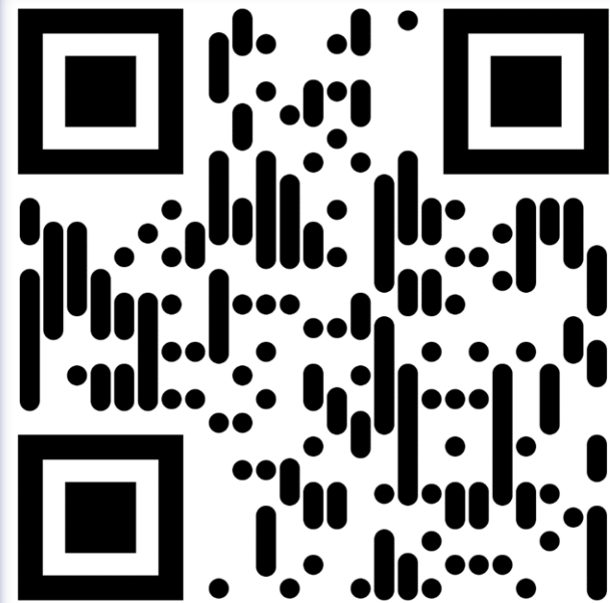


ТВОЙ LMS

Сервис автоматизации учебных
центров



СПбГЭТУ «ЛЭТИ»
ПЕРВЫЙ ЭЛЕКТРОТЕХНИЧЕСКИЙ



Гибкая система управления обучением для учебных заведений и компаний, которая оптимизирует административные задачи, автоматизируя создание преподавателей, учеников и управление финансами.



О проблеме

1) Сложность управления учебными и финансовыми процессами — Без системы автоматизации руководители учебных центров сталкиваются с трудностями при координации различных процессов, что приводит к задержкам и увеличению трудозатрат.

2) Трудности контроля качества преподавания — Без инструментов для отслеживания успеваемости и качества обучения, сложно поддерживать высокие стандарты преподавания и вовлеченности студентов.

3) Сложность учета финансов и расходов — Управление доходами, затратами и учетом платежей становится крайне трудоемким и рискованным процессом, при отсутствии централизованной системы, что может приводить к ошибкам и финансовым потерям.



Почему наш проект востребован сегодня?

Мы представляем инновационную экосистему.

Экономическая актуальность: Оптимизация ресурсов за счет автоматизации процессов и улучшения управляемости образовательных учреждений снижает издержки.

Гибкость и масштабируемость: Возможность адаптации системы под потребности различных учебных центров, включая частные школы и образовательные центры, делает решение актуальным для широкого круга пользователей.

Социальная актуальность: Современные студенты требуют интерактивного и динамичного подхода к обучению, а также прозрачного мониторинга своего прогресса.

Технологическая актуальность: Внедрение **AR** позволяет учебным заведениям соответствовать современным требованиям цифровизации.

Наша экосистема отвечает этим ожиданиям.



Что входит в нашу экосистему?



5. Система контроля учащихся и персонала.

Современные системы контроля доступа, позволяющие обеспечивать безопасность и точное отслеживание присутствия студентов и сотрудников через сканирование лиц или пропуски.

1. LMS (Learning Management System)

Платформа для создания и управления образовательными курсами, автоматизации учебного процесса, управления группами студентов и оптимизации финансов.

3. SRM (Student Relationship Management)

Система управления взаимоотношениями с учениками, обеспечивающая хранение и обработку информации о студентах, отслеживание их успеваемости и управление коммуникацией между учебным центром, студентами и их родителями.

4. Аналитика и отчетность

Инструменты для сбора и анализа данных, помогающие учебным заведениям принимать обоснованные решения, отслеживать успехи студентов, улучшать учебные программы и оптимизировать ресурсы.

2. AR-приложение для учеников

Мобильное приложение, которое предоставляет доступ к курсам, информации об успеваемости и использует технологии дополненной реальности (AR). Студенты могут навести камеру на страницу учебника, чтобы увидеть видеоуроки и интерактивные материалы, что делает обучение более наглядным и увлекательным.



ПОЛЬЗА ОТ НАШЕГО СЕРВИСА.

1. Эффективное управление учебным процессом.

LMS позволяет централизованно управлять курсами, группами и расписаниями, что упрощает координацию и экономит время на рутинных задачах.

3. Повышение удовлетворенности студентов.

Студенты получают доступ к своим учебным материалам и оценкам в любое время, что помогает им более активно вовлекаться в учебный процесс и отслеживать собственный прогресс.

5. Рост и масштабируемость центра.

Использование аналитики и данных из **LMS** помогает управлять центром более осознанно, оптимизировать ресурсы и расширять спектр образовательных услуг.

2. Контроль качества обучения

Система обеспечивает контроль успеваемости и позволяет руководству отслеживать результаты работы преподавателей, поддерживая высокий уровень обучения.

4. Оптимизация финансового учета.

LMS автоматизирует учет финансов, позволяя вести платежи, контролировать расходы и избегать финансовых ошибок, что особенно важно для учебных центров.

6. Снижение административной нагрузки.

Автоматизация таких задач, как регистрация студентов и создание отчетов, освобождает время для важнейших задач, а значит, ваш центр может сосредоточиться на главном — качественном обучении.



Что предлагает наш сервис?!

