

## Сервис для языковых школ (которые вынуждены перенести свои занятия из оффлайна в онлайн из-за пандемии)

### 1-2 Job Stories, Ключевые активности для каждой Job Story, Выделите для каждой из активностей проблемы стейкхолдеров

**JS1: When** я хожу в языковую школу с сильной мотивацией, чтобы выучить язык

**I want to** иметь постоянную практику с носителями языка.

**So I can** понимать их культуру, обрести новых знакомых за границей

| Активность   | Проблемы стейкхолдеров  |
|--|---|
| Зайти на Avito, Profi.ru, Cambly и вбить в поиске требуемый иностранный язык, уровень изучаемого языка и указать "носитель". | <b>Учащиеся языковых школ:</b> времязатратно (у каждого сайта своя инфраструктура, нужно время подстроиться к ней), студент может некорректно указать уровень владения языком, так как без наличия сданных международных экзаменов это сделать сложно.<br><b>Языковые школы:</b> отток студентов уже на этом этапе, так как их не устраивает, что школа не предоставляет занятия с носителями языка.<br><b>Носители языка:</b> если студент некорректно ввел в поисковик требуемые условия (уровень, например), некоторые носители могут не появиться в результатах поиска.   |
| Поиск преподавателя, подходящего по стоимости, уровню и критерию, что является носителем изучаемого иностранного языка.      | <b>Учащиеся языковых школ:</b> сложно по описанию человека с первого раза найти подходящего преподавателя, несоответствие желаемого уровня преподавания и цены (неоправданно дорого), времязатратно (просмотрев одну страницу, уже устаешь от чтения описаний), неполнота информации о преподавателе (доп. время тратится на выяснение либо вообще зря потратил время на чтение об этом преподавателе).<br><b>Языковые школы:</b> студенты могут понять, что языковая школа завышает цены -> предъявление претензий.<br><b>Носители языка:</b> нужно платить сервисам для публикации своего резюме на сайте, сложно привлечь большой поток студентов. |
| Договориться с выбранным преподавателем о времени и месте встречи, обсудить темы занятий.                                    | <b>Учащиеся языковых школ:</b> накладки по времени занятий в языковой школе и с носителем<br><b>Языковые школы:</b> отток студентов (совмещать и языковую школу, и обучение с носителем накладно -> студенты делают выбор в пользу занятий с носителем)<br><b>Носители языка:</b> нужно самостоятельно вести переговоры по договоренности занятий по времени (времязатратно).   |

**JS2: When** был оффлайн я ходил в языковую школу вместе с друзьями, которые меня мотивировали к обучению, а сейчас мы учимся онлайн, и мотивация пропала

**I want to** получать мотивацию

**So I can** не забрасывать изучение языка, а повышать уровень

| Активность                                  | Проблемы стейкхолдеров  |
|---|---|
| Говорю с друзьями о своей проблеме          | <b>Учащиеся языковых школ:</b> неудобно постоянно тревожить друзей<br><b>Языковые школы:</b> отток студентов из-за отсутствия комьюнити   |
| Скачиваю приложение для повышения мотивации | <b>Учащиеся языковых школ:</b> еще одно приложение в телефоне, которое занимает память/не факт, что поможет, или будет эффективно первые месяцы, а потом забудется, а мотивацию надо поддерживать всегда<br><b>Языковые школы:</b> отток студентов (Скучно учить язык дома)                                 |
| Читаю книжки про продуктивность             | <b>Учащиеся языковых школ:</b> дорого, вероятность прочитать бессмысленную книгу, которая ничем не поможет<br><b>Языковые школы:</b> отток студентов. Можно сказать о некомпетентности школы, если она не в силах поддержать мотивацию у своих студентов  |
| Учу язык “через силу” или “потому что надо” | <b>Учащиеся языковых школ:</b> стресс, ненависть к обучению, в итоге никаких знаний<br><b>Языковые школы:</b> отток студентов и плохая репутация, если студент ушел из школы, он точно не будет рекомендовать её друзьям, а скорее всего, наоборот, даст негативные характеристики в случае этой активности |

### Ключевая идея продукта

Наш продукт призван облегчить переход всех причастных к языковой школе людей из офлайна в онлайн. В этой работе описаны ключевые идеи - повышение мотивации студентов к обучению посредством конвертации баллов за прохождение модульных тестов на высокий уровень в монетки, которые студент может потратить на развлечения или же на занятие с носителем языка. Также в приложение внедрены велком-обучение для новых студентов и зарядка для глаз для снятия усталости.

