



INCENTIVE

Образовательная платформа MBA

ФГБОУ ВО Ростовский государственный экономический университет (РИНХ)

Заказчик: РГЭУ (РИНХ)

Создание электронной образовательной платформы по курсу MBA

(Master of Business Administration)



О компании-заказчике



1) В чем суть деятельности компании-заказчика?

Заказчик – бизнес школа РГЭУ РИНХ, осуществляющая обучение по программам дополнительного профессионального образования.

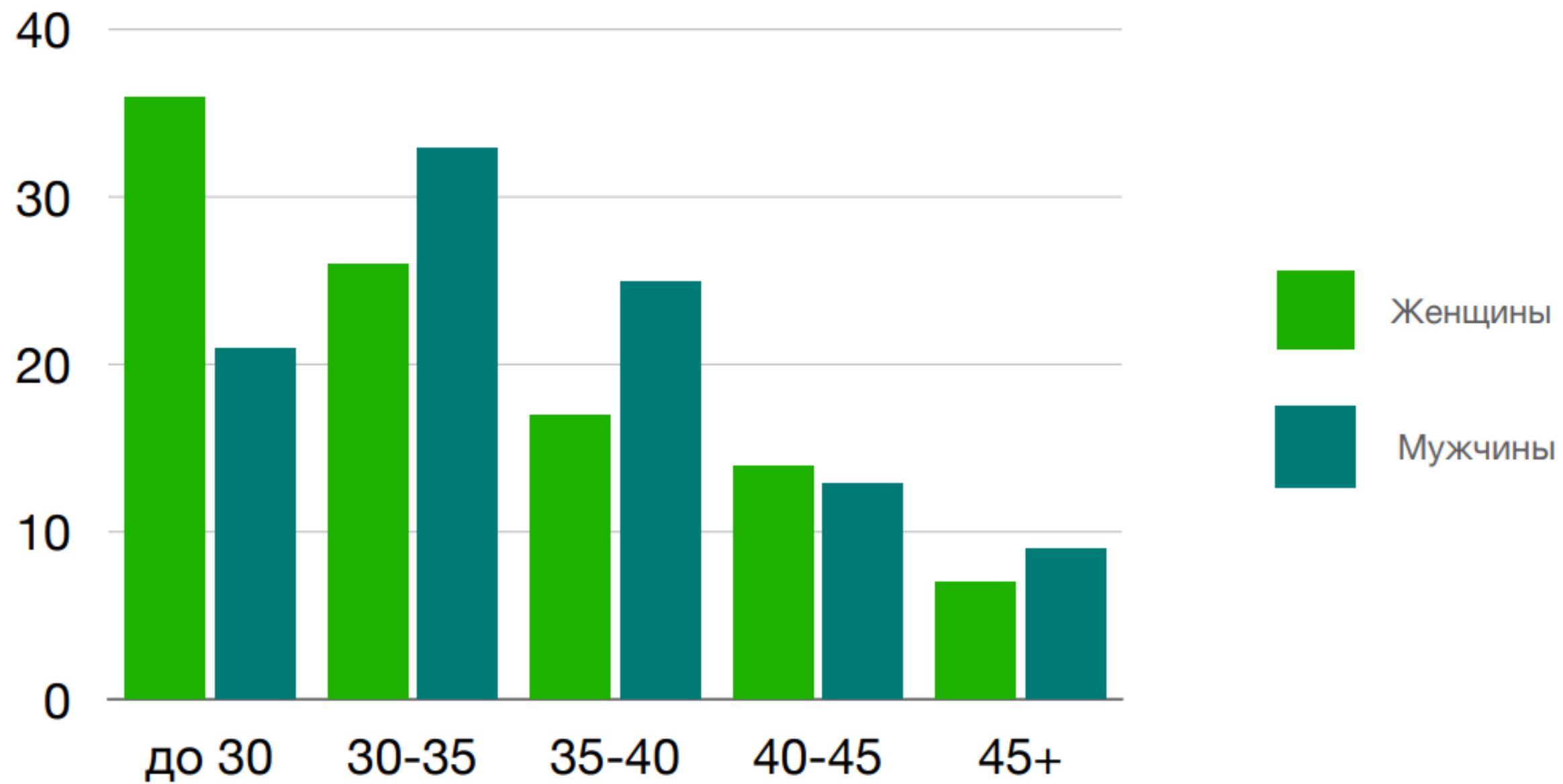
2) Какой продукт или услугу заказчик хочет получить в результате решения его задачи?

