

UniGuide

Nume startup

UniGuide, aplicație pentru alegerea facultății

Motivație

Procesul de alegere a unei facultăți în străinătate poate fi copleșitor, mai ales din cauza volumului mare de informații, cerințe și termene limită.

Motivația din spatele acestei aplicații este scopul de a ajuta tinerii și nu numai să facă o alegere potrivită în funcție de necesități, situație, dorințe și capacități.

Aplicația este susținută și de inteligență artificială, care centralizează informațiile despre universități, programe de studiu, cerințe de admitere, taxe și nu numai.

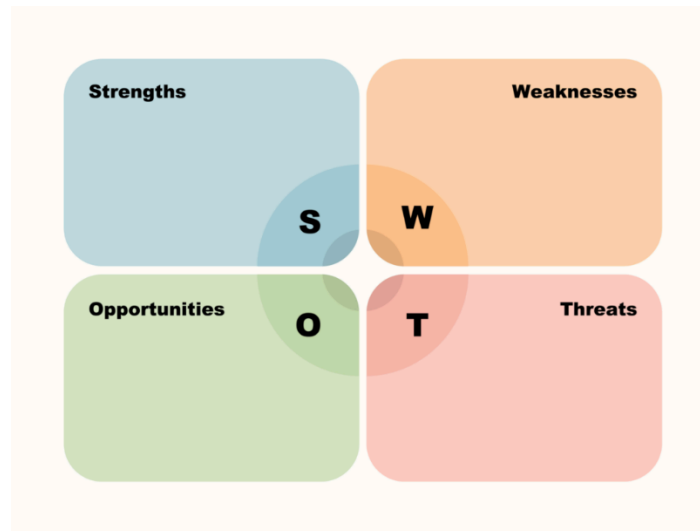
Rezumat

Aplicația oferă următoarele

- Un utilizator poate crea un cont din aplicația pentru Android/iOS, apoi trebuie să răspundă la un set de întrebări și se poate autentifica ulterior
- Chatbot-ul analizează datele colectate din surse sigure, oficiale și actualizate și răspunde întrebărilor adresate, legate de clasamentele universitare, proceduri de admitere, taxe de școlarizare sau termene limită
- Utilizatorul își poate vizualiza istoricul căutărilor, poate adăuga sau elimina universități dintr-o listă scurtă și își poate seta alerte pentru termene limită de înscriere.
- Utilizatorul poate achiziționa un abonament sau pachete de tokeni suplimentare după ce acesta consuma tokenii limitați gratuit.
- Platforma oferă posibilitatea de a intra în contact cu studenți sau absolvenți ai universităților de interes.

Detalii privind soluția propusă

Analiza SWOT



Strengths	Weaknesses
<ul style="list-style-type: none">- necesitatea unei aplicații care ajută la alegerea unei facultăți din străinătate- cost redus- abordarea diferită față de consultanța tradițională care aduce îmbunătățiri	<ul style="list-style-type: none">- aplicația este folosită o singură dată pentru a îndeplini un scop, pentru alegerea unei universități- gradul de încredere pe care utilizatorii îl au în AI, nevoia de interacțiune umană fiind în continuare fundamentală
Opportunities	Threats
<ul style="list-style-type: none">- putem măări orizonturile și să oferim consultanță și pe alte profiluri- parteneriate cu instituții ce oferă burse	<ul style="list-style-type: none">- modificările bruște în regulamentul de admitere sau taxe universitare pot afecta percepția sau planificarea utilizatorilor- competitorii pot integra soluții AI similare

Market analysis

Deși există oferte similare pe piață, ne concentrăm pe oferirea unei soluții cat mai integrate care oferă cât mai multe oportunități și beneficii. Printre variantele existente pe piață la momentul actual, avem