### Product vision:

- **FOR** для изучающих иностранный язык в языковой школе
- **WHO** хотят выучить язык
- **THE** приложение для изучения иностранного языка, которое относится к определенной языковой школе
- **THAT** помогает в изучении языка посредством прохождения тематических блоков, тренировки новых слов и грамматических правил и помогает не бросать изучение языка посредством постоянной мотивации
- **UNLIKE** другие приложения по изучению иностранных языков, приложения по повышению мотивации, репетиторы
- **OUR PRODUCT** дает возможность накапливать баллы при прохождении тематических модулей и сетов вокабуляра / грамматики, а затем тратить накопленные баллы на занятия с носителем языка в группе или индивидуально, на разные развлечения.

### Опишите features, использующие два инструмента из toolbox (одного, связанного с персонализацией)

**Feature 1 - персонализация:** подбор встреч с носителем языка по имеющимся накопленным баллам, текущему уровню знания языка (синхронизируется с текущим уровнем группы в языковой школе) и по темам, исходя из предпочтений пользователя (какой вокабуляр учат самостоятельно, такие темы и более интересны).

Фича направлена на сокращение времени по подбору желаемого занятия (снимается необходимость самостоятельно фильтровать те встречи, для которых пользователь имеет недостаточное количество баллов, уровень языка, а также снимается необходимость заходить в описание каждой встречи, чтобы читать описание встречи - подходит ли тема или нет для студента). Тут используется user-based collaborative filtering.

**Feature 2 - сокращение и оптимизация шагов:** Я могу получить монетки после прохождения финального модуля на высокие баллы (от 80%), которые смогу потратить на то, что мне нравится, например, “вечер фильмов” / покупку кофе / булочки и т.д. Конвертация происходит по формуле: **сложность теста** (low / medium / high) \* объем (количество вопросов) \* количество секций (listening, speaking, writing, reading) \* доля правильных ответов. Сложность теста ученик задает самостоятельно (low/ medium / high).

Фича направлена на сокращение и автоматизацию шагов по конвертации баллов теста в монетки (по уровню сложности). Ввиду того, как задана формула конвертации баллов за тест в монетки, мы побуждаем студента выбирать более сложное модульное задание, у студента повышается мотивация к обучению, так как он хочет собрать больше монеток и увеличивает сложность теста.

Выше сложность теста -> больше баллов -> Увеличивает сложность теста -> повышается мотивация к обучению.

**Какие (скрытые/явные) решения они поддерживают? На какие pains/gains они должны влиять? Сформулируйте гипотезы**

Feature 1

**Скрытые решения:** отображение встреч не понятно, в каком порядке.

**Явные решения:** показывать пользователю встречи только те, на которые хватает баллов, уровня владения языком и также по темам, исходя из предпочтений ученика. Сначала показываем ближайшие встречи по дате и времени.

**Pains:**

- если ученик школы решил присоединиться к встрече на уровень выше своего для мотивации, то система такие варианты ему даже не предложит
- если ученику хватает баллов на занятие только по не интересующей его теме

**Gains:**

- у учеников школы уменьшается время подбора встречи с носителем
- языковой школе не надо советовать ученикам, какую встречу лучше выбрать под их уровень -> экономия времени
- носители языка не подстраиваются под каждый уровень ученика, так как группа цельная -> удобство и повышенная эффективность занятия

**Value hypothesis:**

**We believe** что персональный подбор встреч по имеющимся накопленным баллам, текущему уровню языка, любимым темам для обсуждения **Will result in** более быстром и подходящем по уровню и тематике подборе встречи с носителем для ученика школы. **We will know this to be true when** проведем оффлайн, а впоследствии и онлайн

(A/B-тестирование) - тестирование, используя такую метрику, как “время с начала захода на страницу выбора встречи до момента бронирования конкретной встречи”.

## Feature 2

**Скрытые решения:** нет никакой конвертации - сколько баллов получил за тест, столько начислилось монеток независимо от характеристик теста, нет мотивации увеличивать сложность теста

**Явные решения:** конвертация в зависимости от сложности теста, объема, количества секций и доли правильных ответов, чем сложнее - тем больше монеток получишь

### Pains:

- студенты с “синдромом отличника” захотят получить максимальное количество баллов за тест, что добавит стресса и тревожности
- среди сокурсников может развиваться конкуренция

### Gains:

- у студентов увеличится успеваемость, т.к. они будут готовиться к тесту более тщательно, чтобы повысить сложность и собрать больше монеток
- мотивация также увеличится
- изучение языка будет более приятным, потому что студент знает, что может получить фишечки за старания (позитивное подкрепление)

### Value hypothesis:

**We believe** что возможность студента получать больше монеток за более сложный тест **Will result in** увеличит мотивацию студента к обучению **We will know this to be true when** успеваемость студента увеличится (сравнение количества студентов, которые выбрали сложный уровень теста до и после конвертации (когда они узнали о ней)).

