

# Автоматизированный сервис для проведения кастдевов

Основатель:

Герценбергер Эрика Альбертовна

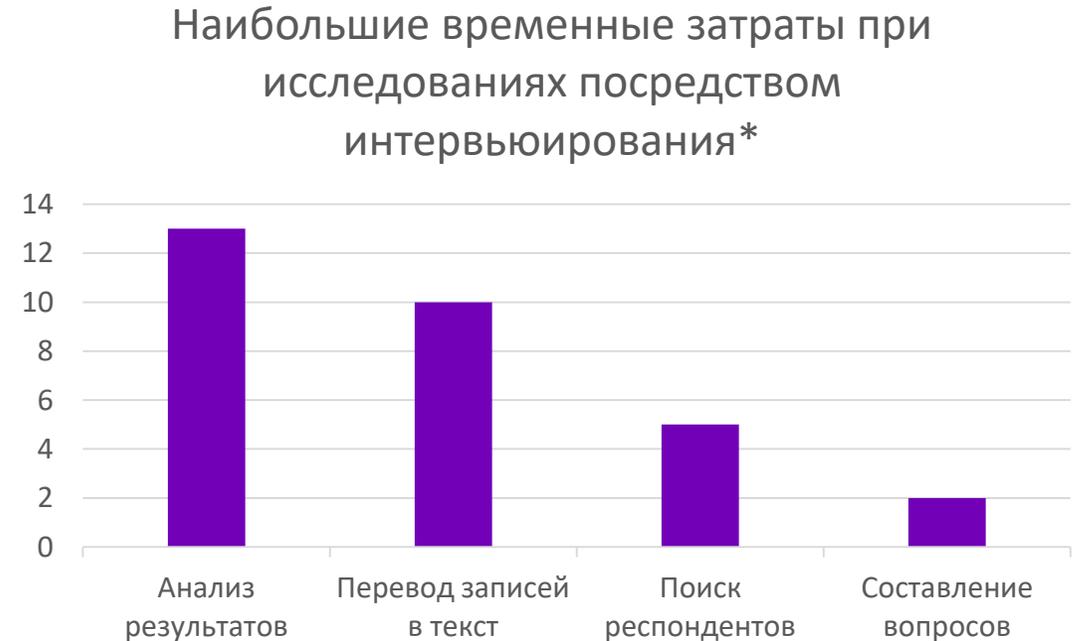
Проект поддержали:

- ГАУ НСО «Новосибирский областной инновационный фонд»
- Фонд «Технопарк Академгородка»
- ООО «ВИН Бизнес Решения»
- ФГБОУ ВО «НГТУ»
- ООО «Иволга-С»