Заказчик хочет получить веб-версию образовательной платформы с высокой степенью разработки и лендинг

Кто будет пользоваться?

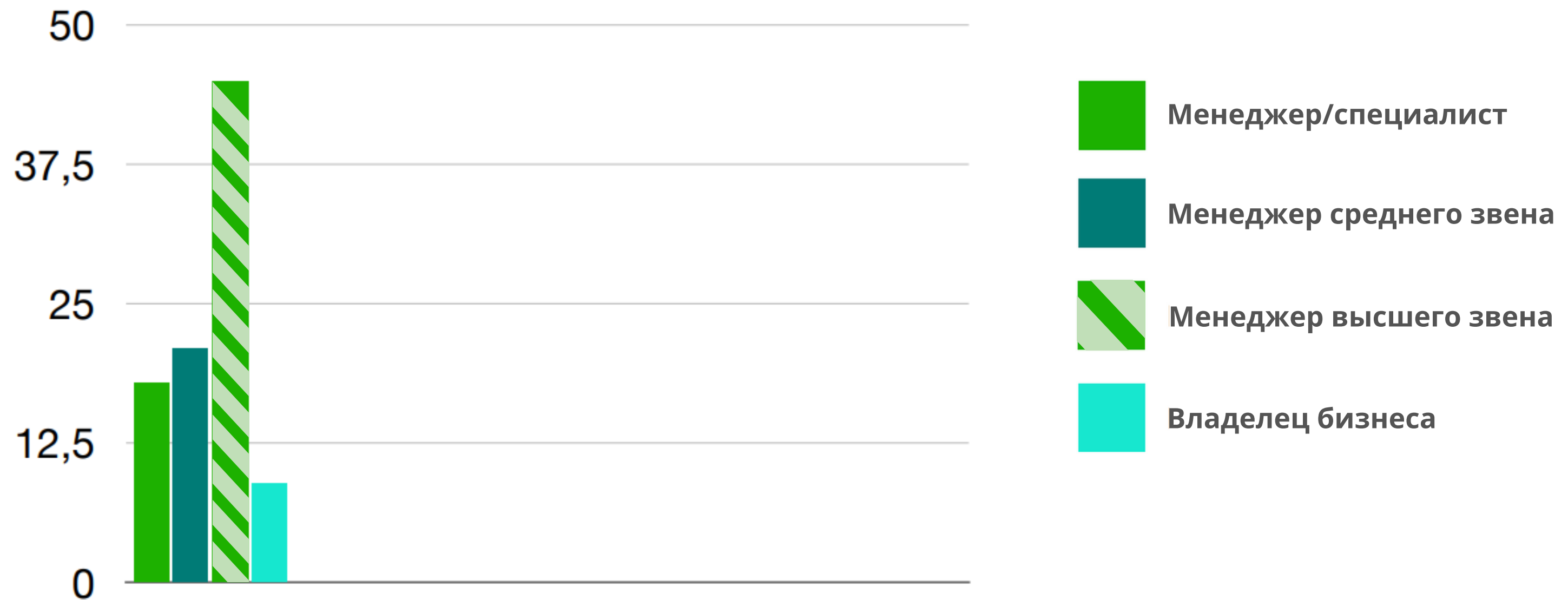
Портрет конечного пользователя

Доля выпускников разных возрастных групп в %



