

СВАМИК – С ВАМИ ПОМОЩНИК В УЧЕБЕ

Цель проекта - создать мобильное приложение в области EdTech для учеников 4 - 11 классов.

- Сектор - B2C
- СВамик - это Искусственный Интеллект, задача которого помогать ученикам в освоении школьного материала, заменяя репетиторов и дополняя учителей.



Проблемы

- Неравенство - у всех учеников разный уровень.
- Сложность учебных программ.
- Большие классы.
- Низкий уровень учителей.
- Низкая эффективность занятий.
- Гонка за показателями, а не за знаниями.

Доступность качественного, индивидуального, комфортного образования для всех учащихся независимо от социального положения, материального обеспечения и места проживания

<https://tlt.ru/business/osnovnye-problemy-v-rossijskoj-shkole-pochemu-nasha-sistema-obrazovaniya-ostavlyayet-zhelat-luchshego/2208426/>

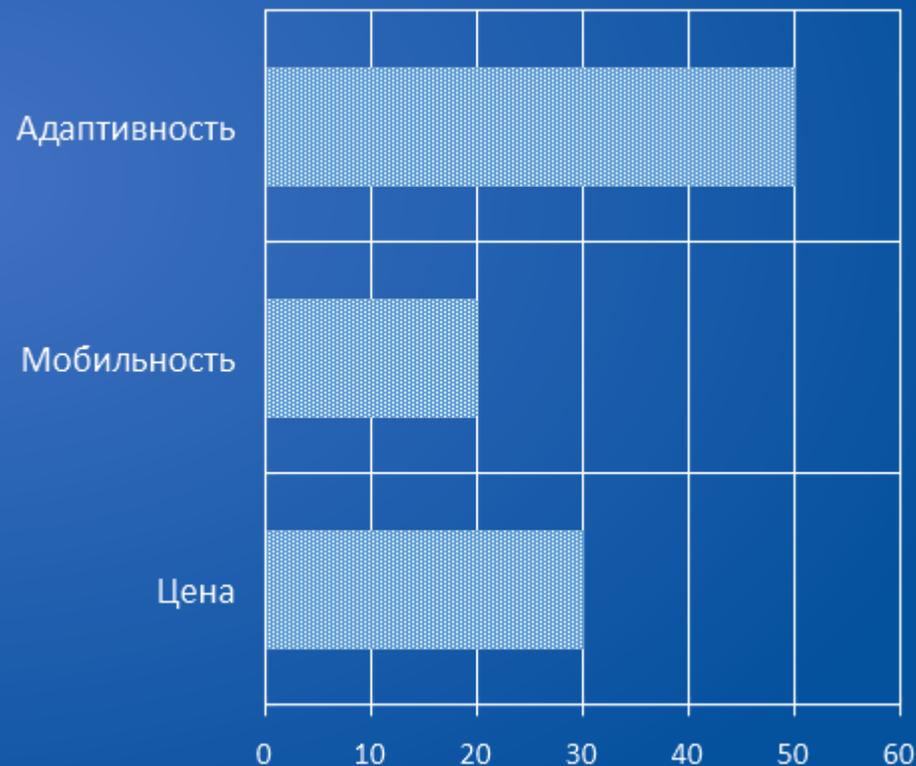
<https://media.foxford.ru/articles/flaws-traditional-school>

Гипотезы

Решение проблем основано на следующих гипотезах:

1. Мы предполагаем что адаптивный к уровню знаний ученика помощник повысит эффективность обучения.
 - Важно вовремя «доучить» непонятый или пропущенный материал.
2. По нашему мнению мобильное приложение обеспечит удобство использования учениками независимо от места и времени.
 - Нагрузка на учеников очень большая, поэтому надо иметь возможность учиться в любой удобный момент - в транспорте и дома.
3. Мы уверены что низкая цена обеспечит доступность.
 - Стоимость услуг репетиторов очень высокая и доступна не всем.

