**Создание автоматизированной обучающей   
платформы инфографики «Shape»**

**Направление:** Эдунет

**Команда проекта**: Кобцева Дарья, Николаев Глеб, Во Тхи Лам Шинь, Юдина Елена, Сикерина Екатерина, Молчанова Елизавета

**Конкурентные преимущества:**

1. Информативно читаемый визуал
2. Возможность обучения по результату
3. Уменьшение временных ресурсов
4. Самореклама за счёт демонстрации готового продукта
5. Актуальность во всех сферах деятельности человека

**Цели:**

1. Разработка теоретически-практической части платформы
2. Создание уникального визуального оформления платформы
3. Внедрение платформы в повседневную жизнь целевой аудитории

**ЦА:** Обучающиеся в учебных заведениях, преподаватели, коучи, компании и их работники, бизнесмены и все желающие ☺

**Конечный продукт:** платформа с шаблонами для презентации, комплекс обучающих видео, теоретический разбор, брифование

**Проблема:** Низкий уровень осведомлённости людей в сфере визуальный коммуникаций; нехватка времени для разработки качественных презентаций; однотипность и непонятность шаблонов для восприятия; плохая презентация –> потеря клиентов –> потеря прибыли.

**Сегментация рынка:** Работа происходит в сфере Эдунет. Данный рынок основывается на разработке продуктов и сервисов, которые вовлекают человека в развитие и реализацию своего потенциала. В настоящее время рынок эдунета развивается в онлайн направлении. Поэтому основная цель нашей платформы не только в удобстве создания презентаций, но и максимальном развитии человеческих навыков для создания презентаций.

**Конкуренция:** Мы уникальные на данном рынке, но существуют платформы с похожей специализацией, которые хорошо распространены и имеют высокую популярность, а именно: *canva, slidesgo, powerpoint*

**Анализ конкурентов:**

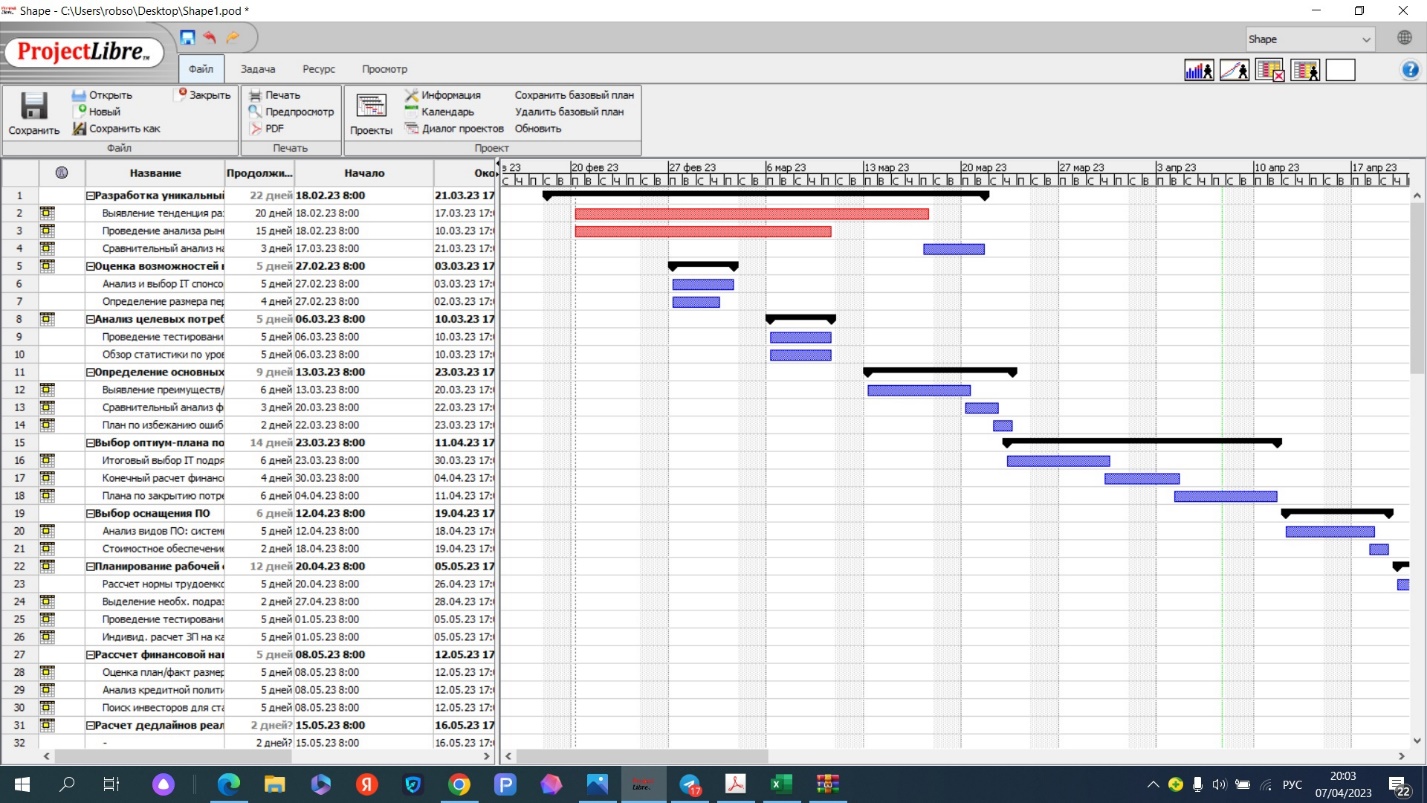
|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 1. Canva | + готовые шаблоны  + понятный интерфейс  + расположение главных функций в меню | - устаревший дизайн (не обновляется)  - ограничение в шрифтах  - невозможность видоизменений изображений  - копирование идей |
| 1. Slidesgo | + бесплатные образцы  + разнообразные тематики и структуры  + при скачивании все элементы скачиваются автоматически | - небольшое количество презентаций  - копирование идей  - отсутствие универсальных дизайнов |
| 1. Powerpoint | + понятный интерфейс  + постоянное редактирование  + возможность добавлять графические и звуковые материалы  + подходит для новичков | - отдельное подключение  - не адаптивность под разные типы устройств  - устаревшая платформа |
| Общее |  | - отсутствие обучающих материалов, из-за нехватки которых невозможно получение навыков на данных платформах в данных сферах |