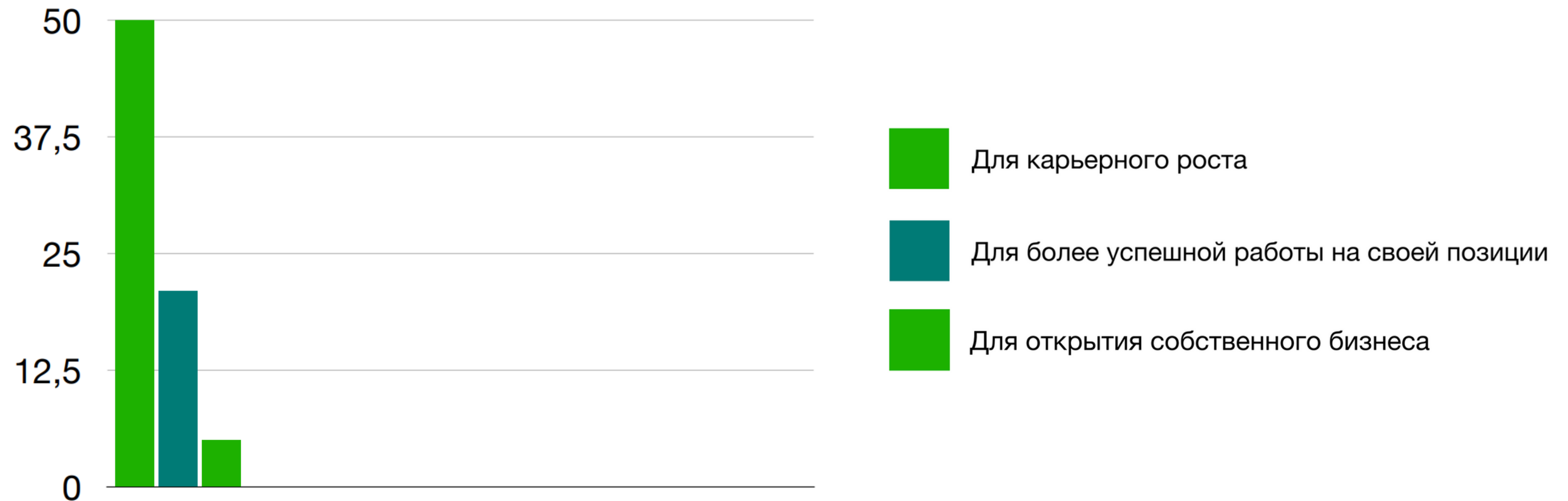
Кто будет пользоваться?

Позиция в компании на момент начала обучения в %



Кто будет пользоваться?

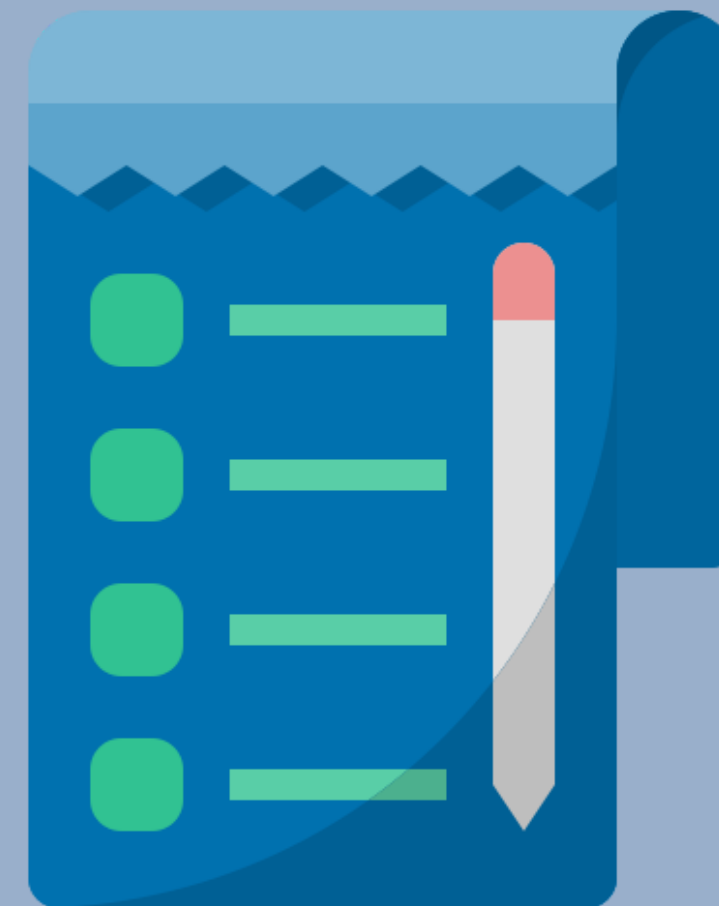
Цель получения образования в %



Проблема:

- Текущая реализация функционала осуществления дополнительного профессионального образования через платформу Moodle не устраивает заказчика, в силу неудобства её использования.
- Неудобство интерфейса тормозит развитие образовательного процесса и динамику привлечения новых слушателей.

Какой проблемой/ целью вызвана задача заказчика?



1) Откуда будут приходить данные? В каком они будут формате?

Заказчик предоставит данные о формате проведения обучения, спикерах и примерной наполняемости учебного курса.

2) Какие технологии обязательно использовать?

- Веб-технологии
- Образовательные
- Мультимедиа
- Кейсовые технологии
- Технологии баз данных
- Алгоритмизация
- Моделирование

3) Может ли заказчик порекомендовать, на каких конкурентов или open source (всем доступные) решения стоит обратить внимание?

Canvas



Этические

На нашей платформе учтена конфиденциальность, сохранность личных данных пользователей и защита авторских прав в соответствии с 152 ФЗ «о персональных данных»

Экономические

Реализация происходит на основе проектно-образовательной деятельности в ходе интенсива.

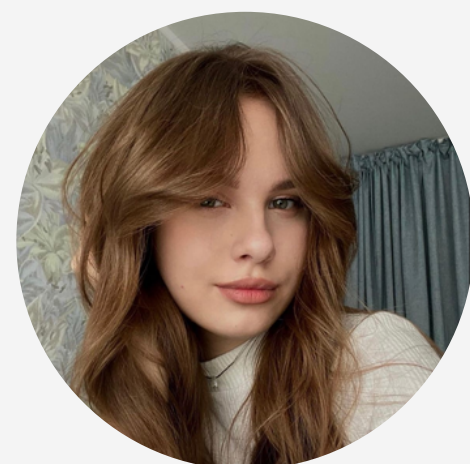
**Есть ли экономические или этические ограничения?
Чем они вызваны?**



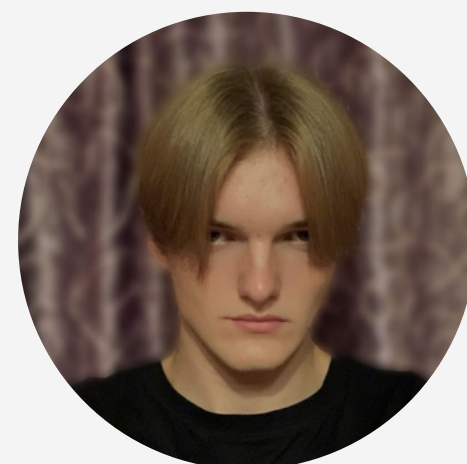
Команда :)



