



СЕРВИС МЕНТОРСКОЙ ПОДДЕРЖКИ ОТ ВЫПУСКНИКОВ СТУДЕНТАМ

2023

PLNZ 36

Содержание

- 1) О продукте, направления, цели проекта, продуктовая команда
- 2) Целевая аудитория, потребности, ценности, сегменты пользователей ABCDX, CJM, Value Stream
- 3) Product Market fit, конкуренты, объём, динамика
- 4) Управление продуктом Roadmap, MVP, HARDI, Lean Canvas
- 5) Финансы и аналитика, unit-экономика, AARRR, HEART
- 6) Архитектура продукта, техническое описание, прототипы
- 7) Дополнения, общие инсайты
- 8) Выводы

Введение



COR (Completion Rate) — это процент студентов, которые успешно завершили обучение. Его измеряют в конце курса. Чтобы посчитать доходимость до финала, нужно взять число тех, кто получил диплом, и поделить его на количество студентов на старте.

Если не брать в расчёт форс-мажоры, **студенты бросают обучение по двум причинам: учиться слишком сложно или учиться слишком легко.**

Сложности возникают, когда учащиеся не понимают материал, не справляются со слишком объёмными домашними заданиями и чувствуют свою несостоятельность. Лёгкость обучения становится препятствием, когда материалы кажутся поверхностными и очевидными, слушатели не понимают, как применять их на практике, и не хотят тратить на обучение время.

Средний чек, количество покупок, количество новых пользователей, количество людей, пришедших по рекомендациям, и количество людей, которые нас порекомендовали, — этими метриками пользуются компании самых разных направлений. Разберём, как можно влиять на них в образовательном проекте.

Средний чек. Повысить средний чек можно, например, **за счёт увеличения ценности предложения** — дополнительных опций, включённых в стоимость, или за счёт комплексного предложения, или за счёт гибких тарифов.

Например, сжатый формат интенсива или факультативные занятия с ментором.

Добавив ценности, можно обусловить разницу в цене по отношению к конкурентам.

Основные бизнес-метрики образовательного проекта



ДАРЬЯ ПАНФИЛОВА

Руководитель отдела
управления продуктами
Нетологии

[Ссылка на статью](#)

1 О продукте



О продукте:

Описание

“STUDMENTOR” - Сервис менторской поддержки студентов Нетологии

Это проект расширенной поддержки студентов Нетологии.

Наша задача помочь студентам войти в новую профессию и найти себя через опыт тех кто уже прошел этот путь и может оказать значимую поддержку.

На основании исследования среди студентов и выпускников комьюнити “Бизнес и управление” Нетологии

33% видят острую потребность в дополнительной поддержке/менторинге студентов.

32% считают что важно делиться опытом выпускников в части имеющегося опыта провалов и деталей карьерного перехода.

18% хотели бы больше практических заданий, вплоть до реальных проектов/стартапов силами выпускников, чтобы иметь больше практических наработок для входа в новую профессию.

“

«Даже если CEO — суперзвезда, ему все равно нужен ментор. Ведь и у победителей Олимпиады есть тренеры». CEO Google Эрик Шмидт. Книга «Как работает Google»



Направления

“
«Один шаг за раз. Один удар за раз. Один раунд за раз.»
Рокки Бальбоа

Баддинг

Студентам не всегда комфортно и удобно обсуждать какие-то вопросы с учебным ментором, иногда бывают разногласия внутри учебной команды. Для этого часто нужен взгляд со стороны. Главное здесь — найти единомышленника на тот период времени, пока вы вместе обучаетесь, делиться своими мыслями и трудностями, поддерживать друг друга.

Практические задачи

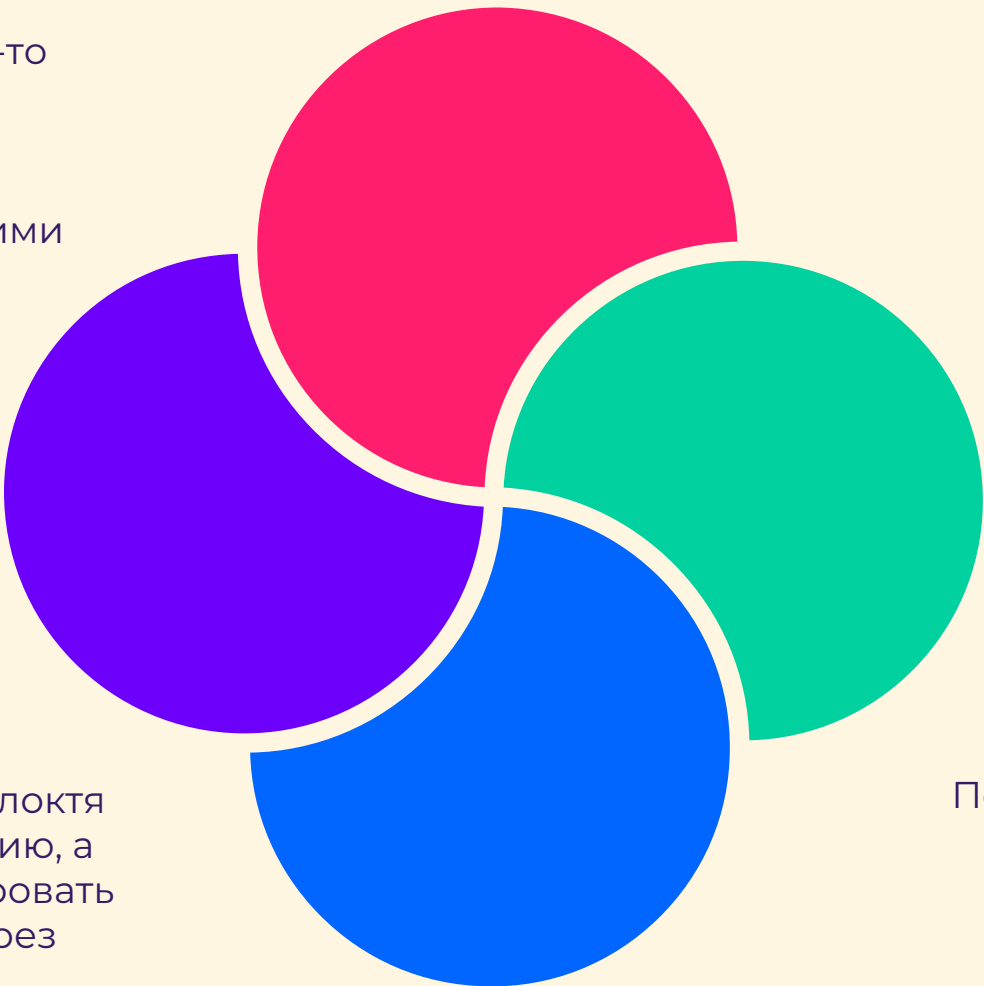
Запрос на тестовое задание из реальной практики

Как форма постоянной поддержки даст студентам чувство локтя и возможность более комфортно входить в новую профессию, а выпускникам уже добившимся значимых успехов резюмировать свой профессиональный опыт и расширять свою сферу через поиск решения чужих проблем.

Менторинг

По входу в профессию и прохождению интервью - открытые вопросы и страхи при поиске новой работы. Сгладить и подготовиться к этому могут выпускники которые уже находятся по ту сторону специальности.

Консультации



В зависимости от того в какой точке находится человек ему необходима поддержка человека с соответствующей экспертизой.



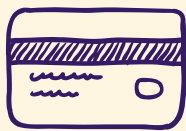
Проходя полный цикл возникающих запросов, человек естественным образом становится участником процесса и преодолевая с наставником каждый запрос, шаг за шагом интегрируется в круговорот обмена знаниями и со временем становится в позицию наставника.



С ростом знаний человека растет естественная потребность в экспертизе помогающего.

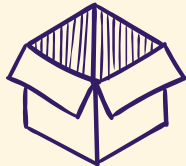
Цели + Команда

Бизнес-цели



- С помощью сервиса увеличить COR (Completion Rate), Revenue, CSAT (Customer Satisfaction)
- Сформировать сильный кластер экспертов в своей области и укрепить бизнес сообщество за счет увеличения Lifetime пользователя
- Повысить ценность образовательного продукта на рынке
- Отстроиться от конкурентов

Продуктовые цели



- Создать инструмент и понятную механику для реализации наставничества в среде студентов и выпускников Нетологии.
- Достигнуть показателя MAU $\approx 30\%$ от соотношения учебного потока + участников сообществ (% зависит от достаточного для обеспечения качественной обработки заявок)
- Достигнуть ротационного цикла с соотношением больше в привлечение чем в отток

Маркетинговые цели



- Выйти на стабильный показатель 30-50% регистраций от действующего массива студентов по итогу первого года.
- 20 % выпускников каждого курса будут оставаться в активе комьюнити после обучения



2 😊 😞 😐

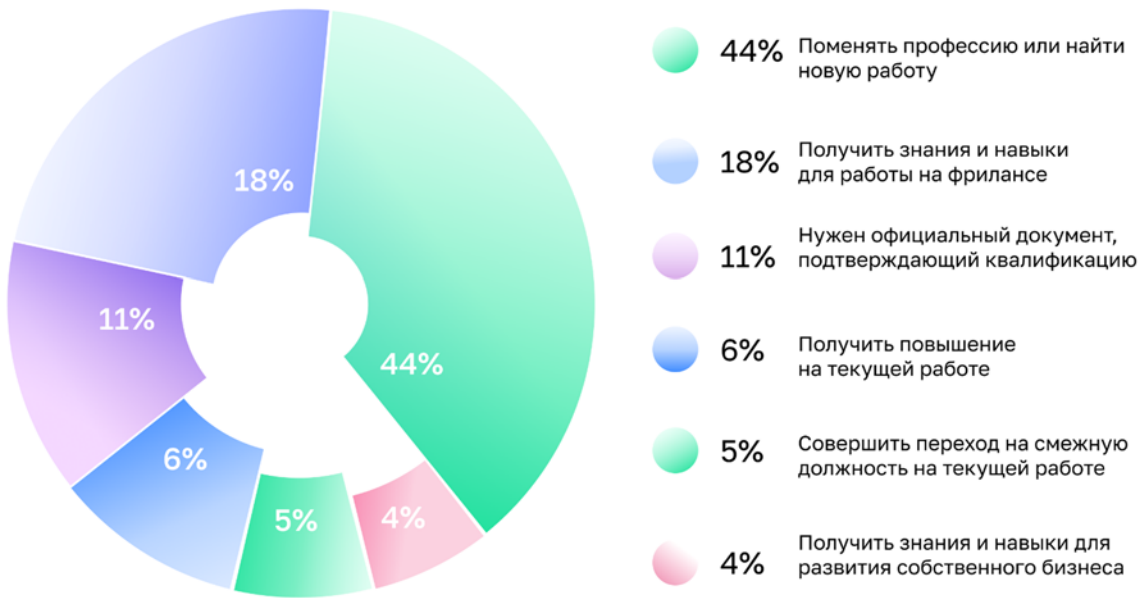
Пользователи



Пользователи:

Целевая аудитория

Карьерные цели студентов онлайн-курсов:

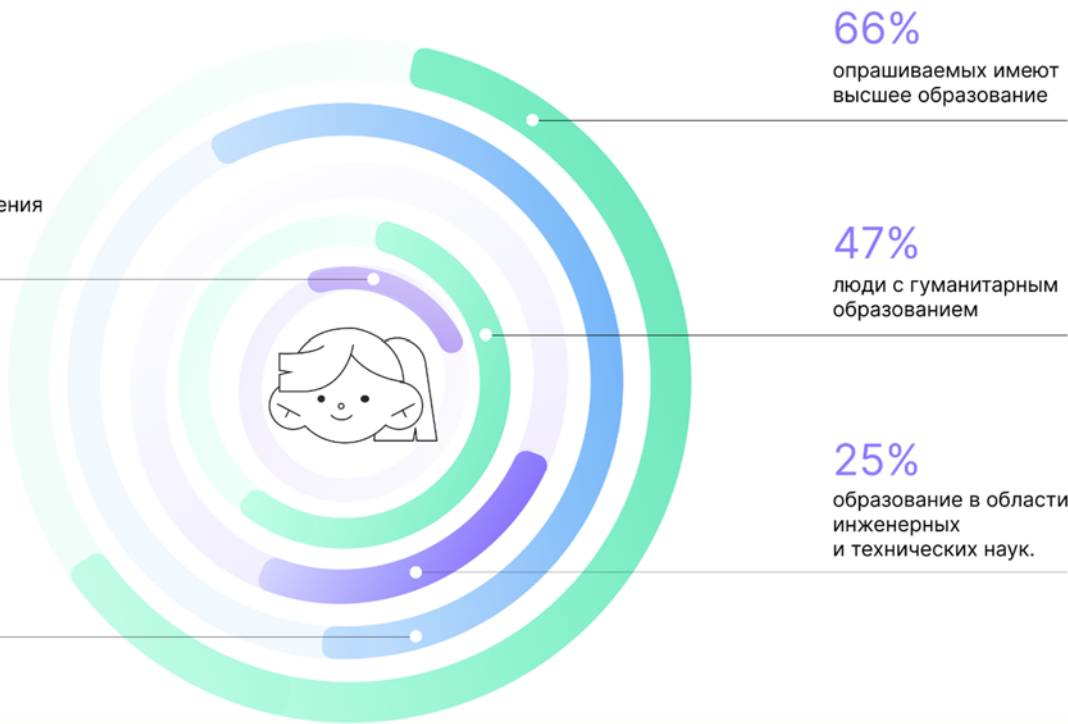


Портрет студента

20% опрошенных до начала обучения в Нетологии не имели опыта работы в принципе.

Большая часть выпускников — женщины в возрасте от 26 до 40 лет.

58% не было опыта работы в IT-сфере



Новичкам требуется не только доступ к информации и обучение новым навыкам, но и просто человеческая помощь и поддержка.

66% имеют высшее образование
58% не имеют опыта в IT
20% не имеют опыта работы

Цель
62% поменять профессию/получить навыки для фриланса
15% повысить квалификацию для движения внутри компании/собственного бизнеса

Из общих данных мы видим, что большая часть студентов уже имеет высшее образование, половина из которых гуманитарные науки, а большая половина пришли впервые в сферу IT.

