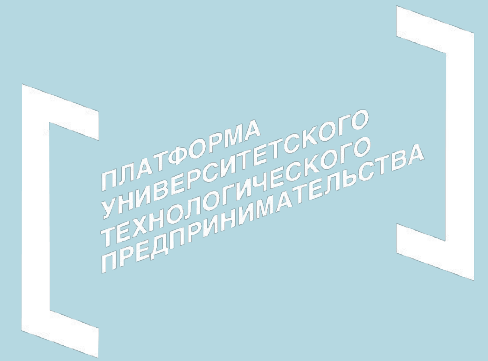


# Акселерационная программа СПбГУ



St Petersburg  
University



ПЛАТФОРМА НТИ



St Petersburg  
University

# CheckMate

Сервис по проверке контрагентов



# Задача

## Клиенты

- Крупные компании;
- Юрфирмы;
- Банки;
- Госорганы.

## Трудности, с которыми сталкивается клиент

- Недостаток достоверной информации о потенциальных контрагентах.
- Риск заключения сделок с ненадежными партнерами.
- Трудности в оценке финансовой устойчивости и репутации бизнеса партнера.

## Примеры из жизни

Клиент теряет время и ресурсы, подписывая сделки с компаниями, о которых нет полной информации, что может привести к негативным последствиям. Недобросовестные контрагенты могут привести к финансовым потерям, оказав влияние на кассовый поток и общую стабильность бизнеса, а также нанести ущерб репутации компании.

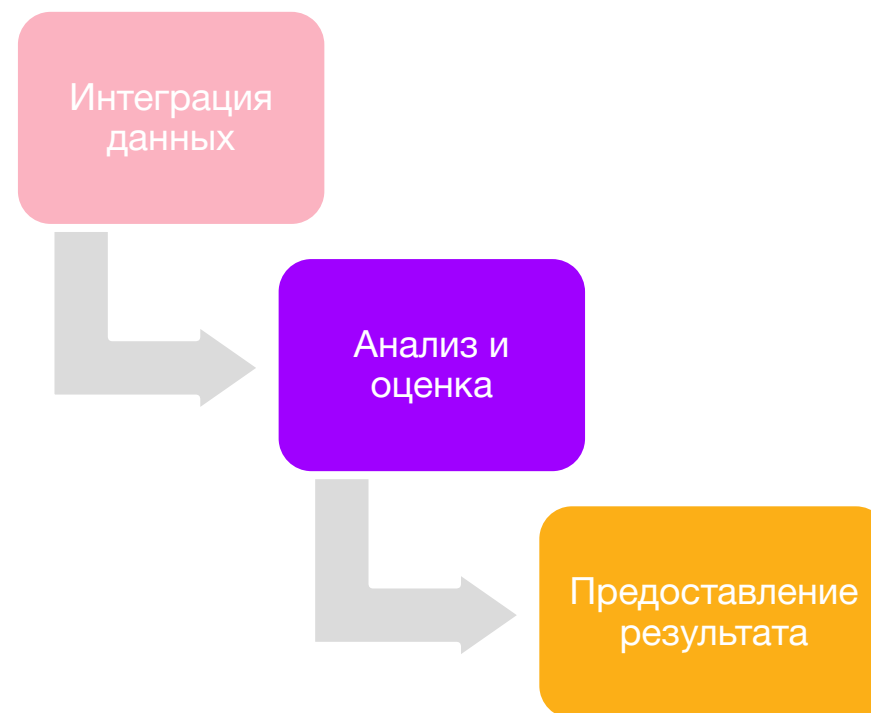
## Что клиент теряет

- Деньги: Избегая сомнительных сделок, клиент сохраняет финансовую устойчивость.
- Репутацию: Предотвращение партнерства с ненадежными компаниями спасает репутацию бизнеса.
- Эффективность: Сервис ускоряет процесс выбора контрагентов, экономя время на поиске и анализе информации.



## Описание решения

Краткое описание продукта	<ul style="list-style-type: none"><li>• Сервис по проверке контрагентов, предоставляющий информацию о надежности и финансовой устойчивости потенциальных деловых партнеров.</li></ul>
Каким образом задачу клиента решает:	<ul style="list-style-type: none"><li>• Предоставляет подробные отчеты о контрагентах, включая их финансовое состояние и репутацию.</li><li>• Автоматизирует процесс анализа, сэкономив время и ресурсы клиента</li></ul>
На что повлияет	<ul style="list-style-type: none"><li>• Эффективность: Сокращение времени на поиск и анализ информации.</li><li>• Финансовая стабильность: Снижение риска заключения сделок с ненадежными контрагентами.</li><li>• Репутация: Предотвращение партнерства с компаниями, ущерб которым может повлиять на репутацию клиента.</li></ul>





## РЫНОК

### География:

- Юрфирмы и банки: Охватывают все регионы России, где активно ведется предпринимательская деятельность.
- Крупные компании: Фокус на ключевых экономических центрах России, таких как Москва, Санкт-Петербург, Екатеринбург.

