

GraphON

**–интерактивный подход к
организации внеучебной
деятельности студентов**

платформа, которая помогает студентам находить и участвовать во внеучебных мероприятиях с помощью визуализации в системе графов.



Портреты ЦА

B2C: Анна, 19 лет первокурсница КГТУ, факультет бизнес-информатика

Поведение: Ищет мероприятия в VK группах, но теряется из-за объема информации. Хочет экономить время, быть в курсе всех событий и найти друзей

Мотивация: Готова платить 300 ₽/мес. за premium, если будут скидки и доступ к закрытым мероприятиям для построения карьеры

B2B: Владелец кафе «DO.BRO coffee» Иван, 32 года. Оборот: 300,000 ₽/мес.

Поведение: Рекламируется в VK (500 ₽/пост), но привлекает только 5–10 клиентов в месяц. Хочет увеличить посещаемость за счёт студентов

Мотивация: Готов инвестировать 6,000 ₽ в кампанию, если увидит 15–20 новых клиентов через аналитику

B2G: Елена, 45 лет, руководительница отдела внеучебной работы КГТУ

Поведение: Занимается координацией клубов, в конце семестра тратит 12 часов на отчёты. Хочет автоматизировать процесс

Мотивация: Готова протестировать платформу, а потом полностью перейти на неё, если увидит рост участия студентов

