**ПАСПОРТ СТАРТАП-ПРОЕКТА**

*не заполнять (ссылка на проект)*  не заполнять *(дата выгрузки)*

| Наименование образовательной организации высшего образования (Получателя гранта) |  |
| --- | --- |
| Карточка ВУЗа (по ИНН) |  |
| Регион ВУЗа |  |
| Наименование акселерационной программы |  |
| Дата заключения и номер Договора |  |

|  | **КРАТКАЯ ИНФОРМАЦИЯ О СТАРТАП-ПРОЕКТЕ** | | | | | | | | |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **1** | **Название стартап-проекта\*** | | | | | | **“ПРОиСТОрия”** | | |
| **2** | **Тема стартап-проекта\***  *Указывается тема стартап-проекта в рамках темы акселерационной программы,*  *основанной на Технологических направлениях в соответствии с перечнем критических технологий РФ, Рынках НТИ и Сквозных технологиях.* | | | | | | Образовательная платформа с использованием ИИ для изучения истории школьниками 12-17 лет. | | |
| **3** | **Технологическое направление в**  **соответствии с перечнем критических технологий РФ\*** | | | | | | 13. Технологии информационных, управляющих, навигационных систем. | | |
| **4** | **Рынок НТИ** | | | | | | **EduNet**— рынок продуктов и сервисов, которые вовлекают человека в развитие и реализацию своего потенциала. | | |
| **5** | **Сквозные технологии** | | | | | | Технологии хранения и анализа больших данных  Искусственный интеллект | | |
|  | **ИНФОРМАЦИЯ О ЛИДЕРЕ И УЧАСТНИКАХ СТАРТАП-ПРОЕКТА** | | | | | | | | |
| **6** | **Лидер стартап-проекта\*** | | | | | | * UntiID — U1728884 * Leader ID — id 2529826 * Смирнова Ксения Андреевна * +79113954817 * matilda.smirnova.03@mail.ru | | |
| **7** | **Команда стартап-проекта (участники стартап-проекта, которые работают в рамках акселерационной программы)** | | | | | | | | |
|  | № | UntiID | Leader ID | ФИО | Роль в проекте | | Телефон, почта | Опыт и квалификация (краткое  описание) |
| 1 | U1728486 | id 2496270 | Гаврилова Анастасия  Сергеевна | Дизайнер | | 89052958643  GavrilovaNastya.S@yandex.ru | Участник научных конференций;  Создание презентаций;  Занятия хореографией, искусством;  Обучение в музыкальной школе 5 лет. |
| 2 | U1728643 | id 2495249 | Данилова Валерия Евгеньевна | Разработчик учебной программы | | 89113578936  vd.danilova74@gmail.com | Деятельность в сфере науки;  Участие в волонтерских акциях;  Опыт взаимодействия с детьми;  Рисование батиком;  Моделинг. |
| 3 | U1728023 | id 2502046 | Иванова Олеся Владимировна | Координатор | | 89062237985  olesya-ivanova2002@mail.ru | Опыт работы в социальных сетях;  Занятия хореографией, спортом, искусством. |
|  | 4 | U1728514 | id 2502047 | Козлова Виктория Анатольевна | Маркетолог | | 89633380479  wiktoria.077@mail.ru | Активное участие в спортивных соревнованиях;  Занятия айкидо, танцами;  Опыт публичных выступлений в школе;  Главный редактор интернет-сообщества проекта прошлого года. |

|  | **ПЛАН РЕАЛИЗАЦИИ СТАРТАП-ПРОЕКТА** | |
| --- | --- | --- |
| 8 | **Аннотация проекта\***  *Указывается краткая информация (не более 1000 знаков, без пробелов) о стартап-проекте (краткий реферат проекта, детализация отдельных блоков предусмотрена другими разделами Паспорта): цели и задачи проекта, ожидаемые результаты, области применения результатов, потенциальные*  *потребительские сегменты* | 1. **Цели проекта:** решение проблемы в восприятии текстовой информации для школьников, путем создания платформы. 2. **Задачи проекта:** рассмотреть актуальность поставленной проблемы, исследование потенциальных конкурентов, создание платформы. 3. **Ожидаемые результаты:** легкое восприятие информации, а также увеличение знаний, посредством удобной образовательной платформы 4. **Области применения результатов (где и как сможем применить проект), пример:** Образовательная платформа будет применятся для школьников для повышения качества их знаний 5. **Потенциальные потребительские сегменты (кто будет покупать):** школьники в возрасте 12-17 лет. |
|  | **Базовая бизнес-идея** | |
| 9 | **Какой продукт (товар/ услуга/ устройство/ ПО/ технология/ процесс и т.д.) будет**  **продаваться\***  *Указывается максимально понятно и емко информация о продукте, лежащем в основе стартап-проекта, благодаря реализации*  *которого планируется получать основной доход* | “ПРОиСТОрия” помогает школьникам в возрасте 12-17 лет решать проблему восприятия текстовой информации с помощью создания образовательной платформы с использованием искусственного интеллекта. |