**Структурная декомпозиция работ:**

***Проект разборки и внедрения платформы «Shape»***

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| *Концептуализация:*  Анализ рыночных предложений по изучению ниши визуальных коммуникаций через презентации:  1-разработка уникальных направлений на платформе shape  2-оценка реальных возможностей внедрения платформы  3-анализ целевых клиентов, заинтересованных в создании презентаций  4-анализ конкурентного рынка услуг в виде электронных платформ презентационных услуг  5-выбор оптимального плана разработки и развития платформы | *Планирование:*  1-выбор программного обеспечения платформы  2-планирование рабочей силы, участвующей в проекте  3-рассчёт планируемого финансирования для реализации платформы  4-рассчёт необходимого времени для создания платформы | *Реализация:*  1-эксперементальный запуск  2-устранение ошибок, выявленных после экспертизы, ответственными лицами  3-пробная рекламная кампания | *Финальная презентация:*  1-коллаборация с профессиональными специалистами  2-привлечение первичной аудитории и получение первой обратной связи  3-постоянное совершенствование и корректировка в соответствии с обратной связью клиентов |

**Диаграмма Ганта**

****

**Изображение выглядит как текст, программное обеспечение, Значок на компьютере, число

Автоматически созданное описание**

**Изображение выглядит как текст, снимок экрана, программное обеспечение, число

Автоматически созданное описание**

**Функционал платформы:**

* IT-специалист
* Маркетолог
* Команда дизайнеров
* Экономист
* Юрист
* Коучи для образовательных вставок
* Администратор