Значимость параметров по результатам опроса потенциальных пользователей



Идея: решением проблем будет Интеллектуальный помощник, дополняющий учителя и заменяющий репетиторов

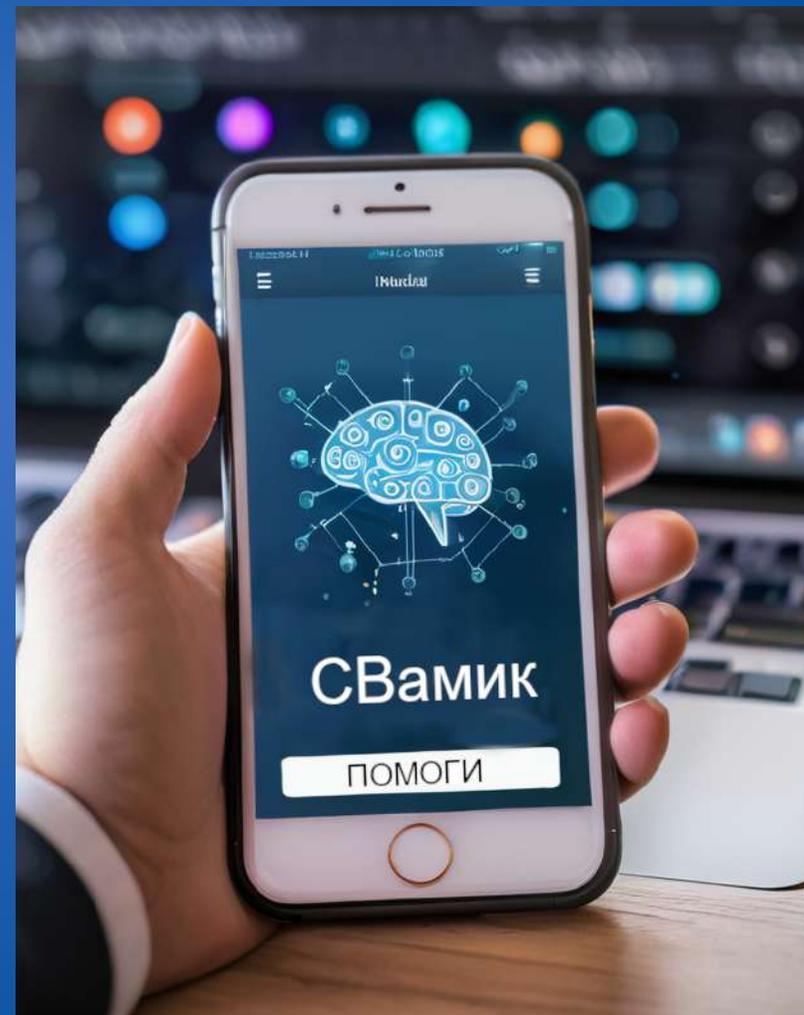
- Вместо репетиторов будет использоваться мобильное приложение с ИИ, который подскажет ученику что именно ему надо доучить.
- Учеников много, а репетиторов мало и занятия с ними стоят дорого, поэтому приложение будет пользоваться спросом.
- Покупателями будут ученики и их родители, для которых такое решение будет удобнее и дешевле чем ходить на занятия к дорогостоящим репетиторам.

ИИ в образовании:

- ✓ Персонализированное обучение
 - учебный процесс оптимизирован под каждого ученика.
- ✓ Адаптивное обучение
 - позволяет видеть успехи каждого ученика, адаптироваться к его уровню и корректировать курс для него.
- ✓ Сбор данных и подбор материалов индивидуально для ученика
 - подбор материала с учетом интересов ученика.
- ✓ Встроенный интеллект позволяет учиться, имитируя человеческий разум, оцифрованные учебные материалы интегрируются в высокотехнологичную продукцию для школьников и образования, уникальный план развития для каждого ученика работает синхронно со школьной программой.

Технологии и методы

- ✓ В проекте планируется использовать нейросеть GigaCHAT (Сбербанк).
- Для интеграции нейросети с приложением СВамик будет использоваться программный интерфейс GigaChat API.
- ✓ В качестве основного инструмента настройки нейросети будет использоваться структурированный подход к созданию подсказок и тонкой настройке моделей искусственного интеллекта на основе модели согласования подсказок с запросами (PQAM), состоящей из библиотеки подсказок, настройки подсказок и цикла обратной связи.
- ✓ В ходе реализации проекта планируется разработать:
 - модель для согласования профиля ученика с предлагаемым для изучения материалом,
 - модели для формирования программ обучения и тестовых заданий.