| 10 | **Какую и чью (какого типа потребителей) проблему решает\***  *Указывается максимально и емко информация о проблеме потенциального потребителя,*  *которую (полностью или частично) сможет решить ваш продукт* | Во время изучения истории школьники испытывают трудности в восприятии сложной и объемной информации. Это приводит к тому, что детям трудно запомнить прочитанное и интерес к изучению истории угасает. Чтобы исправить ситуацию и быстро запомнить “сложное”, разрабатывается образовательная платформа “ПРОиСТОрия”. |
| 11 | **Потенциальные потребительские сегменты\***  *Указывается краткая информация о потенциальных потребителях с указанием их характеристик (детализация предусмотрена в части 3 данной таблицы): для юридических лиц*  *– категория бизнеса, отрасль, и т.д.; для физических лиц – демографические данные, вкусы, уровень образования, уровень потребления и т.д.; географическое расположение потребителей, сектор рынка*  *(B2B, B2C и др.)* | **B2C**  Фёдор, мужчина, 14 лет, учится в школе, любит играть в компьютер, живет с родителями, мальчик из полной семьи, всегда прислушивается к мнению близких людей, которым он доверяет. Любит историю и она расширяет кругозор. С помощью истории можно изучать события которые имеют огромное влияние на культуру и на сегодняшнее время в целом. В следствии этого, Фёдор, собирается сдавать экзамены по истории, для дальнейшего поступления в ВУЗ. |
| 12 | **На основе какого научно-технического решения и/или результата будет создан продукт (с указанием использования собственных или существующих разработок)\***  *Указывается необходимый перечень научно- технических решений с их кратким описанием*  *для создания и выпуска на рынок продукта* | Для реализации будет использоваться онлайн-платформа с использованием ИИ, подключенная к базе данных. |

| 13 | Бизнес-модель\*  *Указывается кратко описание способа, который планируется использовать для*  *создания ценности и получения прибыли, в том числе, как планируется выстраивать отношения с потребителями и*  *поставщиками, способы привлечения*  *финансовых и иных ресурсов, какие каналы продвижения и сбыта продукта планируется использовать и развивать, и т.д.* | **Ключевые партнёры:** сотрудничество с программистами.  **Ключевые виды деятельности**: создание платформы, анализ актуальности проекта, рассмотрение конкурентов; предоставление информации, лекций; проверка знаний (тестирование); создание интерактивных заданий.  **Ценностные предложения:** гибкость расписания (изучение материала и выполнение заданий в любое удобное время); разнообразие и доступность всей тематики материала (обширное составление структурированной информации по всем тема).  **Взаимоотношения с клиентами:** самостоятельная работа на сайте, без вмешательства организаторов; при необходимости обращение в службу поддержки либо же напрямую к организаторам.  **Потребительские сегменты:** школьники 5-11 классов, интересующиеся историей и желающие сдавать экзамен по ней.  **Ключевые ресурсы:** разработчик платформы (программист); наличие материала для лекций, уроков; ИИ.  **Каналы сбыта:** социальные сети; реклама в интернете; сарафанный маркетинг.  **Структура издержек:** реклама, обслуживание платформы, соответствие нормативным требованиям.  **Потоки поступления доходов:** оплата при регистрации на платформе, реклама. |
| --- | --- | --- |
| 14 | **Основные конкуренты\***  *Кратко указываются основные конкуренты (не менее 5)* | Скороходы  Умскул  Skillbox  Фоксфорд  SmartClass |
| 15 | **Ценностное предложение\***  *Формулируется объяснение, почему клиенты должны вести дела с вами, а не с вашими*  *конкурентами, и с самого начала делает*  *очевидными преимущества ваших продуктов или услуг* | Изучение истории при помощи платформы «ПРОиСТОрия» может дать подростку множество преимуществ, которые помогут ему не только успешно сдать экзамены, но и в целом стать более образованным и эрудированным человеком.  Данный платформа имеет следующие преимущества:  - Гибкость расписания: занятия на платформе позволяет подростку изучать материалы в удобное для него время, что особенно важно для школьников, у которых есть много других обязательств.  - Доступность материалов: занятия на платформе обычно предлагают обширные и структурированные материалы, которые охватывают весь курс истории, подросток может изучать материалы в своем собственном темпе и возвращаться к ним в любое время.  - Разнообразие ресурсов: видео уроки, интерактивные задания, тесты и т. д., помогает лучше усваивать материал и развивать различные навыки.  - Экономическая выгода: более доступна по цене, чем репетиторские занятия.  Платформа «ПРОиСТОрия» предлагает больше гибкости, доступности и экономической выгоды, что делает её привлекательным вариантом для изучения истории. |
