



STARTUP BAZAAR
АКАДЕМΠΑРКА

13-14 АПРЕЛЯ
НОВОСИБИРСК

КАТАЛОГ

ПРОЕКТОВ-УЧАСТНИКОВ
ИНВЕСТИЦИОННОГО
ФОРУМА STARTUP BAZAAR

Проекты

Сервисы звонков и SMS-сообщений для пользователей Интернета

Веб-сервисы, мобильные приложения, социальные сети

2

AppsGeyser.ru

Мобильные приложения

4

Разработка систем измерения количества и параметров нефти сырой

Приборостроение

6

Оптоволоконные системы распределенного измерения температуры

Приборостроение

8

Возьмите листовочку

Веб-сервисы, социальные сети, автоматизация бизнес-процессов

10

Инер.РФ

Веб-сервисы

12

Трицепс: специализированная учетная система для автобизнеса

Информационные технологии, автоматизация бизнес-процессов

14

yotoz

Веб-сервисы, социальные сети

16

Система очистки сточных вод

Энергоэффективность, экология

18

Компьютерный сурдопереводчик со звучащего русского языка на русскую жестовую речь для мобильных устройств

Веб-сервисы, мобильные приложения и наукоемкое ПО

20

RoboGames Pro

Индустрия игр, робототехника

22

Композит для ледяной дороги

Новые материалы

24

Виртуальный мир “Счастливая семья” - где счастливы дети и родители

Информационные технологии

26

ITM технология получения кислорода

Энергоэффективность

28

OptiPlat Fleet

Информационные технологии, автоматизация бизнес-процессов, облачные технологии, наукоемкое ПО

30

Биопластик: биоразлагаемый пластик из возобновляемого природного сырья

Новые материалы, экология

32

Med-room.com

Веб-сервисы

34

Фактический полный тариф

Наукоемкое ПО

36

Геномная телемедицина

Биоинформатика

38

Платформа облачного ПО Any

Информационные технологии, наукоемкое ПО

40

Уважаемые друзья!

Академпарк рад приветствовать вас на инвестиционном форуме Startup Bazaar!

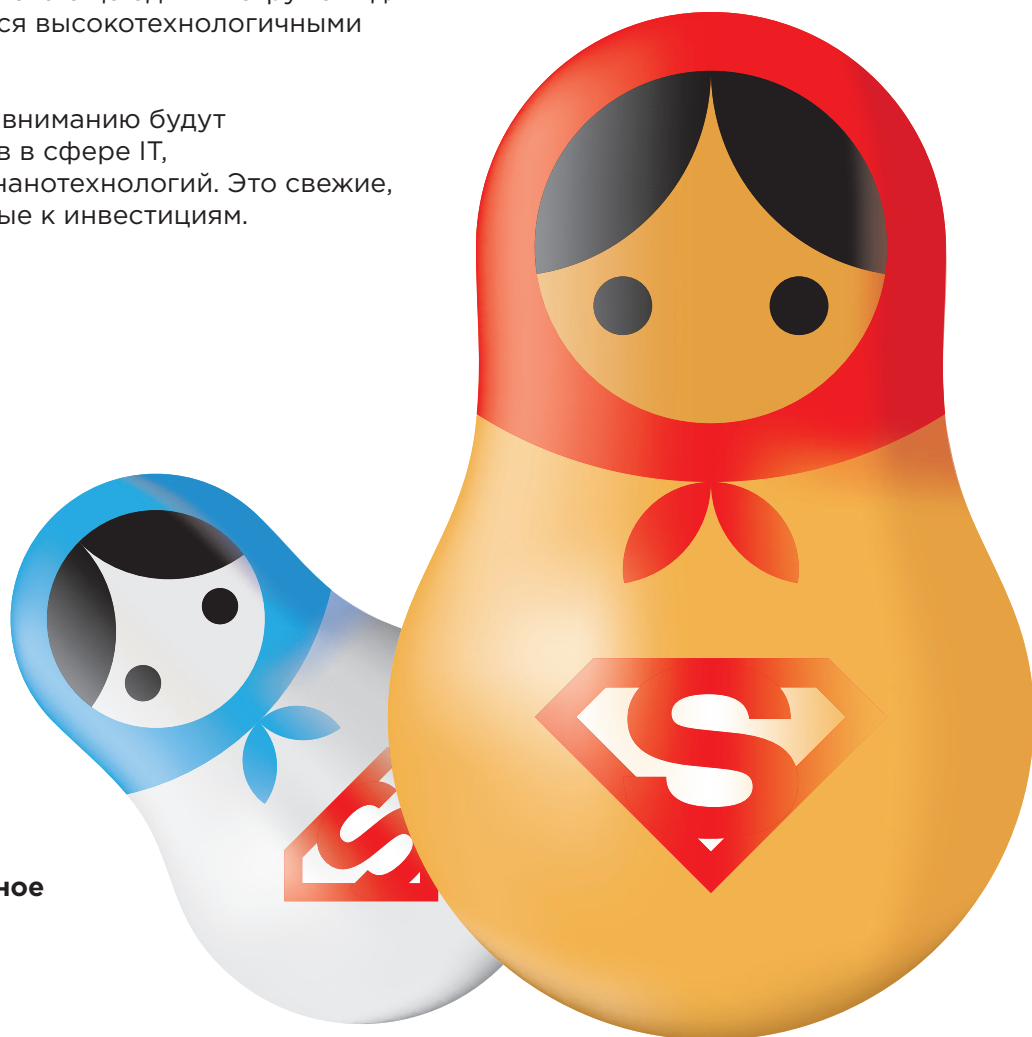
Startup Bazaar - форум, на котором демонстрируются инвестиционно привлекательные проекты резидентов технопарка, бизнес-инкубатора, выпускников Зимней и Летней школ Академпарка, а также высокотехнологичных компаний Новосибирской области. Это площадка для коммуникаций инвесторов и участников рынка инноваций.

Академпарк сегодня - это комплексный технологический парк, обладающий уникальной научно-технологической и деловой инфраструктурой, позволяющей создать наилучшие условия для генерации инновационных компаний и успешного развития действующих высокотехнологичных предприятий. Это место, где научные разработки воплощаются в промышленные технологии.

Целью Академпарка является создание не менее 20 новых инновационных компаний «с нуля» в год. Для достижения этой цели на протяжении двух последних лет в Академпарке реализуются программы по генерации новых предприятий. Работают Летние и Зимние инновационные школы, проводятся встречи с руководителями наукоемких компаний, мастер-классы по созданию и ведению высокотехнологичного бизнеса от успешных предпринимателей, инициируются обсуждения актуальных проблем отрасли в профессиональных сообществах. Работают бизнес-инкубаторы. На площадке новосибирского технопарка сформирована и эффективно работает уникальная среда, в которой успешные предприниматели и начинающие бизнесмены обмениваются опытом, знаниями и компетенциями. Форум – это еще один инструмент для работы с формирующимися высокотехнологичными компаниями.

На Startup Bazaar вашему вниманию будут представлены 20 проектов в сфере IT, приборостроения, био – и нанотехнологий. Это свежие, оригинальные идеи, готовые к инвестициям.

**Надеемся на укрепление
взаимовыгодных связей
и дальнейшее плодотворное
сотрудничество!**





Сервисы звонков и SMS-сообщений для пользователей Интернета

Кирилл Колодезный, 8 (913) 484 74 50, k.kolodezny@mayakame.ru

Краткое описание Проекта

Расширение продуктовой линейки сервисов и массированное их продвижение на базе действующей телекоммуникационной платформы, разработанной компанией на предыдущей стадии посевного инвестирования.

Продукт (или услуга)

Базовым сервисом, действующим сейчас в рамках собственной технологической платформы, является сервис, позволяющий пользователям социальных сетей и веб-сайтов звонить и отправлять друг другу SMS-сообщения с мобильного телефона на мобильный, не раскрывая номера. Рамками проекта предусмотрено за год разработать и внедрить еще два сервиса:

1. сервис, позволяющий пользователям социальных сетей публиковать списки своих дел, о которых им может напоминать система либо другие пользователи;
2. В – to – В сервисы – звонки при клике на рекламные объявления, интеграция с картографическими системами в Интернете и т.п.

Актуальность Проекта

Основной проблемой увеличения экономической эффективности Интернет-компаний является проблема монетизации – получения оплаты за свои услуги. Наша модель является примером успешной синергии возможностей индустрии сотовой связи и развлекательных и социальных ресурсов web-пространства.

История развития Проекта и команда Проекта

Мы молодая компания, которая за 1 год:

- прошла путь от идеи к первым инвестициям;
- собрала профессиональную команду;
- создала технологическую платформу;
- заключила договоры с крупнейшими партнерами в Рунете;
- привлекла первых пользователей, не используя рекламу и маркетинг.

Для заметок:

Факторы инвестиционной привлекательности

- Рынок сбыта
 - 1) Владельцы крупнейших ресурсов Рунета, заинтересованные в монетизации.
 - 2) Пользователи крупных социальных ресурсов Рунета, привлеченные сервисами, сделанными на базе нашей платформы, которые готовы оплачивать его в виде платы за звонки и SMS.
- Отсутствие аналогов продукта или конкурентный анализ
 - 1) JAJAN – телефонная платформа: более 10 млн. пользователей во всем мире, дочерняя компания холдинга Telefonica.
 - 2) руТюнер – голосовая социальная сеть, в стадии запуска.
- Интеллектуальные права: зарегистрирована товарная марка, патентование интерфейсов производится после их финального утверждения и использования на крупной аудитории.
- Состояние проекта в настоящее время: разработаны концепты сервисов.
- Потребности проекта: необходимо финансирование для завершения и вывода на рынок рабочих кейсов на базе созданной технологии.

План-график реализации Проекта

1. Реализация кейсов – декабрь 2012 г.
2. Запуск на первых пользователях – январь 2012г. – февраль 2013 г.

Финансирование Проекта

Объем инвестиций – 6,5 млн. Из них: 3,2 млн – з/п , 1,3 млн – повышение квалификации команды, командировки, переговоры; 0,9 млн – хостинг, техническое обеспечение, сервера; 0,6 млн – маркетинг на продвижение; 0,5 – проектирование кейсов

Форма финансирования проекта: участие в капитале, 10% за 6,5 млн.

Планируемый результат к моменту завершения проекта

Новые кейсы на основе разработанной нами платформы, подключение к ним уже имеющейся аудитории и привлечение новых пользователей, потребляющих платные услуги внутри нашего сервиса. Прибыль мы делим с сайтами, где располагаются наши приложения.

Для заметок:



Краткое описание Проекта

Целью проекта является агрессивное и масштабное распространение готового сервиса для быстрого и качественного превращения веб-контента в Android-приложения.

С февраля 2012 года функционирует сайт AppsGeyser.ru, на котором пользователи могут создать приложения под Android на базе своего существующего контента (сайты, документы, презентации). Каждое создаваемое приложение содержит пространство под баннер.

В течение года компания планирует привлечь к использованию сервиса владельцев качественного контента, разработать программы продвижения приложений на Google Play и подключить системы для совершения платежей внутри приложений.

Отличительные особенности сервиса

- единственный русскоязычный сервис подобного рода;
- решение идеально подходит тем, кто имеет популярный контент в вебе и желает его продвигать на рынке мобильных приложений;
- помимо самого сервиса, мы предлагаем базу знаний и партнерскую программу, позволяющую продвигать интересные приложения и зарабатывать на них через рекламу и микроплатежи (SMS).

Актуальность Проекта обусловлена:

- ростом как популярности смартфонов, так и доли Android среди операционных систем (в России сейчас 3 млн. устройств, прогноз на конец 2013 г. – 10 млн.);
- парадигмой потребления контента (смотреть традиционные сайты на маленьком экране неудобно, традиционный способ доставки контента на телефон – именно мобильное приложение).

История развития Проекта

- Январь 2011: запущен глобальный сервис AppsGeyser.com.
- Апрель 2011: достигнут миллионный порог инсталляций созданных в сервисе приложений.
- Июнь 2011: достигнут миллионный порог ежедневных использований созданных в сервисе приложений.
- Февраль 2012: запуск AppsGeyser.ru.

Команда Проекта

- Василий Саломатов – один из правообладателей торговой марки AppsGeyser и создателей сайта AppsGeyser.com, 15 лет опыта предпринимательства в глобальном IT рынке. Среди наиболее успешных проектов – BestToolbars.net, Desktopify.com.
- Ярослав Полищук – 10 лет опыта предпринимательства в IT. Среди реализованных проектов – tubergame.com, ряд работ для Microsoft.
- Тимофей Прохоров – 6 лет опыта управления, 12 лет опыта разработки. В числе успешно реализованных проектов – работы для «Европа Плюс», «Ростелеком», «Комстар».
- Алексей Новиков – 10 лет опыта предпринимательства в IT
- Сергей Малюгин – 10 лет опыта программирования и управления группами программистов.

Факторы инвестиционной привлекательности

Рынок сбыта:

- потребители (люди создающие приложения с помощью сервиса); по нашим оценкам, в России порядка 30 000 информационных и развлекательных ресурсов с ежедневной посещаемостью от 1000 посетителей;
- конечные пользователи (люди, устанавливающие на свои мобильные устройства приложения, созданные пользователями);
- клиенты (баннерные сети, размещающие мобильную рекламу в созданных приложениях).

Конкуренты. Другие глобальные сервисы: нет локализации, в большей степени рассчитаны на создание контента с нуля.

