

Распределенное файловое хранилище

Актуальность

Проблема

При работе с большими данными приходится либо хранить данные в различных облачных хранилищах, либо покупать дорогую подписку у одного поставщика.

При этом в случае проблем у облачного хранилища данные будут утеряны целиком.

Цель

Создать продукт, интегрирующий несколько облачных хранилищ под один интерфейс, храня данные распределенно.

Преимущества



СКОРОСТЬ

Параллельная обработка данных уменьшает время загрузки и получения доступа к файлу.



УДОБСТВО

Все облачные хранилища теперь объединены в одну платформу!



ПРОСТОТА

Для клиента платформа выглядит как обычный каталог файлов в компьютере.

Дорожная карта



Отечественные конкуренты



@ облако

✓ SBER
CLOUD

Зарубежные конкуренты



 **Dropbox**

Бизнес-модель

Ключевые партнеры

-IT-компании по разработке хранилищ

Ключевые процессы

- Разработка
- Поддержка работы
- SEO-продвижение

Достоинства предложения

- Дешевизна
- Безопасность (благодаря шифрованию)
- Надежность
- Работа с несколькими хранилищами одновременно
- Возможность параллельной обработки файлов => увеличение скорости обработки файлов

Отношения с клиентами

- Автономное использование
- Служба поддержки

Сегменты ЦА

IT-команды,

А.занимающиеся разработкой коммерческого ПО

В.использующие в своих системах:
- данные больших объемов (> 1 ТБ)
- технологию machine learning
- технологию сбора большого количества данных от пользователей.

Ключевые ресурсы

- Команда
- Хостинг
- Хранилище
- Сайт
- Приложение

Каналы взаимодействия

- Поисковая система
- Контекстная реклама
- Сайт
- Мобильное приложение
- Служба поддержки
- Рассылка

Структура издержек

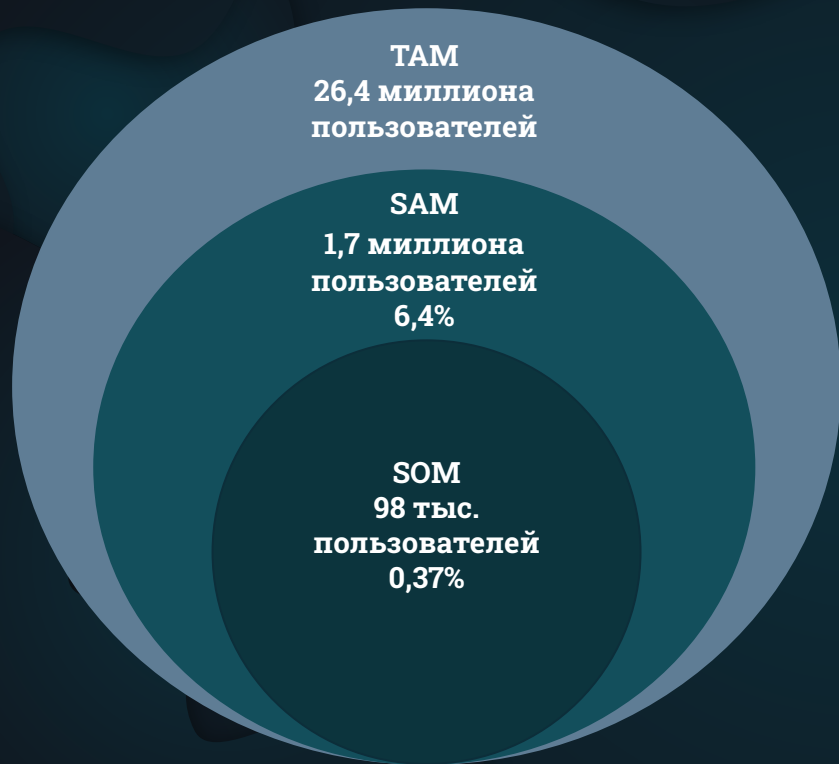
- заработная плата команды
- расходы на разработку и поддержание платформы
- расходы на продвижение

Источники доходов

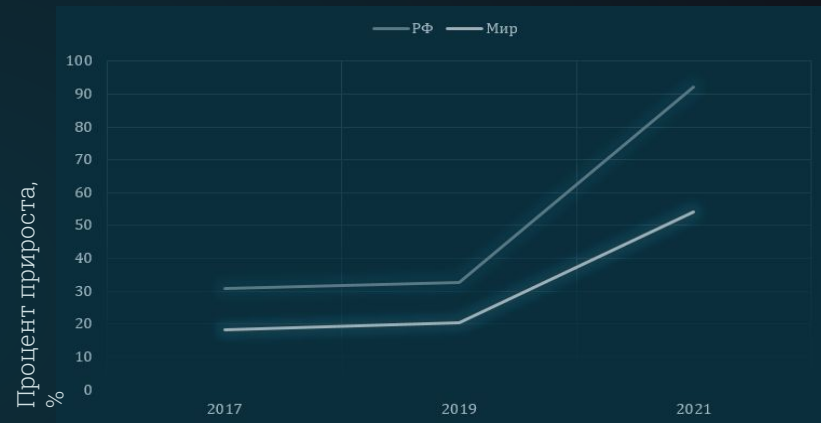
- Подписка на использование хранилища

Возможные риски





Рост рынка



Объем рынка

Показатели эффективности проекта

Срок окупаемости проекта

2,5 года

NPV

4 881 558,52 руб.

PI

2,87

IRR

42%

Ставка дисконтирования 30%

Рентабельность
продаж

73,44%

Темп прироста
клиентов

10%



Корпоративным клиентам

Скидки при
покупке подписки
сотрудникам
компании +
выделенный
специалист для
техобслуживания.



Пользователям

При покупке в
раннем доступе -
увеличенный
пакет доступной
памяти по
сниженной цене.

Команда разработки



**Бочарова
Анна**

Product Manager



**Варин
Дмитрий**

Team Lead



**Ивахненко
Дмитрий**

Backend Engineer



**Леонов
Владислав**

Backend Engineer



**Прянишников
Александр**

Backend Engineer

Спасибо за внимание!

У вас остались вопросы?

Дмитрий Варин

+7-953-906-52-58

d.varin@yandex.ru