- Consultanți independenți și agenții mari de consiliere

IDP Education	UniGuide
Întâlniri față-n față/telefonice cu consultanți umani care oferă experiență umană și ghidaj complet	Chatbot 24/7 și contact direct cu studenți prin intermediul WhatsApp/Mail
Bazată pe expertiza consultantului	Recomandări AI pe baza profilului și datelor actuale
Depinde de programul angajatului	Online permanent, accesibil oricând
Costuri mai ridicate	UniGuide oferă și opțiuni accesibile

- Platforme online și servicii de matching

TC Global	UniGuide
portal online + programări cu consilieri umani (video / birou)	Exclusiv online, răspuns instant prin AI. Contact direct doar cu studenți/alumni pentru întrebări punctuale
oferă și pregătire pentru teste, servicii de viză, evenimente Global Ed.	oferă și pregătire pentru teste, servicii de viză, evenimente Global Ed.

Sprijin uman pas cu pas	Răspuns instant, cost redus, istoric de aplicație centralizat, UI mobil intuitiv
-------------------------	--

Tehnologiile folosite

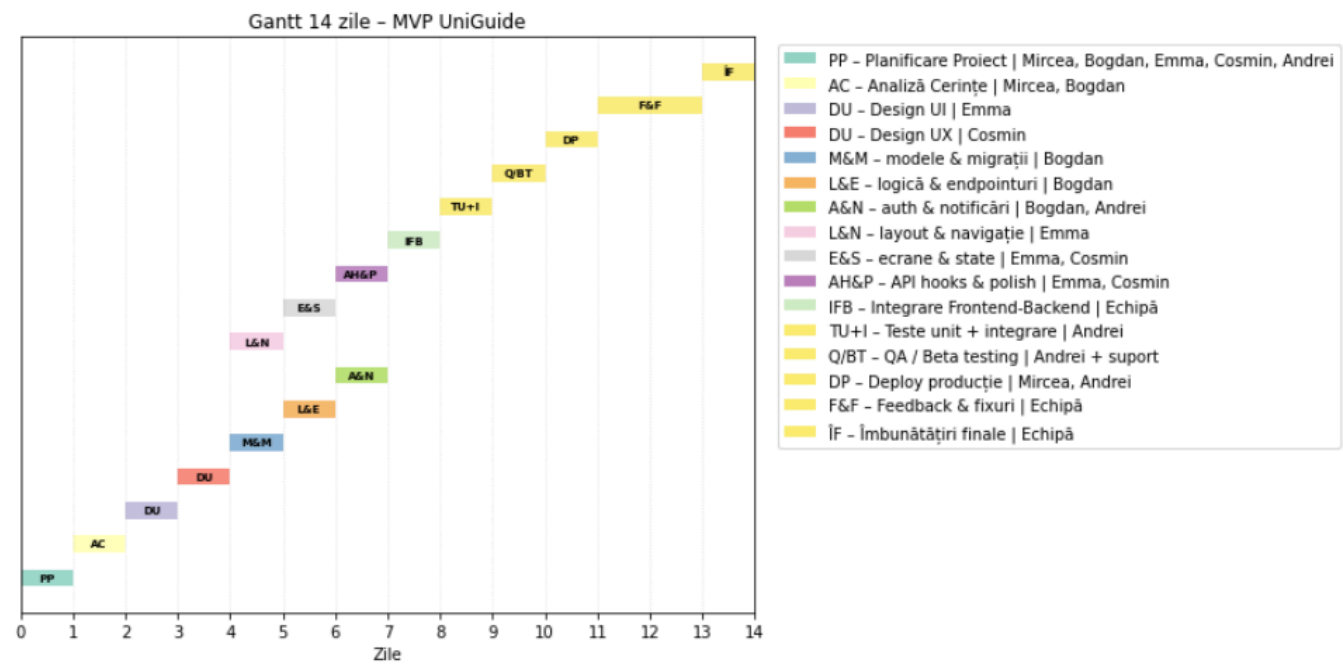
- SQL Server pentru baza de date;
- .NET pentru backend. Un avantaj foarte important este suportul pe termen lung Microsoft care duce la risc tehnologic scăzut
- React Native pentru frontend - pentru Android si IOS. Un singur cod base și acces la componente native (camera, push) prin librăriile Expo
- Github pentru gestionarea proiectului și transparență totală între membrii echipei (pull-request, code-review)
- Assistants API de la OpenAI pentru crearea chatbot-ului și popularea acestuia cu date personalizate. Pentru a genera venituri, produsul aderă la următorul model de afaceri: oferă o perioadă limitată de testare a tokenilor pentru aplicație, după care utilizatorii trebuie să achiziționeze tokens suplimentare sau să opteze pentru un abonament complet pentru a menține accesul.
- chatbox cu cunoștințe despre universități. Utilizatorul obține informațiile necesare dintr-un sigur mesaj, lucru ce crește satisfacția și timpul petrecut
- Stripe SDK si API pentru plăți, gestionare abonamente lunare și pachete de tokeni