- Централизованное управление процессами.
- **Контроль качества обучения.**
- Прозрачное управление финансами.
- **Полный контроль над учебным процессом**, включая создание курсов и управление группами студентов;
- **Интуитивно понятный интерфейс**, упрощающий управление и сокращающий количество рутинных задач;
- Возможность **развивать и масштабировать ваш центр**, используя аналитику и автоматизацию.
- **Сокращение кадров**, путём автоматизации рутинных задач.





Целевая аудитория

Потребности и интересы

Автоматизация процессов

Контроль качества обучения и доступа

Интерактивное обучение

Аналитика и отчетность

Покупатели платформы:

Учебные центры: Организации, которые проводят различные образовательные курсы.

Часто имеют штат преподавателей от **10** до **100** человек, работают с большими потоками студентов, нуждаются в автоматизации учебного процесса и управлении финансами.

Частные школы: Небольшие учебные заведения с численностью персонала от **20** до **80** сотрудников. Заинтересованы в повышении эффективности управления.

Частные репетиторы: Индивидуальные преподаватели или небольшие группы репетиторов, которые нуждаются в удобной **LMS** для организации уроков, отслеживания прогресса студентов и использования инновационных методов обучения, таких как **AR**.



Стейкхолдеры проекта:

- **Разработчики стартап-продукта:** Создают и развивают экосистему, принимают стратегические решения о функционале и направлениях развития.
- **Инвесторы:** Финансируют проект, заинтересованы в росте и масштабировании продукта. Их влияние связано с принятием решений о дальнейшем развитии и маркетинговых стратегиях.
- **Покупатели, сделавшие предзаказ:** Ранние пользователи, которые могут влиять на развитие платформы через обратную связь, участвовать в тестировании и вносить предложения по улучшению.

