

# ЧАТ-БОТ ПОМОЩНИК «СТАРОСТА»

Диалоговая система  
для сопровождения  
учебных процессов

**БЕРЕЖЕМ ВРЕМЯ И СИЛЫ**



Команда курса ЦДПО МФТИ  
"Conversation AI product owner:  
управление продуктами в команде  
разработки диалоговых систем с  
искусственным интеллектом"



**ВСЕ МЕЧТАЮТ**

**УСПЕВАТЬ БОЛЬШЕ,**

**ДОБИВАТЬ ЗНАНИЯ БЫСТРЕЕ,**

**ДОСТИГАТЬ ПОСТАВЛЕННЫХ ЦЕЛЕЙ И  
РЕЗУЛЬТАТОВ,**

**ПОЛУЧАТЬ ПОЗИТИВНЫЕ ВПЕЧАТЛЕНИЯ ОТ  
ПРОЦЕССА...**

**НО МНОГИЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ  
ОРГАНИЗАЦИИ НЕ ИМЕЮТ ИНСТРУМЕНТОВ  
ДЛЯ УДОБНОГО ПРЕДОСТАВЛЕНИЯ  
МАТЕРИАЛОВ КУРСА И ОНБОРДИНГА.**



# Резюме проекта

Мы разрабатываем удобный и функциональный инструмент, помогающий пользователям в процессе обучения и онбординга на образовательных курсах программам различного формата.

## Чат-боты:

**Экономия 30%** затрат на поддержку клиентов ([Invesp Research](#)).

**90% респондентов** считают быстрые ответы в чате одним из главных факторов эффективности сервисной службы компании ([HubSpot Research](#))



# Основные проблемы целевой аудитории

Организации (ВУЗы\*,  
ЦДПО, онлайн-школы)

Для преподавателей  
и кураторов

Для слушателей курсов

## Проблемы:

- Отсутствие времени для обработки FAQ
- Нарушение связи между участниками всего процесса образования
- Низкая вовлеченность слушателей
- Слабая мотивация слушателей
- Пропуск дедлайнов, трекинг расписания
- Отсутствие администрирование 24/7

Что подтверждено результатами более 25 проблемных интервью.

\* не топ-20 (у крупных ВУЗов есть чат-боты, однако они не решают все обозначенные проблемы)

# Предлагаемое решение

## Чат-бот Староста:

- база знаний по материалам курса
- поддержка слушателей 24/7
- ответы на FAQ
- информационные ссылки на сервисы, дополнительные ресурсы, мероприятия и события;
- расширенные данные о преподавателях с рейтингом и обратной связью;
- напоминания, календарь мероприятий
- оплата дополнительных услуг, продажа абонементов в секции (для ВУЗов);