Riscuri posibile

Risc	Tip	Impact	Probabilitate	Plan de răspuns
Informații incomplete sau eronate din surse oficiale	Business	Scăderea încrederii clienților	Medie	Validarea informațiilor în prealabil
Creșterea bruscă a costurilor de mentenanță AI	Proiect	recenzii negative în store din cauza unor posibile latențe, dezechilibru pe plan financiar	Mică	Negociere cu furnizorii
Schimbări legislative	Business	Posibile amenzi	Mică	Consultanță juridică

Fluctuație echipă (demisie developer-cheie)	Proiect	Apar întârzieri pe plan de noi release-uri, diverse probleme tehnice dacă documentația nu există/nu este completă	Mică	Contract extern temporar, ramp-up pentru noi angajați, documentație bine structurată
---	---------	--	------	---

Planificare



Costuri

Costuri inițiale	Costuri continue
<ul style="list-style-type: none"> Dezvoltarea aplicației 	<ul style="list-style-type: none"> Întreținere și actualizări

<ul style="list-style-type: none"> ▪ Marketing ▪ Server și găzduire ▪ Dezvoltarea modelului AI 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Asistență pentru clienți ▪ Marketing ▪ Parteneriate și colaborări ▪ Server și găzduire
---	---

Am ajuns la concluzia că cea mai bună soluție pentru această aplicație este să folosim Assistants API de la OpenAI, să alimentăm modelul cu date și să le transformăm într-un API. Am luat în considerare fapte precum prețul (0,20 \$ / GB / asistent / zi, intrare - 0,0005 \$ / 1K token-uri, ieșire - 0,0015 \$ / 1K token-uri) și încrederea furnizorului, OpenAI fiind considerat unul dintre liderii de pe piața învățării automate.

Categorii de costuri + estimări

1. Dezvoltare inițială

- Salarii echipă (pe perioada MVP, ex. 3-4 luni)
- Costuri server/hosting + baze de date
- Implementare AI și acces la API OpenAI (costuri per 1.000 tokens, plus menținerea serverului)
- publicarea aplicației în App Store

2. Marketing și promovare

- Google Ads, Social Media
- Participarea la târguri

3. Legal

- Consultanță pentru GDPR, contracte

Un exemplu pentru un plan de costuri:

	Inițial (3 luni pentru Minimum Viable Product)	Cheltuieli lunare după lansare
Salarii pentru cei 5 angajați: <ul style="list-style-type: none"> - 2 developeri cu salariul de 2 000 € - 1 DevOps/AI cu salariul de 2 000 € - 1 UI/UX cu salariul de 1 800 € - 1 PM cu salariul de 2 500 € 	≈ 31 000 €	≈ 10 300 €
Cloud & bază de date	500 € set-up	300 €
Legal & GDPR	2 000 €	100 €
Suport clienți (chat)		300 €
Parteneriate / colaborări		200 €
Marketing	3 000 €	800 €
OpenAI Assistants API	pay-per-use	≈ 300 € (dacă de exemplu UniGuide procesează 200 000 întrebări pe lună, cu 800 tokens/întrebare)
Publicare App store	1000 € / one time payment	0 €

Totalul pentru primele 3 luni este de aproximativ 37 500 €, iar întreținerea este de aproximativ 12 000 € pe lună. Abonamentul este de 10 €/lună, net ≈ 8 € după comision Stripe. Așadar, 1 500 clienți plători sunt necesari pentru a acoperi toate costurile lunare și pentru a ameliora investiția inițială.