Таким образом больше половины студентов не просто повышают квалификацию, а стараются сделать переход в новую сферу где порог входа требует активного развития hard skills.

Пользователи:

Подход

Формула перемен Беркхарда

Если процесс обучения рассматривать с ситуационной точки зрения, то можно взять за основу формулу перемен Беркхарда.

D (Dissatisfaction) = неудовлетворенность реальным положением дел;

V (Vision) = видение перспектив;

F (First steps) = конкретные шаги, которые могут быть предприняты для реализации имеющихся перспектив;

R (Resistance to change) = сопротивление изменениям. Сопротивление изменениям — это просто сила, которую необходимо преодолеть, чтобы изменения прошли успешно.

Движущие силы

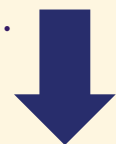
Сдерживающие силы

Основная часть студентов сделали осознанный выбор на пути к изменениям, тем самым подтвердив наличие первых, и основных трех факторов изменения D/V/F.

Но, как мы помним, есть всего две основные причины (слишком сложно и слишком легко) которые влияют на четвертый фактор R.

Плюс в том, что это причины на которые можно влиять.

Таким образом мы приходим к закономерным потребностям двух сегментов.



Потребности

Потребности участников

Менти

- o Студент, которому требуется помощь в процессе обучения.
- o Выпускник, которому требуется помощь в смене профессии, оттачивании навыков на новом месте/в новой должности, поддержка и чувство локтя.

Ментор

- o Студент с сильным бэкграундом на входе
- o Студент преддипломник, или недавний выпускник, который может поддержать студента более ранней стадии обучения
- o Выпускник который уже осуществил переход в новую профессию и может поделиться практическим опытом данного процесса.
- o Практикующий специалист с экспертизой, который может помочь начинающему сотруднику.

Решаемые задачи

- o Помощь в учебной адаптации.
- o Индивидуальная поддержки на разных этапах учебы.
- o Более детальная проработка непонятных моментов по курсу.
- o Помощь при подготовке ДЗ
- o Фиксация учебных достижений, поддержка мотивации.
- o Дополнительные практические задачи.
- o Доступ к экспертизе человека проходившего аналогичный путь (не шаблонные рекомендации).
- o Помощь на период входа в новую профессию.

- o Ревью своих достижений через работу с менти.
- o Профилактика синдрома самозванца.
- o Развитие навыков управления.
- o Потребность быть востребованным и делиться опытом.
- o Решение чужих проблем позволяет переключиться и отстраниться от своих.
- o Новые кейсы дают возможность по новому посмотреть на свои задачи.
- o Достижения падавана. это реализация сенсея.

Нетология

- o Стабилизируется численность студентов (снижается отток \$)
- o Служба менторинга в лице преподавателей Нетологии получает мощный поддерживающий ресурс
- o Формируется естественная ценность менторской поддержки. которая дает выпускникам после обучения возможность реализации дополнительных навыков.
- o Увеличивается жизненный цикл пользователя за счет вовлечения в наставничество
- o Формируется экспертное сообщество
- o Повышается лояльность к бренду Нетологии, что формирует дополнительные конкурентные преимущества

Ценности

Менти



Помогаем каждому студенту комфортно адаптироваться в учебном процессе и оказываем индивидуальную поддержку и помощь на всем пути обучения, а также и после него. Мы помогаем всем студентам войти в новую профессию и найти себя через опыт тех кто уже прошел этот путь и может оказать значимую поддержку.

Ментор



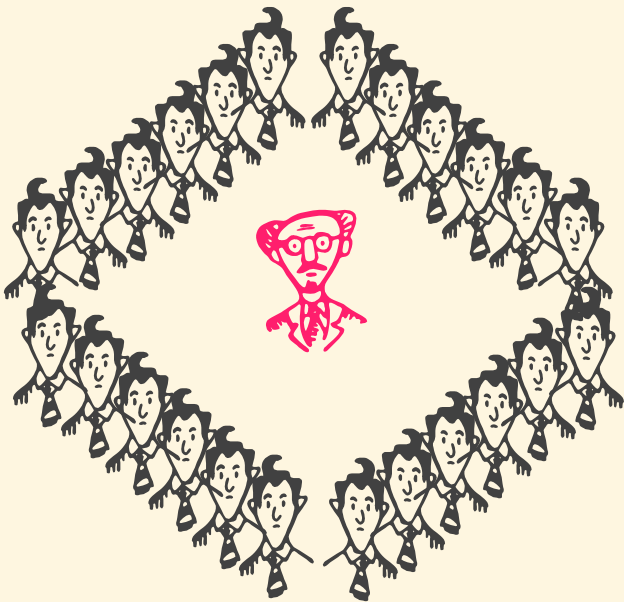
Возможность систематизировать свой опыт и знания. Развить и укрепить навыки управления, переговоров и практиковать расширение набора инструментов и способов донесения информации аудитории.

Нетология



Расширяя предложение для пользователей, мы расширяем вовлечение, доходимость, экспертизу и уникальное позиционирование среди конкурентов. Органически пополняемый и обновляемый ресурс наставничества позволит создать цикл вечного двигателя с минимальными вложениями. Дополнительно усиливаем УТП бренда по поддержке после выпуска и даем уникальный инструмент практики.

Возможности



Возможности учебного ментора?

На одного учебного ментора приходится примерно 20-25 человек с потока. Предположительное количество пересекающихся во времени потоков - 4. Нагрузка - таким образом на одного ментора приходится порядка 100 студентов.

Итог: возможности углубленного саппорта очень ограничены.



Возможности STUDMENTOR?

Выпускник в зависимости от своей занятости и задач студентов может брать 2-3 студентов. За счет количества выпускников нагрузка на одного ментора в индивидуальном формате значительно меньше.

Итог: возможности углубленного саппорта безграничны.

Пользователи:

Сегментация

МЕНТИ		МЕНТОР	
А	Студент/выпускник испытывающий трудности при достижении своей цели, но желающий достичь её всеми способами. Цель может быть любой, как освоение учебного материала, так и помощь в трудоустройстве.		Студент/выпускник с определенными достижениями, осознанно испытывающий потребность в форме наставничества. Готов выделять время и делиться знаниями, использовать на практике навыки управления, донесения информации.
	Студент испытывающий сложности в процессе обучения.		Студент/выпускник который не испытывает сильной потребности, но готов подключаться к единичным запросам.
С	Студенты без конкретного запроса и сформированных целей.		Студенты/выпускники которые все обо всем знают, но времени ни на что конкретное не находят.

Пользователи:

CJM

Комментарии студентов, выпускников и преподавателей Нетологии.

Люди боятся. Сначала покупаются на обещания о новой профессии, трудоустройстве, а потом сталкиваются с реальностью, в которой надо что-то сделать и начинают находиться дела важнее и привлекательнее. Это уже вопрос мотивации

В другой школе у меня был личный прекрасный ментор, он многое объяснял и давал материалы к изучению, что безумного помогало. Какое бы решение этой проблемы: иметь личного наставника, который проверяет задания, которому ты можешь всегда писать и созвониться в определённые часы для решения твоей проблемы по проекту)

Если так важна доходимость, то важно раскрыть ценность, зачем человеку вкладывать свое время в доходить до конца? что даст диплом? Как минимум - повышать значимость диплома для нанимающей стороны, но это возможно только практическими кейсами

Есть еще 2 гипотезы:
- кто-то понимает, что профессия не совсем его, но вместо того, чтобы обсудить перевод на другой курс просто -забывает
- есть те кто, «посмотрю в записи» и у них накапливается непросмотренные уроки как снежный ком в итоге они поднимают лапки и сдаются

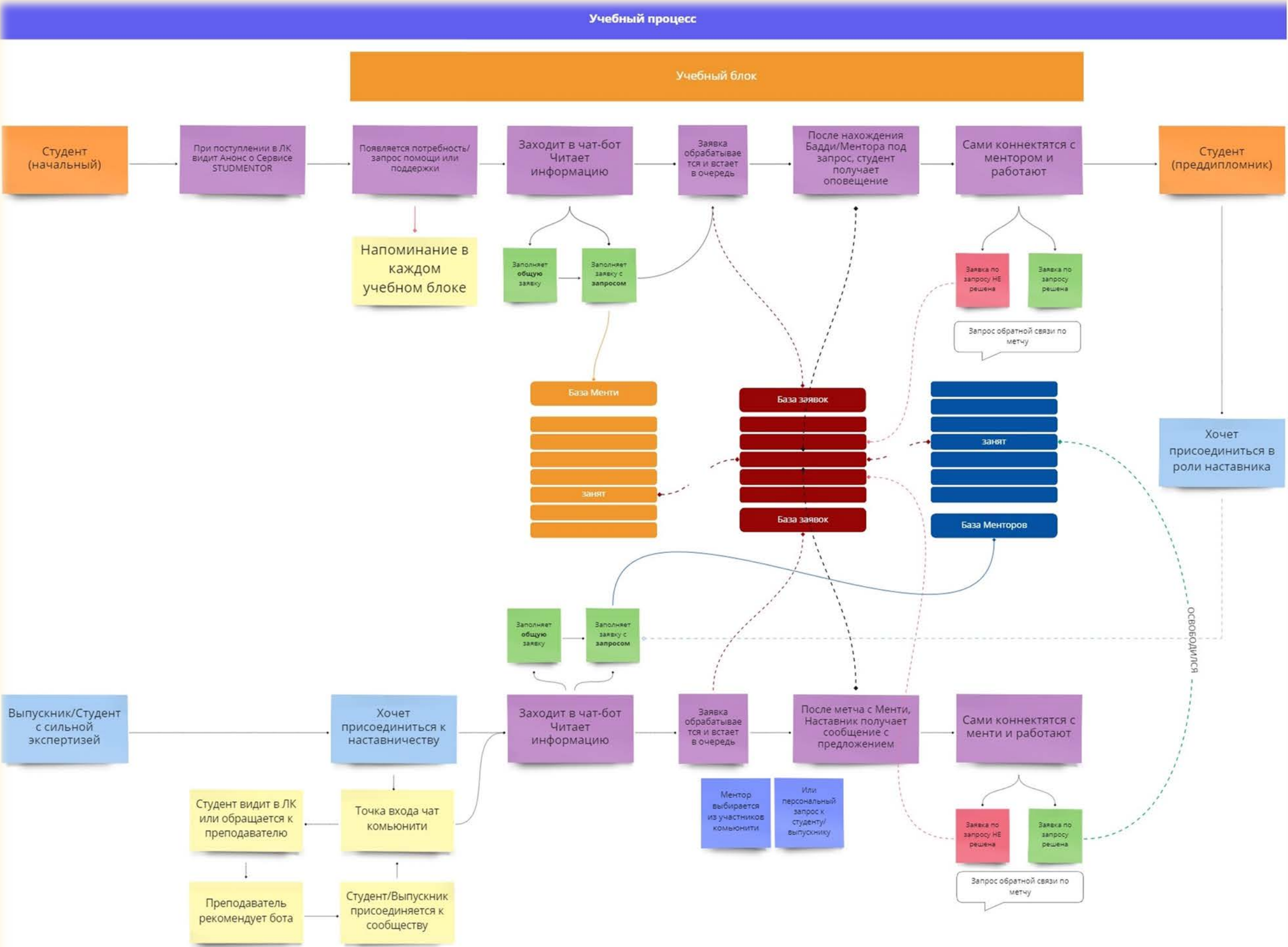
Тех, кто хочет, но боится - можно поддерживать, показывать им реальный опыт студентов и дать понимание, что со всем можно справиться. Главное - действовать постепенно. Бот по менторству может очень помочь! И живые истории от преподавателей на занятии (например, что они сами не сразу стали специалистами - это занимает время, это нормально).

"Итак, я думаю, что все упирается в мотивацию и с ней можно работать благодаря комьюнити-менеджерам и скрам-мастерам!"
- типа к каждой группе подставлять скрам-мастера, чтобы он собирал, например, людей делать домашку вместе и индивидуально коучил?)))

Проблема с выбором профессии, (выбирают что модно и высоко оплачивается, а не что по душе)
За год уже несколько людей перегорели после полугода работы, так как ну не их работа.

Во время учебы ожидание/реальность от домашних работ и усвоение материала не сходится. Часто в лекциях дается только основная база и чтобы справиться с заданиями нужно гуглить (тут вопрос опять в самобытности), достаточно долго вникать и смотреть еще доп ролики и прочее. В нетологии мы иногда в группе делали 80% заданий за коллегу, так как человек не осознавал как справиться с этим заданием.

Все материалы взяты из общего доступа сообщества Нетологии.



Пользователи:

Value Stream



Пользователи:



Наблюдаются три основные проблемы

Проблема – доходимость.



Решение – индивидуальный подход наставничества и поддержки.

Проблема – практические навыки.



Решение – воркшопы в качестве MVP, симулятор в качестве нового направления.

Проблема – ценность диплома.

Для тех кто пришел только за частью обучения.
Стимул получить диплом, а не сертификат.



Решение – завершение обучения с подтверждением от известного бренда соответствующей отрасли.

Под брендом отрасли подразумевается партнер Нетологии, игрок соответствующего рынка. Который будет подтверждать практические навыки выпускника.

Ввести сертификат наставника от Нетологии который будет подтверждать навыки софт скилс студенческого ментора и может использоваться при трудоустройстве.



