Приложение № 15 к Договору

от №

ПАСПОРТ СТАРТАП-ПРОЕКТА

|  |  |
| --- | --- |
| *https://pt.2035.university/project/servis-dla-analiza-deatelnosti-kompanii-i-prognozirovania-ee-finansovyh-rezultatov?\_ga=2.141542779.870803099.1696616990-190499181.1696152752 (ссылка на проект)* | 06.10.2023*(дата выгрузки)* |

|  |  |
| --- | --- |
| Наименование образовательной организациивысшего образования (Получателя гранта) | МОФ РАНХиГС |
| Карточка ВУЗа (по ИНН) |  |
| Регион ВУЗа | Московская область |
| Наименование акселерационной программы | Акселератор Московского областного филиала РАНХиГС |
| Дата заключения и номер Договора |  |

|  |  |
| --- | --- |
|  | КРАТКАЯ ИНФОРМАЦИЯ О СТАРТАП-ПРОЕКТЕ |
| 1 | Название стартап-проекта\* | Profit-check |
| 2 | Тема стартап-проекта\**Указывается тема стартап-проекта в рамках темы акселерационной программы,**основанной на Технологических направлениях в соответствии с перечнем критических технологий РФ, Рынках НТИ и Сквозных технологиях.* | Технологическое направление (критические технологии РФ): технологии информационных, управляющих, навигационных систем.Сквозные технологии: искусственный интеллект, технологии машинного обучения и когнитивные технологии, технологии хранения и анализа больших данных.Рынки НТИ: Neuronet, Technet |
| 3 | Технологическое направление в соответствии с перечнем критических технологий РФ\* | Технологическое направление (критические технологии РФ): технологии информационных, управляющих, навигационных систем. |
| 4 | Рынок НТИ | Рынки НТИ: Neuronet, Technet |
| 5 | Сквозные технологии | Сквозные технологии: искусственный интеллект, технологии машинного обучения и когнитивные технологии, технологии хранения и анализа больших данных. |
|  | ИНФОРМАЦИЯ О ЛИДЕРЕ И УЧАСТНИКАХ СТАРТАП-ПРОЕКТА |
| 6 | Лидер стартап-проекта\* | * Unti ID U1099178
* Leader ID 3406172
* ФИО Анашкин Иван Владимирович
* Телефон 89854244083
* Почта iaynush@bk.ru
 |
| 7 | Команда стартап-проекта (участники стартап-проекта, которые работают в рамках акселерационнойпрограммы) |
|  | № | Unti ID | Leader ID | ФИО | Роль в проекте | Телефон, почта | Должность  | Опыт и квалификация(краткое описание) |
| 1 | U1099178 | 3406172 | Анашкин И.В | Лидер | Iaynush@bk.ru |  | Управление проектами |
| 2 | U1110001 |  | Антошкин М.В | Маркетолог | antoshkinmark42@gmail.com |  | СММ, SEO |
|  |  | 3 | U1120104 | 3384638  | Мамыкин П.П | Аналитик | pavel6235@gmail.com |  | Анализ данных, процессов |
|  |  | 4 |  |  | Степанов Д.М | Технический консультант |  |  | Бакалавр IT (МАИ) |

