

Номер заявки: СТС-316064

Система прогнозирования тенденций B2G и B2B рынков

Направление Н1 Цифровые технологии

Подготовил:

Зарипов Алексей Вячеславович, студент группы 429-1

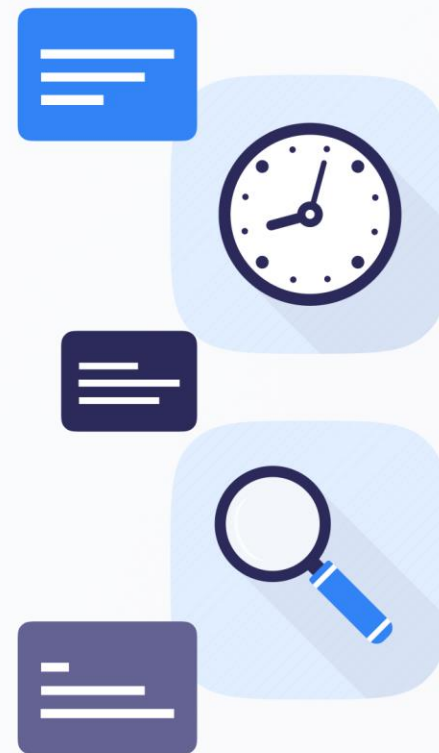
Томский университет систем управления и радиоэлектроники (ТУСУР)



Проблематика

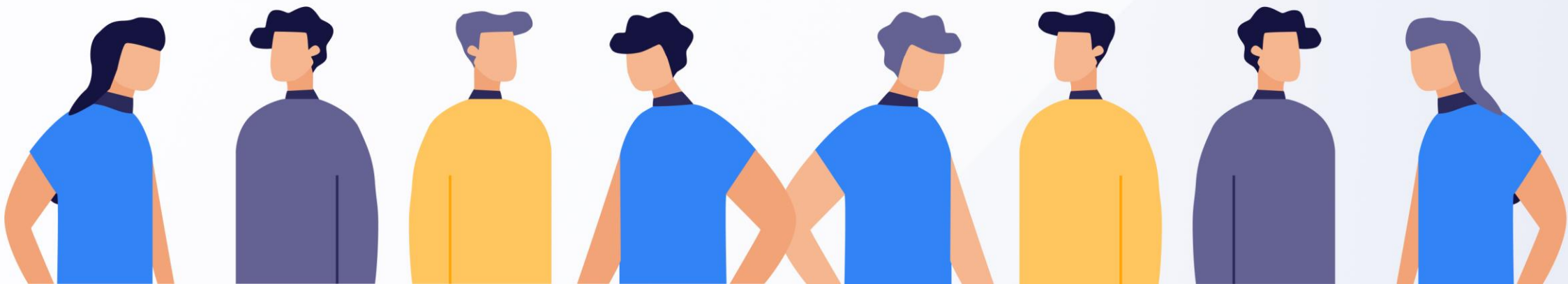
Ключевые проблемы предполагаемых потребителей:

- Большой объём данных о закупках
- Большое количество тендерных площадок для анализа тенденций
- Недостаток времени на проведение полноценной аналитики при планировании будущих закупок / участии в закупках



Целевые клиенты

- Подрядные организации, которые являются поставщиками товаров и услуг, используют тендерные площадки
- Государственные и публичные организации
- Компании, владеющие агрегаторами тендеров
- Аналитические агентства



Цель разработки

Цель:

Разработка MVP аналитической системы прогнозирования трендов B2G и B2B рынка

Задачи:

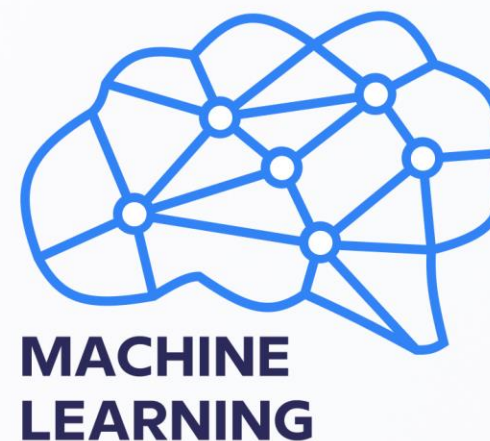
1. Формирование команды разработки
2. Проектирование бизнес модели
3. Разработка модели нейронной сети для кластеризации данных
4. Формулирование набора обучающих данных
5. Разработка нейронной сети
6. Проектирование и разработка клиентской части системы
7. Отладка и тестирование