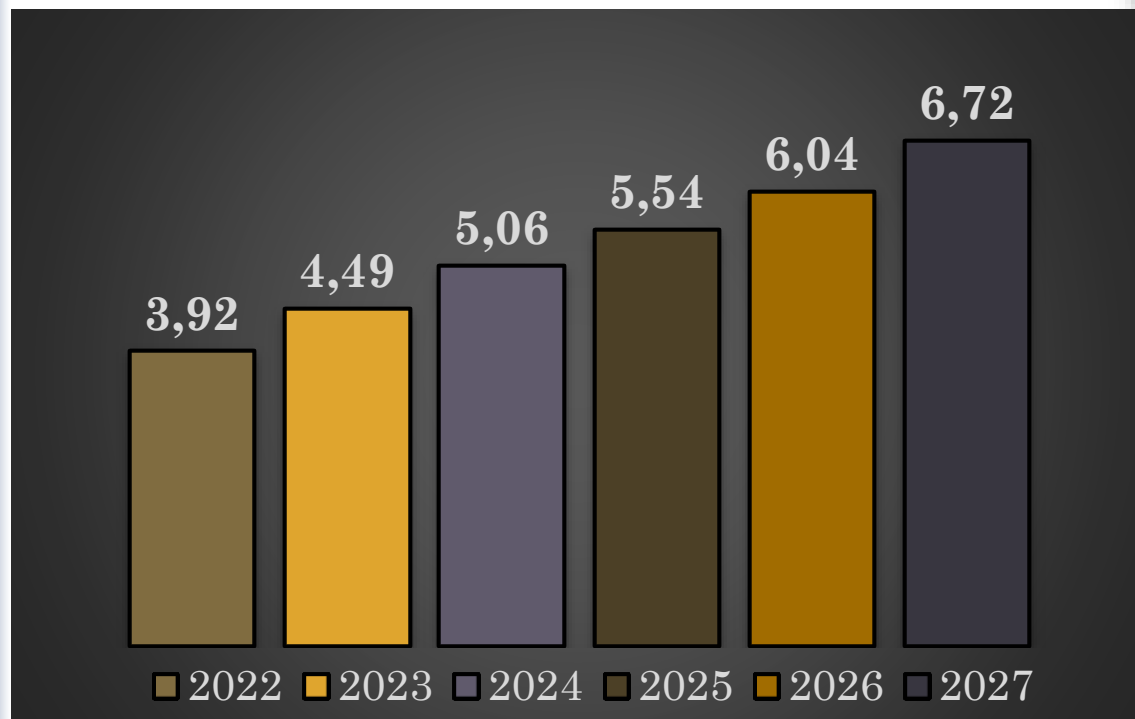


Рынок и Анализ конкурентов

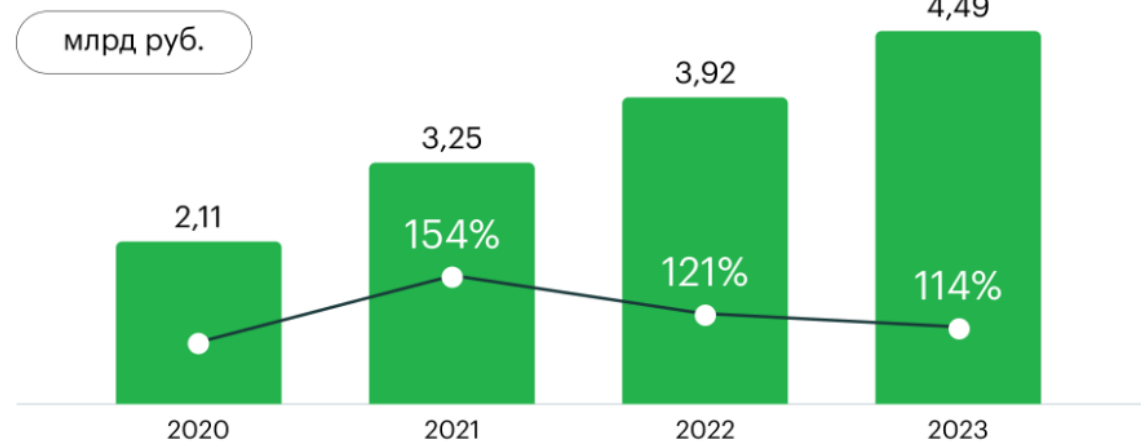
№	Платформа	Стоимость До 200 пользователей	Загрузка курсов (Контент)	Оценка успеваемости	Сбор статистики	Мобильное приложение	Экосистема	Удобство пользования
1	Твой LMS	25 000 руб.	+	+	+	+	+	+
2	iSpring	28 000 руб.	+	+	+	+	-	+
3	TeachBase	32 600 руб.	+	+	+	-	-	-
4	Skill Cup	34 600 руб.	+	+	+	+	-	+
5	Unicraft	21 000 руб.	+	+	+	-	-	-
6	Motivity	39 200 руб.	+	+	+	+	-	+
7	3KL (modme)	30 000 руб.	+	+	+	-	-	-
8	EduArdo	10 000 руб.	+	-	-	-	-	+
9	Ё-Стади	9 500 руб	+	+	+	-	-	-
10	JetSkills		+	+	+	-	-	-

Объём рынка

В 2027 году объём рынка LMS-систем достигнет **6,72 млрд рублей**. Это связано с тем, что, несмотря на кризис, крупные компании готовы вкладываться в автоматизацию обучения, поскольку это позволяет уже в краткосрочной перспективе сэкономить денежные средства.



Объём и динамика рынка, 2020-2023 гг.

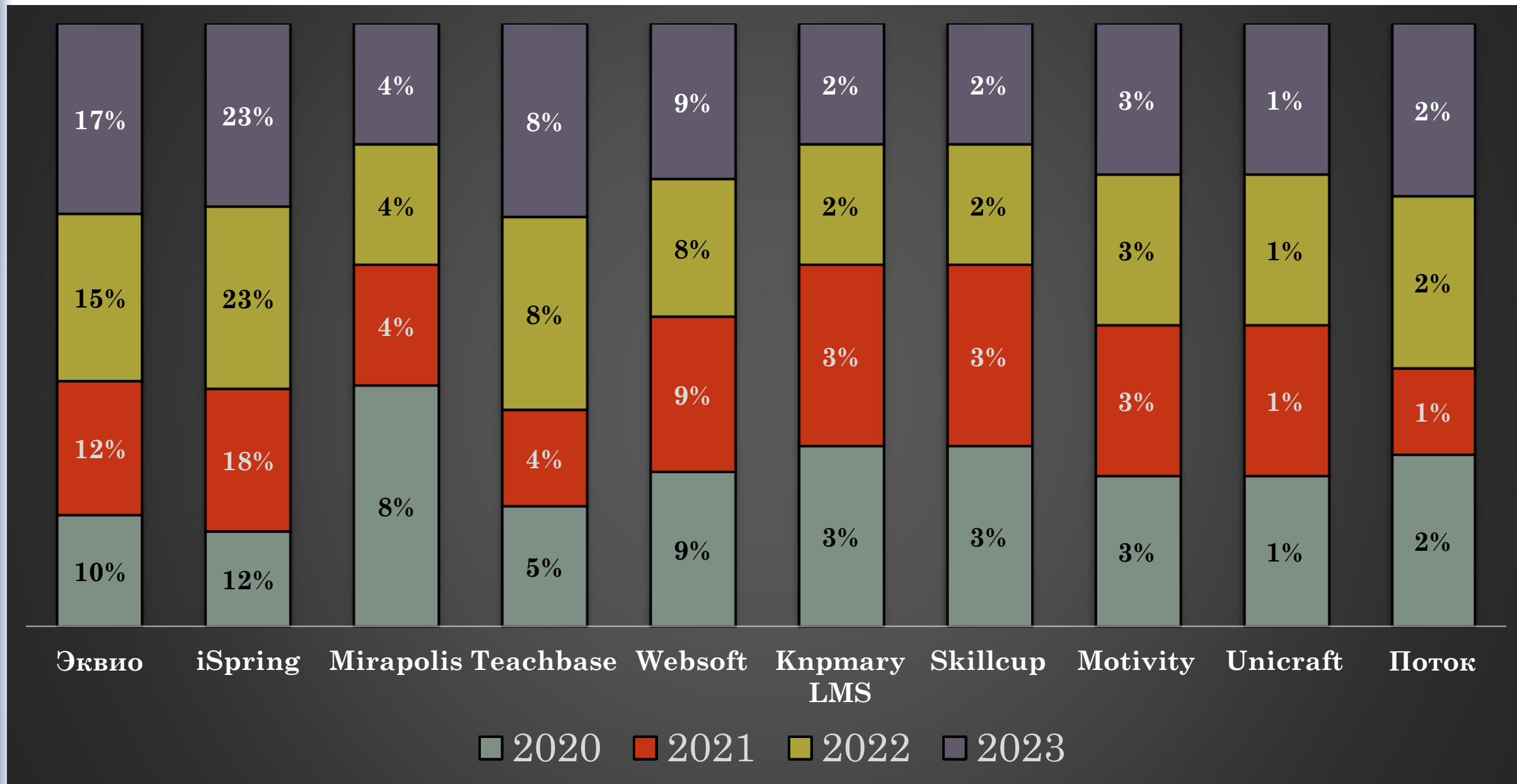


Прогноз роста рынка LMS до 2027 года (млрд руб.)

