**Лабораторна робота № 2**

**Мета лабораторної роботи:** розвиток і відпрацювання навичок міжособистісного та групового спілкування, формування особистісних і ділових навичок ефективної роботи в партнерстві з колегами, в групах, навчитись застосовувати їх на практиці.

**Основні компетентності**, що формують комунікативні навички і уміння під час оволодіння знаннями за даною темою, визначено як:

* Здатність спілкуватися державною мовою як усно, так і письмово.
* здатність застосовувати знання у практичних ситуаціях.
* здатність до пошуку, о броблення та аналізу інформації з різних джерел.
* здатність працювати в команді.
* Здатність діяти на основі етичних міркувань.
* Здатність діяти соціально відповідально та свідомо.

**Порядок виконання лабораторної роботи № 2**

Питання для обговорення:

1. Студентоцентрований підхід в освітньому процесі.
2. Методи студентоцентрованого навчання та викладання.
3. Методи побудови роботи в групі.
4. В чому суть методу «Сократів діалог».
5. Що таке компетентність?
6. Що така комунікативна компетентність?
7. Які програмні результати відображають комунікативну компетентність?
8. Основні уміння для ефективного спілкування.
9. Основні навички для ефективної комунікації.
10. Тверді навички: їх значення та перелік основних для фахівця ІТ
11. М’які навички: їх значення та перелік основних для фахівця ІТ
12. Які якості потрібні людині для ефективної самопрезентації.

**Перевірка домашнього завдання.**

**Завдання 1.**

2.1. Використати різні джерела пошуку інформації ***(Додаток А)*** для генерування підприємницької ідеї з точки зору її привабливості для ринку ІТ-галузі України та в світі.

**Генерація ідей**

**Додаток А. Перелік ідей у сфері ІТ**

<https://docs.google.com/document/d/1xUEcaC-bKMT-ZUpUmOXmlr_ZFIM8VtDD/edit?usp=sharing&ouid=113021822924219052040&rtpof=true&sd=true>

- сайт містить тисячі ідей, згенеровані ШІ

<https://ideanote.io/idea-generator> - сайт, що генерує ідеї для конкретних компанії за назвою компанії.

[***https://techcrunch.com/***](https://techcrunch.com/) ***- сайт пошуку інформації про продукти і тренди на світовому ринку***

[***https://www.producthunt.com/***](https://www.producthunt.com/) ***- сайт пошуку продуктів та комунікацій з розробниками цих продуктів***

[***https://sensortower.com/***](https://sensortower.com/) ***- новини про сучасні тенденції в розвитку мобільних додатків***

[***https://appmagic.rocks/top-charts/apps***](https://appmagic.rocks/top-charts/apps) ***- попит і дохідність ринку мобільних додатків***

*Основні тренди в сфері інформаційних технологій:*

* *Хмарні технології.*
* *Веб-технології*
* *Операційні системи та обладнання.*
* *Цифрові технології (електронна пошта, Інтернет, мобільні телефони, MP3-програвач)*
* *Інтернет речей та ін..*
* *Штучний інтелект та машинне навчання*
* *Віртуальна та доповнена реальність*

**Продуктами індустрії програмного забезпечення є (наприклад): комп’ютерні програми, бази даних, веб-сайти, соціальні мережі та інші платформи, окремі самостійні сервіси та ін.**



1.2. Зробити власний висновок та **сформувати власний рейтинг із 10** привабливих сфер для розвитку власного бізнесу в сфері ІТ.

**Завдання 2. Сформувати проектні команди в кількості 3-4 студенти за такими квотами:**

**2-3 студенти –** за результатами тесту «Групові ролі» (***Додаток Б***).На основні цієї ролі в групі студенти обирають учасників команди з різними ролями

**1 студент –** за рекомендацією викладача**.**

*Додаток Б. Тест «Групові ролі»*

У кожному питанні розподіліть суму в 10 балів між твердженнями, які, на вашу думку, найкраще характеризують вашу поведінку в групі. Ці бали можна або розподілити між декількома твердженнями, або в окремих випадках всі 10 балів можна віддати якомусь одному твердженню.