CustDev

235 чел

B2C

120 чел

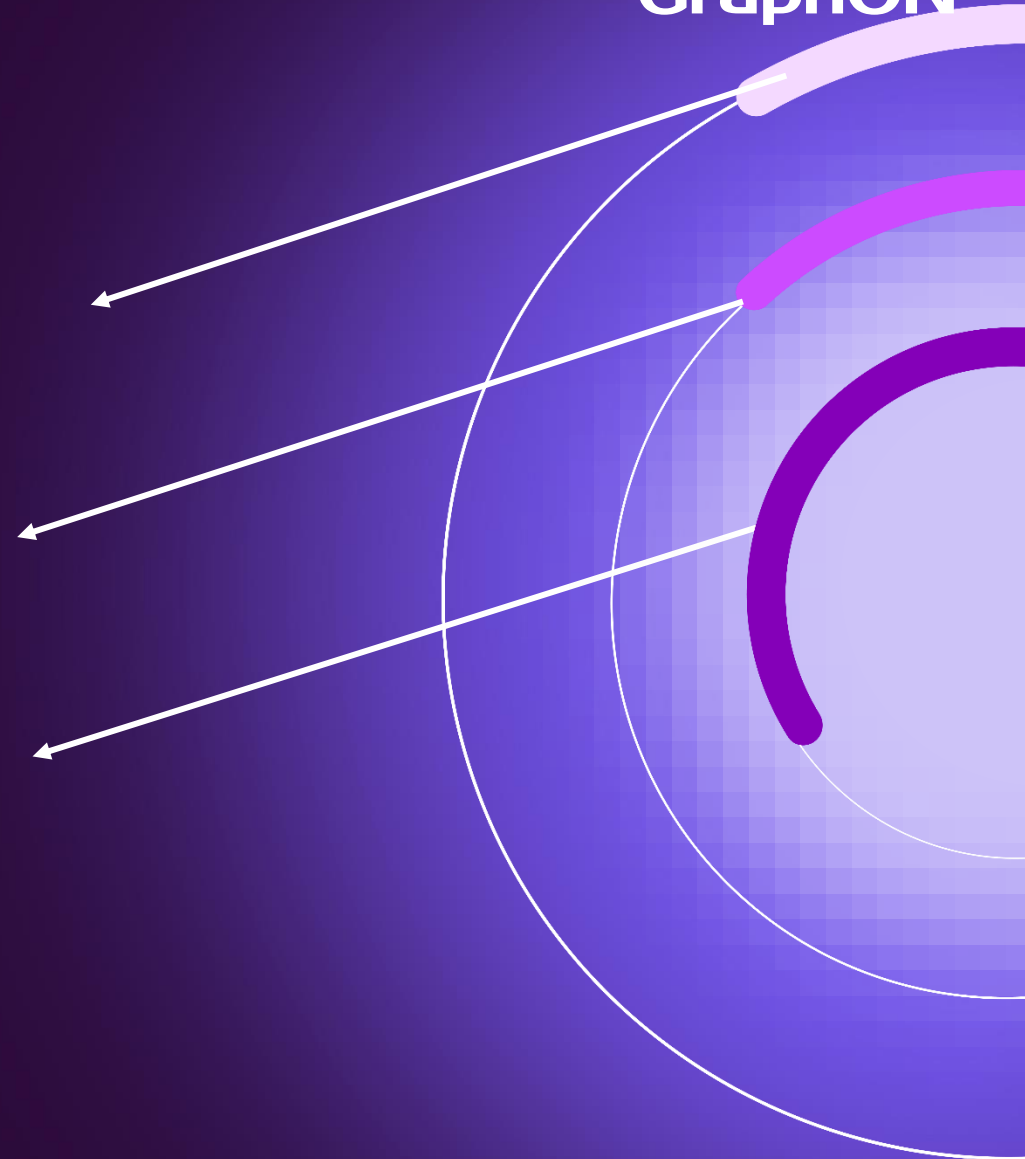
B2B

80 чел

B2G

35 чел

GraphON



Проблематика

GraphON

B2C

Отсутствие
централизованной
системы оповещения

Перегруженность
информацией

B2B

Удорожание каналов
продвижения

Нецелевой трафик
аудитории

B2G

Сложность в
формировании
отчётов

Отсутствие аналитики
по каждому
объединению

Технология решения

B2C

- Вся информация в одном месте
- Удобный способ поиска единомышленников
- Создание личного расписания

B2B

- Дешёвая реклама по сравнению с таргетом
- Увеличение продаж путём вовлеченности в бренд
- Таргетированная целевая аудитория

B2G

- Предоставление ответов на опросы для вузовских грантов
- Доступ к аналитике каждого объединения
- Генерация отчётов по объединениям

Инновационность модели

Технология

Система графов с умной лентой рекомендаций и аналитикой, которая лучшим образом отображает взаимосвязи

Ценностное предложение

- Централизованная система оповещений
- Удобный мастер отчётов
- Рекламная площадка с активными студентами

ЦА

Объединение сразу трёх сегментов на одной площадке: **B2C, B2G, B2B**

Каналы сбыта

Через ВУЗы и ССУЗы, event-маркетинг, партнёрские программы

Ключевые процессы

Разработка, продвижение, продажи и партнёрства, аналитика и улучшения

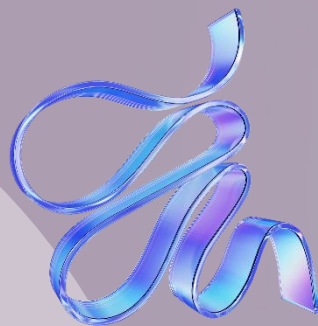


Область применения технологии

Образовательная сфера (B2G + B2C)



Организация внеучебной
деятельности



Государственные и общественные инициативы



Аналитика активностей



Карьера и рекрутинг (B2B)



Поиск и отбор компаниями
талантливых студентов на
стажировки и рабочие места

Бизнес-партнерства (B2B2C)



Реклама по интересам на
студенческую аудиторию

Конкуренты

GraphON

Критерии	ЯРЧЕ	Leader-ID	Unibuddy	CampusLabs Engage
цена	не указано	для участников: бесплатно для партнёров: не разглашает	не разглашает	для участников: бесплатно для партнёров: не разглашает
УТП	информационная система внеучебной деятельности университета	Leader-ID помогает работать, учиться и находить единомышленников.	Маркетинг «от студента к студенту» — это будущее	Повысьте их вовлеченность. Вдохновите их вовлеченность.
Каналы	Сайт на Битриксе	Только веб-версия	Только веб-версия	Только веб-версия

