

**Региональный этап Всероссийского конкурса юношеских
исследовательских работ им. В.И. Вернадского**

Направление «Экономика, социология и право»

**Анализ современной российской системы онлайн-образования
(разработка проекта «100 баллов для интеллектуалов»)**

Работу выполнила:

ученица 11 «А» класса

**МБОУ «Гимназия №22» г.
Белгорода**

Мозговая Дарья Сергеевна

Руководитель

заместитель директора,

учитель истории

**МБОУ «Гимназия №22» г.
Белгорода**

Мухартова Наталья Егоровна

Белгород, 2022

Содержание

Введение.....	2
Глава 1. Анализ современного состояния и перспектив развития рынка онлайн-подготовки к ЕГЭ в РФ.....	4
Глава 2. Концепция и схема работы проекта «100 баллов для интеллектуалов»...	6
Заключение.....	9
Список использованной литературы.....	10
Приложения	11

Введение. С каждым годом скорость обмена данными в сети Интернет неуклонно растет. Всемирная сеть стала полноценным каналом для визуальной и звуковой связи, что позволяет использовать её для обмена информацией в режиме реального времени. Ещё недавно онлайн-технологии применялись преимущественно в высшем образовании, начиная от прохождения отдельных дисциплин до полностью дистанционного обучения и защиты диссертации онлайн. Множество курсов, в том числе и курсов профессиональной переподготовки, традиционно были рассчитаны на взрослых людей или студентов. В школьном же образовании существовали ограничения для применения онлайн-формата, сдерживавшие его бурный рост. Сейчас, на фоне глобальных изменений, ускоренных пандемией COVID-19, ситуация меняется, в область дистанционного школьного образования пришло много профессиональных и активных участников, и перспективы роста в этой области несомненные.

Данная работа является актуальной ввиду того, что доля онлайн-образования на рынке растет с каждым годом на 15-20%. Образование, получаемое в режиме онлайн, включает в себя множество различных направлений – от высшего до курсов саморазвития. Подготовка к ЕГЭ в режиме

«онлайн» является одним из самых популярных способов подготовки к поступлению в высшие учебные заведения.

Онлайн-школы подготовки к ЕГЭ повышают шансы поступить в высшие учебные заведения для абитуриентов практически из любой точки России. Очень часто желание найти профессионального репетитора сталкивается с ограниченностью выбора преподавателя в конкретном городе, а также его основной и дополнительной учебной нагрузкой. Время, потраченное на дорогу к репетитору, и проверка домашней работы во время, отведенное на занятие, – все это становится причиной начать подготовку к экзаменам в онлайн-формате. Кроме того, такой способ является наименее затратным.

Потребность выпускников в дополнительной подготовке приводит к созданию большого количества различных школ, предоставляющих такую возможность. Но, к сожалению, не всегда методики, применяемые там, являются эффективными и не ведут к получению высоких баллов на экзамене.

Классические курсы подготовки к ЕГЭ онлайн, в целом, показывают себя довольно эффективными, но в эпоху информационных технологий не являются достаточно удобными для молодых людей. Для многих жителей больших городов время является слишком ценным ресурсом, чтобы тратить его на дорогу на курсы, а маленькие города, как правило, предлагают ограниченное количество вариантов классического обучения, которые попросту могут не удовлетворять потенциального студента. Эти и не только причины привели к популярности подготовки к ЕГЭ онлайн. Развитие новых информационных технологий влечет за собой становление принципиально новой образовательной системы, которая может обеспечить предоставление образовательных услуг миллионам людей из любой точки мира.

Цель исследования: изучить российский рынок онлайн-образования в рамках подготовки к Единому Государственному Экзамену, разработать и выдвинуть концепцию перспективного образовательного онлайн-продукта.

Задачи исследования:

1. Определение современного состояния и перспектив развития отрасли, объёма и ёмкости рынка;
2. Сегментное анализирование потребительского рынка онлайн-обучения ЕГЭ;
3. Проведение SWOT-анализа дистанционных образовательных продуктов;
4. Описание концепции образовательного онлайн-продукта «100 баллов для интеллектуалов».

Объект исследования – онлайн-образование как одна из реалий современного мира.

Предмет исследования – онлайн-обучение в сфере подготовки к ЕГЭ.

Гипотеза: система образования полностью перейдёт в онлайн-среду.

Актуальность темы: тема исследовательской работы является актуальной как для меня – выпускницы 11 класса, стремящейся сдать ЕГЭ на высокие баллы и поступить в ведущие вузы страны, так и остаётся актуальной ввиду глобализации учебных процессов и их стремительного перехода в онлайн по причинам снижения временных и ресурсных затрат, а также возможностей цифровых технологий.

Методы исследования:

1. Метод экспертных оценок при исследовании научной литературы и статистических данных по теме онлайн-образования, школьного обучения, рынка онлайн-подготовки к ЕГЭ, сегментов потребителей на рынке и сервисов для подготовки к ЕГЭ;
2. Метод сравнения, позволивший сопоставить сервисы для подготовки к ЕГЭ онлайн;
3. Метод анкетирования при помощи Google Form, который помог получить ответы на нужные вопросы;
4. Анализ документов, вторичный анализ данных, полученный в результате исследования других авторов;

5. Синтез и метод аргументации при формулировании концепции онлайн-продукта.

Глава 1. Анализ современного состояния и перспектив развития рынка онлайн-образования в России

В 2009 году ЕГЭ стал обязательным для всех школьников. За этот период экзамен стал причиной возникновения нового рынка образовательных услуг, на котором теперь можно встретить не только индивидуальных предпринимателей-репетиторов, но и представителей малого, среднего и крупного бизнеса.

