Бизнес.Поколение проект от росмолодёжь бизнес

AceExams

онлайн-школа с геймификацией

Шеховцев Александр Сергеевич

Продукт

Описание продукта и его характеристик

Наша программа подготовки к экзаменам — это комплексный подход, сочетающий личные и групповые занятия с гибкими форматами: контактными с преподавателем и бесконтактными, в виде видеоуроков.

Преимущества для учеников:
- Платформа с тестами и записями занятий
- Поддержка тьютора и мотивация через систему токенов
- Групповой чат для обмена опытом и помощи

Для родителей: Мы предлагаем прозрачные результаты, качественные методики и удобный онлайн-формат, обеспечивающий безопасность и гибкость. Отчёты о прогрессе и положительные отзывы подтверждают нашу надёжность.

Почему мы? Мы делаем обучение не только эффективным, но и интересным, помогая ученикам развивать уверенность и нацеленность на успех.

Условие / Продукт	Индивидуальные занятия	Групповые занятия PRO	Групповые занятия Lite
Цена за курс	25 000 рублей	10 000 рублей	6 000 рублей
Число занятий	16 занятий по 1 часу	12 занятий по 1 часу	8 занятий по 1 часу
Запись уроков	✓	✓	✓
Банк тестов и задач	Полный доступ	Полный доступ	Частичный доступ
Поддержка тьютора	Личная поддержка 24/7	Групповая поддержка	Поддержка 1 раз в неделю
Обратная связь	Еженедельно, персонально	Групповая, еженедельно	Групповая, раз в месяц
Чат группы	Индивидуальный и групповой	Групповой	—
Система токенов	Полный функционал	Частичный функционал	Ограниченный функционал
Геймификация	✓	✓	✓
Отчёты для родителей	Подробный отчёт каждую неделю	Краткий отчёт раз в две недели	Итоговый отчёт в конце курса
Индивидуальный план обучения	✓	—	—
Доступ к дополнительным материалам	✓	✓	Ограниченный доступ
Куратор проекта	Персональный куратор	Куратор на группу	—
Проверка домашних заданий	Проверка с развёрнутым ответом	Проверка с кратким ответом	Без проверки
Мотивационные задания	Полный доступ	Частичный доступ	—
Бонусные вебинары	✓	✓	—
Доступ к личному кабинету	✓	✓	✓
Чек-листы и вспомогательные материалы	✓	✓	Ограниченный доступ
Кейс-задания и мини-проекты	✓	✓	—
Отзывы и рекомендации по успеваемости	Еженедельно	Раз в две недели	—
Ограничение по числу мест	1 ученик	До 10 учеников	До 15 учеников

Целевая аудитория

Сегменты клиентов

- **Школьники (8-11 классы)**
- **Студенты и выпускники школ, пересдающие ЕГЭ**
- **Взрослые, желающие обновить знания**
- **Репетиторы и наставники**
- **Технологически продвинутая молодежь (геймеры)**
- **Молодые специалисты и выпускники вузов**
- **Иностранные школьники и студенты, готовящиеся к сдаче ЕГЭ в России**

Кому Вы планируете продавать продукт?

- **Родители школьников**
- **Образовательные организации и школы**
- **Взрослые, желающие обновить знания**
- **Репетиторы и наставники**

Потребность/задача, которую решаем для ЦА

Подготовка к экзаменам — помощь в успешной сдаче ЕГЭ/ОГЭ и повышении успеваемости.

Обновление знаний — поддержка для взрослых, учителей и репетиторов.

Гибкость обучения — доступность онлайн-курсов в удобное время и место.

Геймификация — использование игровых механик для повышения вовлеченности и эффективности.Поддержка школ — помощь образовательным учреждениям в улучшении учебного процесса.

