

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ
УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«РОССИЙСКИЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ
ИМЕНИ Г.В. ПЛЕХАНОВА»

Факультет бизнеса «КАПИТАНЫ»

Базовая кафедра Благотворительного фонда поддержки
образовательных программ «КАПИТАНЫ»

«Инновационный менеджмент и социальное
предпринимательство»

Startup-проект «VirtualEd»

Услуги по созданию роликов с дипфейк-моделями,
для образовательного процесса, используя виртуальные
образы известных личностей

Латыпов Камиль
Гейсер Сергей

15.14Д-МЦ01/22м

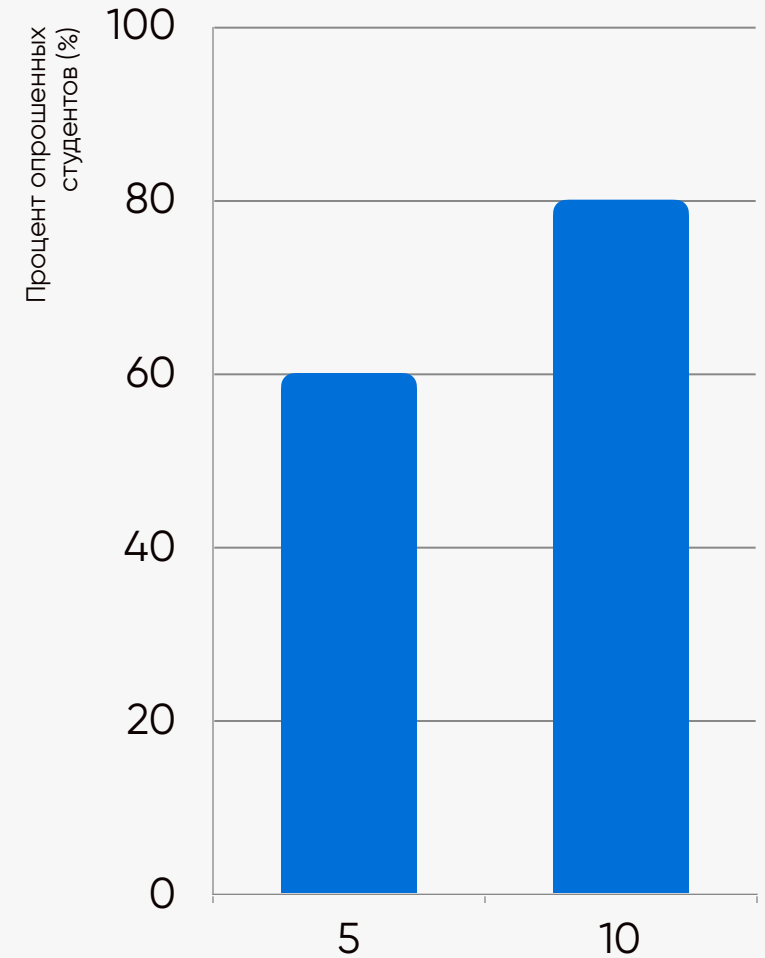
Научный руководитель:
к.э.н., доцент, О.А. Елина



Проблемы

Многие студенты сталкиваются с недостатком мотивации и вовлеченности к онлайн-обучению из-за отсутствия интереса к предметам или учебным материалам. Только 15% успешно завершают онлайн-обучение.

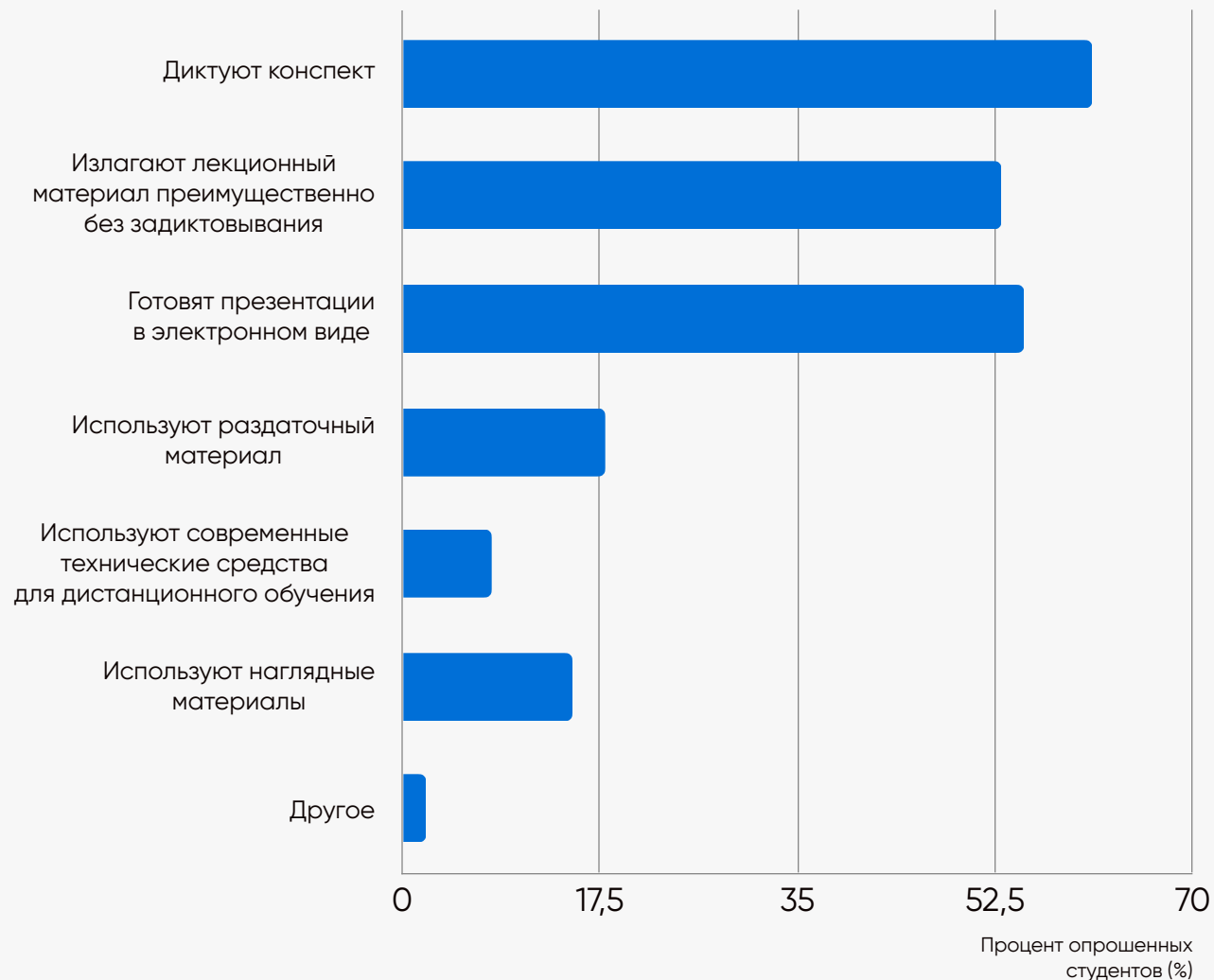
У многих студентов отсутствует культура знаний великих деятелей в своей профессии. 80% опрошенных студентов не смогли назвать 10 выдающихся деятелей своей сфере образования, 60% опрошенных не смогли назвать 5 выдающихся деятелей своей сфере образования.



Количество выдающихся деятелей в сфере образования и их заслуги

Распространенность различных форм подачи материала преподавателями %

Преподаватели сталкиваются с проблемой подготовки интерактивных образовательных материалов для образовательного процесса.



CustDev, целевая аудитория



Целевая аудитория

Учителя и преподаватели:

- ◆ **Основная проблема:** Трудности в создании персонализированного контента для студентов.
- ◆ **Потребности:** Удобные инструменты для создания и редактирования образовательного контента.

Студенты дистанционного обучения:

- ◆ **Основная проблема:** Сложности в усвоении материала через традиционные методы обучения.
- ◆ **Потребности:** Интерактивные и визуальные методы обучения, которые могут улучшить понимание и запоминание материала.

Образовательные учреждения и образовательные платформы:

- ◆ **Основная проблема:** Необходимость улучшения качества образования и вовлеченности студентов.
- ◆ **Потребности:** Инновационные решения для повышения эффективности обучения, управления образовательным процессом и повышение профессионального уровня учреждения.

Оценка технологии дипфейков в образовании

Позитивные отзывы:

- ✦ Высокий потенциал технологии дипфейков для создания персонализированных видеоуроков и обучающих материалов.
- ✦ Возможность повышения вовлеченности студентов за счет использования визуальных и интерактивных методов обучения.

Осторожные замечания:

- ✦ Необходимость обеспечения этичности и безопасности использования технологии дипфейков.
- ✦ Важность точного регулирования и контроля контента, чтобы избежать злоупотреблений.

Предпочтения и ожидания пользователей

- ✦ Простота использования платформы.
- ✦ Возможность интеграции с другими образовательными инструментами и платформами.
- ✦ Высокая качество видео и звука в создаваемых дипфейках.
- ✦ Быстрая обработка и рендеринг контента.



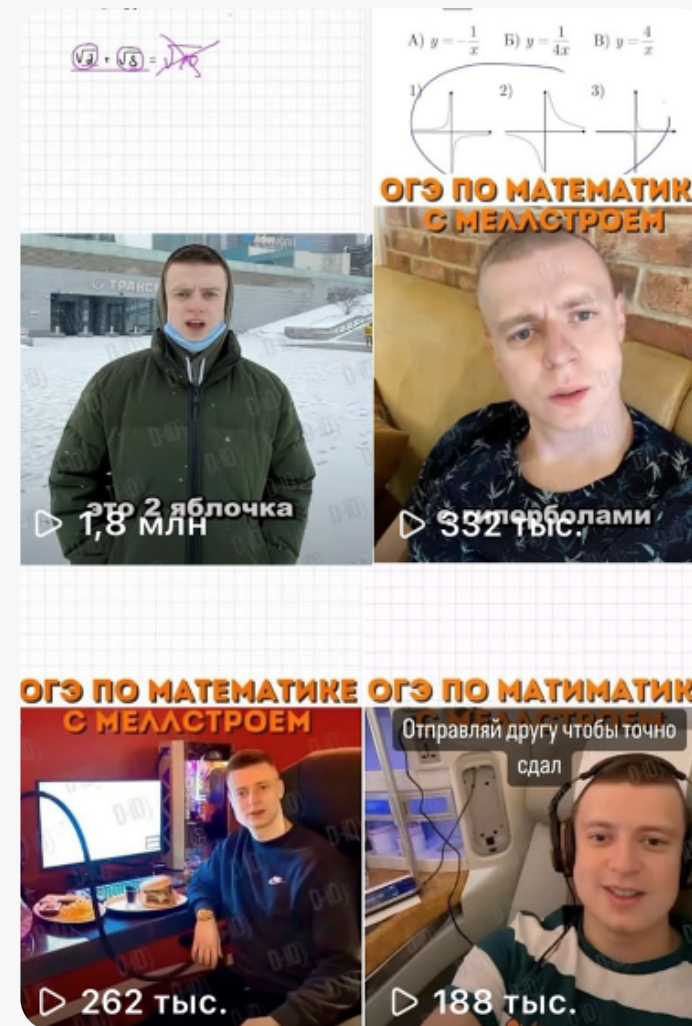
Суть продукта, ценность, MVP

«VirtualEd» — создание видеоролика с интеграцией дипфейк модели определенной личности для образовательного процесса.

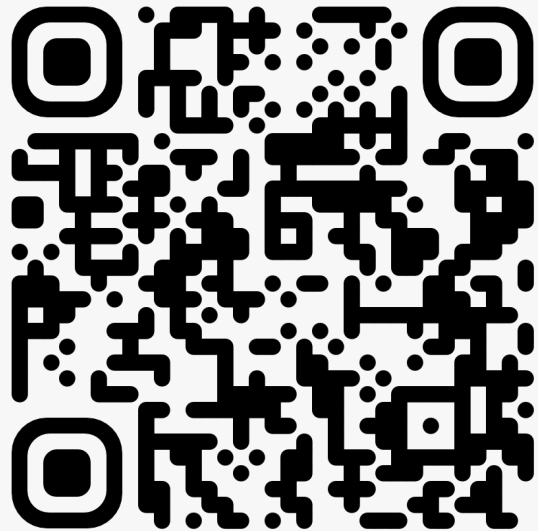
Воссоздание визуального и аудиального образа известных личностей, таких как научные деятели или блогеры с помощью технологии дипфейк, позволяя улучшить и осовременить подход к методике преподавания и способу донесения информации для обучающихся.



QR-код для просмотра ролика



Команда проекта с помощью технологии дипфейк используя текст, оживила русского и советского ученого, физиолога, создателя науки о высшей нервной деятельности – Ивана Петровича Павлова и советского летчика Чкалова Валерия Павловича на основе изображений и иллюстраций деятелей в сети Интернет.



QR-код
для просмотра
ролика:



Customer Journey Map

1. Осведомленность (Awareness)

Учителя и преподаватели:

- ✦ **Канал:** социальные сети, образовательные конференции, вебинары, онлайн-реклама.

- ✦ **Действия клиента:** видит рекламу, читает статью, посещает вебинар.
- ✦ **Мышление/Эмоции:** интерес, любопытство, желание улучшить процесс обучения.

- ✦ **Точки взаимодействия:** рекламные объявления, посты в социальных сетях, ролики в сети.



2. Рассмотрение (Consideration)

Цель: оценить, насколько «VirtualEd» может решить проблемы клиента.

✦ **Канал:** Вебсайт «VirtualEd», отзывы, кейс-стади, демонстрации продукта.

✦ **Действия клиента:** исследует сайт, читает отзывы, просматривает примеры и демонстрации.

✦ **Точки взаимодействия:** вебсайт, страницы с отзывами, демо-видео, PDF-презентации.

✦ **Мышление/Эмоции:** ожидание, оценка возможностей, анализ преимуществ и недостатков.

3. Решение (Decision)

Цель: принять решение о покупке или подписке на «VirtualEd».

✦ **Канал:** вебсайт, контакт с командой продаж, пробный период.

✦ **Действия клиента:** запрашивает дополнительную информацию, подписывается.

✦ **Точки взаимодействия:** формы заявки, взаимодействие с менеджерами.

✦ **Мышление/Эмоции:** уверенность, убеждение в ценности продукта, принятие решения.

4. Покупка (Purchase)

Цель: совершить покупку или подписку на «VirtualEd».

◆ **Канал:** вебсайт, платформа для оплаты.

◆ **Действия клиента:** запрашивает дополнительную информацию, подписывается.

◆ **Мышление/Эмоции:** уверенность, убеждение в ценности продукта, принятие решения.

◆ **Точки взаимодействия:** формы заявки, взаимодействие с менеджерами.

5. Внедрение и использование (Onboarding and Usage)

Цель: эффективно начать использовать материалы созданные «VirtualEd».

◆ **Канал:** вебсайт, поддержка клиентов, обучающие материалы.

◆ **Действия клиента:** использует образовательные материалы, получает поддержку.

◆ **Мышление/Эмоции:** воодушевление, обучение, возможные затруднения.

◆ **Точки взаимодействия:** руководства, учебные видео, поддержка через чат.

6. Лояльность и развитие (Loyalty and Expansion)

✦ **Канал:** программы лояльности, обновления, дополнительные функции.

✦ **Действия клиента:** делится отзывами, участвует в опросах, получает обновления.

✦ **Мышление/Эмоции:** довольство, лояльность, чувство вовлеченности.

Цель: стать постоянным пользователем и рекомендовать «VirtualEd» другим.

✦ **Точки взаимодействия:** программы лояльности, обновления продукта, поддержка пользователей.

7. Обратная связь и улучшение (Feedback and Improvement)

✦ **Канал:** опросы, формы обратной связи, социальные сети.

✦ **Действия клиента:** оставляет отзывы, участвует в опросах.

✦ **Мышление/Эмоции:** удовлетворение, желание улучшений.

Цель: обратная связь для улучшения «VirtualEd».

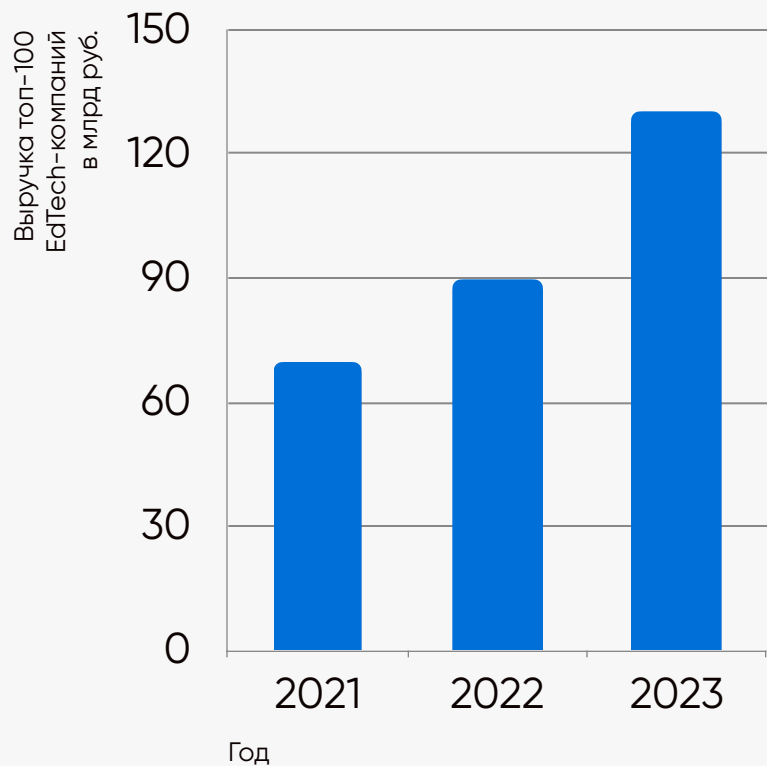
✦ **Точки взаимодействия:** опросы, отзывы на сайте, социальные сети.

Отличительные черты стартапа

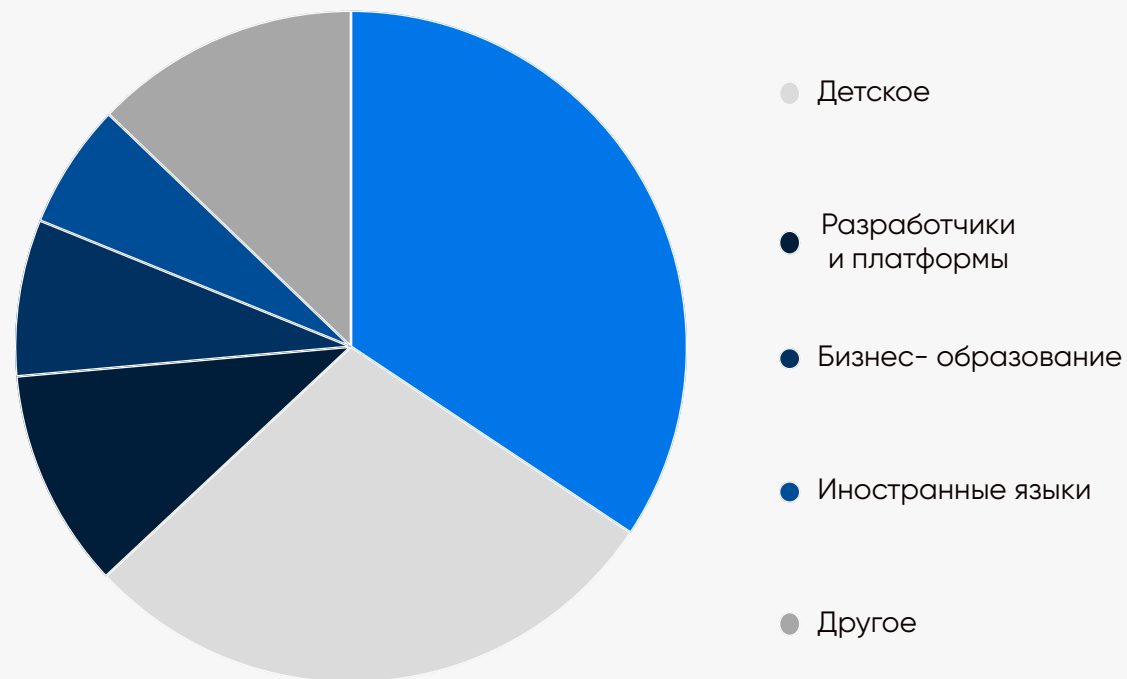
Характеристика	VirtualEd	Avaintiina.agency	Архитекторы Будущего	Жирный продакшн
Доступность	Высокая	Средняя	Низкая	Очень низкая
Стоимость	2000 руб/мес	20 000 руб/ролик	50 000 руб/ролик	50 000 руб/ролик
Время на создание	Меньше часа	От 1 до 3 часов	От 2 до 4 часов	От 2 до 4 часов
Простота использования	Интуитивно понятный телеграм-бот	Сложный интерфейс	Контакт только с менеджером	Контакт только с менеджером
Качество контента	Среднее (HD видео)	Высокое (HD/4K видео)	Высокое (HD/4K видео)	Высокое (HD/4K видео)

Объем рынка

Выручка топ-100 EdTech-компаний



Сегменты EdTech-рынка



(доля в общем объеме выручки топ-100 компаний по итогам 3 кв. 2023)

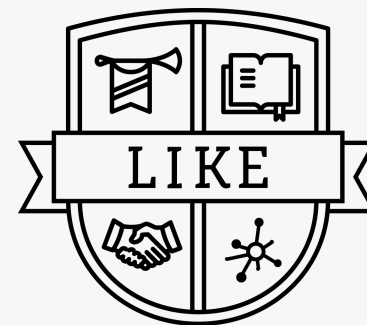
Топ-5 лидеров EdTech-компаний

(по объему выручки в 2023 году)

 **skyeng**

Skillbox

Яндекс Практикум



**LIKE
ЦЕНТР**

UCHI.RU

*На основе данных
Smart Ranking

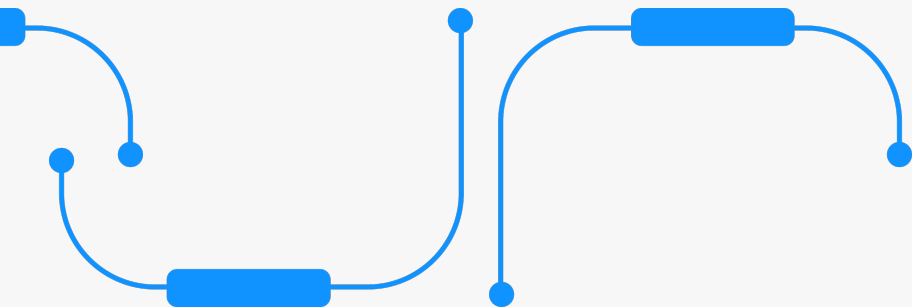
Бизнес-модель

Ключевые партнеры Образовательные учреждения Платформы онлайн-обучения Технологические компании	Ключевые активности Предоставление услуги по созданию образовательных роликов с дипфейками известных личностей/научных деятелей для образовательного процесса	Ценностные предложения Повышение профессионального уровня преподавателя/учреждения благодаря использованию передовых технологий в процессе обучения Сокращение затрат времени и ресурсов на подготовку образовательных материалов для преподавателей за счет интеграции образовательных роликов, интегрированных в процесс обучения на основе технологии дипфейк Повышение вовлеченности и эффективности обучения студентов в образовательный процесс благодаря в процессе образования использованию дипфейк-моделей популярных личностей Рост культуры знаний студентов каждой отрасли благодаря использованию в процессе образования дипфейк-моделей известных деятелей каждой области	Отношения с клиентами Постоянная поддержка и обновления для образовательных учреждений Обратная связь и адаптация дипфейк моделей в соответствии с потребностями клиентов	Сегменты потребителей Образовательные учреждения высшего и среднего уровня, образовательные платформы, желающие улучшить доступность и эффективность образования Преподаватели, частные репетиторы, образовательные блогеры, ищущие инструменты для улучшения интерактивности и привлекательности своих уроков Студенты и обучающиеся, заинтересованные в более привлекательном и эффективном образовательном процессе
	Ключевые ресурсы Технология дипфейк Команда специалистов в области дипфейк-технологий Оборудование и ПО для монтажа Специалисты по написанию обучающих материалов		Каналы поставки Платформа и телеграм-бот для индивидуального заказа услуги Взаимодействие с платформами онлайн-обучения для создания дипфейк-моделей для компании Маркетинговые мероприятия и конференции по образованию	

Структура издержек	Источники доходов
<p>Разработка и поддержка технологии</p> <p>Затраты на сбор и обработку данных для обучения моделей (изображения, аудиозаписи и т. д.)</p> <p>Заработные платы специалистов</p> <p>Маркетинг и продвижение продукта на рынке образования</p> <p>Операционные расходы</p> <p>Инфраструктурные затраты на хранение и обработку данных</p> <p>Оплата использования вычислительных ресурсов (облачные вычисления и т. д.)</p>	<p>Оплата через телеграм-бота/платформу в котором предоставляется услуга</p> <p>Оплата оказание услуг и обеспечение образовательными роликами компании/учреждения онлайн-образования</p> <p>Тендеры и гранты на создание образовательного контента на основе дипфейк-технологий</p>

Финансовая модель, показатели эффективности

Для расчёта доходов мы поделили наш продукт на 4 основных категории:



10 000
руб.

Вертикальные видео
до 2 минут

50 000
руб.

Горизонтальные видео
до 10 минут

100 000
руб.

Горизонтальные видео
до 25 минут

2000
руб.

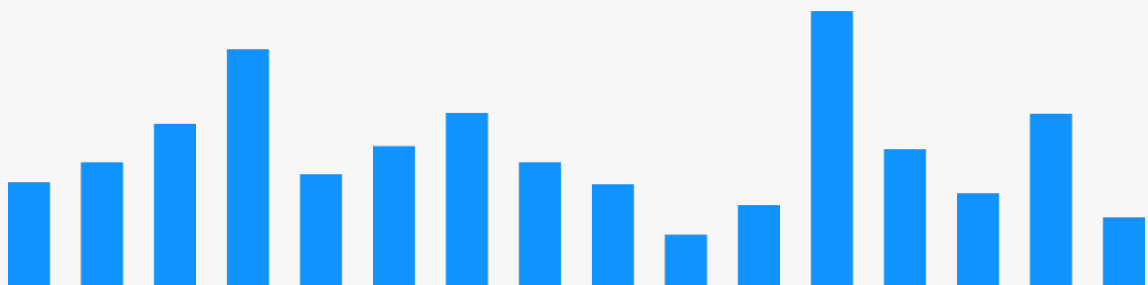
Подписка на платформу
для одного клиента

Расчет доходов и расходов:

- ◆ Для открытия компании понадобится **1 959 755 руб.**
- ◆ С ростом компании, растут и расходы
- ◆ Расходы в месяц (на август 2025 года) составят **3 708 816 руб.**
- ◆ Доходы в месяц (на август 2025 года) составят **4 806 000 руб.**

- ◆ Чистая прибыль после налогообложения в месяц на август 2025 года составит **1 031 535 руб.**
- ◆ **На 12й месяц работы компании,** прибыль нарастающим итогом покрывает расходы на открытие

QR-код
для просмотра
расчетов:



Анализ рисков и способы их нивелирования

Риск	Описание риска	Предотвращение
Технический риск	Наш проект базируется на использовании электронных ресурсов для реализации продукта и хранения данных, что может привести к сбою программ и выходу техники из строя.	Тщательное тестирование платформы перед её запуском. Своевременное обновление и поддержка исправности техники
Конкурентный риск	На рынке онлайн образования много конкурентов, и возможностей для запуска аналогичного продукта.	Важно построить уникальные особенности и преимущества продукта и не забывать о успешной маркетинговой стратегии
Качество образовательного контента	На репутацию нашего проекта напрямую влияет качество итогового продукта.	Качественная работа с образовательным материалом от заказчика, обучение действующих специалистов
Безопасность данных	Персональные данные должны быть конфиденциальны, иначе при утечке данных, мы потеряем доверие потребителей.	Регулярный аудит системы безопасности и соблюдение стандартов безопасности



Roadmap

Этап 1:
Идея и подготовка
(1-2 месяца)

Исследование рынка и анализ конкурентов

- ✦ Провести глубокий анализ текущего рынка онлайн-образования.
- ✦ Изучить конкурентные предложения и определить ключевые конкурентные преимущества.

Формирование команды:

- ✦ Набрать специалистов по дипфейк-технологиям, разработке контента, маркетингу и продажам.
- ✦ Разработка концепции и прототипа. Подготовить техническое задание для разработки MVP (Minimum Viable

Этап 2:

Разработка MVP
(3–6 месяцев)

Техническая разработка:

- ✦ Разработка и тестирование алгоритмов дипфейк.
- ✦ Создание первых образовательных роликов с участием известных научных деятелей.

Пилотные проекты:

- ✦ Проведение пилотных проектов с несколькими образовательными учреждениями.
- ✦ Сбор обратной связи от преподавателей и студентов.

Корректировка и улучшение:

- ✦ Анализ обратной связи и внесение улучшений в продукт.
- ✦ Доработка технологий и контента на основе полученных данных.

Этап 3:

Запуск и маркетинг
(6–12 месяцев)

Маркетинговая кампания:

- ✦ Разработка маркетинговой стратегии и запуск рекламных кампаний.
- ✦ Присутствие на образовательных конференциях и выставках.

Привлечение первых клиентов:

- ✦ Активное привлечение образовательных учреждений и онлайн-платформ.
- ✦ Предоставление бесплатных пробных периодов для привлечения клиентов.

Масштабирование производства:

- ✦ Увеличение объема производства образовательных роликов.
- ✦ Найм дополнительных специалистов по созданию контента и дипфейк-технологиям.

Этап 4:

Масштабирование и выход на рынок
(12-24 месяца)

Расширение ассортимента:

- ✦ Разработка роликов для разных учебных дисциплин и уровней образования.
- ✦ Расширение контента на другие языки и международные рынки.

Укрепление партнерств:

- ✦ Установление долгосрочных партнерств с ведущими университетами и школами.
- ✦ Интеграция с онлайн образовательными платформами.

Инвестиции и финансовое планирование:

- ✦ Привлечение дополнительных инвестиций для дальнейшего роста.
- ✦ Разработка детального финансового плана и прогнозов.
- ✦ Выход на новый рынок — создание собственной образовательной платформы

Этап 5:

Долгосрочное развитие
(24+ месяца)

Разработка новых технологий:

- ✦ Инвестирование в исследования и разработки для улучшения технологий дипфейк.
- ✦ Внедрение новых инновационных решений в образовательный процесс.
- ✦ Разработка собственной образовательной платформы онлайн-обучения. Постоянный мониторинг качества контента и технологий. Оценка результатов и внесение корректировок в стратегию развития