## Вовлеченность:

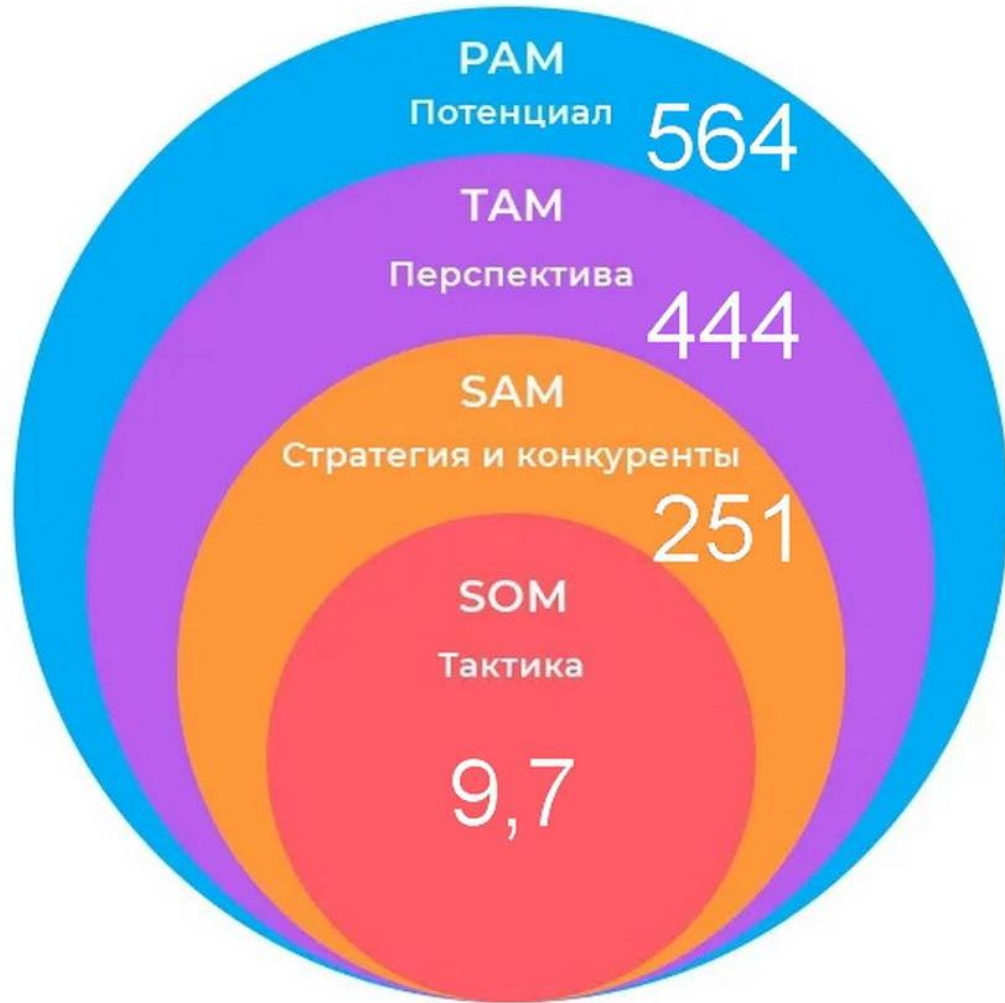
- Соревновательный эффект - баллы и рейтинги;
- Бонусы за активность;
- Геймификация

## Преимущества:

- быстрый доступ в смартфоне



# Оценка рынка, млрд. руб.



## Прогноз рынка образовательных технологий в РФ

Показатель	2022	2023*	2024*	2025*	2026*
Рынок образовательных технологий (млрд руб)	67,8%	78,1%	89,1%	100,5%	113,1%
Прирост (% к предыдущему году)	15,1%	15,2%	14,1%	12,7%	12,6%

Чат-боты в образовательном сегменте представлены слабо относительно других отраслей (рынок не насыщен)

# Конкуренты

Преимущественно чат-боты используются в крупных ВУЗах оф-лайн формата.

## Список ВУЗов с проанализированными чат-ботами:

- Москва: МГУ, МГЮА, ВШЭ;
- СПб: ИММиТ; Обнинск: ИАТЭ НИЯУ "МИФИ"; Томск: ТГУ;
- Новосибирск: СИУ (РАНХиГС); Красноярск: ИУБП СФУ; Омск: ОмГПУ; Якутск: СВФУ.

## Основное назначение чат-ботов для ВУЗов:

- онлайн информирование (определение тематики обращений, ответы на FAQ, ссылки на сервисы, дополнительные ресурсы, мероприятия и события) и сбора данных (статистики).

## Альтернативные решения проблем ЦА:

- различные LMS, CMS: "GetCourse", "iSpring", "Webinar.ru"
- электронные дневники: "ProctorEdu", "Дневник.py".

Эти инструменты не решают комплексно приоритетных проблем целевой аудитории. Платформы дороги. Чат-боты ВУЗов созданы студентами, но не работают постоянно из-за отсутствия тех.поддержки; не нацелены на коммерческую реализацию (за искл. СВФУ); имеют минимальный набор функций и полезных фичей.