Бизнес-модель проекта

Ключевые партнёры:

• Платформы онлайн-обучения
• Образовательные учреждения
• Технические партнеры
• Маркетинговые агентства

Вид деятельности:

• Разработка курсов и
• Продвижение
• Поддержка учеников
• Настройка платформы
• Анализ результатов учеников

Ресурсы:

• Преподаватели и эксперты
• Платформа
• Контент и лицензии
• Маркетинговая команда
• Клиентская поддержка

Ценностное предложение:

• Эффективная подготовка к экзаменам
• Гибкость обучения
• Геймификация процесса
• Индивидуальные траектории обучения
• Сообщество и поддержка
• Сертификаты и бонусы

Взаимоотношение с клиентами:

• Индивидуальная поддержка
• Сообщество учеников
• Программа лояльности
• Техническая поддержка

Каналы сбыта:

• Сайт и платформа
• Социальные сети
• Мобильное приложение
• Партнерства с образовательными учреждениями

Потребительские сегменты:

• Школьники (8-11 классы)
• Родители школьников
• Студенты и выпускники школ, пересдающие ЕГЭ
• Взрослые, желающие обновить знания
• Учителя, репетиторы и наставники
• Образовательные организации и школы
• Технологически продвинутая молодежь (геймеры)
• Молодые специалисты и выпускники вузов

Структуры издержек:

• Зарплаты преподавателей и экспертов
• Техническое обслуживание
• Маркетинг и реклама
• Операционные расходы
• Налоги и сборы

Потоки доходов:

• Разовая покупка курсов
• Подписка на платформу
• Платные вебинары и консультации
• Партнерские программы
• Токенизация и микроплатежи

Анализ конкурентов

Название компании	Наша компания	Skyeng	Умскул	Фоксфорд	Maximum Education	Учи ру
Ассортимент курсов	ЕГЭ и ОГЭ по основным предметам	Языки, ЕГЭ/ОГЭ, школьные предметы	ЕГЭ и ОГЭ по основным предметам	Подготовка к ЕГЭ и ОГЭ, углубленные предметы	ЕГЭ/ОГЭ, бизнес-курсы	ЕГЭ и ОГЭ по основным предметам
Формат обучения	Видеоуроки, групповые занятия	Индивидуальные занятия и групповые с преподавателем	Комбинация видео и живых уроков	Видеоуроки с проверкой ДЗ	Комбинация видеоуроков и практики	Видеоуроки, тесты, живые занятия
Гибкость расписания	Средняя, фиксированные занятия	Высокая, индивидуальное расписание	Средняя, фиксированное время занятий	Средняя, фиксированные занятия	Высокая, индивидуальные программы	Низкая, фиксированные занятия
Поддержка преподавателей	В партнерской системе	Постоянная поддержка преподавателя	Индивидуальная поддержка	Регулярная обратная связь	Постоянная поддержка кураторов	Поддержка преподавателей
Стоимость курсов	От 6 до 10 тыс. рублей в месяц	От 5 до 15 тыс. рублей в месяц	От 5 до 10 тыс. рублей в месяц	От 6 до 12 тыс. рублей в месяц	От 8 до 20 тыс. рублей в месяц	От 4 до 12 тыс. рублей в месяц
Репутация и доверие	Новая компания	Известная и уважаемая школа	Популярная среди учеников ЕГЭ	Уважаемая в академических кругах	Высокая репутация	Хорошо известна в образовательных кругах
Технологическая платформа	Разрабатывается, требуется поддержка	Разработанная, удобная платформа	Разработанная, стабильная	Удобная, стабильная платформа	Удобная и стабильная платформа	Стабильная платформа

Ключевые показатели	Ед. измерения	Целевые показатели	Базовый сценарий
Поступление от клиентов	тыс. руб.	6 000	7 086
Доходы	тыс. руб.	6 000	7 086
Расходы	тыс. руб.	4 200	4 750
Прибыль	тыс. руб.	1 800	2 336
Рентабельность прибыли	%	30%	33%
Вложения в проект (свои)	тыс. руб.	500	1 000
Вложения в проект (заемные)	тыс. руб.	300	-
Дивиденды	тыс. руб.	450	300
Долги	тыс. руб.	300	-
Окупаемость вложений	%	125%	134%