Интеллектуальные права. AppsGeyser является торговой маркой на территории США. В России патентом закрыт исходный код сервиса.

Задачи проекта:

- найти партнеров для предустановки наших приложений на мобильные устройства (ритейлеры и вендоры);
- обеспечить постоянное использование ресурса со стороны владельцев интересного контента для его конвертации в приложения (например, издатели онлайн игр);
- привлечь информационных партнеров.

План-график реализации Проекта и планируемое финансирование

- Месяц 1 – 4: точечные рассылки и переговоры с потенциальными пользователями и партнерами. Реализация премиальных решений для крупных правообладателей.
- Месяц 5 – 8: пиар успешных историй от пользователей. Открытие собственного маркета приложений. Выстраивание типовых процессов по работе с потребителями среднего уровня.
- Месяц 9 – 12: сотрудничество по продвижению решений с крупными игроками мобильного рынка – операторами мобильной связи, ритейлерами. Предложение созданной сети в качестве рекламной площадки.
- Все затраты по проекту составят 3 млн. рублей , в том числе:
 - 150 тыс. р. – офис, связь;
 - 90 тыс. р. – бухгалтерия;
 - 60 тыс. р. – хостинг;
 - 80 тыс. р. – расходы на аккаунты и сервисы;
 - 190 тыс. р. – командировочные расходы;
 - 1000 тыс. – затраты на разработку и дизайн;
 - 1200 тыс. – затраты на менеджмент и маркетинговые службы.

Планируемый результат к моменту завершения проекта

- Коммерческий аспект:
 - 25 000 активных созданных приложений;
 - 1 000 000 установок;
 - 700 000 ежедневных использований.
- Организационный аспект (направления деятельности):
 - работа с трендами на рынке мобильных приложений и их развитие на собственной платформе;
 - сопровождение создания и продвижения мобильных приложений;
 - монетизация приложений через рекламу и внутренние платежи.
- HR-аспект: команда проекта достигнет численности 8 человек.

Для заметок:



Разработка систем измерения количества и параметров нефти сырой

Виктор Бак, 8 (913) 762 86 36, Vic9103@yandex.ru

Краткое описание Проекта

Проект реализуется с 2011 года, целями проекта являются:

- разработка и производство систем измерения количества и параметров нефти сырой (многофазный расходомер) для замера дебитов каждой отдельной фазы без сепарации при добыче нефти и газа в течение 18 месяцев;
- проведение успешных полевых испытаний измерительной системы;
- сертификация измерительной системы согласно требованиям ГОСТа для нефтескважинного оборудования и получение разрешения на применение в Ростехнадзоре.

Продукт (или услуга)

Двухфазный трехкомпонентный расходомер (далее по тексту – расходомер, или система, или устройство) обладает следующими преимуществами:

- получение дебитов скважины по нефти, газу и воде без разделения фаз в реальном времени;
- ранняя диагностика нарушений в работе скважины и/или погружного оборудования;
- возможность оперативного принятия решений по оптимизации добычи и дистанционного контроля режима добычи на основе анализа информации;
- устройство предназначено для малodeбитных скважин (но применение не ограничивается только малodeбитными скважинами).

Актуальность Проекта

- Экономическая составляющая
Действующий скважинный фонд РФ – около 120 тыс. скважин. Малodeбитные скважины – около 80 тыс. скважин. Рост скважинного фонда составляет 10% в год. Ежегодная потребность в измерительных системах составляет минимум 8000 штук.
- Законодательные требования и ограничения, которые появились или появятся ГОСТ 8.615 2005 года. Измерения количества извлекаемых из недр нефти и нефтяного газа. Общие метрологические и технические требования.
- Политическая составляющая - инициативы государственных институтов и госкорпораций
- Возможно ужесточение контроля на соответствие ГОСТ 8.615 со стороны государственных органов.

История развития Проекта и команда Проекта

Проект родился при проведении Летней школы 2011 г. в стенах Академпарка. В октябре 2011 г. под данный проект создавалась компания-резидент Бизнес-инкубатора Академпарка. Проведена работа по выбору физических принципов для измерительной системы, построены предварительные физические модели, выбрана концепция построения измерительной системы.

Команда проекта состоит из 6 человек, имеет опыт разработки устройств для нефтегазового сектора, опыт организации и проведения полевых испытаний, опыт работы в нефтегазовом секторе на отечественном и зарубежном рынках.

Факторы инвестиционной привлекательности

- Рынок сбыта
Основными потребителями являются нефтяные компании. Рост отечественного рынка нефтесервиса ежегодно составляет 10 – 15%. Объем рынка измерительных систем – около 80 млн долларов.
- Конкурентный анализ
Измерительные системы, разработанные компаниями Weatherford, Roxar, MPM, AGAR, представляют собой достаточно громоздкие решения, что не всегда положительно влияет на точность измерения. Цена данных устройств находится в диапазоне от 200K\$ до 600K\$. Наше устройство является компактным решением с планируемой ценой около 20K\$.

- Интеллектуальные права
Патентование ведется по системе РСТ, а также в российском патентном поле. Заявки были отправлены 20 марта 2012 г.
- Состояние проекта в настоящее время
На данном этапе завершен поиск существующих коммерческих решений, сделан патентный поиск и подготовлена заявка на изобретение, проведено оценочное математическое моделирование и сделан предварительный обзор аппаратурных решений и компонентов, необходимый для оценки осуществимости проекта. Проведен ряд встреч с потенциальными потребителями. Сделаны приблизительные оценки рыночной ситуации и потенциальная область применения.
- Потребности проекта
По нашим оценкам нам необходимы денежные средства для:
 - 1) создания прототипа;
 - 2) написания программного обеспечения;
 - 3) организации и проведения полевых испытаний;
 - 4) сертификации продукции;
 - 5) вывода товара на рынок.

План-график реализации Проекта

Описание Этапа	Q1	Q2	Q3	Q4	Q5	Q6
Разработка программного обеспечения	•	•	•	•		
Выбор поставщиков и закупка комплектующих	•					
Сборка 2 устройств	•	•				
Сборка 8 устройств		•	•	•		
Сертификация устройств, получение разрешительной документации на применение		•	•	•		
Проведение переговоров о полевых испытаниях			•	•		
Проведение полевых испытаний, доработка приборов					•	•
Подведение итогов, подписание протоколов						•

Финансирование Проекта

Разработка программного обеспечения — 2,7 млн. руб.

Комплектующие устройства — 3 млн. руб.

Сертификация устройства — 1,2 млн. руб.

Проведение полевых испытаний — 1,2 млн. руб.

Фонд заработной платы — 5,4 млн. руб.

Мероприятия по продвижению устройства на рынок — 1,5 млн. руб.

Итого: 15 млн. руб.

Форма финансирования проекта: для динамичного развития проекта необходимы инвестиции в размере 15 млн руб. в течение 18 месяцев в обмен на долю в компании в размере 25%.

Планируемый результат к моменту завершения проекта

1. Готовая, испытанная измерительная система.
2. Слаженная команда для технического наращивания измерительной системы.
3. Заказчик на первую партию измерительной системы.
4. Готовность к организации мелкосерийного производства.

Для заметок:



Оптоволоконные системы распределенного измерения температуры

ООО «СибСенсор», Иван Шелемба, 8 (383) 201 68 69, shelemba@i-sensor.ru

Краткое описание Проекта

Целью проекта является организация серийного производства оптоволоконных систем распределенного измерения температуры с достижением к третьему году проекта среднегодового объема производства более 100 единиц, или 90 млн руб. в денежном эквиваленте. Данные системы могут применяться для измерения распределения температуры в нефтяных скважинах, угольных шахтах, тоннелях, опасных производственных объектах, а также в качестве пожарной сигнализации.

Продукт (или услуга)

Позволяет измерять температуру протяженных объектов (до 10 км) с точностью 1°C и пространственным разрешением 1 м.

- Состоит из чувствительного элемента (оптическое волокно) и устройства опроса.
- Не требует использования электричества в зоне детектирования, абсолютно искро- и взрывобезопасна.
- Диапазон измерения температур: от -40°C до +80(400) °C
- Чувствительность 1°C
- Скорость отклика на изменение температуры, не более 5 сек
- Длина чувствительного элемента до 10 км

Актуальность Проекта

Предлагаемые системы решают следующие проблемы:

1. пожарное извещение на протяженных и взрывоопасных объектах (шахты, тоннели, химическое производство);
2. термометрия нефтяных и газовых скважин;
3. мониторинг линий электропередач;
4. мониторинг утечек трубопроводов.

История развития Проекта и команда Проекта

ООО «СибСенсор» учреждено в 2009 г. по итогам выигранного конкурса по программе СТАРТ-09 Фонда содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере. С 2011 г. компания – резидент бизнес-инкубатора Технопарка Новосибирского Академгородка.

В штате – 4 сотрудника (директор, зам. по производству, инженеры), совместителей – до 10-ти человек (узкопрофильные специалисты из разных областей).

Факторы инвестиционной привлекательности

- Рынок сбыта
Клиенты. Основным каналом продаж будет сеть «системных интеграторов» в области промышленной автоматизации и безопасности. Преимуществами такого подхода являются: быстрый доступ к лояльным клиентам, заимствование опыта работы интегратора в специфических нишах, наличие лицензий и сертификатов на монтаж систем. Необходимо наладить партнерство с 20 интеграторами с различной отраслевой принадлежностью и географией продаж. На данный момент уже есть положительный опыт подписания договора о дистрибуции и получения заказов по данной схеме.
- Объем рынка
 - 1) Установка оптоволоконных систем термометрии целесообразна на каждой десятой нефтяной скважине. С учетом средней стоимости системы потенциал российского рынка составляет ~ \$1,1 млрд.
 - 2) Приблизительный объем рынка пожарной сигнализации в России \$1 млрд с динамикой 10%. Из них около \$300 млн – извещатели распределенного типа, которые могут быть заменены на оптоволоконные.
 - 3) По оценкам агентства MarketsandMarkets, рынок первичных преобразователей температуры в 2010 г. составил \$3,27 млрд.

- Конкурентный анализ
Конкурент 1 – Точечные датчики температуры и/или пожарные извещатели. Для мониторинга протяженного объекта требуется большое количество точечных датчиков, что делает стоимость такого решения слишком высокой в сравнении со стоимостью распределенного оптоволоконного датчика.
Конкурент 2 – Линейные пожарные извещатели на основе полимерного кабеля. Примеры: Pro-line TH, Protectowire. Преимущества оптоволоконного решения: длина линии 10 км против 4 км полимерного кабеля; отсутствие электричества в точке измерения; возможность определять точную температуру, а не только факт возгорания; фиксация множества точек возгорания, а не только первой; возможность использования существующих линий связи в качестве чувствительного элемента.
- Интеллектуальные права
Имеется патент № 2413188, подана заявка на патент № 2011146917, часть ИС охраняется в режиме ноу-хау.
- Состояние проекта в настоящее время
Разработаны прототипы измерительных систем, пройден ряд полевых испытаний.
Реализованы пилотные продажи.
Завершена большая часть сертификационных испытаний.
Подписаны контракты на реализацию первых серийных партий продукции.
- Потребности проекта
Для организации серийного производства и сбытовой сети требуются инвестиции в размере 27 млн руб.

План-график реализации Проекта

Год проекта	Производство	Маркетинг и продажи
1	Заклучение договоров с поставщиками комплектующих и субподрядчиками; покупка производственного оборудования; запуск первой очереди серийного производства систем; завершение сертификационных испытаний ОКР.	Поиск и заключение договоров с 7 – 10 новыми интеграторами; создание веб-сайта; взаимодействие с проектировщиками.
2	Создание сервисного отдела; запуск второй очереди серийного производства систем; сертификация системы как средства измерения с занесением в реестр.	Поиск и заключение договоров с 7 – 10 новыми интеграторами
3	Внедрение системы менеджмента качества	Поиск и заключение договоров с 7 – 10 новыми интеграторами

Финансирование Проекта

Требуется финансирование в размере 27 млн руб., в том числе:

- | | |
|---|-----|
| • Основные средства (производственное оборудование) | 30% |
| • Маркетинг | 20% |
| • Оборотные средства | 30% |
| • НИОКР | 10% |
| • Другое (сертификация, патентование, обучение и проч.) | 10% |

Форма финансирования проекта: участие в капитале (блокирующий пакет) + заем.

Планируемый результат к моменту завершения проекта

1. Организована сеть продаж (более 20 партнеров).
2. Построено серийное производство систем.
3. Выручка по итогам 3-го года проекта – 90 млн руб., EBITDA > 25 млн руб.

Для заметок:



Возьмите листовочку

ООО «Возьмите листовочку», Иван Хомич, 8 (913) 459 43 08, ivan.khomich@gmail.com

Краткое описание Проекта

Онлайн-сервис по подбору персонала для торгового маркетинга

Проект «Возьмите листовочку» дает возможность частным компаниям со значительной экономией проводить промоакции и мерчандайзинг в 162 городах России в короткие сроки. Исполнитель ставит приложение в социальной сети себе на страницу, и ему через это приложение приходят брифы на проводимые акции. Через это же приложение он подает заявку и сдает отчетность. Компания-заказчик на нашем сайте подбирает персонал, определяет географию, собирает отчетность. Проект стартовал в конце февраля 2012 года, уже есть клиенты и база исполнителей

Продукт (или услуга)

1. Подбор персонала онлайн в кратчайшие сроки, 24 часа в день, 7 дней в неделю.
2. Автоматизация торгового маркетинга: описание адресной программы, брифование, расстановка по торговым точкам, определение ролей.
3. Сбор отчетности: отчеты загружаются исполнителями прямо в приложение и доступны заказчику сразу же после создания. Теперь отчетность — это легко.

