

# SafeMessage



**Корпоративный** мессенджер в **безопасном исполнении** с возможностью размещения на **собственных серверах** и встроенным **менеджером паролей**

- Проблемы
  - Цели
    - Задачи

# Проблемы

## Конкуренция

На рынке довольно много разнообразных мессенджеров, в том числе, довольно крупных и популярных, таких как Telegram и WhatsApp

## Риски

Специфика работы ПО подразумевает наличие высоких рисков, связанных с утечками персональных данных клиентов

## Бизнес-модель

Бизнес модель данных подразумевает заработок не на продаже, а на поддержке решения

## **Цели проекта:**

**Создание безопасного продукта**

**Построение процесса поддержки ПО**

**Добавление интеграций**

# Задачи

Обеспечение коммуникации  
внутри компании

Наличие рабочего пространства, доступ к которому имеют только сотрудники

Наличие хранилища  
"секретов" внутри компании

Менеджер паролей в рамках повышения информационной безопасности компании

Контроль сервиса

Мессенджер располагается на серверах клиента

# Задачи -> Решения

Обеспечение коммуникации  
внутри компании

Разработка кроссплатформенного  
приложения-мессенджера

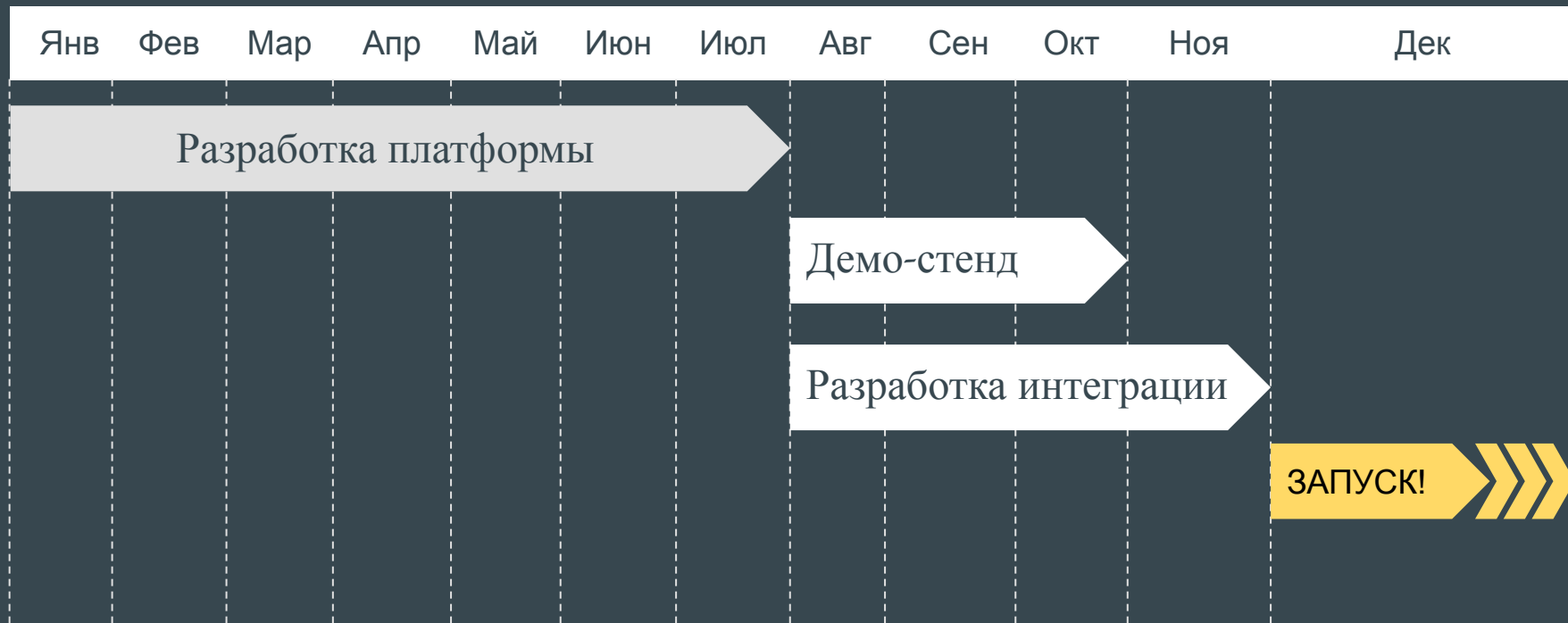
Наличие хранилища  
"секретов" внутри компании