Финансовая модель

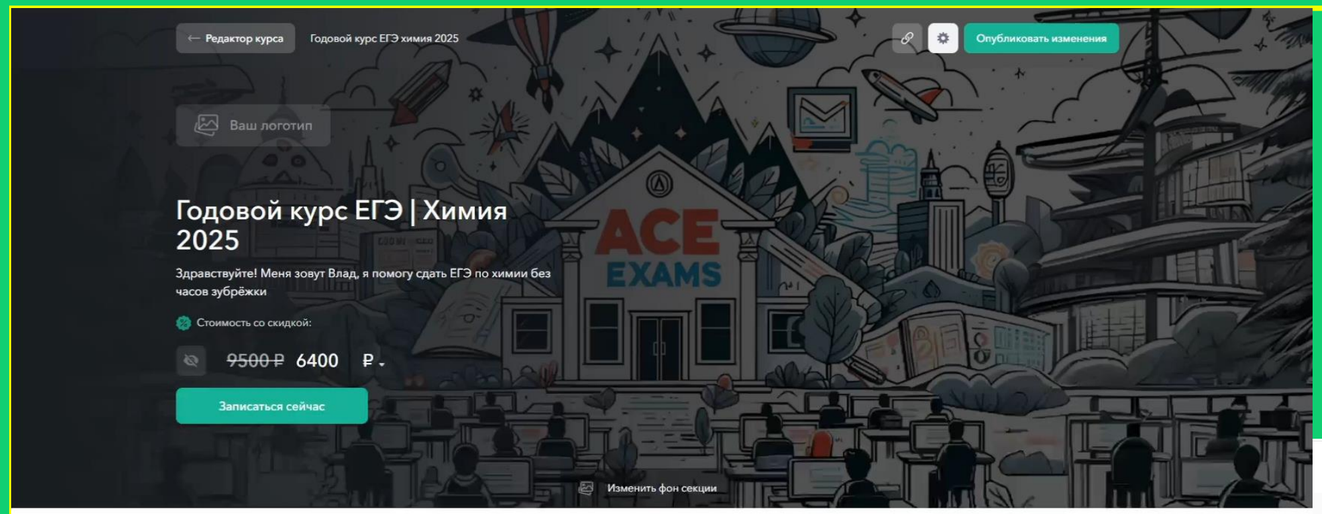
	Показатели	Ед.	01.25	02.25	03.25	04.25	05.25	06.25	07.25	08.25	09.25	10.25	11.25	12.25	Итого Год 1
I	**Инвестиции в проект и финансирование проекта**														
	Деньги на начало периода	руб.	-												
	Открытие бизнеса	руб.	50 000	50 000											**100 000**
	Приобретение основных средств	руб.							100 000	100 000					**200 000**
	Разработка сайтов, автоматизация бизнеса, прочие НМА	руб.		40 000	40 000	40 000	40 000								**160 000**
	Субсидии, гранты, целевое финансирование	руб.	500 000						500 000						**1 000 000**
	Выплата дивидендов	руб.							50 000	50 000	50 000	50 000	50 000	50 000	**300 000**
II	**ПЛАН ПО ДОХОДАМ**														
1	**Вид доходов №1 - продажа индивидуальных занятий**														
	Кол-во продаж (сделок)	шт.	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	78
	Средний чек за 1 продажу	руб.	25 000	25 000	25 000	25 000	25 000	25 000	25 000	25 000	25 000	25 000	25 000	25 000	
	Поступление денег	руб.	**25 000**	**50 000**	**75 000**	**100 000**	**125 000**	**150 000**	**175 000**	**200 000**	**225 000**	**250 000**	**275 000**	**300 000**	**1 950 000**
	Выручка (доход)	руб.	**25 000**	**50 000**	**75 000**	**100 000**	**125 000**	**150 000**	**175 000**	**200 000**	**225 000**	**250 000**	**275 000**	**300 000**	**1 950 000**
2	**Вид доходов №2 - группы PRO**														
	Кол-во продаж (сделок)	шт.	2	4	7	10	14	18	22	27	33	38	44	51	270
	Средний чек за 1 продажу	руб.	10 000	10 000	10 000	10 000	10 000	10 000	10 000	10 000	10 000	10 000	10 000	10 000	
	Поступление денег	руб.	**20 000**	**40 000**	**70 000**	**100 000**	**140 000**	**180 000**	**220 000**	**270 000**	**330 000**	**380 000**	**440 000**	**510 000**	**2 700 000**
	Выручка (доход)	руб.	**20 000**	**40 000**	**70 000**	**100 000**	**140 000**	**180 000**	**220 000**	**270 000**	**330 000**	**380 000**	**440 000**	**510 000**	**2 700 000**
3	**Вид доходов №3 - группы lite**														
	Кол-во продаж (сделок)	шт.	3	7	11	16	21	27	34	41	48	57	66	75	406
	Средний чек за 1 продажу	руб.	6 000	6 000	6 000	6 000	6 000	6 000	6 000	6 000	6 000	6 000	6 000	6 000	
	Поступление денег	руб.	**18 000**	**42 000**	**66 000**	**96 000**	**126 000**	**162 000**	**204 000**	**246 000**	**288 000**	**342 000**	**396 000**	**450 000**	**2 436 000**
	Выручка (доход)	руб.	**18 000**	**42 000**	**66 000**	**96 000**	**126 000**	**162 000**	**204 000**	**246 000**	**288 000**	**342 000**	**396 000**	**450 000**	**2 436 000**
	ВСЕГО ПОСТУПЛЕНИЯ		**63 000**	**132 000**	**211 000**	**296 000**	**391 000**	**492 000**	**599 000**	**716 000**	**843 000**	**972 000**	**1 111 000**	**1 260 000**	**7 086 000**
	ВСЕГО ДОХОД		**63 000**	**132 000**	**211 000**	**296 000**	**391 000**	**492 000**	**599 000**	**716 000**	**843 000**	**972 000**	**1 111 000**	**1 260 000**	**7 086 000**