|  |  |
| --- | --- |
|  | ПЛАН РЕАЛИЗАЦИИ СТАРТАП-ПРОЕКТА |
| 8 | Аннотация проекта\**Указывается краткая информация (не более 1000 знаков, без пробелов) о стартап-проекте (краткий реферат проекта, детализация отдельных блоков предусмотрена другими разделами Паспорта): цели и задачи проекта, ожидаемые результаты, области применения результатов, потенциальные**потребительские сегменты* | Цель – запустить сервис по анализу показателей компании и внешней среды для определения ее уровня стабильности и определения ее вероятных финансовых показателей.Задачи – расчет финансовой модели проекта; сбор статистических данных и показателей; обучение нейросети на базе имеющихся данных; реализация сервиса по анализу деятельности компании на коммерческой основе.Ожидаемые результаты: |
|  | Базовая бизнес-идея |
| 9 | Какой продукт (товар/ услуга/ устройство/ ПО/ технология/ процесс и т.д.) будет продаваться\**Указывается максимально понятно и емко информация о продукте, лежащем в основе стартап-проекта, благодаря реализации**которого планируется получать основной доход* | Будут оказываться консалтинговые услуги. Основную роль в бизнесе играет нейросеть, анализирующая данные компании и внешней среды, чтобы дать прогноз по будущим показателям компании и сделать предположение по повышению эффективности работы компании. Благодаря работе нейросети можно иметь минимальный штат и запрашивать цену меньшую, чем потенциальные конкуренты, при этом срок выполнения работ будет ниже, чем у конкурентов. |
| 10 | Какую и чью (какого типа потребителей) проблему решает\**Указывается максимально и емко информация о проблеме потенциального потребителя,**которую (полностью или частично) сможет решить ваш продукт* | Потребитель: малый и средний бизнес с уже имеющейся документацией и данными для анализа; данные компании не имеют финансовых возможностей работать с большими консалтинговыми компаниями.Проблема: непонимание бизнес-процессов внутри компании, отсутствие виденья будущего развития, отсутствие финансовых возможностей получить консалтинговые услуги. |
| 11 | Потенциальные потребительские сегменты\**Указывается краткая информация о потенциальных потребителях с указанием их характеристик (детализация предусмотрена в части 3 данной таблицы): для юридических лиц**– категория бизнеса, отрасль, и т.д.; для физических лиц – демографические данные, вкусы, уровень образования, уровень потребления и т.д.; географическое расположение потребителей, сектор рынка**(B2B, B2C и др.)* | 1 – Малый бизнес2 – Средний бизнесСектор B2BUnit-экономика в приложении |
| 12 | На основе какого научно-технического решения и/или результата будет создан продукт (с указанием использования собственных или существующих разработок)\**Указывается необходимый перечень научно- технических решений с их кратким описанием**для создания и выпуска на рынок продукта* | Нейросеть (ИИ), которая будет обучена на открытых данных по отрасли заказчика, а также на его собственных данных (отчетности, таблицы и тп).Сама нейросеть будет написана на Python. |
| 13 | Бизнес-модель\**Указывается кратко описание способа, который планируется использовать для**создания ценности и получения прибыли, в том числе, как планируется выстраивать**отношения с потребителями и* | Реализовываться наш сервис будет по подписке или в виде единичной услуги. Цена за месяц сопровождения клиента составит 30-40к, что меньше, чем средняя по рынку. |
|  | *поставщиками, способы привлечения**финансовых и иных ресурсов, какие каналы продвижения и сбыта продукта планируется использовать и развивать, и т.д.* | Привлечение фин. ресурсов через венчурные инвестиции (3млн.), также имеется собственный капитал (100к).Продвигаться будет благодаря SEO, Яндекс.Директу, также благодаря участию в конференциях и прямому контакту с потенциальными клиентами. |
| 14 | Основные конкуренты\**Кратко указываются основные конкуренты (не менее 5)* | Услуги сервиса «Маяк» от ТеДо, 18 консалтинговых компаний с выручкой того же порядка, что и прогнозируемая в моей компании. У этих компаний нет интеграции с ИИ.Ближайшие несоклько конкурентов и их выручка в тыс. руб за год:"АФ "Гранд" 1090 «АФ «АВАЛЬ-Ярославль» 2202 АБФ «ЛИТ-ДУДИТ» 2469 «ФБК Поволжье» 2583 "АудитОнлайн" 2849 "ЭНЭКО", группа 3083 |
| 15 | Ценностное предложение\**Формулируется объяснение, почему клиенты должны вести дела с вами, а не с вашими**конкурентами, и с самого начала делает**очевидными преимущества ваших продуктов или услуг* | Проводим анализ деятельности компании быстрее, дешевле, чем конкуренты. Также анализируем больший объем данных, благодаря использованию ИИ, что может помочь сделать более точный прогноз. |
| 16 | Обоснование реализуемости (устойчивости) бизнеса (конкурентные преимущества (включая наличие уникальных РИД, действующих индустриальных партнеров, доступ к ограниченным ресурсам и т.д.); дефицит, дешевизна, уникальность и т.п.)\**Приведите аргументы в пользу реализуемости бизнес-идеи, в чем ее полезность и**востребованность продукта по сравнению с другими продуктами на рынке, чем**обосновывается потенциальная**прибыльность бизнеса, насколько будет бизнес устойчивым* | Наш продукт более дешевый, эффективный(по скорости реализации) и потенциально более эффективный по прогностической силе. |
|  | Характеристика будущего продукта |
| 17 | Основные технические параметры, включая обоснование соответствия идеи/задела тематическому направлению (лоту)\**Необходимо привести основные технические параметры продукта, которые обеспечивают их конкурентоспособность и соответствуют**выбранному тематическому направлению* | Будет использоваться машинное обучение для анализа отчетностей компаний и иных данных, а также для подсчета ключевых показателей и их последующей интерпретации.Будут проанализированы такие параметры компаний, как:Стратегические показатели:* Выручка
* Прибыль
* Коэффициент оборачиваемости (активов, оборотных активов, дебиторской задолженности)
* EBITDA
* WACC
* NPV