Актуальность Проекта

Торговый маркетинг — это почти всегда единичные кратковременные акции, для которых каждый раз приходится подбирать персонал заново. Компаниям необходимо пользоваться услугами BTL-агентств либо держать большой штат менеджеров (HR для подбора, координаторы, аналитики). Иными словами, для одной промоакции в городе проведения нужно 3-4 человека.

Работники же озабочены поиском новых вакансий: они используют job-сайты, вынуждены высылать резюме и напоминать о себе. При смене социального статуса (нахождение постоянной работы, учеба, окончание вуза) они уходят из сферы торгового маркетинга. Получается, что компании должны непрерывно актуализировать базу персонала. Это неудобно как исполнителям, так и компаниям.

История развития Проекта и команда Проекта

Хомич Иван — руководитель. СУНЦ НГУ, ММФ НГУ, более 5 лет в рекламе (BTL, ATL, digital).

Проект разрабатывался и тестировался почти год. В феврале 2012 был запущен в коммерческое использование. Сейчас у проекта более 30 агентств-пользователей, 18 000 исполнителей в 162 городах. Наибольшее число – в Москве (2500), Санкт-Петербурге (1300), Новосибирске (1000).

Для заметок:

Факторы инвестиционной привлекательности

Рынок сбыта:

1. BTL-агентства, 1500 компаний в базе, тарифные планы от 3 000 руб. до 5 000 руб. в месяц;
2. FMCG-компании, отделы маркетинга компаний — 20 000 (1999 — 7999 рублей);
3. частные лица: разовое использование сервиса (499 — 999 рублей).

Отсутствие аналогов продукта или конкурентный анализ

Конкуренты: Промоплан — нет подбора, Promobank — нет отчетов, нет интеграции с социальными сетями.

Состояние проекта в настоящее время

Уже более 30 агентств-клиентов, начаты активные продажи в трех городах (Москва, Новосибирск, Санкт-Петербург).

План-график реализации Проекта

1. Через 2-3 месяца — выход в ноль и самоокупаемость.
2. 6-8-й месяц — подключение всех активных BTL-агентств.
3. 10-12-й месяц — продажи в розницу, более 1000 клиентов. Месячная выручка — 4 млн рублей, прибыль — 3 — 3,5 млн. рублей

Финансирование Проекта

Форма финансирования проекта — 1 — 15% за суммы от 500 до 7,5 млн. рублей.

Планируемый результат к моменту завершения проекта: через год — более 1000 клиентов, 3,5 млн. месячной выручки; через два — выход на страны СНГ, мобильное приложение, более 10 000 клиентов, 35 млн. рублей месячной выручки.

Для заметок:



Инер.РФ

ООО «Система», Павел Мирошниченко, 8 (903) 955 44 70, partner@iner.ru

Краткое описание Проекта

Инер – система поиска и оповещения о новых вариантах аренды и продажи недвижимости в сети Интернет.

Поиск вариантов в Интернете производится непрерывно, и все новые варианты, появляющиеся на любых сайтах, попадают в нашу базу и доставляются пользователям в течение 5 минут. Наш пользователь может быть уверен, что не пропустит ни одного ценного варианта и оперативно получит оповещение о поступлении новых вариантов по заданным критериям подбора. Инер – поисковик по недвижимости.

Продукт (или услуга)

1. Программное обеспечение (ПО) для риэлторов «Информер»
 - 1) Моментально (1 – 5 мин. с момента публикации) доставляет новые варианты.
 - 2) Предоставляет преимущество риэлторам в скорости получения вариантов недвижимости и гарантированно полную их базу.
 - 3) Информер сам оповещает риэлтора о появившихся вариантах, интересных ему.
 - 4) Информер позволяет отбирать объявления только от частных лиц.
2. Интернет-портал по недвижимости – Инер.РФ
 - 1) Поисковик недвижимости, являющийся входной точкой для поиска недвижимости в интернете.
 - 2) Портал позволяет пользователям сократить время поиска недвижимости в интернете, являясь специализированным поисковиком, позволяющим производить отбор и фильтрацию информации.

Актуальность Проекта

Успешность работы риэлторов и агентств недвижимости определяется наличием у них необходимой базы собственных вариантов. Сделки по аренде недвижимости и заключение эксклюзивных договоров на продажу происходят за 1 день. Скорость получения информации об объекте недвижимости в этом случае является определяющим фактором успеха, как и наличие максимально полной базы, которая гарантированно не упустит ни одного ценного варианта.

Инер решает обе задачи: обеспечивает максимальную скорость доставки информации и её полноту. Он является мощным инструментом, способным дополнить арсенал любого профессионала рынка недвижимости.

История развития Проекта и команда Проекта

Работа над продуктами для агентств недвижимости ведется в данном составе с 2007 г. В 2009 г. была выпущена программа автоматизации деятельности агентств недвижимости и специализированный интернет-портал для них (начались продажи). В 2009 г. было создано собственное агентство изучения потребностей и проблем агентств недвижимости изнутри, механизмов повышения эффективности их работы. В результате мы выявили проблемы агентств недвижимости и в 2010 г. начали разработку принципиально нового продукта – проекта Инер. Проект запущен в настоящем виде в августе 2011 г. и уже действует в 19 регионах России.

Мирошниченко Павел Егорович – директор проекта.

Восьмилетняя работа в b2b секторе – владелец и директор ИТ компании (компаниясистема.рф). Услуги компании: продажа ПО, автоматизация, сервис. Компетенции: организация продаж, маркетинг, внедрение и разработка СМК, процессов работы, руководство ИТ-проектами. С 2007г. работа на рынке недвижимости – ПО и услуги для АН.

Саргсян Самвел Сашаевич – основатель проекта, креативный директор.

Опыт в бизнесе с 2000 г. При его участии создано более 5 предприятий разной направленности, с 2004 г. занимается ИТ-бизнесом.

Корнев Николай Александрович – ведущий разработчик.

Работа в ООО «Система» с 2007г. над проектами по недвижимости, работа в проекте Инер.РФ с первого дня.

Другие разработчики. Поддержка серверов – ООО «Система»

Факторы инвестиционной привлекательности

Потребители услуг ПО Информер: агентства недвижимости

Потребители услуг интернет-портала: агентства недвижимости (реклама своих услуг, вариантов, брэнда), застройщики (реклама новостроек и брэнда), строительные компании и магазины (реклама услуг новоселам), банки (реклама ипотек и кредитов), другие игроки рынка недвижимости. Количество агентств недвижимости (АН) в России – порядка 50 000 шт.

Объем рынка информационных услуг для АН – 100 млн руб./месяц (предоставление информационных баз данных).

Объем рынка рекламных услуг, предоставляемых агентствам недвижимости, не менее 700 млн руб./месяц.

Темпы роста рынка интернет-рекламы: 30 – 40% в год.

Проект на сегодняшний день не имеет аналогов в России и способен в сжатые сроки (до 6 мес.) охватить все регионы.

Для получения 30% всех агентств недвижимости за 2 года в свои клиенты и задания вектора на долгосрочное развитие проекту сегодня необходимо финансирование на продвижение продуктов, доработку и выпуск новых версий, расширение и поддержку франчайзинговой сети. Стоимость ПО для риэлторов составит 1000 – 2000 руб./мес. (в зависимости от региона). Платежи для партнеров составляют 20% от выручки, но не менее 10 тыс. руб./мес. 20% от выручки партнеров при завоевании 30% рынка принесет не менее 3 млн ежемесячной выручки (расходная часть до 30% бюджета).

План-график реализации Проекта

1. Организация системы поддержки и обучения партнеров – 1 месяц с момента получения денег.
2. Выход на рынок всех регионов – 6 мес.
3. Завоевание доли рынка 30% – 1,5 – 2 года.

Финансирование Проекта

Полный объем финансирования: 15 млн руб.

Статьи расходов: 4,5 млн руб. – модернизация продуктов; 0,7 млн руб. – приобретение оборудования; 5,7 млн руб. – расходы на маркетинг; 3,5 млн руб. – развитие и поддержка франчайзинговой сети; 0,2 млн руб. – прочие расходы. Финансирование понадобится несколькими траншами, разнесенными по сроку реализации проекта. Форма финансирования проекта (условия для инвестора): приобретение доли в проекте – 42%

Планируемый результат к моменту завершения проекта

1. Через 2 года с момента начала финансирования будет получен следующий результат:
2. пользователями ПО Информер станут 30% всех агентств недвижимости;
3. месячная выручка от 3 до 6 млн рублей;
4. партнеры во всех регионах России;
5. количество сотрудников компании – 10 – 15 человек.

Для заметок:



Трицепс: специализированная учетная система для автобизнеса

ООО «Нетикс», Иван Новгородов, 8 (913) 928 25 49, ivan@netix.ru

Краткое описание Проекта

Цель проекта: за два года создать сеть сбыта, продать разработанную нами систему одной тысяче предприятий автобизнеса (магазины запчастей, автосервисы, автосалоны), добиться выручки за эти два года в 40 миллионов рублей.

Продукт (или услуга)

Отличительные особенности проекта:

- относительно низкие риски, система разработана и внедрена в 30 предприятиях разного масштаба;
- в разработке использованы передовые технологии, что позволяет легко масштабировать и модифицировать систему, например, на смежные рынки;
- максимально полное удовлетворение потребностей владельцев, управленцев и работников автобизнеса (ведение справочников и документов, богатейший набор отчетов и инструментов, управление складскими остатками, KPI по любым сферам деятельности предприятия, отделов, сотрудников, CRM).
- Учетная система полностью автоматизирует бизнес-процессы мелких и средних (100 – 150 работников) предприятий автобизнеса. Позволяет использовать ресурсы предприятия эффективнее.

История развития Проекта и команда Проекта

Написание, отладка и доведение учетной системы под нужды автобизнеса велись с 2004 года. Базовое ядро и первая бизнес-логика были разработаны к 2010 году командой в составе Ильи Рыженкова (ныне глава отдела JetBrains), Никиты Попова (ныне бизнес-аналитик Parallels), Ивана Колодина (ныне ведущий разработчик Int.com). На сегодняшний день существенных изменений ядра не требуется.

Настоящая команда Нетикс:

1. Иван Новгородов: бизнес-анализ, консультирование клиентов, общее руководство проектом;
2. Федор Михайловский: бизнес-анализ, консультирование клиентов;
3. Алексей Канаш: программирование;
4. Антон Гамм: продажи, поддержка клиентов.

Факторы инвестиционной привлекательности

- В России насчитывается около 30 тыс. автосервисов. Многие из этих автосервисов испытывают значительные трудности в учете своей деятельности. В ближайшие 5 – 10 лет из существующих автосервисов примерно половина закроется, при этом откроется дополнительно еще около 35 тыс. автосервисов.
- На рынке учетных систем для автобизнеса можно выделить 7 игроков. Однако они либо специализируются исключительно на ведении бухгалтерского учета, либо существенно ограничены по функционалу, либо имеют неинтуитивный и сложный интерфейс.
- Небольшие автосервисы готовы платить за автоматизацию деятельности от 20 до 200 тыс. рублей. Цена на учетные системы зависит от количества рабочих мест и требуемого функционала. На данный момент средний чек по нашей системе составляет 40 тыс. рублей.

Потребности проекта:

Мы рассматриваем две стратегии развития: органическую и экспансию. Для развития по пути экспансии нашей команде необходимы инвестиции в размере 8 миллионов рублей для маркетинговых действий, которые позволят перейти от существующей органической стратегии (2 – 4 продажи в месяц) на массовый рынок продаж. Консультации или маркетинговая поддержка также могут существенно упростить реализацию описываемого проекта.

Права на учетную систему зарегистрированы Роспатентом на ООО «Нетикс».

План-график реализации Проекта

За первое полугодие при сохранении уровня продаж «органического» развития мы планируем сформировать команду и бизнес-процессы, необходимые для массовых продаж, а также провести

маркетинговые исследования. Количество продаж на этом этапе – 20, выручка – 800 тыс. рублей. Второе полугодие будет посвящено массовым мероприятиям, таким как: участие в выставках, организация семинаров и конференций, если рекомендации маркетологов укажут нам такой вариант развития. Некоторый рост продаж возможен уже на этом этапе: 80 продаж, 3.2 млн руб. Третье полугодие в основном должно быть потрачено на анализ обратной связи от клиентов, доведение системы до промышленного образца и настройку сети сбыта (300 продаж, 12 млн руб.).

Финальное полугодие: оптимизация сети распространения, сокращение издержек, вывод проекта на плановые мощности (600 продаж, 24 млн руб.).

Финансирование Проекта

Для достижения поставленных целей необходимы инвестиции в размере 8 млн руб. Из них: на обновление парка техники – 500 тыс. рублей; 2 млн – на поиск персонала и обеспечение заработной платой на этапе развития сети сбыта; 5.5 млн рублей – маркетинговые вложения (разработка детального маркетингового плана, промоматериалы, участие в выставках, реклама).

