**ПАСПОРТ ПРОЕКТА**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| *Показатель* | *Описание (после заполнения можно удалить данный столбец)* | *Для заполнения* |
| Название  | Отражает основную идею проекта | Ли Интун Мэнь Сыи Сун Исинь Цзяо Сыюань Цзяо Сыюй |
| Команда проекта | ФИО, направление подготовки, используемые в проекте компетенции | Команда Квиз "Узнай работодателяСоциальностьНавыки социальных исследований |
| Наставник команды | ФИО, должность, подразделение НовГУ | Мисько Элеонора РомановнаНаставник |
| Сроки выполнения проекта | дата начала работы – дата окончания работы | 1.4.2025-2.5.2025 |
| Тип проекта | * Предпринимательский
* Социальный
* Инновационный
* Научно-исследовательский
* Креативный
 | ****Социальный**** |
| Проблема, которую решает проект解决的问题 | Сложности, затруднения, препятствия, которые будут преодолены с помощью проекта | Низкая информированность иностранных студентов НовГУ оработодателях Новгородской области, в том числе о стажировках вэкономической сфере, что приводит к оттоку кадров изрегиона в другие города. |
| Эффекты и индикаторы успешности реализации проекта效果和成功指标 | Представьте не менее одного исчислимого показателя и не менее двух неисчислимых  | **Исчислимые показатели (мерные):**Число участников: **5**Количество студентов, которые приняли участие в.quiz. Это можно точно измерить и будет показательом популярности и доступности проекта.Средний балл на.quiz: Средний результат участников в quiz, который можно использовать для оценки уровня понимания и знаний о работодателях, полученных в ходе проекта.Количество правильных ответов: Общее количество правильных ответов на все вопросы в quiz, которое показывает общий уровень познаний участников.Неисчислимые показатели (немерные):Уровень удовлетворенности участников: Оценка участников о полезности и интересности проекта. Это может быть получено через анкетирование или обратную связь после проведения quiz.Влияние на карьерные выборы: Оценка, насколько проект помог студентам в выборе профессии или понимании возможностей на рынке труда. Это может быть определено через интервью или общение с участниками после окончания проекта.Социальная активность: Увеличение социальной активности и вовлечения студентов в общественную жизнь, что может проявиться в участии в семинарах, конференциях, или волонтёрских программах. |
| Актуальность 相关性 | Описание подходов к решению проблемы в мировой повестке, российской, областной, на уровне университета | На региональном уровне актуальность проекта «Команда Квиз 'Узнай работодателя'» отражается в содействии обеспечению равенства в образовании и повышению качества образования в регионе посредством образовательных проектов, а также в сокращении разрыва в образовании между городом, деревней и регионами за счет поддержки бедных районов и специального образования. Специальные облигационные фонды эффективно улучшили материально-техническую базу школ на всех уровнях, увеличили предложение дипломов и, таким образом, повысили справедливость и качество образования. Кроме того, научный характер планирования проектов имеет большое значение для повышения эффективности использования средств и предотвращения долговых рисков.На уровне школы актуальность проекта заключается в повышении эффективности преподавания и подготовки талантов посредством информационного конструирования и развития профессионального образования, а также в укреплении чувства социальной справедливости и выгоды. Социальные преимущества реализации проекта значительны, поскольку способствуют развитию социальных навыков и умения работать в команде у студентов, которые являются важными компонентами университетского образования. В то же время проект может служить частью программы развития карьеры и ориентации в сфере трудоустройства, помогая студентам лучше понять рынок труда и ожидания работодателей. |
| Целевая аудитория  | Характеристики целевой аудитории (социальные, экономические, поведенческие и т.д.). Подтвердите ссылками на исследования по данной целевой аудитории, результатами собственных опросов | Социальные характеристики: молодые люди, которые заинтересованы в карьерных возможностях и социальных связях。 Экономические характеристики: как правило, имеют ограниченный доход, так как они еще не на полной работе。 Поведенческие характеристики: активные пользователи интернета и социальных сетей, которые ищут информацию о работодателях и возможностях для профессионального роста。 |
