

Чат бот для приемной комиссии для коммуникации с иностранными абитуриентами

Технологическое направление: Сервисы

[2023]

ТраекториЯ

Проблема

Проблема, которую решает чат-бот приемной комиссии для иностранных абитуриентов, заключается в обеспечении доступности и удобства получения информации о процессе поступления, требованиях к документам, сроках подачи заявлений и других вопросах, связанных с поступлением в университет. Иностранные абитуриенты могут столкнуться с языковыми барьерами, разницей во временных зонах и сложностью общения с приемной комиссией из-за географического удаления. Чат-бот предоставляет возможность получить ответы на свои вопросы в любое удобное время, на любом языке, без необходимости ожидания ответа по электронной почте или телефону. Это улучшает опыт абитуриентов и помогает им принять более осознанные решения относительно поступления в университет.

Аннотация

Цель: Создание эффективного и удобного инструмента для взаимодействия с потенциальными студентами, облегчающего процесс подачи документов, предоставления информации и ответов на часто задаваемые вопросы.

- Задачи:**
- Предоставление информации о поступлении
 - Помощь в заполнении документов
 - Предоставление расписания и информации о событиях
 - Ответы на вопросы студентов

Целевая аудитория

основная:

Абитуриенты и их родители, которые хотят получить информацию о поступлении, требованиях, сроках и других важных вопросах на разных языках.

потенциальная:

- **Будущие абитуриенты:** Школьники, которые только начали рассматривать возможность поступления и нуждаются в обзорной информации о учебном заведении.
- **Широкая общественность:** Люди, интересующиеся образовательными программами и исследовательской деятельностью учебного заведения.

Ожидаемые результаты

- Бот способен предоставлять информацию о доступных программах обучения, требованиях к поступлению, дедлайнах и других важных аспектах.
- Предоставление персонализированных ответов на вопросы.
- Снижение нагрузки на персонал приемной комиссии за счет автоматизации ответов на стандартные запросы.
- Возможность обработки большого количества запросов одновременно.

Область применения

- Веб-сайт университета
- Оффлайн мероприятия
- QR-коды и NFC метки
- Интеграция с образовательными платформами
- реклама на
- День открытых дверей

Потребительский сегмент – сектор рынка B2C

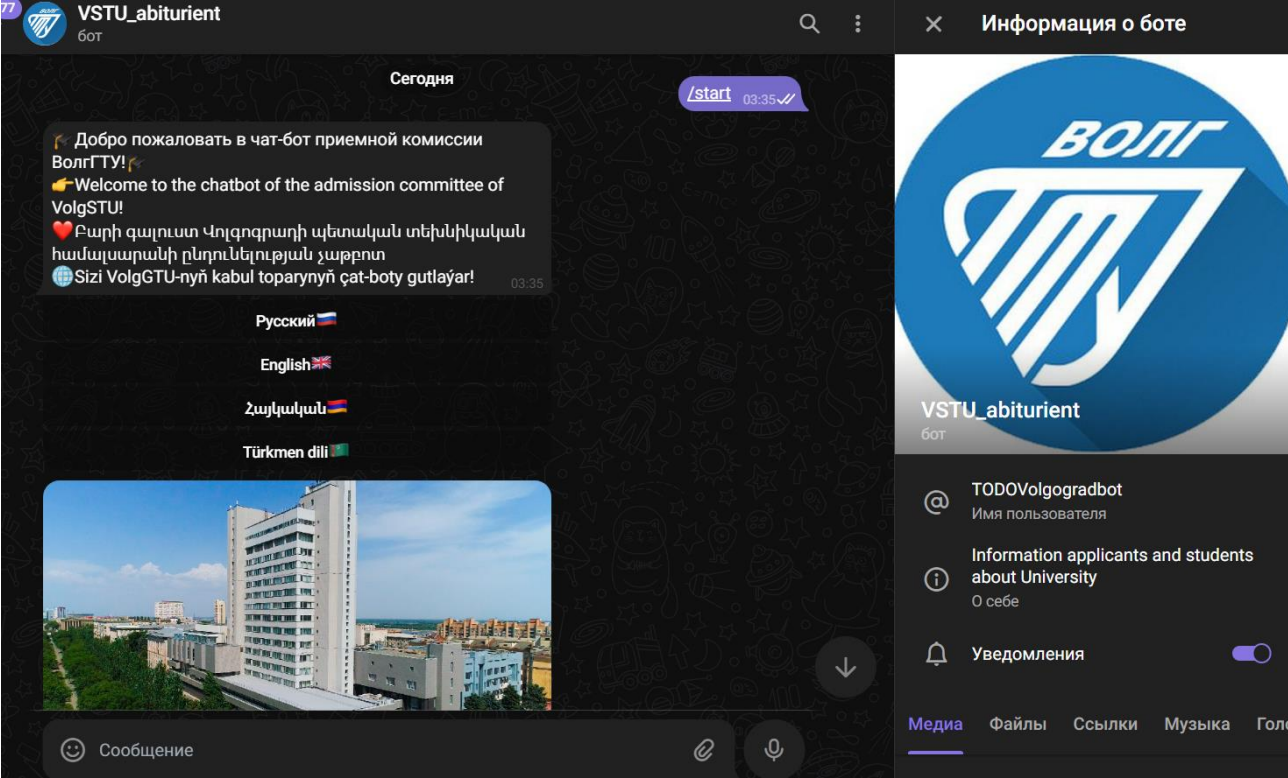
1. Абитуриенты, которые ищут информацию о программе обучения, требованиях к поступлению и сроках подачи документов.
2. Родители абитуриентов, которые хотят получить информацию о стоимости обучения, возможностях получения финансовой помощи и условиях проживания.
3. Студенты, которые ищут информацию о возможностях обмена, стажировок и других международных программ.
4. Выпускники школ, которые интересуются возможностями профориентации и карьерного роста после окончания университета.

