ПАСПОРТ СТАРТАП-ПРОЕКТА

Число участников стартап-проекта и их компетенции (не более пяти человек) *Оценивается укомплектованность команды и наличие опыта участников в реализации технологических и инновационных проектов.*	**Участник проекта.** Городецкая Анна, основатель, руководитель и разработчик проекта (победитель конкурса «Студенческий стартап», резидент бизнес-инкубатора РЭУ им. Г. В. Плеханова). **Основные компетенции.** Разработка веб-приложений на Python (Django), проектирование баз данных в PostgreSQL, построение графов агентов на LangGraph, работа с языковыми моделями через API, тестирование сценариев и развитие продаж. **Состав команды.** На старте 1 человек. С 2028 года по мере роста клиентской базы в финансовую модель заложено привлечение разработчика ИИ-агентов, инженера интеграций и менеджера по продажам.
Минимальные стартовые затраты стартап-проекта *Оценивается проведенный финансовый анализ по стартовой реализации продукта.*	**Доходы и тарифы.** Ежемесячная подписка за каждый подключенный объект (6 тарифов от 2 200 до 39 900 руб. в месяц, базовый расчетный тариф «Старт» равен 7 700 руб. в месяц за 2 000 сообщений и 2 канала) и настройка под ключ за 30 000 руб. (у 25% новых клиентов). Выручка по модели составляет 2,38 млн руб. в 2027 году, 7,81 млн руб. в 2028 году и 19,73 млн руб. в 2029 году. **Расходы и налоговый режим.** Режим АУСН «доходы минус расходы» (Федеральный закон № 17-ФЗ: налог 20%, минимальный 3%, взносы 0%, без НДС до 60 млн руб. в год). В 2027 году расходы на зарплаты, рекламу и капитальные вложения равны 0 руб. (серверы и сервисы 15 тыс. руб. в месяц); с 2028 года маркетинг 120 и 250 тыс. руб. в месяц, оплата труда 180 и 300 тыс. руб. в месяц. Переменные затраты: API моделей (резерв 20% от подписок; по ценам aitunnel.ru себестоимость ответа 0,43-0,71 руб., маржинальность тарифов 69-75%), эквайринг 3%, внедрения 35%, комиссия партнеров 20%. **Денежный поток и эффективность.** Чистая прибыль равна 1,19 млн руб. в 2027 году, 1,05 млн руб. в 2028 году и 4,63 млн руб. в 2029 году (накопленный поток за 3 года 6,87 млн руб.). Потребность в средствах в первом месяце 15 тыс. руб. (рекомендуемый резерв до 100 тыс. руб.). Окупаемость (PP и DPP) равна 2 месяцам, NPV (при 20%) составляет 4,63 млн руб., доходность MIRR 278,1% годовых. Безубыточность в 2027 году достигается при 4 объектах (3,4 по модели, или 26,0 тыс. руб. в месяц). Ценность клиента (LTV) равна 103 750 руб. по выручке (59,8-67,0 тыс. руб. по марже), привлечение (CAC) в 2028-2029 годах составляет 11 184 и 9 397 руб., отношение LTV к CAC по марже 6,0-6,8 (окупаемость привлечения 2 месяца).
Перспективы коммерциализации стартапа *Оценивается соответствие и реалистичность выбранных потенциальных рынков, сегментов рынка и потенциальных потребителей.*	**Целевые отрасли.** Интернет-магазины (190 000 объектов, eCompass Capital), салоны красоты (127 417, «Чек Индекс»), общепит (223 800, INFOLine), средства размещения (38 300, Росстат), стоматологии (27 153, СберАналитика), автосервисы (130 200, «АВТОСТАТ»). **Размер рынка.** PAM включает 6,6 млн субъектов МСП в России (609,84 млрд руб. в год). Общий рынок шести отраслей (TAM) равен 736 870 объектам (68,09 млрд руб. в год), доступный рынок подходящих объектов (SAM) составляет 227 252 объекта (21,00 млрд руб. в год). Достижимый рынок (SOM) при 100 тестах в месяц и конверсии 5% составит около 38 активных объектов к концу 2027 года (37,5 по модели, годовой эквивалент подписок 3,47 млн руб.), 100 к концу 2028 года (9,26 млн руб.) и около 250 к концу 2029 года (23,24 млн руб.). **Драйверы рынка и аудитория (5W).** Рост обращений через сайт и мессенджеры, отказ до 50% покупателей при ожидании ответа более 10 минут («Телфин» и OkoCRM, 2025 г.) и автоматизация консультаций без расширения штата. По методике 5W: покупатели (Who) - собственники и руководители МСП, руководители продаж и сервиса; продукт (What) - платформа отраслевых ИИ-агентов для консультаций, подбора, расчета стоимости и приема заявок; мотивация (Why) - круглосуточный ответ, разгрузка сотрудников и сохранение заявок; момент спроса (When) - часы пик, вечер и выходные; каналы (Where) - виджет на сайте и мессенджеры Telegram, VK, MAX.