| Цель  | Что будет достигнуто? Когда? Как? Как вы измерите уровень достижения результата? | Увеличить уровень знаний иностранных студентов опотенциальных работодателях в области экономики ифинансов, прокачать навыки общения и команднойработы. |
| Задачи  | Действия, необходимые для достижения цели | • 1. Изучить всех имеющихся работодателей из числа фирм, компаний, организаций в сфереэкономики и финансов•2. Провести опрос среди выбранных работодателей.• 3. Обработать опрос•4. Составить список работодателей Великого Новгорода и ведущих работодателейрегиона•5. Собрать факты о работодателях•6. Собрать материал для викторины.•7. Разработать сценарий викторины• 8. Провести викторину |
| Конкуренты и аналоги竞争对手 | Кто еще решает данную проблему? Каковы характеристики его решения? Чем оно лучше/слабее вашего? | Конкуренты и похожие проектыОбразовательные учреждения: Эти учреждения могут предлагать курсы по планированию карьеры и услуги по профориентации, чтобы помочь студентам узнать о различных отраслях и карьерных возможностях. У них может быть команда профессиональных консультантов, которые предоставляют индивидуальные консультации и организуют встречи с работодателями и ярмарки вакансий.Центры развития карьеры: эти центры могут быть сосредоточены на предоставлении курсов профессиональной подготовки и повышения квалификации, чтобы помочь соискателям повысить свои шансы на трудоустройство. Они могут сотрудничать с местными предприятиями, чтобы понять потребности рынка и предоставить соответствующие программы обучения.Особенности решенияОбразовательные учреждения: Их решения могут быть больше сосредоточены на теоретическом образовании и планировании карьеры, предлагая комплексные курсы и консультационные услуги. Однако эти услуги могут быть платными и не иметь прямой связи с реальной рабочей средой.Центры развития карьеры: решения этих центров могут быть больше ориентированы на развитие практических навыков и сотрудничество с предприятиями, предоставляя более конкретные возможности для карьерного обучения и стажировки. Их преимущество заключается в способности быстро реагировать на изменения рынка и обеспечивать обучение навыкам, отвечающим текущим потребностям.По сравнению с нашей цельюПреимущества: Наш проект может привлечь большее количество учащихся и повысить их интерес к учебе за счет интерактивного и интересного формата викторины, а также повысить их активность и мотивацию к обучению. Кроме того, программы, скорее всего, будут более гибкими и экономически эффективными, а также смогут быстро адаптироваться к потребностям и отзывам студентов.Недостатки: По сравнению с профессиональными образовательными учреждениями и центрами развития карьеры нашим программам может не хватать опыта и ресурсов, например, отсутствия профессиональной консультационной команды или прямого партнерства с компаниями. Кроме того, для создания авторитета и влияния проектам может потребоваться больше времени и усилий. |
| Новизна创新点 | Чем ваше решение принципиально отличается от аналогов и конкурентов? Преимущества вашего решения | Интерактивность и веселье: Проект привлекает учащихся к участию с помощью викторин. Эта интерактивность и развлечение являются инновацией, которая отличает ее от традиционных методов обучения. Это может стимулировать интерес и вовлеченность студентов лучше, чем традиционные решения в области образовательных информационных технологий.Высокая целевая направленность: проект ориентирован на работодателей Новгородской области, и такой целевой подход может оказаться более эффективным для удовлетворения потребностей местных студентов, чем общие, универсальные решения.Улучшение социальных навыков: проект направлен не только на передачу знаний, но и на улучшение социальных навыков учащихся и умения работать в команде, что является важным дополнением к традиционной модели образования.Простота внедрения: по сравнению с решениями, требующими сложной технологической инфраструктуры или больших инвестиций, ваша программа может быть более гибкой и экономически эффективной, способной быстро адаптироваться к потребностям и отзывам студентов.Методологические инновации: в проекте могли быть использованы инновационные методы для повышения точности исследований, такие как объединение байесовской сети (BBN) с географической информационной системой (ГИС) для создания модели пространственной оптимизации экологической компенсации. Этот метод значительно повысил точность исследования — на 37%. |