# Проблема\*

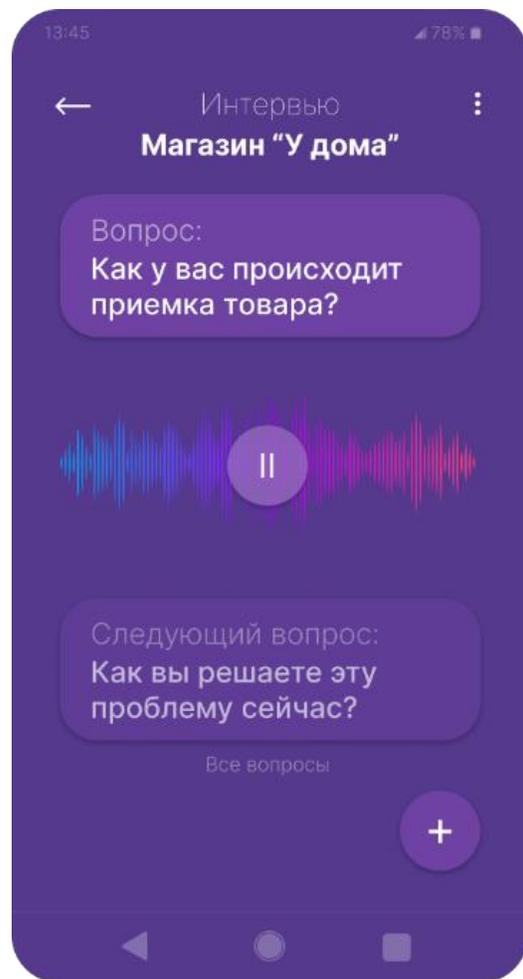
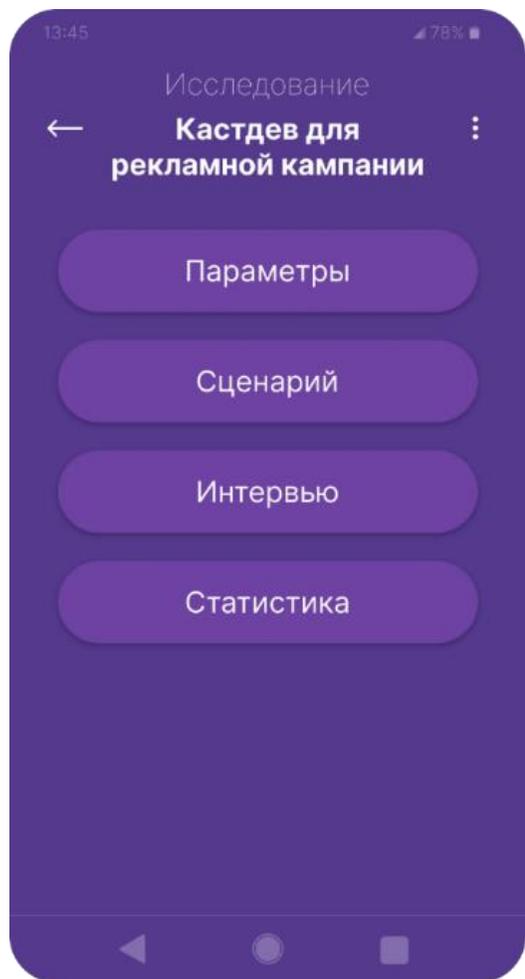
При проведении исследований посредством интервьюирования требуется **множество действий и различных ресурсов**, что приводит к:

- Большим временным затратам (1-3 недели)
- Функциональным неудобствам
- Финансовым затратам от 300 до 2 000 руб (за 1 интервью)
- Потере информации



\*По результатам интервью с потенциальными потребителями

# Решение



Органайзер  
исследования



Автоматическая  
транскрибация



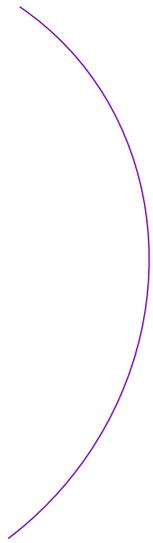
Автоматический  
сбор и анализ

# Бизнес-модель

<b>6. Ключевые партнеры</b> Площадки для стартапов - помощь стартапам и привлечение ца, разработчики, маркетинговое агенство	<b>7. Ключевые виды деятельности</b> Разработка высококонкурентного ит-продукта, активная внешняя деятельность в сети и на площадках способствующая продажам	<b>1. Ценностное предложение</b> Мы помогаем стартаперам и бизнесменам при запуске или масштабировании продукта решать проблему больших временных и финансовых затрат и низкой эффективности проблемных и решенческих интервью, с помощью приложения, объединяющего все необходимые для исследования инструмены и подсказки	<b>4. Взаимоотношения с клиентами</b> Мы помогаем клиентам реализовать свою мечту - создать продукт, необходимый рынку, показываем на собственном примере использование продукта	<b>2. Клиентские сегменты</b> Фаундеры стартапов и бизнесмены на этапе запуска или масштабирования продукта - заинтересованы в успешной реализации своего продукта, поэтому постоянно исследуют своих потребителей
<b>9. Структура расходов</b> Постоянные расходы: техническая и маркетинговая поддержка продукта, работа команды, административные расходы на аренду сервера и т.п. Переменные расходы: разработка продукта			<b>3. Каналы</b> Личное взаимодействие с клиентами с стартап-площадок, курсы, реклама, сообщества бизнесменов и стартаперов	<b>5. Структура доходов</b> Реклама в бесплатной версии приложения, подписка на платную версию, размещение рекламы партнеров, подписка на бота

# Альтернативные решения

- Хранение информации в разных местах  
(переключение между источниками от 30 минут в день)
- Перевод записей в текст  
(от 20 минут на 1 интервью при ручном переводе)
- Создание аналитических отчетов в MS Word  
(от 2 часов в день при проведении 5 интервью)