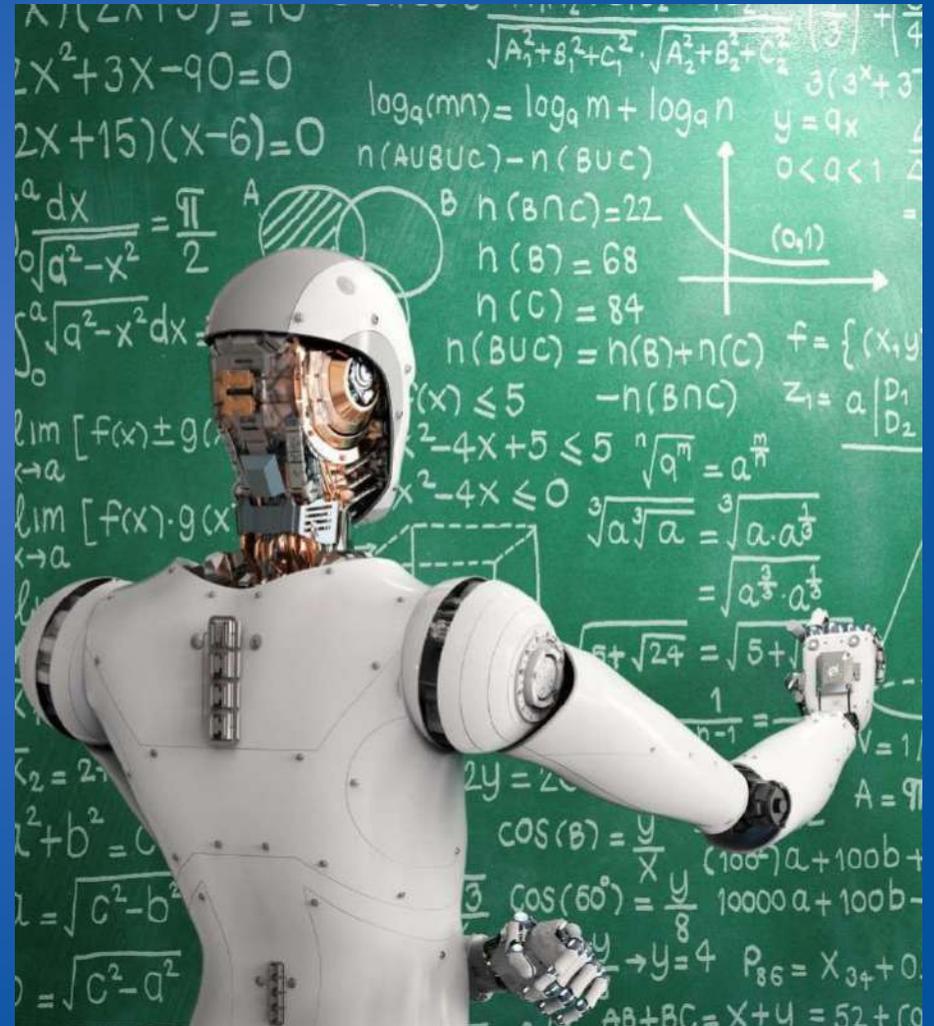
Целевая аудитория – кому и зачем это надо

Целевая аудитория проекта - это ученики и учителя 4-11 классов по всей России (По данным Росстата, на начало учебного 2022-2023 года в России числилось более 17,7 миллиона школьников. Их обучением в школах занималось более 1 миллиона учителей).

https://mayaksbor.ru/news/obrazovanie/skolko_v_rossii_shkolnikov_studentov_i_prepodavateley/

СВамик поможет разобраться в предметах и сэкономит время:

- ✓ Повторение и запоминание
 - эффект интервала
 - отслеживание изучаемых материалов и времени обучения
 - напоминания
- ✓ Автоматическая оценка качества знаний
 - персонализированные планы обучения
 - полноценная замена репетиторам



РЫНОК

✓ Рынок онлайн-образования (EdTech – применение технологий для улучшения любых процессов обучения)

- Объем рынка в России в 2023 году составил около 120 млрд рублей.
- Рынок растет несмотря на снижение темпа роста в 2022 году и темп восстанавливается.