Аудитория рынка дополнительного школьного образования на начало 2017 г. исчислялась приблизительно 6 млн учащихся 5–11 классов, или 40% от количества всех учащихся соответствующей возрастной группы. По оценкам «Нетология-групп», численность школьников, получающих дополнительное образование, продолжает расти и в 2021 г. приближается к отметке 6,9 млн человек («Приложение 1. Объём рынка дополнительного школьного образования»).

По результатам телефонного опроса (2017), проведенного «Нетологией-групп» в ходе исследования российского рынка онлайн-образования и образовательных технологий, за услугами дополнительного образования чаще всего обращаются по следующим причинам («Приложение 2. Распределение по целям подготовки»): для подготовки к госэкзаменам ОГЭ, ЕГЭ (47%), ради получения более глубоких знаний, чем предусмотрено школьной программой (42%), и для повышения успеваемости ребенка до общего уровня класса (33%) (Исследование российского рынка онлайн-образования, 2020).

Общий объем рынка дополнительных образовательных услуг для школьников по итогам 2016 г. оценивается в 130,3 млрд руб. В среднем показатель будет увеличиваться на 2–3% в год и к концу 2021 г. достигнет 149,2

млрд руб. (+13% к текущей величине) («Приложение 3. Объём рынка дополнительного школьного образования»).

Порядок стоимости дополнительных занятий зависит и от типа населенного пункта («Приложение 4. Расходы россиян на дополнительное школьное образование»). В городах с населением от 50 тыс. до 250 тыс. человек и от 250 тыс. до 1 млн сумма ежемесячных расходов на эти услуги составляет порядка 3,5 тыс. руб. Максимума средний чек достигает в Москве — около 8,1 тыс. руб. в месяц. Согласно исследованию Skyeng, рынок подготовки к ОГЭ и ЕГЭ в России на 2019 год оценивается в 60 млрд рублей, а к концу 2021 году этот сегмент вырастет до 85 млрд рублей (Исследование российского рынка онлайн-образования и образовательных технологий, 2017). Сейчас 1,1 млн школьников, то есть 78% от общего числа учеников 10 и 11 классов, готовятся к ЕГЭ дополнительно (в группах или с индивидуальным репетитором). Средний чек для занятий в Москве в час - 815 руб, в регионах - 410 руб. К тому же стоит отметить теневую сторону рынка. Только каждый десятый игрок рынка дополнительного образования работает по-белому. Так, по данным Института образования ВШЭ, теневой рынок репетиторских услуг в России к 2017 году составлял почти 30 млрд рублей, от 10 до 70% преподавателей школ, по разным оценкам, так или иначе подрабатывают репетиторами. Статистика и многочисленные исследования подтверждают факт того, что рынок ЕГЭ сейчас представлен в основном частными репетиторами и небольшими компаниями (Исследование рынка онлайн-образования в России, 2019). Причем большая часть из них не имеют юридического лица, а клиентов они ищут с помощью социальных сетей либо через специальные порталы по найму рабочих и домашнего персонала. Такие объявления, например, можно встретить на порталах YouDo, Avito или "Юла", средняя стоимость которых варьируется от 500 рублей до нескольких тысяч за час, в зависимости от опыта преподавания и предмета. При этом интерес к рынку именно онлайн-образования может во многом изменить ситуацию с «репетиторами-теневиками». Случиться это может в том случае, если услуги на образовательных порталах будут стоить дешевле,

чем занятия с репетиторами. Так, например, в онлайн-школах для подготовки к ЕГЭ стоимость одного занятия, как правило, составляет 220 рублей и ниже, в то время как стоимость одного часа с репетитором начинается от 500 рублей и выше. Стоит отметить, что продукты онлайн-школ включают в себя также учебные материалы, работу психолога, личных кураторов – и все эти услуги уже включены в продукт, что в свою очередь делает предложение онлайн-школ привлекательнее.

Первоначальный прогноз роста рынка онлайн-образования по России оценивался в 15-20% в год. По итогам 2020 года рост был около 30-35% в сравнении с доковидным периодом (Как изменился рынок подготовки к ЕГЭ за 10 лет, 2019). Невероятный рост последнего года во многом обусловлен именно общей эпидемиологической ситуацией. Сектор дополнительного образования будет расти в два раза быстрее остальных. Такую динамику он показывает, начиная с 2019 года («Приложение 5. Динамика роста российских компаний в сфере онлайн-образования»). Среди трендов 2021 года стоит отметить рост сегмента мобильного обучения, более глубокое внедрение технологий искусственного интеллекта для персонализации обучения и формата «blended learning», когда часть программы проходит в онлайн, а часть - в офлайн.

Для определения целевого сегмента потребителей обратимся к поиску по запросам в интернете. Таким образом можно определить регионы, в которых люди в наибольшей мере потенциально заинтересованы в покупке предлагаемых курсов. Для осуществления данного поиска был использован подбор слов в Яндекс. Наибольшее количество запросов по теме «ЕГЭ онлайн» в Интернете было выполнено в таких странах как Россия, Украина, Казахстан и Беларусь («Приложение 6. Популярность запроса «ЕГЭ онлайн» по всему миру»).

Рост популярности запроса наблюдается с конца августа. Представляется также очевидным сезонность, которой отмечен спрос на подготовку к ЕГЭ. Количество запросов значительно выше в весенний период («Приложение 7. Динамика популярности запроса «ЕГЭ онлайн» по месяцам»).