Для получения полной информации ссылка на статью:



Доли игроков рынка 2020-2023 гг.



Ценностное предложение и продукт

Мы предлагаем современную образовательную экосистему, которая объединяет управление учебным процессом, автоматизацию рутинных задач и инновационные **AR**-технологии.

Это уникальное решение, которое делает процесс обучения и управления более эффективным, прозрачным и технологичным, чем у конкурентов.

Основные конкурентные преимущества:

Стоимость: Продукт «ТВОЙ **LMS**» предлагает оптимальное соотношение цены и функционала (25 000 руб.), что ниже стоимости основных конкурентов.

Функционал: В отличие от конкурентов, включает **AR**-технологии и поддержку контроля доступа.

Предоставляет комплексное решение: от аналитики до автоматизации.

Простота и масштабируемость: Интуитивно понятный интерфейс для быстрого внедрения в учебные центры.

Возможность адаптации под различные масштабы бизнеса: от частных репетиторов до крупных образовательных организаций.

Поддержка: Постоянное обновление и доработка на основе обратной связи от клиентов, сделавших предзаказ.



Бизнес-модель и факторы успеха

Каналы сбыта продукта:

- ✓ Прямые продажи через официальный сайт.
- ✓ Партнерства с образовательными центрами и ассоциациями частных школ.
- ✓ Онлайн-маркетинг: таргетированная реклама, вебинары, презентации на образовательных форумах.
- ✓ Рекомендации и реферальные программы.

Факторы успеха:

Инновационность: Использование AR и автоматизации для создания уникального продукта.

Доступность: Конкурентная цена и гибкость тарифов для разных категорий клиентов.

Масштабируемость: Возможность адаптации продукта под компании любого размера.

Качество: Ориентация на обратную связь от пользователей и постоянное обновление функционала.

Партнерская сеть: Укрепление связей с образовательными учреждениями и расширение каналов распространения.

Источники дохода:

- ✓ Подписка на платформу.
- ✓ Продажа дополнительных модулей и функций.



Финансовые показатели

Финансовое обеспечение для завершения продукта:

Для доработки MVP до полноценного продукта необходимо финансирование в размере 1,5 млн рублей, включая:

Оптимизация и доработка платформы: 700 000 руб.

Расширение функционала мобильного приложения с AR: 400 000 руб.

Маркетинг и привлечение новых клиентов: 300 000 руб.

Операционные расходы: 100 000 руб.

Источники финансирования:

Успешные продажи: Первая 2 продажи продукта на сумму 700 000 руб. подтверждает востребованность экосистемы на рынке.

Потенциальные клиенты: Несколько учебных центров в России и Узбекистане заинтересованы в продукте и готовы к оформлению заказа.

Привлечение инвестиций: Планируется привлечение 1 млн руб. от частных инвесторов.



Структура уставного капитала:

Разработчик стартап-продукта: 70%.

Инвесторы: 30%.

Высокий интерес со стороны потенциальных клиентов как в России, так и в Узбекистане подтверждает перспективы продукта и его возможности для масштабирования.

Бизнес-модель и факторы успеха

Создание ценности: Продажа лицензий на использование LMS и экосистемы образовательным центрам, частным школам и репетиторам.

Отношения с клиентами: Поддержка пользователей через техническую поддержку, обновления продукта, и сбор обратной связи для улучшения платформы.

Привлечение ресурсов: Инвестиции от частных лиц, предзаказы, а также собственные средства от первых продаж.

Каналы продвижения: Цифровой маркетинг, партнерства с образовательными ассоциациями, прямые продажи в России и Узбекистане.

Оценка потенциала рынка:

Целевая аудитория — учебные центры, частные школы, репетиторы (организации в России и Узбекистане).

Площадка занимает **нишу автоматизации и цифровизации** образования, что особенно **актуально на развивающихся рынках**.

Масштабируемость за счет универсальности платформы и гибкости настроек.

Организационные параметры:

Производственные процессы: Доработка продукта ведется в рамках существующего MVP с четким этапным планом.

Партнерства: Налажены отношения с образовательными учреждениями, которые предоставляют кейсы для тестирования.

Финансовые параметры: Модель на основе подписок обеспечивает регулярный поток доходов и долгосрочную клиентскую привязанность.

Бизнес-модель и факторы успеха: Обоснование устойчивости

Конкурентные преимущества:

Уникальная экосистема, включающая LMS, AR-технологии и системы мониторинга.

Интуитивно понятный интерфейс и кастомизация продукта под конкретного клиента.

Низкая стоимость лицензии по сравнению с конкурентами, что делает продукт доступным даже для небольших учебных центров.

Аргументы в пользу прибыльности:

Рынок EdTech продолжает расти с ежегодным увеличением цифровизации образовательных процессов.

Спрос на комплексные решения растет, особенно в постпандемийное время.

Устойчивость бизнеса:

Уже имеется стабильная клиентская база и подтвержденная заинтересованность новых заказчиков.

Потенциальная прибыльность продукта обусловлена оптимальным сочетанием цены и уникального функционала.



Стратегия продвижения

Каналы коммуникации

- Участие в отраслевых конференциях, форумах и выставках.
- Коллаборации с образовательными блогерами и популярными **Telegram**-каналами.
- Таргетированная реклама в социальных сетях
- Экспертный блог на сайте.
- **Email**-рассылки с демонстрацией функционала и кейсов.
- Прямые продажи через личные переговоры.
- Демо-доступ для учебных центров.
- Презентации на профильных выставках и мероприятиях.
- Персонализированная поддержка клиентов в процессе выбора.
- Предложения с учетом индивидуальных потребностей.