**Матрица разделения административных задач**

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Работы/команда | Р.П. | IT | Маркет. | Дизай. | Эконом. | Юрист | Коучи | Админ. |
| 1.1 Разработка направлений | !ПОКХ | ПТМ | РТМ | РПТМ |  |  | М | М |
| 1.2 Оценка возможностей | !КХ | !ПОКТС |  |  | РПТ+/-С | РПТС |  |  |
| 1.3 Анализ ЦА | КА |  | ЯОКТСМ |  |  |  |  |  |
| 1.4 Анализ конкурентов | КА |  | ЯОКТСМ |  |  |  |  |  |
| 1.5 Выбор оптим. плана | 1ПКА | РОС | РПОС | РОС | РОП+/-С | РОП+/-С | РОС | РОС |
| 2.1 Выбор программного обеспечения | КА | ЯПОКТС |  |  |  |  |  |  |
| 2.2 Планирование рабочей силы | ЯПОКА |  | ОПМС+/- |  |  |  |  |  |
| 2.3 Планирование финалов | !ПКХ | РТСМ | РПСМ | РС | РПОКТ+/-С | РПОТ+/-С | РС | РС |
| 2.4 Расчёт дедлайнов | !ПКА | РО+/-С | РО+/-С | РО+/-С | РО+/-С | РО+/-С | РО+/-С |  |
| 3.1 Экспериментальный запуск | ПКА | ЯОПТС |  |  |  |  |  |  |
| 3.2 Устранение ошибок | КА | ЯОТС |  |  |  |  |  |  |
| 3.3 Пробная рекламная кампания | !ПКХ | Р | РОКПТСМ | РТ | Т+/- | Т+/- |  |  |
| 4.1 Коллаборация | !ПОКХ | Р | !ОПКТСМ | Р | РПОКТ+/- | РПОКТ+/- | Р | Р |
| 4.2 Привлечение аудитории | ПКА |  | ЯПОКТС+/- |  | +/-С | +/-С |  | ОТМС |
| 4.3 Совершенсвование | РПКХ | !ОПКТ+/-СМ | РОТМ | РОТМ | РОТ+/-СМ | РОТ+/-СМ | РОКТМ | РОПТМ |

**Значимые проектные риски и их оценка**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| № п/п | Наименование риска | Опасность | Вероятность | Значимость | Меры по снижению риска |
| 1 | Информационные (технические) | | | | |
| 1.1 | Технические неполадки при установки ПО | 5 | 0,6 | 3 | Поиск надёжных разработчиков ПО. Разработка и добавление собственных технических функций |
| 1.2 | Перегруженность платформы пользователями | 7 | 0,9 | 6,3 | Контроль отдела IT за работой платформы и своевременное реагирование, и устранение неполадок, а также увеличение скорости сайта (запуска) путём чистки кода |
| 2 | Риски, связанные с человеческими ресурсами | | | | |
| 2.1 | Размытие коллективной ответственности | 7 | 0,7 | 4,9 | Назначение ответственного лица по каждой задаче и еженедельный отчёт о проделанной работе руководителю проекта |
| 2.2 | Нехватка/ переизбыток рабочей силы | 6 | 0,8 | 4,8 | Расчёт оптимального времени и трудоёмкости выполнения каждой задачи, и тестирование нанимаемых рабочих на их продуктивность (аутсорсинг) |
| 3 | Экономические | | | | |
| 3.1 | Нехватка инвестиций на первоначальном этапе | 9 | 0,8 | 7,2 | Взятие кредита в банке, сбор накоплений на первоначальные вложения, поиск дополнительных инвесторов |
| 3.2 | Длительная окупаемость | 4 | 0,9 | 3,6 | Проведение акционных и рекламных кампаний на протяжении 1-ого года |
| 4 | Рыночные | | | | |
| 4.1 | Копирование идеи платформы | 9 | 0,9 | 8,1 | Установление авторских прав на платформе и покупка патента |
| 4.2 | Недоверие со стороны клиентов | 9 | 0,7 | 6,3 | Проведение бесплатного пробного месяца на платформе под руководством личного наставника |
| 5 | Маркетинговые | | | | |
| 5.1 | Неэффективная рекламная кампания | 8 | 0,5 | 4 | Анализ конкурентов ЦА, планирование бюджета на рекламу и сводная таблица итогов |

**Бюджет проекта:**

1. Первоначальный капитал – 5000000
2. Операционные расходы:

* Затраты на образование и материалы (серверы, внедрение ПО, обслуживание ПО, специализированная техника)

3750 + 200000 + 400000 = 603750

* Затраты на субподрядчиков + выплата з/п (маркетинговая компания, контракты на коллаборацию, контракты с коучами, контракты с дизайнерами, экономистами, юристами, IT-шниками и администратором).

