

## **Паспорт стартап-проекта для прохождения отборочной экспертизы**

Число участников стартап-проекта и их компетенции	<ol style="list-style-type: none"><li>1. Толмачев Давид Александрович, бэкенд и финансовая часть<ul style="list-style-type: none"><li>• Студент магистратуры по направлению "Информационные системы и технологии".</li><li>• Ранее окончил бакалавриат по направлению "Математическое обеспечение и администрирование информационных систем".</li><li>• Обладает знанием основных алгоритмов и структур данных, навыками программирования на языках Python, C++ и SQL, проектирования, разработки и тестирования ПО на данных языках, включая использование методологий Scrum и Agile. Умеет эффективно взаимодействовать с членами команды, быстро адаптироваться к новым технологиям и процессам, а также подходить к решению проблем с разных сторон.</li></ul></li><li>2. Шумейко Павел Евгеньевич, фронтенд и маркетинговая часть<ul style="list-style-type: none"><li>• Студент магистратуры по направлению "Информационные системы и технологии".</li><li>• Окончил бакалавриат по направлению "Прикладная информатика".</li><li>• Имеет знания в области HTML/CSS/JavaScript, Java, C, опыт работы с растровыми, векторными и видео-редакторами семейства</li></ul></li></ol>
---	---

	Affinity и DaVinci, навыки построения структурных схем и диаграмм потоков данных с помощью UML, IDEF0, BPMN, EPC для анализа и оптимизации процессов и систем.
Минимальные стартовые затраты стартап-проекта	2 850 000 ₽, из которых 800 000 – разработка, 50 000 – регистрация компании и 2 000 000 – выход на рынок.
Перспективы коммерциализации стартапа	<p>PAM: в 2024 рынок ремонта компьютеров &gt; 250 млрд рублей</p> <p>TAM: В Москве ежемесячно сервисные центры обслуживаются порядка 6–7 тысяч клиентов, средний чек на ремонт компьютерной техники – около 11 000 рублей</p> <p>SAM: 1-2 тыс. обращений в месяц (рост популярности онлайн-заявок и дистанционных услуг)</p> <p>SOM: 200–450 клиентов в месяц</p> <p>Тенденции: растет на 10–30% ежегодно (падение продаж новой электроники и рост спроса на услуги). В 2025 году расходы россиян на ремонт превысили 12,5 млрд рублей за первые месяцы.</p> <p>Ключевые драйверы:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• цифровизация сервисов (онлайн-заявки, дистанционные консультации),</li> <li>• увеличение обращений в 3 раза из-за брака отечественной техники и желания продлить жизнь импортным ПК.</li> </ul> <p>5W: WHAT – Быстрый ремонт компьютерной техники с онлайн-заявками, выездом и гарантией;</p> <p>WHO – частные лица, ценящие скорость и цифровые сервисы, и малый бизнес;</p> <p>WHY: Надежный ремонт отечественной/импортной техники без долгого</p>

	<p>ожидания, экономия на новой покупке, удобство онлайн-записи;</p> <p>WHEN: При сбоях, поломках, перед дедлайнами работы, при необходимости обслуживания, сезонно — осенью/весной из-за нагрузок;</p> <p>WHERE: Онлайн — оставить заявку на сайте, перейдя туда через карты, социальные сети, информационные агрегаторы, а также поисковые системы и контекстную рекламу</p>
Технологичность и наукоемкость стартап-проекта	<p>Проект классифицируется как сквозная технология обработки и передачи данных (цифровой сервис), относящийся к приоритетным направлениям НПТЛ РФ по цифровой трансформации и СНТР по ИТ-сервисам</p> <p>Текущий TRL: 3-4, Сформулирована технологическая концепция, определены области применения, обоснована возможность создания</p> <p>Планируемый TRL: 7</p> <p>Критические элементы: онлайн-диагностика неисправностей, интеграция с агрегаторами заявок (Яндекс, Avito), ПО для трекинга ремонта.</p> <p>Концепция продукта — онлайн-платформа для быстрого ремонта и онлайн обслуживания ПК с применением собственной ИИ-технологии «КиберАссистент» для удаленной диагностики, обслуживания и устранения проблем с ПО, и выездом в Москве; решает проблему срочных поломок и обслуживания техники у пользователей и офисов без простоя.</p>
Наличие потенциала развития стартап-проекта	<p>«Срочный ремонт компьютерной техники в Москве с ИИ-диагностикой и онлайн-трекингом за 1 час — без простоя для фрилансеров и офисов, с гарантией на</p>

	<p>запчасти и фиксированной ценой от 1500 рублей»</p> <p>Применяется ИИ-модуль диагностики и онлайн-обслуживания «КиберАссистент», собственной разработки.</p> <p>Конкуренция:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. computer-master.org <ul style="list-style-type: none"> <li>• 14 услуг в 7 категориях</li> <li>• «От 220 до 540 ₽» – подробный прейскурант</li> <li>• отсутствует</li> <li>• Услуги: Выезд мастера / доставка в СЦ / подменная техника / гарантия</li> <li>• Яндекс.ИКС: 50</li> </ul> </li> <li>2. computer-master-moskva.ru <ul style="list-style-type: none"> <li>• 16 услуг в 7 категориях</li> <li>• До 1000 руб – подробный прейскурант отсутствует</li> <li>• Услуги: только выезд мастера</li> <li>• Отсутствие информации о компании</li> <li>• Яндекс.ИКС: 20</li> </ul> </li> <li>3. newstyle21computers.ru <ul style="list-style-type: none"> <li>• 89 услуг в 19 категориях</li> <li>• От 350 руб. до 7400 руб.</li> <li>• Удаленное обслуживание / выезд мастера / гарантия</li> <li>• Яндекс.ИКС: 50</li> </ul> </li> </ol>
Быстрый рост стартап-проекта	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Разработка концепции и бизнес-плана (7 дн.)</li> <li>2. Разработка платформы (80 дн.)</li> <li>3. Регистрация компании (7 дн.)</li> <li>4. Вывод на рынок (150 дн.)</li> <li>5. Оказание услуг</li> </ol> <p>При выполнении плана продаж и ставке дисконтирования 26%, период окупаемости составляет 4 месяца.</p> <p>Чистый приведённый доход:</p> <p>177 195 674 ₽</p> <p>Удвоение максимальной потенциальной клиентской базы в течении трёх лет за счёт выхода на рынок Московской области и</p>

	<p> дальнейшего развития собственных систем на основе ИИ.</p> <p>Агрессивная интеграция с маркетплейсами и агрегаторами заявок для роста числа обращений и повышения конверсии.</p> <p>Масштабирование сервиса при сохранении фиксированных цен и гарантий обеспечит рост прибыли выше первоначальных инвестиций.</p>
--	---