

## **Введение в «Краудсорсинг» - один из инновационных инструментов развития высшего образования**

*Андреева Ю.Ю.*

## **Introduction to "Crowdsourcing" - one of the innovative tools for Higher Education Development**

*Andreeva Y.*

В предлагаемой статье выделены основные определения понятия «краудсорсинг». Представлена классификация существующих видов краудсорсинга. В результате проведенного анализа дана сравнительная характеристика достоинств и недостатков применения краудсорсинга. На основе проведенного исследования практики применения краудсорсинга в образовании, предложены варианты применения данной технологии в вузах.

This article highlights the main definition of the term "crowdsourcing." The classification of the existing types of crowdsourcing. The analysis provides a comparative description of the advantages and disadvantages of crowdsourcing. Based on the research practice of crowdsourcing in education, options for the application of this technology in higher education are offered.

**Ключевые слова:** краудсорсинг, практикоориентированность, образовательный продукт, маркетинг, бизнес-модель.

**Key words:** crowdsourcing, practical orientation, educational product, marketing, business model.

В условиях развития современной рыночной экономики, усиления конкуренции практически во всех сферах деятельности организации и, в том числе образовательные учреждения, для того чтобы повысить свою эффективность, все чаще начинают прибегать к нестандартным, малораспространенным методам, используя новые бизнес-модели. Данная статья посвящена такому эффективному и, в связи с этим, набирающему популярность методу ведения бизнеса, как краудсорсинг (*от английского Crowdsourcing*).

Для того чтобы оценить актуальность предлагаемой темы, необходимо дать определение основным понятиям. Термин «краудсорсинг» впервые

введен писателем Джеффом Хау (англ. Jeff Howe) и редактором журнала Wired Марком Робинсоном (англ. Mark Robinson) в июне 2006 года.

В то время как в аутсорсинге работа отсылается за пределы компетенции компании профессиональным исполнителям за определенные деньги, краудсорсинг предполагает минимальные затраты или вообще полное их отсутствие, т.к. всю необходимую работу делают профессионалы-любители. [4].

В литературе встречается целый ряд определений понятия «краудсорсинг». Рассмотрим некоторые из них:

1. Передача определенных производственных функций неопределённому кругу лиц.
2. Решение общественно значимых задач силами множества добровольцев, часто координирующих при этом свою деятельность с помощью информационных технологий.
3. Модель бизнеса, основанная на привлечении «толпы» (в случае применения краудсорсинга в образовании-студентов), волонтеров к производству и распространению товаров и услуг, а также к предложению своих идей или решению определенных проблем.
4. Уникальный способ переложить решение определенной бизнес-задачи на удаленное сообщество людей.
5. Использование коллективного разума по специально разработанной модели для решения актуальных корпоративных и (или) общественных задач

Наиболее глубоко сущность данного понятия отражена в определении Панкрухина А.Н. *«Краудсорсинг - это передача определенных функций по созданию потребительских ценностей, а затем, в связи с этим, и других маркетинговых функций неопределенному кругу лиц из числа реальных и потенциальных потребителей на основании публичной оферты(предложения) со стороны фирмы-производителя»*[1].

Модель использования краудсорсинга включает организацию, методологию и подготовленные кадры, которые настроены на решение определенных задач развития исходя из заданных условий.

Краудсорсинг направлен на решение взаимосвязанных задач, как то: сбор и обработка информации, сбор и обработка конструктивных идей, сбор предложений к проектам документов, формирование пула независимых экспертов.

Как правило, различают следующие его виды:

- Пассивный (только на прием) и активный (конструктивный диалог);
- Внутренний (в пределах организации или сообщества экспертов) и внешний (без ограничений);
- Традиционный (нахождение лучшей идеи среди множества идей) и интеллектуальный (нахождение множества лучших идей на основе их коллективного отбора) [2].

Главный принцип краудсорсинга можно сформулировать так: у группы людей больше знаний, чем у отдельного человека, но искусство состоит именно в том, чтобы создать условия для реализации этих знаний. Таким образом, Краудсорсинг представляет не просто организацию форума, на котором участники формулируют в нерегулируемом режиме свои вопросы, замечания и предложения, и даже не традиционный механизм обратной связи, а организационно и методически упорядоченную модель взаимодействия организации с инициативными пользователями Интернета.

**Лайкни** Всё о Digital

СТАТИСТИКА ПО ГРУППАМ КОНКУРЕНТОВ JagaJam

Главная → Статьи → 4 способа краудсорсить идеи в соцсетях

2 00 f 14 t 18 B 29 g+ 5

## 4 способа краудсорсить идеи в соцсетях

4 апреля 2014, 10:10 | [Алина Назарова](#)

Краудсорсинг – это метод сбора идей, контента, поддержки или других типов решений от группы людей. Профессионалы во всем мире увеличивают прибыль путем краудсорсинга. Они устраивают конкурсы, опросы, получают мгновенную обратную связь, слушают и используют данные/идеи от клиентов.

Благодаря развитию социальных медиа, собирать информацию и идеи от ваших фолловеров стало гораздо проще. [Представляем](#) четыре способа, которыми можно углублять взаимодействие аудитории с вашими продуктами, повышая их лояльность и ваши продажи.

### 1. Спросите ваших клиентов, что они хотят

Независимо от того, работаете ли вы в B2C секторе или предоставляете услуги для B2B компаний, чем лучше вы можете соответствовать потребностям потребителя, тем больше шансов, что они будут покупать у вас и станут вашими постоянными клиентами.