Планируемый результат к моменту завершения проекта

1. При условии инвестиций в размере 8 миллионов рублей через два года предприятие достигнет следующих результатов.
2. 1000 Предприятий автобизнеса купят продукт, что будет эквивалентно выручке в размере 40 млн руб. Иными словами, будет освоена доля рынка в 2.5%.
3. Продукт будет доведен до промышленного состояния, требующего минимального участия разработчиков и службы поддержки после продажи.
4. Будет сформирована команда профессионалов для поддержания сети сбыта и технической поддержки клиентов.

Для заметок:



yotoz

Виктор Лалетин, 8 (913) 916 57 54, vic@ngs.ru

Краткое описание Проекта

Функциональная площадка для коммуникаций организаторов (спортивных менеджеров), участников (любителей и профессионалов), мест проведения (спортзалов и фитнес-залов), спонсоров спортивных (и не только) событий с использованием функционала существующих социальных сетей (Facebook, Vkontakte, twitter, ...). Потенциал проекта – международные рынки.

Продукт (или услуга)

Участие в мероприятиях всех заинтересованных групп реализуется через инструмент турнирных сеток, которые могут вести такие события, как: тренировки, чемпионаты, игры, конкурсы, а также могут масштабироваться и на иные события.

Актуальность Проекта

1. Экономическая составляющая: турниру по баскетболу на 16 команд необходимо согласовать место и время для 15 игр, 15 обновлений, сообщить об обновлениях 80-ти игрокам, а также болельщикам, тренерам, и согласовать это с местами проведения, сообщить статистику спонсорам. С помощью yotoz это делается в несколько кликов. Так же легко – футбол (уже 11 игроков в команде); 32 команды; марафон на 5 тыс. чел.
2. Социальная составляющая: обществу требуется инструмент для организации и контроля большого количества событий и их информационного сопровождения. Yotoz готов это сделать.
3. Технологическая составляющая: в 21-м веке организация спортивных событий зачастую проводится с помощью телефона, маркера и ватмана (в лучшем случае – специальным софтом с низкой степенью практичности). Yotoz – современная информационная система, объединяющая различные группы и запросы на одной площадке в режиме реального времени.

История развития Проекта и команда Проекта

Проект реализуется с 2011 года. В состав команды входят: Виктор Лалетин (100%-й собственник, концепция, логика проекта, продвижение), Денис Кузьмин (бизнес-процессы, кадры), Никита Козин и Никита Хвостиков (визуальная концепция, дизайн, проектирование интерфейсной части).

Факторы инвестиционной привлекательности

- Рынок сбыта: пользователи (15 – 47 лет, школьники, студенты, служащие); организаторы (спортивные менеджеры, тренеры, фитнес-инструкторы, преподаватели вузов и школ); рекламодатели (фитнес- и спортзалы, производители товаров и услуг).
- Отсутствие аналогов продукта или конкурентный анализ: прямых аналогов не выявлено. Сильными конкурентами являются социальные сети Facebook, Vkontakte, на их базе возможно появление аналогичных систем.
- Состояние проекта в настоящее время : закончено проектирование (бизнес-планирование производства и продвижения), функциональный прототип готов на 90% .
- Потребности проекта: финансирование производства дизайна, программной части и дальнейшего продвижения проекта. Все это будет реализовано в течении 3-х лет.

Для заметок:

План-график реализации Проекта

1-й год – завершение производственной части проекта; 2-й год – распространение продукта и привлечение 1 млн. пользователей; к концу 3-го года – аудитория в 20 млн. пользователей.

Финансирование Проекта

Потребность в капитале 30 млн. рублей. Из них: 1-й год – 2,5 млн. руб. на производство программного ядра, 500 тыс. на производство дизайна, 700 тыс. на административно-техническую часть; 6,3 млн. руб. на 2-й год работы – обновления и продвижение; 3-й год работы проекта – 20 млн., масштабирование проекта на РФ и страны СНГ.

Форма финансирования проекта: доленое участие от 40% доли за финансирование в сумму 30 млн. рублей.

Планируемый результат к моменту завершения проекта

1. Коммерческий аспект: доля рынка до 90% (новый рынок), в ТОП5 сайтов в РФ по спорту, пользователей – 20 млн., охват 60% фитнес-залов, 40% вузов, 20% школ.
2. HR – аспект: 20 региональных представителей в режиме хоум-офис. 1 бэк-офис в Новосибирске из 20 человек, заработные платы выше рыночных. Софт, дизайн, бухгалтерия, работа с рекламными контрагентами – аутсорсинг.
3. Финансовый аспект: выручка по итогам 3-го года работы порядка 100-180 млн. руб. Источники дохода: реклама (3 канала), коммерческие сетки (как приложения в социальных сетях сегодня), организаторы событий.

Для заметок:



Система очистки сточных вод

ООО «Инновационный центр», Павел Поляков, 8 (913) 945 03 66, ppn_post@mail.ru

Краткое описание Проекта

Целью Проекта является организация производства и сбыта систем очистки сточных вод от примесей.

Продукт (или услуга)

Принцип работы оборудования основан на взаимодействии встречных организованных потоков жидкости (сточной воды) с эжектированным атмосферным кислородом (из воздуха). Таким образом, с помощью специальных ковертеров за счет физических действий без химреактивов в воде проводятся химические реакции, способствующие связыванию в нерастворимые вещества или переводу в газообразное состояние удаляемых примесей.

Актуальность Проекта

В настоящее время особо значимыми для общества являются вопросы снижения экологической нагрузки на природу от хозяйственной деятельности человека. Решение этих задач имеет не только региональное, но также общегосударственное и международное значение.

Уникальность подходов, заложенных в разработку (как следствие, отсутствие затрат на реагенты и прочие расходные материалы), определяет экономическую привлекательность для будущих обладателей нашего оборудования.

Экологические штрафы для хозяйствующих субъектов в настоящее время воспринимаются как норма. А продекларированные инициативы законодателей в ближайшее время приведут к кратному увеличению этой нагрузки.

История развития Проекта и команда Проекта

Автором идеи и разработчиком конструкций, положенных в основу работы системы очистки сточных вод, является сотрудник компании, инженер-разработчик Воробьев Юрий Федорович. Данный приоритет в разработке закреплён в международной заявке по процедуре РСТ: № РСТ/RU 2008/000241 от 21.04.2008 г. Права на разработку на территории СНГ принадлежат ООО «Инновационный центр».

Для заметок:

Факторы инвестиционной привлекательности

Рынок сбыта

Позапный охват от регионального до международного уровня хозяйствующих субъектов, производящих в процессе деятельности сточные воды. Кроме того, рассматривается вопрос об использовании нашего оборудования в системах водоподготовки. В таком случае возможно привлечение интереса со стороны организаций, занимающихся водоснабжением.

В основу работы конкурентного оборудования положены принципы химического взаимодействия примесей и реагентов.

В настоящее время прототипы устройства используются на сточном коллекторе ЗАО Шоколадная фабрика «Новосибирская» и на сбросе сточных вод ООО «Бингерс». Имеется соответствующее заключение ФГУ ЦЛАТИ по Сибирскому ФО РОСТЕХНАДЗОРА.

План-график реализации Проекта

2 квартал. Изготовление прототипа для нужд Технопарка, проведение испытаний с использованием инструментальной базы Технопарка, доводка образца. Сертификация. Определение потенциальных региональных заказчиков (Минприродресурс). Сбор предварительных заказов.

4 квартал. Изготовление пробной партии, установка и сопровождение. Проведение маркетинговых мероприятий по стимулированию спроса.

Финансирование Проекта

На первом этапе: финансирование проведения исследований эффективности установки для различных типов загрязнений сточных вод с учетом варьирования объемов нагрузки – 1,5 млн руб.

Форма финансирования проекта – участие в капитале до 40% от 8 млн. руб.

Планируемый результат к моменту завершения проекта

- доминирующее положение на рынке;
- организация производства с офисами продаж в регионах;
- выручка (в месяц) – 6 млн , прибыль – 2 млн.

Для заметок:



Компьютерный сурдопереводчик со звучащего русского языка на русскую жестовую речь для мобильных устройств

Гриф Александр Михайлович, 8 (913) 714-01-50, grifmg@mail.ru

Краткое описание Проекта

В мире – 10% глухих и слабослышащих людей (примерно 700 миллионов человек).

В России проживает 13 миллионов человек с ограниченными возможностями по слуху.

Целью проекта является разработка и внедрение программного обеспечения коммуникации глухих и слабослышащих граждан России.

С сентября 2011 года программа компьютерного сурдоперевода начала использоваться в системе профессионального образования инвалидов по слуху в институте социальной реабилитации Новосибирского Государственного Технического Университета.

4 Марта 2012 года программное обеспечение прошло апробацию на единственном в России избирательном участке по выборам Президента РФ, на котором имелось оборудование для людей с ограниченными возможностями здоровья.

Данное программное обеспечение является единственным в мире переводчиком со звучащей русской речи на русский жестовый язык для мобильных устройств (iPhone, iPad, iPod).

Разрабатывается версия ПО для ОС Android®.

Продукт (или услуга)

Варианты работы программы:

- локально (на устройстве);
- дистанционно (framework Game Kit, bluetooth/wi-fi);
- клиент-сервер (используется, например, для проведения лекций в институте);
- Peer-to-Peer (используется, например, при общении на разных языках).

Технология работы:

распознавание речи/ввод текста --> перевод на русский язык --> воспроизведение текста на жестовом языке.

Актуальность Проекта

Основная идея проекта заключается в постепенной замене сурдопереводчика-человека компьютерным сурдопереводчиком. Предпосылкой для этого является острая нехватка сурдопереводчиков для поддержки коммуникации глухих и слабослышащих во всех областях их жизнедеятельности: образовании, здравоохранении, бизнесе, сотовой связи, Интернете и т.п. В решении этой проблемы, прежде всего, заинтересовано государство, призванное обеспечивать социальную реабилитацию лиц с ограниченными возможностями здоровья. Кроме того, разрушение барьеров, препятствующих коммуникации глухих и слышащих, обладает высоким экономическим потенциалом.

История развития Проекта и команда Проекта

В основу системы компьютерного сурдоперевода для мобильных устройств положена уникальная технология, разработанная командой проекта в процессе выполнения договора с Фондом Бортника, программа СТАРТ-11, N 8889p/14424 «Разработка программы компьютерного перевода русского текста на письменный разговорный русский жестовый язык» от 11.04.2011.

Команда проекта

1. Гриф Александр Михайлович – разработчик систем компьютерного сурдоперевода для мобильных устройств (сотовые телефоны, планшетные компьютеры и т.п.).
2. Гриф Михаил Геннадьевич, д.т.н., проф. – общее руководство проекта, опыт создания систем компьютерного сурдоперевода – 15 лет.
3. Панин Леонид Григорьевич, д. филол. н., проф. – один из ведущих ученых России в области языкознания.

4. Тимофеева Мария Кирилловна, д. филол. н., ст. н. с. – специалист в области описания семантики естественных языков.
5. Цой Евгений Борисович, д.т.н., проф. – заместитель руководителя проекта, занимается поиском потенциальных инвесторов.
6. Королькова Ольга Олеговна, к. филол. н. – специалист в области грамматической системы русского жестового языка.

Факторы инвестиционной привлекательности

- На данный момент главный игрок на рынке компьютерного сурдоперевода – государство. Только в России 4 – 5 миллионов глухих людей используют русский жестовый язык. Все они, наряду с огромным числом слышащих граждан, также являются потенциальными пользователями систем компьютерного сурдоперевода. Система компьютерного сурдоперевода будет позиционироваться на рынке как качественный и полноценный программно-аппаратный продукт – бесспорный лидер в этой области. Предполагается занять долю рынка систем компьютерного сурдоперевода России порядка 30 – 60% за счет уникальности на данный момент такого рода систем.
- В данном продукте, в первую очередь, заинтересованы родители, друзья, родственники и знакомые глухих. Потенциальными потребителями являются также системы здравоохранения, образования, бизнес-компании.
- Аналоги – отсутствуют.
- Имеются свидетельства государственной регистрации программы компьютерного сурдоперевода на калькирующий жестовый язык для ПК ЭВМ.
- В настоящее время имеется прототип компьютерного сурдопереводчика для мобильных систем семейства Apple.
- Потребности проекта. По оценке ООО «Человеко-машинные системы» нужны инвестиции для разработки полнофункционального компьютерного сурдопереводчика для различных типов мобильных устройств (для iOS, Android и т.п.).

План-график реализации Проекта

На реализацию проекта необходимо 24 месяца.

Финансирование Проекта

Необходимое финансирование проекта – 10 миллионов рублей.

- Из них 6 миллионов рублей – услуги привлекаемых программистов (фирм). Сюда входят: разработка программы анализа русского текста, наполнения базы жестов, разработка аватара сурдопереводчика для мобильных устройств, разработка стратегий перевода на русский жестовый язык.
- 500 000 рублей – организационные расходы и реклама.
- 3 500 000 рублей – зарплата лингвистов и разработчиков прототипа системы.

Форма финансирования проекта: Участие в капитале – 30% при вносимых инвестициях в 10 миллионов рублей.

Планируемый результат к моменту завершения проекта

Через 24 месяца при наличии 10 миллионов рублей будут достигнуты следующие результаты:

1. разработаны полнофункциональные компьютерные сурдопереводчики для широкого класса мобильных устройств (фирмы Apple, Samsung и т.п.);
2. объем реализации компьютерных сурдопереводчиков по государственному заказу достигнет 3000 устройств и выручки в размере 20 миллионов рублей.