| 16 | **Обоснование реализуемости (устойчивости) бизнеса (конкурентные преимущества (включая наличие уникальных РИД,**  **действующих индустриальных партнеров, доступ к ограниченным ресурсам и т.д.);**  **дефицит, дешевизна, уникальность и т.п.)\***  *Приведите аргументы в пользу реализуемости бизнес-идеи, в чем ее полезность и*  *востребованность продукта по сравнению с другими продуктами на рынке, чем*  *обосновывается потенциальная*  *прибыльность бизнеса, насколько будет бизнес устойчивым* | **Почему проект может быть реализован?**  Проект по созданию платформы для изучения истории может быть успешно реализован по следующим причинам:  **- Востребованность:** история является важным аспектом образования и культурного развития, и спрос на платформы для ее изучения будет всегда, особенно, когда нужно готовится к экзаменам.  - **Инновации:** использование современных технологий, таких как онлайн-курсы, интерактивные задания, виртуальные туры и т.д., может сделать процесс изучения истории более интересным и эффективным.  **- Развитие технологий:** с развитием технологий, возможности для создания качественных образовательных платформ будут только расти.  **В чем полезность и востребованность проекта по сравнению с другими:**  - Он предоставляет систематизированную информацию по различным периодам и темам истории, что поможет учащимся лучше подготовиться к экзаменам.  - Платформа может содержать интерактивные задания и тесты, которые помогут учащимся оценить свой уровень знаний и выявить слабые места.  - Она может быть доступна в любое время и в любом месте, что делает подготовку к экзаменам более удобной и эффективной.  - Кроме того, использование платформы может повысить интерес к изучению истории и сделать процесс подготовки более увлекательным.  **Почему наш проект будет прибыльным:**  **- Востребованность:** история является важным предметом, который изучают, и подготовка к экзаменам требует много времени и усилий. Создание платформы, которая облегчит процесс изучения и подготовки, будет востребованным  **- Уникальность:** проект будет отличаться от других подобных платформ тем, что будет предлагать не только теоретические материалы, но и практические задания, тесты и симуляции экзаменов. Это позволит пользователям лучше подготовиться к реальным экзаменам.  **- Привлечение аудитории:** планируется использовать социальные сети (VK) и другие каналы для привлечения аудитории. Это поможет увеличить количество пользователей и, следовательно, прибыль.  **- Монетизация:** планируется монетизировать платформу с помощью рекламы, продажи дополнительных материалов и подписки. Это обеспечит стабильный доход от проекта.  **Аргументы, почему бизнес будет устойчивым:**  – Будут использоваться уникальные технологии на основе ИИ, которые позволят создавать интерактивные курсы и задания, что делает процесс обучения более эффективным и интересным.  – Большое количество потенциальных клиентов – это ученики, которые интересуется историей и хочет улучшить свои знания, особенно перед экзаменами, что всегда актуально.  – Планируется постоянно обновлять и улучшать платформу, чтобы она была актуальной и полезной для пользователей. |
|  | **Характеристика будущего продукта** | |
| 17 | **Основные технические параметры, включая обоснование соответствия идеи/задела тематическому направлению (лоту)\***  *Необходимо привести основные технические параметры продукта, которые обеспечивают их конкурентоспособность и соответствуют*  *выбранному тематическому направлению* | Проект платформы для изучения истории и подготовки к экзаменам представляет собой онлайн-ресурс, на котором будут размещены учебные материалы, задания и тесты по различным разделам истории. Для создания платформы будут использованы следующие технические характеристики:   * Языки программирования: Python, JavaScript, HTML, CSS. * Инструменты: React - для создания пользовательского интерфейса, Django - для разработки веб-приложений на Python, Bootstrap - для стилизации интерфейса. * Искусственный интеллект * Материалы: учебные тексты, видео- и аудиоматериалы, изображения и карты. * Сервисы: Google Classroom - для организации учебного процесса, Zoom - для проведения вебинаров и консультаций, Google Forms - для создания опросов и тестов. |