✓ Проект относится к сегменту «Детское образование»

- В 2023 году этот сегмент был вторым по объему на рынке после сегмента «Дополнительное профессиональное образование».
- По темпу роста данный сегмент тоже занимает второе место после сегмента «Разработчики и платформы»

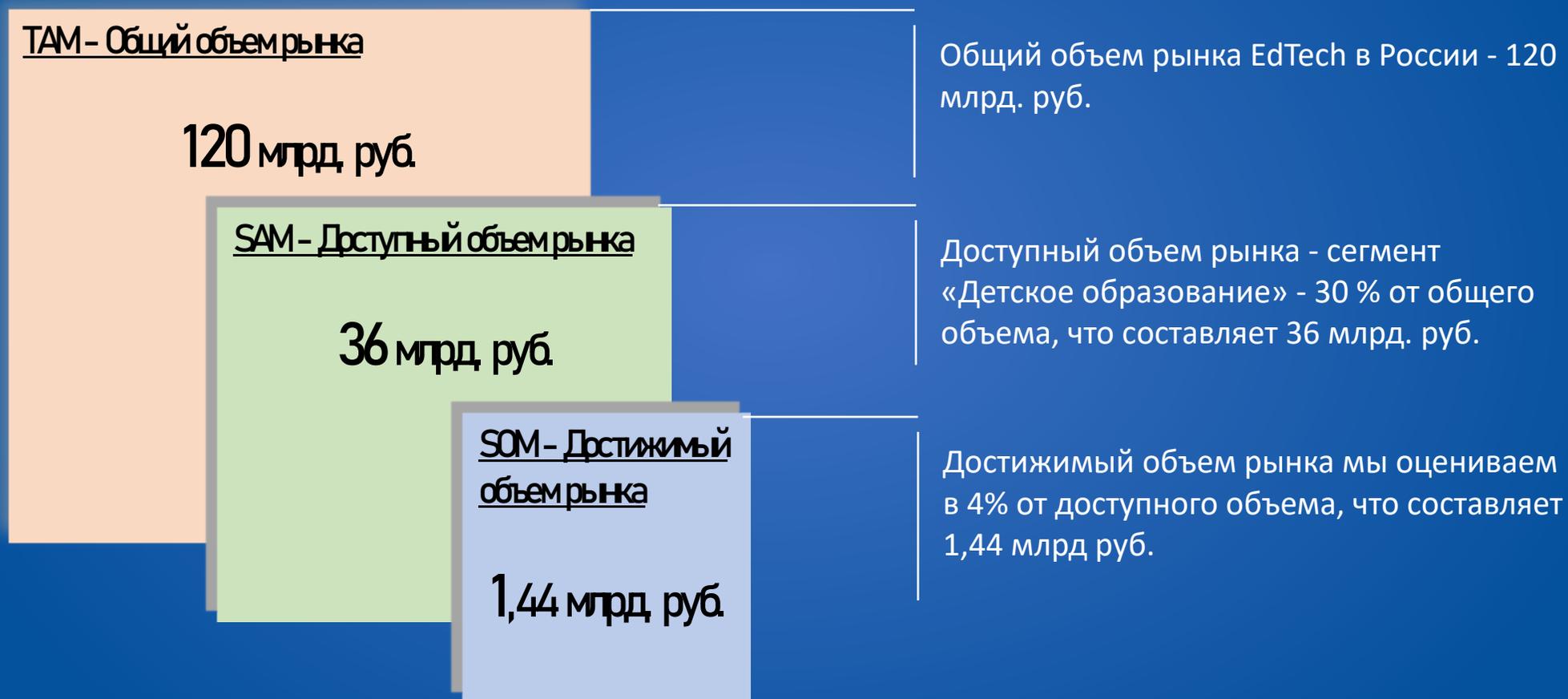
<https://edtechs.ru/indeks/>

Динамика российского рынка EdTech



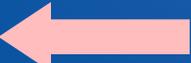
№	Сегмент	Доля рынка	Динамика 2022/2023
1	Дополнительное профессиональное образование	35%	27%
2	Детское образование	30%	39%
3	Разработчики и платформы	14%	49%
4	Бизнес-образование	7%	17%
5	Иностранные языки	6%	14%