Самые частые запросы были получены из Центрального федерального округа, Москвы и Московской области, а также Приволжского федерального округа. Из Приложения 8 («Приложение 8. Популярность запроса «ЕГЭ онлайн» в России по регионам») видно, что каждый регион России заинтересован в той или иной степени в онлайн-подготовке к ЕГЭ.

Промежуточный вывод: результаты исследования различных источников и современных тенденций развития рынка подготовки к ЕГЭ говорят о том, что в данный момент реализуется тенденция цифровизации образования и смены подходов в обучении из-за эпидемиологической ситуации связанной с распространением коронавирусной инфекции.

Глава 2. Концепция и схема работы проекта «100 баллов для интеллектуалов»

Для того, чтобы разработать качественный образовательный онлайн-курс, необходимо провести SWOT-анализ дистанционных образовательных продуктов, доступных на рынке («Приложение 9. SWOT-анализ дистанционных образовательных продуктов»). Это поможет нам понять, как и в соответствии с чем необходимо создавать свой онлайн-продукт, чтобы он находился в рыночном равновесии.

Суть работы заключается в создании онлайн-школы подготовки к ЕГЭ в виде курсов на сторонней платформе и социальной сети «ВКонтакте». Целевой аудиторией будут выступать подростки в возрасте 17-18 лет, сдающие ЕГЭ и желающие поступить в высшие учебные заведения РФ. Но "фишкой" этого онлайн-курса является то, что к экзаменам старшеклассников будут готовить стобалльники. Это те люди, которые на себе ощутили, чего стоят заветные 100 баллов на экзамене. На данный момент складывается такая ситуация, что люди, сдавшие экзамен на максимальный балл, никак не задействованы в обучении тех, кому ещё предстоит пройти этот непростой путь. И было бы намного проще и приятнее его проходить, если бы была построена система взаимообучения

выпускников с такими людьми, чтобы они не только делились знаниями и тонкостями каждого экзамена, но и рассказывали, помогло и пригодилось ли им это в вузах. Мы предлагаем, чтобы преподавателями стали студенты 2-5 курсов университетов, которые уже наработали навык взаимодействия с разными людьми, могут лаконично и содержательно задавать вопросы и давать ответы, которые, как правило, - молодые харизматичные люди, способные без труда найти общий язык с подростками, преподнести материал в увлекательной форме и сохранить мотивацию на протяжении всего периода подготовки к экзаменам.

Кроме того, необходимо провести тестирование на востребованность идеи нашего проекта. Ученикам 10 классов, с которыми я незнакома, было задано 4 вопроса. Тест для прохождения я отправляла ребятам в беседе «Большая перемена: горячая линия», а также в нескольких других беседах, посвящённых участию в различных конкурсах, в которых я состою. Участие приняли 72 человека. Результаты теста показали, что ребята поддержали идею готовиться к выпускным экзаменам со стобалльниками, рассчитывают на высокие баллы и готовы заниматься на онлайн-курсах 3-4 раза в неделю, чтобы стать на шаг ближе к поступлению в высшие учебные заведения («Приложения 10-13. Тестирование в Google Форме»).

Онлайн-курс «100 баллов для интеллектуалов» предполагает комплексную подготовку с полного нуля до 100 баллов и включает в себя:

- 12-16 онлайн-занятий в месяц по 2 часа;
- 12 домашних работ;
- удобные конспекты занятий и рабочую тетрадь к каждому уроку;
- персонального менеджера, который поддержит по любому вопросу;
- онлайн-куратора, которому можно задать вопрос по домашнему заданию и получить ответ в течении 5 минут;
- вебинар с психологом;
- видео-разборы домашних заданий всех уровней сложности;
- урок по психологии, на котором выпускники учатся справляться с нагрузкой и страхами;

- курс по поступлению в Университет по личному опыту преподавателей;
- занятие с экспертом ЕГЭ;
- советы перед экзаменом;
- пробный ЕГЭ и вебинар с его разбором, с оформлением второй части;
- помощь с апелляцией;
- онлайн-менеджер, который работает 24/7 и помогает по всем техническим вопросам.

Стоимость подобных предложений в других онлайн-школах составляет от 3000 до 4500 рублей. Мы же предлагаем единый тариф подготовки для всех и не делим его на «Лайт», «Стандарт» и «Про» для того, чтобы все находились в равных условиях и никто из учеников не чувствовал себя ущемлённым, касаемо формата подготовки к экзамену. Стоимость нашего курса будет минимальной, поэтому большинство учеников смогут оплачивать его из своих карманных денег, не прибегая при этом к материальной помощи родителей. Также стоит отметить экономию ресурсов на дорогу до репетитора и отсутствие потери времени на проверку домашней работы непосредственно во время занятия.

Кроме того, сам процесс обучения в онлайн-школе меняет подход к образованию в целом. Новый подход оперирует ключевым понятием «компетенция»; в новой системе знания становятся средством, но не целью. Одной из важнейших составляющих достижения успеха является способность человека приобретать и развивать умения, навыки, компетентности, которые могут использоваться или трансформироваться применительно к целому ряду жизненных ситуаций. Поэтому компетенция должна рассматриваться как способность человека адаптировать, использовать или интегрировать различные результаты образования (знания, умения, навыки) в любой деятельности. Нами была разработана матрица языковой компетентности, навыками которой можно овладеть, используя цифровые технологии. Данная матрица на примере английского языка, но её можно разработать для любого школьного предмета («Приложение 14. Матрица языковой компетентности»).