| Риски | Внешние и внутренние риски. Их оценка и меры по предотвращению | Внешние риски:Конкуренция: Существуют другие организации, которые предлагают аналогичные услуги, такие какОбразовательные учреждения и центры развития карьеры.Это может привести к снижению популярности вашего проекта.Изменения в законодательстве: Потенциальные изменения в законодательстве, касающиеся образования или занятости, могут влиять на возможность реализации проекта.Внутренние риски:Ограничения в ресурсах: Недостаток финансовых или человеческих ресурсов может ограничить способность проекта к развитию。Управленческие проблемы: Недостаток опыта или навыков в управлении проектом может привести к неэффективности работы команды。Оценка и меры по предотвращению:Анализ конкуренции: Проведение регулярного анализа конкурентов и адаптация стратегии проекта к рыночной ситуации。Мониторинг законодательства: Регулярное обновление информации о законодательстве и корректировка проектной деятельности в соответствии с изменениями。Укрепление финансовой базы: Поиск дополнительных источников финансирования и эффективное управление бюджетом。Развитие управленческих навыков: Обучение и тренинги для команды, направленные на повышение их профессиональных навыков |
| Результат/продукт结果 | Опишите ваш продукт в виде ценностного предложения | **Ценностное предложение******Название продукта:**** Команда Квиз 'Узнай работодателя'****Описание продукта:**** Этот проект представляет собой интерактивную платформу, которая позволяет участникам проходить quiz, посвященные знанию о местных работодателях и их требованиях к сотрудникам. Quiz состоит из вопросов, связанных с профессиональными навыками, социальными аспектами и экономическими знаниями, необходимыми для успешного трудоустройства.****Ценности для пользователей:********Образовательный ценность:**** Участники получают полезные знания о том, что ожидают от них работодатели, и как они могут подготовиться к профессиональной карьере.****Интерактивный опыт:**** Quiz-формат делает процесс обучения увлекательным и захватывающим, что повышает мотивацию участников.****Социальные навыки:**** Участие в командном quiz способствует развитию коммуникативных навыков и командного сознания.****Местная ориентированность:**** Участники узнают больше о работодателях и возможностях их собственного региона, что может помочь им найти работу без необходимости переезда.****Ценности для работодателей:********Тalent Pool:**** Работодателям предоставляется возможность познакомиться с талантливыми молодыми профессионалами, которые могут быть привлечены в их компании.****Более эффективное отборочное процесс:**** Результаты quiz могут служить дополнительным индикатором потенциала кандидатов на работу.****Информация о требованиях:**** Работодателям предоставляется обратной связь о том, как студенты и выпускники воспринимают их требования и ожидания.****Ценности для университета:********Улучшение репутации:**** Университет демонстрирует свою заботу о будущих карьерах своих студентов, что может привлечь новых учащихся.****Укрепление партнерских отношений:**** Университет укрепляет связи с местными работодателями, что может привести к сотрудничеству и взаимовыгодным партнерствам. |