Инновационность проекта

Использование принципов BigData

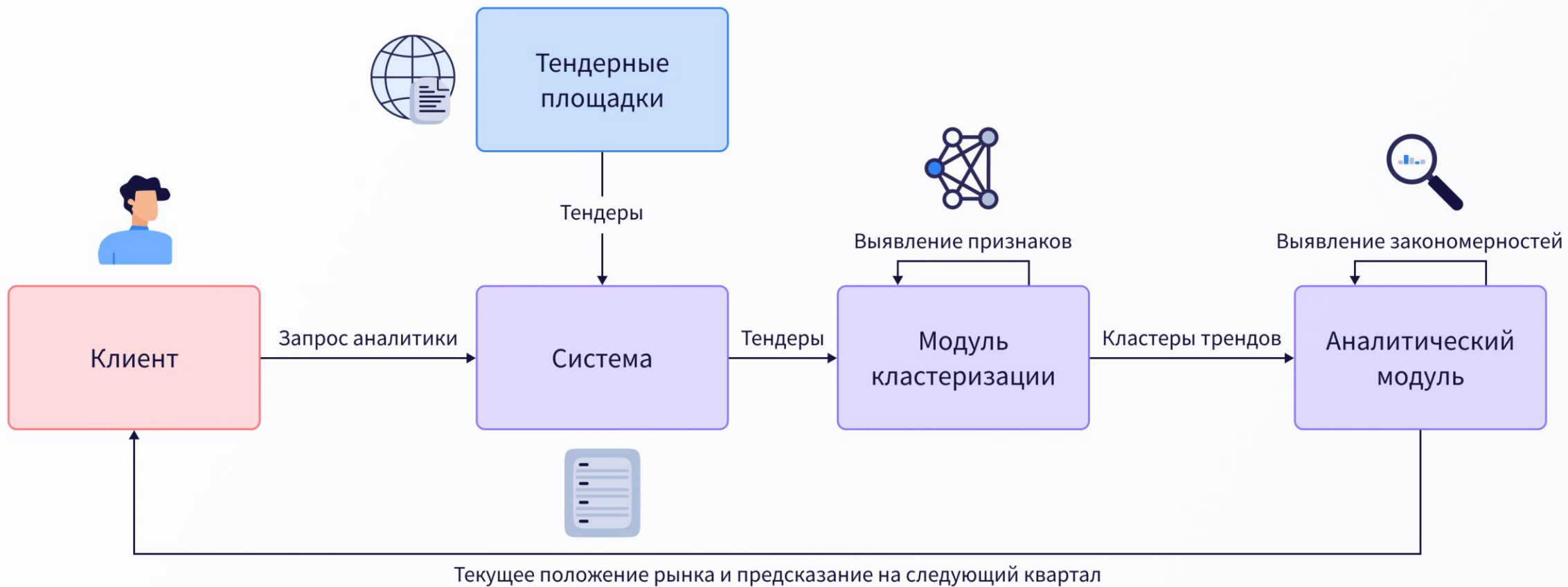


Машинное обучение



Уникальность сервиса достигается за счёт инновационности в подходе к реализации, так как модель нейронной сети для кластеризации, анализа рынка и предположений о развитии рынка является инновационным решением проблем потребителей

Работа системы



Анализ рынка

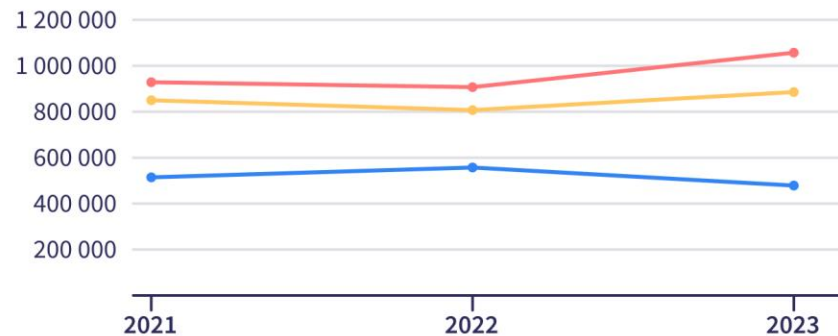
По данным КонтурЗакупок:

За первый квартал 2023 года количество закупок по 44-ФЗ составляет 1,049 млн тендеров

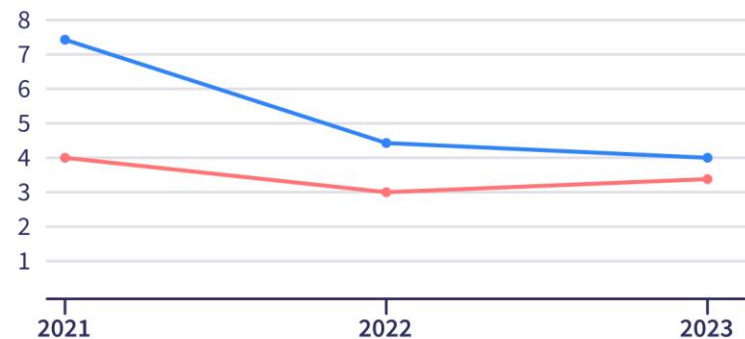
Количество закупок по 223-ФЗ - до 511 тысяч

Количество закупок коммерческих компаний - 886 тысяч

Кол-во опубликованных закупок ● 44-ФЗ ● 223-ФЗ ● Коммерческие



Объёмы закупок, трлн ₽ ● 44-ФЗ ● 223-ФЗ



Оценка потенциала Первого рынка

По данным Единой Информационной Системы в сфере Закупок, в реестр поставщиков входит более **348 000** организаций

Достижимым числом клиентов считается 10%, то есть **34 800** человек

Что продаётся

SaaS подписка на сервис

Тариф

1 000 ₽ в месяц

Средний срок подписки

6 месяцев

Планируемый доход

$34\,800 * 1\,000 * 6 = 208\,800\,000$ ₽

Оценка потенциала Второго сегмента

Количество агрегаторов: 50+

Чаще всего фигурируют: 27

Пример: Synapsenet, Zakupli360, StarPro, Bicotender, SBIS Тендеры, MyTender, Zakupki Tender, Tenderland и т.д.

Достижимый рынок: 4 сервиса

Что продаём

Внедрение решения с ежемесячным тарифом

Тариф

450 000 ₽ в месяц

Срок подписки

1 год

Планируемый доход

$4 * 450\,000 * 12 = 21\,600\,000$ ₽

Аналоги

Компании, занимающиеся аналитикой тендеров

Средняя стоимость анализа рынка от 50 000 ₽

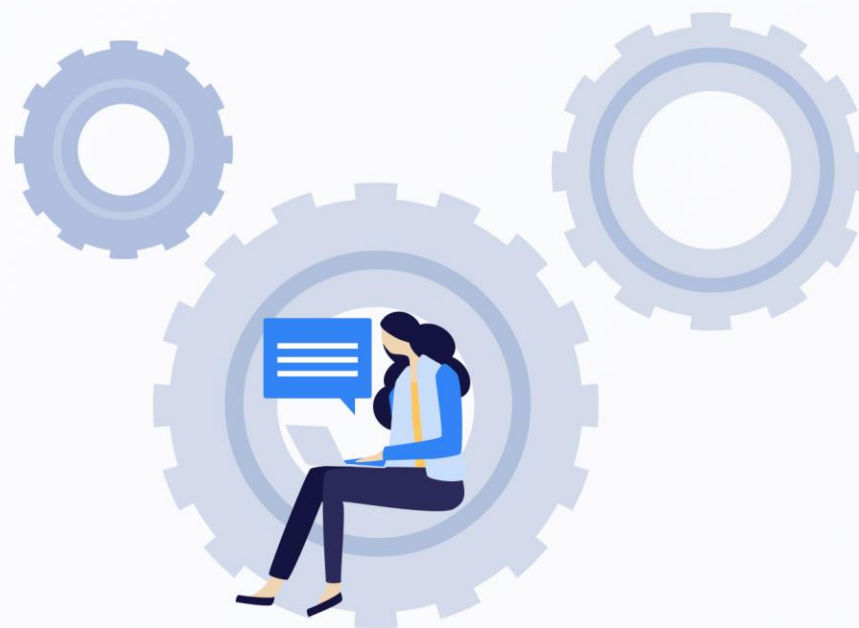
Агрегаторы, предоставляющие информацию о рынке