**Для каждой системы гипотез опишите, какой использующие данные WOz прототип поможет их проверить**

### Hypothesis 1:

#### Упрощения:

- проводим тестирование только на учениках одной языковой школы “Alibra”
- используем low-fidelity прототип двух страниц с выбором встречи

#### Данные:

- набираем учеников из разных групп языковой школы “Alibra”
- подготавливаем перед интервью основную сет тем, на которые обычно ведутся разговоры на занятиях в зависимости от уровня знания языка
- проводим мини-интервью с каждым из участников (пусть 10), чтобы узнать предпочтительные темы для встреч, на какие темы встреч он бы точно не стал записываться
- узнаем у языковой школы уровень каждого участника-ученика

#### Симуляция прототипа:

Прототип страницы с выбором встреч уже содержит персонализированные под каждого участника встречи с носителем с указанием конкретной темы, сколько баллов требуется для занятия. Каждый участник будет в курсе о схеме выбора встречи с носителем, что можно нажать на каждую встречу, чтобы прочитать ее полное описание.

Затем мы даем участнику эксперимента персонализированный список встреч, имитируя тем самым реальную ситуацию. Смотрим, на что именно участник обращает внимание при выборе, заходит ли он в подробное описание встречи, как долго участник вообще приходит к выбору.

Далее последует обсуждение. Участникам объясняется, что мы строим систему подбора занятий с носителем, основываясь на предпочтениях пользователя, его уровня языка и в зависимости от накопленных в системе баллов. Будут обсуждены их мысли по этому поводу, помогает ли это ускорить процесс выбора, были ли упущены какие-то моменты. (Также можно провести симуляцию прототипа в два этапа, где сначала каждому участнику дается не персонализированный список встреч, а на втором этапе - персонализированный. И смотрим потом, как меняется время выбора конкретной встречи.)

## [Hypothesis 2.](#)

### **Упрощения:**

- проводим тестирование только на учениках одной языковой школы “Alibra”

### **Данные:**

- набираем учеников из одной по уровню группы языковой школы “Alibra”
- подготавливаем три теста с уровнем сложности low / medium / high

### **Симуляция прототипа:**

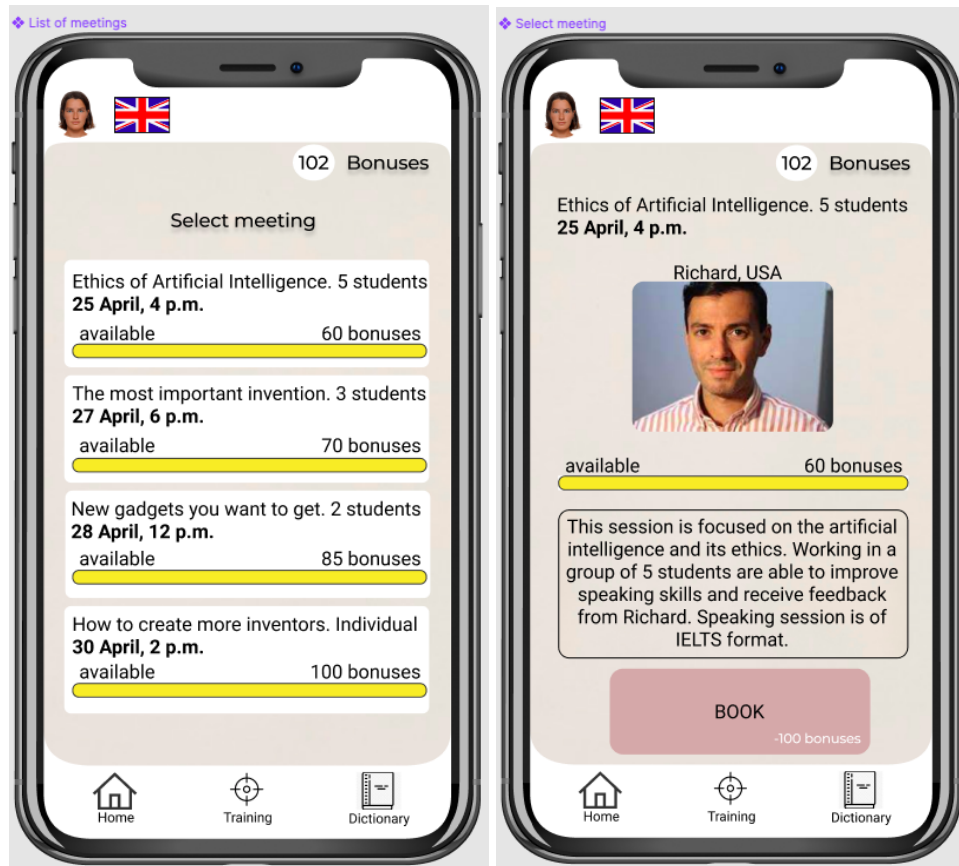
Первый этап тестирования прототипа: проведение модульного тестирования группы, предлагая самим выбрать уровень теста .