| Ключевые характеристики продукта:А. ИсчислимыеБ. Неисчислимые | Представьте не менее трех исчислимых показателей и не менее двух неисчислимых  | **А. Исчислимые характеристики (мерные):******Число участников****: Количество студентов и выпускников, которые приняли участие в quiz. Это показатель популярности и доступности продукта.****Средний балл на quiz****: Средний результат участников в quiz, который можно использовать для оценки уровня понимания и знаний о работодателях, полученных в ходе проекта.****Количество повторных участий****: Количество участников, которые возвращаются, чтобы снова пройти quiz, что может показать их удовлетворенность и желание улучшить свои результаты.****Количество новых подписчиков на социальные сети****: Если у проекта есть социальные сети, это показатель может показать, насколько успешно продукт привлекает новых участников и распространяется среди общества.****Количество рекомендаций и отзывов****: Количество положительных отзывов и рекомендаций от участников, которые могут быть собраны через опросы или отзывы на платформах.**Б. Неисчислимые характеристики (немерные):******Уровень удовлетворенности участников****: Оценка участников о полезности и интересности проекта. Это может быть получено через анкетирование или обратную связь после проведения quiz, и оно не может быть измерено числовыми значениями.****Влияние на карьерные выборы****: Оценка, насколько проект помог студентам в выборе профессии или понимании возможностей на рынке труда. Это может быть определено через интервью или общение с участниками после окончания проекта.****Социальная активность****: Увеличение социальной активности и вовлечения студентов в общественную жизнь, что может проявиться в участии в семинарах, конференциях, или волонтёрских программах. Это показатель не может быть измерен числовыми значениями, но он может быть оценен через наблюдение и интервью. |
| Необходимые ресурсы, в том числе смета расходов所需资源 |  | 1. Электрический ресурс:Команда разработчиков: для создания викторин и поддержки платформы.Общекомандный рабочий процесс и мониторинг прогресса проекта.Специалисты по маркетингу и продвижению: для привлечения участников и продвижения проекта.Консультации по карьере: для предоставления информации о работодателях и требованиях к сотрудникам.2. Финансовый ресурс:Дизайнер, дизайнер, дизайнер, дизайнер.Платформа хостинга: для размещения.quiz и обработки данных.Маркетинг и реклама: для привлечения участников и повышения известности проекта.Поддержка команды: зарплата и другие социальные расходы для проекта команды.3. Материальные ресурсы:Офисное оборудование: компьютеры, сетевые устройства, принтеры и т.д.Материалы для проведения викторины: серверы, базы данных и другие технические средства.4. технологические ресурсы:Программные платформы: для создания и поддержки викторин (например, систем управления обучением).Анализ данных: инструменты для сбора и анализа данных о участниках и их ответственности. |
| Источник и объемы доходов成本结算 |

| **Тип ресурса** | **Описание** | **Оценка стоимости** |
| --- | --- | --- |
| Разработка платформы | Программисты, дизайнеры | 500 000 руб. |
| Поддержка платформы | Техническая поддержка | 200 000 руб. |
| Маркетинг | Реклама, социальные сети | 300 000 руб. |
| Команда проекта | Зарплаты и расходы | 800 000 руб. |
| Офис и оборудование | Процессоры, сеть, принтеры | 100 000 руб. |
| Хостинг | Серверы, базы данных | 150 000 руб. |
| Образовательные материалы | Создание и поддержка контента | 200 000 руб. |
| ****Всего**** |  | ****2 250 000 руб.**** |

 |
| Каналы продвижения推广渠道 | Один – два основных канала продвижения с учётом поведения вашей целевой аудитории. Один запасной с учетом слабых сторон основных каналов | **Основные каналы продвижения:******Социальные сети****: Поскольку ваша целевая аудитория - студенты и выпускники, которые, скорее всего, активно используют социальные сети, это может быть эффективным каналом для привлечения участников. Вы можете использовать платформы, популярные среди молодежи, такие как Instagram, Facebook, и WhatsApp, для публикации контента, связанного с проектом, и для общения с потенциальными участниками。****Университетские платформы****: Так как ваша целевая аудитория включает студентов, использование университетских платформ, включая их веб-сайты, bulletin boards, и общественные группы, может быть полезным для продвижения проекта。 Вы можете организовать встречи, семинары или.quiz-события, которые будут привлекать внимание студентов.**Запасной канал продвижения:******Офлайн мероприятия****: Если основные каналы (онлайн) оказываются неэффективными или требуют дополнительных ресурсов, вы можете рассмотреть офлайн мероприятия, такие как семинары, встречные встречи или выставки на университетских площадках или в других общественных местах。 Это может помочь вам напрямую связаться с целевой аудиторией и привлечь их внимание к вашему проекту. |