Средняя стоимость подписки от 2 000 ₽ в месяц



Конкурентные преимущества

- Скорость предоставления информации
- Стоимость разового анализа - 500 ₽
- Стоимость подписки - 1 000 ₽ в месяц
- Предсказание изменений на рынке
- Отсутствие человеческого фактора
- Предоставление информации в инфографиках
- Объём данных



Текущий задел

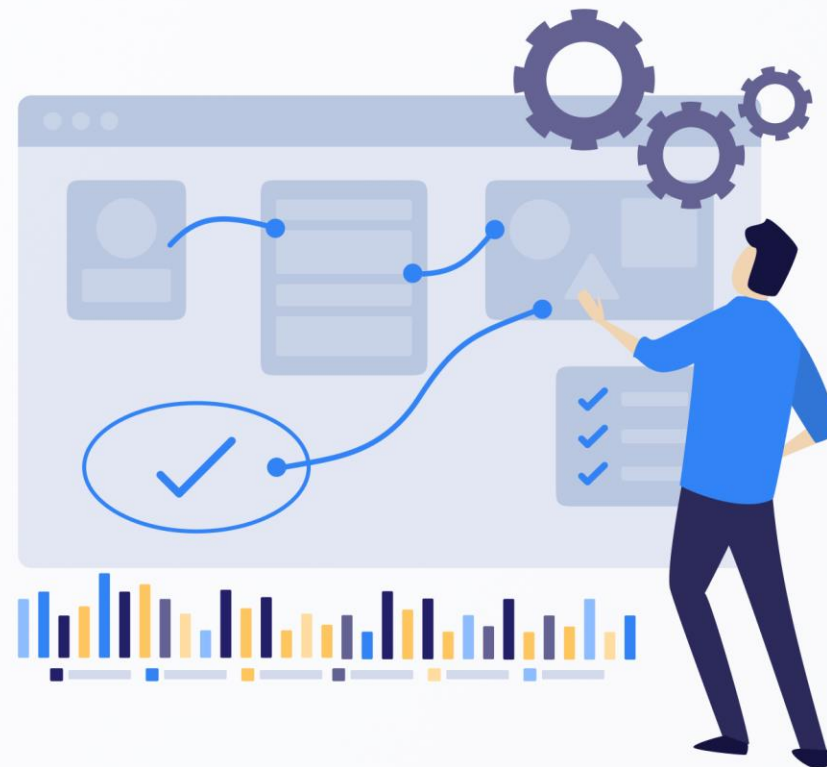
Коллектив:

- Менеджер проекта
- Системный аналитик
- 2 МI разработчика
- 2 Back-end разработчика
- Front-end разработчик



План реализации проекта

- Создание ООО
- Исследование рынка
- Формирование проектной документации
- Создание одностраничного сайта для продвижения продукта
- Разработка системы
- Тестирование
- Развёртывание и апробация