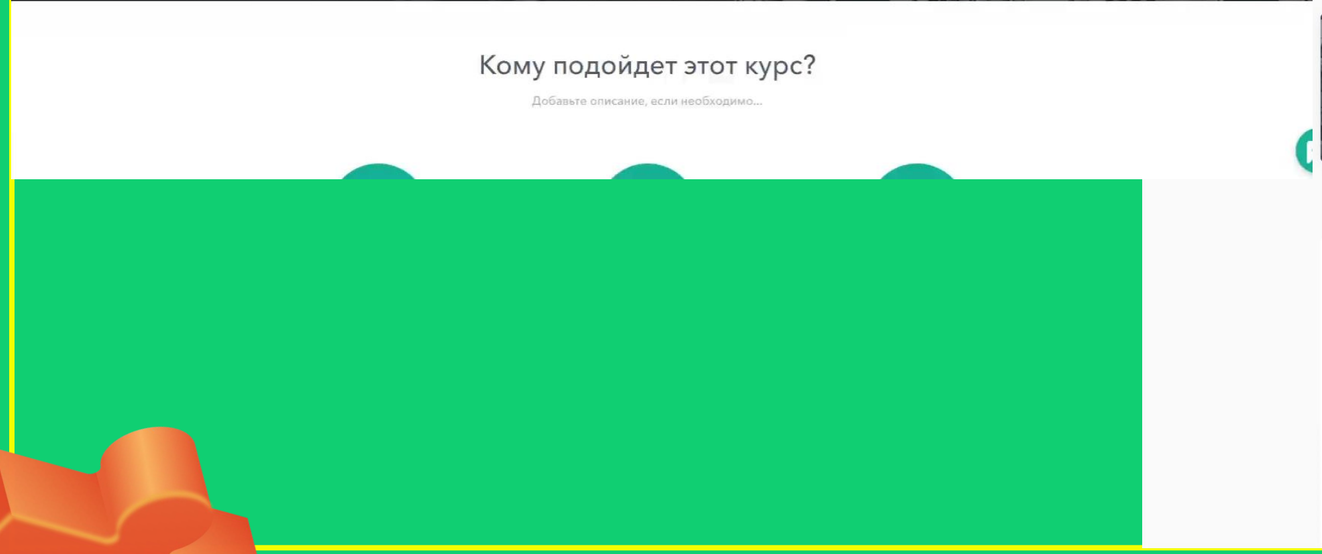
III	ПЛАН ПО РАСХОДАМ				-										
	Прямые расходы (себестоимость)														
	Себестоимость товара (проданного)	руб.													-
	Сырье и материалы (расходники)	руб.	5 000	5 000	5 000	5 000	5 000	5 000	5 000	5 000	5 000	5 000	5 000	5 000	**60 000**
	Зарплата сотрудников "производственные"	руб.	200 000	200 000	200 000	200 000	200 000	200 000	200 000	200 000	200 000	200 000	200 000	200 000	**2 400 000**
	Услуги подрядчиков	руб.	10 000	10 000	10 000	10 000	10 000	10 000	10 000	10 000	10 000	10 000	10 000	10 000	**120 000**
	Оплата поставщикам и подрядикам (закуп)	руб.	10 000	10 000	12 000	12 000	15 000	15 000	18 000	18 000	18 000	20 000	20 000	25 000	**193 000**
	Оплата труда и налоги с ЗП	руб.	**200 000**	**200 000**	**200 000**	**200 000**	**200 000**	**200 000**	**200 000**	**200 000**	**200 000**	**200 000**	**200 000**	**200 000**	**2 400 000**
	Себестоимость	руб.	**215 000**	**215 000**	**215 000**	**215 000**	**215 000**	**215 000**	**215 000**	**215 000**	**215 000**	**215 000**	**215 000**	**215 000**	**2 580 000**
	Коммерческие расходы														
	Реклама и продвижение проекта														-
	канал 1 - блогеры	руб.	20 000	20 000	20 000	20 000	25 000	25 000	30 000	30 000	30 000	35 000	35 000	40 000	**330 000**
	канал 2 - таргет	руб.	10 000	12 000	15 000	18 000	20 000	20 000	25 000	25 000	25 000	30 000	30 000	35 000	**265 000**
	канал 3 СЕО и контекстная реклама	руб.	5 000	5 000	6 000	7 000	8 000	8 000	9 000	9 000	10 000	12 000	12 000	15 000	**106 000**
	Оплата (реклама и продвижение)		**35 000**	**37 000**	**41 000**	**45 000**	**53 000**	**53 000**	**64 000**	**64 000**	**65 000**	**77 000**	**77 000**	**90 000**	**701 000**
	Коммерческие расходы		**35 000**	**37 000**	**41 000**	**45 000**	**53 000**	**53 000**	**64 000**	**64 000**	**65 000**	**77 000**	**77 000**	**90 000**	**701 000**