*Тест «Групові ролі»*

[*https://www.bgtest.eu/ru/?f=test&test\_id=230*](https://www.bgtest.eu/ru/?f=test&test_id=230)

У кожному питанні розподіліть суму в 10 балів між твердженнями, які, на вашу думку, найкраще характеризують вашу поведінку в групі. Ці бали можна або розподілити між декількома твердженнями, або в окремих випадках всі 10 балів можна віддати якомусь одному твердженню.

Пройдіть ел.форму опитування або заповніть таблицю нижче.

Занесіть бали в таблицю.

1. Що, на вашу думку, я можу принести в групову роботу:

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | Твердження | Бали (сума=10) |
| а | я швидко знаходжу нові можливості |  |
| б | я можу добре працювати з безліччю людей |  |
| в | у мене добре виходить висувати нові ідеї |  |
| г | у мене виходить допомагати іншим людям висувати їх ідеї |  |
| д | я здатний дуже ефективно працювати і мені подобається інтенсивна робота |  |
| е | я згоден бути непопулярним, якщо в результаті це призведе до хороших результатів |  |
| ж | в звичайній обстановці я працюю швидко |  |
| з | у мене немає упереджень, тому я завжди даю можливість альтернативній дії |  |

1. У мене є недоліки в груповій роботі. Можливо, це те, що:

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | Твердження | Бали (сума=10) |
| а | я дуже напружений, поки захід не продумано, не проконтрольовано, не проведено |  |
| б | я даю занадто велику свободу людям, чию точку зору я вважаю обгрунтованою |  |
| в | у мене є слабкість багато говорити самому, поки, нарешті, в групі не з’являються нові ідеї |  |
| г | мій власний погляд на речі заважає мені негайно розділяти ентузіазм колег |  |
| д | якщо мені потрібно щось досягти, я буваю авторитарний |  |
| е | мені важко поставити себе в позицію керівника, тому що я боюся зруйнувати атмосферу співробітництва в групі |  |
| ж | я сильно захоплююся власними ідеями і втрачаю нитку того, що відбувається в групі |  |
| з | мої колеги вважають, що я занадто турбуюся про несуттєві деталі і переживаю, що нічого не вийде |  |

1. Коли я включений у роботу з іншими:

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | Твердження | Бали (сума=10) |
| а | я впливаю на людей, не пригнічуючи їх |  |
| б | я дуже уважний, тому помилок через недбалість бути не може |  |
| в | я готовий наполягати на якихось діях, щоб не втратити час і не випустити з уваги головну мету |  |
| г | у мене завжди є оригінальні цілі |  |
| д | я завжди готовий підтримати гарну пропозицію у спільних інтересах |  |
| е | я дуже уважно ставлюся до нових ідей і пропозицій |  |
| ж | оточуючим подобається моя холодна розсудливість |  |
| з | мені можна доручити простежити, щоб вся основна робота була виконана |  |

1. У груповій роботі для мене характерно, що:

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | Твердження | Бали (сума=10) |
| а | я дуже зацікавлений добре знати своїх колег |  |
| б | я спокійно поділяю погляди оточуючих або дотримуюсь поглядів меншості |  |
| в | у мене завжди знайдуться добрі аргументи, щоб спростувати помилкові пропозиції |  |
| г | я думаю, що у мене є дар виконати роботу за планом |  |
| д | у мене є схильність уникати очевидного, пропонувати несподіване |  |
| е | все, що я роблю, я намагаюся довести до досконалості |  |
| ж | я готовий встановлювати контакти і поза групою |  |
| з | хоча мене цікавлять всі точки зору, я, не вагаючись, можу прийняти рішення власне, якщо це необхідно |  |