от 4 часов в день

- 
- Консалтинговые компании
  - Фрилансеры-кастдевщики

# Команда проекта



**Герценбергер Эрика**

Руководитель проекта

- Студент НГТУ направления «Менеджмент»
- Участник программы «Стартап как диплом»
- Выпускник акселератора НГТУ Telecomboost
- Основатель школы кастдева

Развитие проекта

Постановка целей

Привлечение ресурсов

Координация

команды

Подбор проектного персонала

Внешние коммуникации

Кастдевы



**Кириллов Павел**

Системный аналитик

- Выпускник акселератора НГТУ Telecomboost
- Опыт разработки сайтов более 3 лет
- Опыт разработки архитектур более года
- Опыт в сфере кастдевов около года

Разработка архитектуры приложения

Написание ТЗ на разработку приложения

Координация внешних IT-исполнителей

Разработка сайта стартапа



**Михалкина Ксения**

Маркетолог

- Студент НГТУ направления «Менеджмент»
- Опыт сопровождения рекламных компаний, разработки маркетинговых стратегий и воронок продаж более 2 лет

Управление каналами дистрибуции

Управление продажами

Разработка маркетингового плана

Маркетинговые коммуникации

## Нас поддерживают

ООО «ИВОЛГА-С»

ООО "ВИН БИЗНЕС РЕШЕНИЯ"

ФГБОУ ВО «НГТУ»

ГАУ НСО «Новосибирский областной инновационный фонд»

ФОНД «ТЕХНОПАРК АКАДЕМГОРОДКА»

# Результаты Акселератора НТИ

- Проработали взаимодействие с нашей целевой аудиторией
- Установили 8 контактов на тестирование нашего мвп
- Сфокусировались на более узкой проблеме и детальнее проработали продукт
- Нашли новый канал продаж

Оксана Абрамова 26 сент. 2023 в 18:41 Эксперт

Идея очень интересна и актуальна. Проект будет востребован, однако, надо четко определить : кем? Необходимо выполнить тщательную сегментацию ЦА и детализацию портрета потенциального пользователя, сформировать путь пользователя, на котором у него возникают проблемы (по поставленным гипотезам), расставить приоритеты и сформировать уточненное ценностное предложение для каждого сегмента. Важно еще выполнить детальный конкурентный анализ, выбрав более широкий круг продуктов. На данном этапе выбраны очень далекие друг от друга по ожиданиям и по проблемам сегменты ЦА и попытка выдать какой-то универсальный продукт не позволяет ни сделать, ни оценить его уникальную ценность. Проведение кастдева - это один путь, со своими целями, алгоритмами и методами, требованиями к отчетности и стейкхолдерами; проведение опросов - это вообще другой путь, и тут сегментация может быть очень широка, от опросов покупателей до психологических тестов; сбор информации студентами для акселераторов - это одни цели и ограниченный набор задач: сбор инфы для бизнеса реального - это другие цели (схожие, да, но гораздо более требовательные и к анализу, и к отчетности) и другие задачи. Т.е. уточнять нужно каждый заявленный сегмент ЦА или (что лучше) сосредоточиться на одном и глубоко копать, например, в сторону кастдевов для участников студенческих акселераторов, чтобы продукт получился действительно востребованным и закрывал реальные боли пользователя. И еще хотелось бы уточнить цели и задачи запуска чат-бота: что планируется получить в итоге, какие гипотезы он проверяет, как планируется оценивать полученные результаты, метрики успеха/неуспеха. И в чем его польза и для кого: для команды разработчиков? для сегментов ЦА? для стейкхолдеров?

как планируется оценивать полученные результаты, метрики успеха/неуспеха. И в чем его польза и для кого: для команды разработчиков? для сегментов ЦА? для стейкхолдеров?

как планируется оценивать полученные результаты, метрики успеха/неуспеха. И в чем его польза и для кого: для команды разработчиков? для сегментов ЦА? для стейкхолдеров?