Model de business și estimări de câștiguri

- Utilizatorul primește un număr limitat de solicitări chatbot; dacă dorește mai multe, cumpără un abonament lunar sau pachete de tokeni
- Abonamente instituționale: Posibilitatea ca universitățile să plătească pentru a fi listate în topul recomandărilor.

- Publicitate: Anunțuri sponsorizate relevante. De exemplu, bănci care oferă credite de studii.

Analiză cost/beneficiu

- Return on Investment: se poate atinge în 1-2 ani dacă numărul de utilizatori crește exponențial și se obține un flux de venituri stabil din abonamente.
- Payback Period: de exemplu, dacă investiția inițială este de ~50.000 EUR, cu un profit lunar net de ~5.000 EUR, perioada de recuperare poate fi de aproximativ 10 luni.

Lean Canvas				
Problem <p>Selecting a higher education institution is a complex process due to the varied factors that need to be considered.</p> <p>The amount of necessary information needed is enormous and scattered through multiple individual websites around the internet making the process chaotic.</p> <p>Existing personalized guidance solutions are not accessible to individuals from different backgrounds.</p>	Solution <p>Mobile application with the following functionalities:</p> <ul style="list-style-type: none"> - An AI chatbot that answers university choice-related questions (ranking, admission, etc.) - Networking with students from desired universities - Keep track of the whole process, visualizing the history and adapting possible universities based on your profile (budget, domain of interest, country, etc.) 	Unique Value Proposition <p>We provide an all-in-one-place, personalized information system using AI technologies. Our continuous learning AI model provides Objective, Data-driven, and user-centric support with comprehensive record-keeping and visualization. It is a budget-friendly and accessible to all solution.</p>	Unfair Advantage <p>→ Extensively trained and continuously advancing AI model that provides well-rounded and accurate information combining all available data with user preferences and academic goals.</p>	Customer Segments <ol style="list-style-type: none"> 1. Students seeking higher education of all levels abroad, disheartened by the traditional methods and seeking accessible personalized guidance. 2. Guardians involved in the decision process seeking a cost-effective solution. <ul style="list-style-type: none"> - Potential for further development: Educational institutions and organizations
Existing Alternatives <ol style="list-style-type: none"> 1. Searching and producing documentation from different individual programs websites on the internet. 2. Working with consulting companies 3. Counselors provided by the school (usually part of a paid program) 	Key Metrics <p>User Engagement Content interaction User Feedback App downloads to active users' conversion rates User acquisition channel statistics Monetization statistics Retention rates</p>		Channels <ul style="list-style-type: none"> - Mobile App stores - Social media: Targeted advertisement, community engagement, and content creation. - Targeted add campaigns through online advertising platforms - Exploring partnerships with organizations and professionals in the field. - Presence in related educational events and online initiatives. - Referral programs. 	Early Adopters <ul style="list-style-type: none"> - Budget conscious - Comfort using mobile applications - Appreciative and trusting of AI technologies - Proactively seeking information and responsive to notifications - Feedback oriented
Cost Structure <p>Initial costs: App Development, AI Model Development, Legal Services, Branding and Marketing, Server and Hosting, Research and Data Acquisition</p> <p>Ongoing Costs: Maintenance and Updates, Server and Hosting, Customer Support Marketing and User Acquisition, AI Model Optimization, Partnerships and Collaborations.</p>		Revenue Structure <p>To generate revenue, the product adheres to the following business model:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Offering a limited trial of tokens for the application - Above that limit users are required to purchase additional tokens or opt for a full subscription to maintain access. 		