Приоритеты развития проекта:

- Предоставление информации о поступлении:
 - Фокус на предоставлении подробной и актуальной информации о процедуре поступления, критериях отбора и необходимых документах.
- Персонализация и контекстуальное взаимодействие:
 - Развитие способности бота к пониманию контекста и предоставлению персонализированных рекомендаций и советов может сделать взаимодействие более эффективным.
- Аналитика и отчетность:
 - Внедрение системы сбора данных и аналитики поможет оценить эффективность бота, выявить слабые места и внести улучшения.
- Интеграция с другими системами:
 - Взаимодействие с другими информационными системами учебного заведения (например, системами учета студентов, электронными библиотеками) для более полного обслуживания студентов.

Результат / продукт

Тип результата / продукта: Сервис Телеграмм-Бот



Решение: как продукт решает проблему потребителя



Проблемы, боли (pains)

Что мешает потребителю выполнять свои задачи?

Что волнует потребителя до, во время и после выполнения задачи?

Не желательные свойства продукта, препятствия?



Потребности/задачи/работы (jobs)

Какие задачи потребителя решает продукт?

Для чего потребитель покупает продукт?

Какие потребности закрывает?










Преимущества, выгоды (gains)



Результаты и преимущества продукта, которые желает получить потребитель

1. Сложная навигация на сайте вуза
2. Иностранцы студенты на первых курсах плохо ориентируются в информационных системах университета

1. Облегчает подачу документов в вуз
2. Предоставляет полезные ссылки для студента (расположение корпусов, расписание занятий, рейтинг студента)

1. Удобный интерфейс
2. Работа в популярной социальной сети
3. Отсутствие конкурентов
4. Низкие затраты на запуск бота

<p>Ключевые партнеры </p> <ul style="list-style-type: none"> • Языковые школы и центры подготовки к экзаменам • Онлайн-платформы по обучению языкам • Банки и финансовые учреждения 	<p>Ключевые виды деятельности </p> <ul style="list-style-type: none"> • Информационная поддержка • Онлайн-консультации • Языковая поддержка • Автоматизированный отбор документов • Уведомления и напоминания • Финансовая поддержка • Справочная информация <p>Ключевые ресурсы </p> <p>Материально-технические: Компьютеры; Серверное оборудование; Программное обеспечение.</p> <p>Финансовые: Гранты; Спонсорств; покупка подписки.</p> <p>Человеческие: Проектный менеджер; Маркетолог; Менеджер по работе с иностранными абитуриентами; Программист; Аналитик данных; Тестировщик.</p>	<p>Ценностное предложение </p> <p>Гид помощник для приемной комиссии на нескольких языках предлагает многоязычное и точное руководство в процессе поступления, обеспечивая персонализированную поддержку абитуриентам по всему миру. Мы стремимся сделать информацию о поступлении доступной и понятной на различных языках, сокращая временные задержки и улучшая опыт пользователей в критически важный период выбора образования.</p>	<p>Взаимоотношения с клиентом </p> <ul style="list-style-type: none"> • Персонализированное обслуживание • Эффективная коммуникация • Обратная связь и улучшение • Интеграция с другими каналами <p>Каналы сбыта </p> <ul style="list-style-type: none"> • Веб-сайт университета • Оффлайн мероприятия • QR-коды и NFC метки • Интеграция с образовательными платформами 	<p>Потребительские сегменты </p> <ul style="list-style-type: none"> • Абитуриенты • Студенты • Иностранные абитуриенты • Родители и опекуны • Факультет и персонал университета (приемная комиссия)
--	--	--	--	--

<p>Структура издержек </p> <ul style="list-style-type: none"> • ЗП разработчиков (Создание и поддержка функционала приложения); • Покупка компьютерного оборудования • Маркетинг и продвижение • ЗП сотрудникам; • Локализация и перевод • Аналитика и отчетность • Разработка и обновление программного обеспечения 	<p>Потоки доходов </p> <ul style="list-style-type: none"> • Реклама и спонсорство • Партнерские программы • Обучение и вебинары • Комиссии от партнеров • Приобретение платной подписки
---	--



Что есть сейчас?

Задел команды:

Проект может быть масштабирован по нескольким направлениям

1. Масштабирование по количеству пользователей за счет изменения тарифа
2. Масштабирование по функциональности: добавление новых возможностей и функций чат-бота
3. Масштабирование по языковой поддержке: расширение списка поддерживаемых языков для обеспечения доступности чат-бота для широкой аудитории.
4. Масштабирование по каналам коммуникации: интеграция с различными мессенджерами и платформами для обеспечения доступности чат-бота на различных устройствах и каналах связи.

Текущие результаты:

Команда



Григорян Мариам
Лидер



Золотарёв Роман
Аналитик



Вартанова Дарья
Менеджер по сотрудничеству



Иванов Михаил
Маркетолог



Гасанов Эльдар
Добытчик ресурсов