| Партнеры, в том числе заказчик проекта项目客户 | Возможные/реальные партнеры проекта, их интересы | **Партнеры проекта:******Университеты и ВУЗы****: Интерес университетов заключается в поддержке своих студентов в профессиональном росте и подготовке к трудоустройству. Они могут быть заинтересованы в использовании вашего проекта для улучшения карьерных возможностей своих выпускников.****Работодатели и компании****: Локальные компании и работодатели могут быть заинтересованы в привлечении талантливых студентов и выпускников для своих команд. Они могут использовать проект для поиска новых сотрудников и для продвижения своих вакансий среди молодых профессионалов.****Организации по поддержке молодежи и занятости****: Эти организации могут быть заинтересованы в сотрудничестве для распространения информации о возможностях трудоустройства и для поддержки молодых людей в их карьерных начинаниях.**Заказчики проекта:******Университет или ВУЗ****: Университет или ВУЗ может быть основным заказчиком вашего проекта, так как они могут использовать его в качестве инструмента для поддержки своих студентов в поиске работы и для улучшения их карьерных возможностей.****Местные правительственные организации****: Местные правительства могут быть заинтересованы в поддержке проектов, которые способствуют развитию местной экономики и занятости, особенно среди молодежи. |
| Достигнутый уровень результата | * Прототип
* MVP
* Готовый продукт
 | ****Прототип (Prototype)****:На этом этапе разработан базовый концепт или модель продукта, который демонстрирует основную функциональность и предоставляет возможность для сбора отзывов и тестирования идей.Прототип может быть ограничен в функциональности и неБудьте полностью готовы для широкого использования, но он позволяет команде увидеть, как будет выглядеть и работать их продукт.****MVP (Minimum Viable Product)****:MVP — это минимально жизнеспособный продукт, который включает в себя только самые основные функции, необходимые для запуска на рынке и сбора первых отзывов от реальных пользователей.На этом этапе продукт готов к использованию, но может потребовать дополнительных улучшений и разработки на основе обратной связи от пользователей.****Готовый продукт (Final Product)****:Готовый продукт — это полностью разработанный и оттестированный продукт, готовый к массовой распространению и использованию.Он включает в себя все основные и дополнительные функции, которые ожидает целевая аудитория, и должен пройти все необходимые этапы тестирования и отладки. |
| Этап реализации | * Концепция
* Апробирован
* Доработан по результатам апробации
* Подготовлен к продаже
* Представлен на акселераторы, конкурсы, гранты
 | ****Концепция****:На этом этапе вы разрабатываете и определяете основную идею проекта, целевую аудиторию, ценностное предложение и потенциальные результаты.Вы создаете план проекта, определяете необходимые ресурсы и заранее планируете финансирование.****Апробирован****:Вы провели первоначальные тесты и прототипирование, чтобы увидеть, как ваш продукт будет использоваться целевой аудиторией.Вы собрали обратную связь от первых пользователей и определили, какие изменения или улучшения требуются.****Доработан по результатам апробации****:Проанализировав результаты прототипа и обратную связь пользователей, вы внесли необходимые изменения в продукт.Вы подтвердили, что продукт соответствует ожиданиям пользователей и готов к дальнейшим шагам.****Подготовлен к продаже****:Вы полностью разработали продукт и готовы к его коммерциализации.Вы разработали стратегию маркетинга и продаж, чтобы привлечь больше пользователей и клиентов.****Представлен на акселераторы, конкурсы, гранты****:Вы подаете заявку на участие в акселераторах, конкурсах или грантов, чтобы получить дополнительную поддержку и инвестиции для развития вашего проекта.Вы используете эти платформы для продвижения вашего проекта и поиска новых возможностей для роста. |