Стратегия направлена на формирование доверия, активного взаимодействия с аудиторией и демонстрации конкурентных преимуществ платформы.



Уровень готовности продукта (TRL)

Наш стартап-проект находится на стадии **TRL 7**:

Продукт готов как MVP и активно тестируется в реальных условиях, включая двух клиентов и несколько потенциальных.

Организационная база: сформирована команда разработчиков и менеджеров.

Кадровый ресурс: опытная команда обеспечивает доработку и масштабирование, так же команда расширяется специалистами необходимого профиля.

Материальная база: продукт имеет стабильную платформу для дальнейшего роста, а также финансовую поддержку за счет предзаказов.

Готовность к дальнейшему развитию через обратную связь от клиентов и доработку функционала.



Стратегия продвижения

Каналы продвижения будущей системы.

Цифровые каналы:

- Реклама в соцсетях.
- Публикации и статьи на образовательных платформах и блогах.
- Email-рассылки.

Оффлайн каналы:

- Участие в отраслевых конференциях и выставках для демонстрации продукта.
- Проведение обучающих семинаров для представителей учебных центров.

Каналы сбыта будущего продукта.

Прямые продажи:

- Работа с учебными центрами, частными школами и репетиторами через персональные предложения и переговоры.
- Аргумент: высокая вероятность закрытия сделки благодаря индивидуальному подходу.

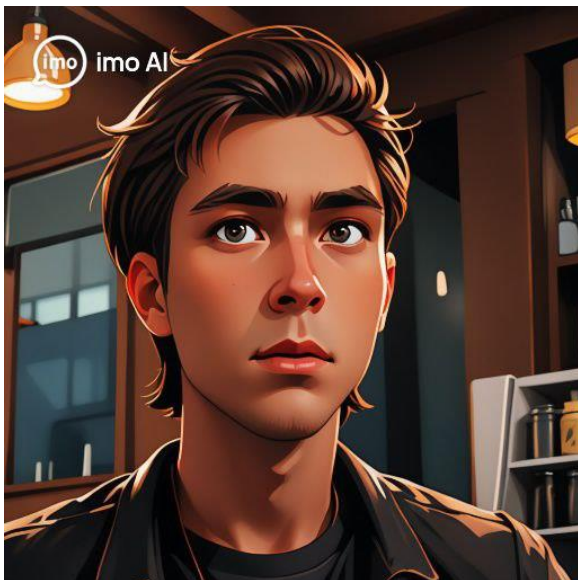
Онлайн-продажи:

- Платформа для онлайн-доступа и подписки на продукт.
- Аргумент: удобство и масштабируемость для региональных и международных клиентов.

Партнерская сеть:

- Сотрудничество с профильными ассоциациями и посредниками.
- Аргумент: ускорение выхода на новые рынки через доверенные каналы.

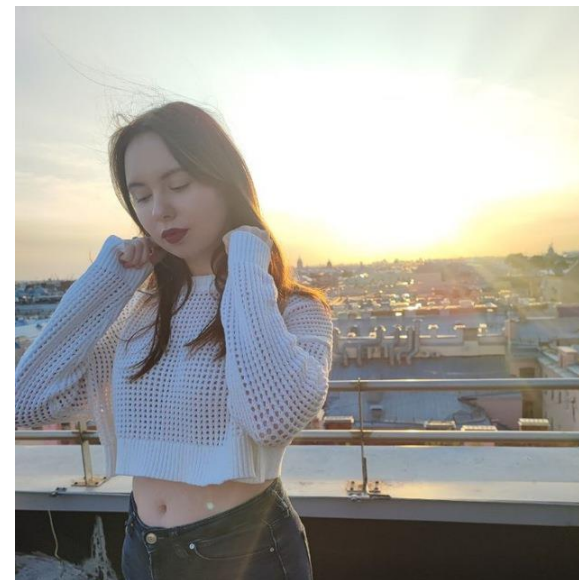
Команда проекта



Худойбердиев Юсуф
CEO / Разработчик
Магистр 2-го курса ФКТИ



Алимов Руслан
CEO / Разработчик
Магистр 1-го курса ФРТ



Иванова Анастасия
Администратор
Магистр 1-го курса ФРТ

Дорожная карта проекта

1. Создание телеграм-бота:

Для учащихся и персонала обеспечивает удобный доступ к расписанию, новостям и уведомлениям, а также возможность обратной связи.

3. Создание видео-контента:

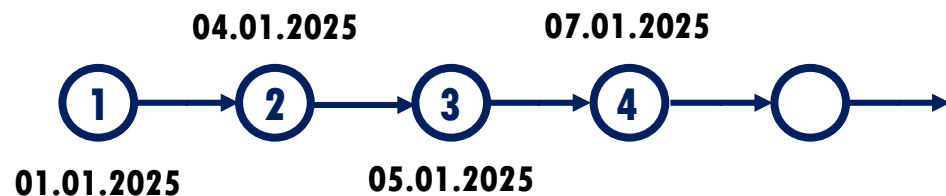
Разработка и поддержка базы видео-материалов, которые пользователи системы могут использовать для своих курсов. Это позволит преподавателям загружать и делиться обучающими видео, а учащимся — получать доступ к материалам для самостоятельного обучения и углубления знаний.