	Управленческие расходы														
	Софт, сервисы, ит-поддержка	руб.	3 000	3 000	3 000	3 000	3 000	3 000	3 000	3 000	3 000	3 000	3 000	3 000	**36 000**
	Администрация проекта														-
	Руководитель	руб.	50 000	50 000	50 000	50 000	50 000	50 000	50 000	50 000	50 000	50 000	50 000	50 000	**600 000**
	Ассистенты, помощники	руб.	20 000	20 000	20 000	20 000	20 000	20 000	20 000	20 000	20 000	20 000	20 000	20 000	**240 000**
	Услуги банка, эквайринг	руб.	4 000	4 000	4 000	4 000	4 000	4 000	4 000	4 000	4 000	4 000	4 000	4 000	**48 000**
	Прочие управленческие расходы	руб.	10 000	10 000	10 000	10 000	10 000	10 000	10 000	10 000	10 000	10 000	10 000	10 000	**120 000**
	Оплата труда и налоги с ЗП	руб.	**70 000**	**70 000**	**70 000**	**70 000**	**70 000**	**70 000**	**70 000**	**70 000**	**70 000**	**70 000**	**70 000**	**70 000**	**840 000**
	Прочие выплаты	руб.	**17 000**	**17 000**	**17 000**	**17 000**	**17 000**	**17 000**	**17 000**	**17 000**	**17 000**	**17 000**	**17 000**	**17 000**	**204 000**
	Управленческие расходы	руб.	**87 000**	**87 000**	**87 000**	**87 000**	**87 000**	**87 000**	**87 000**	**87 000**	**87 000**	**87 000**	**87 000**	**87 000**	**1 044 000**
	Налоги														
	Налоги	6%	3 780	7 920	12 660	17 760	23 460	29 520	35 940	42 960	50 580	58 320	66 660	75 600	**425 160**
	Справочно	15%*+ 13%	65 739	65 739	65 739	65 739	65 739	65 739	65 739	65 739	65 739	65 739	65 739	65 739	**788 870**
	...		204 261	204 261	204 261	204 261	204 261	204 261	204 261	204 261	204 261	204 261	204 261	204 261	**2 451 130**
		руб.	**270 000**	**270 000**	**270 000**	**270 000**	**270 000**	**270 000**	**270 000**	**270 000**	**270 000**	**270 000**	**270 000**	**270 000**	**3 240 000**