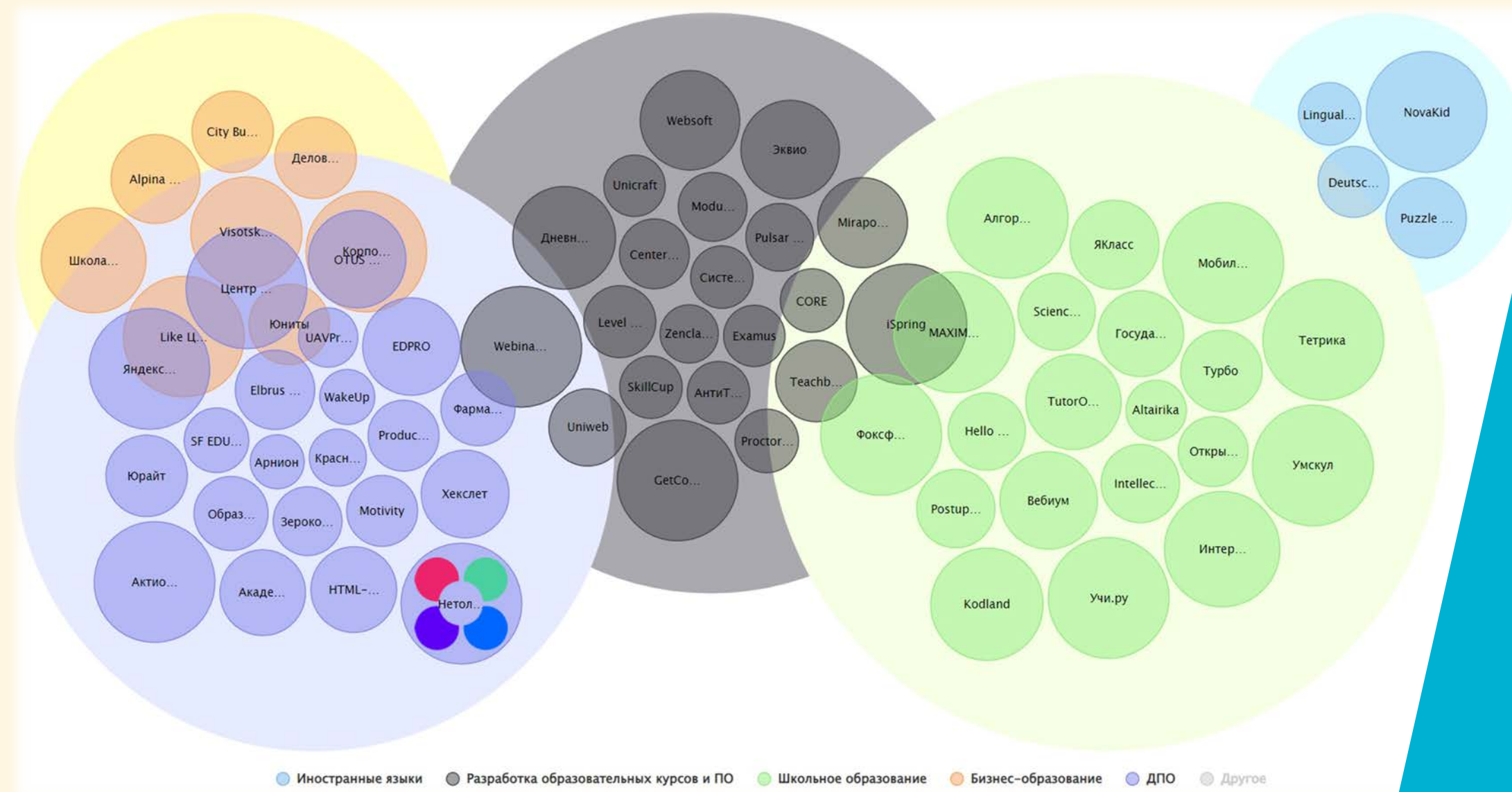
Основа – имеющаяся база в виде комьюнити, которые способны вечно генерить поддержку, проверку гипотез, отработку практических заданий. Это экспертные фокус-группы с огромной выборкой.



3 Product/Market fit



Карта насыщенности



Оценка Smart Ranking

Общая ситуация сферы онлайн-образования находится в зоне турбулентности, но в целом наблюдаются тенденции к росту, что подтверждается ростом трат которые превысили объем оффлайн обучения.

Для того чтобы отстроиться и получить преимущество перед конкурентами необходимо усиливать основные преимущества.

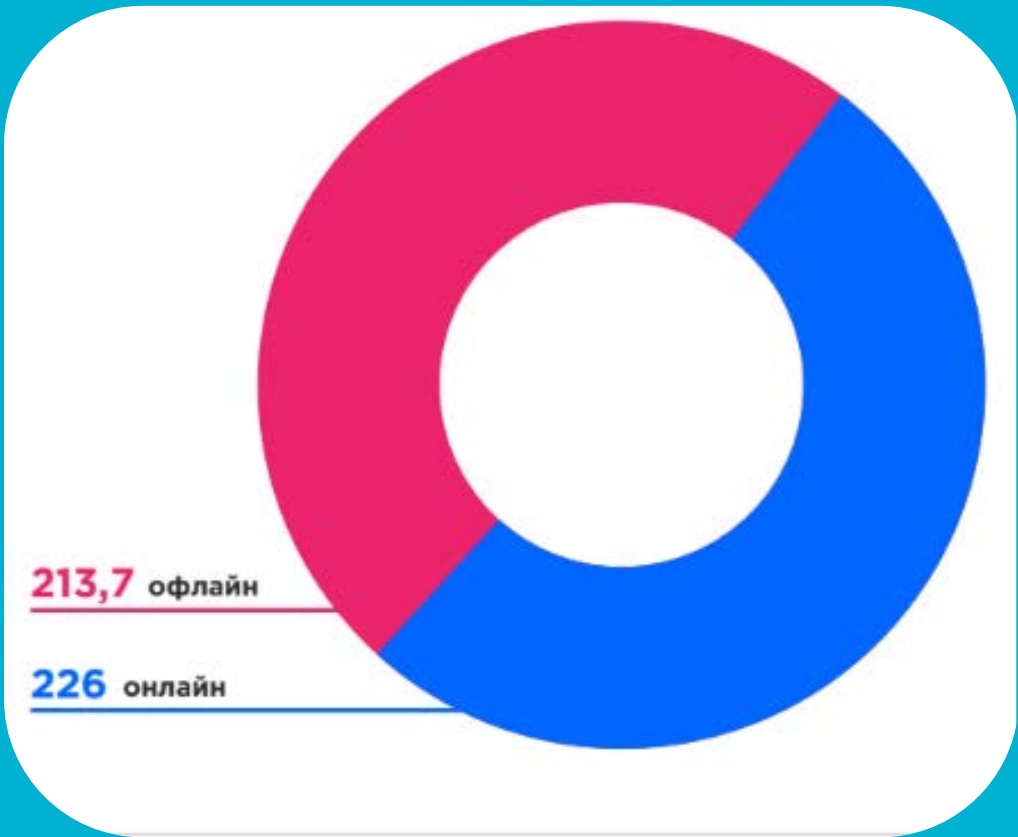
- Разработка новых продуктов и услуг, учитывающих потребности клиентов и превосходящих конкурентов
- Улучшение качества обслуживания и поддержки клиентов, превосходящих конкурентов
- Развитие маркетинговых стратегий и увеличение узнаваемости Нетологии, превосходящих конкурентов

Конкуренты/Объем

2021 год рост трат на онлайн превысил объем оффлайн. **226 млрд** к 213 млрд.

2022 год завершился ростом онлайн **+18%**

	Название	2021	2022		
1	Skillbox Holding Limited (Skillbox, Geekbrains, Skillfactory, Mentorama, Lerna)	10.4 млрд	10.59 млрд	1.83%	↑
2	Группа компаний Skyeng (Skyeng, Skysmart, Skypro)	10.16 млрд	9.74 млрд	-4.12%	↓
3	Яндекс.Практикум	3.04 млрд	5.57 млрд	83.22%	↑
4	Like Центр	7.56 млрд	5.25 млрд	-30.50%	↓
5	Учи.ру	2.9 млрд	3.29 млрд	13.72%	↑
6	NovaKid	1.5 млрд	3.17 млрд	111.33%	↑
7	Умскул	2.1 млрд	2.97 млрд	41.43%	↑
8	Фоксфорд	1.76 млрд	2.862 млрд	62.18%	↑
9	Нетология	1.8 млрд	2.81 млрд	56.28%	↑
10	Компьютерная академия TOP	1.53 млрд	2.81 млрд	83.66%	↑
		74.80 млрд	87.81 млрд	17.39%	



Рейтинг крупнейших edtech-компаний России за 2022 год

Компания	Выручка за 2022 год, Р млн	Рост относительно 2021 года, %
1 Skillbox Holding	10 590*	+1,83
2 Skyeng +Skysmart, Skypro	9 745*	-4,12
3 «Яндекс Практикум»	5 570*	+83,22
4 «Like Центр»	5 255	-30,49
5 «Учи.ру»	3 298*	+13,72
6 NovaKid	3 170*	+111,33
7 «Умскул»	2 970*	+41,43
8 «Фоксфорд»	2 862	+62,15
9 «Нетология»	2 813	+56,28
10 «Топ Компьютерная академия»	2 810	+83,66

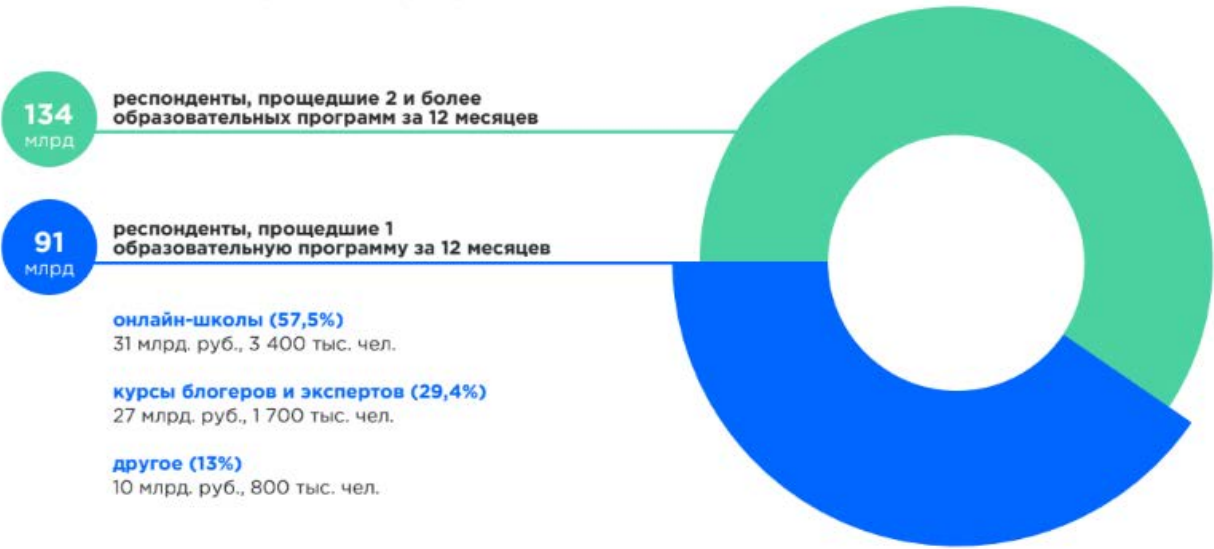
Объем

На основании трат видно **большой процент Retention**, продажи повторных курсов на 47% больше по отношению к одиночным.

Средний чек у онлайн ниже на 13% чем офлайн, но за счет большего объема пользователей, **+48% в пользу онлайн**, в совокупном итоге дает **большую емкость средств**: 218 млрд офлайн, 280 млрд онлайн.

Больше 50% популярных направлений представлены в курсах Нетологии и могут составить **высокую конкуренцию**.

Опыт онлайн-образования: траты на образование по типу курсов (по последней завершённой программе), млрд руб.



По данным онлайн-опроса потребителей образования, февраль 2022 г., n=658
В распределении по типу школ учтены ответы тех респондентов, которые обучались платно онлайн за последние 12 месяцев и прошли за это время только 1 образовательную программу, n=309

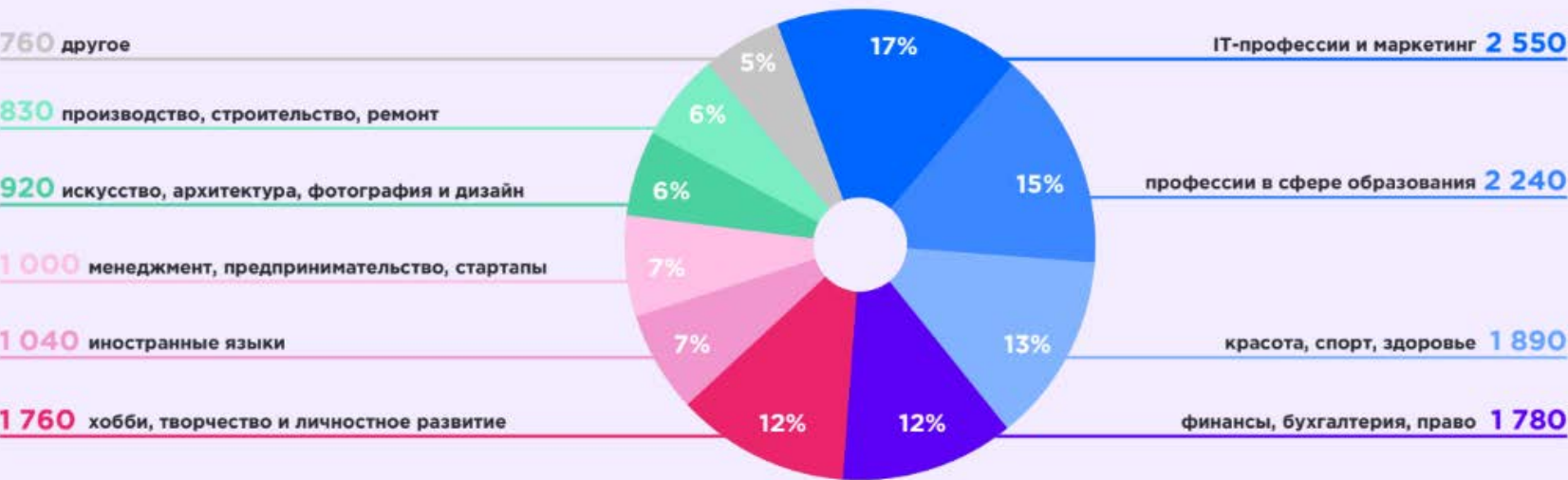
Объём аудитории онлайн- и офлайн-образования, включая бесплатное, тыс. чел.