кем? Необходимо  
я, сформировать путь  
ть приоритеты и  
ить детальный  
далекие друг от друга по  
не позволяет ни сделать, ни  
оритмами и методами,  
тут сегментация может  
ентами для акселераторов  
и (схожие, да, но гораздо  
заявленный сегмент ЦА  
я участников студенческих  
е боли пользователя. И  
кие гипотезы он проверяет,

кем? Необходимо  
я, сформировать путь  
ть приоритеты и  
ить детальный  
далекие друг от друга по  
не позволяет ни сделать, ни  
ритмами и методами,  
тут сегментация может  
нтами для акселераторов  
(схожие, да, но гораздо  
заявленный сегмент ЦА  
участников студенческих  
боли пользователя. И  
ие гипотезы он проверяет,

# Текущие результаты и планы

## Разработан MVP приложения

Апрель 2024

Органайзер исследований с автоматическим транскрибированием и базовым анализом данных

## Разработана полная версия приложения

Июль 2024

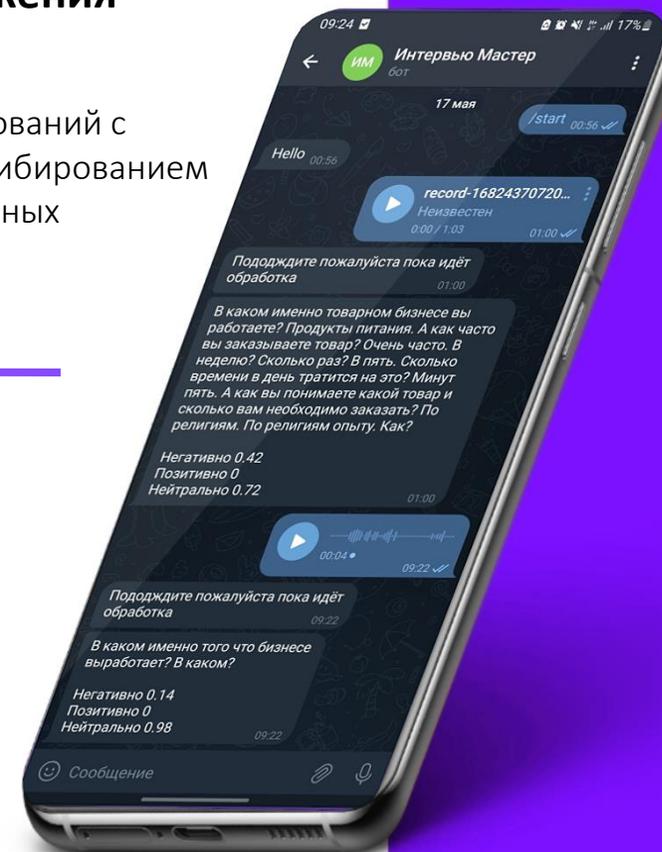
Органайзер исследований с автоматическим транскрибированием и анализом данных

## Разработан MVP через телеграмм бота

Август 2023

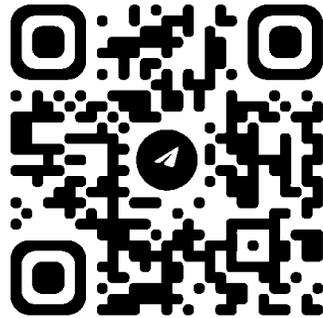
Мы запустили инструмент для автоматизации транскрибирования аудио в текст и семантического анализа

Вложения партнеров: 10 000  
Собственные вложения: 10 000



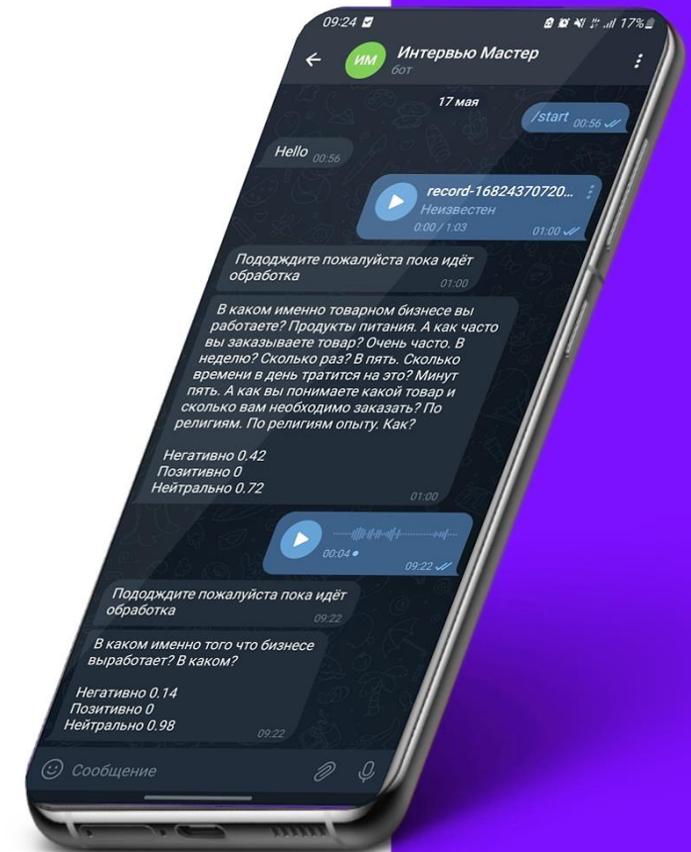
# У тебя есть возможность протестировать MVP нашего продукта!