### Оценка рынка сверху/снизу:

- Сверху: Рынок оценивается на основе общего объема бизнес-сделок в России и растущей потребности в обеспечении безопасности сделок. (Источник: [Центральный банк России](#))
- Снизу: Анализируется увеличение числа новых предприятий и активность бизнес-сектора в различных регионах России. (Источник: [Росстат](#))

### Почему мы получим свою долю рынка:

- Локализованный подход: Глубокое понимание особенностей российского рынка и приспособленность сервиса к местным требованиям. (Источник: [Коммерсантъ](#))
- Экспертность в регулировании: Учитываем российское законодательство и нормативы, обеспечивая соответствие сервиса местным требованиям. (Источник: [Российская газета](#))
- Партнерство с местными предприятиями: Сотрудничество с ключевыми отраслями и компаниями, чтобы обеспечить максимальную релевантность сервиса. (Источник: [Vedomosti](#))



Наш сервис будет иметь тот же функционал, который будет дополнен ИИ помощником и аналитикой СМИ с ИИ

## Сравнение с конкурентами

	СБИС	Контур-Фокус	СПАРК	Rescore	RusProfile
--	------	--------------	-------	---------	------------

### API- интеграция:

- Федеральная налоговая служба
- Единая информационная система в сфере закупок
- Судебные дела

✓	✓	✓	✓	✓	✓
✓	✓	✓	✓	✓	✓
✓	✓	✓	✓	✓	

### Массовая загрузка и мониторинг

✓	✓	✓	✓	✓	
---	---	---	---	---	--

### Использование ИИ

✓
---

### Аналитика СМИ

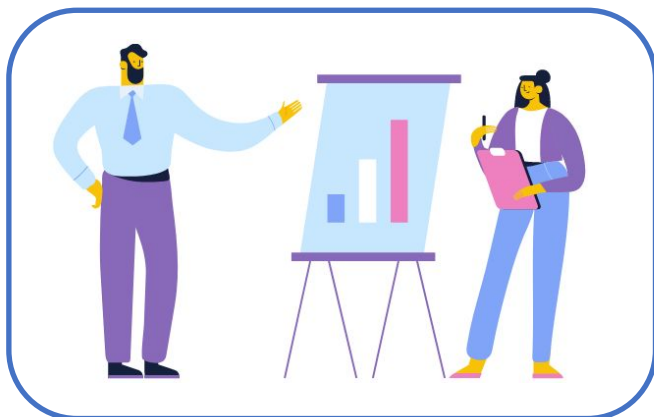
✓
---



## Бизнес модель

- Модель монетизации:  
Разработка модели оплаты за использование, предоставление доступа к сервису по ежемесячной подписке.
- Партнеры:  
Установление партнерских отношений с финансовыми консультантами

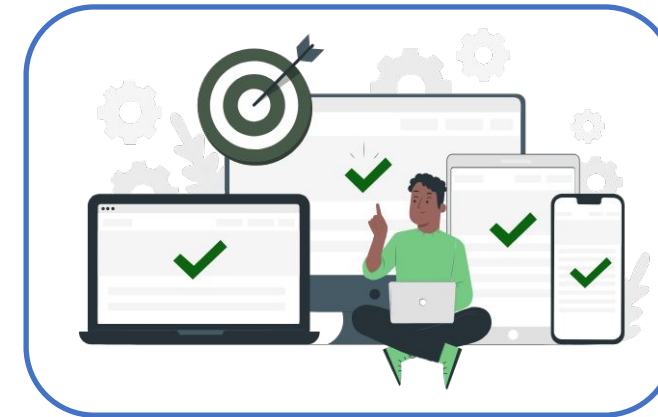
### Каналы привлечения



Оффлайн мероприятия



Партнерский маркетинг



Таргетированная рассылка



## Unit Economics

21 800

**COС**

1

**avg purchase**

36 650

**COGs**

60 000

**AvgPrice**





## Команда



Сидорова  
Екатерина

Лидер проекта, главный по маркетингу



Богданов Илья

Аналитик, главный по  
продукту



## Контакты

Спасибо за внимание!

Екатерина Сидорова

+7 (917) 883 56 29, [st080476@student.spbu.ru](mailto:st080476@student.spbu.ru)

Лидер проекта