Анжела Мацюта
Тех. специалист



Анна Головенко
Аналитик



Ярослав Сорокин
Спикер



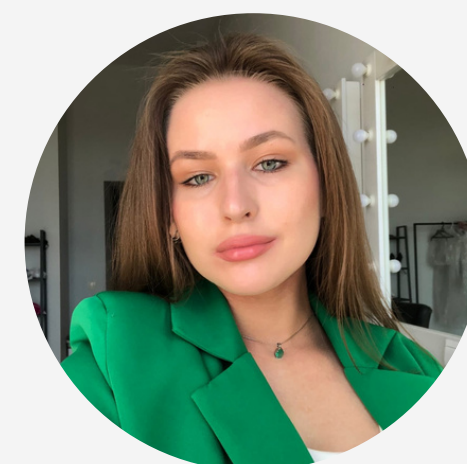
София Алёхина
Маркетолог



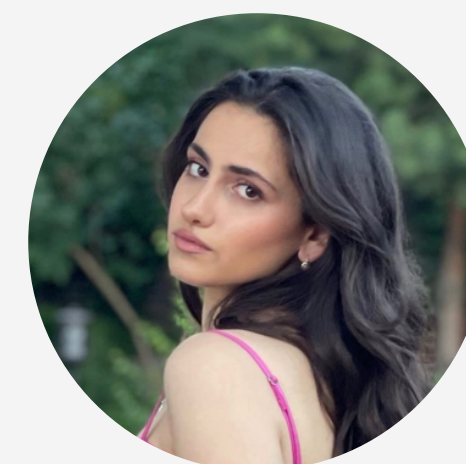
Ульяна Никеева
Веб-дизайнер



Севинч Саттарова
Маркетолог



Вера Пучкова
Аналитик



Асмик Ионанова
Аналитик

План работы на хакатон



1. Проведение проблемного интервью в методике Customer Development (CusDev).

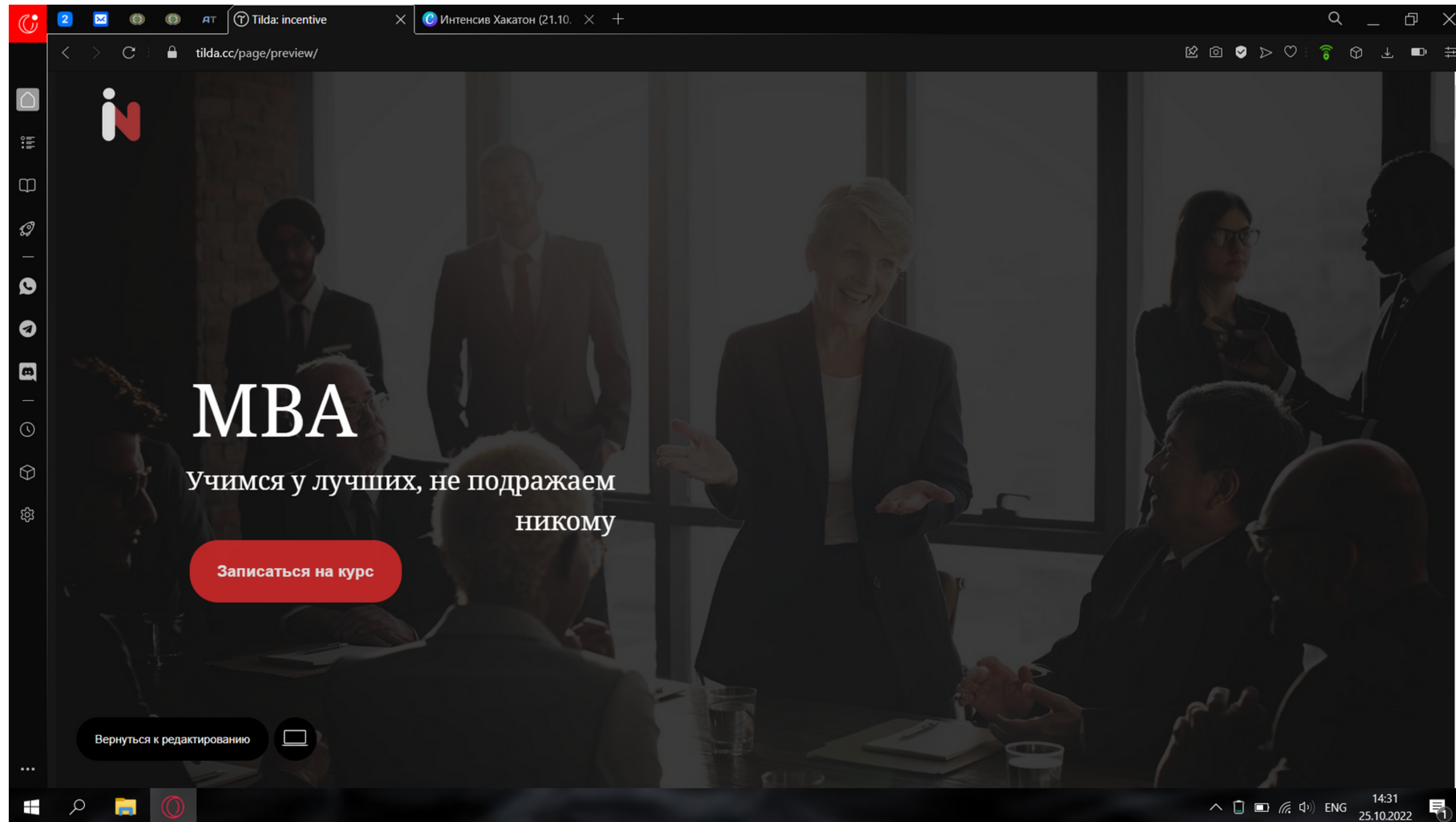
2. Маркетинговые исследования и работа над воронкой продаж.