Взаимоотношения с клиентом – основным каналом взаимодействия и продвижения предполагается группа в социальной сети ВКонтакте, а также собственный сайт с обратной связью. Ключевые ресурсы проекта – молодой преподавательский состав, который обладает харизмой и достаточным уровнем профессионализма, чтобы подготовить учащихся к поступлению на бюджетной основе в выбранные ими высшие учебные заведения и при этом сохранить мотивацию и интерес к обучению на протяжении всего периода подготовки. Интеллектуальной собственностью в случае продукта данного проекта будут являться все курсы и материалы в них. Защита интеллектуальной собственности будет осуществляться с помощью платформы, на которой будет предоставлен продукт.

Стоит также отметить, что молодая аудитория стремится к приобретению услуг, которые обещают современный интересный формат взаимодействия, с элементами геймификации. Чем больше образовательная платформа использует инструменты мотивации, игровые триггеры с возможностью приобрести реальные бонусы в программе обучения, тем охотнее будущие студенты готовы продолжать процесс обучения именно на них. Поэтому мы решили, что все ученики, которые будут вовремя сдавать все необходимые от них работы на протяжении месяца, будут получать скидку в размере 15% на следующий месяц обучения. Это будет для них своеобразной мотивацией не откладывать обучение на потом, так как в подготовке к ЕГЭ важна регулярность.

Но помимо новых цифровых решений аудитория все еще желает получать качественную обратную связь о результатах своей образовательной деятельности. Мы предлагаем не просто формат вебинаров на 1000-3000 человек, при котором вы видите преподавателя, который объясняет материал, можете задать ему вопрос, но вряд ли вы получите ответ, так как на онлайн-трансляции присутствует огромное количество участников и ответить на все вопросы просто не позволит временное ограничение. Кроме того, преподаватель может просто не заметить ваш вопрос в потоке тысяч других. Мы за то, чтобы занятия проводились в группах по 12-15 человек и на онлайн-уроке было

выделено время каждому ученику. Причём, в этом варианте занятия проводятся не на платформе YouTube, когда учитель вас не видит, и даже не обязательно на платформах Zoom или Skype, мы предлагаем, чтобы обучение проходило на бесплатной цифровой образовательной платформе «Сферум», которая позволяет совершать звонки с видео на неограниченное время, чтобы преподаватель на своём экране видел всех участников онлайн-занятия в режиме реального времени и был уверен в том, что вы его слушаете и принимаете активное участие в разборе темы урока. Такой формат обучения позволяет не отвлекаться и сохранять высокую концентрацию, ведь преподаватель может задать вам вопрос в любой момент, на который необходимо ответить. Кроме того, данная образовательная платформа предоставляет возможность обмениваться файлами, хранить в профиле на Сферуме презентации, статьи, изображения, а также составлять расписание занятий.

Помимо платных занятий курс «100 баллов для интеллектуалов» будет включать в себя бесплатный воскресный вебинар на платформе YouTube по каждому предмету подготовки с разбором наиболее сложных и непонятных тем. Поэтому, каждый желающий сможет абсолютно бесплатно побывать на онлайн-занятии и почувствовать себя в роли ученика, познакомиться с форматом подготовки к экзамену и с преподавателями. Бесплатные онлайн-уроки будут способствовать привлечению большего количества новых учеников на этот курс. Для запуска курса необходимо выполнять все действия поэтапно, поэтому нами был разработан навигатор по реализации проекта «100 баллов для интеллектуалов», состоящий из 8 шагов:

1. Выбираем тему;
2. Проверяем востребованность темы;
3. Продумываем притягательные результаты обучения;
4. Выбираем формат обучения;
5. Пишем программу онлайн-курса;

6. Разрабатываем учебные материалы;
7. Создаём идеальную модель ценообразования;
8. Продвигаем онлайн-курс на рынке.

Более подробно с этими шагами можно ознакомиться в Приложении 15 («Приложение 15. Маршрутизатор по реализации проекта «100 баллов для интеллектуалов»).

Заключение. На основе проведенного анализа онлайн-отрасли подготовки к ЕГЭ, была разработана концепция проекта «100 баллов для интеллектуалов». Предлагаемый продукт в большей мере способен удовлетворить меняющиеся требования потребителей.

Главным критерием в пользу выбора онлайн-формата остается удобство и сниженная стоимость, а основной потребитель находится в возрастной категории от 17 до 18 лет с базовыми навыками владения компьютером и смартфоном. По итогам проведения анализа современного состояния отрасли онлайн-образования можно сделать вывод о том, что данная отрасль стремительно развивается, несмотря на наличие определенных проблем.

Анализ целевой аудитории позволил выделить сегменты потребительского рынка онлайн-подготовки к ЕГЭ, что необходимо для более эффективной рекламной кампании.

