

ПАСПОРТ СТАРТАП-ПРОЕКТА ДЛЯ ВЫПОЛНЕНИЯ ВЫПУСКНОЙ КВАЛИФИКАЦИОННОЙ РАБОТЫ В ФОРМАТЕ СТАРТАПА

«04» ноября 2025 г.

1. Общая информация о стартап-проекте	
Название стартап-проекта	Автоматизированная воронка массового найма персонала, обучения и адаптации для складских и производственных объектов под ключ с использованием систем автоматизации и ИИ-агентов
Число участников стартап-проекта	1
Команда стартапа	Кузьмин Дмитрий Александрович
Новизна стартап-проекта	Специализированная ATS под массовый найм на склады и производства с самостоятельным запуском за часы по готовым шаблонам процессов. ИИ ведёт кандидата до онбординга: скрининг, сбор документов и распределение по объектам; люди подключаются только к сложным кейсам. Глубокая омниканальная работа: одна карточка объединяет все мессенджеры и несколько вакансий на одного кандидата — переписки не теряются. Предиктивные модели строят отчёты и управляют воронкой: меняют приоритет диалогов, запускают напоминания, подсказывают эффективные каналы. Соответствие требованиям РФ «по умолчанию» (хранение данных в России, 152-ФЗ, контроль скриптов) и масштабирование от 50 до 500+ откликов без роста штата.
Технологичность и наукоемкость стартап-проекта	Технологичность обеспечивает единая карточка кандидата с дедупликацией и шифрование; персональные данные хранятся в России. Для соблюдения 152-ФЗ разворачивается собственная модель на российских серверах, подключаемая ко всем модулям через внутренний API. Наукоёмкость заключается в применении

	LLM для извлечения фактов из резюме и переписки и в настройке поведения модели методами промт-инжиниринга как для диалога один на один, так и для сбора аналитики. Модели машинного обучения оценивают вероятность доходимости, управляют приоритизацией диалогов, выбором канала и времени ответа. Качество моделей проверяется автооценкой и A/B-тестами, доступ к данным и операциям фиксируется в журнале аудита.
Описание стартап-проекта продукт (технология или услуга)	Платформа по подписке для подрядчиков по аутсорсингу персонала и HR-отделов складских и производственных компаний. В одном окне ведётся весь процесс: подбор, согласование, оформление и ввод в должность. Предусмотрены роли для рекрутеров, менеджеров площадок и заказчика; статусы и задачи синхронизированы между участниками. Поддерживается работа с несколькими объектами и графиками, распределение людей по площадкам. Дашборды показывают ход набора и адаптации по KPI, упрощая управление подрядом и бюджетом.
Уникальная идея бизнеса стартап-проекта (описание проблемы и решения проблемы)	Массовый найм на склады и производства сталкивается с противоречием: чем больше откликов, тем выше нагрузка на рекрутеров, а масштабирование через найм специалистов увеличивает издержки. Компании теряют кандидатов из-за медленного ответа и не могут предсказать, кто дойдёт до выхода на смену. Проект решает это через автоматизацию всего цикла взаимодействия — от первого контакта до адаптации — с помощью ИИ-агента, который заменяет рутинную работу и высвобождает людей для сложных случаев. Уникальность в том, что платформа запускается за часы по готовым шаблонам, а предиктивные модели сразу управляют приоритетами и конверсией воронки.