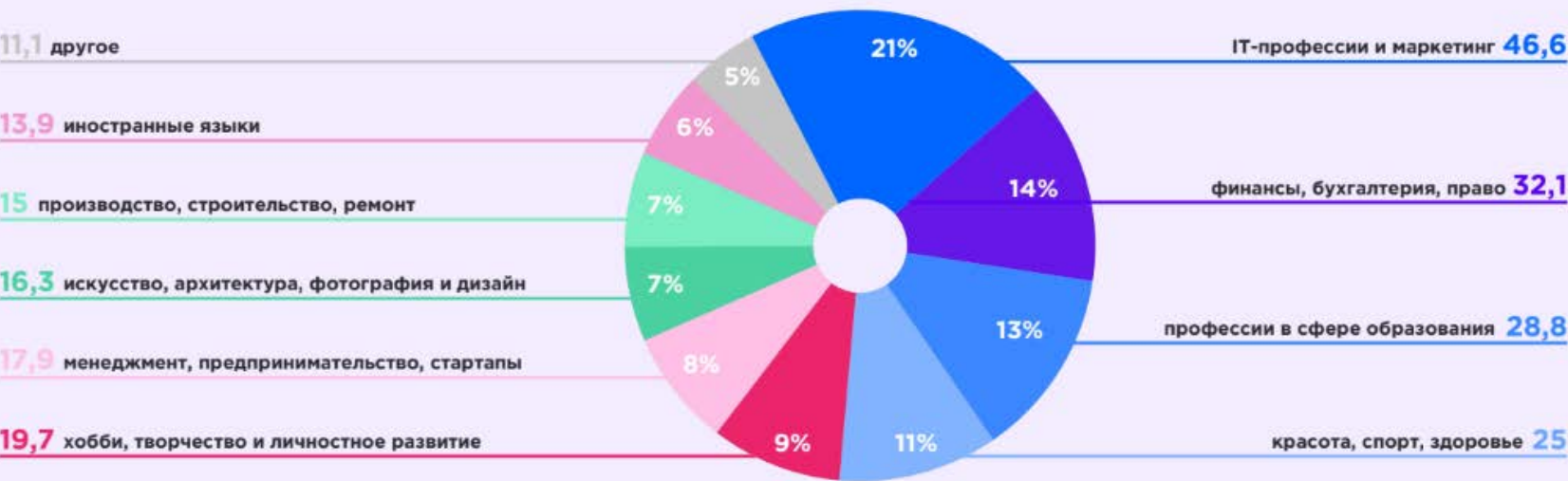
Средние расходы на онлайн- и офлайн-образование, руб.



Объём аудитории онлайн-образования по направлениям образовательных программ, тыс. чел.



Траты на онлайн-образование по направлениям образовательных программ, млрд руб.



По данным репрезентативного телефонного опроса, январь 2022 г., n=224; онлайн-опроса потребителей образования, февраль 2022 г., n=658

Динамика

Нетология

56,28% динамика роста в 2022 году

9 место в рейтинге EdTech



Большинство хороших продуктовых решений принимаются исходя из потребностей пользователей.

STUDMENTOR

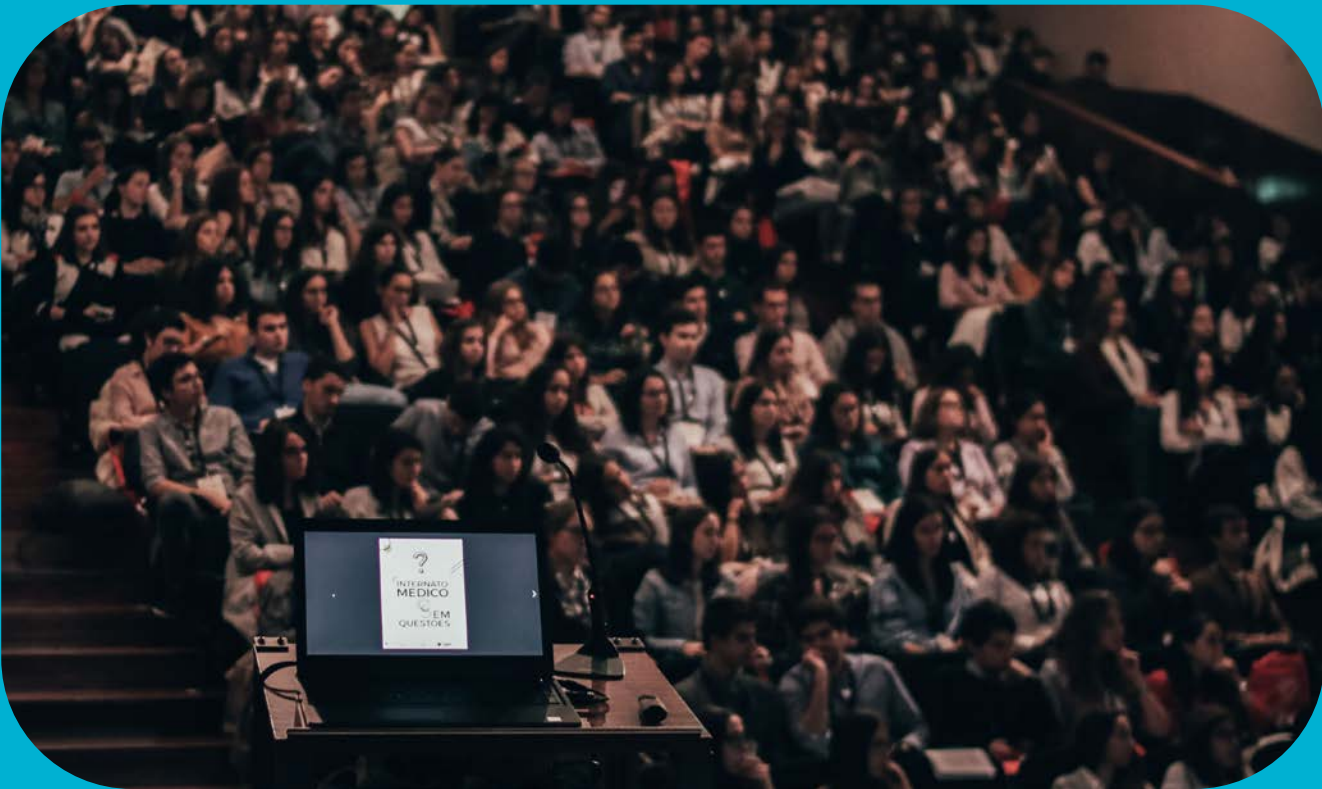
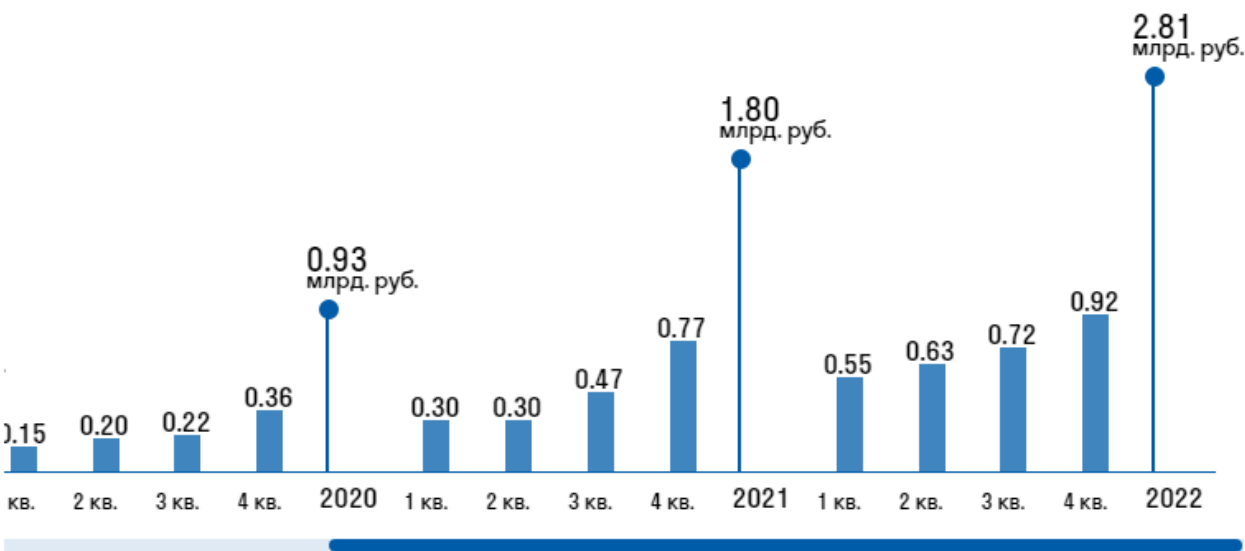
Потенциал* аудитории для сервиса

157 платных курсов (в том числе бакалавриат и магистратура)

14 сообществ выпускников

Общую численность выяснить не удалось, данные конфиденциальны (на примере Бизнес и Управление ≈ 1000 человек.)

Динамика выручки



*Данные о количестве студентов и численности всех комьюнити закрыт. Точная оценка не представляется возможной.

Саммари

Улучшить положение = Улучшиться самому

9 место указывает на высокую конкуренцию

10+ млн человек емкость аудитории

280 млрд емкость средств рынка онлайн-образования

>50% популярных направлений есть в курсах Нетологии

89,9% ранее не учились онлайн.

Аудитория с потенциально повышенным стрессом для которой ценность индивидуального сопровождения будет уникальным преимуществом.





Управление продуктом



Unfair Advantage “

Некоторые несправедливые преимущества также могут начинаться как ценности, которые со временем становятся отличительными чертами. Например, генеральный директор Zappos Тони Шей твердо верит в необходимость создания счастья для своих клиентов и сотрудников. Это проявилось во многих политиках компании, которые, на первый взгляд, не имели особого смысла для бизнеса, например, разрешение представителям службы поддержки **тратить столько времени, сколько необходимо, чтобы сделать клиента счастливым**, и предложение 365-дневной политики возврата с двумя платная доставка. Но эта политика послужила тому, чтобы выделить бренд Zappos и создать большую, страстную и активную клиентскую базу, которая сыграла большую роль в окончательном приобретении компании Amazon за 1,2 миллиарда долларов в 2009 год

Помните, что вам, возможно, придется оставить это поле пустым, когда вы только начнете, но оно здесь для того, **чтобы вы действительно задумались о том, как вы можете/будете отличаться от других и сделать свое отличие важным.**

Другие названия, которые обычно используются вместо несправедливого преимущества, — **это конкурентное преимущество и устойчивое преимущество.**



Тони Шей, Zappos

“Delivering Happiness. A Path to Profits, Passion, and Purpose

В любых отношениях важно быть и хорошим слушателем, и хорошим оратором. Открытый, честный обмен информацией – лучшая база для любых отношений, но помните, что, в конце концов, важно не то, что вы говорите или делаете, а то, что при этом чувствуют люди. Чтобы отношения доставляли радость, нужно знать, что другие по-настоящему заботятся о вас как в личном, так и профессиональном плане.

MVP критерии проверки

Определитесь с тем, что хотите проверить (ключевой параметр бизнеса, без которого нет смысла вкладывать деньги)	Привлечение. CSI
Определите сегмент ЦА на котором будете проверять	Начально тестируемся на участниках комьюнити Бизнес и Управление в телеграме
Решите, какую ключевую ценность надо проверить для данного сегмента	Оперативное и качественное решение по достижению учебной или рабочей цели
Сформулируйте MVP, желательно в той же среде, что и планируемый продукт	Делаем чат бота для ТГ на no-code. Собираем заявки. Анализируем и метчим вручную.
Задайте критерии проверки MVP	Аудиторию не пушим специально. Только анонс и редкие тематические напоминания. Смотрим насколько органично пользователи сами проявят интерес. Критерии для оценки: из 384 активных пользователей чата: очень хороший результат после анонса - 50 заявок и более, хороший - 30-40 заявок, средний - 20-30 заявок, низкий - 10-20, очень низкий - менее 10
Найдите аудиторию	Пост-анонс в чате комьюнити в телеграм