Сложившееся информационное пространство способствует тому, что новые технологии проникли во все сферы жизни человека, и образование не стало исключением. Отмечается, что классическая система образования сегодня не успевает за происходящими в обществе трансформациями и не способна предоставить востребованный и своевременный образовательный продукт. И именно онлайн-образование, и его инструменты являются тем средством,

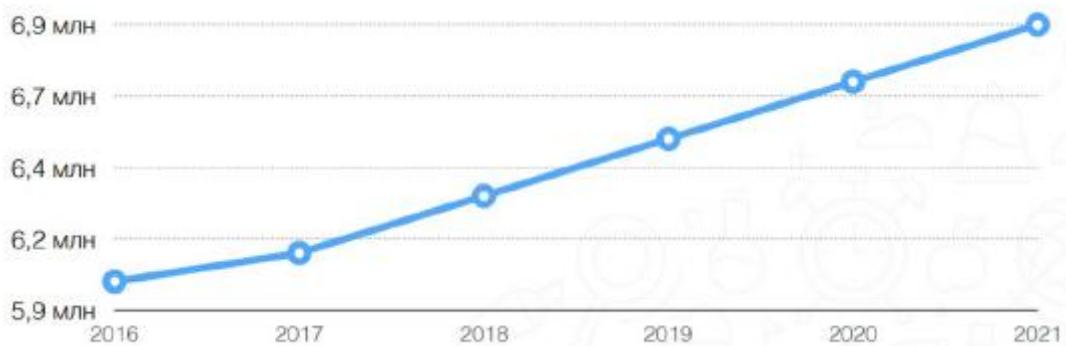
которое позволит забыть о границах географии и получить быстрый доступ к необходимому знанию.

Список использованной литературы

1. Нетология, TalentTech, EdMarket [Электронный ресурс]: Исследование российского рынка онлайн-образования. – Электрон. дан. – 2020. - Режим доступа: <https://research.edmarket.ru/>
2. Исследование российского рынка онлайн- образования и образовательных технологий. [Электронный ресурс]. – Электрон. дан. – 2017. – Режим доступа: <https://edumarket.digital/#get>
3. Российская газета – Федеральный выпуск № 3 (8354) [Электронный ресурс]. – Электрон. дан. – 2021. – Режим доступа: [https://clck.ru/Sn6Av – 2021](https://clck.ru/Sn6Av-2021)
4. Как изменился рынок подготовки к ЕГЭ за 10 лет. [Электронный ресурс]. – Электр. дан. – 2019. – Режим доступа: <https://clck.ru/VMnprc – 2019>
5. Исследование рынка онлайн-образования в России. [Электронный ресурс]. – Электр. дан. -2019. – Режим доступа: <https://clck.ru/SwJfQ>
6. Образование: от закрытия учебных заведений до возобновления их работы. [Электронный ресурс]. – Электр. дан. – 2020. – Режим доступа: <https://clck.ru/VQYVe>

Приложения

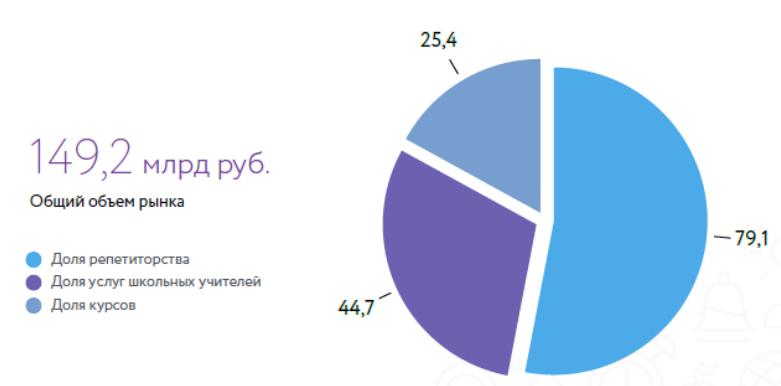
Приложение 1. Объем рынка дополнительного школьного образования