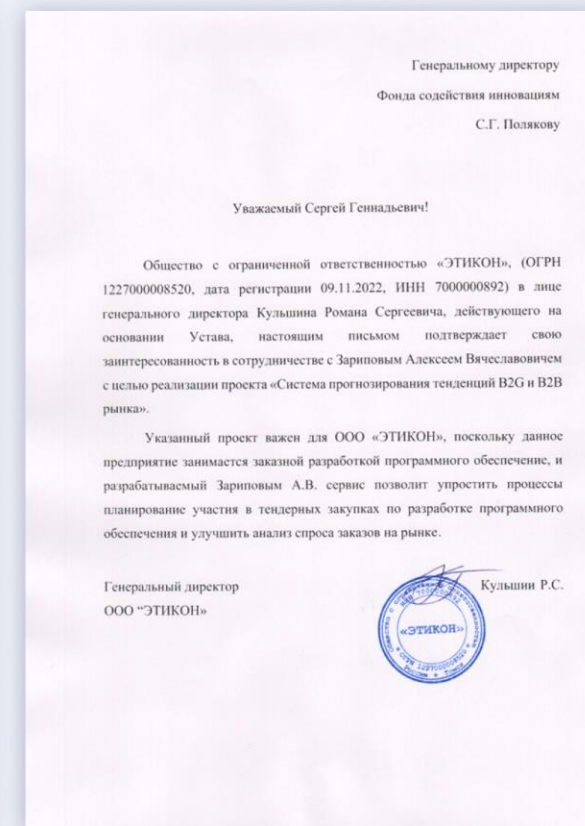
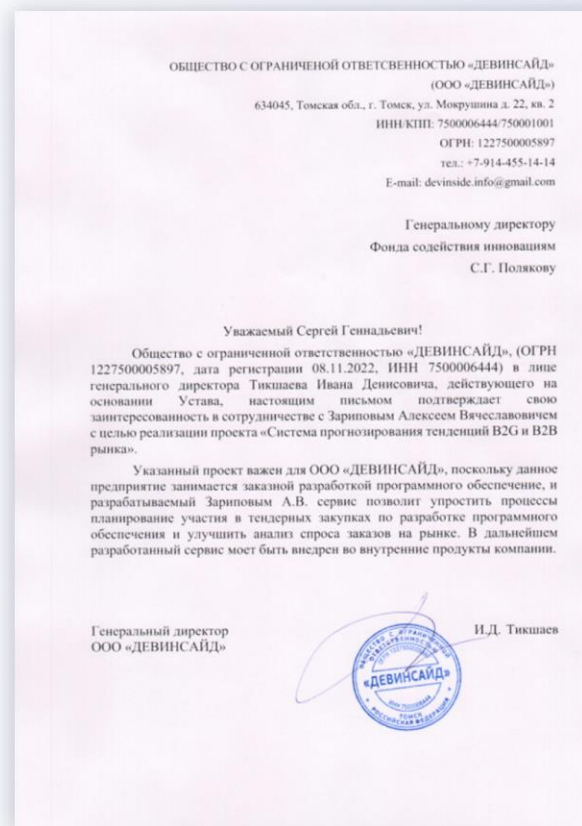
Планирование доходов и расходов на реализацию проекта

Доход	Описание
20 880 000 ₽	При учёте того, что средний срок подписки одной компанией будет составлять 6 месяцев, то при достижимом числе клиентов 3 480, объём продукции за год будет составлять 20 880 условных единиц. И если учитывать стоимость месячной подписки 1 000 ₽, то сумма продаж будет равна 20 880 000 ₽ без учёта налогов
5 400 000 ₽	При учёте того, что активными игроками на рынке являются 27 агрегаторов, то после внедрения хотя бы в 1 продукт данного решения с тарифом в 450 000 ₽ платы в месяц, доход в год будет составлять 5 400 000 ₽ без учёта налогов
Итого	$20\,880\,000 + 5\,400\,000 = 26\,280\,000$ ₽

Расходы	Описание
4 368 000 ₽	Оплата труда сотрудников без учёта отчислений в фонды
1 310 400 ₽	Отчисления в фонды
876 000 ₽	Налог на прибыль
600 000 ₽	Оплата аренды помещения
1 417 850 ₽	Прочие расходы
12 193 272 ₽	Обслуживание вычислительного оборудования
Итоговая прибыль	$26\,280\,000 - 20\,765\,522 = 5\,514\,478$ ₽

Текущий прогресс

- ✓ Создан модуль анализа тендерных заявок
- ✓ Создан тестовый модуль кластеризации данных
- ✓ Письмо поддержки ООО «ДЕВИНСАЙД»
- ✓ Письмо поддержки ООО «ЭТИКОН»
- ✓ Сформирована команда разработки
- ✓ Написано несколько научных статей
- ✓ Проведены: опрос и онлайн встречи с несколькими компаниями, занимающимися поставкой товаров и оборудования, владеющими агрегаторами тендерных заявок



Номер заявки: СТС-316064

Спасибо за внимание

Направление Н1 Цифровые технологии

Подготовил:

Зарипов Алексей Вячеславович, студент группы 429-1

Томский университет систем управления и радиоэлектроники (**ТУСУР**)

Контактные данные:

Телефон: 8 (909) 514-14-77

Почта: battletoad01@bk.ru

