



Български стартъп създава платформа за споделяне на знание

**MyEducationClub въвежда
неформалното образование в
ерата на социалните мрежи**

— Мария Динкова



**ПРОДЪЛЖАВАЩОТО ОБРАЗОВАНИЕ
Е ЕДИН ОТ ОСНОВНИТЕ ФАКТОРИ** за успех и развитие в днешния динамичен свят. Усвояването на нови умения и знания обаче определено не е необходимо да се случва по класическия статичен начин, когато е много по-естествено и лесно да бъде част от процеса на общуване. Осъзнавайки това, българският стартъп MyEducationClub (MEC) решава да създаде платформа, която да позволи на своите потребители да споделят опит от най-разнообразни сфери.

„Преди MyEducationClub се занимавах три години с груз образователен стартъп - Daskal.eu, който правеше виртуални класни стаи. Докато работех по този сайт, разбрах, че технологията помага, но не технологията ще реши кардинално проблемите в образованието – а начинът, по който учим. Според мен все още най-ефективно това се

случва, когато хората учат един от друг – така възникна и идеята да създадем сайта“, отбелязва Калоян Кирилов, основател на MEC. Той допълва, че организацията се фокусира върху неформалното обмяна на знания и умения. По думите му именно това я отличава от професионални мрежи като LinkedIn, която по-скоро вече са е превърнала в портал за търсене на работа.

Технологиите зад платформата

Основната идея на MEC е да свърже човек с най-подходящите хора за работа или учене, като за целта тя разчита на технология, базирана на изкуствен интелект. Всеки желаещ да се включи в платформата трябва да въведе имейл адрес, да посочи своите умения и знания, а също така да попълни специален психологически тест. На база на подадената информация за всеки

потребител се създава психологически профил, който позволява човек да бъде свързан със специалисти със сходни интереси.

Самият сайт на компанията е максимално опростен, като в момента се работи по неговото обновяване и пренаписване с къстъм код. „Един от уроците, които научихме при предишния стартъп, е, че не е много важно техническото изпълнение в началото, защото се влагат пари в нещо, от което след това може и да няма нужда“, отбелязва Кирилов. Също така екипът продължава да работи по развиването на изкуствения интелект. Експертът изтъква, че засега AI по-скоро само свързва хората, като реалните възможности на технологията ще могат да се използват едва когато се натрупа значителна база данни.

Като цяло платформата предоставя две възможности на потребителите. На първо място им



shutterstock

позволява да открият експерти в различни области, които например да им помогнат при разрешаването на конкретен проблем. В този смисъл, ако човекът иска да научи английски, той може да потърси други потребители, които владеят езика, за да си говори с тях и да подобрява своите умения. Освен това потребителите имат възможност и да се включват в различни групи, подобни на тези във Facebook, където могат да споделят своите знания. Подобни форми на комуникация се оказват доста полезни за предприемачи и фрилансери, търсещи съмишленици, с които да обменят идеи и опит.

Бизнес моделът

„Бизнес моделът в момента има различни варианти и възможности. Подобно на всяка социална мрежа, основната ни цел е да съберем достатъчно голяма група от потребители, които да са ангажирани и

да посещават сайта. Когато това се случи, има няколко варианта за монетизация. От една страна, това може да стане чрез реклами, което всъщност прави Facebook по една или друга форма. Вторият начин е чрез допълнителни функционалности, например премиум профили, които да се плащат като в LinkedIn. Има и други варианти, но в момента не мога да кажа кой ще изберем. Всичко зависи от това как се развият нещата и какво ще е нивото на интерес към платформата. Всъщност с всеки потребител нейната стойност се увеличава“, споделя Кирилов.

Основната целева група на стартъпа са всички, които имат желание да учат, да развиват своите умения, да обменят опит и знания. В това число попадат вече споменатите предприемачи, фрилансери и създатели на стартъпи, които чрез платформата могат да открият партньори за проектите си, както и нови възможности за работа и сътрудничество. Инициативата също така може да представлява интерес за студентите, които искат да разширят професионалната си мрежа и да нагледат теоретичните си знания с практически умения. Именно в тази връзка МЕС сключва и партньорство с няколко български университета - включително Великотърновския университет „Св. св. Кирил и Методий“, Русенския университет „Ангел Кънчев“, Химикотехнологичния и металургичен университет и Минно-геоложкия университет „Св. Иван Рилски“. Не на последно място сред потребителите на сайта са и чужденци, които се опитват да научат български език и да усетят от първа ръка местната култура. В тази връзка сайтът има и английска версия, чиято основна цел е да улесни експертите, които живеят у нас.

Освен разширяване на потребителите в България МЕС насочва поглед и към международния пазар. Стартъпът вече има своя плат-

форма и в Русия, която стартира миналия декември. Кирилов посочва, че засега двата сайта са независими един от друг, но при натрупването на критична маса се планира двете общности да бъдат обединени. „В България правим различни неща – Facebook страница, блог, бизнес събития, в които включваме хора, които имат значение за българските потребители. Затова искаме да изградим достатъчно силна и голяма общност на съответния пазар, а след това те ще се обвържат по една или друга техническа форма“, обяснява експертът.

Бъдещи планове

Кирилов признава, че извънредната ситуация се е отразила и на неговия бизнес, като се наблюдава тенденция все повече хора да търсят настоящи проекти за работа, вместо да се опитват да изграждат дългосрочни партньорства с други специалисти, каквато всъщност е целта на МЕС. „Не е важно човек да знае всичко, важно е да познава хора, които знаят всичко. Затова нашият фокус е към дългосрочно изграждане на контакти“, напомня той.

Въпреки по-предизвикателния момент компанията продължава да реализира своите планове за бъдещо развитие. Очаква се до около месец и половина да бъде пуснат новият сайт, който екипът се надява да даде силен тласък за разрастването на платформата в Русия. Също така стартъпът ще продължи да привлича потребители и да търси все повече начини да им доставя ползи и добавена стойност. „Не се фокусираме върху дипломите, а върху знанията и уменията. Искаме да продължим да развиваме концепцията за неформално обучение, като целта ни е създадем отношения и контакти, подобни на тези в училище или в университета, когато водещото е човекът с неговите ценности, а не неговият професионален статус“, заключава експертът.