



Город: Иркутск
Телефон: 8 (9027) 668364
E-mail: yvan.sidorov@gmail.com
www.opened.com

Opened Dock

Объем инвестиций: \$ 200 тыс.

Резюме.

Данный проект нацелен на создание программного продукта и перечня услуг, ориентированных на решение актуальные проблем, возникающих при организации информационной инфраструктуры предприятий.

Общие сведения

Информация о компании/проекте

Торговые марки – Opened Dock.

История создания: разработка проекта осуществляется в течение 3-х лет.

Стоимость основных фондов – \$ 100 тыс.: интеллектуальная собственность.

Количество работающих: 5 человек.

Проблема. Интенсивное использование облачных (SaaS) сервисов при решении различных бизнес-задач с одной стороны позволяет снизить затраты, связанные с внедрением и эксплуатацией корпоративных программных продуктов (электронная почта, документооборот, средства организации торговли), однако с другой стороны порождает ряд проблем с безопасностью и конфиденциальностью корпоративных данных. Кроме того, разрозненность данных, их размещение в “ненадежных” облачных сервисах, привязанность данных к пользовательским аккаунтам сотрудников – все это приводит к плохой организации бизнес-процессов компании и отсутствию полного контроля над данными со стороны управляющего звена компании.

Решение. В рамках данного проекта разрабатывается комплексная программная платформа, которая позволит решать часть проблем по интеграции существующих SaaS-сервисов в бизнес-процессы компаний; снизить затраты на покупку (аренду) программного обеспечения путем использования аналогов, предоставляемых в составе платформы; повысить безопасность и доступность корпоративных данных.

Продукт / технология

Совокупность современных методик, технологий и программных средств, входящих в состав создаваемой программной платформы, предоставляет следующие функциональные возможности:

- 1) Средства коммуникации. В состав программной платформы включены средства VoIP-телефонии, обмена мгновенными сообщениями, средства организации корпоративных почтовых служб, средства технической поддержки клиентов и ряд других.
- 2) Средства доступа к облачным приложениям. В рамках данного проекта разработан собственный веб-браузер, обеспечивающий интеграцию корпоративных облачных приложений в рабочее пространство сотрудника компании.
- 3) Корпоративное хранилище данных, доступ к которому осуществляется настолько же прозрачно как и при работе с локальным файлами.
- 4) Средства синхронизации, позволяющие получить доступ к корпоративным сервисам компании из любого места.

С точки зрения использования системы одиночными пользователями - физическими лицами продукт не имеет прямых аналогов. В настоящее время пользователи используют данные функции по отдельности в разных программах.

Для пользователей – юридических лиц предлагаемую программную платформу можно отнести к классу систем управления взаимоотношениями с клиентами (CRM). Вместе с тем, CRM, предлагающие схожую функциональность, стоят в 10 и более раз дороже.

Бизнес-модель

Монетизация проекта будет складываться из продажи корпоративной версии платформы, продажи лицензий за дополнительные рабочие места, продажи сервисов и услуг, не входящих в основной пакет (в том числе предоставление услуг по аренде оборудования).

Основные потребители: 1) компании, заинтересованные во внедрении современных систем организации информационной инфраструктуры; 2) одиночные пользователи, заинтересованные в организации персонального рабочего пространства.

Для продвижения продукта будут использованы механизмы контекстной рекламы, продвижение платформы по каталогам программных продуктов, участие в различных бизнес-семинарах, выставках и конференциях. На сегодняшний день имеются предварительные договоренности о сотрудничестве с компаниями Belgacom и Proximedia о внедрении данной платформы.

Рынок, маркетинг и продажи

Предлагаемую программную платформу можно отнести к классу систем управления взаимоотношениями с клиентами (CRM). Наибольший спрос на CRM-решения приходится на компании сферы финансов (банковские и страховые организации), учреждения здравоохранения, компании отрасли высоких технологий (в первую очередь телекоммуникационные), торговые компании, а также компании сектора B2B.

По данным International Data Corporation (IDC) объем российского рынка программного обеспечения CRM в 2012 году превысил 90 млн. долларов, при этом общемировой объем составил более 1 млрд. долларов. В среднем прогнозируется ежегодное увеличение объема рынка на 20-25%, что к 2016 году позволит достичь показателей в 210 млн. долларов для российского сегмента рынка и более 2.3 млрд. долларов для общемирового рынка CRM-систем.

Команда

Сидоров Иван Александрович. Руководитель проекта. 29 лет. Кандидат технических наук, автор и соавтор ряда научных работ и программных патентов. Автор и технический руководитель проектов: DisComp (инструментарий для суперкомпьютеров; используется в нескольких научных организациях), Telinweb (интранет-портал; внедрен в ряде зарубежных организаций) и других.

Эммануэль Нудель. Маркетолог проекта. 41 год. Основатель компаний iSolutions SoftWhere, ArtWhere. Автор ряда инновационных интернет проектов, внедренных в таких компаниях как Belgacom, Sony, Proximedia и других.

Кроме того над проектом работают трое высококвалифицированных технических специалиста, дизайнер графических интерфейсов, специалист по эргономике и юзабилити.

Текущее состояние

На сегодняшний день реализованы основные программные компоненты. В тестовом режиме программной платформой пользуются несколько тысяч человек из разных стран мира. После окончания тестового режима будет проведена рекламная кампания с целью быстрого выхода на рынок.

Финансовый план

Распределение инвестиций

| | |
|---|-------|
| 1. НИОКР | 25 %; |
| 2. Приобретение основных средств (каких и для чего) | 15 %; |
| 3. Маркетинг | 60 %; |
| 4. Оборотные средства | 0 % |
| 5. Другое | 0 % |

Финансовые показатели тыс. долл.

| Показатель | Фактически | | | прогноз 2013 | прогноз с учетом инвестиций | | | |
|-----------------|------------|------|------|-----------------|-----------------------------|-------|-------|-------|
| | 2010 | 2011 | 2012 | | 2014 | 2015 | 2016 | 2017 |
| Реализация | 0 | 0 | 0 | 0 | 100 | 1 000 | 2 000 | 5 000 |
| Валовая прибыль | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 500 | 1 000 | 2 000 |

Выход

Привлечение инвестора следующего раунда.