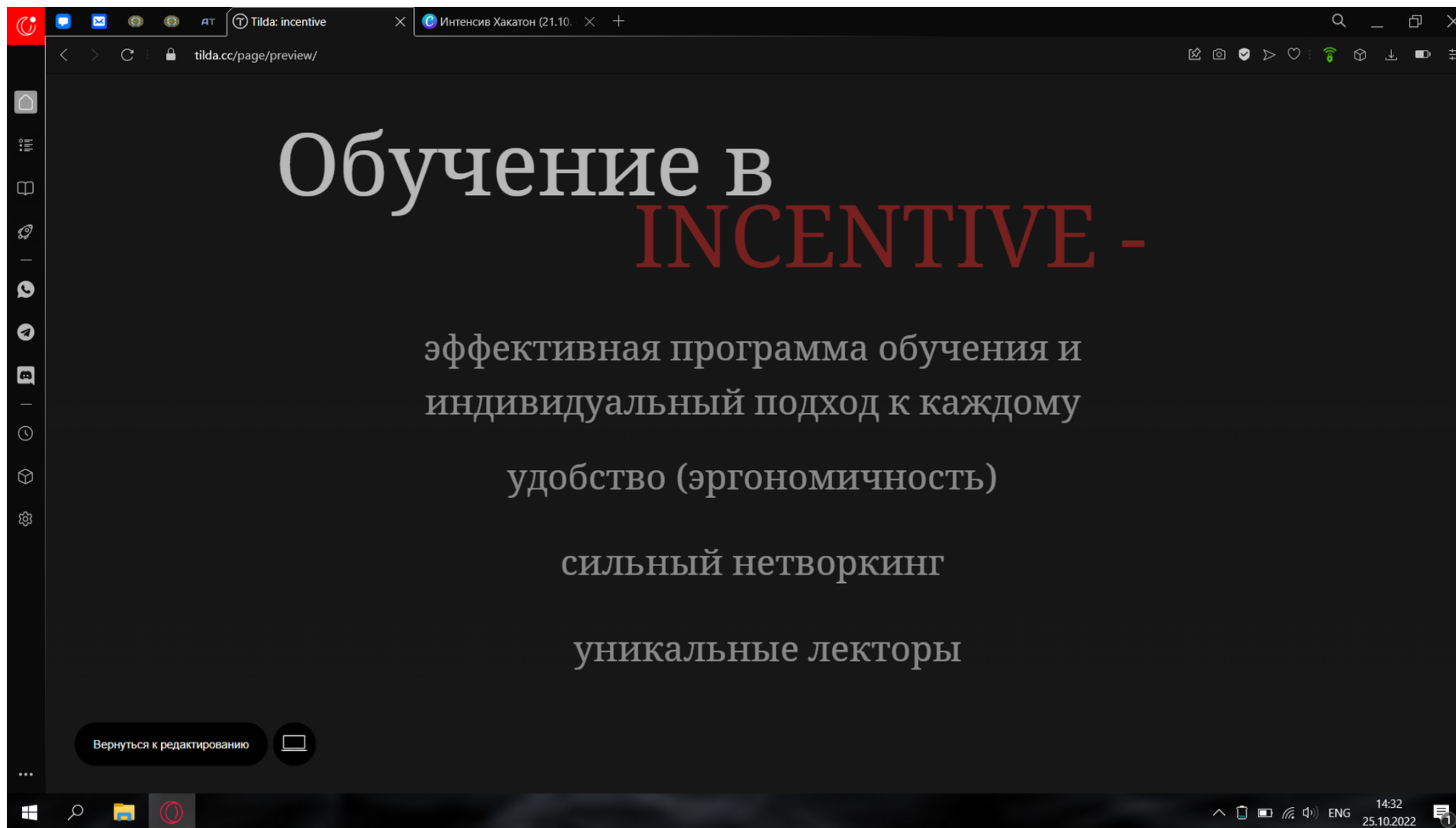
3. Разработка:

- структуры платформы и лендинга;
- функционал платформы;
- кликабельного прототипа.

4. Развитие навыков в ходе работы на мастер-классах, предоставляемых интенсивом.

Результаты работы хакатона. landing





Задуматься о
прохождении курса
СТОИТ, КОГДА..

есть управленческая
должность и хочется
карьерного роста

необходимо
систематизировать
знания, расширить сферу
профессионального
общения и повысить
личную эффективность.

есть желание повысить
квалификацию

есть потребность
развивать собственный
бизнес, но не хватает
опыта

[Вернуться к редактированию](#)

Тilda: incentive

Интенсив Хакатон (21.10.)

tilda.cc/page/preview/

Преимущества диплома МВА

практические навыки в
решении различных
кейсов и их воплощении
в работе

упорядоченные
знания в области
бизнеса и
предпринимательства

личностный и
профессиональный
рост

нетворкинг и новые
знакомства в
бизнес-сообществе

возможность

Вернуться к редактированию

14:33
25.10.2022

Прототип платформы

Никеева Ульяна

- Home
- Chat
- Noties
- Remarks
- Settings
- Help

Hello, Ульяна

Поиск

Расписание

- 8:30 – 10:00
Финансовый сектор
Каб. 503 Папушенко М. В.
- 10:10 – 11:40
Взаимодействие с государственными органами
Каб. 501 Самойлова И. А.
- 11:50 – 13:20
Анализ данных и BigData
Каб. 204 Флоренко Д. Б.

Финансовый сектор	Анализ данных и BigData
87%	45%
Управление рисками и прогнозирование бизнеса	Лидерство и управл. людьми в соврем. бизнесе
23%	42%
Технология инф-го обеспечения корпор. управления	Бизнес-анализ и разработка решения
23%	19%
Взаимодействие с государственными органами	Международные и внешнеторговые аспекты бизнеса
7%	8%

November, Ноябрь

ПН	ВТ	СР	ЧТ	ПТ	СБ	ВС
29	30	01	02	03	04	05
06	07	08	09	10	11	12
13	14	15	16	17	18	19
20	21	22	23	24	25	26
27	28	29	30	01	02	03

15.11.2023
Выполнить работу до 18:00

Оповещения

- 1 ЛРН№1 - Оценено 90/100
- 2 Вам необходимо прикретить задание до 21 октября 18:00
- 3 Комментарий от Папушенко ...
- 4 ЛРН№ 2 - Оценено 90/100
- 5 Комментарий от Папушенко ...



Никеева Ульяна

Home

Chat

Noties

Remarks

Settings

Help



Модуль №1

Финансовый сектор

Назад

|



1. Стратегическое планирование



2. Прогнозирование национальной экономики



3. Корпоративное управление



4. Математические методы в экономике



5. Региональная экономика



6. Межрегиональные экономические связи



7. Экономика общественного сектора



November, Ноябрь

ПН	ВТ	СР	ЧТ	ПТ	СБ	ВС
29	30	01	02	03	04	05
06	07	08	09	10	11	12
13	14	15	16	17	18	19
20	21	22	23	24	25	26
27	28	29	30	01	02	03