Приложение 2. Распределение по целям подготовки



Приложение 3. Объем рынка дополнительного школьного образования



Приложение 4. Расходы россиян на дополнительное школьное образование

Ежемесячные расходы на дополнительное школьное образование

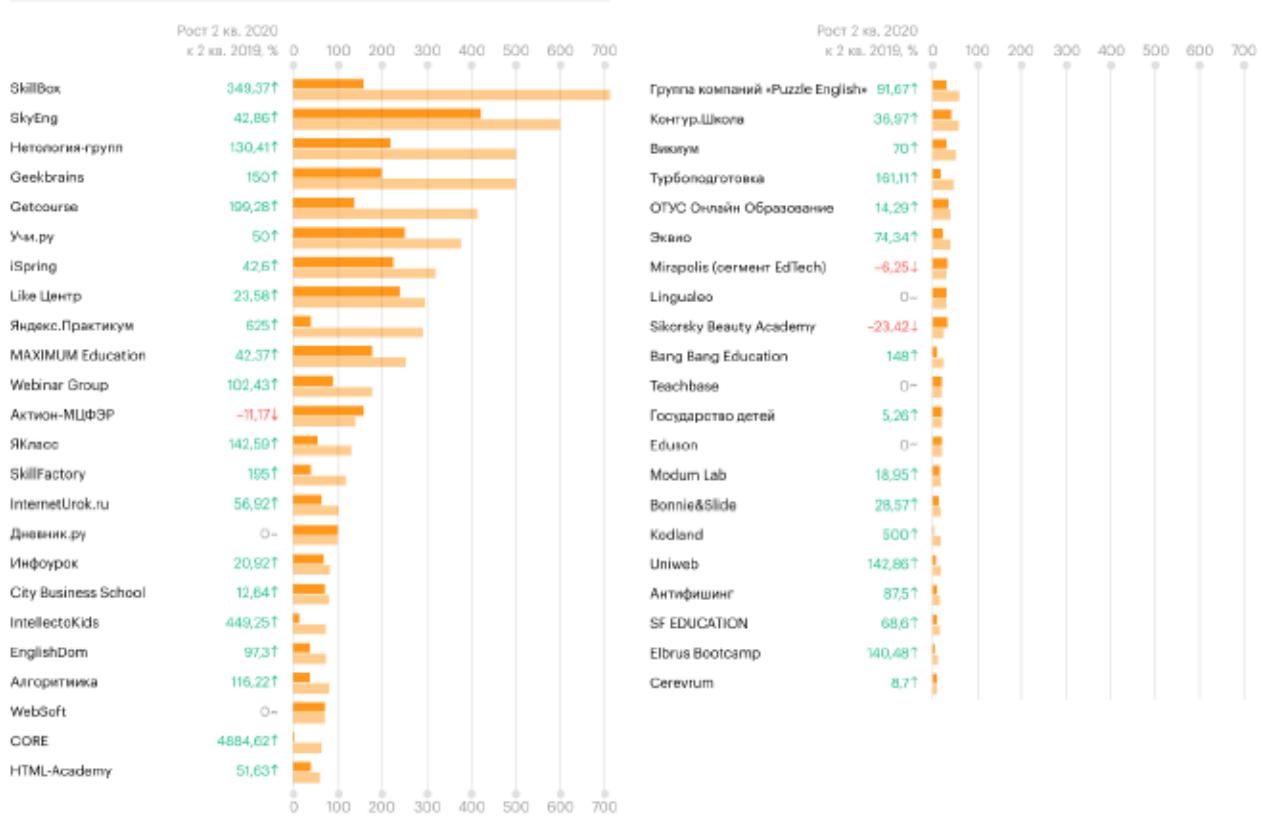


Приложение 5. Динамика роста российских компаний в сфере онлайн-образования

Рейтинг крупнейших EdTech-платформ за 2 квартал 2020 года

В сравнении со вторым кварталом 2019 года, ₽ млн

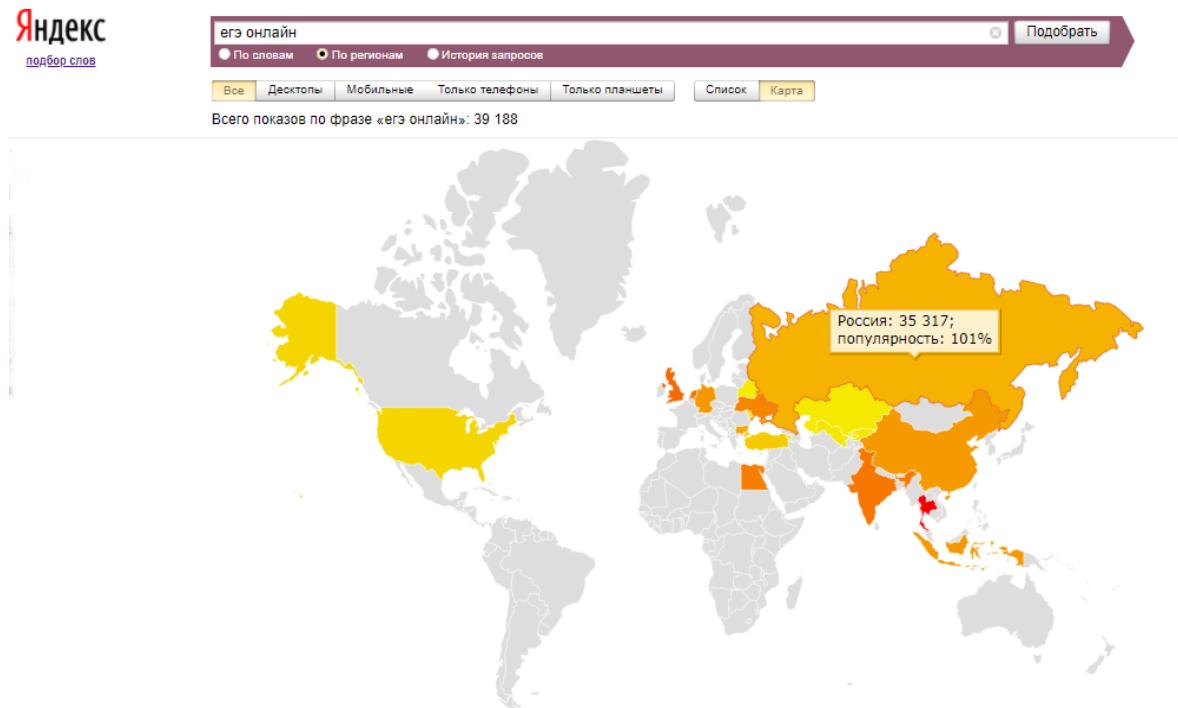
● Выручка за 2 квартал 2019 года ● Выручка за 2 квартал 2020 года