1. Я отримую задоволення від своєї роботи, тому що:

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | Твердження | Бали (сума=10) |
| а | мені подобається аналізувати ситуації та шукати правильний вибір |  |
| б | мені подобається знаходити практичні рішення проблеми |  |
| в | мені подобається відчувати, що я впливаю на встановлення хороших взаємин |  |
| г | мені приємно сильно впливати при прийнятті рішень |  |
| д | у мене є можливість зустрічатися з людьми, які пропонують нове |  |
| е | я можу домогтися згоди людей з приводу ходу виконання роботи |  |
| ж | мені подобається зосереджуватися на виконанні поставлених завдань |  |
| з | мені подобається працювати в області, де я можу застосовувати свою уяву і творчі здібності |  |

1. Якщо я несподівано отримав важке завдання, яке треба виконати в обмежений час і з незнайомими людьми:

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | Твердження | Бали (сума=10) |
| а | я буду відчувати себе загнаним у кут, поки не знайду вихід із тупика і не вироблю свою лінію поведінки |  |
| б | я буду працювати з тим, у кого виявиться найкраще рішення, навіть якщо він мені не симпатичний; |  |
| в | я спробую знайти людей, між якими я зможу розділити на частини це завдання, таким чином зменшивши обсяг роботи |  |
| г | моє природне почуття часу не дозволить мені відстати від графіка |  |
| д | я вірю, що буду спокійно, на межі своїх сил йти прямо до мети |  |
| е | я буду домагатися наміченої мети всупереч будь-яким складним ситуаціям |  |
| ж | я готовий взяти роботу на себе, якщо побачу, що група не справляється |  |
| з | я влаштую обговорення, щоб стимулювати людей висловлювати нові ідеї та шукати можливості просування до мети |  |

1. Що стосується проблем, які в мене виникають, коли я працюю в групі:

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | Твердження | Бали (сума=10) |
| а | я завжди показую нетерпіння, якщо хтось гальмує процес |  |
| б | деякі люди критикують мене за те, що мені не вистачає інтуїції |  |
| в | моє бажання переконатися, що робота виконується на найвищому рівні, викликає незадоволення |  |
| г | мені дуже швидко все набридає, і я сподіваюся тільки на одну- дві особи, які можуть надихнути мене |  |
| д | мені важко почати роботу, якщо я чітко не уявляю своєї мети |  |
| е | іноді мені буває важко пояснити іншим якісь складні речі, які приходять мені на думку |  |
| ж | я розумію, що я вимагаю від інших зробити те, що сам зробити не можу |  |
| з | якщо я натрапляю на реальний опір, то мені важко чітко викласти свою точку зору |  |

Обробка (інтерпретація) результатів

* + - 1. Побудуйте таблицю згідно з наведеним “зразком-ключем”, вписуючи по кожному питанню поряд з відповідною буквою ту кількість балів, яку ви дали цьому варіанту відповіді.

Таблиця відповідей

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| № зап. | І (а) | II (б) | III (в) | IV (г) | V (д) | VI (е) | VII (ж) | VIII (з) |
| 1 |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 2 |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 3 |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 4 |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 5 |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 6 |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 7 |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Всього балів |  |  |  |  |  |  |  |  |

(керівник, тестувальник, організатор, аналітик, розробник, проектувальник, технолог, аудитор)

Приклад відповіді на тест та аналіз опису ролі у груповій взаємодії

Таблиця відповідей на тест групових ролей

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | І (а) | II (б) | III (в) | IV (г) | V (д) | VI (е) | VII (ж) | VIII (з) |
| 1 |  | 2 |  |  |  |  | 3 | 5 |
| 2 |  | 1 |  | 3 | 4 |  |  | 2 |
| 3 |  |  |  | 1 | 4 | 3 | 1 | 1 |
| 4 | 4 | 1 | 1 |  |  | 2 |  | 2 |
| 5 | 1 | 3 | 1 |  | 3 | 1 | 1 |  |
| 6 |  | 3 | 3 |  |  | 2 |  | 2 |
| 7 | 3 | 1 | 2 | 1 | 2 | 1 |  |  |
| Всього | 8 | 11 | 7 | 5 | 13 | 9 | 5 | 12 |

