

Разработка цифрового образовательного сервиса для коммерциализации систем мобильной связи

Рыльцын С. А. (ИТМО),

Научный руководитель - доцент факультета инфокоммуникационных технологий по сов-ву Грудинин В. А. (ИТМО)

Введение. Небольшим телеком-провайдерам тяжело конкурировать с большой четверкой. Они кажутся менее привлекательными из-за отсутствия рекламы, хорошего дизайна и большого количество сервисов. Реализация сервисов и включение их в систему провайдера является дорогостоящим, трудоемким и длительным процессом. Чтобы сделать небольшого провайдера более привлекательным на рынке предложено решение интегрировать готовую систему с множеством сервисов. Для включения системы сервисов в инфраструктуру провайдера понадобится всего пару дней. Система содержит множество различных сервисов, которые могут быть интересны пользователю: игры, книги, знакомства, образование и пр. В данной работе будет рассмотрена реализация образовательного сервиса как части большой системы сервисов. Для удобства сервис реализован в виде телеграмм чат-бота, что делает его гибким и мобильным.

Основная часть. Решением данной проблемы является реализация цифрового сервиса в виде телеграмм чат-бота. В ходе реализации будут использоваться python и sqlalchemy. Данный стек технологий является простым, что позволит оперативно вносить изменения, добавлять новый функционал. В данном сервисе реализован функционал для школьников и студентов, который поможет закрепить им пройденный материал и выявить их качества (хороший руководитель или хороший исполнитель). Так же для рядового пользователя реализована система для улучшения знаний по некоторым темам с возможностью посмотреть кратко или подробно полезные материалы по теме, узнать свои пробелы, возможность их проработать. В дальнейшем развитии проекта планируются реализовать подготовку к ОГЭ/ЕГЭ в таком же формате и подготовку к собеседованию по IT-специальностям, что является актуальным. Бот собирает обратную связь от пользователей платформы, чтобы постоянно вносить улучшения, создавать тесты по интересным темам для пользователей, и оперативно редактировать неисправности. В дальнейшем так же планируется внедрение алгоритмов машинного обучения, чтоб у пользователей была возможность в более удобной форме взаимодействовать с ботом и отслеживать свой прогресс более гибко.

Выводы. Реализован образовательный сервис для коммерциализации мобильной связи, с помощью которого небольшие провайдеры будут более привлекательными для клиентов.

Список использованных источников:

1. Кузнецов В.В. Перспективы развития и использования чат-ботов в образовании / В.В. Кузнецов // Успехи современной науки, 2016. – Т.8. – № 12. – С. 16–19.
2. Окулов С.А. Формирование системы управления образовательным процессом средствами информационных технологий / С.А. Окулов // Успехи современной науки, 2017. – № 5. – С. 170–174.