Для заметок:



RoboGames Pro

Дмитрий Литвиненко, 8 (913) 911 03 15, dm-Lv@yandex.ru

Краткое описание Проекта

Проект представляет собой новый вид досуга: игры роботов, управление которыми осуществляется через интернет.

Игры ориентированы на удовлетворение азартных потребностей игроков.

Проект реализуется с ноября прошлого года. Уже созданы прототипы роботов, разработана радиоэлектронная и программная части, арендована площадь, где размещаются 3 игровые площадки.

Продукт (или услуга)

1. Новый вид игры, в которой пользователь через Интернет управляет реальным механическим объектом (роботом). Игры подразделяются на командные и индивидуальные. Предполагается, что сценарии командных игр основаны на стратегии взаимодействия двух команд (аналоги: пейнтбол, футбол). Индивидуальные игры нацелены на оттачивание мастерства управления роботом, где игрок может продемонстрировать лучшее время прохождения трека с препятствиями или решения поставленной задачи (аналоги: ралли, бильярд).
2. Услуга платная. За двадцатиминутный сеанс игры пользователь платит 150 руб., что соответствует средней величине платы за двадцатиминутный аттракцион.
3. Система поощрения устроена таким образом, что некоторые удачливые игроки смогут на этом «подзаработать»: игроки будут набирать баллы, которые можно будет обменять на ценные призы (телефоны, планшетные компьютеры, путевки в Таиланд, автомобиль). Бонусная система призвана стимулировать активность игроков и удерживать пользователей в игре.
4. Игровой процесс организован таким образом, что игроки собираются в команды и участвуют в командных турнирах. Игровой ресурс призван обеспечить все необходимые условия для культивирования роста, развития и укрепления «кланов» и командного духа внутри сформировавшихся групп (аналог: ассоциации футбольных фанатов).
5. Система вовлечения игроков строится по типу сетевой структуры (по образу MLM). Пользователи будут иметь дополнительные баллы – процент с заработанных рефералами баллов.
6. Пользователям будет предоставлена возможность программировать роботов, что обеспечит социально значимый эффект: игроки получат навык программирования роботов. Кроме того, игроки будут вовлечены в работу по развитию игрового пространства и игрового процесса.

Актуальность Проекта

1. Люди обладают колоссальным нерастраченным азартом: многие принимают участие в деятельности MLM-компаний, участвуют в телевикторинах, лотереях, играх на рынке Форекс. Мы трансформируем азарт в спортивный интерес, предоставляем платную площадку и обучаем людей полезным навыкам.
2. У социальных сетей и интернет-порталов есть потребность в монетизации, которую мы готовы удовлетворить.
3. Законодательных ограничений на использование механических средств и предоставление платных услуг управления механическими средствами – нет. Ограничений в плане поощрения лучших игроков ценными призами в рамках проведения публичного конкурса – тоже нет. Возможно, появятся ограничения на создание сетевых структур пользователей, но это практически невозможно, так как вся мировая практика работы интернет-сообществ дизайнеров, программистов, фотографов и пр. основана на выплатах реферальных вознаграждений.
4. Социальная составляющая: обучение программированию роботов.

История развития Проекта и команда Проекта

Проект стартовал в ноябре прошлого года. Штат сотрудников компании составляет 7 человек.

Факторы инвестиционной привлекательности

- проект может занять нишу развлечений для азартных игроков, освободившуюся со времен запрета казино;
- проект дает возможность владельцам интернет-порталов монетизировать трафик;
- аналогичных проектов в сети Интернет пока не замечено;
- проект не ограничивается русскоязычной аудиторией и не имеет территориального ограничения;
- новизна проекта и привлекательный информационный повод для СМИ позволят на старте провести качественную PR-компанию, что существенно сэкономит средства на рекламу;
- на сегодняшний день создана материально-техническая база, разработаны опытные образцы, идет тиражирование.

План-график реализации Проекта

1. Проект стартовал в ноябре прошлого года. По истечении пяти месяцев разработаны прототипы моделей. Подготовлен тираж – 12 машин для первой площадки.
2. Второй квартал этого года. Работает одна площадка (12 игроков одновременно). Стопроцентно функционирует интернет-портал с интегрированным в систему платёжным шлюзом Сгопору.
3. Третий квартал. Активны две площадки (24 игрока одновременно). Работает реферальная система для игроков и интернет-порталов.
4. Четвертый квартал. Работает три площадки. Загрузка не менее 50%.

Финансирование Проекта

Всего требуется 2 миллиона рублей. Из них:

600 000 рублей будет потрачено на завершение работ по настройке оборудования;

360 000 – аренда помещения;

140 000 – закупка серверов и сетевого оборудования;

300 000 – закупка комплектующих и оформление площадок;

600 000 – расходы на рекламу.

Форма финансирования проекта: мы готовы предложить 20% акций в обмен на 2 миллиона рублей.

Планируемый результат к моменту завершения проекта

Услуга платная: 20 минут игры стоят 150 рублей. Первоначально предполагается использование 36 роботов. При загрузке в 30 % проект будет приносить ~ 5000 руб. в час, ~120 000 руб. в сутки. Половина денег будет потрачена на призы игрокам. Оставшаяся часть — на накладные расходы, налоги, средства на развитие, прибыль.

Для заметок:



Композит для ледяной дороги

ООО «Центр Геотехнологий», Андрей Киприянов, 8 (913) 927 35 00, akipriyanov@ngs.ru

Краткое описание Проекта

В настоящее время отсутствует специализированный материал, предназначенный для работы на льду. Создание композита из эластичной матрицы и упругих волокон в качестве наполнителя позволит увеличить коэффициент трения в 2 – 3 раза против существующих аналогов. В течение первого года будут проведены:

- испытания на определение коэффициента трения композита различных составов;
- испытания на определение химической стойкости композита;
- испытания на морозоустойчивость композита.

Продукт (или услуга)

Создание истинного композита, базирующегося на сочетании свойств упругих волокон и эластичного связующего, имеет целью получение принципиально новых свойств материала. Главным параметром данного композита будет в 2 – 3 раза более высокий коэффициент трения на ледяной поверхности при прочих равных условиях.

Возможные области применения – зимние шины, обувные подошвы, специальные приспособления для ходьбы по льду.

Актуальность Проекта

Повышение коэффициента трения у материала обувных подошв и автомобильных шин – актуальная задача жизнеобеспечения людей, живущих в зоне среднегодовых температур в пределах нуля. Используемые решения шипования автошин и применения полиуретана имеют ряд широко известных недостатков, главным из которых остаётся низкий уровень коэффициента трения на льду.

История развития Проекта и команда Проекта

ООО «ЦГТ» существует 2 года. Данное предприятие было создано под проект «Водоминеральные ампулы для анкерного крепежа» для горно-шахтной промышленности. По результатам деятельности в марте 2012г. было создано специализированное предприятие ООО «Геостронг», ориентированное на серийное производство.

В команде проекта принимают участие специалисты:

- изобретатели (Киприянов А.И., Горбунов Е.В.);
- метролог и методист физических измерений (Горбунов Е.В.);
- конструктор (Абрамов В. Н.);
- патентовед (Скорый В.С.);
- технолог РТИ (Кудряшов С.И.);
- специалист по сертификации (Каримова Д.Б.).

Для заметок:

Факторы инвестиционной привлекательности

- Рынок сбыта (отраслевая принадлежность и платежеспособность клиентов): страны с суровым климатом, устойчивым снежным покровом.
- Отсутствие аналогов продукта или конкурентный анализ: данное решение – пионерное в своём классе Международной Классификаций Изобретений.
- Интеллектуальные права : заявка на патент.
- Состояние проекта в настоящее время : сделан первый образец, получены результаты лабораторных испытаний.
- Потребности проекта (включая материальные и нематериальные): в течение года требуется финансирование сферы НИОКР до 1 млн. руб. и 0,5 млн. руб. на патентование, включая РСТ.

План-график реализации Проекта

1. 1 квартал: проведение исследований по созданию композита из компонентов различной природы.
2. 2 квартал: проведение исследований по изучению химической стойкости композита.
3. 3 квартал: проведение исследований по морозостойкости композита.
4. 4 квартал: создание опытной технологической карты производства композита.

Финансирование Проекта

1,5 млн. руб., из них:

з/п – 40%,

НИОКР и патентование – 27%;

производственные затраты – 33%.

Форма финансирования проекта: мы готовы создать отдельное предприятие, ориентированное для промышленного воплощения данного проекта.

Планируемый результат к моменту завершения проекта

В качестве результата проекта в рамках данной программы будут созданы два типа композитов:

1. для шинной индустрии (основанные на технологиях РТИ);
2. для обувной промышленности (основанные на литьевых технологиях полиуретанов).

Кроме того, будут готовы результаты сравнительных испытаний физико-механических свойств композита из различных компонентов и результаты исследований стойкости композита, а также будут разработаны технологические решения, на которые должно опираться серийное производство.

Для заметок:



Виртуальный мир «Счастливая семья» – где счастливы дети и родители

Компания «Кот на луне», Иван Комаров, 8 (913) 940 48 78, ivan@catonmoon.com

Краткое описание Проекта

Целью проекта является общероссийский виртуальный 3D мир для детей и родителей, созданный впервые в России командой профессионалов за 2 года, который с третьего года вернет все инвестиции и начнёт зарабатывать чистую прибыль – около половины от дохода.

- В России нет виртуальных миров для всей семьи, интересных для детей и родителей. Родители и дети с удовольствием ходят вместе на фильмы, например производства компании Пиксар, но в Интернете нет ничего похожего.
- Наша аудитория — дети 8 – 14 лет и их родители с домашним доступом к высокоскоростному Интернету — оценивается в 3 миллиона семей. Интернет-продажи составили 222 доллара в месяц на каждого пользователя Интернет в сентябре 2011 года.
- Подобрана команда профессионалов, создавших успешные 3D миры и кинопроекты как для детей, так и для родителей.

Продукт (или услуга)

виртуальный мир для детей и родителей «Счастливая семья» представляет собой уникальный 3D мир, где семья сможет с интересом проводить время, укрепляя взаимоотношения и приобретая новые навыки, исследуя около 70 новых захватывающих сюжетов каждый год.

Упор в разработке продукта будет делаться на исключительное качество содержания и формы. Каждая концепция и релиз продукта будут проходить обязательное тестирование в школах в различных регионах России.

Финальный продукт будет предоставляться по годовой подписке в 1000 рублей.

Актуальность Проекта продиктована:

1. экономически – растущим и неудовлетворённым спросом в России на интересные интернет-проекты для детей и всей семьи не только развлекательного, но и познавательного толка; недостатком качественного материала для детей 8 – 14 лет и их родителей в Рунете (доступ россиян к Интернету растёт темпом 15 – 20% в год, так что к 2014 г. Россия станет страной №1 в Европе по количеству пользователей);
2. технологически – растущим интересом к виртуальным мирам и 3D технологиям со стороны детей (в настоящее время детям доступны только игровые 3D миры);
3. социально – дети не получают необходимого внимания родителей, что ведёт к множественным негативным последствиям, например к мировому рекорду России по количеству самоубийств среди подростков 16 – 19 лет, которых в 2009 году было в 2 раза больше, чем в странах OECD.

История развития Проекта и команда Проекта

Проект задуман основателями Сарой Линдемманн-Комаровой и Иваном Комаровым в результате наблюдения за жизнью детей на примере школьного класса своей 10-летней дочери. Совершенно ясно, что компьютеры и Интернет займут доминирующее место в жизни нового поколения. К сожалению, пока влияние технологий, как правило, негативное. С развитием технологии 3D моделирования типа Second Life видна тенденция, что дети и подростки с большим энтузиазмом используют виртуальные миры. Соответственно, мы стали искать ответ на вопрос: «Можно ли новые технологии использовать для того, чтобы оказать положительное влияние на детей?»

Ответ нам помогут найти профессионалы кино и телевидения, которые будут работать под руководством сценариста «Улицы Сезам» и «Питер ФМ» Наны Гринштейн. Техническую часть виртуального мира будет создавать команда «СофтЛАБ-Нск», которая уже создала один суперхит — 3D игру «Дальнобойщики», продажи которой составили 2 миллиона копий.

Факторы инвестиционной привлекательности

- Рынок сбыта. В настоящее время наша целевая аудитория, дети 8 – 14 лет и их родители, у которых дома есть компьютер и Интернет, по самым консервативным подсчётам, оценивается в 3

миллиона семей. Использование сети Интернет растет в России с темпом 18% в год, что приведет в 2012 году к тому, что более половины всех россиян будет использовать Интернет хотя бы раз в месяц. Общее количество детей 8 – 14 лет оценивается в 8 миллионов человек. Покупки для детей в Интернет в России составили \$31.11 на одного пользователя Интернет в месяц (сентябрь 2011 г.), всего 40 миллионов долларов. На одного пользователя Интернет приходилось в среднем покупок на \$222.22. Половина пользователей сети уже делало покупки в сети, а Интернет-торговля растет темпом 30 % – 40% в год. Родители тратят на развлечения в среднем 900 руб. в месяц. Годовая карта «Шарарам» для виртуального мира «Смешарики» стоит 1000 рублей.

- Отсутствие аналогов продукта или конкурентный анализ: конкуренты – «Твиди», «Смешарики», «Дисней» (ТВ) – предлагают только развлечения и только для детей. «Твиди» и «Смешарики» – месячная аудитория каждой 0,8 – 1,5 миллиона человек.
- Интеллектуальные права: пока нет. Созданные во время разработки – принадлежат компании.
- Состояние проекта в настоящее время: проведены первоначальные консультации с зарубежными инвесторами, достигнуты договорённости с ключевыми подрядчиками проекта, проведены маркетинговые исследования и составлен краткий бизнес-план проекта.
- Потребности проекта (включая материальные и нематериальные): инвестиции в разработку и продвижение в течение 2 лет.