* + - 1. **Знайдіть суму балів у кожному з І-VІІІ стовпців.**
      2. **Виділіть ті стовпці-ролі, де набрано найбільші суми. Ці ролі ви частіше виконуєте в групі.**
      3. **Прочитайте і проаналізуйте описи ролей у груповій взаємодії:**

І – керівник (голова);

II – тестувальник (формувач);

III – організатор (генератор ідей);

IV – аналітик (оцінювач ідей, критик);

V – розробник (організатор роботи) ;

VI – проектувальник (організатор групи);

VII – технолог (дослідник ресурсів);

VIII – аудитор (завершувач).

**Характеристика ролей в команді**

|  |  |
| --- | --- |
| *«Голова» / адміністратор* | *Функції*: Сприймає різні точки зору й приймає рішення. *Властивості*: вміє слухати, гарно говорить, логічний, рішучий. *Тип:* спокійна, стабільна особистість, має потребу в високомотивованій групі. |
| *« Формувальник»* | *Функції*: лідер, поєднує зусилля членів групи в єдине ціле. *Властивості*: динамічний, рішучий, наполегливий. *Тип:* домінуючий екстраверт, потребує компетентної, цілісної групи. |
| *«Генератор ідей»* | *Функції*: джерело ідей. *Властивості*: розумний, багата уява, креативність. *Тип*: нестандартна особистість, потребує мотивованого оточення, яке буде сприймати його ідеї. |
| *«Оцінювач ідей»* | *Функції*: аналіз і логічні висновки, контроль. *Властивості*: аналітичність, інтелектуальність, ерудованість, «якір групи», повертає до реальності. *Тип:* розсудлива, вольова особистість, потребує оновлення інформації та нових ідей. |
| *«Організатор роботи»* | *Функції*: перетворення ідей у конкретні завдання та організація їх виконання. *Властивості*: організатор, вольовий, рішучий. *Тип:* вольова особистість, має потребу в пропозиціях, ідеях групи. |
| *«Організатор групи»* | *Функції:* сприяє досягненню злагоди в групі, залагоджує непорозуміння, обізнаний із потребами, проблемами членів групи. *Властивості:* чуйність, дипломатичність, доброта, комунікабельність. *Тип :* емпатійна й комунікативна особистість, потребує постійного контакту з усіма членами групи. |
| *«Дослідник ресурсів»* | *Функції:* сполучна ланка із зовнішнім середовищем. *Властивості:* комунікабельний, схильний захоплюватися, енергійний, привабливий. *Тип:* наполегливий екстраверт, потребує свободи дій. |
| *«Завершувач»* | *Функції:* спонукає групу все робити вчасно й до кінця. *Властивості:* професійна педантичність, обов'язковість, відповідальність. *Тип:* педантична особистість, потребує групової відповідальності, обов'язковості. |

2.3. В групі обговорити всі обрані ідеї та запропонувати **по 3 креативні ідеї з кожної групи** для розробки и бізнес-проекту,

**2.4. Обрати із запропонованого загального списку ідей одну для розробки проекту у сфері малого бізнесу на обраному ринку певної країни.**

**2.5. Згенерувати назву компанії і логотип:**

Як приклад,

1) можна використати [**https://namelix.com/**](https://namelix.com/) **- генератор назв компанії**. Вести на англ..мові вид діяльності (або ключові слова), далі обрати стиль назви, наприклад «auto»,

потім виберіть випадковість генерації, наприклад «низька»

потім вкажіть назву пілотного проекту

виберіть логотип для компанії.