400000 + 200000 + 60000 + 90000 + 60000 + 70000 + 40000 = 950000

1. Управленческие расходы:

* Управление выполнением проекта – 0 (на данной стадии их нет)
* Обучение и сертификация сотрудников (администратор, коуч) + повышение квалификации всех остальных

40000 + 40000 = 80000 + повышение квалификации (460000 руб)

1. Накладные расходы:

* Налоги (6% от з/п работников + прибыли)

1. Выручка от продаж:

* Шаблон – 500р
* Обучение – 1000р
* Акция (шаблон + обучение) – 1200р
* Подписка на 1 месяц – 2000р
* Подписка на 3 месяца – 4000р
* Подписка на 6 месяцев – 6000р
* Студенческая скидка 15% на все услуги + дополнительные льготные условия при сотрудничестве и продвижении

Приход – 50 человек = 100000р – выручка

1. Рентабельность

= -0,2

1. Срок окупаемости

= 1,25 – без учёта посторонних расходов

**Lean canvas:**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| *2-Проблема и существующие альтернативы:*  \*Копирование идеи платформы (плагиат) | *4-Решение:*  \*Установка авторских прав на платформу и покупка патентов | *3-Уникальные ценности:*  \*Единственная платформа на рынке, представляющая оформления презентаций совместно с персональными уроками | | *9-Скрытое преимущество:*  \*Закрепление наставника за каждым клиентом. Наставник – коуч (индивидуальный) | *1-Сегменты потребителей, ранние последователи:*  \*Обучающиеся в учебных заведениях: школьники, студенты, магистры;  \*Преподаватели;  \*Компании и их работники;  \*Бизнесмены;  \*Коучи;  \*Все желающие |
| \*Технические проблемы на платформе (ПО + перегруженность) | \*Поиск надёжных разработчиков ПО, собственные технические функции, контроль отдела IT за платформой |
| \*Низкий поток потребителей | \*Совершенствование воронки продаж + доп. реклама |
| \*Сильная конкуренция | \*Проведение бесплатных мероприятий для ознакомления с платформой |
| *8-Ключевые метрики:*  \*Информирование (через рекламу, знакомых, соц. сети, поисковик)  \*Привлечение (соц. сети + платформа)  \*Активация (покупка слайда/урока/общей подписки)  \*Удержание (через подписки + «плюшки» для постоянных клиентов)  \*Виральность (обмен со знакомыми через соц.сети и вживую)  \*Доходность (возобновление подписок + доп. покупки на платформе) | *5-Каналы продвижения:*  \*Коллаборация с популярным графическим дизайнером  \*Заключение контракта с рекламной компанией + соц. сети |
| *7-Структура издержек:*  \*Операционные расходы – 603750  \*Субподрядчики и з/п – 950000  \*Управленческие расходы – 80000 + квалификация  \*Накладные расходы – налоги (6%) | | | *6-Поток прибыли:*  \*Шаблон – 500р  \*Обучение – 1000р  \*Акция (шаблон + обучение) – 1200р  \*Подписка: на 1 месяц – 2000р  на 3 месяца – 4000р  на 6 месяцев – 6000р | | |

**Анализ стейкхолдеров**

1. Пользователи, нуждающиеся в презентациях

Выгода: получение готового дизайна презентации, получение навыков разработки быстро, просто и бюджетно

1. Учебные заведения (школы, колледжи, университеты)

Для преподавателей – повышение заинтересованности студентов, путём понятной структуры презентации, а также опосредованная реклама через взаимодействие с учащимися

Для учащихся – получение компетенций в процессе обучения, саморазвитие, путём улучшения навыков создания презентаций

1. Малый бизнес

Выгода: заключение корпоративного договора на скидку работникам компании, а также проведение специализированных уроков для увеличения привлекательности компании

1. Рекламные компании

Выгода: повышение качества готового визуала рекламной продукции + привлечение дополнительных клиентов