Источник: TalentTech, Smart Ranking

© РБК, 2020

Приложение 6 . Популярность запроса «ЕГЭ онлайн» по всему миру



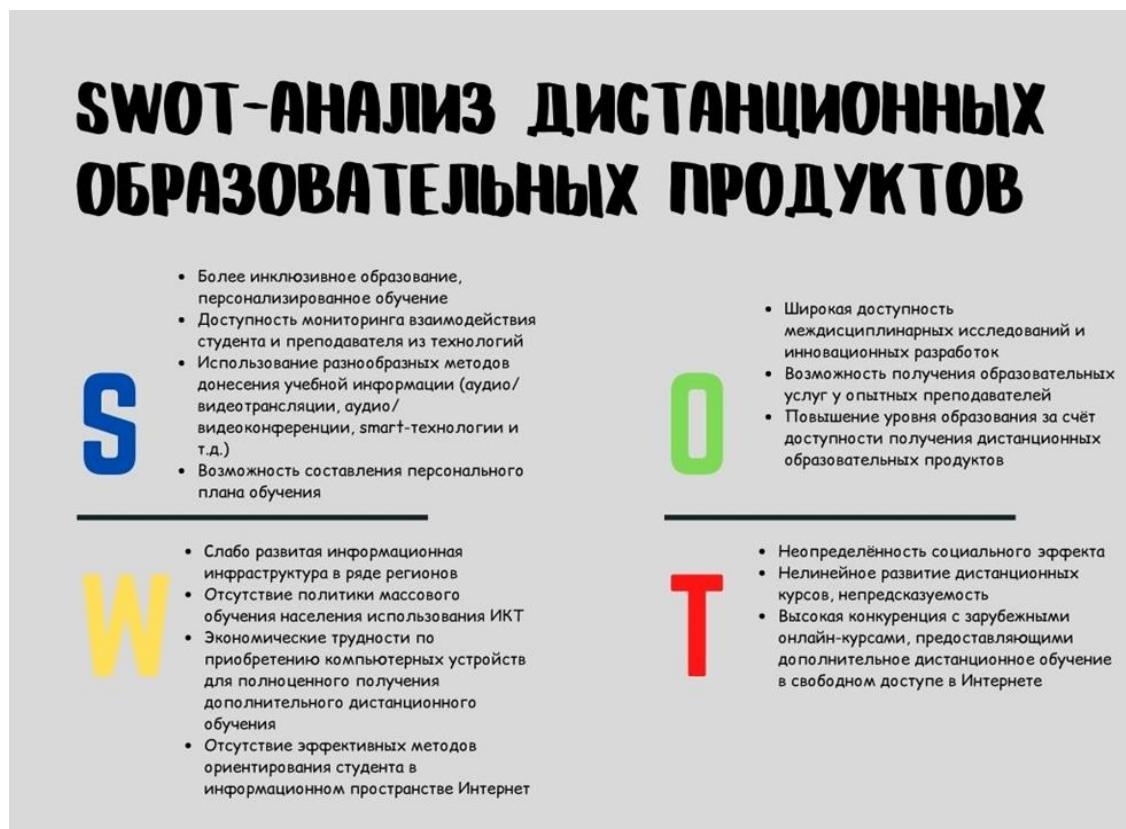
Приложение 7. Динамика популярности запроса «ЕГЭ онлайн» по месяцам



Приложение 8. Популярность запроса «ЕГЭ онлайн» в России по регионам

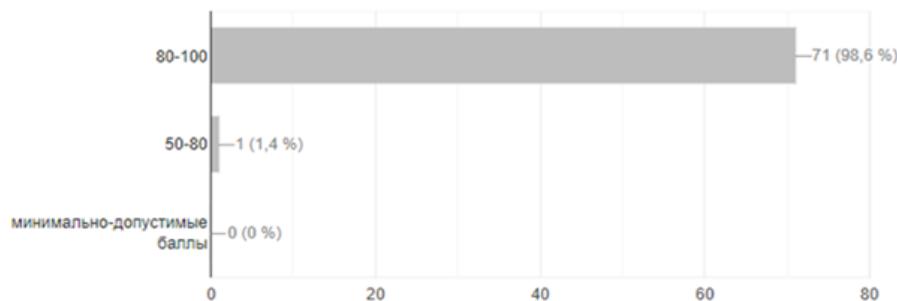
егэ онлайн		Подобрать				
<input checked="" type="radio"/> По словам <input type="radio"/> По регионам <input type="radio"/> История запросов						
Все	Десктопы	Мобильные	Только телефоны	Только планшеты	Список	Карта
Всего показов по фразе «егэ онлайн»: 39 188						
<input checked="" type="radio"/> Все <input type="radio"/> Регионы <input type="radio"/> Города						
Показов в месяц  Региональная популярность 						
Евразия			39 129		100%	
Россия			35 317		101%	
Центральный федеральный округ			13 775		106%	
Москва и Московская область			9 158		105%	
Приволжский федеральный округ			5 838		97%	
Северо-Западный федеральный округ			3 690		93%	
СНГ			3 363		91%	
Сибирский федеральный округ			3 256		94%	
Южный федеральный округ			3 044		97%	
Украина			2 975		165%	
Центр			2 755		186%	
Киевская область			2 755		188%	
Санкт-Петербург и Ленинградская область			2 614		95%	
Уральский федеральный округ			2 576		93%	
Краснодарский край			1 433		92%	
Северо-Кавказский федеральный округ			1 397		146%	
Дальневосточный федеральный округ			1 026		90%	
Свердловская область			1 026		85%	
Нижегородская область			869		86%	
Ростовская область			857		94%	
Республика Татарстан			831		107%	
Республика Башкортостан			794		101%	
Челябинская область			749		107%	

Приложение 9. SWOT-анализ дистанционных образовательных продуктов

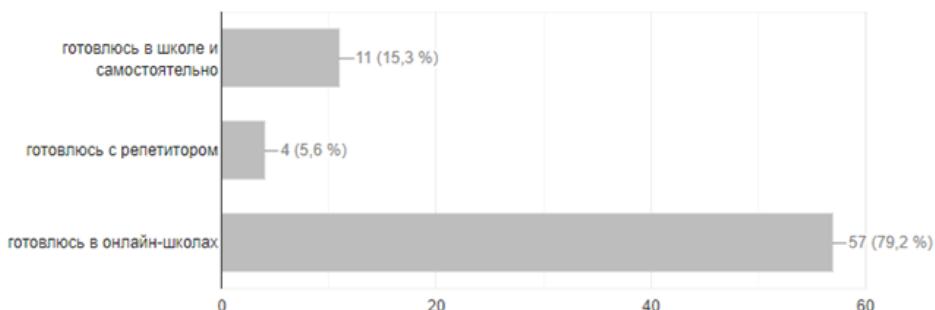


Приложения 10-13. Тестирование в Google Форме

Какой интервал баллов удовлетворит Вас по результатам ЕГЭ?

