

Федеральное государственное автономное образовательное учреждение высшего
образования

«МОСКОВСКИЙ ПОЛИТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»

Факультет информационных технологий

Кафедра «Информатика и информационные технологии»

Направление подготовки/ специальность: Автоматизированные системы обработки
информации и управления

ОТЧЕТ

по проектной практике

Студенты: Турьев Александр Максимович, Кормильцев Владислав Алексеевич,
Злобин Артём Николаевич. Группа: 241-331

Место прохождения практики: Московский Политех, кафедра «Информатика и
информационные технологии»

Отчет принят с оценкой _____ Дата _____

Руководитель практики: _____

Москва 2025

ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ

1. Общая информация о проекте:
 - Название проекта
 - Цели и задачи проекта
2. Общая характеристика деятельности организации (*заказчика проекта*)
 - Наименование заказчика
 - Организационная структура
 - Описание деятельности
3. Описание задания по проектной практике
4. Описание достигнутых результатов по проектной практике

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Общая информация о проекте

Название проекта: Перестроение бизнес-процессов на базе мультиагентных систем с GPT.

Цели проекта: внедрить мультиагентные системы и технологии GPT в ключевые бизнес-процессы для формирования собственного бизнеса

Задачи проекта:

- Генерация идей по фреймворкам: исследовать возможности ИИ для разных аспектов MVP (кодогенерация, интеллектуальный поиск, построение диалоговых агентов).
- Проверка идей по фреймворкам: протестировать прототипы, оценить производительность и гибкость, при необходимости скорректировать требования к MVP.
- Использование ИИ в бизнес-моделировании: применять мультиагентную логику для анализа денежных потоков, планирования ресурсов и прогнозирования спроса.
- Анализ рынка и ЦА: провести детальный обзор рыночных тенденций, оценить потенциальный объём рынка, выделить ключевые сегменты и сформировать портрет целевой аудитории.
- Сегментация и определение ниши: на основе анализа выбрать наиболее перспективный сегмент клиентов и определить уникальное торговое предложение.
- Оценка конкурентов: провести сравнительный анализ по продуктам на рынке, определить ценовые стратегии, разработать подход к дифференциации.
- Lean Canvas: сформулировать структуру проекта по ключевым блокам (проблема, решение, каналы продвижения, доходы/расходы, ключевые показатели), проверить её на состоятельность в реальном рынке.

- Создание минимально жизнеспособного продукта
- Участие в акселераторах с проектом

Общая характеристика деятельности организации (заказчика проекта)

Наименование заказчика: Texel

Организационная структура: Генеральный директор – Максим Федюков

Описание деятельности: Texel занимается исследованиями в области 3D-сканирования, внедряет алгоритмы deep machine learning и разрабатывает собственное ПО для обработки трехмерных копий. Цветные 3D-сканеры Portal умеют быстро создавать цифровую копию человека, а наукоёмкие алгоритмы анализируют и оценивают его телосложение.

Описание задания по проектной деятельности

Необходимо разработать бизнес-модель и создать функциональный прототип. В рамках проекта требуется провести анализ целевой аудитории, изучив потенциальных пользователей, а также проанализировать конкурентные решения на рынке. Следующим этапом является разработка бизнес-модели, которая должна включать выбор оптимальных каналов продаж (B2B, B2C, онлайн и оффлайн) и проработку моделей монетизации.

Параллельно необходимо спроектировать и протестировать минимально жизнеспособный продукт (MVP), обеспечив базовый функционал. Особое внимание следует уделить юзабилити и дизайну бизнес-продукта, чтобы обеспечить удобство взаимодействия для пользователей.

Финансовая часть проекта включает прогнозирование рентабельности и сроков окупаемости. На основе этих данных требуется подготовить инвест-презентацию с четкой структурой, включающей описание продукта, рыночные возможности, конкурентные преимущества, финансовые показатели и маркетинговую стратегию. Дополнительно необходимо изучить возможности привлечения финансирования через гранты, конкурсы стартапов и программы поддержки инноваций.

Важной составляющей задания является развитие профессиональных компетенций, в частности, применение инструментов искусственного интеллекта для решения различных задач проекта – от аналитики данных до генерации контента. Критериями успешного выполнения проекта станут: работоспособность прототипа, готовность материалов для поиска инвестиций, а также наличие предварительных договоренностей или выраженного интереса со стороны потенциальных клиентов и партнеров. Проект выполняется индивидуально с активным использованием AI-ассистентов для оптимизации процессов и принятия решений.

Описание достигнутых результатов по проектной деятельности

Ключевыми факторами успеха оказались:

- Грамотное распределение ролей в команде и постоянное взаимодействие с кураторами.
- Применение AI-фреймворков не только для технических задач, но и для бизнес-моделирования.
- Гибкая итерационная стратегия, позволяющая быстро вносить коррективы по мере получения обратной связи.

В ходе работы над проектом:

- Сформирована концепция B2B-платформы для анализа медицинских данных с носимых устройств.
- Определены ключевые функции MVP и потребности целевой аудитории.
- Создан сайт приложения
- Отобраны медицинские алгоритмы для анализа данных, начата работа над их модификацией под нужды нашего проекта
- Начата работа над бизнес-моделью, определена модель монетизации

Далее планируется:

1. Тестирование MVP на пилотной выборке
2. Проверка гипотез:
 - 2.1. Пользователи готовы делиться данными ради рекомендаций?

Заключение

Проведённая работа по генерации и проверке идей через современные фреймворки ИИ, глубинному анализу рынка, конкурентов и целевой аудитории позволяет утверждать, что:

- Разработанная структура MVP
- Дорожная карта (road map) даёт команде чёткое понимание, куда двигаться дальше, какие функции развивать и как распределять ресурсы, сохраняя гибкость для итерационных улучшений.
- Применение мультиагентных систем и GPT эффективно не только для технических задач (обработка больших объёмов данных, кодогенерация), но и для бизнес-моделирования (оценка рисков, финансов, каналов привлечения).

Таким образом, выполненные на текущем этапе задачи создают прочную основу для дальнейших шагов по формированию, тестированию и будущему масштабированию продукта.