

ДОРОЖНАЯ КАРТА ПРОЕКТА МОИ-ЗАКУПКИ

2025 год

Направление	1 кв. 2025	2 кв. 2025	3 кв. 2025	4 кв. 2025
Развитие продукта	<p>Задача: Улучшение ИИ для автоматического создания ТЗ</p> <p>Результат: Точность 90%, экономия времени 40%</p>	<p>Задача: Разработка модуля сравнения версий КТРУ</p> <p>Результат: Запуск функции, использование 30% клиентов</p>	<p>Задача: Внедрение системы проверки на соответствие 44-ФЗ</p> <p>Результат: Снижение ошибок в ТЗ на 50%</p>	<p>Задача: Расширение базы готовых ТЗ</p> <p>Результат: 50,000 уникальных ТЗ</p>
Расширение функционала	<p>Задача: Запуск конфигуратора для 223-ФЗ</p> <p>Результат: 1000 новых клиентов по 223-ФЗ</p>	<p>Задача: Интеграция с ЕИС</p> <p>Результат: Автоматическая выгрузка ТЗ в ЕИС</p>	<p>Задача: Разработка модуля аналитики закупок</p> <p>Результат: 500 активных пользователей модуля</p>	<p>Задача: Запуск функции совместной работы над ТЗ</p> <p>Результат: 20% рост эффективности для крупных заказчиков</p>

Масштабирование	<p>Задача: Выход на рынок Казахстана</p> <p>Результат: 500 клиентов в Казахстане</p>	<p>Задача: Адаптация для медицинских закупок</p> <p>Результат: 300 новых клиентов из сферы здравоохранения</p>	<p>Задача: Запуск партнерской программы с поставщиками</p> <p>Результат: 50 активных партнеров-поставщиков</p>	<p>Задача: Пилотный проект в Беларуси</p> <p>Результат: 200 клиентов в Беларуси</p>
Монетизация	<p>Задача: Внедрение годовой подписки</p> <p>Результат: 30% конверсия в годовую подписку</p>	<p>Задача: Запуск премиум-поддержки</p> <p>Результат: 100 клиентов на премиум-поддержке</p>	<p>Задача: Монетизация API для интеграторов</p> <p>Результат: 20 платных подключений к API</p>	<p>Задача: Запуск услуги аутсорсинга создания ТЗ</p> <p>Результат: 50 заказов на разработку ТЗ</p>
Команда и процессы	<p>Задача: Найм специалиста по машинному обучению</p> <p>Результат: Улучшение алгоритмов на 20%</p>	<p>Задача: Внедрение системы автоматизированного тестирования</p> <p>Результат: Сокращение времени релиза на 30%</p>	<p>Задача: Открытие офиса в Алматы</p> <p>Результат: Команда из 3 человек в Казахстане</p>	<p>Задача: Запуск программы стажировок</p> <p>Результат: 5 стажеров, 2 принято в штат</p>

Маркетинг	<p>Задача: Запуск контент-маркетинговой стратегии</p> <p>Результат: Рост органического трафика на 50%</p>	<p>Задача: Участие в 3 крупных выставках по закупкам</p> <p>Результат: 300 новых лидов</p>	<p>Задача: Запуск образовательных вебинаров по 44-ФЗ и 223-ФЗ</p> <p>Результат: 1000 участников, 200 новых клиентов</p>	<p>Задача: Таргетированная реклама в профессиональных сообществах</p> <p>Результат: 2000 новых регистраций</p>
-----------	---	--	---	--

2026 год

Направление	1 кв. 2026	2 кв. 2026	3 кв. 2026	4 кв. 2026
Развитие продукта	<p>Задача: Запуск модуля предиктивной аналитики закупок</p> <p>Результат: Точность прогнозов 85%, использование 20% клиентов</p>	<p>Задача: Интеграция с популярными ERP-системами</p> <p>Результат: Поддержка 3 крупных ERP, 100 интеграций</p>	<p>Задача: Разработка мобильного приложения</p> <p>Результат: 5000 установок, рейтинг 4.5</p>	<p>Задача: Внедрение системы автоматической оценки поставщиков</p> <p>Результат: 1000 оценок поставщиков</p>

Расширение функционала	<p>Задача: Запуск модуля для работы с планами-графиками</p> <p>Результат: 30% пользователей используют функцию</p>	<p>Задача: Разработка системы электронного документооборота</p> <p>Результат: 500 активных пользователей ЭДО</p>	<p>Задача: Создание маркетплейса шаблонов ТЗ</p> <p>Результат: 1000 шаблонов, 5000 скачиваний</p>	<p>Задача: Запуск функции автоматического расчета НМЦК</p> <p>Результат: Использование 40% клиентов</p>
Масштабирование	<p>Задача: Выход на рынок Узбекистана</p> <p>Результат: 300 клиентов в Узбекистане</p>	<p>Задача: Адаптация для строительных закупок</p> <p>Результат: 200 новых клиентов из строительной отрасли</p>	<p>Задача: Запуск франшизы в регионах России</p> <p>Результат: 5 франчайзи в ключевых регионах</p>	<p>Задача: Пилотный проект в Армении</p> <p>Результат: 100 клиентов в Армении</p>
Монетизация	<p>Задача: Внедрение системы динамического ценообразования</p> <p>Результат: Рост ARPU на 15%</p>	<p>Задача: Запуск корпоративных тарифов</p> <p>Результат: 50 крупных корпоративных клиентов</p>	<p>Задача: Монетизация базы знаний по закупкам</p> <p>Результат: 1000 платных подписчиков</p>	<p>Задача: Запуск реферальной программы</p> <p>Результат: 500 новых клиентов через рефералов</p>

Команда и процессы	<p>Задача: Создание отдела аналитики</p> <p>Результат: Команда из 3 аналитиков, ежемесячные отчеты по рынку</p>	<p>Задача: Внедрение системы непрерывной интеграции/доставки (CI/CD)</p> <p>Результат: Частота релизов выросла в 2 раза</p>	<p>Задача: Запуск программы обмена опытом с ведущими вузами</p> <p>Результат: 3 совместных проекта с университетами</p>	<p>Задача: Открытие R&D центра</p> <p>Результат: 5 исследователей, 2 новых патента</p>
Маркетинг	<p>Задача: Ребрендинг и обновление позиционирования</p> <p>Результат: Рост узнаваемости бренда на 40%</p>	<p>Задача: Запуск подкаста о госзакупках</p> <p>Результат: Топ-10 в категории "Бизнес", 5000 слушателей</p>	<p>Задача: Организация ежегодной конференции и по цифровизации закупок</p> <p>Результат: 300 участников, 50 новых клиентов</p>	<p>Задача: Запуск программы лояльности</p> <p>Результат: Удержание клиентов выросло на 20%</p>

2027 год (прогноз)

- Выручка: 150 млн руб.
- Количество активных пользователей: 50,000
- Доля рынка в России: 5%
- Присутствие в странах: 5 стран (Россия, Казахстан, Беларусь, Узбекистан, Армения)
- Команда: 50 человек (включая удаленных сотрудников и международные офисы)
- Количество обработанных ТЗ: 500,000 в год

- Экономия времени для клиентов: 1 млн человеко-часов в год
- Новый раунд инвестиций: 100 млн руб. при оценке 700 млн руб.
- Запуск инновационных продуктов: AI-powered T3 generation, Integrated procurement management system
- Награды: "Лучший B2G SaaS продукт года", "Инновация года в сфере госзакупок"