| 18 | **Организационные, производственные и финансовые параметры бизнеса\***  *Приводится видение основателя (-лей)*  *стартапа в части выстраивания внутренних процессов организации бизнеса, включая*  *партнерские возможности* | Для создания платформы потребуется команда разработчиков, историков и специалистов по образовательным технологиям.  Производственные: платформа будет включать в себя курсы по различным периодам истории, задания для проверки знаний, тесты и симуляторы экзаменов.  Финансовые: монетизация платформы будет осуществляться через продажу подписок и рекламу. |

| 19 | **Основные конкурентные преимущества\***  *Необходимо привести описание наиболее значимых качественных и количественных характеристик продукта, которые*  *обеспечивают конкурентные преимущества в сравнении с существующими аналогами*  *(сравнение по стоимостным, техническим*  *параметрам и проч.)* | **Продукт, решаемая проблема, выгода для клиента:** образовательная платформа с использованием искусственного интеллекта, помогающая школьникам, с проблемой восприятия текстовой информацией, ознакомиться с историей.  **Ассортимент, сервис, качество:** видео лекции, тесты, интерактивные задания, виртуальные туры.  **Каналы дистрибуции, организации продаж**: прямой, оформление подписки при регистрации на платформе.  **Коммуникации:** сообщение и каналы - VK, ТГ.  **Ценовая модель:** платно (всего 100 руб.)  **Партнерства:** VK, Телеграмм- канал, реклама. |
| --- | --- | --- |
| 20 | **Научно-техническое решение и/или результаты, необходимые для создания продукции\***  *Описываются технические параметры*  *научно-технических решений/ результатов, указанных пункте 12, подтверждающие/*  *обосновывающие достижение характеристик продукта, обеспечивающих их*  *конкурентоспособность* | **Преимущества ИИ:** Способность обрабатывать и анализировать большие объемы данных; повышать производительность труда.   1. **Автоматизация рутинных задач:** ИИ может использоваться для автоматической проверки домашних заданий, составления индивидуальных учебных планов и рекомендаций по изучению материалов. 2. **Создание интерактивных материалов:** ИИ может генерировать интерактивные задания, игры и симуляции, которые помогут студентам лучше усвоить материал. 3. **Анализ данных и персонализация обучения:** ИИ может анализировать данные об успехах студентов и корректировать учебные планы в соответствии с их индивидуальными потребностями. 4. **Машинный перевод:** ИИ может переводить учебные материалы на разные языки, что позволит расширить аудиторию платформы. |
| 21 | **«Задел». Уровень готовности продукта TRL**  *Необходимо указать максимально емко и кратко, насколько проработан стартап- проект по итогам прохождения*  *акселерационной программы (организационные, кадровые, материальные и др.), позволяющие максимально эффективно*  *развивать стартап дальше* | **Уровни готовности технологии:**  TRL 1 - Собрана команда готовая заниматься реализацией проекта  TRL 2 - Определено направление на которое будет направлен проект - “Образование”  TRL 3 - Придуман потенциальный потребитель TRL 4 - Рассмотрены какие проблемы могут быть у потребителя  TRL 5 - Рассмотрели варианты решений, как мы можем устранить данные проблемы  TRL 6 - Формулировка цели и концепции проекта, который хотим реализовать  TRL 7 - Утверждение проекта и технологий которые могут быть использованы для реализации платформы  TRL 8 - Выполнение и заполнение необходимой информации (данных) по планируемому проекту “ПРОиСТОрия” |
| 22 | **Соответствие проекта научным и(или) научно-техническим приоритетам образовательной организации/региона заявителя/предприятия\*** | Образовательная программа будет обеспечивать легкость в восприятии информации для школьников в возрасте 12-17 лет, так как по оценкам были выявлены такие проблемы, как: структурирование текста (хорошая организация и логическая последовательность облегчают понимание); языковые барьеры (непонимание специфической терминологии). |