Второй этап: проводим интервью с участниками, рассказываем, что за тест они получили n-е кол-во монеток (если набрали более 80%), которые могут потратить в кофейне / кинотеатре или на урок с носителем языка. Также сообщаем, что от уровня теста зависит количество полученных монеток (high - самый высокий) .

Третий этап: повторно проводим тестирование аналогично первому этапу.

Четвертый этап: анализ изменения выбора уровня теста среди группы (сколько студентов изменило сложность теста). Беседа с участниками, как у них изменилось отношение к выбору сложности тестов.

Для фичи с персонализацией изобразите её интеграцию в интерфейс (пусть ученику интересны темы с Technologies)



## Индивидуальная часть Барсук П.И.

### Пункт из toolbox: Gamification

Несмотря на то, что наши ученики и так мотивированы заходить в приложение как можно чаще, чтобы накопить баллы, лучше придать всему этому более развлекательный характер. Именно для этого и используется gamification. Поскольку наш сервис отличается функционалом от конкурентов, то необходимо ввести в курс дела новых учеников. Поэтому предлагаю следующим образом ввести геймификацию в наш сервис.

#### Зачем использовать геймификацию в нашем сервисе:

1. Чтобы донести до новых учащихся языковой школы базовые принципы работы приложения: как копятся баллы, на что их можно потратить и как это сделать (велком-сценарий)
2. Чтобы как можно быстрее рассказать новому ученику, какой способ изучения языка и мотивации предлагает наш сервис (линейка обучающих заданий - квесты). Ведь материалы можно учить разными способами: тренировать вокабуляр (слушать -> писать, заполнять пропуски, переводить туда-обратно), грамматику, учить правила.

#### Гипотезы:

1. **We believe**, что представление велком-сценария перед регистрацией ученика в сервисе **Will result in** снятии неопределенности в голове учащихся и ознакомлении с основными функциями сервиса.
2. **We believe**, что добавление линейки обучающих заданий в сервис **Will result in** полной ознакомленности рабочего потока сервиса, то есть каждая функция сервиса будет активирована.

#### Как именно должно работать:

**1 гипотеза:** До регистрации на сервисе и синхронизации данных с языковой школой ученику показывается экран с ключевыми активностями сервиса. Однако велком-скрин не рассказывает о сервисе исчерпывающе, а только позволяет создать общую картину о нем.

**2 гипотеза:** После регистрации и синхронизации данных с языковой школой уже пользователю предлагается пройти линейку обучающих заданий - квестов, за дополнительные баллы. То есть под линейкой подразумевается провести пользователя по всем блокам (найти тему в вокабуляре / грамматике -> потренировать их возможными способами -> пройти тест -> получить баллы -> посмотреть, как их тратить)

#### Короткие детали интерфейса:

[Скетчи двух фичей.](#)

## Индивидуальная часть Мугинова О.А.

### Пункт из toolbox: Gamification

#### Зачем:

При разработке идей для данного сервиса мы акцентировали внимание на том, чтобы облегчить переход языковых школ из офлайна в онлайн. Известно, что языковые школы имеют разную категорию занятий - утро/день/вечер. И также известно, что при пандемии вся учебная и рабочая нагрузка прилась на дом, а если точнее -- на работу за ноутбуком. Таким образом, мы можем представить, как чувствует себя студент вечерней группы языковой школы, который целый день проработал за компьютером и сейчас ему предстоит слушать 2-3 часовую лекцию. Мне кажется, что помимо всех болей в спине/шее/теле студент чувствует огромную нагрузку на глаза.

Поэтому для улучшения физического состояния студентов, я предлагаю вводить в занятия всем знакомые нам зарядки для глаз реализованные с помощью геймификации.

#### Как работает:

1. зарядка для глаз проводится на языке, который учит группа. То есть действия, которые должен сделать студент озвучиваются на изучаемом языке. (make a circle with your eyes/shut your eyes tightly 10 times)
2. преподаватель сам выбирает в какой промежуток проводить зарядку для глаз, чтобы не прерывать целостность лекций
3. перед лекцией преподаватель ставит метки для проведения зарядки, и выбирает саму зарядку (лексика посложнее или полегче)
4. во время занятия в указанный период на экране проходит зарядка - объясняются и показываются упражнения

#### Гипотезы:

1. **We believe** что проведение регулярных зарядок для глаз (на изучаемом языке) во время лекций **Will result in** снимет напряжение на глаза у студентов **We will know this to be true when** проведем эксперимент - при каком формате занятий студенты чувствуют себя менее уставшими
2. **We believe** что проведение регулярных зарядок для глаз (на изучаемом языке) во время лекций **Will result in** увеличит словарный запас студента **We will know this to be true when** проведем эксперимент (количество студентов, которые перевели все названия геометрических фигур до и после введения зарядки для глаз)

#### Интерфейс:

