



Цифровой двойник бизнес-процесса "SMART-организация профессиональной ориентации молодежи"

Руководитель проекта

Лапко Максим Александрович

студент группы СЖД.2-18-1 КриЖТ

Наставник проекта

Фадеева Наталья Владимировна

доцент кафедры «Управление персоналом»,

канд. техн. наук, доцент КриЖТ





Проблема

Потеря времени и денег на организацию профессиональной ориентации молодежи в образовательных организациях транспортной отрасли, низкий входящий трафик потенциальных абитуриентов

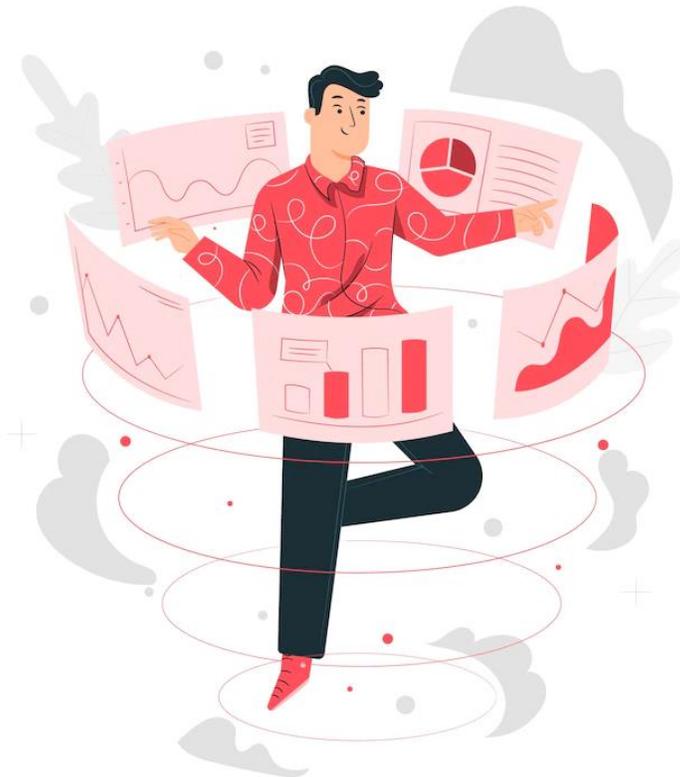


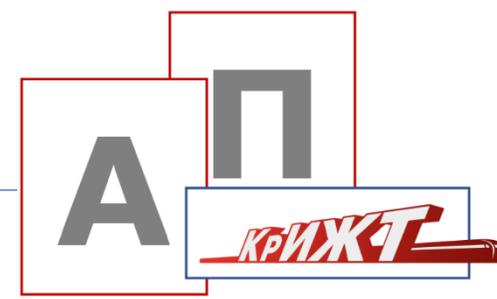


Решение

Программный продукт, с персональной лицензией на платформе СДО. Продукт представляет собой локальную систему для внутреннего пользования заказчиком (вузом, ссузом), на которой будут размещены файлы с оцифрованными бизнес-процессами профессиональной ориентации молодежи:

- организация подготовительных курсов по общеобразовательным предметам
- организация профильных классов
- организация интенсива развития карьерных навыков
- организация персонализированного наставничества
- организация изготовления и распространения полиграфической продукции
- организация карьерной консультации
- организация профессиональных проб
- организация выставки
- организация инженерных каникул
- организация Дней открытых дверей
- организация съемок видеороликов
- организация атласа виртуальных экскурсий
- организация электронного сервиса по выбору профессии
- организация авторских курсов
- организация экскурсии оффлайн
- организация деловых игр
- организация цифровой Ярмарки вакансий

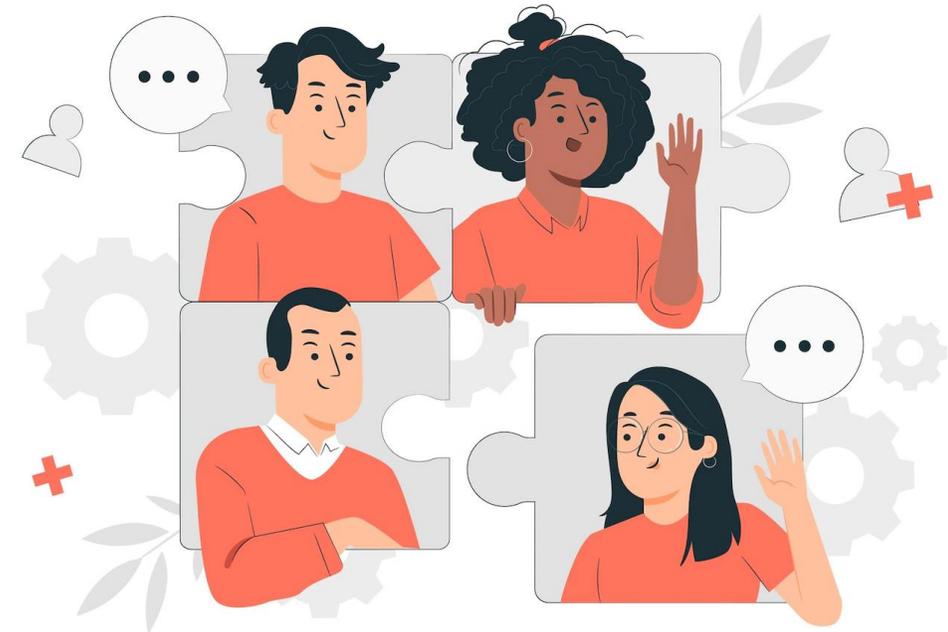




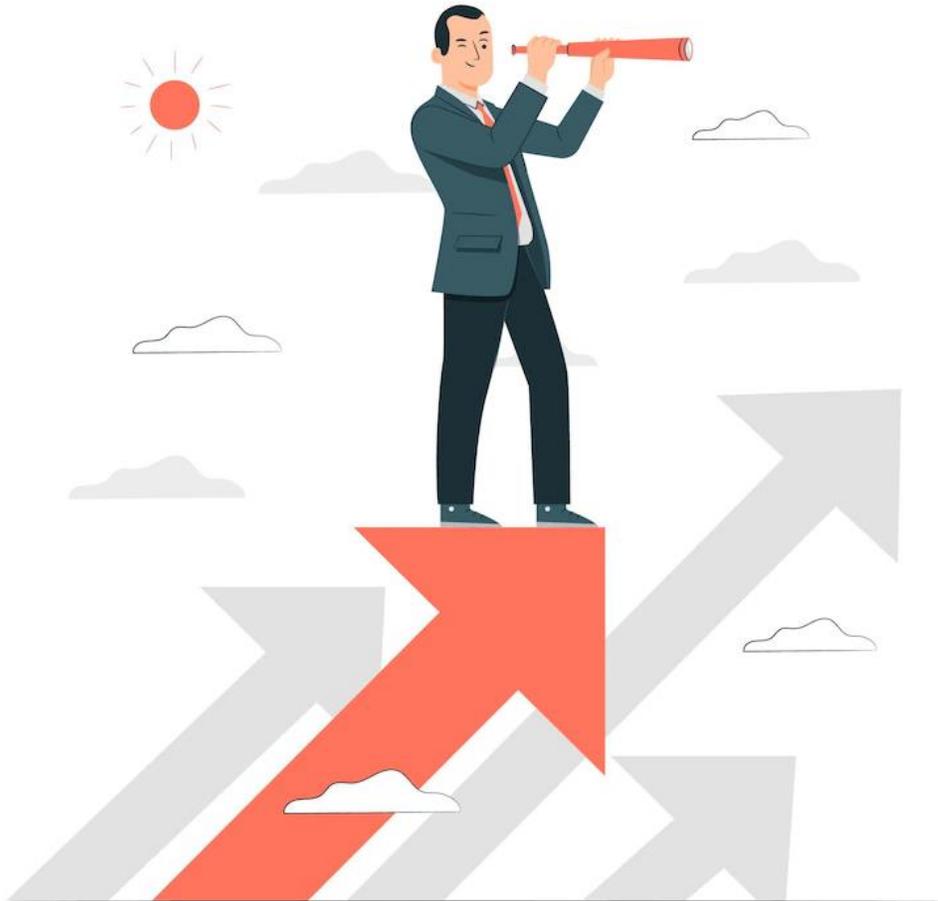
РЫНОК

Всего в РФ 2532 учебных заведения, из них 1334 вузы и 1198 ссузы, из них 9 транспортных вузов железнодорожного профиля:

- 1) Дальневосточный университет путей сообщения (ДВГУПС) (Хабаровск)
- 2) Иркутский университет путей сообщения (ИрГУПС)
- 3) Российский университет транспорта (РУТ (МИИТ))
- 4) Омский университет путей сообщения (ОмГУПС)
- 5) Петербургский университет путей сообщения (ПГУПС)
- 6) Ростовский университет путей сообщения (РГУПС)
- 7) Самарский университет путей сообщения (СамГУПС)
- 8) Сибирский университет путей сообщения (СГУПС) (Новосибирск)
- 9) Уральский университет путей сообщения (УрГУПС) (Екатеринбург)



Конкурентный анализ



1. ИНТАЛЕВ: Корпоративный навигатор. Недостаток: нет создания графического моделирования схем и диаграмм.
2. Bizagi Modeler. Недостаток: программное обеспечение не выпускается на русском языке, используются лишь английский и испанский.
3. ARIS Platform. Недостаток: ежегодная оплата.
4. SAP PowerDesigner. Недостаток: отсутствие анализа бизнес-процессов.
5. AllFusion Process Modeler BPwin. Недостаток: не поддерживает программное обеспечение. Только работа в браузере и онлайн-сервис.



Бизнес-модель

8. Проблемы	7. Ключевые действия	2. Ключевые ценности	4. Конкурентное преимущество	1. Сегменты потребителей
Потеря времени и денег на организацию профессиональной ориентации молодежи в образовательных организациях транспортной отрасли, низкий входящий трафик потенциальных абитуриентов	Программный продукт, который содержит оцифрованный бизнес-процесс профессиональной ориентации молодежи с пакетом готовых шаблонов документации по этому бизнес-процессу и видеоматериалами	Сокращение времени на организацию бизнес-процессов, повышение трафика абитуриентов, увеличение доходности от деятельности профессиональной ориентации молодежи	Программный продукт оцифрованных бизнес-процессов профессиональной ориентации молодежи - готовое управленческое решение, включающее описание и визуализацию единичных бизнес-процессов	ВУЗы, ССУЗы
	6. Ключевые ресурсы Время на моделирование бизнес-процессов профессиональной ориентации молодежи. Программное обеспечение по моделированию		3. Каналы Для продвижения нашего программного продукта мы используем различные рекламные инструменты: <ul style="list-style-type: none"> • встречи и вебинары с представителями вузов и ссузов; • рассылка демоверсии заинтересованным лицам; • организация предποказа программного продукта; • создание видеосюжета о программном продукте; • реклама в социальных сетях с упоминанием аккаунтов вузов и ссузов 	
9. Структура расходов		5. Потоки доходов		
НИЗКАЯ 1) приобретение программного обеспечения по моделированию бизнес-процессов; 2) заработная плата на оцифровку бизнес-процесса		Получение выручки за счет продажи программного продукта оцифрованных бизнес-процессов профессиональной ориентации молодежи ВУЗам, ССУЗам		



Стратегия развития

Посчитан объем финансового обеспечения – 2 827 500 руб.

Рассчитан календарный план оцифровки бизнес-процессов по стоимости и длительности каждого этапа.

Расчет денежного потока показал, что точка безубыточности проекта наступает уже с 11 месяца продаж программного продукта.

Рентабельность проекта за первый год составит 11%, по итогам 3-х лет рентабельность увеличится до 42%.

Подобраны различные варианты для продвижения программного продукта потенциальным заказчикам (вузам, ссузам):

- встречи и вебинары с представителями вузов и ссузов;
- рассылка демоверсии заинтересованным лицам;
- организация предпоказа программного продукта;
- создание видеосюжета о программном продукте;
- реклама в социальных сетях с упоминанием аккаунтов вузов и ссузов.



Команда

- ▲ **Наталья Владимировна Фадеева** – наставник / бизнес-аналитик
- ▲ **Максим Лапко СЖД.2-18-1** – руководитель проекта / специалист по электронному документообороту
- ▲ **Николай Луганский СЖД.2-18-1** – участник проекта / архитектор бизнес-процессов
- ▲ **Наталья Кравец СОД.2-18-1** – участник проекта / дизайнер графических элементов бизнес-процессов
- ▲ **Вадим Баклагин СЖД.2-18-1** – участник проекта / специалист по описанию бизнес-процессов
- ▲ **Данил Боротюк СЖД.2-18-1** – участник проекта / менеджер продаж

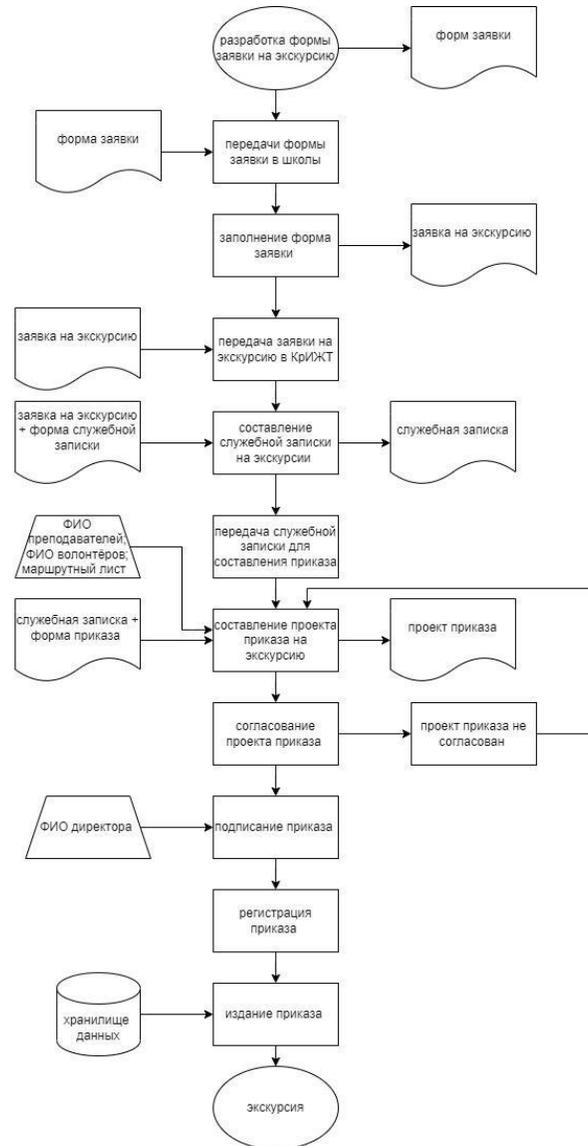




Задел проекта

Пример оцифрованного бизнес-процесса «Организация экскурсии»

Форма отчета о проведенном профориентационном мероприятии			
дата проведения	название мероприятия	участники	регламентирующий документ
25.10.2022	экскурсия	47 школьников 2 преподавателя 4 волонтера	приказ №... от ...





Цифровой двойник бизнес-процесса “SMART-организация профессиональной ориентации молодежи”

Программный продукт содержит оцифрованные бизнес-процессы профессиональной ориентации молодежи; представляет собой файл, где описаны и визуализированы единичные бизнес-процессы профессиональной ориентации молодежи.

Потенциальные заказчики – 9 транспортных вузов железнодорожного профиля, а так же 1334 вуза и 1198 ссуза РФ. В совокупности 2532 учебных заведения.

Лапко Максим Александрович гр. СЖД.2-18-1
(8-950-965-48-86)

Баклагин Вадим Дмитриевич гр. СЖД.2-18-1
(8-950-400-90-26)

Боротюк Данил Александрович гр. СЖД.2-18-1
(8-929-431-27-55)

Луганский Николай Эдуардович гр. СЖД.2-18-1
(8-950-304-71-76)

Кравец Наталья Дмитриевна гр. СОД.2-18-1
(8-923-350-41-09)