Наличие потенциала развития стартап-проекта (описание)	Проект обладает высоким потенциалом развития благодаря масштабируемости SaaS-модели и универсальности решения для всех отраслей с массовым наймом линейного персонала. Расширение возможно через добавление новых каналов привлечения и интеграцию с корпоративными ERP-системами.
Минимальные стартовые затраты для проведения стартап-проекта (объем и сроки)	1-й месяц: инфраструктура и безопасность — LLM в РФ, внутренний API, мониторинг и система логирования, управление хранением данных (400 000 руб.). 2-й месяц: интеграции и ядро — подключение дополнительных сервисов, единая карточка кандидата, история переписок, базовая дедупликация, роли и права (500 000 руб.). 3-й месяц: процессы подбора — слоты и напоминания, обработка неявок, возврат «остывших» диалогов, сбор и валидация документов (500 000 руб.). 4-й месяц: отчетность и соответствие — дашборды и воронки, журнал аудита, шифрование, политики хранения ПДн, тесты и нагрузочные прогоны (450 000 руб.). 5-й месяц: пилот у одного клиента — настройка шаблонов, обучение пользователей, исправление дефектов и подготовка к тиражу (350 000 руб.). Итого по минимальному плану — 2 200 000 руб. на 5 месяцев.
Быстрый рост стартапа (да/нет, в случае ответа «да» указать предполагаемые даты)	Да. Пилотный запуск в течение 5 месяцев; платный запуск в течение 6 месяцев; предполагаемая точка безубыточности через 1 год и 9 месяцев после запуска.
Перспективы коммерциализации стартапа (перечислить основные)	1. Подписка на облачную ATS (тарифы по числу объектов, активных вакансий и пользователей). 2. Платные внедрения «под ключ», обучение команд и методические пакеты.

	3. Платные интеграции (ERP, учёт смен, пропускные системы), доступ к API для предприятий. 4. Дополнительные модули: предиктивная аналитика, расширенная отчётность.
Масштабируемость стартап-проекта (модель)	Модель — комбинированная: подписка с быстрой самонастройкой для клиента и сеть партнёров, которые внедряют решение у своих заказчиков. Тиражирование обеспечивается готовыми «пакетами запуска» — чек-листами, шаблонами процессов и обучающими материалами; запуск нового клиента занимает 1–3 дня. Рост по регионам — через партнёров. Каналы расширения — допмодули для предприятий разного масштаба. Вертикальное расширение: от складов и производств к ритейлу, HoReCa, клинингу, охране и другим сегментам с массовым набором.
Обоснование соответствия бизнес-идеи технологическому направлению (описание основных технологических параметров)	Проект относится к направлению HR-tech и автоматизации бизнес-процессов подбора и адаптации массового персонала с применением ИИ. Ключевые технологические параметры: облачная многоклиентская платформа с быстрым запуском по шаблонам; языковая модель, развернутая на серверах в РФ и подключаемая к модулям через внутренний API (соблюдение 152-ФЗ); интеграции по открытым API с мессенджерами, hr-платформами и корпоративными системами; единая карточка кандидата с омниканальной дедупликацией и круглосуточно действующим ИИ-ассистентом для диалога и извлечения данных; модуль отчётности и прогнозирования показателей воронки; шифрование, аудит действий и хранение персональных данных в России.
2. Порядок и структура финансирования	
Предполагаемый объем	2 200 000 рублей

финансового обеспечения стартап-проекта	
Предполагаемые источники финансирования стартап-проекта	Собственные средства учредителей. Заёмный капитал. Грантовая и акселерационная поддержка. Частные инвестиции. Платные пилотные внедрения для корпоративных заказчиков, в том числе на ранних этапах тестирования посредством интеграции сторонних решений.
Оценка потенциала «рынка» и рентабельности стартап-проекта	Российский рынок подбора и аутсорсинга персонала оценивается примерно в ~416 млрд Р/год. За первые два года проект реалистично может занять ~0,003–0,007% рынка — это 15–30 млн Р годовой выручки (при 60–100 корпоративных клиентах и среднем чеке 25–35 тыс. Р/мес.), с целевой рентабельностью продаж ~20–25% после выхода на операционную самоокупаемость.
3. Команда стартапа	
Ф.И.О.	Выполняемые работы в стартап-проекте
Кузьмин Дмитрий Александрович	Учредитель. Тестирование гипотез посредством проведения CustDev и опросов представителей ЦА, внедрения отдельных модулей существующих на рынке решений на коммерческой основе. Управление проектом: ведение проектной документации, контроль за исполнением сроков. Формирование требований к продукту, UX/UI, функционалу. Формирование и реализация маркетинговой стратегии. Привлечение клиентов.