Иновативна платформа за обучение в областта на мобилни и уеб технологии

Научно изследване (Case Study)

<u>Въведение</u>

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:

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

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:

- 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:

- Creating and updating interactive coding exercises, adaptive quizzes, and Alenhanced examination.
- Improving the platform based on student's feedback and technological advancements.

Key resources:

- Servers, databases, and other infrastructure necessary for hosting.
- Educators and specialists
- Relationships
 with key
 partners who
 provide
 support and
 resources

Value Proposition:

- 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 realworld 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:

- Community: Forums and discussion boards where learners and educators can interact.
- Feedback
 Loop: Continuous
 user feedback to
 improve platform
 features and
 content.

Channels:

- Website: Main platform for accessing courses, exercises, and tools.
- Mobile
 App: Ensuring
 accessibility and
 convenience across
 devices.

Customer segments:

- 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.

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.