**1. Цели операционного плана**

* Разработка и запуск платформы в течение 12 месяцев.
* Обеспечение стабильной работы и поддержка пользователей.
* Масштабирование платформы через 18 месяцев с целью привлечения 100,000 пользователей.

**2. Команда и структура управления**

**2.1. Ключевые роли и функции команды**

1. **Техническая команда**
	* **Фронтенд-разработчики** (2-3 человека) – разработка пользовательского интерфейса, мобильного приложения.
	* **Бэкенд-разработчики** (2-3 человека) – создание серверной части, API, интеграция с базами данных.
	* **Специалисты по ИИ** (1-2 человека) – разработка и обучение моделей машинного обучения для персонализированных рекомендаций.
	* **DevOps-инженеры** (1 человек) – настройка облачных сервисов, CI/CD, обеспечение масштабируемости и безопасности платформы.
2. **Команда поддержки**
	* **Менеджеры по работе с клиентами** (2-3 человека) – техническая поддержка пользователей, решение возникающих проблем.
	* **Служба поддержки пользователей** (чат-боты и операторы) – оперативное реагирование на запросы пользователей через онлайн-каналы (чат, почта).
3. **Команда маркетинга**
	* **SMM-специалисты** (1-2 человека) – управление социальными сетями, создание контента и продвижение платформы.
	* **Маркетологи по рекламе (PPC)** (1 человек) – управление рекламными кампаниями на Google, LinkedIn и других площадках.
	* **Менеджеры по партнерствам** (1 человек) – взаимодействие с университетами, работодателями и образовательными платформами.
4. **Управляющая команда**
	* **Исполнительный директор (CEO)** – общее руководство проектом, стратегическое планирование.
	* **Технический директор (CTO)** – управление техническими аспектами разработки, взаимодействие с технической командой.
	* **Маркетинговый директор (CMO)** – координация всех маркетинговых и рекламных усилий.

**3. Этапы разработки**

**3.1. Фаза I: Разработка MVP (3-6 месяцев)**

Цель: создать минимально жизнеспособный продукт с базовым функционалом, который включает регистрацию пользователей, создание профилей, рекомендации по курсам и вакансиям.

**Основные задачи:**

* **Фронтенд-разработка**:
	+ Разработка интерфейса для регистрации и авторизации пользователей.
	+ Создание личных профилей и панелей управления.
	+ Первичная интеграция с внешними API (например, для отображения вакансий).
* **Бэкенд-разработка**:
	+ Создание серверной архитектуры с использованием **Python** (Django/Flask) или **Node.js**.
	+ Настройка базы данных для хранения информации о пользователях, курсах, вакансиях.
	+ Создание REST API для взаимодействия фронтенда и бэкенда.
* **ИИ и машинное обучение**:
	+ Разработка базовых моделей для рекомендаций на основе текущих данных о навыках пользователей.
	+ Первичная обработка данных и создание моделей для персонализированных карьерных рекомендаций.
* **DevOps**:
	+ Настройка инфраструктуры с использованием **AWS** или **Google Cloud**.
	+ Настройка CI/CD процессов для автоматизации развертывания и обновления приложения.
* **Тестирование**:
	+ Тестирование первых функциональных элементов платформы (тестирование интерфейса и функционала).
	+ Первичное юзабилити-тестирование.

**Результат Фазы I:**

* Рабочая версия платформы с основными функциями (регистрация, профили пользователей, базовые рекомендации).
* Развертывание MVP на ограниченной аудитории для сбора обратной связи.

**3.2. Фаза II: Добавление менторских программ и расширение функционала (6-12 месяцев)**

Цель: расширить функционал платформы, добавив менторские программы, интеграции с образовательными платформами и улучшение рекомендаций на основе ИИ.