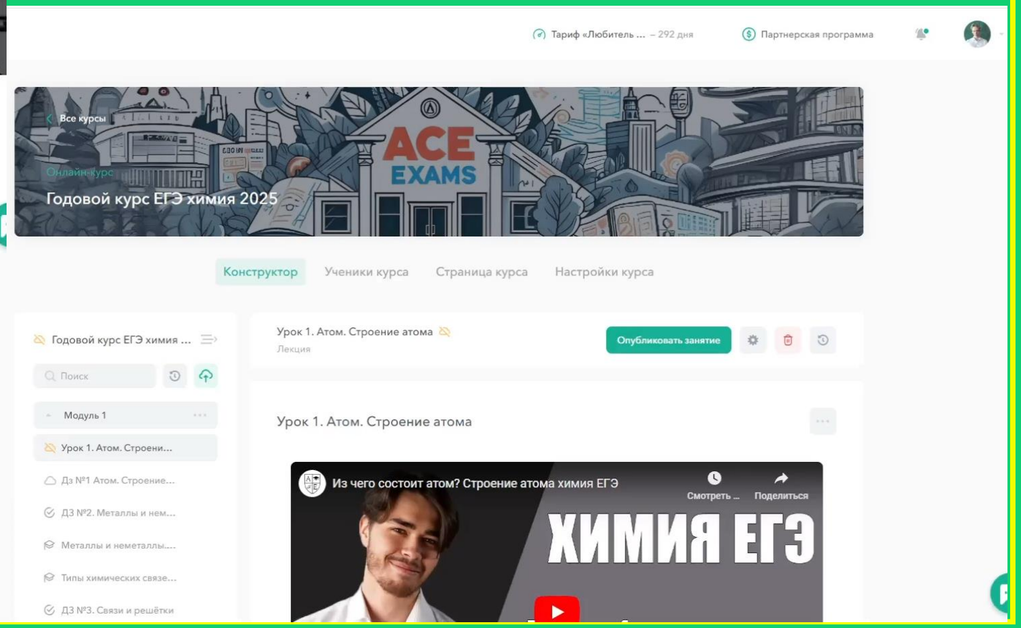
Бизнес.Поколение проект от росмолодежь бизнес