2. Разработка мобильного приложения:

Предоставляет функциональность для записи на занятия, просмотра прогресса, получения уведомлений и материалов, что улучшает вовлечённость пользователей.

4. Система контроля доступа (турникеты):

Внедрение автоматизированной системы учета посещаемости сотрудников и учащихся для повышения дисциплины и безопасности.



Условия для пред-заказа

Для реализации проекта нам требуется инвестиция в размере **350 000 руб.** Эти средства будут использованы для запуска и внедрения системы, которая позволит предоставить нашим клиентам конкурентное предложение.

Преимущества для инвестора:

- **Пожизненный доступ к сервису:** инвестор получает полное право на использование всех функций системы независимо от количества учеников и филиалов.
- **Экономия на аренде:** существующие цены на рынке для конкурирующих продуктов значительно выше:

	6 месяцев	12 месяцев
100 – 200 студентов	150 000 руб.	300 000 руб.
200 – 500 студентов	300 000 руб.	600 000 руб.
500 – 1000 студентов	600 000 руб.	1 200 000 руб.
1 000 +	800 000 руб.	1 600 000 руб.

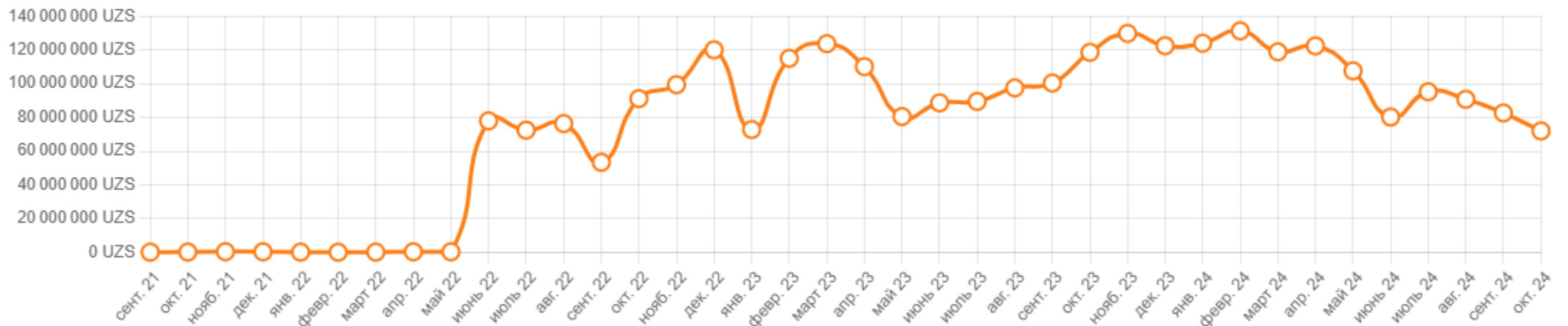
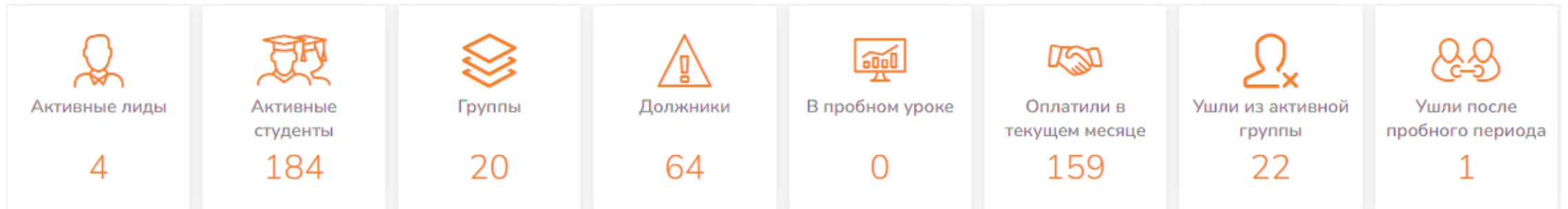


Планируемый функционал сервиса

На **главной странице** платформы доступна **ключевая статистика** учебного центра: количество активных студентов, групп, лидов и должников, что **помогает** оперативно **анализировать эффективность работы.**



График финансового состояния наглядно **показывает динамику доходов** по месяцам,





Препо-ли



Студенты



Группы



Курсы

Преподаватели

Количество — 4

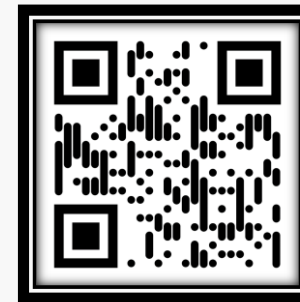
Добавить

Худойбердиев Юсуф 91 541 08 24 1 групп

Алимов Руслан 91 51 9 56 36 0 групп

Суярова Дильноза 57 232 34 24 2 групп

Атласов Илья 91 541 10 15 0 групп



Суярова Дильноза

Профиль История Выплаты



Суярова Дильноза

id: (000009)

Телефон: 57 232 34 24

Роли:

преподаватель

Филиалы:

Learning Center

Группы

A1

Test Course

26.10.2024 — 26.12.2024
Четные дни · 08:00

3

A2

Test Course 2

01.11.2024 — 01.02.2025
Нечетные дни · 10:00

3

Test Course

Название комнаты: Result

Начало: 08:00

Кенжабоев Хондамир (99) 777-48-87

Маджидов Хасан (91) 541-08-28

Каршибоев Бегзод (99) 021-60-15

Перейти к группе —

Страница Преподавателя:

- Список групп преподавателя
- История изменений профиля
- История выплат (зарплаты)

Страница со списком студентов имеет следующий вид:

- Информация о студенте, (контакты, группы, статус)
- История оплаты студентом его курсов.
- Задолженности по оплатам.
- **SMS** оповещение студента посредством **Telegram Bot** сервиса
- История изменения профиля

См. след. слайд



Астанов Фарход

(id: 000020)

0 UZS - баланс

Телефон:

91 541 08 27

Дата добавления: 2024-10-23

Филиал: Learning centre



Добавить в группу

Добавить оплату



<input type="checkbox"/>	Имя	Телефон	Группа	Преподаватель	Дата обучения	Баланс
1 <input type="checkbox"/>	Астанов Фарход	91 541 08 27	SAT G1 SAT	Худойбердиев Юсуф	2024-10-23 2024-11-24	0 сум
2 <input type="checkbox"/>	Гончаров Влад	91 541 08 99	SAT G1 SAT	Худойбердиев Юсуф	2024-10-23 2024-11-24	0 сум
3 <input type="checkbox"/>	Кенжабоев Хондамир	99 777 48 87	SAT G1 SAT	Худойбердиев Юсуф	2024-10-23 2024-11-24	0 сум



Препод-ли



Студенты



Группы



Курсы

Студенты Количество — 8

Добавить

Детальная страница студента
включает в
себя следующее:



Астанов Фарход

(id: 000020)

0 UZS - баланс

Телефон:

91 541 08 27

Дата добавления: 2024-10-23

Филиал: Learning centre

Добавить в группу

Добавить оплату



SAT G1

SAT

Худойбердиев Юсуф

2024-10-23 —

2024-11-24

Четные дни · 02:50

Статус: Активен (Оплачивает обучение)

Дата добавления: 23.09.2024

Дата активации: 24.09.2024

Стоимость для студента: 540 000 UZS



Статус баланса за месяц

2024 M10 I

105,000

2024 M09 I

-135,000

Платежи

Дата	Тип	Сумма	Комментарии	Сотрудник	
05.10.2024	оплата	+690 000 UZS	IELTS05 3 ур. 24.09.2024— 31.10.2024	admin 05.10.2024 16:59:47	Распечатать
05.10.2024	система	-125 000 UZS	IELTS05 3 ур. 24.09.2024— 31.10.2024	admin 05.10.2024 16:59:47	Распечатать
05.10.2024	система	-60 000 UZS	IELTS05 3 ур. 24.09.2024— 31.10.2024	admin 05.10.2024 16:59:47	Распечатать

Детальная страница группы включает в себя следующее:

SAT G1 · SAT · Худойбердиев Юсуф

Сервис предоставляет максимальный набор инструментов для контроля групп и студентов, а также для предоставления студентам дополнительного материала, необходимого для увеличения знаний

Курс: SAT
Преподаватель: Худойбердиев Юсуф
Цена: 250000.00 UZS
Время: Четные дни · 02:50
Кабинеты: New York
Вместимость комнаты: 20
Даты обучения:
2024-10-23 — 2024-11-24
(id: 000009)
Филиалы: Learning Center



Выберите фильтр

Djabarkulov Ayubjon

(90) 445-05-54

Показать архивированных студентов

Посещаемость | Онлайн-уроки и материалы | Цены со скидкой | Экзамены | История | Комментарии

Посещаемость

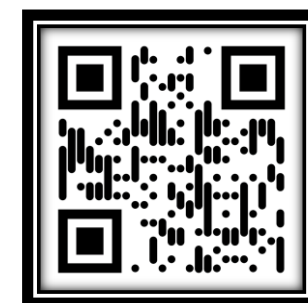
Текущий



окт 2024



Имя	1 окт	3 окт	5 окт	7 окт	9 окт	11 окт	13 окт	15 окт	18 окт	20 окт	22 окт	24 окт	26 окт	28 окт
Begmurodov Sunnat	Был	Нет	Был	Нет	Был									
Jo'raqulov Bobomurod	Нет	Был	Нет	Был	Нет									
Melikova Xadiya	Был	Был	Нет	Нет	Был									
Zokirov Kamron	Нет	Нет	Был	Был	Нет									
Fayozov Javohir	Был	Нет	Был	Нет	Был									
To'shbo'riyev Xasan	Нет	Был	Нет	Был	Нет									
Djabarkulov Ayubjon	Был	Был	Нет	Был	Нет									



Детальная страница Финансов:

Страница финансов с детализированными показателями доходов и расходов — важный инструмент прозрачности и управления бюджетом.

Ее основные преимущества:

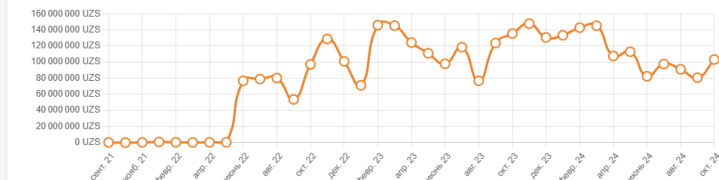
- 1. Контроль бюджета:** Помогает администраторам отслеживать выполнение бюджета и корректировать финансовые планы, предотвращая перерасход.
- 2. Аналитика для планирования:** Сравнение показателей за периоды выявляет тренды, что важно для прогнозирования и управления рисками.
- 3. Эффективность расходов:** Позволяет оптимизировать бюджет, перенаправляя средства на приоритетные задачи — инфраструктуру, программы и поддержку студентов.
- 4. Отчетность и гранты:** Упрощает подготовку отчетов и повышает шансы на финансирование от государства и грантодателей.
- 5. Привлечение инвесторов и спонсоров:** Прозрачное распределение средств делает заведение привлекательным для партнеров.