План-график реализации Проекта

Разработка концепции и сюжетов, программирование и тестирование займут около года. Во втором квартале второго года начнётся продвижение готового продукта. К третьему году планируется покрыть все понесённые затраты за счет доходов от проекта.

- 1-е полугодие. Разработка и тестирование. Результат: прототип, готовый к производству. Подбор креативной команды, создание видения проекта и его принципов, 3D образов и списка первых 70 сценариев. Выбор технологии и начало работы команды разработчиков над прототипом. Тестирование прототипа в регионах России на детях и родителях.
- 2-е полугодие. Разработка продукта. Организация маркетинговой социальной кампании. Результат: продукт, готовый к запуску. Маркетинговая кампания, готовая к запуску. Разработка сценариев, программирование сценариев. Разработка маркетинговой кампании, подбор и работа с региональными партнёрами.
- 3-е полугодие. Запуск продукта. Первые продажи. Результат: Продукт выведен на рынок, рост продаж. Запуск маркетинговой кампании, продвижение продукта, реклама и PR.
- 4-е полугодие. Продвижение и продажи. Результат: Возврат инвестиций и закрепление на рынке. Продвижение во всех регионах, обратная связь и доработка маркетинговой кампании. Продажи растут, прибыль проекта превышает сделанные инвестиции.

Финансирование Проекта

Инвестиции в \$3 млн. Из них \$1.9 – стоимость разработки и тестирования, \$0.7 млн. – персонал, \$0.4 – маркетинг. Форма финансирования проекта. Участие в компании. Условия обсуждаются индивидуально.

Планируемый результат к моменту завершения проекта

А) Коммерческий аспект: продажи на \$3 млн., 100,000 продаж.

Б) Организационный аспект – структура компании: Директор, Комм. директор, Финансовый директор, Креативный директор, Технический консультант, PR специалист.

В) HR – аспект – определены: директор, коммерческий директор, техническая команда, креативный директор. Необходим финансовый директор (есть кандидаты) и PR специалист (требуемый во второй год проекта). Необходимо подобрать команду сценаристов (задача креативного директора).

Г) Финансовый аспект: полный возврат инвестиций за 2 года, затем норма прибыли на уровне 50% при продажах в \$3 млн в год. Проектом предусмотрена постоянная обратная связь от целевой аудитории на всех стадиях разработки и продвижения проекта, соответственно риск создания невостребованного или некачественного продукта управляем.

Для заметок:



ITM технология получения кислорода

ООО НПФ «Нанопорошковые технологии», Дмитрий Зырянов, 8 (903) 904 77 64

Краткое описание Проекта

Целью проекта является создание прототипа мембранной установки для получения кислорода с производительностью 100 кг/час (70нм³).

Проект реализуется с 1994 года как одна из ключевых составляющих технологий по выплавке стали, сжиганию ТБО, химических и других процессов, где постоянно необходим кислород в больших количествах.

Продукт (или услуга)

- Обогащенный по кислороду до 60 – 70% воздух на месте его потребления (там, где есть отходы тепла с T выше 400С).
- Мембранные модули (сборки) с любой производительностью по O₂.
- Мембранная сборка работает за счет подачи в нее под давлением 5 атм. воздуха, нагретого излишками тепла, имеющегося на производствах, что значительно сокращает себестоимость получения кислорода

Актуальность Проекта

1. За счет эффективного использования отходов тепла на производстве (черная металлургия, химия, энергетика) значительно сокращается себестоимость кислорода, мембранная технология в сравнении с традиционными снижает первоначальные капиталовложения в кислородное производство в 2 – 3 раза.
2. Энергопотребление при производстве кислорода снижается в 2 – 4 раза.
3. Мировая тенденция к улавливанию и захоронению CO₂ развивается таким образом, что уголь будут сжигать в атмосфере O₂, а для этого нужен кислород.
4. Кислород – основа важнейших технологических процессов для нашей цивилизации, к 2020 году рынок кислорода вырастет с сегодняшних 300 млрд.\$ до 2 трлн.\$.
5. Спрос на кислород растет, его ограничением является цена, снижение цены многократно повысит спрос на кислород, в первую очередь, в энергетике и химии.
6. Вырастет уровень энергоэффективности таких отраслей промышленности, как черная и цветная металлургии, химия, энергетика на твердых топливах.

История развития Проекта и команда Проекта

Зырянов Дмитрий Владимирович – руководитель проекта, Генеральный директор ООО НПФ «Нанопорошковые технологии». Зырянов Владимир Васильевич – д.х.н., автор проекта и научный директор. В проект также войдут 2 – 3 научных сотрудника с компетенциями в области мембран и керамик. Остальные кадры будут браться на рынке по мере необходимости либо привлекаться на условиях аутсорсинга.

Идея проекта постепенно формировалась с конца 80-х годов в рамках выполняемых работ и исследований в ИХТТМ СО РАН. В 2007 году была создана научно-производственная фирма «Нанопорошковые технологии», которая начала переход от научных достижений в лаборатории к практической реализации в промышленном масштабе. Для этого был разработан арсенал технических решений, которые нашли применение и в других проектах фирмы.

Факторы инвестиционной привлекательности

- Рынок сбыта: предприятия черной и цветной металлургии, химические производства, мусоросжигательные заводы, энергетика.
- Отсутствие аналогов продукта или конкурентный анализ: близкий по принципу работы аналог тестируется сейчас компанией Air Products на грант от Министерства энергетики США, но у нее рабочая T=850C, а давление – 20 атм. против наших 450-600C и 5 атм.
- Интеллектуальные права: заявки будут поданы после создания прототипа.
- Состояние проекта в настоящее время: идет тестирование прототипа мембраны на производительность, устойчивость к различным режимам, выясняется срок службы, тестируются катализаторы процесса.
- Потребности проекта (включая материальные и нематериальные): нужны деньги на создание прототипа с производительностью 100 кг/час.

План-график реализации Проекта

1. Первый квартал: формирование технического задания на создание КД (конструкторской документации) для закупки оборудования с целью производства керамики и мембранного модуля, проработка основных инженерных решений по сборке мембран, компрессорной системе, подборка материалов для модуля, закупка комплектующих и оборудования.
2. Второй квартал: производство ключевого оборудования по созданной КД, комплектация оборудования и закупка сырья.
3. Третий квартал: наладка оборудования, подбор и настройка оптимальных режимов, тестирование полученных образцов, формирование ТЗ на встраивание мембранной сборки на металлургическом предприятии для проведения тестирования (достигнута договоренность).
4. Четвертый квартал: производство и сборка керамических мембран в модуль, предварительное тестирование, техническая документация.
5. Пятый квартал: встраивание и проведение опытной эксплуатации на металлургическом предприятии в Москве, подписание Акта о проведенных испытаниях, учет пожеланий и рекомендаций со стороны потенциального клиента, настройка и подбор оптимальных режимов, определение сроков и параметров эксплуатации мембраны.
6. Шестой квартал: получение и обработка данных о проведенной тестовой эксплуатации, расчет финансово-экономических показателей, написание бизнес-плана и финансового плана, предварительный расчет стоимости и подготовка обоснования создания опытного производства.

Финансирование Проекта

Аренда помещений и коммунальные платежи – 1 500 000.

Закупка оборудования – от 7 000 000 до 8 000 000.

Закупка сырья и материалов – 1 500 000.

Командировочные расходы – 650 000.

Услуги сторонних организаций – 800 000.

Непредвиденные расходы – 1 500 000.

ЗП – 3 500 000.

Итого: 17 450 000 р. (585 000\$)

Форма финансирования проекта: вхождение в состав учредителей (под проект создается новое ЮЛ). Доля инвестора обсуждается.

Планируемый результат к моменту завершения проекта

1. Работающий прототип с производительностью ~100 кг/час по кислороду, результаты испытаний, отзыв потребителя, у которого проводились натурные испытания. Экономические показатели нового способа получения кислорода и сравнение их с традиционными технологиями.
2. Расчеты по бизнес-модели: производство и продажа мембранных сборок.
3. Формирование и обучение команды с инженерно-техническим уклоном, с помощью которой можно создать современное производство и занять значимую долю на мировом рынке.
4. Предварительные заказы.

Для заметок:



OptiPlat Fleet

OptiPlat, Максим Тюрюшкин, 8 (913) 912 56 63, maxim@optiplat.ru

Краткое описание Проекта

Агрессивные продажи на территории Сибирского округа и адаптация существующей системы к отраслям.

Продукт (или услуга)

Назначение проекта – автоматизация процесса построения маршрутов и управления доставкой, в том числе в режиме реального времени через Интернет:

- планирование маршрутов доставки, фактическое отслеживание, анализ плана и факта;
- облачная технология (SaaS);
- экономия ГСМ и времени;
- дифференцированная стоимость использования продукта в зависимости от кол-ва точек доставки.

Актуальность Проекта

Комплекс «OptiPlat Fleet» позволяет:

- оптимизировать затраты на автотранспорт и ГСМ от 5 до 30%;
- сократить время построения маршрутов;
- уменьшить время ожидания исполнения заказа до нескольких десятков минут.

Полученный эффект от использования разработанных командой систем автоматизации управления транспортной логистики на действующих предприятиях:

- Новосибирск – снижение затрат на автотранспорт и ГСМ на 20%;
- Новосибирск – уменьшение занятого персонала на построении маршрутов на 50%;
- Сибирский Источник – реализация доставки в реальном времени.

История развития Проекта и команда Проекта

Команда принимала участие в разработке и развитии программно-технических комплексов для автоматизации бизнес-процессов компаний. Например, был разработан программно-технический комплекс «Перекресток» для автоматизации транспортной логистики.

Тюрюшкин Максим Николаевич – директор.

Имеет свыше 12 лет опыта управленческой работы в ИТ.

Битюрин Михаил Борисович – руководитель проекта «OptiPlat Fleet». Имеет свыше 10 лет опыта работы на руководящих позициях в сфере продаж.

Тетельман Андрей Вивенович – зам. руководителя проекта «OptiPlat Fleet» по развитию. Имеет более 10 летний опыт работы в ИТ.

Яковченко Кирилл Николаевич – технический директор. Имеет свыше 15 лет опыта в ИТ-индустрии. В 2009 г. закончил обучение по Президентской программе повышения подготовки управленческих кадров при НГУ, с отличием защитил диплом «Менеджер инновационного бизнеса».

Рынок сбыта

Наиболее перспективными для внедрения системы являются:

- службы доставки компаний (отделы логистики), производителей товаров FMCG;
- службы доставки дистрибьюторских компаний;
- почтовые и курьерские службы;
- интернет-магазины;
- службы такси.

Платежеспособность определяется количеством уникальных точек доставки каждого клиента. Количество потенциальных пользователей в СФО – 10000 компаний.

Количество точек доставки	Цена за 1 точку доставки в месяц	Кол-во точек доставки	Цена за 1 точку доставки в месяц
менее 100	15 р.	500 – 1000	7 р.
100 – 500	10 р.	свыше 1000	5 р.

Конкурентный анализ

Характеристики	Продукция заявителя, планируемый год вывода на рынок	Аналог 1 Название, страна, год выхода на рынок	Аналог 2 Название, страна, год выхода на рынок.	Аналог 3 Название, страна, год выхода на рынок.
Продукт	Сервис «OptiPlat Fleet», 2011	ANTOR Logistics-Master, Россия, 2005	Деловая карта, Россия, 2005	On-Demand Fleet Management, США, н.д.
Точность карт	высокая (постоянные обновления)	средняя (низкая точность привязки географических координат)	низкая (низкое качество региональных карт)	высокая (детальные карты на территории покрытия – Европа, Америка)
Доступ через Интернет	Есть	Нет	Нет	Есть
Стоимость владения	использование и оплата по факту обслуживаемых точек доставки без начальных вложений	начальные вложения порядка 1000000 руб. на парк из 100 машин	начальные вложения порядка 600000 руб. на парк из 100 машин	возможны варианты с низкой и высокой стоимостью вложений

Интеллектуальные права

Подана заявка в Роспатент на регистрацию авторских прав.

Состояние и потребности проекта

Состояние	Потребности
- запущена базовая версия - разработаны тарифы - тестируется в действующих компаниях (Новосибирск, Сибирский источник и др.)	- продвижение на региональном уровне - развитие комплекса «OptiPlat Fleet»

План-график реализации проекта

Цель	Кол-во пользователей	Сроки	Оборот в месяц (руб)
Доля рынка СФО 5%	500	12 мес.	2 500 000
Доля рынка СФО 15%	1500	24 мес.	7 500 000

Финансирование Проекта

10 млн. рублей. год. Форма финансирования проекта: привлечение в капитал компании.

Распределение инвестиций: Основные средства (аренда оборудования, картография) — 20%, маркетинг, построение системы продаж — 45%, разработка и развитие ПО — 25%, оборотные средства — 10%.