Конкуренты

GraphON

Критерии	ЯРЧЕ	Leader-ID	Unibuddy	CampusLabs Engage
Сильные стороны	<ul style="list-style-type: none">• Локализация под ВУЗ• Электронное портфолио + заполнение документов на повышение стипендии	<ul style="list-style-type: none">• Много мероприятий• Хорошая фильтрация• Широкая аудитория• Государственная поддержка	<ul style="list-style-type: none">• Помогает поступить и через специальных послов узнать всё о университете• Глобальный охват университетов	<ul style="list-style-type: none">• Широкий охват направлений в EdTeh• Интеграция с различными системами• Локализация под ВУЗ
Слабые стороны	<ul style="list-style-type: none">• Нет визуальной системы графов	<ul style="list-style-type: none">• Нет визуальной системы графов• Работают только с точкой кипения	<ul style="list-style-type: none">• Нет визуальной системы графов• Узкое направление деятельности + нет мероприятий	<ul style="list-style-type: none">• Нет визуальной системы графов

Объём рынка

Потенциальный объём рынка (Российский)

B2C	B2G	B2B
4,3 млн студентов	1115 ВУЗов + 4057 ССУЗов	500 тыс.

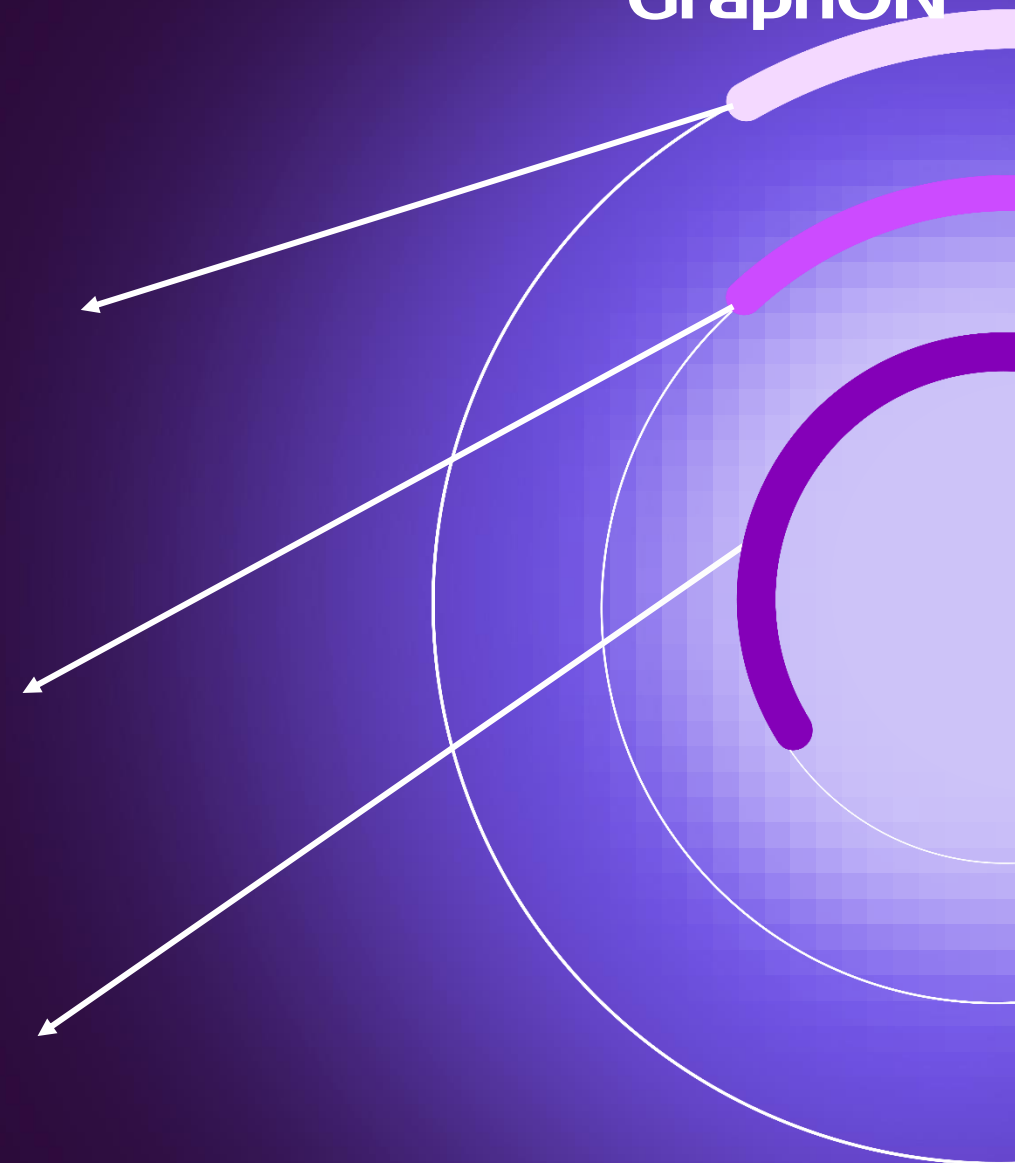
Доступный объём рынка (Калининградский)