| 23 | **Каналы продвижения будущего продукта\***  *Необходимо указать, какую маркетинговую*  *стратегию планируется применять, привести*  *кратко аргументы в пользу выбора тех или иных каналов продвижения* | Каналами продвижения будущего продукта будут являться:   * **Бесплатные онлайн** (Группы в социальных сетях: бизнес-аккаунты Vk, Телеграмм-каналы; E-mail рассылка; экспертный контент: Яндекс. Дзен, Яндекс. Кью); * **Платные онлайн** (Таргетинг в социальных сетях; размещение в социальных сетях у блогеров (по охвату)); * **Бесплатные офлайн** (Партнерство; сарафанное радио).   Планируется использовать следующую маркетинговую стратегию:  **- Социальные сети:** создание аккаунтов в популярных социальных сетях (VK) для привлечения внимания аудитории и распространения информации о платформе.  Контекстная реклама: Яндекс.Директ для показа объявлений пользователям, заинтересованным в изучении истории и подготовке к экзаменам.  **Email-маркетинг:** рассылка информационных писем зарегистрированным пользователям с новостями, акциями и полезными материалами.  **Партнерские программы:** сотрудничество с образовательными сайтами для привлечения новой аудитории и расширения охвата. |
| 24 | **Каналы сбыта будущего продукта\***  *Указать какие каналы сбыта планируется*  *использовать для реализации продукта и дать кратко обоснование выбора* | Социальные сети (большой охват и таргетирование аудитории)  Сарафанный маркетинг (рекомендации и отзывы) |
|  | **Характеристика проблемы,**  **на решение которой направлен стартап-проект** | |
| 25 | **Описание проблемы\***  *Необходимо детально описать проблему, указанную в пункте 9* | Сложность восприятия текстовой информации (а также сложности в понимании некоторых тем; трудностей в подготовке к экзаменам из-за объема информации) может зависеть от нескольких факторов:  **- Языковые барьеры:** непонимание языка, использование сложных или специфических терминов может затруднить понимание текста.  **- Структура текста:** неясная или хаотичная структура текста может сделать его трудным для восприятия. Хорошая организация и логическая последовательность облегчают понимание.  **- Уровень сложности:** неиспользование сложных предложений, множества технических терминов или избыточной информации может создать трудности.  **- Контекст:** отсутствие необходимого контекста или знаний может затруднить понимание текста.  **- Тип и содержание информации:** некоторые темы сложны сами по себе, а их понимание требует дополнительных знаний.  **- Формат текста:** текст в неудобном формате, например, с плохим шрифтом или маленьким размером, может быть трудным для чтения.  Понимание этих факторов может помочь сделать текст более доступным и легким для восприятия. |
| 26 | **Какая часть проблемы решается (может быть решена)\***  *Необходимо детально раскрыть вопрос, поставленный в пункте 10, описав, какая*  *часть проблемы или вся проблема решается с*  *помощью стартап-проекта* | Проект по созданию платформы для изучения истории и подготовки к экзаменам может использовать различные методы и инструменты для решения сложности восприятия текстовой информации. Некоторые из них могут включать:  **1. Визуализация:** Платформа может использовать визуальные материалы, такие как графики, диаграммы и иллюстрации, чтобы помочь визуализировать исторические события и концепции. Это может помочь подросткам лучше понять и запомнить информацию.  **2. Интерактивность:** Платформа может предлагать интерактивные задания, викторины и другие формы активного участия, чтобы подростки могли взаимодействовать с материалами и проверить свое понимание. Это помогает им активно участвовать в процессе изучения истории.  **3. Аудио- и видеоматериалы:** Платформа может предлагать аудио- и видеоматериалы, такие как аудиолекции, видео уроки, чтобы помочь подросткам услышать и увидеть информацию, а не только читать ее. Это может быть особенно полезно для тех, кто предпочитает учиться через слух или зрение.  **4. Разнообразные форматы:** Платформа может предлагать информацию в различных форматах, таких как краткие резюме, графические организаторы или аудиозаписи, чтобы подростки могли выбрать наиболее подходящий для них способ изучения. Это помогает учитывать различные стили и предпочтения обучения.  **5. Обратная связь и оценка:** Платформа может предлагать систему обратной связи и оценки, чтобы помочь подросткам понять, насколько хорошо они усваивают материалы и в каких областях им нужно больше работать. Это помогает им определить свои слабые места и сконцентрироваться на них. |