Планируемый результат к моменту завершения проекта

- Кол-во клиентов – 1500
- Доля рынка СФО – 15%
- Сформированный штат проекта
- Оборот компании – 90 млн. руб. в год

Для заметок:



Биопластик: биоразлагаемый пластик из возобновляемого природного сырья

ООО «Наша Лаба», Вадим Хлесткин, 8 (913) 931 91 04, nashalaba2011@yandex.ru

Краткое описание Проекта

С 2011 года реализуется проект, целью которого является разработка и коммерциализация инновационного продукта – гранул полимера, полученного переработкой доступного растительного сырья. Через год планируется получить коммерческую версию продукта, закончить испытания, пройти сертификацию, завершить патентование.

Продукт (или услуга)

1. обладает уникальным свойством – биоразложением в почве или воде в течение нескольких недель без необходимости компостирования;
2. производится из экономичного широко доступного локального сырья растительного происхождения;
3. может быть переработан стандартными методами на стандартном оборудовании в упаковку, одноразовую посуду или пакеты.

Актуальность Проекта

1. В Дании, Китае, Австралии, Великобритании, Италии, Франции и других странах вводят жесткие законодательные ограничения на использование пакетов из нефтяного пластика (<http://graintek.ru/biomaterialy/pakety/>). В России отмечается рост общественных инициатив, поддерживаемых администрациями разного уровня, направленных на ограничение использования нефтяных пластиков. Введение законодательного запрета – вопрос времени и наличия нового продукта на рынке. Во всем мире идет соревнование за лидерство в этой индустрии.
2. Предлагаемый подход к производству биопластика – это технология прорывного характера, по которой уже имеются готовые образцы, рецептуры и концепты технологических процессов.
3. Экологичность как производства, так и потребления, а затем и утилизации биопластика.

История развития Проекта и команда Проекта

Руководитель проекта, к.х.н. Хлесткин Вадим Камильевич – директор ООО «Наша Лаба».

Технический специалист, к.х.н. Еделева Мария Владимировна.

Технический специалист Соколов Дмитрий Николаевич.

Технический специалист Бекет Канагатов (НГУ, 2 курс), по мере надобности привлекаются 2 – 3 студента дополнительно.

Проект стартовал в 2011 году (регистрация ООО в Бизнес-инкубаторе Академпарка, получение гранта программы СТАРТ). На данный момент завершен этап НИОКР, на котором получены и проходят тестирование 120 экспериментальных композиций биопластика. Работа ведется над улучшением технических свойств продукта для соответствия потребительским и производственным стандартам.

Факторы инвестиционной привлекательности

- Рынок сбыта: клиенты – производители пластиковой упаковки, одноразовой посуды, пакетов, прочих изделий из нефтяных пластиков с коротким периодом жизни. Всего российский рынок биопластика оценивается в 3 – 4 млрд руб. в год.
- Конкурентный анализ: на российском рынке прямые аналоги продукта отсутствуют. Ближайшие конкуренты – дистрибьюторы добавки, делающие обычный полиэтилен «оксоразлагаемым». На практике такая продукция не соответствует стандартам разлагаемости, загрязняет окружающую среду тяжелыми металлами и остатками полиэтилена. Полное разложение такого пластика достоверно не установлено. В Европе 40% рынка биопластиков за полимолочной кислотой, 40% за TPS (аналог предлагаемого биопластика), остальные 20% – за биопластиками на другой основе. Недостатки полимолочной кислоты, продвигаемой лидером рынка NatureWorks LLC («дочка» Cargill): 1) рыночные цены на исходное сырье намного выше, чем для предлагаемой технологии; 2) свойства (пластик ломкий); 3) ее получение – многостадийный синтез, в том числе биотехнология с генно-модифицированными организмами; 4) для ее переработки необходимо компостирующее производство (то есть все тот же сбор отходов, концентрация в одном месте, процесс компостирования). Более реалистичным для России является производство TPS

(предлагаемого биопластика). Основной технологический конкурент по TPS – итальянская компания Novamont.

- Интеллектуальные права: составляется заявка РСТ. Планируется к подаче во 2 квартале 2012.
- Состояние проекта в настоящее время: подобрана базовая рецептура биопластика, проведен анализ рынка; консультации с производителями пластиковой упаковки выявили заинтересованность в продукте при условии его соответствия определенным требованиям (без договоров); установлены поставщики ключевых компонентов биопластика, проведен анализ конкурентов, выявлен общественный и административный запрос на продукт, составляется РСТ заявка.

План-график реализации Проекта

По истечении 12 месяцев будет получена опытная партия одного или более вида биопластика, по свойствам подходящего для производства упаковки, одноразовой посуды или пакетов. При этом: 1 квартал – проведены закупки образцов сырья на предприятиях России, закуплено и запущено необходимое оборудование, произведен ряд образцов с лучшими характеристиками для тестирования; 2 квартал – тестирование производственных и потребительских характеристик, внесение корректировок в рецептуру; 3 квартал – сертификация, тестирование биоразлагаемости; 4 квартал – наработка опытных партий, полевые тесты (производство упаковки или одноразовой посуды на оборудовании клиентов); построение плана маркетинга, заключение предварительных договоров.

Финансирование Проекта

Потребуется 5 млн руб. Из них: 2 млн – оборудование, 0.2 млн – аренда, 0.8 млн – сырье, оплата тестирования, сертификации, оформления интеллектуальной собственности, вспомогательное оборудование; 2 млн – зарплата с налогами.

Форма финансирования проекта: предлагается доля в компании.

Планируемый результат к моменту завершения проекта

За год получаем сертифицированный биоразлагаемый пластик. 5 организациям (в том числе экологическим) предоставлены образцы для тестирования, собраны отзывы клиентов. Заключены предварительные договора поставки. Пройдена сертификация в Росприроднадзоре. Защищена ИС.

Для заметок:



Краткое описание Проекта

С середины 2011 года реализуется проект, целью которого является создание медицинского онлайн-сервиса med-room.com. Сервис предназначен для поиска и подбора врача или медицинской услуги, также он предоставляет возможность зарегистрироваться на прием. Для клиники сервис решает проблему привлечения новых клиентов, кроме того, клиника получает оптимизацию работы с регистрацией и обслуживанием пациента.

Продукт (или услуга)

- Первый в России сервис, который дает возможность пользователю быстро подобрать медицинскую услугу или врача по полному спектру необходимых для него критериев, а также возможность зарегистрироваться на прием.
- Коммерческим клиникам сервис позволяет увеличить приток клиентов и оптимизировать процессы работы с клиентом.
- Условно бесплатная бизнес-модель. Клиника оплачивает только полученный результат.

Актуальность Проекта

Пользователями сервиса являются потенциальные пациенты коммерческих медицинских учреждений.

Пользователь получает возможность быстро найти врача или медицинскую услугу, получить всю необходимую информацию (о специалисте, услуге, клинике, месте расположения, стоимости услуги, свободной дате и времени приема, актуальных рейтингах и отзывах пациентов), выбрать для себя наиболее подходящий вариант и зарегистрироваться на прием.

Клиентами сервиса являются медицинские коммерческие учреждения.

Клиентам сервис позволяет существенно увеличить приток пациентов и оптимизировать работу с ними. Способ привлечения пациентов, который предлагает med-room.com, является более дешевым, чем традиционные методы рекламы. Клиент оплачивает услуги по факту за каждого привлеченного пациента, что обеспечивает максимально эффективный расход денежных средств на их привлечение.

История развития Проекта и команда Проекта

Проект стартовал в мае 2011 года. За это время был разработан прототип сервиса, подключены первые клиенты. В настоящий момент проект находится на этапе доработки прототипа.

Факторы инвестиционной привлекательности

По данным Росстата в 2011 году выручка, полученная от оказания платных медицинских услуг, составила 350 млрд руб.

Сбор и анализ статистических данных показал, что емкость рынка в рамках нашего проекта составляет свыше 6 млрд руб. в год. Мы рассматриваем развитие проекта в 17 крупнейших городах РФ в течение четырех лет.

Количество пользователей по 17 крупным городам РФ составляет более 15 млн. Для пользователя сервис полностью бесплатный.

Количество клиентов по 17 крупнейшим городам РФ насчитывает более 6 тыс. Для клиентов сервис условно бесплатный.

Комиссия за каждого пришедшего пациента – 100 руб.

Подобное решение уже существует в США и имеет большой успех (www.zocdoc.com). В настоящее время в РФ аналогичных решений нет. Косвенными конкурентами сервиса являются: муниципальные электронные регистратуры, медицинские социальные сети, медицинские информационные порталы. Ни один из перечисленных сервисов не соответствует уровню предлагаемой услуги, комплексности, возможности поиска, получения и анализа информации о медицинских учреждениях/специалистах нашего проекта.

Проект находится на стадии доработки прототипа и тестирования. К portalу подключены 8 клиентов, чья обратная связь помогает доработать все необходимые сервисы. В процессе общения с клиентами мы получили исключительно позитивный отзыв о нашем продукте и понимание, что клиенты готовы платить за использование med-room.com.

План-график реализации Проекта

Проект предполагает 4 основных этапа развития и предварительный.

- 0-й этап (II/2012-III/2012) – доработка сервиса, подготовка к коммерческому использованию.
- 1-й этап (IV/2012 – II/2013) – освоение рынка Новосибирска, выход на плановые показатели. Набор персонала для старта проекта по Москве и Санкт-Петербургу.
- 2-й этап (III/2013-I/2014) – освоение рынка Москвы и Санкт-Петербурга, выход на плановые показатели.
- 3-й этап (II/2014-IV/2014) – развитие текущего рынка.
- 4-й, 5-й этапы – масштабирование сервиса на крупные города РФ

Ключевыми показателями эффективности являются:

- подключение не менее 50% коммерческих медицинских учреждений на развиваемой территории в установленный период;
- привлечение не менее 20% пользователей медицинской услугой к регистрации на прием через сервис.

Финансирование Проекта

Необходимая сумма инвестиций на нулевом этапе проекта составляет 8,83 млн руб.

Из них:

- фонд заработной платы (с учетом налоговых отчислений) — 6,2 млн руб.;
- капитальные затраты — 0,27 млн руб.;
- накладные расходы — 1,1 млн руб.;
- маркетинг — 1,26 млн руб.

Необходимая сумма инвестиций на 1-м этапе реализации проекта составляет 26,77 млн руб.

- Фонд заработной платы (с учетом налоговых отчислений) — 25,93 млн руб.
- Офисные расходы — 1,46 млн руб.
- Амортизация — 2,11 млн руб.
- Маркетинг — 18,48 млн руб.
- Развитие — 1,94 млн руб.
- При этом прогнозируется выручка в размере 23,15 млн руб.

Форма финансирования проекта предполагает участие в уставном капитале.

Планируемый результат к моменту завершения проекта

План развития проекта на текущий момент разработан до II квартала 2016 года включительно, предполагает привлечение 30% пользователей платной медицинской услугой к регистрации на портале, масштабирование по 17 основным городам РФ.

Планируемая суммарная выручка к концу II/2016 – 1002 млн. руб. от пользования основным сервисом портала, без учета дополнительных поступлений от продажи рекламных площадок и работы второстепенных сервисов.

Для заметок:



Фактический полный тариф

ООО «Исследовательские системы», Евгений Павловский, 8 (913) 911 79 07,
bazaar@exploratorysystems.ru

Краткое описание Проекта

С 2011 года реализуется проект, целью которого является разработка и продвижение программного комплекса для расчета фактического полного тарифа (средней стоимости каждой оказываемой услуги за период времени, указанной в потребленных ресурсах) в лечебно-профилактическом учреждении (ЛПУ).

Продукт (или услуга)

- Полный тариф, основанный на реальных расходах, а не на приблизительных оценках экспертного сообщества в виде справочника нормативов и стандартов.
- Впервые чеки за медицинские услуги могут быть предельно детализированы. Пациент и его страховая компания получают возможность анализа и верификации структуры расходов, сопутствующих лечению.
- В финансово-аналитическом управлении ЛПУ появляется новый быстрый и точный способ определения мест неэффективной организации деятельности или расходования ресурсов.

Актуальность Проекта

На основании Федерального закона № 326-ФЗ «ОБ ОБЯЗАТЕЛЬНОМ МЕДИЦИНСКОМ СТРАХОВАНИИ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ» с 1 января 2013 оплата всех оказанных пациенту медицинских услуг должна осуществляться по полному тарифу. Следует отметить, что до указанного момента за счет системы ОМС финансировались лишь пять статей расходов медицинских учреждений: (1) заработная плата персонала; (2) начисления на заработную плату; (3) лекарства в стационарах; (4) мягкий инвентарь; (5) питание пациентов.

Таким образом, все участники системы обязательного медицинского страхования (пациент, ЛПУ, страховая медицинская организация, ТФОМС, ФФОМС) заинтересованы в подробном и точном вычислении стоимости услуг, то есть в определении полного тарифа стоимости медицинских услуг.

История развития Проекта и команда Проекта

2011-04-01	Постановка задачи
2011-09-27	Завершена разработка метода вычисления полного тарифа (потрачено 400 человеко-часов)
2011-09-27	Начало разработки системного модуля расчета стоимости чека по заданной входной информации
2011-11-21	Утверждена архитектура инструмента
2011-12-22	Проведены успешные тесты математической составляющей системы
2012-02-28	Проведена презентация проекта в Самарском ТФОМС, результатом которой стала договоренность: • о проведении опытного внедрения в крупнейшей клинике Самарской области; • в случае успешной апробации методики, о внедрении системы в более чем 100 ЛПУ Самарской области (объем рынка составляет порядка 250 млн руб.)
2012-03-11	Самарскому ТФОМС отправлен на рассмотрение план внедрения

Состав компании сформирован из выпускников механико-математического факультета (ММФ) и факультета информационных технологий (ФИТ) Новосибирского государственного университета (НГУ). В компании 8 сотрудников, среди них имеется 4 действующих преподавателя НГУ и 3 кандидата физико-математических наук. Средний возраст компании 27 лет.