B2C	B2G	B2B
21,9 тыс. студентов	8 ВУЗов + 11 ССУЗов	500 компаний

Достижимый объём рынка (планируемый охват)

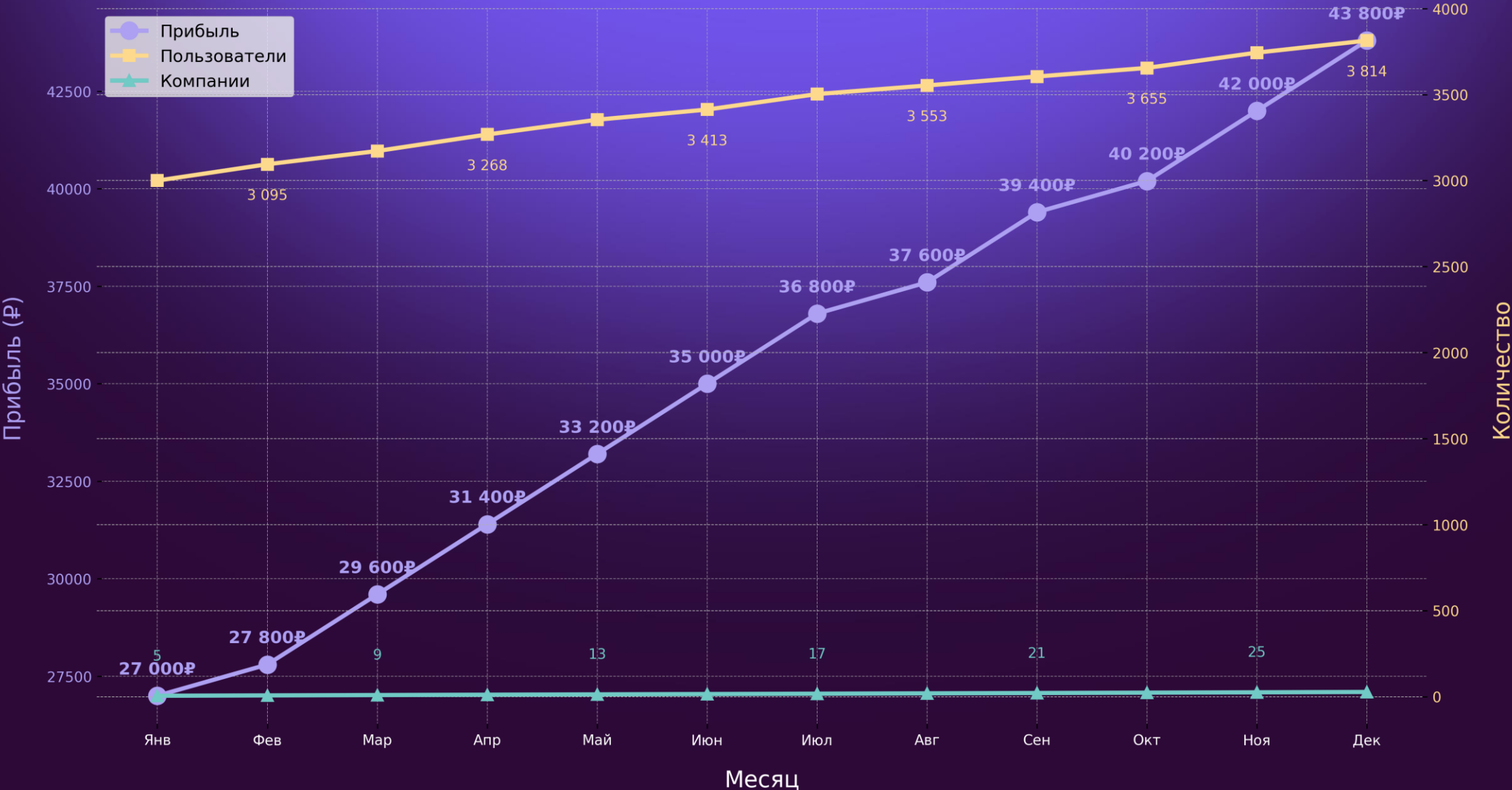
B2C	B2G	B2B
12 тыс. студентов	2 ВУЗа + 3 ССУЗа	50 компаний

