

Иновативна платформа за обучение в областта на мобилни и уеб технологии

Научно изследване (Case Study)

Въведение

Участието на проект в инициативата UEVA StartUp Initiative има по-различна насоченост. Целта е да надградим проекта като научно изследване (case study), считайки че чрез аудиторията в UEVA може да получим конструктивна обратна връзка. Планираме в бъдеще да публикуваме научни доклади и статии по темата, които да отразят получените резултати и изводи. Теоретичната рамка на проучването стъпва върху сравнителен анализ между методологията Lean Startup и методика на научните изследвания. Това допълнително обуславя нашето решение за участие в UEVA StartUp Initiative.

Мисия

Нашата мисия е да въведем студентите в света на облачните услуги и изкуствения интелект чрез интерактивно обучение, което позволява използването на мобилни и уеб технологии. Стремим се да осигурим възможности за по-добро развитие посредством иновативна платформа, която едновременно подобрява процеса на обучение и предлага нови форми на взаимодействие между преподаватели и студенти, дигитализирайки педагогически методи като Сугестопедия, Микрообучение (Microlearning) и геймификация (геймификация).

Описание на продукта и целевите пазари

Продуктът представлява иновативна платформа за обучение чрез адаптивни тестове, задания и изпитване чрез изкуствен интелект, която комбинира учебни модули с практически упражнения по програмиране. Целевият пазар включва студенти по икономика и компютърни науки, които търсят начин да подобрят своите знания и умения в областта на мобилните и уеб технологиите. Считаме, че платформата има широко развитие в различни сфери, като в бъдеще може да интегрира виртуална и добавена реалност, Blockchain, космически технологии като [Planet Labs: Satellite Imagery & Earth Data Analytics](#) и много други.

Основни цели

1. Развитие на иновациите в обучението, базирано на концепцията за „учене чрез правене“ (Learning by Doing).
2. Повишаване на ангажираността на студентите.
3. Позволяване на различни технологични компании да „изградят мост“ за интеграция към собствените си продукти, с цел възможност за обучение.
4. Създаване на хъб от иновативни технологии, обединени в единна платформа.

Маркетингова стратегия

Чрез университетски събития, хакатони и партньорства с други академични институции и технологични компании.

Ценообразуване

Абонаментни модели, съобразени с образователния сектор и студентските бюджети.

Операционни параметри на платформата

Платформата интегрира облачни технологии и изкуствен интелект, осигурявайки:

- Адаптивни тестове, базирани на анализ на данни.
- Задачи за домашно, изготвени около реални сценарии за самата платформа.
- Интерактивни и персонализирани изпити чрез чатбот, базиран на OpenAI модели GPT-4.5 и o-series.
- Колаборация в реално време чрез инструменти като GitHub.

Управленски и технически опит

Проекта е използван от над 150 студента за последните 5 години.

Обратна връзка от тях:

Средна оценка	4.8406 / 5
Оценката се смята като средноаритметична стойност на база всички индивидуално дадени оценки от студенти.	
Среден успех на оценяващите студенти	5.70 / 6.00
Средноаритметична стойност на оценките от положен изпит при Вас за всички студенти, които са Ви оценили.	
Приблизителен брой оценяващи студенти	10

Финансови параметри и необходимост от финансиране

Финансовите параметри включват инвестиции в разработка на платформата, маркетинг и поддръжка. Необходимостта от финансиране е оценена на няколко хиляди лева за реализация и разширяване на проекта, като се предвижда частично финансиране чрез партньорства с технологични компании и академични институции.

Business model canvas

Key partners: <ul style="list-style-type: none"> • Technology Providers: Companies providing cloud technologies, AI tools and adaptive learning technologies. • Educational Institutions: Schools, universities, and training centers. • Industry Partners: Companies needing skilled developers who might sponsor or endorse the platform. 	Key activities: <ul style="list-style-type: none"> • Creating and updating interactive coding exercises, adaptive quizzes, and AI-enhanced examination. • Improving the platform based on student's feedback and technological advancements. 	Value Proposition: <ul style="list-style-type: none"> • Innovative Learning Experience: Integrating traditional learning modules with hands-on programming exercises to enhance practical skills. • Adaptive Quizzing: Personalized learning experiences through AI-powered interactive quizzes. • Practical Applications: Homework assignments based on real-world scenarios to bridge theory and practice. • Student Engagement: Opportunities for students to contribute to the platform's source code, gaining real-life software development experience. 	Customer relationships: <ul style="list-style-type: none"> • Community: Forums and discussion boards where learners and educators can interact. • Feedback Loop: Continuous user feedback to improve platform features and content. 	Customer segments: <ul style="list-style-type: none"> • Students: Individuals seeking to learn mobile and web technologies. • Educational Institutions: Schools, colleges, and universities that may adopt the platform as part of their curriculum. • Industry Professionals: Developers looking to upskill or cross-skill in mobile and web technologies. • Corporate Clients: Companies who can use the platform for employee training.
	Key resources: <ul style="list-style-type: none"> • Servers, databases, and other infrastructure necessary for hosting. • Educators and specialists • Relationships with key partners who provide support and resources 		Channels: <ul style="list-style-type: none"> • Website: Main platform for accessing courses, exercises, and tools. • Mobile App: Ensuring accessibility and convenience across devices. 	

Cost structure:

- **Platform Development:** Costs associated with developing and maintaining the e-learning platform.
- **Content Creation:** Expenses related to creating and curating educational content.
- **Marketing and Sales:** Costs for promoting the platform and acquiring customers.
- **Operational Costs:** Hosting, bandwidth, and other operational expenses.

Revenue streams:

- **Subscription Fees:** Monthly or yearly fees for accessing premium content and tools.
- **Course Enrollments:** One-time payments for individual courses or certification programs.
- **Corporate Training Programs:** Revenue from businesses using the platform for employee training.
- **Partnerships and Sponsorships:** Financial support from industry partners.