Факторы инвестиционной привлекательности

По оценкам компании:

- Рынок сбыта: кто клиенты, отраслевая принадлежность, платежеспособность. Участники системы обязательного медицинского страхования:
 - 1) территориальные фонды обязательного медицинского страхования (ТФОМС);
 - 2) лечебно-профилактические учреждения (ЛПУ);
 - 3) страховые медицинские организации.

- Отсутствие аналогов продукта или конкурентный анализ
 - В системе здравоохранения Советского союза применялся исключительно нормативный подход. Нормативный подход не является гибким, не отражает специфику отдельных ЛПУ, не учитывает особенности потока пациентов и является крайне трудоемким и громоздким как в составлении и поддержании нормативов, так и в дальнейшем их использовании.
 - До 2013 года необходимости в расчете полного тарифа не было. В связи с начатыми изменениями системы ОМС, направленными на повышение качества медицинских услуг и вовлечение в систему частных клиник, то есть создание конкурентной среды на рынке медицинских услуг, такая необходимость возникает, однако у специально созданной правительственной комиссии нет четкого понимания способа расчета полного тарифа.
- Интеллектуальные права
Ноу-хау принадлежит ООО Исследовательские системы.
- Состояние проекта в настоящее время
 - Успешно завершён первый раунд переговоров с ТФОМС Самарской области о возможности внедрения нашего инструмента на территории области (более 100 ЛПУ).
 - Налажены первые контакты с правительством Новосибирской области на предмет внедрения нашего проекта на территории НСО.
 - Потребности проекта (включая материальные и нематериальные)
 - Затраты на реализацию проекта: около 9 млн руб.
 - Партнеры для работы на территориальных образованиях РФ (франчайзинг)

План-график реализации Проекта

Начало (день)	Окончание (день)	Работа
0	100	Создание инструмента для ЛПУ (аутсорсинг)
0	320	Внедрение на 1 ЛПУ – оценка процесса внедрения
100	150	Разработка модуля отчетности для ТФОМС
100	320	Внедрение на 4 ЛПУ – оценка методики (франчайзинг)
180	280	Доработка инструмента для ЛПУ (аутсорсинг)
320	700	Внедрение на 50 ЛПУ Самарской области (франчайзинг)
700	1100	Внедрение на 70 ЛПУ Самарской области (франчайзинг)
700	...	Внедрение в других регионах страны (франчайзинг)

Финансирование Проекта

Затраты на реализацию проекта – около 9 млн руб.:

- 7 млн руб. – стоимость разработки инструмента для ЛПУ;
- 2 млн руб. – стоимость первого внедрения:
 - билеты – 480 тыс. руб.,
 - проживание – 500 тыс. руб.,
 - з/п – 750 тыс. руб.,
 - доп. издержки – 300 тыс. руб.

Форма финансирования проекта: схема инвестирования «спин-офф»: создание совместного предприятия, в которое Исследовательские системы входят правами на интеллектуальную собственность за 65% уставного капитала, инвестор получает 35% за 9 млн руб.

Планируемый результат к моменту завершения проекта

- 5 продаж через год (цель проекта: 26 000 продаж в РФ);
- региональный франчайзинг;
- отдел технической поддержки, отдел разработки;
- 15 млн руб. через год (цель проекта: 24 млрд руб.).

Для заметок:



Геномная телемедицина

ООО «Медико-генетические технологии», Владимир Чуприянов, 8 (913) 924 62 67
vechupr@gmail.com

Краткое описание Проекта

Целью проекта является разработка медицинского облачного сервиса, который позволит медицинским учреждениям улучшить качество медицинской помощи, учитывая гено-фенотипические особенности своих пациентов, любому человеку позволит дистанционно получить персонализированные рекомендации по лечению, профилактике и сохранению здоровья, с возможностью on-line консультаций врача и /или консилиума врачей, получить информацию о новейших методах диагностики и лечения, изучить, представить и обсудить с другими людьми (пациентами и экспертами) свои проблемы.

Продукт (или услуга)

1. Дистанционное генетическое обследование с получением интерпретации и общими рекомендациями по гено-фенотипическим особенностям организма.
2. Дистанционное обследование текущего состояния организма (по результатам ТМС, реологии эритроцитов – гено-фенотипический анализ), мониторинг, персонализированные рекомендации по лечению, профилактике и сохранению здоровья.
3. База знаний болезней на основе современной документоориентированной СУБД.

Актуальность Проекта

1. Экономическая составляющая: согласно прогнозам объем рынка телемедицины увеличится с \$11,6 млрд. в 2011 г. до \$27,3 млрд. в 2016 г. (BCC Research).
2. Научная составляющая: геномная и молекулярная медицина является трендом медицины будущего.
3. Законодательные требования и ограничения, которые появились или появятся: существуют государственные программы развития ИКТ в медицине и развитие цифрового общества.
4. Социальная составляющая: возрастает скорость распространения знаний о новых технологиях, достоверность информации и возможность обсуждения вопросов, связанных со здоровьем, не только профессиональным сообществом, но и конечными пользователями.
5. Технологическая составляющая: технологии массированного генетического скрининга ближайшие пять – семь лет ознаменуют переход диагностической и терапевтической ветви медицинской практики на платформу высокоплотного геномного сканирования человека как объекта воздействия факторов окружающей среды и лекарственных соединений.
6. Политическая составляющая – инициативы государственных институтов и государственных корпораций. В России остро стоит вопрос сохранения генофонда нации, детского и материнского здоровья, увеличения продолжительности жизни. Предикативная медицина – тренд федеральных программ «Здоровье нации» и «Развитие профилактической медицины».

История развития Проекта и команда Проекта

Проект реализуется с 2010 г. на базе ООО «МГТ». За этот период найдена и опробована на пациентах (около 1000 человек) уникальная концепция гено-фенотипического обследования. В 2011 г. ООО «МГТ» стало резидентом Академпарка. В 2012 г. проект занял 1-е место на Зимней школе и стал резидентом бизнес-инкубатора Академпарка. В настоящий момент Проект развивается на более высоком уровне при участии и поддержке НИОКР –ИХБФМ СО РАН, Института медицинской генетики СО РАН, Института терапии СО РАН (Центр профилактики тромбозов), Института Физиологии (Детское отделение «Ласка» при клинике Института) СО РАН. Технологическую поддержку по вопросам ИКТ осуществляет ООО «ЭНИТЕХ-АЙТИ» (разработчик платформы облачного ПО Any).

Факторы инвестиционной привлекательности

- Рынок сбыта: юридические лица, Федеральные сети лабораторной диагностики, частные медицинские клиники, пациенты.
- Отсутствие аналогов продукта или конкурентный анализ: яркий аналог <http://www.patients-likeme.com/>.
- Интеллектуальные права: уникальные гено-фенотипический анализ и база знаний.
- Состояние проекта в настоящее время: имеется база знаний, действующий бизнес ООО «МГТ».
- Потребности проекта (включая материальные и нематериальные): инвестор (стратегический партнер), региональный и федеральный административный ресурс.

План-график реализации Проекта

1. Разработка бета-версии портала облачного сервиса (II кв.2012 – IV кв.2012).
2. Доработка существующей базы знаний (II кв.2012 – III кв.2012).
3. 1 этап НИОКР и маркетинговое развитие (II кв.2012 – I кв. 2013).
4. Разработка новой базы знаний (IV кв. 2012 – IV кв 2013).
5. Релиз-версия облачного сервиса (I кв. 2013).
6. 2 этап ОКР и маркетинговое развитие (II кв. 2013 – II кв. 2014г.).
7. Развитие проекта (2014 – 2016+).

Финансирование Проекта

Требуется 30 млн. руб (траншами: 6 млн. руб. – 1год, 15 млн. руб. – 2год, 9 млн. руб. – 3год). Форма финансирования проекта: финансовые инвестиции, долевое участие в новом юр. лице (будет создано в начале 2-го года) – 55%.

Планируемый результат к моменту завершения проекта

1. Коммерческий аспект: кол-во продаж в год около 35 тыс., доля рынка – 1% от потенциального рынка, кол-во клиентов – около 25 тыс. человек в год.
2. Организационный аспект (описание ожидаемой бизнес-модели): 50% выручки проекта от оказания услуг медицинским учреждениям (аутсорсинг) – доходы вновь созданной организации, 50% выручки проекта от оказания медицинских услуг населению – доходы ООО МГТ. Новая организация занимается продвижением услуги, ООО МГТ – научными разработками в геномной телемедицине.
3. HR – аспект: сформированный штат – 21 человек; компетенции – административный персонал (3чел.), медперсонал (8 чел.), коммерческий и IT отдел (10чел.); принципы мотивации – зарплата выше средней по отрасли, бонусы и премии от 5 до 15 %.
4. Финансовый аспект (показатели за 3 года реализации проекта): выручка – около 80 млн. руб., прибыль от продаж – около 46 млн. руб. Финансовый результат по итогам всего проекта – около 62 млн. руб.
5. Через 24 месяца при наличии 21 млн. руб. планируется:
 - 1) релиз-версия облачного медицинского сервиса с рабочей инфраструктурой бизнеса;
 - 2) защита методики гено-фенотипического обследования в Минздраве.

Для заметок:



Платформа облачного ПО Any

ООО «ЭНИТЕХ-АЙТИ», Андрей Подолец, 8 (913) 779 03 31, podolets@gmail.com

Краткое описание Проекта

Целью проекта является создание конструктора облачных сервисов и разработка стандартизированных ИТ-решений на его основе, позволяющих быстро создавать эффективные приложения и прикладное программное обеспечение для облачных вычислений. Иными словами, «сервис облачных сервисов».

Продукт (или услуга)

- предоставление закрытого ядра платформы для сторонних разработчиков на платной основе;
- предоставление базовых функций и модулей платформы по модели freemium;
- разработка и предоставление специализированных модулей для заказчиков;
- предоставление средств интеграции для сторонних продуктов (интеграция с любым ПО);
- разработка социально-экономических сетей и отраслевых решений (ПрофСеть, МедСеть, Образовательная сеть).

Актуальность Проекта

- прогноз роста рынка облачных вычислений в России составляет 100% ежегодно (по версии IDC);
- конкурентные войны на рынке операционных систем и программного обеспечения будут разворачиваться вокруг облачных технологий;
- государственные услуги уже создаются по типу облачных сервисов;
- со стороны государства принимаются шаги для обеспечения законодательной базы и стандартов по облачным вычислениям;
- облачные сервисы – это следующий виток развития сетевых услуг, иными словами, Web 3.0.

История развития Проекта и команда Проекта

Проект ЭНИ разрабатывается командой ООО ЭНИТЕХ-АЙТИ под руководством Подольца Андрея с 2011 года и изначально предназначался для Единой Операционной Системы в качестве базового встроенного сервиса и интерфейса. Позже проект был представлен как ядро облачного сервиса микрокомпьютерных систем, как отраслевое решение для ИТ-компаний для технической поддержки и обучения пользователей. С 2012 года проект разрабатывается как конструктор сервисов. Одним из первых применений станет разработка облачного сервиса Геномной телемедицины.

Факторы инвестиционной привлекательности

- Рынок сбыта: разработчики облачных сервисов, конечные пользователи облачных сервисов.
- Конкуренты: аналогичные разработки предыдущего поколения.
- Интеллектуальные права: программный код ядра, патент на алгоритмы БД, программный код СУБД.
- Состояние проекта в настоящее время: рабочий прототип, на основе которого разрабатывается сервис Геномной медицины.
- Потребности проекта: необходимо финансирование доработки прототипа до готового продукта и вывода его на рынок.

Для заметок:

План-график реализации Проекта

- Создание конструктора облачных сервисов (2012 г.).
- Создание облачного сервиса микрокомпьютерных систем (2013 г.).
- Интеграция с единой операционной системой (2013 г.).
- Интеграция в единую сервисную сеть (2014 – 2015 г.).

Финансирование Проекта

- Полная реализация проекта требует 30 млн. руб. Из них: 5 млн. – 1 год, 10 млн. – 2 год, 15 млн. – 3 год;
- ФОТ 46%, за 12 месяцев создается облачный сервис на основе платформы, после выведения его на рынок при достаточном количестве пользователей проект переходит на полную самоокупаемость.

Форма финансирования проекта: первый год – 3 млн. за долю 10% в форме convertible debt.

Планируемый результат к моменту завершения проекта

- Коммерческий аспект: не менее 5% рынка облачных сервисов в мире (объем рынка в 2015 г. – 60 млн. долларов).
- Организационный аспект: создание сети центров разработки облачных решений.
- HR – аспект: программисты – 20 чел., техническая поддержка – 5 чел., продажи – 3 чел., менеджмент – 3 чел.
- Финансовый аспект: получение финансового результата не менее 300 млн. руб. в год.
- Через 12 месяцев при наличии 5 млн. рублей будет создана релиз-версия конструктора облачных сервисов с рабочей инфраструктурой бизнеса.

Для заметок:



STARTUP BAZAAR АКАДЕМΠΑРКА

13-14 АПРЕЛЯ НОВОСИБИРСК

Организаторы



A:START программа
инновационного развития

Генеральные партнеры



Информационные партнеры



Организационные партнеры