Один из компонентов мессенджера - менеджер  
паролей

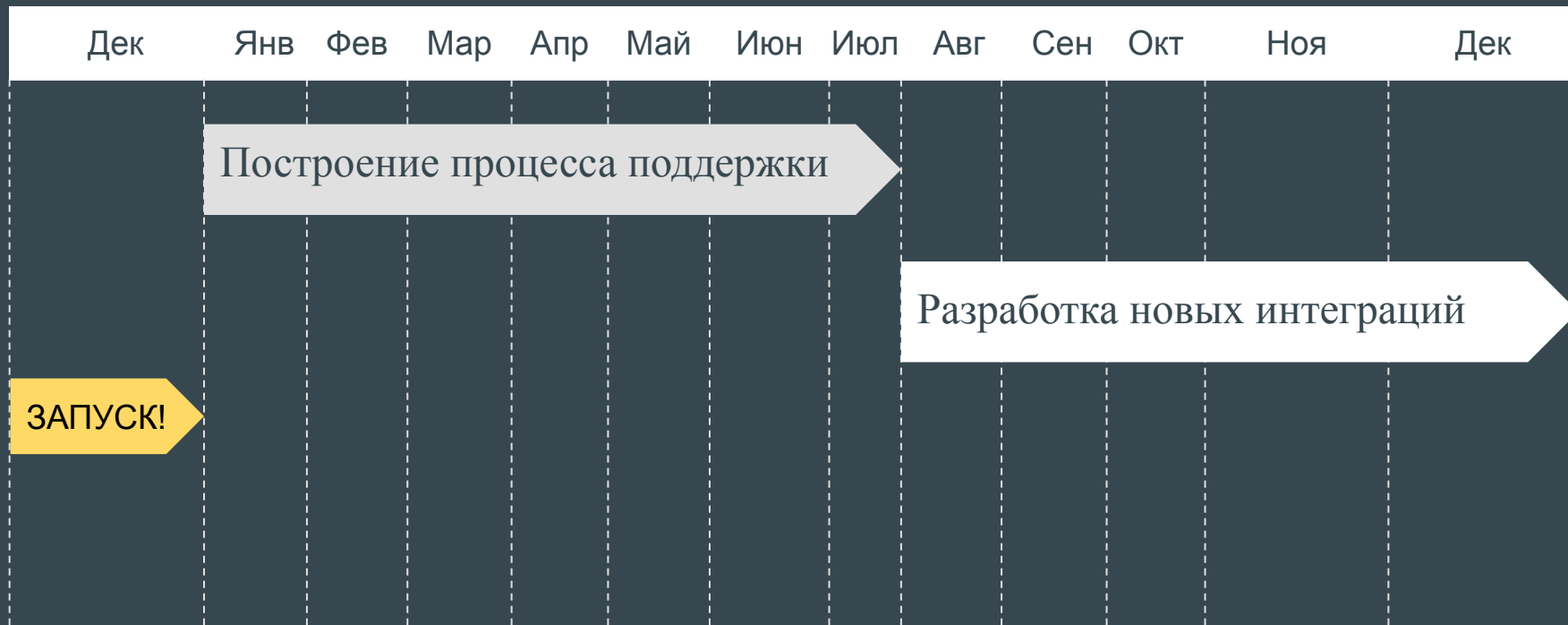
Контроль сервиса

Экземпляр мессенджера будет располагаться  
на серверах клиента

# Этапы 2023



# Этапы 2024





# Анализ рынка

# Тенденции рынка

## Нынешний объем рынка

За последние три месяца рынок российских корпоративных мессенджеров вырос почти в 10 раз и достиг оценки в \$25 млрд