HARDI

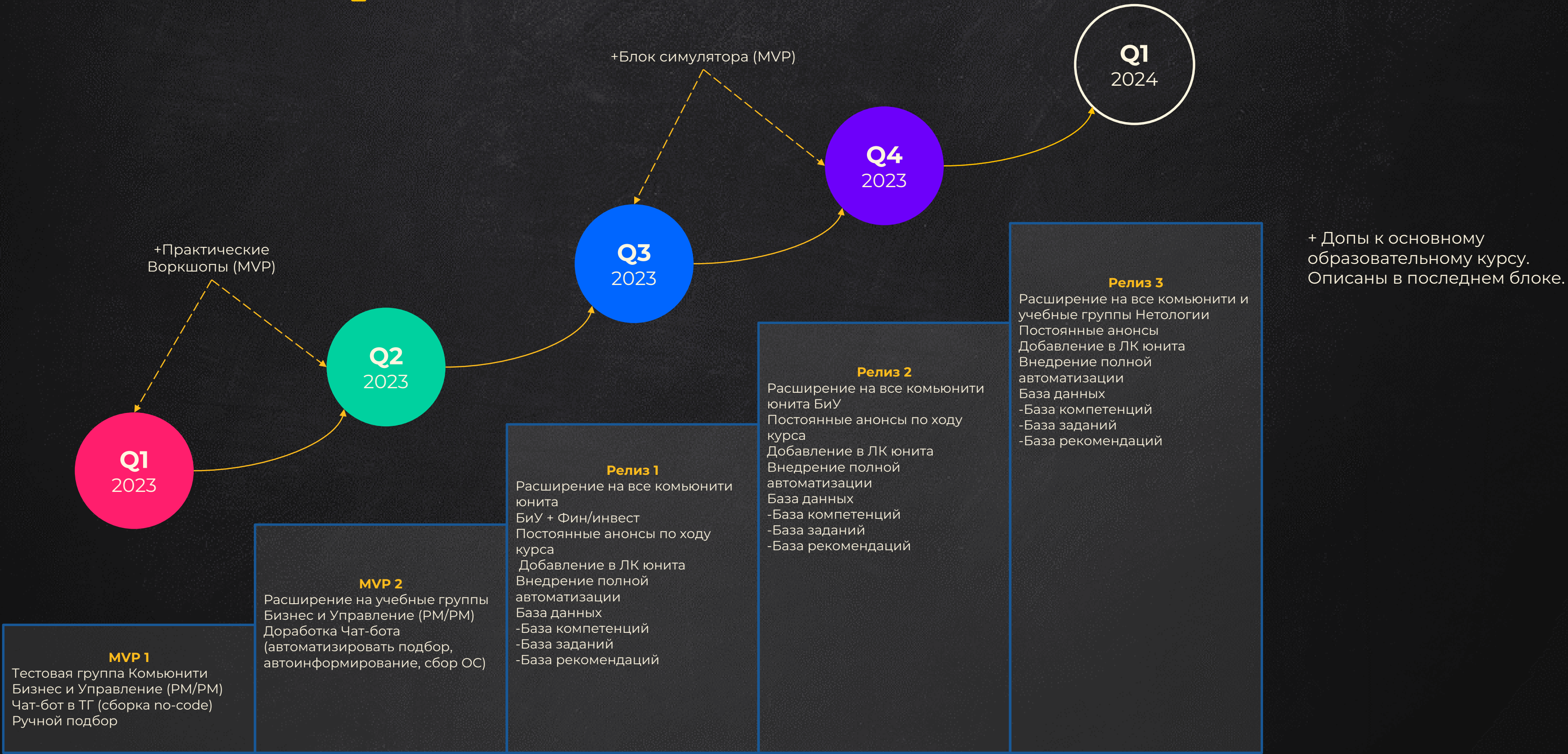
Н (гипотезы)	Название метрики	А (план)	R (план)	D (план)	I (план)	Faith (%)
Если делиться успехами участников каждую неделю, то за счет формирования положительного отклика конверсия в регистрацию увеличится на 20%	конверсия в заявку	1) Сделать скрипт запроса ОС 2) Проанализировать участников на предмет метча 3) Отправить запросы всем участникам у которых был метч и переданы контакты 4) Собрать ОС по тому как проходит работа в паре и у кого есть результаты 5) Попросить написать небольшой отзыв тех у кого в работе есть положительная динамика 6) Обработать эту информацию и подготовить статью для Медиа 7) Отправить в сообщество информацию	1) Аналитик 2 ч 2) Комьюнити-менеджер 10 ч Итого: 12 ч	1) Сколько пользователей работали после метча? 2) Сколько пользователей предоставили ОС 3) Сколько из них с положительных и сколько отрицательных? 4) Сколько из них после запроса ОС сделали повторную заявку? 5) Сколько новых пользователей прочитали публикацию? 6) Сколько новых пользователей оформили общую заявку? 7) Какая конверсия из общих заявок в целевой запрос?	1) Если публикацию прочитают 30% сообщества, то гипотеза считается проверенной; 2) Если конверсия в регистрацию вырастет на 20%, то гиптоеза считается проверенной.	70%
Если в опросе добавить раздел базы компетенций, то за счет более четкой формулировки требований запроса скорость метча увеличится на 30%	скорость подбора	1) Собрать данные по компетенциям направления 2) Составить саммари компетенций 3) Вывести таблицу по типам соответствия 4) Сделать доработку в опроснике для бота 5) Протестировать чтобы новое добавление не ломало структуру старого опроса 6) Выкатить на прод 7) Сделать авторассылку для участников по обновлению	1) Аналитик 6 ч + продакт 8 ч 2) Разработчик 6 ч Итого: 20 ч	1) С какой скоростью осуществляется подбор? 2) Какой процент ожидающих подбора останется после запуска? 3) Проверить качество метча на релевантность (собрать ОС с участников)	1) Если качество метча будет релевантно в 70% случаев, то гипотезу считаем проверенной. 2) Если список ожидающих метча снизится на 30%, то гипотезу считаем проверенной.	85%
Если в сервис добавить возможность запроса к нейросети, то WAU увеличится на 40%, а контакт с ментором увеличится на 30%.	DAU/WAU	1) Определить функциональные доработки 2) Определить сроки доработки 3) Митигировать риски 4) Провести доработки 5) Протестировать работу фичи 6) Выкатить на прод (при удачном тесте)	1) Продакт X ч 2) Разработчик X ч	1) Сколько запросов участники делают к нейросети? 2) Какая частота контакта у этих участников с ментором? 3) Сколько из них обращаются за разъяснениями к ментору, чтобы проверить правильность овтета? 4) Сколько из них используют данные запросы в учебе? 5) Сколько вопросов получили качественный ответ через нейросеть?	1) Если WAU увеличится на 40%, то гипотезу считаем проверенной; если частота контактов с ментором увеличится на 30%, то гипотеза считается проверенной	60%

Lean Canvas

2. Проблема Учиться слишком сложно, или слишком легко. Сложно сохранять мотивацию, теряется связь с достижениями. Не достаточно практики. Текущее решение с работой в группах и с учебным ментром не позволяют использовать индивидуальные подход и прицельно решать проблемы студента.	4. Решение - Необходимо соединить тех кому легко, с теми кому сложно. - Индивидуальный подход поможет проводить оценку достижений, учащемуся делиться болью и получать поддержку в нужный момент. - Опыт наставника даст возможность к уникальному, дополнительному опыту и кейсам. - Добавить воркшопы для отработки практики - Разработать симулятор	3. Уникальная ценность Возможность задействовать уникальный, доступный, самообновляемый ресурс наставников.	9. Скрытое преимущество Раньше были отдельные разрозненные предложения по работе со студентами: бот рефлексии, бадди наставники, подкасты и т.д. Мой продукт включает все идеи сразу и закольцован в собственном ресурсе. Наше преимущество на внешнем рынке, это развивающиеся комьюнити. Продолжая развивать студентов, мы будем помогать	1. Сегменты Студент, которому требуется помощь в процессе обучения. Выпускник, которому требуется помощь в смене профессии, оттачивании навыков на новом месте/в новой должности, поддержка и чувство локтя.
	8. Ключевые метрики Activation Retention Life Time Completion rate Churn Rate Revenue Customer Satisfaction Referral		5. Каналы Личный кабинет студента Учебный чат группы Чат комьюнити Рекомендации студентов/выпускников/преподавателей	
7. Структура расходов Разработка (ТГ бот, база данных, библиотеки и взаимодействие, хостинг/мониторинг и т.д.). Администрирование: частичная загрузка комьюнити-менеджеров, координаторов, продакта. САС отсутствует, так как лежит в изначальных расходах привлечения клиентов в Нетологию.			6. Потоки выручки Мы не даем деньгам уйти увеличивая Completion rate Мы даем участнику дополнительные инструменты в достижении цели. А так же открываем новые возможности после обучения и увеличиваем цикл нахождения юзера внутри бренда. Размер выручки и маржи на прямую связан с расширением сервиса наставничества и его направлений.	

Управление продуктом:

Road map



Саммари

Как видно по данным, проверить гипотезы, провести MVP и поэтапно запускать продукт можно без глобальных вложений и риска для Нетологии.

В рамках HARDI я решил спросить непосредственно у нейросети мнение по гипотезам и вот какой отчет получил:

Вот несколько HARDI циклов, которые могут быть полезны для развития телеграм канала для наставничества выпускников:

H - Help (Помощь): Предоставьте выпускникам полезные советы и рекомендации по поиску работы, составлению резюме, подготовке к собеседованию и другим вопросам, связанным с карьерой.

A - Action (Действие): Предложите выпускникам задания, которые помогут им развивать навыки, необходимые для успешной карьеры. Например, можно предложить написать резюме или провести мокрое собеседование с другом.

D - Discussion (Обсуждение): Организуйте обсуждения на темы, связанные с карьерой и личным развитием. Это может быть как формат вебинара, так и обычного чата, где выпускники могут общаться и делиться опытом.

I - Inspiration (Вдохновение): Предоставьте выпускникам мотивационные истории успеха, интересные статьи и другие материалы, которые помогут им сохранять мотивацию и веру в свои силы.

Постоянный сбор обратной связи по успехам выпускников может значительно повысить retention.

Вот несколько причин, почему это может произойти:

1. Увеличение вовлеченности: Когда выпускники видят, что их успехи и достижения важны для вас, это может увеличить их вовлеченность в ваш канал и заставить их чаще возвращаться.
2. Повышение мотивации: Когда выпускники видят, что другие выпускники достигают успеха благодаря вашим советам и рекомендациям, это может повысить их мотивацию и заставить их продолжать работать над своей карьерой.
3. Улучшение качества контента: Обратная связь от выпускников может помочь вам понять, какой контент на вашем канале наиболее полезен и интересен для них. Это может помочь вам улучшить качество контента и удержать выпускников на вашем канале.
4. Установление доверительных отношений: Когда вы показываете, что вам действительно важно, как выпускники используют вашу помощь, это может помочь установить доверительные отношения между вами и вашей аудиторией. Это может повысить вероятность того, что выпускники будут продолжать использовать ваш канал в будущем.

В целом, постоянный сбор обратной связи по успехам выпускников может быть очень полезным инструментом для удержания аудитории на вашем телеграм канале для наставничества.



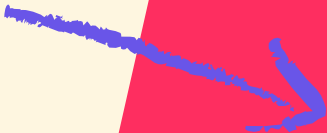
Финансы и аналитика



Управление финансами

Расчет эффективности на примере потока PLNЗ36 в 60 человек

User Acquisition	60
Average Price	100 000,00 Р
Completion Rate	30%
Churn rate	70%
Churn distance	50%
Revenue	1 800 000,00 Р
Revenue (left the race)	2 100 000,00 Р
Revenue Churn	2 100 000,00 Р
Рост COR	10%
Up sale (экономическая эффективность)	600 000,00 Р



Доступ к точным данным закрыт. Расчет сделан на очень усредненных предположениях показателей.

В сети нашел разные данные COR. Пишут что это 5-10%, и если узкие курсы с сильной поддержкой, то это может быть 30-40%. Предполагаю что у нас в Нетологии 10-15%, но вероятно и 20-30% доходимость, а может больше.

При помощи сервиса мы улучшаем этот показатель на N%, что в экономике грубо дает:

N средняя стоимость курса
- % уходящих на этапе N
+ % студентов которых мы сможем удержать за счет сервиса
= примерную сумму сохраненных средств, которые могли уйти

Через призму расходов на разработку и сопровождение сервиса получаем более-менее точную экономику.

Для экономии можно реализацию отдать как практический кейс в направление разработки.

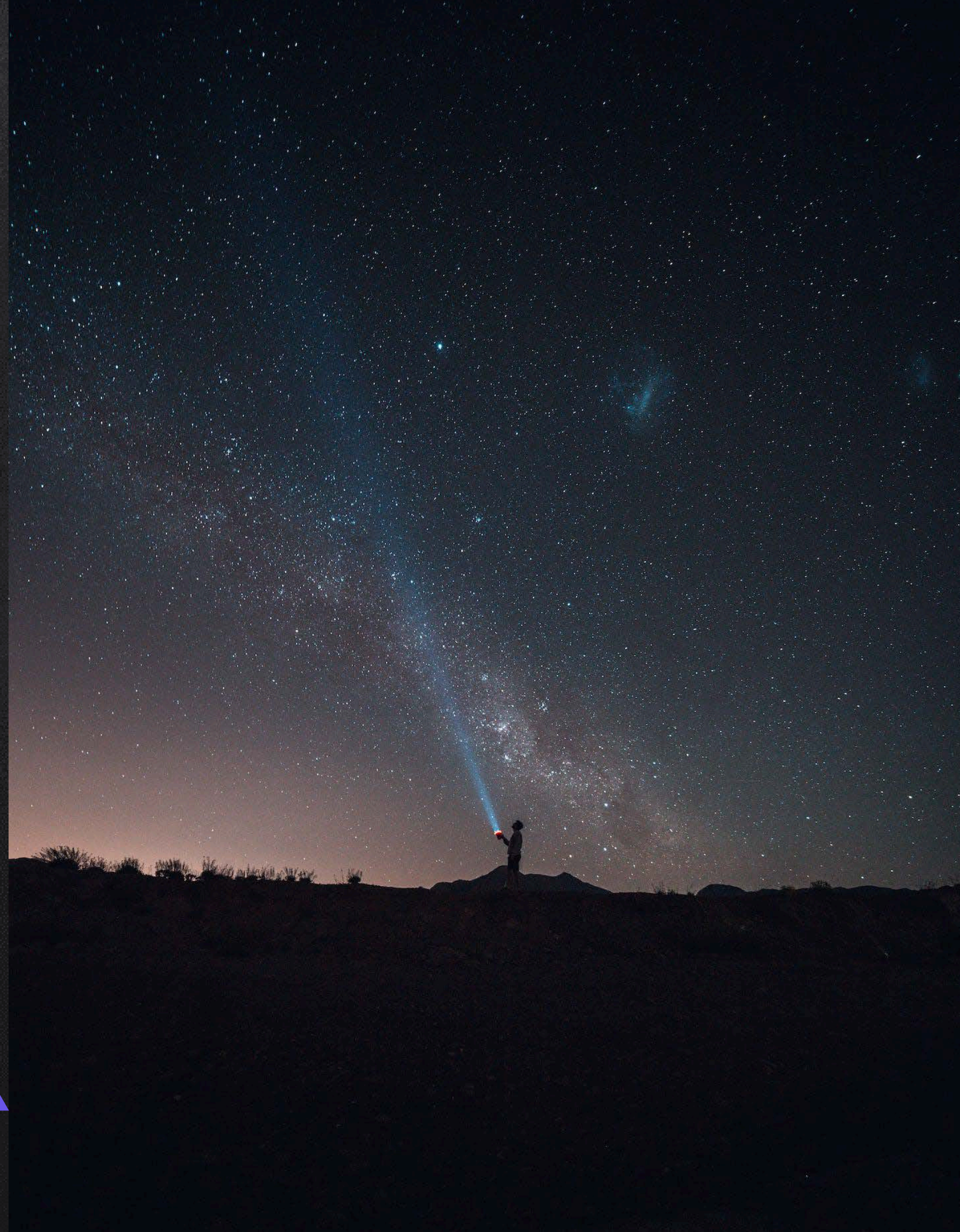
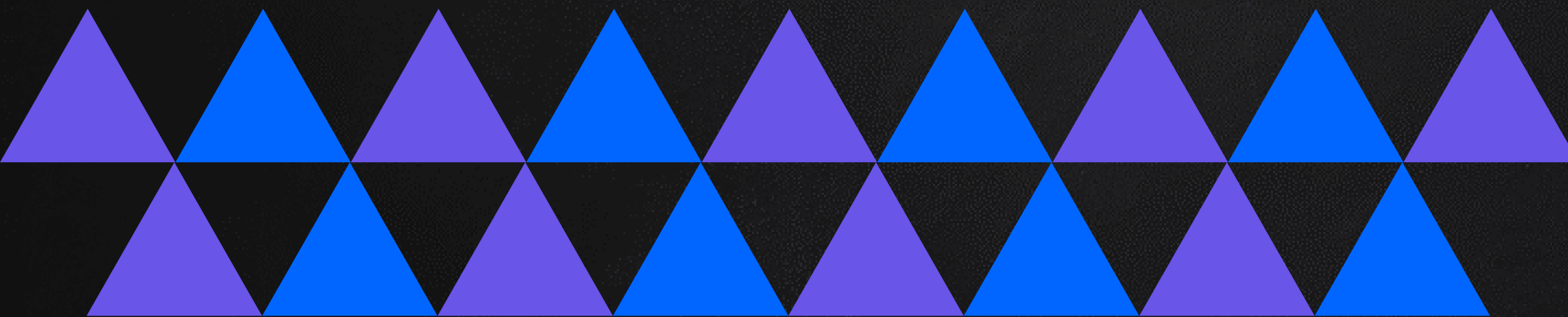
AARRR

