Совет директоров

2026-09-19 · 08:30 · Алихан, Алмас, Аскар, Динмухамед, Ерлан, Нурсултан, Санжар Шалкарбеков

Ключевые темы

• Концепция «уберизации школ»: при внедрении в новую школу сразу предлагается весь пакет услуг экосистемы (Imago 360, Mentors, Robotek и т.д.) — идея «собралась в одну картину».

• Алмаз провёл AI-анализ прохождения учителями онлайн-курсов: выявлено массовое использование ChatGPT вместо самостоятельного выполнения заданий; статусы части учителей обнулены, назначено повторное прохождение.

• Внедрение платформы в школе Алмаза: получены планшеты (нужно 30 шт. с чехлами), обсуждена схема монетизации для родителей («подписка 10 000 тг/мес + планшет в подарок»), старт учебного процесса с платформой — 28 сентября. Обсуждена стратегия коммуникации с родителями (продавать не платформу, а «спокойствие» и «контроль»), концепция школы от Динмухамеда получила позитивный фидбек.

• Нурсултан тестирует интерактивные уроки с учителями (АШЖА + внешняя рабочая группа ~80 человек), высокая вовлечённость детей, возможна B2C/грантовая модель монетизации.

• Обсуждение найма фандрайзера: консультация с Ботагоз Умаровой (комиссия за привлечение, фикса за первый месяц); решено сначала запросить резюме и параллельно искать более лояльного inhouse-специалиста.

• Предложение Ботагоз о едином зонтичном бренде экосистемы для повышения доверия инвесторов — тема на доработку с Алмазом/Динмухамедом.

• Санжар (Robotek): воркшопы в Алматы (спонсор — Яндекс), поездка в Павлодар 1-2 октября, поставки оборудования Quantum, сделка в Актобе, отправлена финмодель Ерлану. Обсуждены схемы мотивации учителей/директоров (гранты, «кэшбек» под видом премий), интерес акимата Алматы к переносу финала турнира в Алматы и запрос трёхлетней программы финансирования.

• Динмухамед передал Санжару рекомендации по системной работе с корпоративными спонсорами (ERG, ExxonMobil и др.).

• Договорённость: передача баз данных/ресурсов между направлениями (например, база учителей Нурсултана Санжару) должна быть материально компенсирована, чтобы избежать будущих конфликтов.

Решения

• Отправить 30 планшетов с чехлами в школу Алмаза.

• Схема продажи планшетов родителям: подписка на платформу 10 000 тг/мес, планшет — «в подарок».

• Старт учебного процесса с платформой — 28 сентября.

• Обнулены статусы прохождения курсов для учителей, злоупотреблявших ИИ; введено повторное прохождение.

• Прежде чем нанимать фандрайзера (Ботагоз), запросить её резюме и параллельно искать штатного (in-house) специалиста с фокусом на пунктуальность, знание рынка и английского.

• Передача баз данных/контактов между направлениями экосистемы должна быть платной (даже символически).

• Прорабатывать идею единого зонтичного бренда экосистемы для повышения инвестиционной привлекательности.

Риски и вопросы

• Нет чёткой цифры инвестиционного запроса (Алихан и другие «не знают, что заказать») — мешает переговорам с фандрайзером.

• Использование ИИ учителями искажает объективную картину усвоения материала — риск профанации обучения.

• Логистика планшетов (доставка, стилусы, сроки) не до конца отработана.

• Коммуникация с родителями о платформе рискует вызвать негатив/недоверие при неверной подаче.

• Акимат Алматы недоволен текущим партнёром по робототехнике (ФЕСТ/Асылбек) — репутационный и финансовый риск для не подключившихся вовремя игроков.

• Рынок робототехники в школах страдает от профанации у конкурентов (короткие занятия, большие группы) — угроза репутации ниши в целом.

• Отсутствие формализованных договорённостей между направлениями по обмену ресурсами может привести к конфликтам ожиданий.

Поручения

1. Отправить резюме Ботагоз Умаровой (консультант по фандрайзингу) остальным членам совета для решения о найме (Нурсултан)

2. Подобрать/предложить кандидатов на роль in-house фандрайзера (пунктуальность, знание рынка и английского)

3. Созвониться и согласовать: демонстрация CRM, передача контактных баз, совместные тренинги и кросс-промо (Санжар Шалкарбеков, Нурсултан · 2026-09-20)

4. Встретиться по B2C-направлению: показать наработки по автоматизации, треку ученика и CRM (Алихан, Санжар Шалкарбеков · 2026-09-19)

5. Назначить время встречи по коду/CRM (перенесённой с прошлой недели) (Алихан, Аскар)

6. Прогуглить критерии венчурных инвестиций и предложить потенциальный венчурный продукт (Алихан)

7. Доработать концепцию уберизации школ и подготовить презентацию единого зонтичного бренда экосистемы (Алмаз, Динмухамед)

8. Прислать данные об организаторе прошлого чемпионата по робототехнике в Алматы (для уточнения ситуации с акиматом) (Санжар Шалкарбеков)

9. Передать Санжару холодную (400 контактов) и тёплую (12-13 тыс.) базы учителей (Нурсултан)

10. Использовать базу 400 учителей (контракт ExxonMobil) для продаж оборудования школам (Санжар Шалкарбеков)

11. Отправить 30 планшетов с чехлами в школу Алмаза (Динмухамед)

12. Завершить дашборды/общую визуализацию за 3 дня, работая очно в школе Алмаза (Ерлан)

Полный протокол: https://flightcontrol.kz/protocol/47