Простой способ вовлечь их и показать, что вы слышите их потребности – спросить их мнение.

Вот пример одного небольшого интернет-магазина, занимающегося продажей игрушек, которому нужно было узнать, какие LEGO продукты будут пользоваться большим спросом. Они создали простой опрос, в котором попросили клиентов напрямую проголосовать, какой набор им больше хотелось иметь. В качестве мотивации компания обещала отдать в подарок одному из участников тот набор LEGO, который наберет большее количество голосов.

## ***Краудсорсинг в соцсетях***

Реализация принятой модели предполагает формирование и внедрение таких управленческих процессов, как формулирование тем обсуждения (проблематизация), определение условий обсуждения, привлечение и мотивация экспертов, отбор и фильтрация идей, документирование результатов обсуждения.

## **Характеристика основных достоинств и недостатков краудсорсинга**

### ***Достоинства:***

- Позволяет снизить издержки, вытесняя дорогостоящие аутсорсинговые услуги.
- Дает возможность привлечь большое количество заинтересованных людей к решению определенной задачи.
- Позволяет использовать в работе знания и умения профессионалов-любителей, независимо от их географического месторасположения.
- Предполагает использование дистанционной трудовой деятельности.

### ***Недостатки:***

- В некоторых случаях можно усомниться в качестве работы, выполняемой с использованием модели краудсорсинга.
- Очень сложно спрогнозировать время, которое потребуется для решения поставленной задачи.
- Использование данной модели потребует немалых усилий для привлечения внимания групп лиц, готовых затратить свои ресурсы на выполнение поставленной задачи.
- Модель краудсорсинга применима для решения определенного, сравнительно узкого круга бизнес-задач.

Одним из отличительных признаков краудсорсинга является Microtasking (microwork) - разбивка работы на мелкие части (модули). После появления Microtasking были созданы многочисленные онлайн-сервисы, необходимые для его распространения и массового использования. Специфика их работы, как правило, заключается в использовании труда волонтеров и привлечении к решению поставленных задач пользователей со всего мира [5].

Краудсорсинг — это часть того, что Эрик фон Хиппель называет «инновацией с расчетом на пользователя», при которой организации полагаются на пользователей не только в вопросе формулировки потребностей, но и в определении продуктов и усовершенствований, которые бы удовлетворили эти потребности. Это направление создано в расчете на предполагаемое желание потребителей бесплатно или за небольшую цену поделиться своими идеями исключительно из интереса увидеть эти идеи воплощёнными.

Краудсорсинг, как модель ведения бизнеса, все чаще применяется компаниями в связи с тем, что позволяет сэкономить значительные средства в получении прибыли от решения нужных задач, в первую очередь, за счет снижения издержек. Таким образом, компания передает конкретные производственные функции неопределенному кругу лиц на основании публичной оферты, не подразумевающей заключения трудового договора [3].

В России с недавнего времени краудсорсинг используется в образовании. Этот инструмент, как правило, используют в двух плоскостях: для улучшения качества образовательного продукта и услуг, а также в рамках социально значимых проектов.

Технологии краудсорсинга способны повысить практикоориентированность образовательного продукта вуза, которая очень востребована в настоящее время среди студентов и работодателей.

С точки зрения потребностей обучения, краудсорсинг стоит на пересечении проектной деятельности и технологий интерактивного обучения, активных методов обучения. Работа в такой среде будет способствовать развитию умения анализировать ситуацию, оценивать альтернативы, привьет студентам навыки решения практических задач.

Возможные варианты применения краудсорсинга в образовании:

- Проведение маркетинговых исследований для решения различных образовательных задач.
- Создание информационных баз данных силами студентов, например, электронной библиотеки.
- Формирование новых учебных программ, продуктов, опираясь на мнение экспертного сообщества, заинтересованного в их создании.
- Возможность участия студентов в уже существующих краудсорсинговых проектах под руководством преподавателей, когда оценивать качество выполненных заданий будет не только преподаватель, но и интернет-сообщество.

Таким образом, умение студента работать в краудсорсинговой среде позволяет развить принципы волонтерства, повышает морально-нравственный уровень, оно способно оказать влияние на формирование общекультурных и профессиональных компетенций. В настоящее время понятие «краудсорсинг» все чаще встречается в образовательной среде, следует изучать и использовать краудсорсинг как один из возможных

эффективных и современных инструментов для развития высшего образования.

### **Литература**

1. Панкрухин А.П. «Краудсорсинг-соблазнительный маркетинговый агрессор: принципы, содержание, технологии/ «Практический маркетинг», №1, 2011.
2. Шапигузов С.М., Синягин А.К. «Краудсорсинг в госсекторе: инновация с расчетом на гражданское общество»/ИД «Бюджет»/»Инновации», №7,2012.
3. [http://cbi2013.isis.tuwien.ac.at/?page\\_id=423](http://cbi2013.isis.tuwien.ac.at/?page_id=423) (дата обращения: 04.10.14)
4. <http://crowdsourcing.ru/>(дата обращения: 07.10.14)
5. [http://www.ieee.org/conferences\\_events/conferences/publishing/templates.html](http://www.ieee.org/conferences_events/conferences/publishing/templates.html) (дата обращения: 04.10.14)