GraphON



Финансовая модель

GraphON



Доходы

B2C

- Премиум подписка
- Донаты

B2G

- Доступ к аналитике
- Продвижение мероприятий

B2B

- Реклама
- Продвижение мероприятий
- Комиссия за проведение услуг через платформу
- Продажа корпоративных решений

Расходы

Общие

- Оплата сервера
- Оборудование
- Зарботная плата
- Продвижение платформы

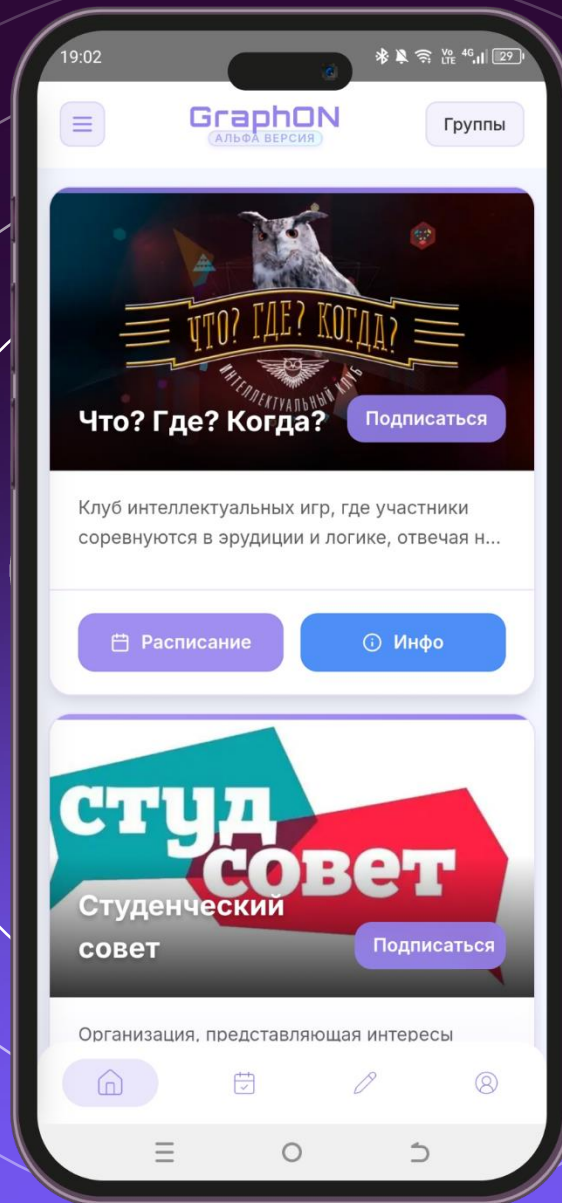
MVP

GraphON

CrossPlatform App



Реализация 1

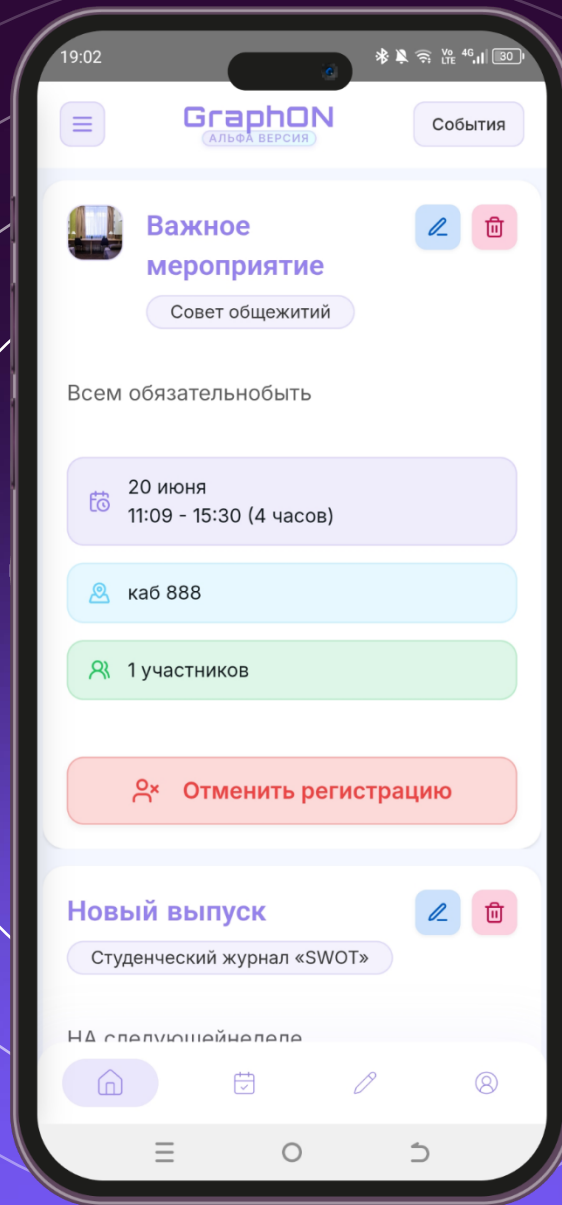