Структура рынка



Конкурентный анализ

Конкурентный анализ проводился внутри сегмента «Детское образование» по параметрам Адаптивность (в процентах), Удобство (условная шкала от 0 до 10, где 10 - максимальное удобство) и Цена (условная шкала от 0 до 10, где 0 - бесплатно, а 10 - максимально дорого).

Конкуренты	Адаптивность	Удобство	Цена
Репетиторы	100%	1	10
Умскул	0%	5	5
Фоксфорд	0% - 30%	5	9
МЭО (мобильное электронное образование)	10% - 50%	7	8
ABC digital	40%-70%	4	4
МЭШ	0%	5	0
СВамик 	50% - 100%	10	3

Маркетинг



Социальные медиа

- Создание профилей в популярных социальных сетях - Одноклассники, ВКонтакте, Телеграм. Регулярная публикация контента о возможностях приложения, новостями и полезными советами.
- Таргетированная реклама в социальных сетях для привлечения новых пользователей. Целевая аудитория - школьники, учителя, родители.
- Взаимодействие с подписчиками, создание сообщества - ответы на комментарии, вопросы и опросы, обсуждения, акции и конкурсы.
- Сотрудничество с блогерами и инфлюэнсерами - повышение узнаваемости приложения.

Государственные программы

- Участие в конкурсах и грантах Министерства образования РФ и других государственных организаций - получить финансирование и поддержку для продвижения приложения.
- Партнерство с учебными заведениями - продвижение приложения среди учащихся, учителей и родителей.
- Реклама на платформах образовательных программ.
- Участие в образовательных мероприятиях - выставках, конференциях и др., чтобы представить приложение широкой аудитории.
- Сотрудничество с профильными министерствами и ведомствами, использование приложения в рамках государственных программ поможет распространить приложение среди школьников и учителей по всей стране.

Бизнес модель

<p>Ключевые партнеры </p> <p>ПАО "Сбербанк" - технология GigaCHAT</p> <p>ООО "Сикрет Технолджис" - инвестор, партнер по разработке</p> <p>МЭШ - партнер по созданию учебных материалов</p>	<p>Ключевые активности </p> <p>Поддержание сервиса в рабочем состоянии.</p> <p>Разработка новых учебных материалов.</p> <p>Привлечение новых пользователей.</p> <p>Удержание существующих пользователей.</p>	<p>Предложение </p> <p>Мобильное приложение с использованием технологии искусственного интеллекта, который подскажет ученику что именно ему надо доучить с учетом его индивидуальных особенностей, за счет чего повысится качество обучения для всех учащихся независимо от социального положения, материального обеспечения и места проживания.</p>	<p>Отношения с клиентами </p> <p>Сервис предполагает автоматическое взаимодействие с пользователями обеспечивая интуитивно понятный интерфейс.</p> <p>В процессе взаимодействия с пользователем происходит адаптация к его индивидуальным особенностям.</p> <p>При появлении сложностей пользователь может обратиться к сервису за подсказкой или воспользоваться службой поддержки - чат с пользователями.</p>	<p>Целевые сегменты </p> <p>Сервис ориентирован на нишевый рынок - учащиеся средней школы, заинтересованные в улучшении уровня собственных знаний без обращения к репетиторам.</p> <p>Пользователи сервиса - школьники - ученики 4 - 11 классов средней школы, а так же сами школы России для улучшения образования - более 17 млн потенциальных пользователей.</p>
<p>Структура затрат</p> <p>Расходная часть проекта включает следующие статьи затрат (включая заработную плату):</p> <ul style="list-style-type: none"> • Затраты на хостинг • Затраты на сопровождение • Затраты на разработку новых учебных материалов • Затраты на маркетинг • Оплата налогов <p>Наиболее значимыми в абсолютном выражении являются затраты на разработку новых учебных материалов.</p>	<p>Ключевые ресурсы </p> <p>Финансы - инвестиции в создание сервиса и первоначальный маркетинг.</p> <p>Надежный хостинг - обеспечение бесперебойной работы сервиса.</p> <p>Разработчики учебных материалов - обеспечение качественным контентом.</p>		<p>Каналы </p> <p>Сайт сервиса - регистрация новых пользователей и скачивание приложения.</p> <p>Социальные медиа - регулярная публикация контента о возможностях приложения, новостей и полезных советов.</p> <p>Государственные программы - участие в конкурсах и грантах Министерства образования РФ и других государственных организаций, партнерство с учебными заведениями.</p>	