15.11. 2023

Выполнить работу до 18:00

Заметки



Никеева Ульяна

Home

Chat

Noties

Remarks

Settings

Help

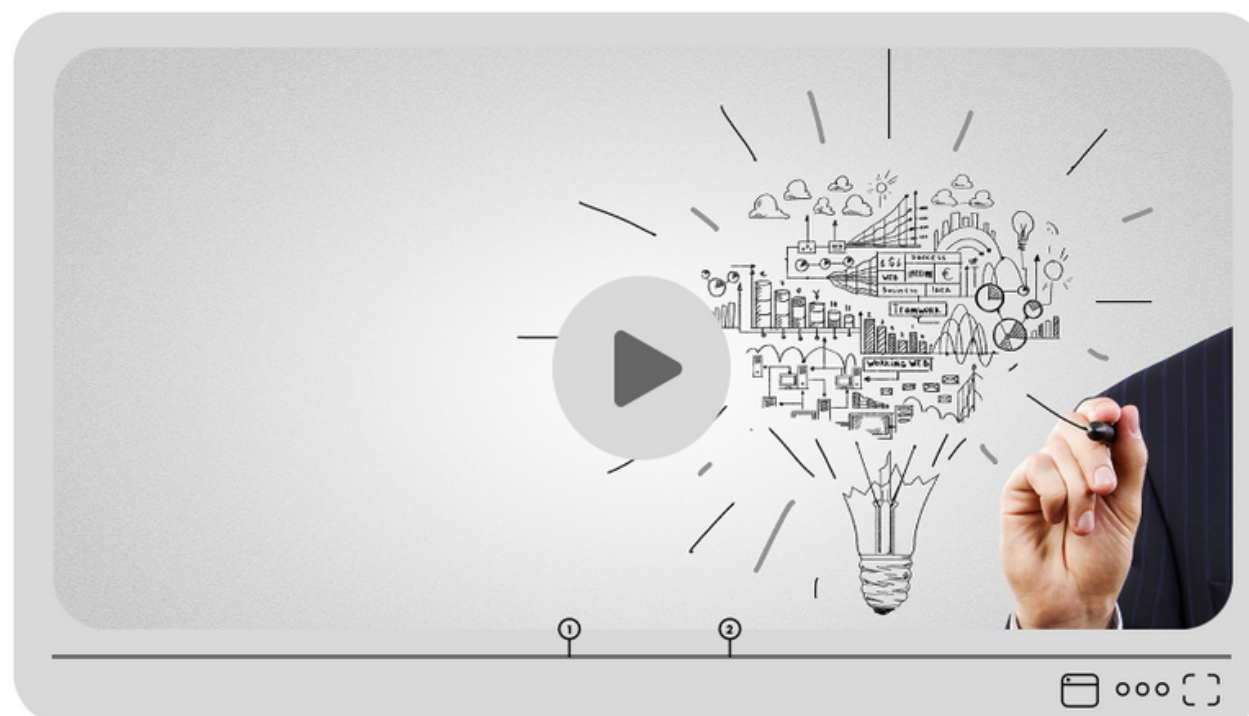


Модуль №1

Финансовый сектор

Назад

1. Стратегическое планирование



Папушенко М. В.

Дата: 13.11.23

Время: 15:30

Ответ в виде файла: *W ФСИ - СП.docx*

Оценка: 95/100

Комментарии к ответу:

Комментарий (1)



November, Ноябрь

ПН	ВТ	СР	ЧТ	ПТ	СБ	ВС
29	30	01	02	03	04	05
06	07	08	09	10	11	12
13	14	15	16	17	18	19
20	21	22	23	24	25	26
27	28	29	30	01	02	03

15.11. 2023

Выполнить работу до 18:00

Заметки

1. Метка 10:27 Перейти

Пересмотреть

2. Метка 15:53 Перейти

Про понятие финансовый сектор

План разработки будущего решения



Рекомендации экспертов:

- 1) Составить график встреч с заказчиком (Бизнес школа)
- 2) Подробно расписать, что хотим от заказчика