Технологичность и наукоемкость стартап-проекта *Оценивается соответствие проекта перечню направлений стартап-проектов и стартапов (Приложение 2), а также наличие, уровень развития и эффективность технологии, планируемой к использованию в проекте.*	**Классификация и готовность (TRL).** Цифровые технологии: программные продукты, машинное обучение и прикладной ИИ. Уровень готовности: TRL 7 (опытный образец платформы проходит пилотные внедрения на реальных потоках обращений у первых компаний-заказчиков). **Ключевые компоненты и решаемая проблема.** Серверная часть на Python Django; СУБД PostgreSQL для точных цен и параметров; векторное хранилище pgvector для поиска по базе знаний; граф состояний на LangGraph для контроля шагов диалога; подключение языковых моделей через API; веб-виджет, коннекторы Telegram, VK, MAX и панель оператора. Разделение точных таблиц бизнеса в PostgreSQL и базы знаний в pgvector снижает риск ошибок при расчете стоимости, а настройка выполняется по готовой отраслевой анкете.
Наличие потенциала развития стартап-проекта *Оценивается наличие конкурентных преимуществ и потенциальная востребованность создаваемого продукта в сравнении с существующими аналогами, уникальность идеи стартап-проекта.*	**Уникальное торговое предложение.** Настройка ИИ-агента через отраслевую анкету и готовую структуру данных бизнеса без программирования: агент консультирует, подбирает товары и услуги, считает точную стоимость, показывает фото, принимает заявку и передает сложный диалог сотруднику. **Сравнение с конкурентами.** Чаты Jivo и Carrot quest удобны для работы операторов и ответов по сайту, но решение с ИИ-оператором у Jivo выходит дороже (от 11 041 руб. в месяц при оплате за год, тогда как базовый чат имеет более дешевые тарифы) и не имеет готовых отраслевых таблиц для расчетов, а системы Usedesk и CraftTalk рассчитаны на крупные контакт-центры (внедрение от 100 тыс. руб.). Конструкторы Salebot и BotHelp требуют ручной сборки схем и переменных; зарубежные Botpress и Voiceflow требуют навыков разработки и оплаты в валюте (от 150 долларов в месяц). Кнопочные боты не понимают свободные вопросы, а сотрудники не отвечают круглосуточно.
Быстрый рост стартап-проекта *Оценивается темп развития стартап-проекта, а также проработанность дорожной карты развития проекта.*	**Достигнутый этап и IV квартал 2026 года.** Реализована платформа (TRL 7) на Python Django, PostgreSQL (pgvector) и LangGraph, проводятся пилотные внедрения на реальных потоках клиентов у первых заказчиков и доработка сценариев по итогам пилотов. **План на 2027 год.** В первом полугодии 2027 года: развитие отраслевых сценариев и запуск прямых продаж через демонстрации и бесплатный тест (100 пробных подключений в месяц), выход в плюс со 2-го месяца. Во втором полугодии 2027 года: партнерская программа для веб-студий и выход на базу около 38 активных объектов к концу года (выручка 2,38 млн руб., чистая прибыль 1,19 млн руб.). **План на 2028-2029 годы.** Подключение платного маркетинга и расширение команды (225 пробных подключений в месяц в 2028 году и 560 в 2029 году). Цели: 100 активных объектов к концу 2028 года (выручка 7,81 млн руб., чистая прибыль 1,05 млн руб.) и около 250 объектов к концу 2029 года (выручка 19,73 млн руб., чистая прибыль 4,63 млн руб.).