

# ООО «Либретто лабс»

Город Иркутск  
Телефон: 8(908)6465211  
E-mail: kazakov.ilya@gmail.com  
www

---

**Объем инвестиций: \$ 200 тыс.**

**Резюме:** Предлагается решение, предназначенное для автоматизации типовых процессов интернет-магазинов по взаимодействию с клиентами и поставщиками, информатизации внутренних административных процедур, а также обеспечении связи информации с внешними средами.

## Общие сведения

### Информация о компании

Торговые марки: Ontobox.

**История создания:** В проекте развивается технология создания облачных сервисов и обработки структурированных данных. Исследования по теме проекта осуществляются в течение 7-ти лет

**Стоимость основных фондов** – \$ 100 тыс.: компьютерная техника и интеллектуальная собственность.

**Количество работающих:** 5 человек.

**Проблема.** В настоящее время в РФ активно развивается интернет - торговля. Несмотря на быстрые темпы развития информационных технологий, процесс создания интернет магазина обычно сводится к выбору удобной системы управления контентом (CMS). При этом во главу угла ставится сокращение первоначальных затрат, поэтому в основном используются недорогие и/или бесплатные продукты с ограниченным функционалом. Большинство операций выполняется вручную силами нескольких человек.

С развитием бизнеса происходит рост клиентов интернет-магазина и сотрудники не справляются с увеличением объема заказов. Именно в этот момент происходит понимание необходимости автоматизации основных бизнес-процессов или увеличения штата компании.

Анализ существующих на рынке систем управления взаимоотношениями с клиентами (CRM) и систем управления взаимодействием с поставщиками (SRM), позволяет сделать вывод о недостатке специализированных отраслевых систем, разработанных для действующих интернет-магазинов.

В большинстве своем, представленные на рынке системы включают в себя модуль управления контентом на сайте и связанную с ним систему CRM и SRM. Внедрение подобных систем предполагает значительные затраты и необходимость отказа от имеющихся модулей управления и переход на новую CMS. Таким образом, для большинства интернет-магазинов внедрение данных систем является достаточно дорогостоящим и трудоемким процессом.

**Решение.** Решением данной проблемы должно стать универсальное решение, позволяющее автоматизировать ключевые бизнес-процессы интернет-магазина. Данная система должна стать некой надстройкой, позволяющей существенно сократить время выполнения различных операций без необходимости отказа от используемого программного обеспечения. Следует отметить, что внедрение решения позволит интернет-магазинам отказаться от использования CMS и перенести функционал по управлению контентом на предлагаемую систему.

## Продукт / технология

Решение предназначено для улучшения эффективности работы с клиентами и повышения качества и скорости обслуживания, путем автоматизации взаимодействия с поставщиками и курьерами, перевод всей входящей и исходящей информации компании на электронную платформу.

Решение будет включать следующие компоненты:

1. Модуль ведения баз данных.
2. Модуль управления базой данных клиентов. Обеспечивает управление собственной базой данных клиентов, управление перепиской и рассылками, формирование отчетов как в разрезе менеджера по продажам, так и каждого клиента, постановка задач для отдела продаж, различные напоминания и т.д.
3. Модуль управления базой данных поставщиков. Обеспечивает формирование необходимых рабочих документов по загруженным шаблонам (счета, договора, коммерческие предложения, отчетные документы и т.д.), автоматическое формирование заявки поставщику.
4. Модуль управления доставкой продукции (в том числе система оповещения курьера о необходимости доставки товара, система учета поездок курьеров с возможностью расчета вознаграждения и т.д.)
5. Модуль автоматизации внутренних административных регламентов (возможность хранения и совместной работы над документами, автоматизация начисления заработной платы и различных бонусов и т.д.).

Ключевыми элементами системы являются базы данных: клиентов, поставщиков и товаров. Данные базы формируются путем заполнения интернет-магазинами определенных шаблонов, а также автоматически.