### Источник:

- Исследование на основе достоверных открытых источников информации

# Рост рынка

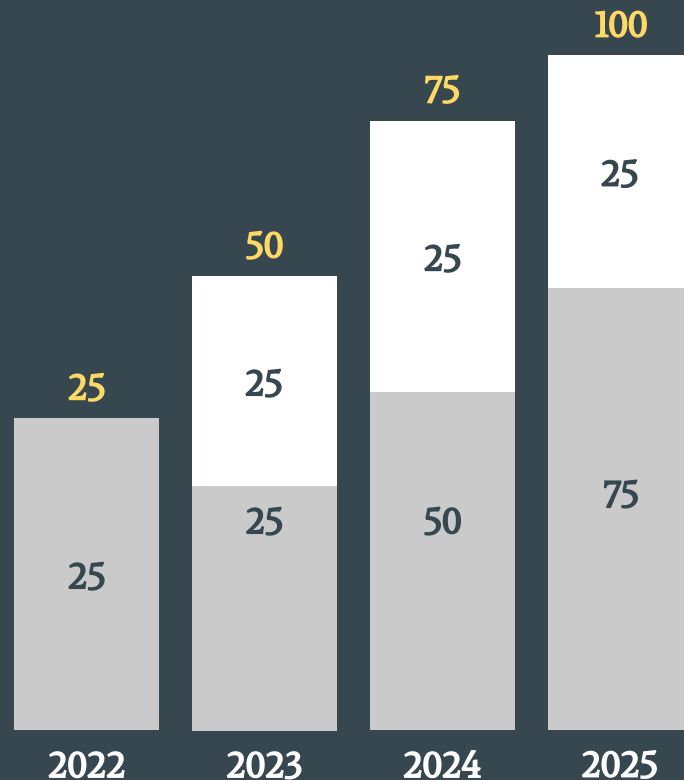
## Результаты исследования

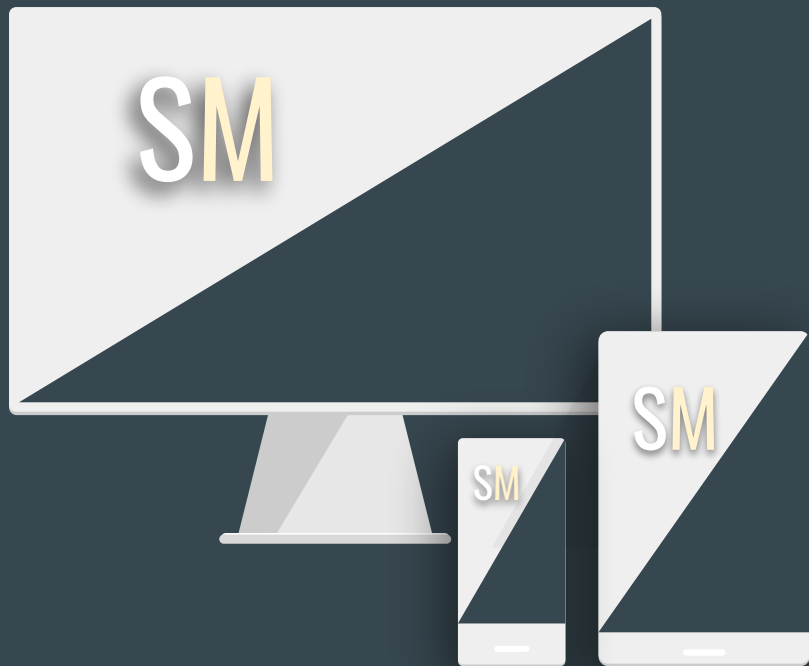
В ближайшие три года ожидается взрывной рост объема российского рынка ПО для бизнес-коммуникаций

Таким образом, общий объем рынка может достичь 100 млрд руб

### Причины:

- Уход с российского рынка иностранных сервисов
- Российские мессенджеры имеют открытый API, что позволяет встраивать их в существующую IT-инфраструктуру компании





20%\*

---

\* - ожидаемый **минимальный** объем рынка, который будет занят продуктом

# Бизнес-модель

## B2B

Конечный потребитель —  
коммерческие компании

## Freemium

Базовая версия  
предоставляется  
бесплатно, а зарабатывает  
проект на расширенной, с  
наличием поддержки и  
больших мощностей с  
функционалом

# ЮНИТ-ЭКОНОМИКА

371.429 Р

Profit Per Paying User =  $-(CPC / CR1 / CR2) + (AVP - COGS) \times Ret$

$371428,57 = - (100.000/35\%/20 \%) + (700.000 - 100.000) \times 3$

---

# Отличия от конкурентов

Архитектура self-based

Большинство мессенджеров используют собственные сервера в качестве хостинга, что лишает клиентов полного контроля над сервисом

Ориентация на повышение уровня информационной безопасности

Интегрированный менеджер паролей защитит от утечек конфиденциальной информации в компании

Безопасная реализация

Мессенджер будет выступать в качестве изолированного контейнерного приложения

**Предложение клиенту**



## Предложение клиенту (бесплатная версия)

- Экземпляр мессенджера с менеджером паролей
- Бесплатно
- Бессрочно
- Возможность обновления на новые версии с сохранением данных

## Предложение клиенту (расширенная версия)

- Экземпляр мессенджера с более безопасной и функциональной версией менеджера паролей
  - Оплата подписки
  - Год
  - Помощь с интеграцией в систему
  - Наличие 24/7 тех.поддержки компании
  - Более высокие показатели производительности
  - Возможность обновления на новые версии с сохранением данных
-

# Команда



Тимошенко Денис  
генеральный директор



Участник 2  
финансовый директор



Участник 3,  
технический директор



Участник 4, директор  
по производству