тыс. руб.													
ПЛАН ПО ДВИЖЕНИЮ ДЕНЕГ	01.25	02.25	03.25	04.25	05.25	06.25	07.25	08.25	09.25	10.25	11.25	12.25	**Год 1**
Операционная деятельность	**(273)**	**(210)**	**(142)**	**(66)**	**13**	**107**	**194**	**304**	**422**	**530**	**660**	**782**	
Поступление денег	63	132	211	296	391	492	599	716	843	972	1 111	1 260	**7 086**
Оплата поставщикам и подрядикам (закуп)	(10)	(10)	(12)	(12)	(15)	(15)	(18)	(18)	(18)	(20)	(20)	(25)	**(193)**
Оплата (реклама и продвижение)	(35)	(37)	(41)	(45)	(53)	(53)	(64)	(64)	(65)	(77)	(77)	(90)	**(701)**
Оплата труда и налоги с ЗП	(270)	(270)	(270)	(270)	(270)	(270)	(270)	(270)	(270)	(270)	(270)	(270)	**(3 240)**
Прочие выплаты	(17)	(17)	(17)	(17)	(17)	(17)	(17)	(17)	(17)	(17)	(17)	(17)	**(204)**
Налоги	(4)	(8)	(13)	(18)	(23)	(30)	(36)	(43)	(51)	(58)	(67)	(76)	**(425)**
Инвестиционная деятельность	**(50)**	**(90)**	**(40)**	**(40)**	**(40)**	**-**	**(100)**	**(100)**	**-**	**-**	**-**	**-**	**(460)**
Открытие бизнеса	(50)	(50)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	**(100)**
Приобретение основных средств	-	-	-	-	-	-	(100)	(100)	-	-	-	-	**(200)**
Разработка сайтов, автоматизация бизнеса, прочие НМА	-	(40)	(40)	(40)	(40)	-	-	-	-	-	-	-	**(160)**
Финансовая деятельность	**500**	**-**	**-**	**-**	**-**	**-**	**450**	**(50)**	**(50)**	**(50)**	**(50)**	**(50)**	**700**
Субсидии, гранты, целевое финансирование	500	-	-	-	-	-	500	-	-	-	-	-	**1 000**
Средства учредителей	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	**-**
Займы и кредиты (мы взяли)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	**-**
Займы и кредиты (мы вернули)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	**-**
Проценты по кредитам и займам	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	**-**
Выплата дивидендов	-	-	-	-	-	-	(50)	(50)	(50)	(50)	(50)	(50)	**(300)**
Изменение за период	**177**	**(300)**	**(182)**	**(106)**	**(27)**	**107**	**544**	**154**	**372**	**480**	**610**	**732**	**-**
Деньги на начало периода	-	177	(123)	(304)	(410)	(438)	(330)	214	368	740	1 220	1 830	**-**
Деньги на конец периода	177	(123)	(304)	(410)	(438)	(330)	214	368	740	1 220	1 830	2 563	**2 563**
ПЛАН ПО ПРИБЫЛИ	01.25	02.25	03.25	04.25	05.25	06.25	07.25	08.25	09.25	10.25	11.25	12.25	Год 1
Выручка (доход)	63	132	211	296	391	492	599	716	843	972	1 111	1 260	**7 086**
Себестоимость	(215)	(215)	(215)	(215)	(215)	(215)	(215)	(215)	(215)	(215)	(215)	(215)	**(2 580)**
Валовая прибыль (маржа)	**(152)**	**(83)**	**(4)**	**81**	**176**	**277**	**384**	**501**	**628**	**757**	**896**	**1 045**	**4 506**
Коммерческие расходы	(35)	(37)	(41)	(45)	(53)	(53)	(64)	(64)	(65)	(77)	(77)	(90)	**(701)**
Управленческие расходы	(87)	(87)	(87)	(87)	(87)	(87)	(87)	(87)	(87)	(87)	(87)	(87)	**(1 044)**
Прочие расходы	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	**-**
Расход по процентам	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	**-**
Налоги с прибыли	(4)	(8)	(13)	(18)	(23)	(30)	(36)	(43)	(51)	(58)	(67)	(76)	**(425)**
Прибыль чистая	(278)	(215)	(145)	(69)	13	107	197	307	425	535	665	792	2 336
Рентабельность прибыли	-441%	-163%	-69%	-23%	3%	22%	33%	43%	50%	55%	60%	63%	33%