Финансы

Инвестиции

Затраты на разработку приложения:

6 000 000 руб



Подготовка учебных материалов:

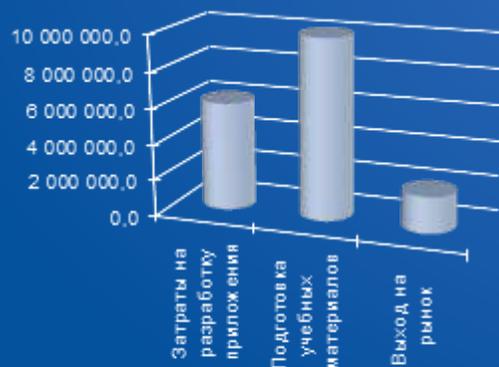
10 000 000 руб.



Выход на рынок:
2 000 000 руб.



18 000 000 руб.



Финансовая модель

План доходов и расходов СВамик	1	2	3	4	5
ДОХОДЫ					
Клиентская база, чел	17 000 000,00	17 000 000,00	17 000 000,00	17 000 000,00	17 000 000,00
Количество загрузок	1 000,00	70 000,00	500 000,00	600 000,00	700 000,00
Доход от рекламы на 1 пользователя, руб/год	68,00	68,00	68,00	68,00	68,00
Доход от рекламы, руб	68 000,00	4 760 000,00	34 000 000,00	40 800 000,00	47 600 000,00
Количество подписок	0,00	25 000,00	250 000,00	250 000,00	250 000,00
Средняя цена подписки, руб/год	0,00	1 800,00	1 800,00	1 800,00	1 800,00
Доход от подписок, руб	0,00	45 000 000,00	450 000 000,00	450 000 000,00	450 000 000,00
ИТОГО доходы:	68 000,00	49 760 000,00	484 000 000,00	490 800 000,00	497 600 000,00
РАСХОДЫ					
Затраты на маркетинг, % от выручки	20%	20%	15%	15%	15%
Затраты на маркетинг, руб	13 600,00	9 952 000,00	72 600 000,00	73 620 000,00	74 640 000,00
Стоимость привлечения 1 пользователя, руб	13,60	142,17	145,20	122,70	106,63
Затраты на хостинг, руб	24 000,00	24 000,00	279 312,00	279 312,00	279 312,00
Затраты на поддержку, руб	0,00	3 600 000,00	6 000 000,00	6 000 000,00	6 000 000,00
Затраты на разработку курсов, руб	0,00	36 000 000,00	18 000 000,00	18 000 000,00	18 000 000,00
ИТОГО расходы:	37 600,00	49 576 000,00	96 879 312,00	97 899 312,00	98 919 312,00
ПРИБЫЛЬ					
	30 400,00	184 000,00	387 120 688,00	392 900 688,00	398 680 688,00
Количество продаж в год для окупаемости	552,94	26 539,61	51 862,59	52 408,63	52 954,66