2) можна використати безкоштовний генератор логотипів: <https://www.renderforest.com/ru/logo-maker#All>

***Вставити згенерований логотип на титулу***

**Створити спільний документ в Google docs, в якому 1-а сторінка – титулка**

*Приклад титулки – 1-а сторінка:*

***Створення IT-компанії з (вказати вид діяльності\*\*\*, який ви обрали) наприклад, розробки мобільних ігор***

***далі в дужках вказуємо обраний продукт (наприклад, проект створення навчально-пізнавальної мобільної гри для дітей віком 9-12 років “Luminare”)***

***Виконавці:***

***Вставити згенерований логотип***

\*\*\* Сфера інформаційних технологій (ІТ) є дуже різноманітною і включає безліч видів діяльності. Ось деякі з найпоширеніших видів діяльності в галузі ІТ:

**Розробка комп’ютерних програм.**

**Розробка баз даних.**

**Інтернет-маркетинг, SEO, організація ведення блогу, інтерне-сторінок та ін.**

**Розробка веб-сайтів (Web Development)**:

**Розробка мобільних додатків.**

**Розробка комп’ютерних ігор (мобільних в т.ч.).**

**Управління хмарними технологіями та Інтернет речей**

**Інформаційний аналіз та бізнес-консалтинг**

**2.6. Обираємо потенційну країну для розгортання додатку**

**Примітки:** [56%](https://www.cbinsights.com/research/startup-failure-reasons-top/) стартапів закриваються, тому що їхній продукт не потрібен цільовій аудиторії. Це відбувається через те, що спочатку створюється продукт, а потім уже аналізується, для кого він створюється. Такий підхід не працює.

**Від експертів галузі:** Лідерами є компанії що володіють часткою на ринку від 20 % обсягів продажів. Якщо ринок під власністю однієї компанії в обсязі від 80%, то такий ринок важкий для завоювання і краще перейти до більш конкурентного, у якого є потенціал входу.

**Вказати конкретну країну і один абзац пояснення, на чому ґрунтується ваш вибір:**

*Висновки на яких має ґрунтуватись вибір:*

1. країна має бути розвиненої, прибутковою та мати розвинену культуру плати за послуги в інтернеті
2. Конкуренти активно заходять на цей ринок
3. Експерти прогнозують потенційний ріст ринку (аналіз ринків по бенчмаркам)
4. Оцінити потенційну прибутковість на основі оцінки цін продуктів конкурентів та життєвого циклу їх продукту
5. Оцінити обсяг ринку, це можна зробити під час налаштування таргетингу у фейсбук або гул
6. Вивчити систему оподаткування та законодавство країни збуту продукту

**Можливі джерела для аналізу ринку:**

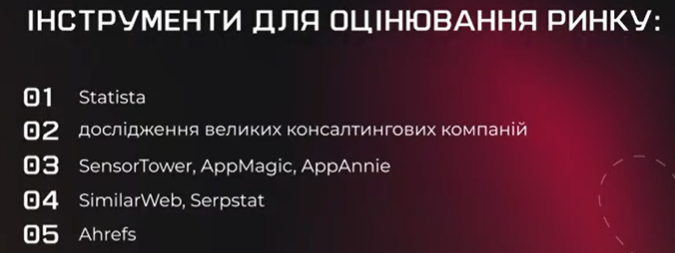
[**https://www.businessofapps.com/data/app-data/**](https://www.businessofapps.com/data/app-data/)

[**https://www.insiderintelligence.com/topics/#more%20industries\_refid**](https://www.insiderintelligence.com/topics/#more%20industries_refid)

[**https://sensortower.com/**](https://sensortower.com/)Завдяки цьому інструменту аналізують кількість завантажень та загальні показники конкурентів, окремі сегменти ринку, останні тренди серед інших застосунків.