MVP


← Редактор курса
Годовой курс ЕГЭ химия 2025
Опубликовать изменения
Ваш логотип
Годовой курс ЕГЭ | Химия 2025
Здравствуйте! Меня зовут Влад, я помогу сдать ЕГЭ по химии без часов зубрёжки
Стоимость со скидкой:
9500 ₽ 6400 ₽
Записаться сейчас
Изменить фон секции
ACE EXAMS


Кому подойдет этот курс?
Добавьте описание, если необходимо...


Тариф «Любитель ... – 292 дня
Партнерская программа
Все курсы
Онлайн-курс
Годовой курс ЕГЭ химия 2025
ACE EXAMS
Конструктор
Ученики курса
Страница курса
Настройки курса
Годовой курс ЕГЭ химия ...
Поиск
Модуль 1
Урок 1. Атом. Строени...
ДЗ №1 Атом. Строение...
ДЗ №2. Металлы и нем...
Металлы и неметаллы....
Типы химических связе...
ДЗ №3. Связи и решётки
Урок 1. Атом. Строение атома
Лекция
Опубликовать занятие
Урок 1. Атом. Строение атома
Из чего состоит атом? Строение атома химия ЕГЭ
Смотреть ...
Поделиться
ХИМИЯ ЕГЭ

Дорожная карта проекта и необходимые ресурсы

№	Задачи	Срок	Ожидаемый результат	Ответственный
1	Разработка концепции школы и ее геймифицированной структуры	28.11.2024	Утвержденная концепция, описывающая цели, целевую аудиторию и механики геймификации	Основатель проекта
2	Создание и оформление бизнес-модели	28.12.2024	Готовая бизнес-модель (например, по методологии Канвас), оценка рентабельности	Основатель проекта
3	Выбор и настройка образовательной платформы	28.01.2025	Подключенная и настроенная платформа для проведения уроков и хранения материалов	Основатель проекта
4	Подготовка учебной программы по предметам ЕГЭ	28.02.2025	Утвержденная программа с разбивкой на модули и темы	Основатель проекта
5	Подбор команды преподавателей и их обучение	28.02.2025	Набранная и обученная команда, готовая вести курсы по методике школы	Основатель проекта
6	Разработка геймифицированных механик	28.03.2025	Прописанные и протестированные элементы геймификации (награды, уровни, баллы и др.)	Гейм-дизайнер
7	Подготовка материалов (видеоуроки, презентации, тесты)	01.05.2025	Созданы и загружены все материалы по курсам	Преподаватели
8	Запуск пробного потока и сбор обратной связи	01.05.2025	Тестирование работы школы, сбор обратной связи от первых учеников	Основатель проекта
9	Разработка системы геймификации (игровых механик)	01.06.2025	Готовая система геймификации, интегрированная с образовательной платформой	Гейм-дизайнер, программист
10	Анализ и доработка курса по итогам тестов	01.06.2025	Внесены изменения и улучшения по результатам обратной связи	Методолог и преподаватели
11	Маркетинговая кампания	01.07.2025	Настроенные рекламные кампании, посты в соцсетях, продвижение бренда школы	Основатель проекта
12	Старт продаж и прием первых клиентов	01.07.2025	Прием заявок и начало образовательного процесса	Все отделы

Необходимые ресурсы

Для слайда про необходимые ресурсы можно выделить основные моменты тезисно. Вот пример такого оформления:

- **Финансирование**: 1-2 млн рублей на разработку платформы, маркетинг и зарплаты.
- **Преподаватели**: команда из 10-15 преподавателей по ключевым предметам, работа по геймифицированной методике.
- **Методолог**: создание и адаптация образовательных программ с элементами геймификации.
- **Разработчик**: внедрение игровых механик (баллы, уровни, достижения) для повышения мотивации.
- **Техническая инфраструктура**: платформа с поддержкой видеоуроков и ежемесячным обслуживанием.

Извлеченные уроки / что взяли на заметку

Ваши инсайты

1. Необходимость системного подхода
2. Поддержка государства и грантовые программы
3. Значимость консультаций с экспертами
4. Важность обратной связи
5. Анализ конкурентов: Сравнительный анализ

Выводы

1. Нужен комплексный подход
2. Ценность геймификации
3. Роль финансового и ресурсного планирования
4. Укрепление методической базы
5. Оптимизация процессов найма

Что получилось сделать в рамках обучения?

1. **Проведено 10 кастдевов** с потенциальными пользователями и экспертами из образовательной сферы для выявления потребностей и интереса к продукту.
2. **Проанализировано более 30 образовательных платформ и конкурентов** для выбора лучших практик и подходов в геймификации.
3. **Разработано 5 тестовых геймифицированных элементов** для начальных этапов курсов, включая уровни, задания с достижениями и систему начисления баллов.
4. **Создана база из более 10 потенциальных контактов** для сотрудничества и привлечения преподавателей.

Контакты лидера проекта

Шеховцев Александр Сергеевич

E-mail: alex.ander.22@mail.ru

Телефон: +79068069228

QR-код на контакт лидера:

@ADVARKK