# Сравнение чат-ботов ВУЗов с ботом "Староста"

Параметры	Чат-боты конкурентов (ВУЗов)	Наш чат-бот "Староста"
Целевая аудитория (пользователи)	Сотрудники приемной комиссии, школьники (выпускники), абитуриенты, преподаватели, студенты	Преподаватели, кураторы, студенты (учащиеся)
Интеграции	с личным кабинетом на сайте ВУЗа, с приложениями и сервисами	с ЛК, гугл таблицами, со сторонними ресурсами, wiki платформами и сервисами
Применение бота, кроме инфоподдержки	для навигации по ВУЗу	для оказания сопутствующих образовательному процессу услуг, приема платежей (для оплаты доп услуг, продажи абонементов в секции для ВУЗов)
Коммерческая реализация	нет (запланирована только СВФУ в Якутии)	запланировано
Кастомизация, широкий функционал	нет	предусмотрена, в т.ч. разработана универсальная база знаний

Еще наши преимущества:

- **Расширенные данные о преподавателях с рейтингом и обратной связью.**
- **Соревновательный эффект - баллы и рейтинги; бонусы за активность.**



# Бизнес-модель

## Заказчик:

- ВУЗы, ЦДПО
- он-лайн школы, организации образовательных курсов

## Потоки доходов:

- Автоматизация коммуникаций
- Продажа продукта учебным заведениям разного формата
- Кастомизация (доработка по технической части, база знаний)
- Техническая поддержка
- Дополнительный контент и сервис (студенты) ~ 500 руб/чел. опционно.
- Продажи дополнительных услуг/товаров внутри чат-бота
- Платный доступ к аналитике

## Схема взаимодействия с продуктом



# Финмодель

## Стоимость пакетов

**Пакет БАЗА:** 30 000 руб. (1 база данных)

**Индивидуальная доработка:** 25 000 руб.

**Поддержка:** 8 000 руб/месяц или годовая 60 000 руб/год (единовременно)

**Пакет ПРОФИ:** 70 000 руб. (подключение до 5 баз данных)

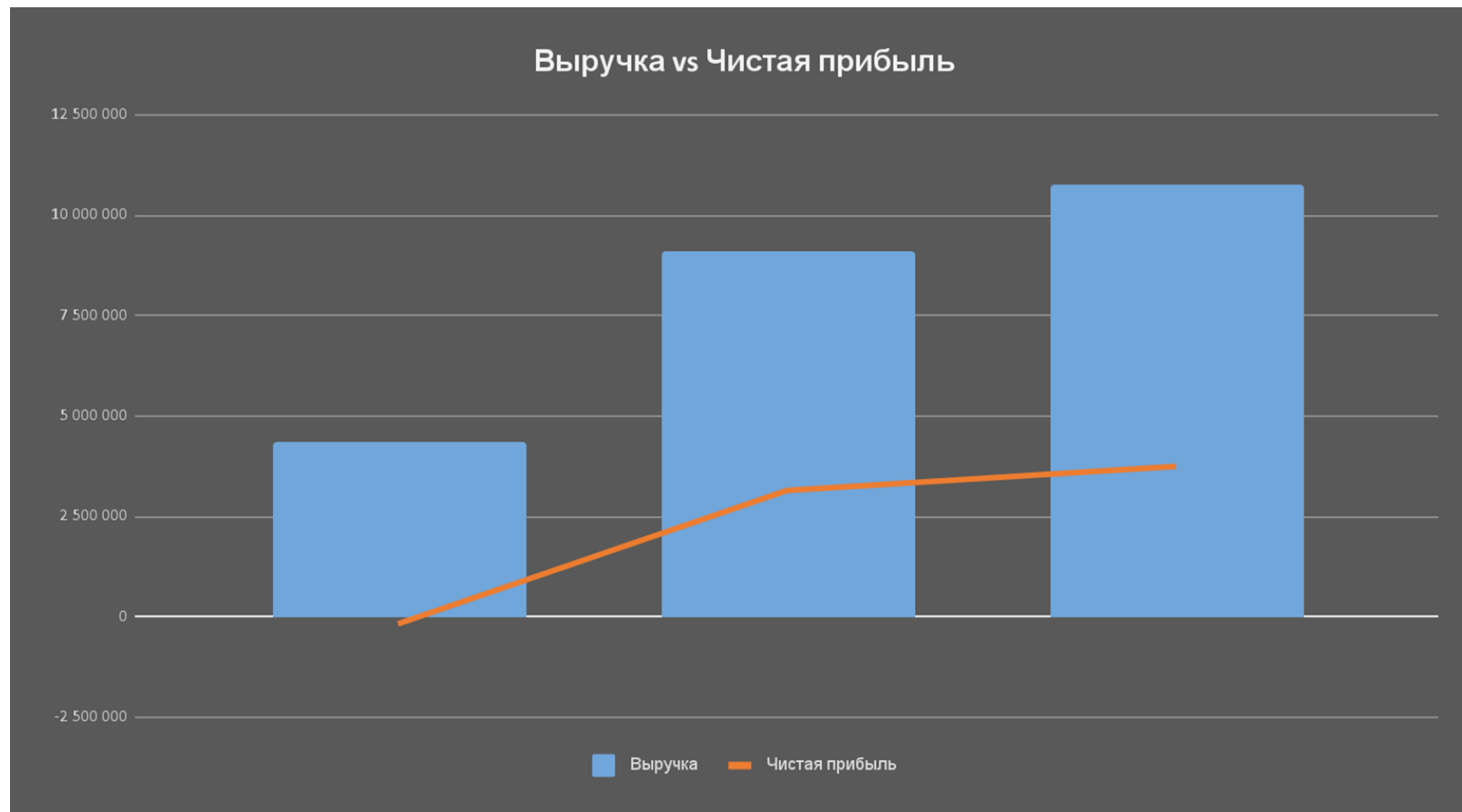
**Индивидуальная доработка:** 35 000 руб.

