Одним из фундаментальных бизнес-процессов выделяю стратегическое планирование и анализ состоящий из SWOT анализа конкурентов, и разработки дорожной карты бизнес-плана монетизации ВКР, помогает увеличить качество управления разработкой проекта, определяет критерии превращения прототипа инструмента создания контента в бизнес.

Монетизацию контента выполняет процесс: формирование бизнес-модели фокусирующийся на превращении технических функций в доход, бизнес-процесс использует данные аналитики из стратегического планирования и анализа.

Реклама и продвижение бизнес-проекта, лидогенерация, маркетинг реализованы процессом: маркетинг и привлечение лидов, прототип для преобразования в бизнес-проект необходимо постоянно продвигать для аудитории используя современные инструменты цифровой рекламы и маркетинга, необходимо снизить возможные риски получения дефектов при генерации благодаря A/B тестам Unity.

Конвертация лидов в платящих клиентов происходит в продажах и конверсии, процесс используется для демонстрации ценности прототипов и обработки лидов, бизнес-процесс используется в продажах и монетизации.

Реализацию и эволюцию прототипа в масштабируемый инструмент обеспечивает операционный бизнес процесс: разработка и обновления, выполняет функцию приотеризации реализуемого в инструменте функционала по полученным отзывам клиентов.

Защита авторского права жизненно необходимый аспект реализуемого прототипа реализуемый патентованием и лицензированием, фокусируется на подаче заявки в Роспатент, позволят выполнять продажу лицензий и монектизировать расширенный функционал инструмента генерации контента.

Выявлять болевые точки и увеличивать лояльность клиентов помогает бизнес процесс поддержка и обучение, создаются обучающие видео и через обратную связь с клиентами собираются данные проблем возникающих по причине понимания пользователями возможностей и функционала инструмента динамической генерации игровых миров.

Превратить прототип в экосистему помогает процесс партнерства и масштабирование, расширяет рынок продаж, фокусируется выбором подходящего рынка и долгосрочном росте денежных активов, позволяет проводить интеграции с стейкхолдерами и бизнес партнерами.

Обеспечивать автоматизацию через бухгалтерию повышая устойчивость компании позволяет бизнес процесс: администрирование, фокусирующийся на минимизации операционных рисков и ускорении технологических процессов, создании отчетов 1С, проверке денежных движений организации.

Создание персонализированных входных данных происходит через модуль ручного ввода параметров в форматах XML или JSON в функции: определение характеристик NPC, служит ключевым инструментом индивидуализации создания NPC под запросы клиента.

Модуль автоматической генерации 3D – модели NPC, визуала NPC в виде 2D аватарки, портрета с импортом через конвейер Asset Import Pipeline, в функции: генерация модели и портрета, осуществляет интеграцию в сцену ассетов и моделей – ускоряя прототипирование клиенту.  
  
Диалоги, ветвящиеся сценарии - структура квеста, генерируются через модуль ИИ связанный с функцией: генерации текстов и квестов, основывается на инструментах LLMUnity с использованием цифровых сигналов вместо промтов, парсинге JSON, импорту в Dialogue System, функция обеспечивает нарратив увеличивая реиграбельность.

Функция генерация поведения NPC основана на создании ONNX-модели поведения с использованием ML-Agents, создаются логи с записями ID действия выбранного в определенном контексте, воссоздание адаптивного поведения NPC, содержит настройку агента, обучение нейросети, импорт ONNX модели поведения.

C

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Бизнес-процесс | F1: Определить характеристики NPC | F2: Генерировать модель и портрет | F3: Генерировать тексты и квесты | F4: Генерировать поведение NPC | F5: Создать локацию | F6: Тестировать прототип | Степень важности количество КФУ |
| BP1: Стратегическое планирование и анализ | + | + | + | + | + | - | 5 |
| BP2: Формирование бизнес-модели | + | - | + | + | - | + | 4 |
| BP3: Маркетинг и привлечение лидов | + | + | + | + | - | + | 5 |
| BP4: Продажи и конверсия | + | + | + | + | + | - | 5 |
| BP5: Разработка и обновления | + | + | + | + | - | - | 4 |
| BP6: Патентование и лицензирование | + | + | + | + | + | + | 6 |
| BP7: Техподдержка и обучение | - | + | - | + | - | + | 3 |
| BP8: Аналитика и отчеты | + | + | - | + | - | + | 4 |
| BP9: Партнерства и масштабирование | - | + | - | - | + | + | 3 |
| BP10: Администрирование | + | - | - | + | + | + | 4 |