**Стаття для аналізу ринку: 67 безкоштовних ресурсів зі статистикою для аналізу ринку та трендів в сфері ІТ.**

[*https://skillsetter.io/blog/resources-stats*](https://skillsetter.io/blog/resources-stats)



**Довідково. Щоб** пріоритезувати гіпозези ідей, фіч або інших покращення та виборів існують різні методи. Корисна стаття. Як пріоритезувати гіпотези на прикладі RPG-гри: 3 перевірені фреймворки: https://skillsetter.io/blog/how-to-prioritize-hypothesis-ua

**2.7. Обрати бізнес-модель або декілька, для монетизації.**

*Способи монетизації (побудови бізнес-моделі):*

1. **Freemium**. Модель, в якій користувачі отримують базову версію продукту або послуг безоплатно, але отримати доступ до різних додаткових послуг можна лише за певну плату.
2. **Підписка.** Модель, в якій користувачі отримують доступ до продукту чи послуги за регулярну плату. Її потрібно поновлювати щомісяця або щорічно.
3. **One-time payment.** Модель, в якій користувачі платять лише раз і мають постійний та повний доступ до всіх можливостей продукту.
4. **Advertisement або модель рекламного заробітку** Модель, в якій продукт використовується як майданчик показу різної платної реклами для користувачів.
5. **Транзакційна** Модель, в якій бізнес є посередником, що зводить клієнтів і продавців продукту або послуги.
6. **SaaS** Модель, в якій юзери можуть користуватись певним програмним забезпеченням як послугою. Їм не потрібно завантажувати його на власний пристрій — вони можуть працювати з ними через веббраузер або спеціальний клієнтський застосунок.

**Тести для самооцінки:**

**1. Почнімо зі**[**Spotify**](https://www.spotify.com/ua-en/premium/)**. Яка в них бізнес-модель?**

* Subscription (модель підписки для отримання доступу до функцій продукту)
* Freemium (модель, яка охоплює безоплатну підписку з обмеженим функціоналом та premium-підписку без обмежень)
* Marketplace (модель, за якої продавці виставляють свою продукцію на платформі та платять комісію за користування майданчиком)

**2. А в**[**Apple Music**](https://www.apple.com/apple-music/#plans) **яка бізнес-модель?**

* Subscription (модель підписки для отримання доступу до функцій продукту)
* Freemium (модель, яка охоплює безоплатну підписку з обмеженим функціоналом та premium-підписку без обмежень)
* Marketplace (модель, за якої продавці виставляють свою продукцію на платформі та платять комісію за користування  
  майданчиком)

**3. Як щодо авторіа? Яка у них бізнес-модель?**

* Subscription (модель підписки для отримання доступу до функцій продукту)
* Freemium (модель, яка охоплює безоплатну підписку з обмеженим функціоналом та premium-підписку без обмежень)
* Marketplace (модель, за якої продавці виставляють свою продукцію на платформі та платять комісію за користування майданчиком)

**2.8. Згенерувати функції продукту (конкретні можливості) з точки зору базового користувача** (вказати хто є потенційний користувач, що готовий в майбутньому заплатити за продукт)**:**

*Довідково. Мають бути логічно побудовані, у формі відповіді на питання: що робить система (додаток, сайт, гра і т.д.) коли користувач завантажує або заходить в систему, які дії може виконувати, щоб досяггти поставленої задачі, тобто задовольнити потребу в продукті, послузі і т.д.*

Функції продукту - це те, що продукт може робити для користувача, наприклад, можливість: **додавати** товари до кошика, **розраховувати** податок з продажу, **надсилати** повідомлення тощо. Поставте кроки (дії) в тому порядку, в якому користувач «подорожує продуктом», наприклад:

* проходження тестів, щоб визначити типу особистості для подальшого проходження гри
* створення власного персонажу - зірка-товариша яка розвивається по стадіям залежно від психологічної типу особистості та участі у ситуаціях (3 рівні розвитку)
* участь у тестових ситуаціях для формування нових (або покращення існуючих) знань у сфері астрономії та астрології
* участь у тестових ситуаціях для формування нових (або покращення існуючих) знань у сфері психології, а саме: самоаналізу, позбавлення від поганих звичок, мотивація психологічного розвитку
* наявність психолога-консультанта у формі бота за такими напрямами: подолання тривожності, панічних атак тощо;
* можливість перегляду проблемної психологічної мультимедійної ситуації та отримання рекомендацій-підказок до вирішення цієї ситуації
* можливість ведення особистого щоденника

**Зробити усні висновки шляхом формулювання відповідей на такі питання:**

1. Який вид діяльності обрали для побудови бізнесу *(обери із списку вище \*\*\*)*
2. В чому суть першого пілотного проекту? *(написати назву пілотного проекту, наприклад мобільний додаток – відео редактор для створення музичних кліпів)*
3. Що продаємо, кому і де? Написати на яку споживчу аудиторію розраховані продукти (потенційний споживач). *Потенційні покупці -* можуть стати клієнтами у майбутньому, зацікавлені в користуванні продукцією, але ще не впевнені в цьому і з ними треба працювати як опосередковано, так і прямо. *Наприклад: ринок України: підприємства, урядові установи, геймери віком від 16-46 років та ін..*
4. В чому полягає цінність або вигода (інноваційність, відмінність від конкурентів) даного продукту для споживача. *Кожен користувач має свій набір цінностей. Приклад, комусь важливий склад, комусь смак, комусь екологічна упаковка, комусь ціна.*
5. Які функції варто включити для першої версії продукту, розділити їх на основні (ключові) та додаткові. *Приклад. Ключові фічі продукту повинні задовольняти всіх користувачів, в той час, як додаткові фічі можуть мати окремі групи «фанатів».*
6. Яку модель монетизації обраного для пілотного проекту.

Д.з. **Створити спільний документ в Google docs, в якому:**

**1-а сторінка – титулка з назвою проекту та ПІБ виконавців (є приклад)**

**2-а сторінка – резюме проекту за прикладом;**

*Див. запис «Резюме проекту» на порталі в розділі «Самостійна робота»*

[*https://drive.google.com/file/d/1dAdzcgzdtGOtN1n74XIM3QVJlRkxO0c0/view?usp=sharing*](https://drive.google.com/file/d/1dAdzcgzdtGOtN1n74XIM3QVJlRkxO0c0/view?usp=sharing)

*Приклад назви проекту на титулці – 1-а сторінка*

***Створення IT-компанії з (вказати вид діяльності, який ви обрали) наприклад, розробки мобільних ігор***

***далі в дужках вказуємо обраний продукт (наприклад, проект створення навчально-пізнавальної мобільної гри для дітей віком 9-12 років “Luminare”)***

***Виконавці:***

***Вставити згенерований логотип***

*Приклад. Резюме проекту – 2-а сторінка*

***Опис галузі, у якій здійснюватиметься діяльність:***

ІТ-галузь у сфері розробки мобільних додатків (ігор).

***Місія проекту:***

Широке застосування сучасних IT-технологій для покращення якості життя в сфері освіти та саморозвитку. Навчити споживачів краще розуміти свої вчинки та характер через взаємодію з зіркою.

***Основний вид діяльності****:*

Розробка мобільних ігор

***Пілотний продукт:*** навчально-пізнавальнамобільна гра для дітей віком 9-12 “Luminare”

***Цінність та конкурентна перевага продукту: (вигода або яку користь принесе) для користувача та чим відрізняється від конкурента)***. Граючи в мобільну гру, цікаво провести час, а також зручно і швидко у власному гнаджеті отримати необхідні знання та навички у сфері астрономії та астрології через ігрові ситуації та тести за невелику плату.