**Поддержка:** 8 000 руб/месяц или годовая 60 000 руб/год (единовременно)

## Структура затрат

- **167 400** руб./мес - среднее значение за 1й год  
Рекламные расходы, исследования/экспертиза, программное обеспечение, командировки, административные и представительские расходы
- **158 300** руб./мес (ФОТ)  
руководитель, разработчик Middle Dev - штат,  
разработка - Jun Dev, маркетолог, юрист, бухгалтер - аутсорсинг

# Финмодель



Кол-во проданных чат-ботов:

1 год - 31

2 год - 45

3 год - 52

Методология расчета с учетом:

- оттока 20%

- притока 60% -1 и 2 год ,  
80% 3 год

Средний чек: **115 000 руб.**

CAC: **32 570 руб.**

LTV: **82 430 руб.**

LTV/CAC: **3**

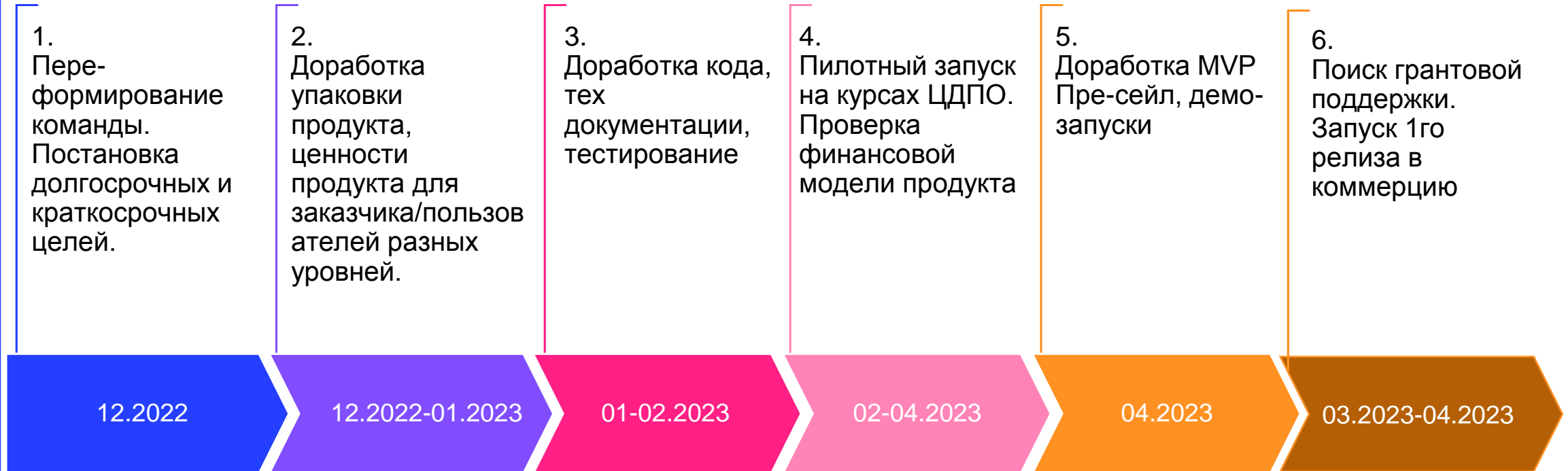
# Риски

Ключевые риски	Мероприятия по снижению рисков
Недостаток компетенций в команде (IT - разработчик), низкая мотивация	Развитие компетенций внутри команды, привлечение специалистов на аутсорсинг.
Высокая конкуренция на рынке EduNet	Повышение ценности продукта для ЦА. Поиск свободных ниш на данном рынке. Пivot и переориентирование на бизнес для онбординга сотрудников.
Нарушение сроков технической реализации MVP	Привлечение команды специалистов.
Риск неполучения прибыли вследствие привлечения меньшего количества клиентов, заложенного в фин. модели	Оперативное уточнение/изменение/актуализация плана маркетинговых мероприятий по результатам продаж. Анализ и оптимизация расходов, оценка их эффективности. Увеличение продуктовой линейки и объема продаж без увеличения себестоимости продукта.
Изменения рынка образования в связи с осложнением геополитической обстановки.	Поиск мер поддержки бизнеса – гранты, национальные программы, получение льгот по аккредитации в Минцифры. Выпуск версии чат-бота с более вариативной стоимостью и более низкими затратами на доработку и сопровождение

