

## **Ситуационная задача 2**

**Бизнес-идея:** Интерактивная образовательная платформа для изучения биотехнических систем и технологий

### **Проблематика:**

Современная сфера биотехнических систем развивается стремительно, однако образование отстает от потребностей рынка. Учебные программы зачастую устаревшие, а студентам трудно применять полученные знания на практике. Работодатели отмечают недостаток квалифицированных специалистов, способных разрабатывать и внедрять новейшие биотехнологические решения.

### **Предложенная идея:**

Создание интерактивной образовательной платформы, позволяющей студентам осваивать теорию и практику биотехнических систем и технологий в виртуальной среде. Платформа обеспечит доступ к современным учебным материалам, симуляторам лабораторных исследований и моделированию реальных процессов.

### **Уникальность:**

Платформа отличается наличием симуляторов экспериментов, которые позволяют пользователям непосредственно взаимодействовать с виртуальным оборудованием и материалами. Благодаря этому студенты смогут развивать навыки работы с новыми технологиями, не имея физического доступа к дорогостоящему оборудованию.

### **Модель монетизации:**

Платформа доступна по подписке, причем предлагаются разные тарифные планы для отдельных пользователей, учебных заведений и предприятий. Дополнительный доход генерируется продажей курсов повышения квалификации и сертификаций.

### **Целевая аудитория:**

- Студенты и преподаватели вузов, изучающих биотехнику и смежные дисциплины.
- Специалисты индустрии, желающие повысить квалификацию.
- Компании, нуждающиеся в обучении сотрудников новым технологиям.

### **Конкурентные преимущества:**

- Современные учебные материалы, соответствующие последним достижениям науки и техники.
- Удобный интерфейс, позволяющий комфортно учиться независимо от местоположения.
- Наличие встроенной системы оценки прогресса учащихся.
- Поддержка наставников-экспертов в своей области.

### **Прогнозируемый финансовый результат:**

Первоначальные инвестиции составят порядка 1 миллиона рублей, из которых значительная доля пойдет на разработку платформы и привлечение экспертов. По предварительным расчетам, средняя прибыль составит около 30% от суммы вложенных средств ежегодно. Основными статьями расхода станут техническая поддержка платформы, обновление контента и продвижение бренда.