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 организации  высшего 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 акселерационной  программы) | | | | | | | | | |
|  | № | 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](mailto:antoshkinmark42@gmail.com) |  | СММ, SEO |
|  |  | 3 | U1120104 | 3384638 | Мамыкин П.П | Аналитик | | [pavel6235@gmail.com](mailto: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 бизнес  2 – Средний бизнес  Сектор B2B  Unit-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:  Выработка  Трудоемкость |
| 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 гпх  Ожидаемые финансовые параметры:  NPV = 744352  IRR = 0.55  PI = 1.25  Требуемые инвестиции - 3,021,648  Затраты за год - 3,021,648  Выручка за год – 4,695,000  Чистая 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 = 744352  IRR = 0.55  PI = 1.25  Срок 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 кампании  Увеличение ассортимента услуг (по сферам, по размеру компаний-клиентов, по качеству и количеству метрик) | 1 мес.  5 мес.  6 мес. |  |