**Основные задачи:**

* **Фронтенд-разработка**:
	+ Добавление раздела "Менторство", где пользователи могут искать менторов и записываться на сессии.
	+ Интеграция с образовательными платформами (Coursera, Udemy) для отображения курсов.
* **Бэкенд-разработка**:
	+ Разработка функционала для управления менторскими программами.
	+ Интеграция с API образовательных платформ.
* **ИИ и машинное обучение**:
	+ Оптимизация моделей машинного обучения для более точных рекомендаций.
	+ Анализ данных от первых пользователей для улучшения рекомендаций.
* **Маркетинг и привлечение пользователей**:
	+ Запуск рекламных кампаний для привлечения пользователей через **Google Ads**, **LinkedIn Ads**.
	+ Создание контент-стратегии для привлечения внимания к менторским программам.

**Результат Фазы II:**

* Платформа с функционалом менторства и интеграцией с онлайн-курсами.
* Рост базы пользователей за счет рекламных кампаний и партнерств с университетами.

**3.3. Фаза III: Масштабирование и улучшение UX/UI (12-18 месяцев)**

Цель: масштабировать платформу, улучшить пользовательский опыт и оптимизировать работу платформы для увеличения базы пользователей.

**Основные задачи:**

* **Мобильное приложение**:
	+ Разработка мобильного приложения для Android и iOS, которое предоставляет доступ ко всем функциям платформы.
* **Улучшение UX/UI**:
	+ Улучшение пользовательского интерфейса на основе обратной связи от первых пользователей.
	+ Интеграция геймификационных элементов для повышения вовлеченности пользователей.
* **Масштабирование**:
	+ Оптимизация серверной архитектуры для работы с большим количеством пользователей.
	+ Поддержка большого объема данных через оптимизацию базы данных и хостинга.
* **Привлечение работодателей**:
	+ Активное привлечение компаний для публикации вакансий и программ развития сотрудников на платформе.
	+ Разработка дополнительных бизнес-функций (например, аналитика для работодателей).

**Результат Фазы III:**

* Полнофункциональная платформа с мобильным приложением и возможностью масштабирования.
* Расширение партнерств с компаниями для размещения вакансий и программ развития сотрудников.

**4. Операционные процессы**

**4.1. Техническая поддержка**

* **Служба поддержки пользователей**: Реализация многоканальной системы поддержки (чат, почта) для оперативного решения проблем пользователей.
* **Мониторинг работы платформы**: Внедрение инструментов мониторинга (например, **New Relic**, **Datadog**) для отслеживания стабильности работы серверов и быстрого реагирования на проблемы.

**4.2. Обновления и улучшения**

* **CI/CD процессы**: Автоматизация развертывания обновлений и исправлений на серверы без необходимости остановки платформы.
* **Периодические обновления платформы**: Каждые 2-3 месяца выпуск новых функций и улучшений на основе обратной связи пользователей и анализа рынка.

**4.3. Маркетинговая поддержка**

* **Запуск и управление рекламными кампаниями**: Ежемесячные отчеты по эффективности рекламных кампаний в социальных сетях и на поисковых платформах.
* **Контент-маркетинг и SMM**: Постоянное обновление контента в блоге платформы, социальных сетях для привлечения и удержания аудитории.

**5. Показатели эффективности (KPI)**

* **Время до выхода MVP**: 3-6 месяцев.
* **Количество пользователей**: 10,000 пользователей через 6 месяцев после запуска.
* **Конверсия в премиум-подписки**: 10% через 12 месяцев.
* **Время ответа службы поддержки**: до 5 минут для онлайн-запросов.
* **Среднее время на выпуск обновлений**: каждые 2-3 месяца.

**6. Бюджет операционных затрат**

1. **Зарплаты**:
	* Разработчики (5-6 человек): $4000-7000 в месяц на человека.
	* Специалисты по ИИ: $7000-10,000 в месяц на человека.
	* DevOps-инженеры: $5000-7000 в месяц.
2. **Инфраструктура**:
	* Облачные сервисы (AWS, Google Cloud): $2000-5000 в месяц.
	* Инструменты для разработки и мониторинга: $500-2000 в месяц.
3. **Маркетинг**:
	* Рекламные кампании: $5000-10,000 в месяц.
	* Контент и продвижение в соцсетях: $3000-5000 в месяц.