Просмотр
Объединений

MVP

GraphON

CrossPlatform App



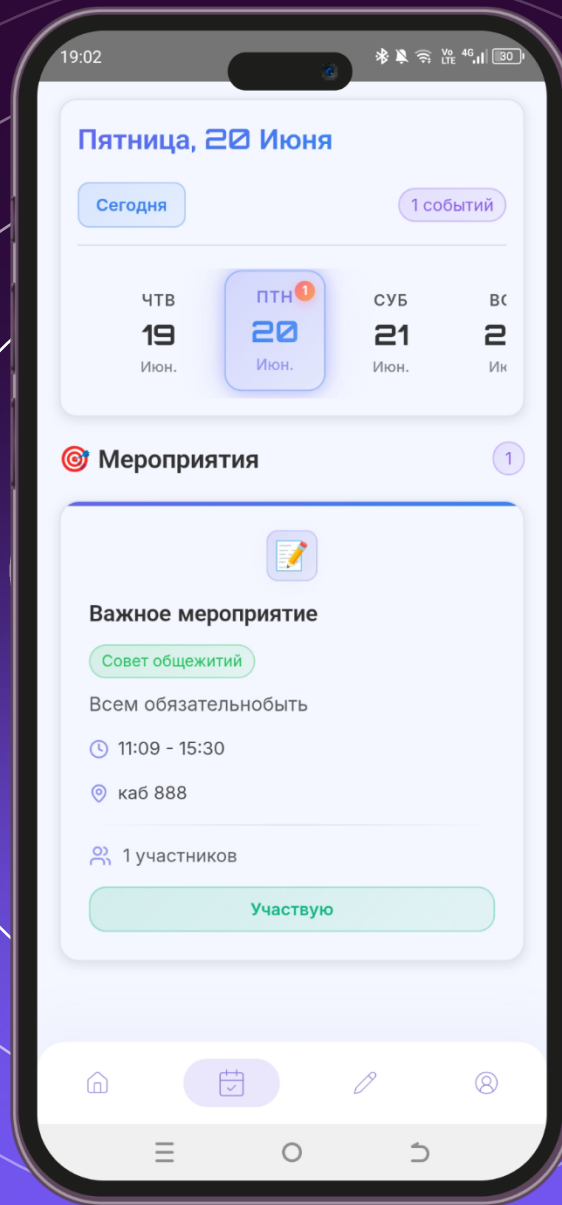
Реализация 2

Лента мероприятий

MVP

GraphON

CrossPlatform App



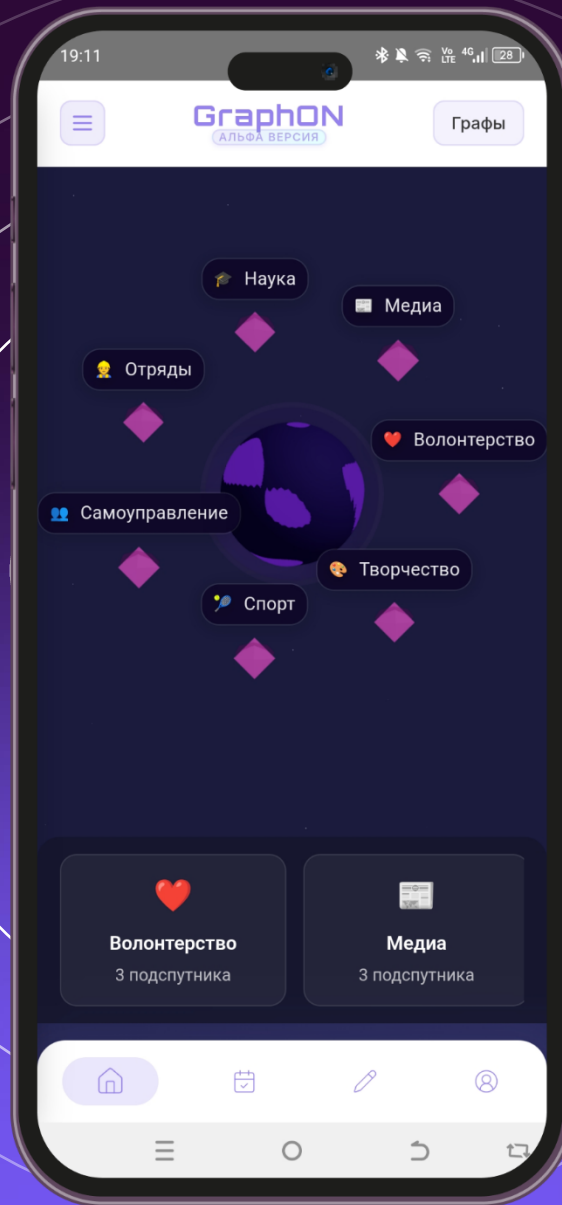
Реализация 3

Просмотр
расписания

MVP

GraphON

CrossPlatform App



Реализация 4

Просмотр
в системе графов

Техническая реализация

NEXT.js

TypeScript

AXIOS

Клиент



easy
Yandex.S3



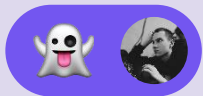
mongoDB®