Все расходы включают затраты на заработную плату

ЮНИТ-ЭКОНОМИКА

- В проекте СВамик юнитом является пользователь, который будет приносить прибыль в течение всего срока взаимодействия.
- Расходы на привлечение 1 пользователя (CAC) не превышают 145 руб.
- Доход от одного пользователя (LTV)
 - за учебный год доход складывается из стоимости подписки 1800 руб. и дохода от рекламы 68 руб. и составляет 1868 руб. в год.
 - предполагаем, что ученики пользуются приложением с 4 по 11 класс включительно (7 лет), поэтому за весь срок взаимодействия 1 пользователь приносит доход в размере
 $7 * 1868 \text{ руб} = 13076 \text{ руб.}$
- Юнит-экономика пользователя:

$$UE = LTV / CAC = 13076 / 145 = 90$$

$$UE = \frac{LTV}{CAC}$$

$$\frac{13076}{145} = 90$$

Текущий статус и планы

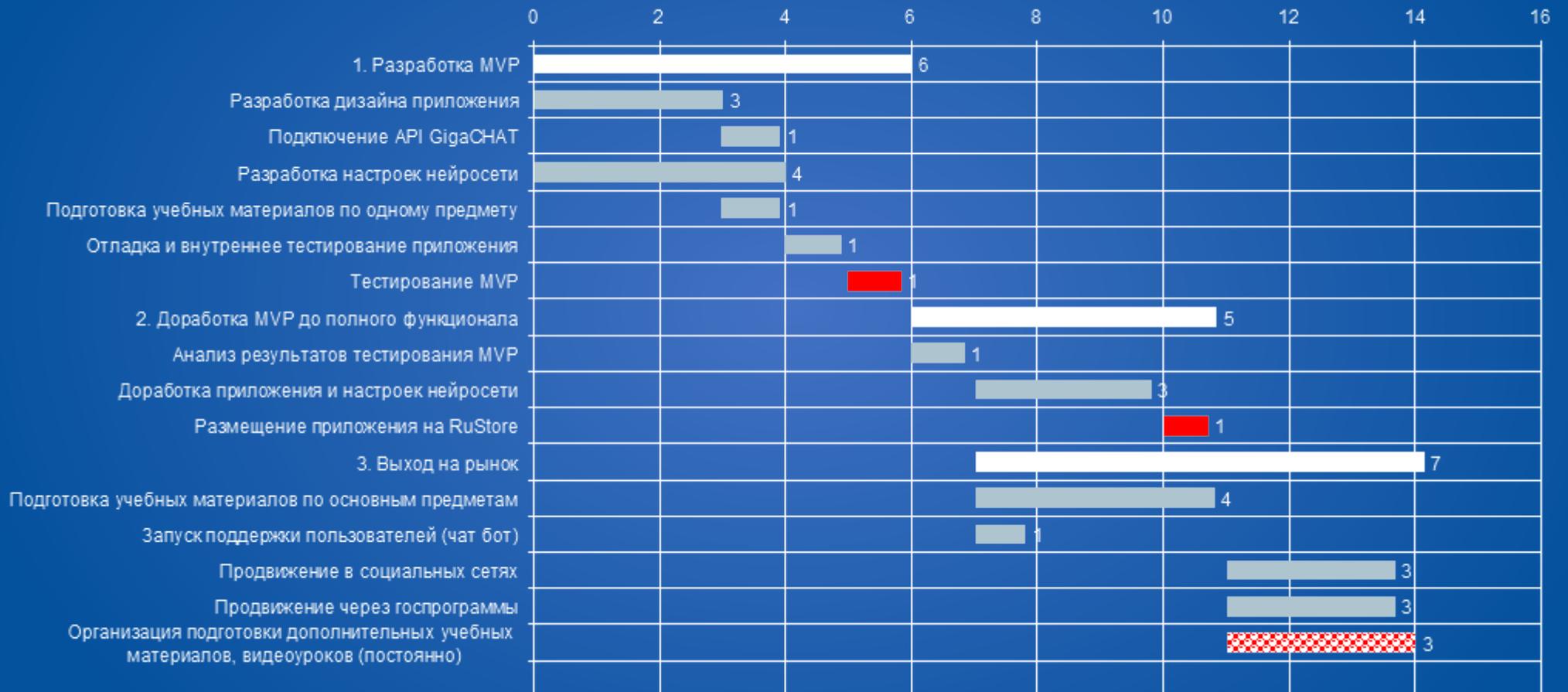
Текущий статус

- Проведен анализ гипотез, сформулирована идея и подход к решению проблем пользователя;
- Разработан проект умного интерфейса;
- Создана авторская методология сбора данных и подбора материалов;
- Создан диагностический алгоритм;
- Найден заинтересованный инвестор - ООО «Сикрет Технолоджис»