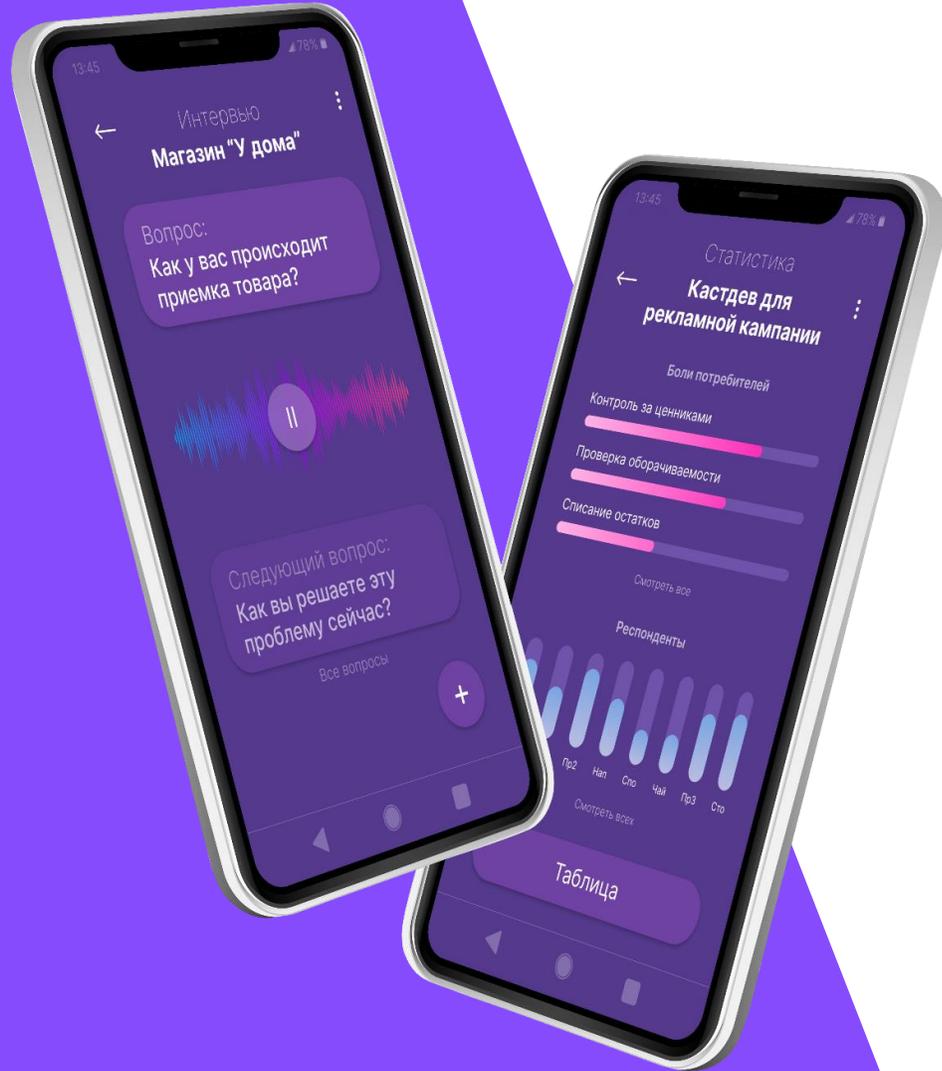
Мы запустили инструмент для автоматического транскрибирования во время интервью и составления таблицы в телеграме



@GERTSENBERGER

Пиши, чтобы получить свой ключ!





# Автоматизированный сервис для проведения кастдевов

Герценбергер Эрика Альбертовна

## Контакты



[erika.gertsenberger@mail.ru](mailto:erika.gertsenberger@mail.ru)



+7 953 068 98 72



[@gertsenberger](https://www.instagram.com/gertsenberger)