	Менти	Ментор
Acquisition Привлечение	Кол-во общих регистраций Кол-во заявок - запрос помощи	Кол-во общих регистраций Кол-во заявок - готовность помочь
Activation Активация	% зарегистрировавшихся % оформивших заявку % оформивших подписку на новые фиши сервиса	% зарегистрировавшихся % принявших заявку % оформивших подписку на новые фиши сервиса
Retention Удержание	Кол-во обратной связи по использованию сервиса Кол-во пользователей в рассылке Кол-во повторных обращений Кол-во удовлетворенности/оценок по качеству Кол-во пользователей дающих обратную связь для медиа Нетологии	Кол-во оценок от пользователей Кол-во пользователей в рассылке Кол-во рекомендаций от Менти Кол-во повторных исполнений заявок Кол-во пользователей расширяющих направления помощи
Referral Рекомендации	% рекомендаций сервиса % приглашенных среди новых регистраций % переходов из Менти в Ментора % расшариваний постов о достижениях из Медиа	% генерят тематический контент % рекомендаций доп сервиса как УТП обучения % расшариваний постов о достижениях из Медиа
Revenue Доход	COR LTV Повторные покупки	LTV Повторные покупки

HEART

Happiness Счастье	Completion Rate Customer Satisfaction Index (CSI) (отзывы, лайки, репосты)
Engagement Вовлечённость	WAU/MAU Кол-во заявок Кол-во удовлетворенности/оценок по качеству % расшариваний контента в Медиа о достижениях участников Кол-во оценок Кол-во повторных заявок
Adoption Принятие	% пользователей использующих новые фичи % менторов расширяющих сферы помощи % читателей из Медиа переходит в заявки % пользователей которые делятся достижениями для Медиа
Retention Удержание	COR % подписок на рассылки новостей и фич сервиса Retention (анализ интересов, формирование УТП) Churn Rate Rolling Retention (потребление контента в Медиа)
Task Success Успех выполнения задач	% выполненных качественно заявок Кол-во оценок полезности метча % участников достигших цели при помощи сервиса % быстрого подбора Ментора для решения задачи

6 Продукт



Описание

“STUDMENTOR” - Сервис менторской поддержки студентов Нетологии

Чат-бот в телеграмм при помощи которого участники могут найти друг друга.

Основные блоки направлений

1. Индивидуальное наставничеств
2. Практические задач
3. Помощь при трудоустройстве

Сервис подразумевает разработку детальной анкеты участника и нескольких баз данных которые будут помогать осуществлять более качественную работу с данными и подбор наставников под задачи.

В рамках работы пары по итогу будет возможность выставления рейтинга для каждого из участников. Таким образом будет формироваться индивидуальная ценность каждого вовлеченного.

Это позволит так же вести аналитику по каждому участнику, более точно настраивать системный подбор под требования задачи и оценивать его вклад в сервис. Для ментора это еще даст оцифрованные результаты его навыка в виде соответствующего сертификата.

В процессе повышения экспертизы участников, можно добавлять мотивационные инструменты в виде:

- закрытых мероприятий для наставников с экспертами отрасли,
- проф конференции, подписки на литературу,
- закрытый клуб наставников как отдельное сообщество с уникальным контентом,
- большие промокоды на курсы Нетологии и бесплатные курсы на скиловые курсы,
- мерч.

Собрав сильную команду экспертов можно вывести новое УТП «Экспертная команда» и брать как консалт экспертную проработку внешних запросов или платные хакатоны от партнеров Нетологии.

База рекомендаций на основании углубленного тестирования

Поможет персонально подбирать курс для учебы и сократить отказ от обучения по причине: «не моё».

База компетенций (предыдущий опыт). Обновляемая.

Позволит определять бэкграунд каждого участника и создавать связи между сообществами. Один человек может быть наставником в разных юнитах.

База практических заданий. Используется в воркшопах и индивидуально.

Отдельная прелесть данного блока в необязательном участии того кто изначально дал задачу. При решении задачи менти может обратиться за помощью к любому наставнику и решение задачи для обоих будет новым кейсом.

Централизованная СУБД MySQL, язык Kotlin(как пример).
RestAPI для api взаимодействия с телеграм.

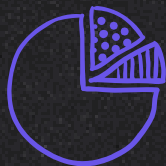
Объёмные базы данных, много связей между таблицами.
Алгоритм программы должен соответствовать требованиям сервиса, в нашем случае должна быть не только статистика, но и элементы самообучения.

Продукт:

MVP визуализация



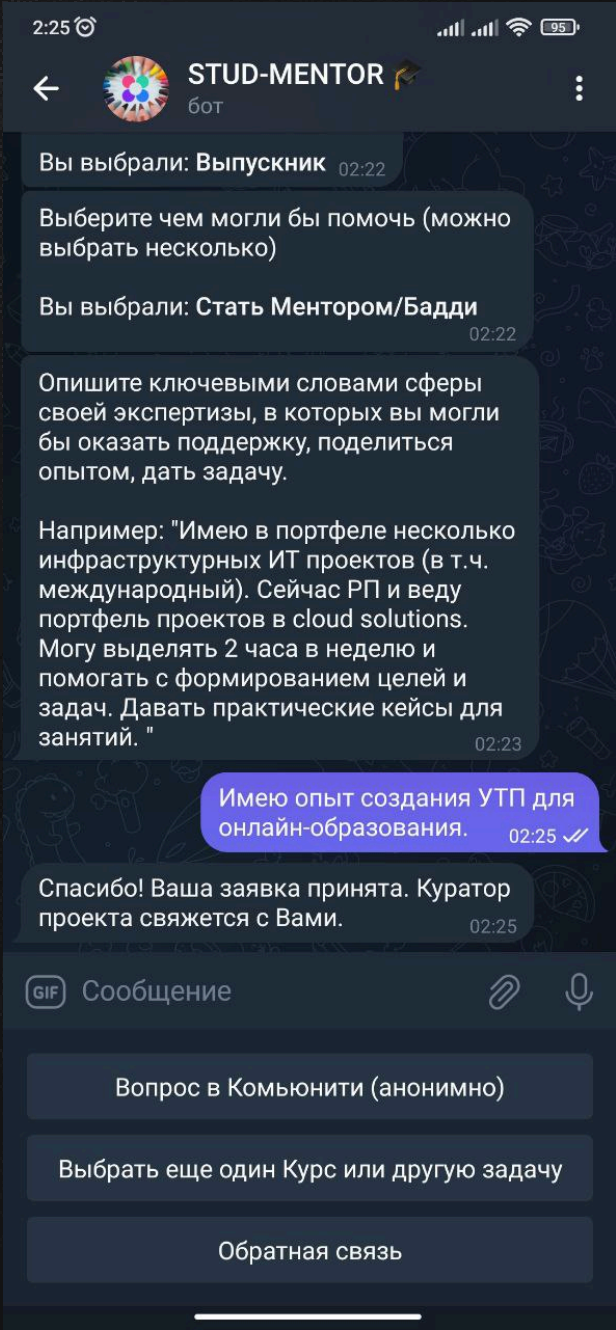
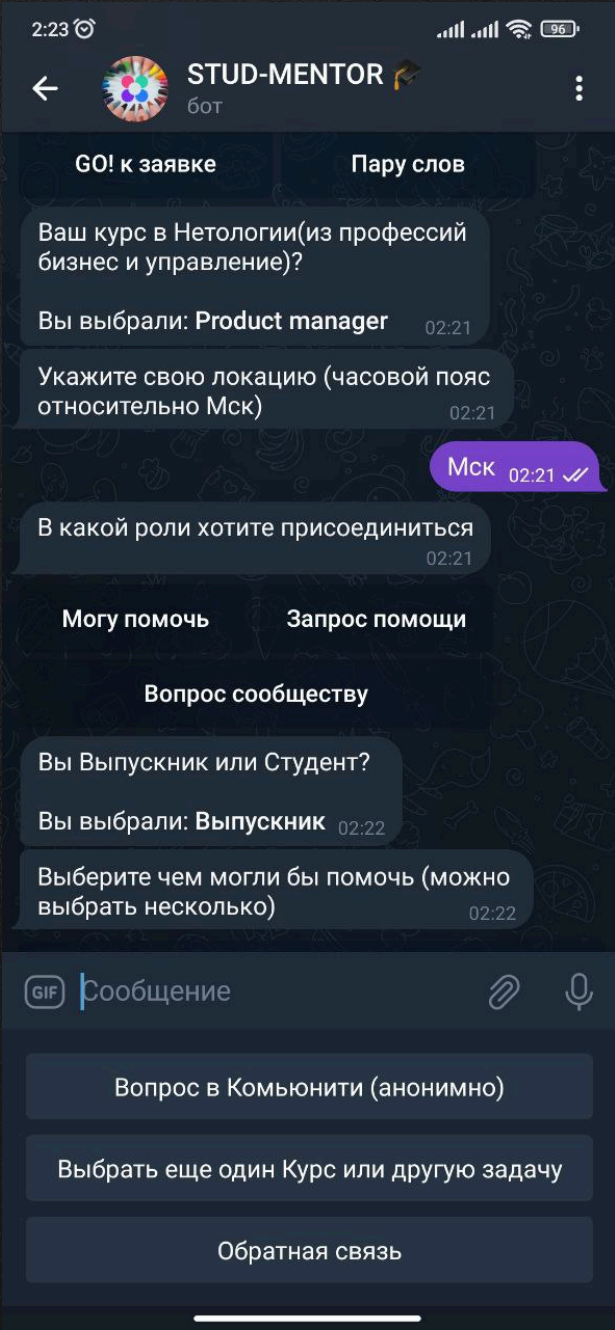
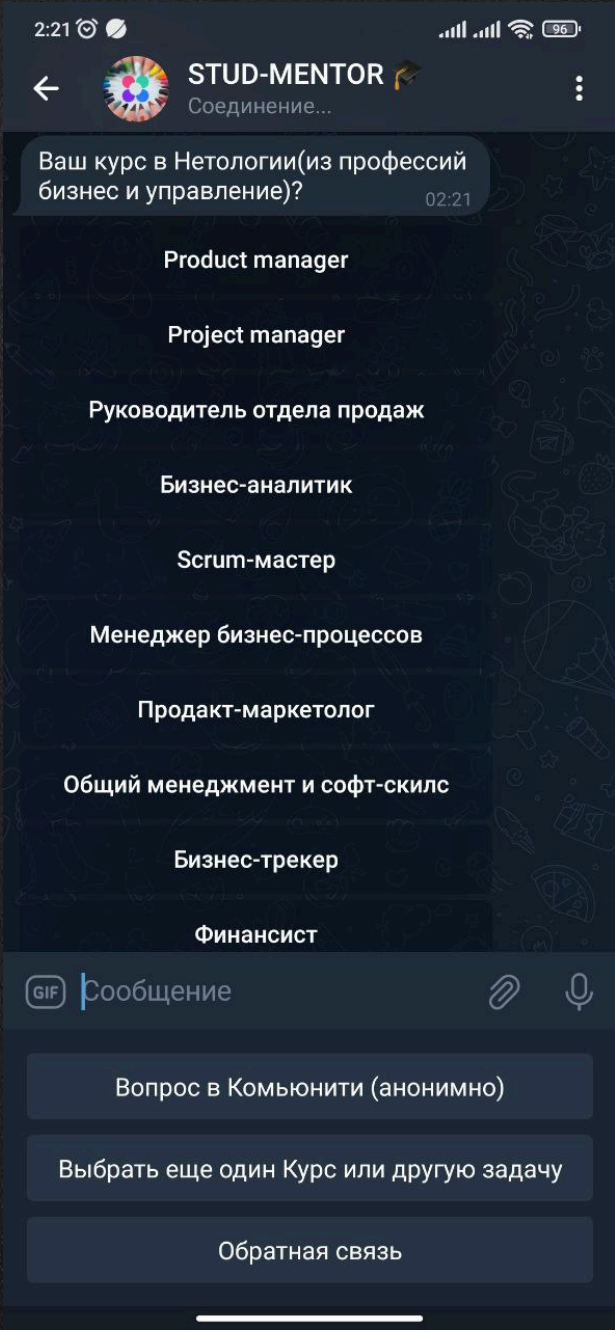
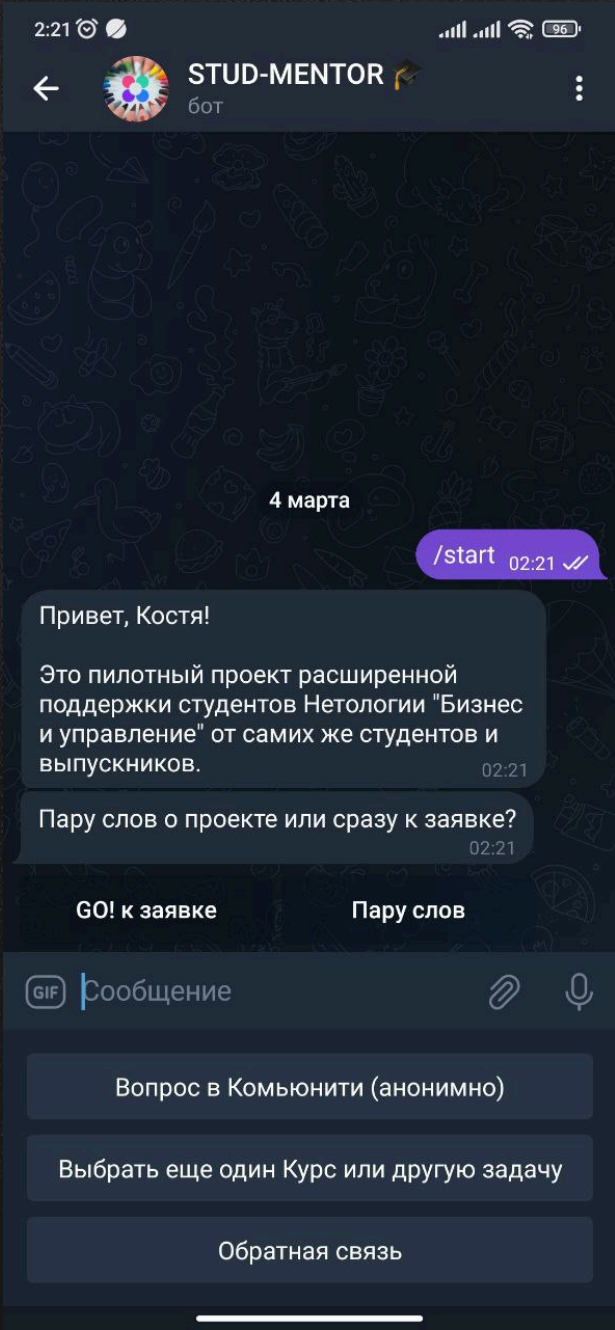
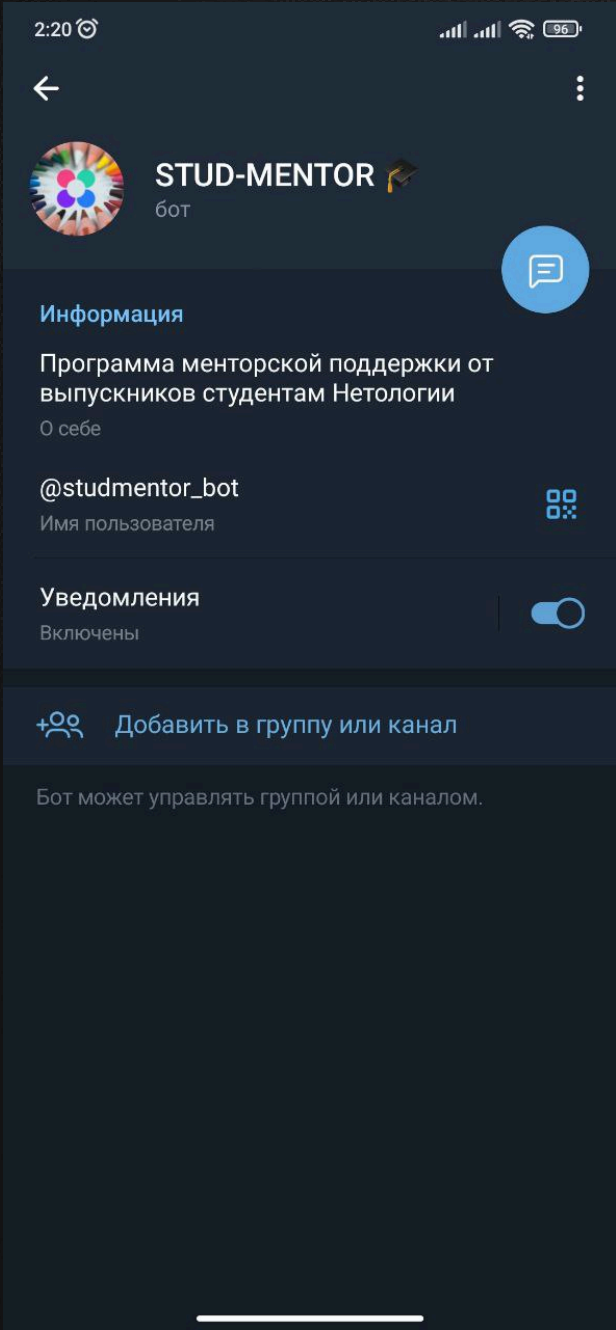
MVP провели в сообществе «Бизнес и управление».
Собрал бота [@studmentor_bot](#)
Бот действует. Скрины реальные.