Информация по товарам и поставщикам доступна всем участникам интернет-магазинам и может быть загружена автоматически. Механизм автоматической загрузки заключается в обеспечении общей доступности для интернет-магазинов, подключенных к решению, баз данных товаров и поставщиков. Таким образом, по истечении нескольких лет с момента реализации проекта, для внедрения решения интернет-магазину нужно будет только обозначить к каким базам данных подключится. Загрузка товаров для реализации и данных по поставщикам (вместе с необходимыми документами: договора, регламенты взаимодействия, заявка на поставку и т.д.) будет осуществлена автоматически.

Наполнение базы данных товаров и поставщиков осуществляется производителями или дистрибьюторами. Следует отметить, что обеспечить доступ к своим базам данных может любой участник проекта, для этого необходимо открыть доступ к определенной информации.

База данных клиентов является закрытой и доступна только интернет-магазину, заполнившему соответствующие данные. Наполнение базы данных товаров осуществляется как автоматически (с помощью выгрузки и периодического обновления сайтов поставщиков), так и вручную интернет-магазинами.

## Бизнес-модель

Предполагается, что решение будет включать платный и бесплатный комплект. Ориентировочная стоимость платного комплекта - 10 тыс. рублей в год (вне зависимости от количества пользователей). В случае использования бесплатного комплекта доступны не все возможности системы. Вместе с тем бесплатный комплект представляет собой полноценную систему, позволяющую достаточно эффективно выстраивать взаимоотношения с клиентами и поставщиками. Средняя стоимость пользования SaaS CRM в России составляет порядка 1000 рублей с одного работника в месяц (12 000 в год).

Прямым конкурентом разрабатываемого решения является продукт компании РосБизнесСофт CRM для Интернет-магазинов (стоимость внедрения порядка 200 000 рублей) и решения на базе SugarCRM (стоимость внедрения 100 000 рублей + 12 000 в год с 1 работника).

Конкурентными преимуществами предлагаемой системы являются низкие затраты, быстрота внедрения, удобство загрузки и обновления товаров (за счет использования единых баз данных), модульная система

## Рынок, маркетинг и продажи

По оценкам TAdviser, в 2011 году российский рынок внедрений CRM (лицензии плюс услуги интеграторов) вырос в объеме на 30% и составил 22,44 млрд рублей. На 2012 год прогнозируется на уровне 25-30%. Темпы роста российского рынка CRM данным Gartner, почти втрое выше темпов прироста рынка глобального – 30% против 13,5%.

В настоящее время в РФ количество действующих интернет-магазинов (порталов по реализации электронных услуг) по разным данным составляет от 40 до 50 тыс. Предлагаемое решение прежде всего интересно для интернет-магазинов с небольшими и средними объемами продаж. Количество потенциальных пользователей бесплатного комплекта составляет порядка 90% рынка интернет-торговли. Покупателями платных комплектов должны стать не менее 10% действующих интернет-магазинов (то есть продажи в год от 5 000 единиц).

## Команда

*Казаков Илья Анатольевич*, директор компании  
*Москвина Анастасия Сергеевна*, экономист-математик.  
*Кохо Михаил Алексеевич*, математик-программист.  
*Ульянов Владимир Сергеевич*, экономист-математик.  
*Хенкина Анна Артуровна*, экономист-математик.

## Текущее состояние

Проведены научно-исследовательские работы, сформирована команда проекта, подготовлен прототип.

## Финансовый план

### Распределение инвестиций

1. НИОКР	30 %;
2. Приобретение основных средств (каких и для чего)	0 %;
3. Маркетинг	50 %;
4. Оборотные средства	10 %
5. Другое	10 %

### Финансовые показатели тыс. долл

Показатель	Фактически			прогноз	прогноз с учетом инвестиций			
	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Реализация	0	0	0	0	100	1 000	1 500	2 000
Валовая прибыль	0	0	0	0	0	100	1 000	1 400

## Выход

Чпособ выхода: продажа стратегическому инвестору.