Планы

- Разработать и протестировать MVP
- Подготовить учебные курсы
- Выпустить рабочую версию
- Выйти на рынок

Диаграмма Ганнта



Длительность этапов указана в месяцах

Команда



Тимофей Миронов
Руководитель проекта
ГБОУ школа 1409, Москва



Али Асад-Заде
Дизайнер интерфейса
ГБОУ школа 1409, Москва



Вадим Пичугин
Маркетолог
Лицей МБОУ 52, Рязань

Требуются специалисты:

- ✓ Команда разработки:
 - копирайтер
 - разработчик front-end
 - разработчик back-end
 - data scientist

- ✓ Команда сопровождения:
 - аналитик
 - юрист
 - методолог
 - поддержка пользователей
- ✓ Команда продвижения:
 - менеджер по продвижению в социальных сетях

Партнеры



ООО «Сикрет Технолоджис»

<https://secretgroup.ru/>

Инвестор, IT компания

- Компания Secret Technologies ведет разработки своих продуктов, начиная с 2012 года. Заказчиками являются как частные компании, так и государственные органы.
- Компания является инвестором проекта, а также осуществляет сопровождение команды проекта в части разработки приложения.

МЭШ

Московская Электронная Школа

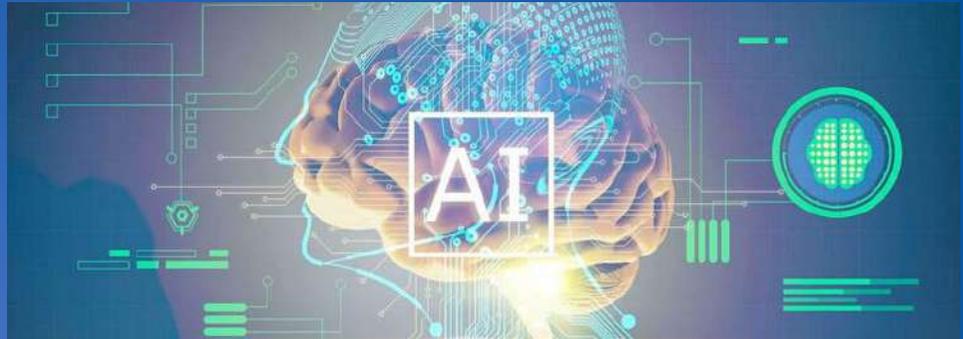
<https://school.mos.ru/>

Источник учебных материалов

- Потенциальный партнер по формированию учебных курсов - обучению нейросети на основе оцифрованных школьных учебников.

СВамик – это будущее, которое рядом

- ✓ Проект разрабатывается с учетом Национальной стратегии развития искусственного интеллекта на период до 2030 года
- Программы разрабатываемые на основе технологий машинного обучения и нейросетей под определенный набор целей человеком и для человека возможны уже сейчас,
- но на данном этапе развития технологии требуют значительного человеческого участия.
- ✓ СВамик соответствует обучению в рамках всероссийского образовательного проекта «Урок цифры» и организации проведения в школах РФ тематических уроков «Искусственный интеллект и машинное управление».



Наши фишки

- Lead magnet - возможность попробовать продукт бесплатно 1 месяц.
- Распространение в школах.
- Собственный блог СВамика.
- Экономия денег пользователей - до 50% каждый месяц.
- Экономия времени ученика - до 5 часов в неделю.



Контакты

Руководитель:

Тимофей Миронов

☎ +79105686696

✉ timofeymiron09@mail.ru

Координатор:

Никухина Татьяна Сергеевна

☎ +79209738777

✉ fnd.cb@mail.ru