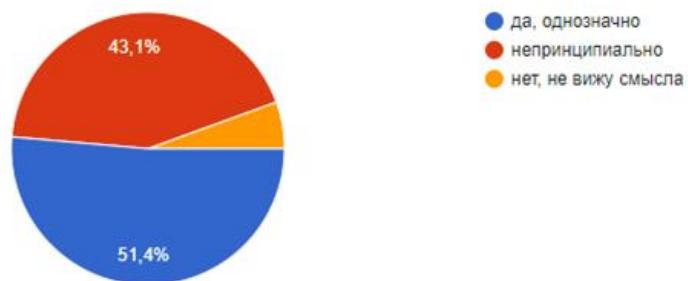


Каким образом Вы осуществляете подготовку к экзаменам?



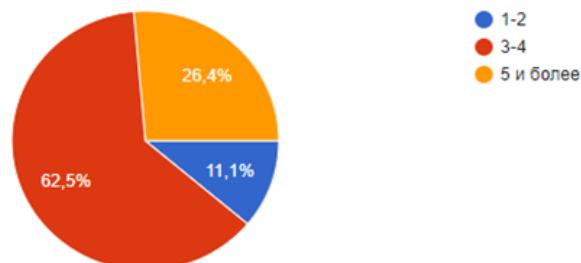
Хотели бы Вы готовиться к экзаменам с выпускниками, набравшими 100 баллов на ЕГЭ?

72 ответа



Сколько дней в неделю Вы готовы посвятить онлайн-занятиям?

72 ответа



Приложение 14. Матрица языковой компетентности



МАРШРУТИЗАТОР ПО РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТА "100 БАЛЛОВ ДЛЯ ИНТЕЛЛЕКТУАЛОВ"

1. ВЫБИРАЕМ ТЕМУ



Время на выполнение: 1-2 дня
Результат: правильно выбранная тема, в которой мы хорошо разбираемся с наставником, принесёт пользу будущим выпускникам. От обучения они получат структурированные и конкретные знания, которые помогут им получить заветные 100 баллов на экзамене.

2. ПРОВЕРЯЕМ ВОСТРЕБОВАННОСТЬ ТЕМЫ



Время на выполнение: 1 день
Результат: проведя тестирование в Google Форме, в котором приняли участие 72 человека, окончившие обучение в 10 классе, мы пришли к выводу о том, что готовиться к экзаменам с выпускниками, набравшими максимальные баллы, является отличной идеей, так как большая часть опрошенных (51,4%) ответили, что однозначно хотели бы готовиться к выпускным экзаменам с такими людьми.

3. ПРОДУМЫВАЕМ ПРИТЯГАТЕЛЬНЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ОБУЧЕНИЯ



Время на выполнение: 1 день
Результат: наличие четких результатов обучения гарантирует, что только замотивированные ученики придут на онлайн-курс. А это означает более высокие показатели завершения курса и удовлетворённости, а также низкие запросы на возврат средств за обучение.

4. ВЫБИРАЕМ ФОРМАТ ОБУЧЕНИЯ



Время на выполнение: 2 дня
Результат: как показали результаты тестирования в Google Форме, 98,6% выпускников рассчитывают на 80-100 баллов. Для достижения столь высоких баллов записанные уроки не подойдут, поэтому целесообразно будет проводить уроки в онлайн-формате, например, в Zoom. Помимо этого, необходимо организовать проверку домашних заданий и включить в курс практические упражнения, решение которых будет показано прямо на уроке.



5. ПИШЕМ ПРОГРАММУ ОНЛАЙН-КУРСА

Время на выполнение: 3 дня

Результат: при написании программы необходимо отталкиваться от задач целевой аудитории. Это поможет нам понять, как и за сколько шагов мы доберёмся от пункта "А" до пункта "Б", какие навыки нам для этого потребуются и какую теорию нужно знать, чтобы успешно справляться с заданиями на экзамене. Включаем в курс только то, что необходимо знать для сдачи ЕГЭ на высокие баллы. Не перегружаем учеников онлайн-курса лишней информацией, если не хотим их потерять.

6. РАЗРАБАТЫВАЕМ УЧЕБНЫЕ МАТЕРИАЛЫ



Время на выполнение: учебный год (материалы необходимо разрабатывать по мере приближения к занятию, чтобы информация, содержащаяся в них, была актуальной)

Результат: качественно-созданные наглядные учебные материалы (итоговые конспекты с картинками, скрипты, презентации, инфографика и т.д.) помогут лучше запомнить и воспроизвести информацию.



7. СОЗДАЁМ ИДЕАЛЬНУЮ МОДЕЛЬ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ

Время на выполнение: 2 дня

Результат: низкая цена привлечёт старшеклассников, большинство из которых смогут оплачивать онлайн-курс из своих карманных денег. При этом преподаватели, студенты, которые также будут проводить занятия, кураторы и дизайнеры учебных материалов будут получать хорошую заработную плату.

8. ПРОДВИГАЕМ ОНЛАЙН-КУРС НА РЫНКЕ



Время на выполнение: бессрочно (продвигаем всегда)

Результат: продвижение онлайн-курса способствует увеличению количества новых учеников и помогает сделать так, чтобы качественное образование было доступно каждому.