**Згенерувати функції продукту (конкретні можливості) з точки зору базового користувача** (вказати хто є потенційний користувач, що готовий в майбутньому заплатити за продукт)**:**

*Довідково. Мають бути логічно побудовані, у формі відповіді на питання: що робить система (додаток, сайт, гра і т.д.) коли користувач завантажує або заходить в систему, які дії може виконувати, щоб досяггти поставленої задачі, тобто задовольнити потребу в продукті, послузі і т.д.*

Функції продукту - це те, що продукт може робити для користувача, наприклад, можливість: **додавати** товари до кошика, **розраховувати** податок з продажу, **надсилати** повідомлення тощо. Поставте кроки (дії) в тому порядку, в якому користувач «подорожує продуктом», наприклад:

* проходження тестів, щоб визначити типу особистості для подальшого проходження гри
* створення власного персонажу - зірка-товариша яка розвивається по стадіям залежно від психологічної типу особистості та участі у ситуаціях (3 рівні розвитку)
* участь у тестових ситуаціях для формування нових (або покращення існуючих) знань у сфері астрономії та астрології
* участь у тестових ситуаціях для формування нових (або покращення існуючих) знань у сфері психології, а саме: самоаналізу, позбавлення від поганих звичок, мотивація психологічного розвитку
* наявність психолога-консультанта у формі бота за такими напрямами: подолання тривожності, панічних атак тощо;
* можливість перегляду проблемної психологічної мультимедійної ситуації та отримання рекомендацій-підказок до вирішення цієї ситуації
* можливість ведення особистого щоденника

***Послуги ІТ-компанії - розробка та поширення пілотного проекту, а саме:***

*Примітка. На основі моделі монетизації (що наведені вищі) сформувати послуги для бізнесу*

* мобільний додаток (базова версія) - гра “Luminare”
* мобільний додаток  Преміум версія – підписка за місяць
* вбудовані артифакти - Ігровий набір “Перша допомога”
* вбудовані артифакти Ігровий набір “Повернення до життя”
* Наклейки з зіркою-товаришем
* М’яка іграшку у формі зірка товариша

***Цілі проекту:***

1. *Бізнес-ціль:*

*Приклад.* Створити ІТ компанію у сфері розробки мобільних ігор шляхом створення та поширення пілотного проекту «Мобільна навчально-пізнавальна гра для дітей віком 9-12 “Luminare”, отримання доходів від реалізації преміум версії мобільної гри (платна місячна підписка, продаж самої гри на окремому носії) та продажу артифактів до неї.

1. *Маркетингова ціль:* *В чому полягає цінність або вигода для споживача (інноваційність, відмінність від конкурентів) даного продукту для споживача. Кожен користувач має свій набір цінностей. зокрема, комусь важливий склад, комусь смак, комусь екологічна упаковка, комусь ціна.*

*Приклад.* За 3 роки запуску пілотного проекту зі створення програмного продукту (мобільного додатку-гри) звоювати ринок споживачів України (або вказати іншу країну), який надасть можливість користувачу опанувати в ігровій формі певні уроки, шляхом створення та розвитку унікальної зірки-особистості з метою отримання знань та навичок у сфері астрономії, астрології та психології та реалізувати 500 завантажень преміям версії мобільної гри в рік та надання супуніх послуг.

***Обговорення відео:***

Відео. Як спілкуватися з «байдужим» типом людей. <https://coursera.org/share/a0124ae7db205b75beae94bb61857009>

**Бонусне завдання 1 (5 балів).** Зняти відео рекомендації на 2-3 хвилини як користуватись одним із сервісів, побудованих на основі штучного інтелекту, що наведені в списку:

google autodraw – створення іконок по власним ескізам

elai – створення відео на основі тексту

adcreative.ai – cтворення бренду і креативу

Dall-E-2 (або аналог Midjourney) – створить ілюстрації з тексту

Syntheska (або аналог) – створить розмовляючого аватара

Narakeet (або аналог) – створити голос з тексту

Copy.AI – напише текст для блогу, реклами, постів тощо

Codex — сервіс компанії OpenAI, який трансформує звичайну мову в код.