Таким образом, страница финансов — стратегический инструмент, способствующий прозрачности, развитию и финансовой устойчивости учебного заведения.

Детальная страница Финансов:

Снятие средств

Всего снятий: 103,187,000 UZS (01.10.2024 — 31.10.2024)



Дата от: 01.10.2024 Дата до: 31.10.2024 Имя или телефон: Сумма: Курс: Выбрать [Фильтровать](#)

Все платежи

Всего платежей: 50,010,000 UZS (01.10.2024 — 31.10.2024)

Чистая прибыль: 45,010,000 UZS (01.10.2024 — 31.10.2024)

- Банк. перевод: 2,430,000 UZS
- Наличные: 59,615,000 UZS
- Ултим: 9,965,000 UZS
- UZCARD: 0 UZS
- Payme: 0 UZS
- Click: 0 UZS
- Нитто: 0 UZS
- Всего платежей: 72,010,000 UZS



Должники Количество — 64

Всего: -25,110,000 UZS

Всего за период: -25,110,000 UZS

Поиск по имени или телефону: Сумма долга (от): Выбрать Сумма долга (до): Выбрать Дата от: Дата не выбрана Дата до: Дата не выбрана [Фильтровать](#)

<input type="checkbox"/>	Имя	Телефон	Баланс	Всего за период	Группа	Комментарии	Статус	
--------------------------	-----	---------	--------	-----------------	--------	-------------	--------	--



Роли и их функционал внутри Сервиса



CEO : Управляет стратегическим развитием учебного центра и контролирует все процессы.

Директор филиала: Следит за эффективностью работы филиала и координирует сотрудников.

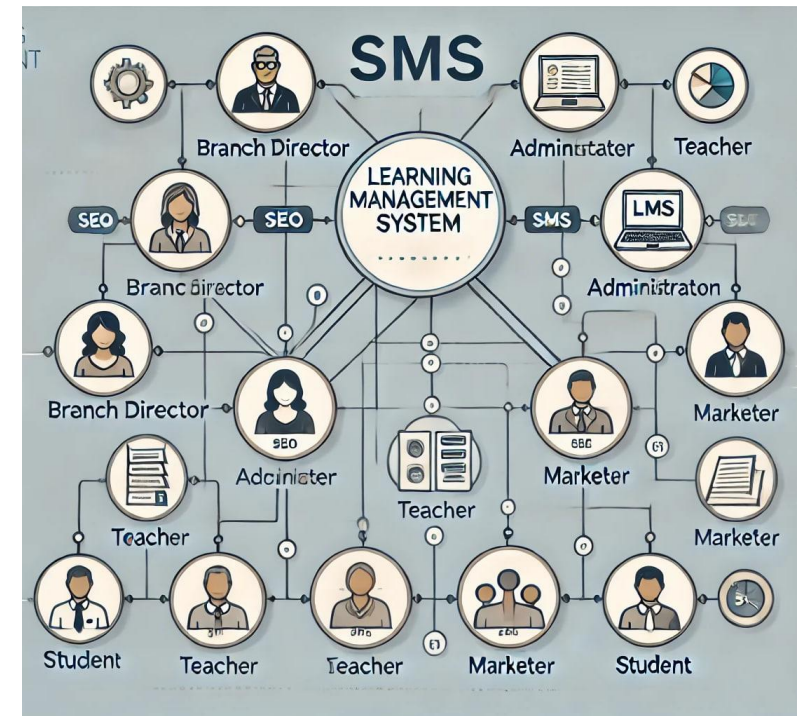
Администратор: Организует расписание, регистрирует новых студентов и поддерживает порядок в системе.

Преподаватель: Ведет курсы, контролирует успеваемость студентов и проводит экзамены.

Бухгалтер: Управляет финансовой отчетностью, учетом доходов и расходов.

Маркетолог: Привлекает новых студентов и разрабатывает маркетинговые стратегии.

Учащийся: Участвует в курсах, отслеживает свой прогресс и взаимодействует с преподавателями.



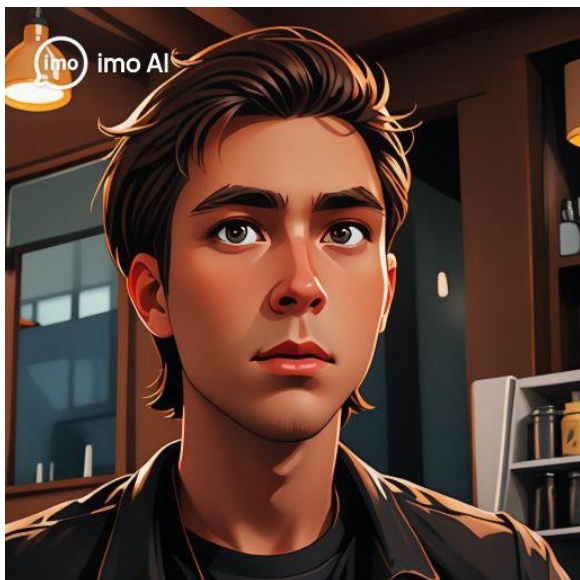
Контакты



Алимов Руслан

Тел: +7 964 612 5636

TG: @Goodchoice382



Худойбердиев Юсуф

Тел: +7 906 256 8691

TG: @Fillin_it

