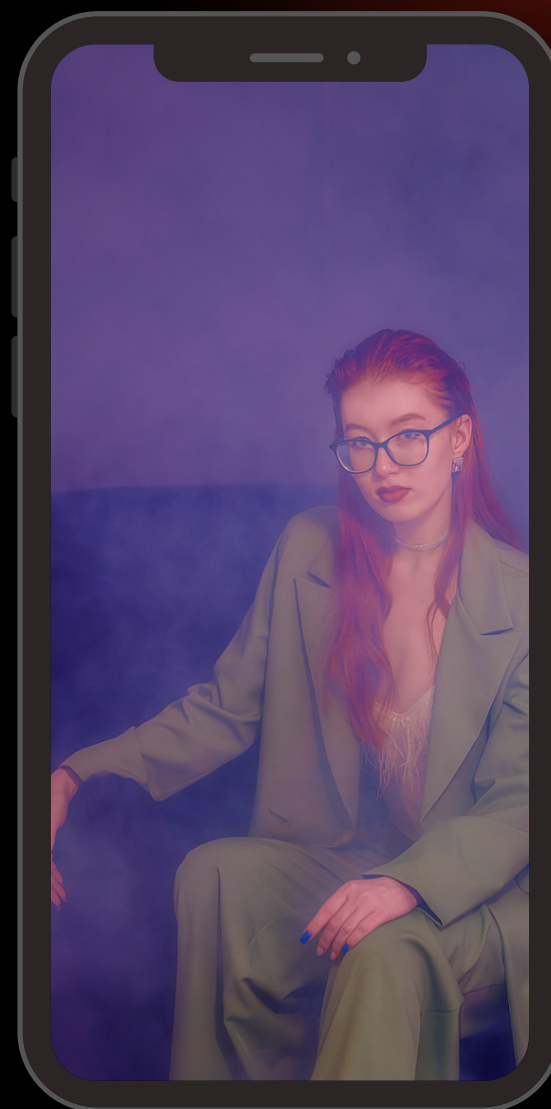
КОМАНДА ПРОЕКТА



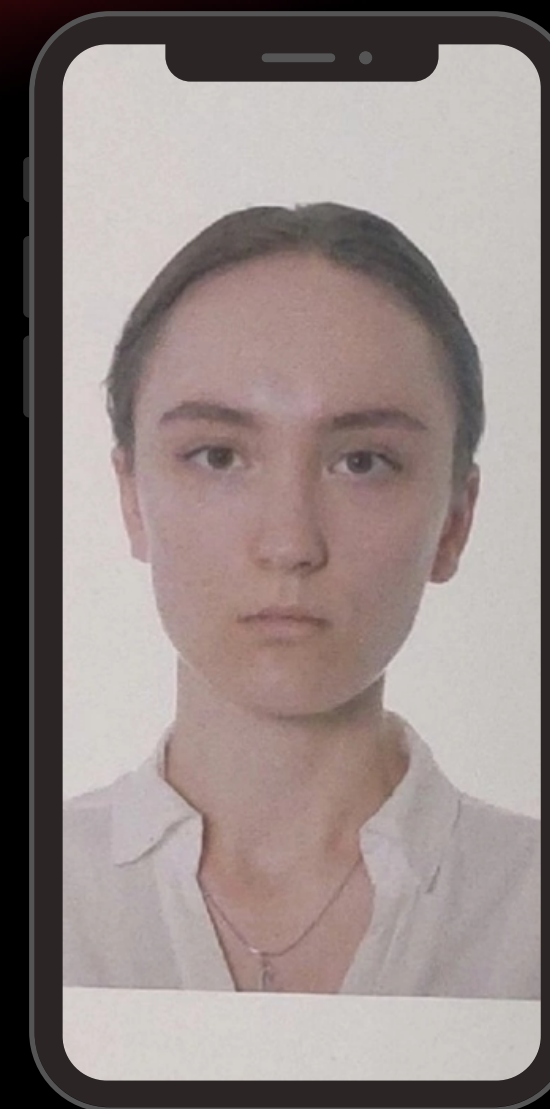
Азизова Алия
Исследователь ресурсов



Аксакова Анелла
Дизайнер



Гилязова Анастасия
Лидер стартап-проекта



Волкова Александра
Интегратор

СПАСИБО!

Контакты:

Тел. 89245729216

email: giliazova_nastia_1501@mail.ru