# Что сделано за время акселератора

- Пережили кризис в командной работе, частично пересобрали продуктовую команду.
- Сегментировали целевую аудиторию.
- Проработали и подтвердили ценность продукта для заказчиков и пользователей разных уровней.
- Рассчитали юнит-экономику, выделили слабые места в экономике проекта.
- Наметили план дальнейшего развития.

# Календарный план



# Запрос к организаторам



- Площадка для тестирования MVP (курсы ДПО МФТИ).
- Выбор грантовой программы, подготовка проекта к подаче заявки на получение гранта.

Будем рады пригласить в команду:

- Разработчика чат-ботов
- Аналитика

# Команда проекта

- **Эвелина Муратова**  
координация команды, аналитика, финансовая модель, управление проектом
- **Виктория Владимирская**  
исследование ЦА, формирование бизнес-требований, проектирование базы знаний, презентация
- **Светлана Сандалова**  
презентация, дизайн, расчет экономики
- **Елена Щеглова**  
исследование рынка и целевой аудитории, CustDev, расчет экономики
- **Юлий Пономарев**  
архитектура, база знаний, код, техдокументация
- **Трекер в Акселераторе «Туннельный эффект»:**  
**Анастасия Шоломова**  
бизнес-эксперт, практик с управленческим опытом работы более 15 лет, аккредитованный преподаватель IPFM



# Контакты

Контактное лицо проекта: **Эвелина Муратова**

- номер телефона: +7 988 7691254
- электронный адрес: [EvelinaMuratova@gmail.com](mailto:EvelinaMuratova@gmail.com)
- аккаунт в телеграм: **@EvaEdelweiss**
  -

Ссылка на сайт проекта: [starosta.team](http://starosta.team)

Ссылка на приложение в Телеграм:



**@starosta\_helpbot**

**Чат-бот «Староста» - всегда под рукой!**



Спасибо за внимание!