384 активно читающих пользователя
12,7% активно пишущих



Статистика	
ОБЩАЯ	15/11/2022 – 22/11/2022
886 +25 (2.90%) Участники	10.1K +118 (1.18%) Сообщения
384 +7 (1.86%) Читают	49 +18 (58.06%) Отправляли сообщения



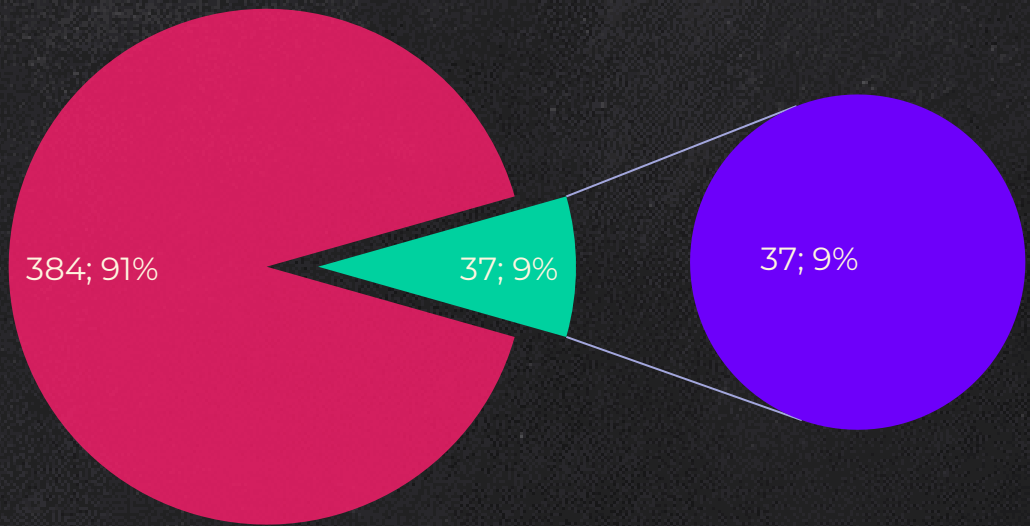
Продукт:

MVP результаты

1 пост анонс + 1 пост дополнение:

За первые 4 дня (без доп освещения)
CR 10% в общую заявку - 37 заявок
CR 43% в целевое действие - 6 Ментор/10 Менти

Результат: сформировано 6 пар Ментор/Менти



Всего активных Заполнили форму



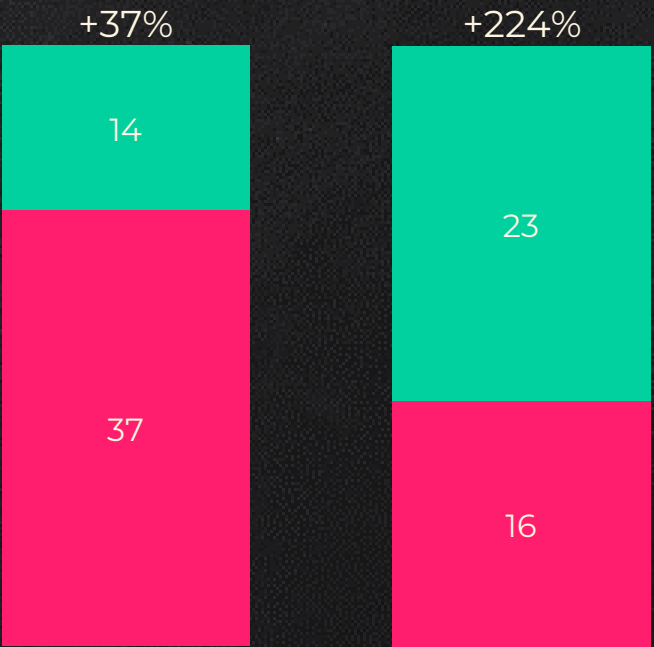
Заполнили форму; 37, CR 9%	Запрос/Пред-жение; 16, CR 43%
Предложили помощь; 6	Запросили помощь; 10

Еще 3 поста

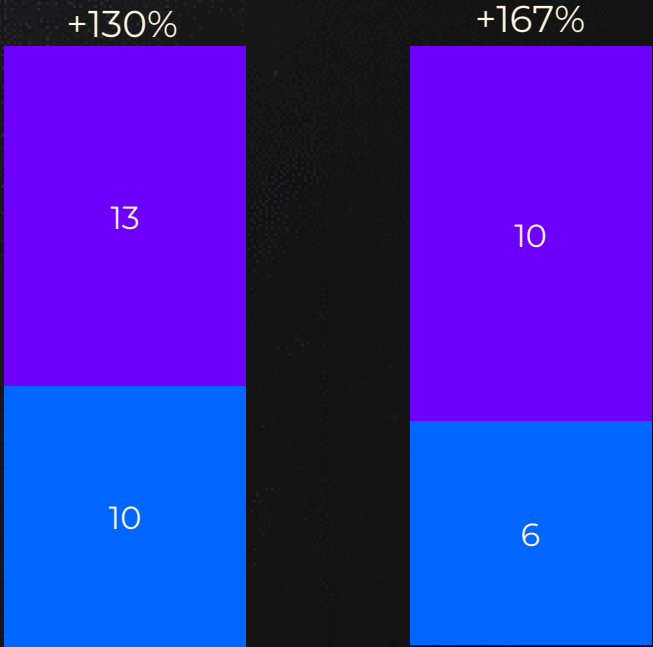
CR +37% в общую заявку - 51 заявка
CR +244% в целевое действие - 16 Ментор/23 Менти

Результат: сформировано 14 пар Ментор-Менти

Доп эффект: несколько рекомендаций сервиса между студентами, и рекомендация от преподавателя студентам.



Общие Целевые



Запрос помощи Предложение помощи

Оцениваем результат, показывающий интерес пользователей - хорошим.

Продукт:

MVP отзывы участников

Привет! Недавно у нас в Медиа выходила статья о том, зач...
У Менторства - большое будущее. У вас в Нетологии очень
удобно вводить эту интересную фику: Ребята, которые
переучились на новые специальности у вас, получили
некую профессию, порой ведут себя как слепые котят,
тычутся во все вакансии и готовые на любой оффер.
Вот было бы здорово ввести подсервис менторства, где
выпускник выбирает ментора, который его сопровождает
на всех уровнях: выбор лучших вакансий, подготовка к ним,
подготовка резюме, собеседования, первые три месяца
работы, а тот в свою очередь платит после устройства на
работу неких 5-10 % от зп в течение нескольких месяцев.
(Мысли вслух)

👍 11 🔥 2

21:35

Друзья, всем доброго дня!

Хочу написать отзыв на бота, который сделали
@kolmogorova_nastya @klison и команда Нетологии.
Мне подобрали классного ментора, с которой мы
созвонились и очень круто и полезно пообщались! Это
вообще был какой-то perfect match 🔥 Столько, пользы,
вдохновения, совместного какого-то вайба! Надеюсь мы
продолжим еще общаться!

Огромное спасибо Насте и команде за такую возможность и
вообще за идею! В который раз радуюсь, какое же крутое
комьюнити у нас тут ❤️
@kolmogorova_nastya спасибо!!!

❤️ 6 🔥 3

12:02

Мне понравился предложенный формат - созвон по 1-2 раза в
неделю (около часа) плюс минус, чтобы обсуждать актуальные
цели, корректировать стратегию, и задавать мне правильные и
сложные вопросы, которые я сама себя боюсь задавать.

Я поняла, что извинения - никому не нужны. И мне в первую
очередь от других людей они реально не нужны. Ты прав, это
переход на человеческое, а в работе это лишнее. Это для меня
сегодня инсайт.

К следующей встрече:
- определюсь с миссией предприятия
- разработаю стратегию предприятия
- отвечу на вопроса - сколько я стою
- буду записывать мысли, которые вдруг приходят

следующую встречу предлагаю запланировать на 12/12/2022 в
рабочее время 13 или 14 (в целом я гибко могу).

19:47 ✓

Про мой опыт работы с ментором.

Наверно, я одной из первых обратилась к боту, т.к. помимо
того, что хотела помочь ребятам проверить, как всё
работает, мне было действительно актуально, я готовилась
к выходу на новую работу после большого перерыва.

Написала боту: "Устраиваюсь на работу маркетологом (до
этого не работала маркетологом). Ищу поддержку на
первый месяц, чтобы мне было спокойнее, чтобы задавать
глупые вопросы не коллегам и руководителю, а ментору".

Уже на следующий день со мной связался ментор, и по
счастливой случайности, им оказался Костя - мы с ним
вместе учимся на курсе Product management и он как раз и
придумал Студбота.

Вообще это мой первый опыт работы с ментором. Я даже
сначала думала что ментор - это коуч.
Поначалу было неловко и я не понимала как себя вести,
какие тут "правила игры"... Неловкость была вызвана тем,
что я не понимала, зачем ментору (успешному человеку с
кучей активностей и проектов) тратить своё время на меня,
новичка в этой сфере.. Мне казалось, что это какая-то
ошибка, мы находимся на очень разных уровнях, и я ничего
не могу дать взамен. Меня сильно волновал этот вопрос,
так что я попросила Костю подробнее рассказать про то,
зачем это ему. Это был очень важный момент, после того
как я поняла, что для Кости тоже есть ценность в
менторстве, я перестала испытывать неловкость.

Общение с Костей для себя могу сравнить с походом к
психоаналитику. Приходишь с одним запросом, а уходишь с
каким-то озарением и новой картиной мира, а
первоначальный запрос уже и не кажется важным. Я
чувствую поддержку, многие вещи теперь кажутся проще
(пытаюсь перенимать подход Кости). Он напоминает о том,
что руководитель и заказчик - такие же люди и помогает
найти к ним подход, ещё учит негласной этике профессии.

