СОВА

РАБОЧАЯ ТЕТРАДЬ L&D-АРХИТЕКТОРА И РУКОВОДИТЕЛЯ • ПРОСТРАНСТВО ЗНАНИЙ

КОРПОРАТИВНОЕ ОБУЧЕНИЕ И EDTECH: ТРЕКЕР ВНЕДРЕНИЯ И ROI

Пошаговый инструмент выбора цифровых платформ, проектирования микрообучения с ИИ и расчета окупаемости

Компания / Подразделение: _____	**Бизнес-заказчик (Руководитель):** _____
Целевой бизнес-KPI пилота: _____	**Срок пилота:** ____ недель | Охват

БЛОК 1. ДИАГНОСТИКА ЗАДАЧИ И ВЫБОР EDTECH-ИНСТРУМЕНТА

Бизнес-проблема отдела	Оптимальный EdTech-формат	Критерий выбора платформы / ИИ	Выбор (✓)
Долгий выход новичков на плановые показатели (онбординг)	Мобильный микролернинг (уроки 5–10 мин) + интерактивная база знаний	Интеграция с рабочими чатами (Embedded Learning), поиск по регламентам	[ ]
Низкая конверсия продаж / ошибки в переговорах с клиентами	ИИ-тренажеры и голосовые / текстовые ролевые симуляторы	Мгновенная обратная связь от ИИ по скрипту, запись и разбор диалогов	[ ]
Устаревание цифровых и профессиональных навыков команды	Адаптивная LXP-платформа с индивидуальными треками (Skill-based)	Входная диагностика пробелов, автоподбор модулей, xAPI-аналитика	[ ]
Высокие риски и цена ошибки на производстве / в сервисе	VR/AR-симуляторы и цифровые двойники рабочих процессов	Отработка аварийных сценариев без остановки реального оборудования	[ ]

БЛОК 2. КОНСТРУКТОР ЦИФРОВОГО КУРСА (ФОРМУЛА 70 / 20 / 10 + EDTECH)

Элемент модели	Цифровой инструмент EdTech	Содержание модуля (ваши задачи)	Формат проверки
10% — Микротеория (Just-in-Time)	Лонгриды, скринкасты до 7 мин, чек-листы в смартфоне		Квиз на 3–5 вопросов сразу после блока
20% — Среда и ИИ (Безопасная проба)	ИИ-спарринг, разбор кейсов с бадди, peer-review		Оценка симуляции ИИ-ассистентом
70% — Практика (Перенос в работу)	Чек-листы в CRM / таск-трекере, разбор 1-на-1 с лидом		Применение алгоритма в реальной сделке

БЛОК 3. LEARNING ANALYTICS И РАСЧЕТ ROI EDTECH-ПРОГРАММЫ

Уровень аналитики	Метрика эффективности	Точка А (До)	Цель пилота	Факт (Через 60 дн.)
1. Вовлеченность	Доходимость (COR) и индекс полезности (NPS)	___ %	≥ 85%	___ %
2. Навык (Skill Gain)	Средний балл в ИИ-симуляторе / тренажере	___ б.	≥ 80 б.	___ б.
3. Поведение (Transfer)	Доля сотрудников, внедривших навык в CRM/работе	___ %	≥ 70%	___ %
4. Бизнес-KPI	Срок адаптации / конверсия / снижение брака	_____	_____	_____
5. Финансовый ROI	**((Денежный эффект − Бюджет EdTech) / Бюджет) × 100%**	**—**	**> 100%**	**___ %**

БЛОК 4. ДОРОЖНАЯ КАРТА ЗАПУСКА КОРПОРАТИВНОГО EDTECH-ПИЛОТА (90 ДНЕЙ)

Этап спринта	Ключевое действие L&D и руководителя	Ответственный	Статус
Дни 1–14 Диагностика	Снять замеры точки А (KPI отдела), выделить 15–20 человек в пилотную группу и 15–20 в контрольную группу.		[ ]
Дни 15–30 Сборка контента	Упаковать опыт топ-экспертов в 6–8 микроуроков и настроить сценарии в ИИ-тренажере.		[ ]
Дни 31–60 Запуск пилота	Открыть доступ, провести установочную встречу с тимлидами, контролировать еженедельный прогресс.		[ ]
Дни 61–75 Полевой перенос	Проверить применение навыков в реальных рабочих задачах (Уровень 3), собрать обратную связь.		[ ]
Дни 76–90 Замер ROI	Сравнить бизнес-метрики пилотной и контрольной групп, рассчитать окупаемость и масштабировать.		[ ]

Правило внедрения EdTech: технология усиливает методику, но не заменяет её. Перед покупкой LMS или ИИ-тренажера всегда фиксируйте конкретный бизнес-KPI и назначайте линейного руководителя куратором практики (70%).