Маркетинговые показатели:* CPO (cost per order)
* CAC (customer acquisition cost)
* ROI (return on investment)
* ARPU (average revenue per user)

Трудовые показатели:ВыработкаТрудоемкость |
| 18 | Организационные, производственные и финансовые параметры бизнеса\**Приводится видение основателя (-лей)**стартапа в части выстраивания внутренних**процессов организации бизнеса, включая партнерские возможности* | Проект должен помочь создать продукт, позволяющий среднему и малому бизнесу более динамично развиваться и исправлять свои ошибки (в планировании, стратегии и тп)Организационная форма проекта – ИП на УСН 15%Программист будет по труд. Договору нанят, бухгалтер и сисадмин по гпхОжидаемые финансовые параметры:NPV = 744352IRR = 0.55PI = 1.25Требуемые инвестиции - 3,021,648Затраты за год - 3,021,648Выручка за год – 4,695,000Чистая прибыль за год – 1,422,349 |
| 19 | Основные конкурентные преимущества\**Необходимо привести описание наиболее значимых качественных и количественных характеристик продукта, которые**обеспечивают конкурентные преимущества в сравнении с существующими аналогами**(сравнение по стоимостным, техническим**параметрам и проч.)* | Проводим анализ деятельности компании быстрее, дешевле, чем конкуренты. Также анализируем больший объем данных, благодаря использованию ИИ, что может помочь сделать более точный прогноз. |
| 20 | Научно-техническое решение и/или результаты, необходимые для создания продукции\* | Используется ИИ (нейросеть) для упрощения и ускорения процесса анализа информации о стабильности компании. |
|  | *Описываются технические параметры**научно-технических решений/ результатов, указанных пункте 12, подтверждающие/**обосновывающие достижение характеристик продукта, обеспечивающих их**конкурентоспособность* |  |
| 21 | «Задел». Уровень готовности продукта TRL*Необходимо указать максимально емко и кратко, насколько проработан стартап- проект по итогам прохождения**акселерационной программы (организационные, кадровые, материальные и др.), позволяющие максимально эффективно**развивать стартап дальше* | На данный момент проект находится на 4 уровне, поскольку технологии обучения нейросетей широко распространены и известны. Существует ряд подходов к решению задачи. Подобраны коэффициенты для анализа. Источники данных определены. Портрет потребителя составлен. |
| 22 | Соответствие проекта научным и(или) научно- техническим приоритетам образовательной организации/региона заявителя/предприятия\* | Проект соответствует Направление НТИ: TechNet (BigData, AI) |
| 23 | Каналы продвижения будущего продукта\**Необходимо указать, какую маркетинговую**стратегию планируется применять, привести**кратко аргументы в пользу выбора тех или иных каналов продвижения* | Реклама в интернете(SEO, Я.Директ), конференции и личные обращения к клиентам. Стратеги маркетинга – внедрение на рынок (стратегия низких цен) |
| 24 | Каналы сбыта будущего продукта\**Указать какие каналы сбыта планируется**использовать для реализации продукта и дать кратко обоснование выбора* | Личные продажи, поисковая выдача в Яндексе |