| 27 | **«Держатель» проблемы, его мотивации и возможности решения проблемы с использованием продукции\***  *Необходимо детально описать взаимосвязь между выявленной проблемой и потенциальным потребителем (см. пункты 9,*  *10 и 24)* | Большинство учащихся испытывают трудности в восприятии сложной и объемной информации, которая дается в учебниках, или сайтах, где всё изложено сплошным текстом. Наш продукт поможет тем учащимся, кто желает разобраться в сложном для него материале, а также подготовиться к экзаменам по истории.  С помощью структурированной платформы, на которой будут размещены видеоуроки, тесты и лекции, любому школьнику будет понятна и доступна информация в простой и легкой форме для восприятия, которая будет там предоставлена. |
| --- | --- | --- |
| 28 | **Каким способом будет решена проблема\***  *Необходимо описать детально, как именно ваши товары и услуги помогут потребителям*  *справляться с проблемой* | Проект решит проблемы в сложности восприятия текстовой информации следующим образом:  - Использование графиков, диаграмм и иллюстраций поможет визуализировать исторические события и концепции, что облегчит понимание информации и ее запоминание.  - Предложение интерактивных заданий и викторин позволит подросткам активно участвовать в процессе изучения истории, проверять свое понимание и закреплять полученные знания.  - Предложение информации в различных форматах позволит подросткам выбрать наиболее подходящий для них способ изучения, учитывая их индивидуальные стили и предпочтения обучения.  - Благодаря доступной цене, потребителям не придется обращаться к репетиторам за объяснением непонятного материала. |
| 29 | **Оценка потенциала «рынка» и рентабельности бизнеса\***  *Необходимо привести кратко обоснование сегмента и доли рынка, потенциальные*  *возможности для масштабирования бизнеса, а также детально раскрыть информацию,*  *указанную в пункте 7.* | Сегментом рынка будет являться подростки, которые изучают историю и готовятся к экзаменам. Доля рынка будет зависеть от количества подростков, изучающих историю в данной стране или регионе.  Потенциальные возможности для масштабирования бизнеса:  **1. Расширение ассортимента:** Возможность добавления новых предметов и тематик для изучения, таких как география, литература, математика и другие, чтобы привлечь больше пользователей и увеличить долю рынка.  **2. Партнерство с образовательными учреждениями**: Сотрудничество с школами и колледжами для предоставления платформы как дополнительного образовательного инструмента и интеграции ее в учебные программы.  **3. Международное расширение:** Возможность расширения на другие регионы, где также есть спрос на образовательные платформы.  **4. Внедрение подписки:** Предложение платной подписки для получения доступа к дополнительным материалам, заданиям и функциям, что позволит увеличить доходы и масштабировать бизнес.  **5. Партнерство с издательствами и авторами:** Сотрудничество с издательствами и авторами учебников для предоставления дополнительных материалов и контента, что улучшит качество обучения на платформе и привлечет больше пользователей.  Все эти возможности позволят расширить аудиторию и увеличить долю рынка, а также увеличить доходы и масштабировать бизнес. |

**ПЛАН ДАЛЬНЕЙШЕГО РАЗВИТИЯ СТАРТАП-ПРОЕКТА**

1. Разработка сайта: создание и запуск сайта проекта с основными курсами и информацией о платформе.
2. Привлечение пользователей: проведение рекламных кампаний и мероприятий для привлечения пользователей на платформу.
3. Расширение функционала: добавление новых курсов, уроков, заданий и уровней сложности для разных возрастов.
4. Улучшение дизайна и юзабилити сайта: проведение анализа пользовательского опыта и улучшение интерфейса.
5. Создание мобильного приложения: разработка и запуск мобильного приложения платформы для удобства пользователей.
6. Сотрудничество с образовательными учреждениями: заключение договоров о партнерстве со школами, университетами и другими организациями для использования платформы в образовательном процессе.
7. Развитие системы обратной связи: внедрение системы отзывов, оценок и предложений для улучшения качества работы платформы.
8. Запуск вебинаров и конференций: организация онлайн-мероприятий с экспертами в области истории для обучения и развития пользователей платформы.