Сервер + БД

Нетворкинг

GraphON

Гибкость системы графов в перспективе позволит реализовать социальную сеть нового формата, основываясь на нетворкинге



Команда

GraphON



**Марк
Сахар**



FullStack
разработчик

Капитан



**Егор
Кришкин**



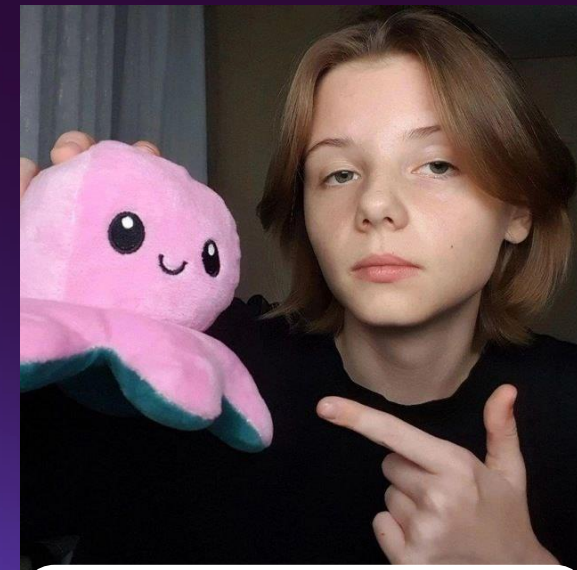
Дизайнер



**Никитин
Вячеслав**



Системный
администратор



**Юлия
Подкорытова**



Наставник



Твой внеучебный гид

Telegram-канал

@graph_ON



Telegram-бот

@graphon_klgtu_bot