|  | Характеристика проблемы, на решение которой направлен стартап-проект |
| 25 | Описание проблемы\**Необходимо детально описать проблему, указанную в пункте 9* | Тяжело анализировать большой объем данных,Малому и среднему бизнесу не хватает денег на оплату услуг больших консалтинговых компаний,Ручной анализ занимает намного больше времени, чем при работе с ИИ |
| 26 | Какая часть проблемы решается (может быть решена)\**Необходимо детально раскрыть вопрос, поставленный в пункте 10, описав, какая**часть проблемы или вся проблема решается с**помощью стартап-проекта* | Данный проект решает следующие проблемы потенциальных потребителей: он дешевле (экономит средства), быстрее происходит оказание услуги (экономия времени), может быть качественнее (из-за учета большого количества данных) |
| 27 | «Держатель» проблемы, его мотивации и возможности решения проблемы с использованием продукции\**Необходимо детально описать взаимосвязь между выявленной проблемой и потенциальным потребителем (см. пункты 9,**10 и 24)* | Целевая аудитория – малый и средний бизнес. Решается проблема недоступности услуг по внешнему анализу стабильности компании путем удешевления процесса анализа и систематизации данных за счет применения нейросети. |
| 28 | Каким способом будет решена проблема\**Необходимо описать детально, как именно**ваши товары и услуги помогут потребителям справляться с проблемой* | Сервис позволит ЦА получить результаты анализа большого количества данных, прогноз по будущим показателям организации и рекомендации по совершенствованию деятельности компании. |
| 29 | Оценка потенциала «рынка» и рентабельности бизнеса\* | Рынок крайне обширен. На данный момент в РФ присутствует порядка 5636тыс микропредприятий (3555тыс. ИП), 212тыс. малых предприятий и 18тыс средних предприятий. Рентабельность на начальном этапе небольшая из-за отсутствия первоначальной клиентской базы, а также времени разработки проекта.Показатели рентабельности: NPV = 744352IRR = 0.55PI = 1.25Срок окупаемости = 8-9 мес.Рентабельность = 30,2% |
|  | *Необходимо привести кратко обоснование сегмента и доли рынка, потенциальные**возможности для масштабирования бизнеса, а также детально раскрыть информацию,**указанную в пункте 7.* | Конкуренция с большими консалтинговыми компаниями нецелесообразна (их клиенты останутся с ними, как минимум на начальном этапе развития моего проекта), поэтому надо работать как с теми, кто не использует еще услуги консалтинга, так и с теми, кто уже использует, но находит траты на услуги уже существующих консалтинговых компаний недостаточно качественными, быстрыми или доступными по цене. |

ПЛАН ДАЛЬНЕЙШЕГО РАЗВИТИЯ СТАРТАП-ПРОЕКТА

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| 1)2)3) | Разработка нейросети, ее первичное обучение.Старт продаж, развитие продукта, рекламные кампанииУвеличение ассортимента услуг (по сферам, по размеру компаний-клиентов, по качеству и количеству метрик) | 1 мес.5 мес.6 мес. |  |