Мы совсем недавно начали, поэтому итогов пока никаких
подвести не могу. Надеюсь что наше общение продлится
долгие годы.

19:12

Привет! Недавно у нас в Медиа выходила статья о том, зач...
Расскажу про свой опыт взаимодействия в
@studmentor_bot.

3 года преподавания не прошли даром и мне всегда хочется
кого-то «поучить». Поэтому решила предложить себя в этой
роли и если кому-то подойдёт, то отлично.
Нас познакомили с Леной и я думала, что ей потребуется
практика и помощь в трудоустройстве (хотела предложить
ей помочь пробиться как продажник в fashion).
Но оказалось, что Лена продвигает себя как специалиста по
контексту (у неё есть опыт), а курсы по продажам - для
уверенности.
В итоге мы стали друг для друга бадди и теперь вместе
строим продуктовую линейку своих услуг, планируем
кастдевы, будем считать экономику.
Ибо у меня это было факультативно и хаотично, а теперь
появилась мотивация.

Заканчиваю участие в Хакатоне и понимаю, что мне нужно
прокачивать для работы.
Отправлю в январе запрос на менторство, буду учиться)

Спасибо @kolmogorova_nastya и @klison, а также Нетологии
за новые возможности!

🔥 8 👍 2

14:13

Проект полезный, помогает студентам и выпускникам без
опыта пообщаться с профессиональным ментором и получить
ответы на все интересующие вопросы.
С Аней проработали содержание резюме, ошибки и недочёты.
Поделилась рекомендациями. 🙌

15:35 ✓

Стажировка, это в большинстве своем бесплатная работа в неко...
Да, верно) я про:
Помощь по созданию мотивационного письма;
Составлению резюме;
Подбор подходящих и интересных вакансий под кандидата,
а именно близких по ценностям;
Рекомендации по улучшению навыков под определенную
позицию;
Репетиции и подготовка к собеседованиям;
Сопровождение до получения Оффера;
Также сопровождение онлайн при испытательном сроке
при каких-либо сложностях;
Показать как грамотно проявить свои навыки и знания во
время поиска работы и во время начала работы (испытательный срок)

P.S. Выпускник получает диплом и остаётся один на один со
своим страхом, страхом чего-то нового, со страхом
«синдрома самозванца», страх собеседования, первых дней
на рабочем месте, где порой доходит до абсурда - спросить
что-то у коллег в сложных ситуациях, а иногда и спросить
не у кого, если ты одна штатная единица в данной
должности в компании. В таких случаях часто обрываются
мосты к началу перемен

❤️ 👤

00:18

Крууууто!!! 🙌 Да, мы с ней связались, встретились, обсудили
проект. Спасибо 🙌

❤️ 👤

15:50

Переслано от

Да. Я люблю общаться с разными людьми и изучать их
процессы и быть тем об кого можно подумать. Иногда
нестандартный взгляд очень хорошо помогает

❤️ 👤

15:50

Переслано от

Настя, добрый день. Спасибо огромное за контакт
Семёна и вообще за инициативу с ботом и поиском
менторов ❤️
Созвонились, обсудили мои вопросы, я получила ценные
советы.
Я сейчас единственный продакт в компании, поэтому
обсудить какие-то рабочие вопросы с тем, кто понимает, это
очень ценно для меня.

❤️ 👤

15:50

Продукт:

Саммари

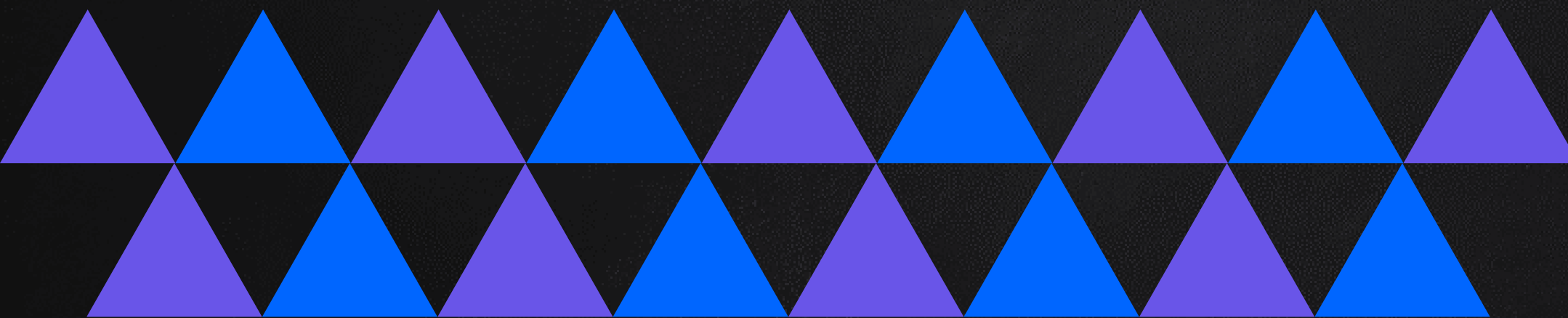
По итогам MVP в комьюнити “Бизнес и управление” мы получили первые хорошие результаты интереса и отзывов участников проекта.

Следующие этапы:

- o Более профессиональная разработка бота.
 - o Привлечь дизайнеров для визуализации проекта и более качественно преподнести ценности проекта для аудитории
 - o Автоматизация обработки ответов, автоматический метч заявок по ключевым компетенциям
 - o Постоянный анализ результатов, сбор доработок на основе пользовательского опыта
 - o Создать базу компетенций участников, практических заданий, база рекомендаций на основании тестирования подходящих направлений (A&Q по стандартам направления: как посчитать, какие системы использовать и т.д.)
-
- o Если проект будет дальше подтверждать жизнеспособность, масштабировать в сообщества остальных направлений Нетологии и учебные чаты групп
 - o Необходим анализ на основании точных данных оттока и реализации разработки, чтобы рассчитать возможное влияние и точку безубыточности.
 - o Основные косты будут связаны с технической разработкой и модернизацией системы. Администрирование процесса по предварительным оценкам не будет требовать сильного погружения команды.

7 

Дополнения



Дополнение:

Общие инсайты

В рамках обучения и проведения MVP был получен инсайт о практическом опыте.

Были выделены два направления:

- 1. практика в рамках обучения**, чтобы детально проработать изученный материал.
- 2. опыт работы требующийся для выхода на рынок** и сложность получения опыта начинающим специалистом в рамках продуктового направления.

Предлагаем в рамках сервиса проводить **регулярные воркшопы с участием экспертов** и отрабатывать практические задания в разных направлениях. Таким образом будем отрабатывать и формировать **актуальную базу знаний практических заданий** для учебного контента.

Запустить в рамках обучения доп направление - **практический симулятор**.

Идея в том, чтобы рассмотреть в рамках обучения не просто учебные темы проектов, а пусть это будет **хакатон на протяжении всего периода обучения**. Студенты работают над каким-то понятным и измеримым продуктом, который смогут отразить в своем опыте.

Т.е. у них будут вполне **прозрачные наработки, результаты, метрики продукта** и на этапе выпуска уже солидный **багаж опыта работы в 8 месяцев**.

Это потенциально сложно. Но если смотреть на это не как на процесс для всего потока, а на **выборочный массив студентов** с ответственным уровнем входа(подумать о критериях), и обязательной программой отработки, то это вполне **может быть отдельным УТП** и хорошим продуктом для получения практического опыта.

По сути, преподаватели просто будут вести отдельную команду/команды в рамках потока у которых будет такой продукт.

В качестве MVP взять часть реального продукта, обезличить его при необходимости и протестировать на текущих потоках в разных блоках обучения. Если симулятор по раздельным блокам покажет эффективность, запускать как отдельное предложение в рамках курса продактов.



Один инструмент — три выгоды

Студенту подтвержденный практический опыт по выпуску и корочка(рекомендация) от бренда что он действительно красавчик.

Нетологии это УТП на перенасыщенном рынке и инструмент повышающий квалификацию учащихся.

Бренду это постоянный хакатон генерации к своему продукту и возможность выбрать лучших сразу на практике.

Есть две основные проблемы (на примере продуктового направления).

1. Студенты, у которых нет своего проекта, это студенты, которые априори в большинстве не завершат обучение и на каком-то этапе скорей всего отвалятся. Учебные проекты не рассматриваем, это проста тема, и на мой взгляд это фигня, надо обладать недюжинным талантом чтобы вовлечься и раскатать не близкую тебе тему.

2. Которые дошли до диплома, но потом надо наработать где-то опыта, чтобы их стали рассматривать в новой сфере.

Статистика нашего потока, на входе было 60+ студентов, на диплом идут вроде 4 онлайн и 8 оффлайн (плюс/минус 20% от группы). Сколько отвалилось на экваторе не знаю.

Т.е. человек 8 месяцев проучился, а потом еще где-то должен найти задач еще на 1,5-2 года, чтобы его хоть как-то стали воспринимать. Фриланс не смотрим, это продуктовая утопия.

И вот вопрос, можно убить этих двух зайцев одним выстрелом?
Мой ответ: можно и решение этому хакатон длиною в курс.

Помимо того что есть, запускаем отдельную ветвь симулятора, и в рамках определенного потока группа людей делает проект от начала и до конца по всем этапам, таким образом получая практический опыт каждого блока.

Где берем проект? Необходим партнер Нетологии, который может прописать историю какого-то своего реального продукта. Т.е. откатали какой-то продукт, это не секретные данные, есть уже база знаний и моделирование итогов по определенным действиям. Так по итогу обучения появятся конкретные показатели того куда выпускники привели свой продукт.

С точки зрения процесса обучения. Сильно менять ничего не надо, запускаем отдельную ветвь симулятора как отдельное УТП, и в рамках определенного потока отобранная группа людей делает проект от начала и до конца по всем этапам, таким образом получая практический опыт каждого блока.

Преподаватели как давали учебный контент так и дают, но знают что в рамках потока такая-то команда занимается симуляционным проектом и домашки проверяет исходя из базы знаний. В симуляцию студенты попадают по определенным критериям с усиленным менторингом (пусть этот доп стоит больше денег по сравнению с обычным курсом), где четко фиксируется вовлечение, чтобы одни не ехали на спине других. если кто-то отваливается, его проблемы, они в копилку себе не положат этот опыт.

Все, кто дошли до конца получают сертификат компании партнера, как подтверждение фактического опыта по работе над данным продуктом.

Таким образом, те кто пришли без проекта, но очень горят, смогут войти в этот симулятор и на выходе получат в резюме опыт в 8 месяцев.

Партнер Нетологии который дает материал для занятий, может открыть для себя безопасный учебный центр с отбором лучших выпускников, так как студенты за свои же деньги проходя курс будут показывать клиенту результаты о понимании его продукта, вовлечении и т.д.

Продукт:

MVP воркшоп

MVP провели в сообществе «Бизнес и управление»

Для воркшопа взяли задания из сборника тестовых заданий для продактов (есть в свободном доступе в сети).

Запустили голосование по дате и времени. Старались учесть оптимальное время для разных локаций с разницей во времени.

К сожалению, как обычно бывает всем по времени угодить не возможно. Было выбрано стандартное время вебинаров Нетологии.

Я по субъективной оценке отобрал несколько заданий для ориентировочного тайминга в 1,5 часа. Получилось 4 задания.

Удалось договориться с действующим экспертом, одним из преподавателей Нетологии, чтобы он принял участие. Как итог, с экспертом взгляд на задачи оказался гораздо шире и продуктивней. Разобрали 2 задачи из 4.



Критерий проверки: явка 50% от подтвердившихся заявок на участие.

Результаты: Подтвердившихся заявок 11
Из них явка – 82% (2 человека не пришли)

Дополнительно + 12 человек (люди которые голосовали и подтверждались на другие дни и время, в том числе с разницей во времени +4 часа)

Итого явка более 200%

Результат MVP считаем хорошим, гипотезу подтвердившейся.

Обратная связь от всех участников была положительная

Выдержки из некоторых комментариев



классно, что был эксперт; увидела для себя новые подходы к рассуждению в кейсах по задачкам; хотелось бы делиться на комнаты по тройкам с 3мя разными задачами, далее возвращаться, чтобы обсуждать решения и слушать презентации от всех; более емко выражать мысли; уделять личной подготовке больше времени



Заранее давать задания, которые будут обсуждаться. Попробовать решить их самой, а потом помозгоштурмить в группе 🧠



формат интересный, считаю, что больше всего он будет полезен студентам где-то с середины курса продакта. Это практика, насмотренность и опыт. Для выпускников это тоже должно быть интересно - кто-то ищет работу и хочет практики, а кто-то хочет сохранить навыки, пока работает по другой специальности. для студентов можно сделать серию воркшопов с одними и теми же заданиями и проводить их от потока к потоку. вести могут аспиранты, которых набирают в координаторы. продвинутым продактам и выпускникам может быть интересно участвовать в качестве экспертов. и за счет такого взаимодействия можно развивать комьюнити. Плюс для экспертов - могут подыскать себе протеже и принять на стажировку.



Мне понравилось, было классно, очень люблю смотреть на развитие инициатив и проектов с самого старта. Мне нравится идея с разбивкой по небольшим командам, и прорабатывать заранее задачи. А на общей встрече обсуждать ход мысли и результат, вносить корректировки, если нужно. И брать для встречи, например одну задачу (максимум 2 задачи), чтобы послушать разные команды с разными точками зрения и эксперта.



Можно добавить дополнительный блок уже после защиты диплома , можно даже за некую сумму. В этом блоке будут разобранные кейсы с экспертами. Кажется, что это может быть интересно не только студентам, а продактам уже работающим по специальности. Можно брать реальные кейсы, сложные и таким же образом разбирать - нужно проверить гипотезу.

Выводы



В разное время, каждое из перечисленных направлений появлялось в обсуждениях студентов и Нетологии

Судя по всем отзывам и предоставленным данным студентам нужна эта поддержка

Предлагаю просто начать делать

Будущее начинается сейчас

**Особая благодарность моему другу и коллеге,
менеджеру сообщества «Бизнес и управление»
Насте Колмогоровой.**



Спасибо тебе за участие, поддержку, тестирование и помощь в запуске!

Спасибо за внимание

