



РЕЗИДЕНТЫ ПРОГРАММЫ

AdTech, MarTech

Angry.Space	7
AVA Systems	8
Caretka	9
Cyberbrain	10
MassPers	11
PetUni	12
PR-Story	13
Rang.Ai	14
RevGames	15
Waadsu	16
Эдкар	17
Андата	18
CRO Team	19
IntellectDialog	20
LeadHit	21
LIFT	22
Mpclick	23
Podster.FM	24
Товесо - агрегатор отзывов	25
Эпсилон Метрикс	26
Юздеск	27

HRTech

BRUNO	28
Darwin	29
Digenit	30
e-place	31
ergonza	32
EVENT Биржа	33
Fire Check	34
Getlocus	35
GP OrgManager	36
hrvrAcademy	37
IndaSpace	38
InReality	39
iRecommendWork	40

JamSkills	41
Kadrobot	42
My Smart Office	43
NeedSupport	44
PIME	45
Rabotnik24	46
Rekroo	47
Rekrutto	48
Rosterize	49
SELECTIIO	50
SkillCode	51
SkillScanner	52
Skipp	53
Smart Working by bambook	54
tada.team	55
WAY2WEI	56
WEEEEK	57
Wibedo	58
YouScouts	59
Б В КУБЕ	60
Контроль и мотивация	61
Пряники	62

PropTech

Arkon Construction	63
AURORAI	64
BimAR System	65
BufferSystem	66
Checkadvisor	67
CityAir	68
ClimateGuard	69
Connectone	70
Diwo	71
Flameplace	72
Flatplan	73
Flyflat	74
GreenVent	75

Home Sharing APARTLEND	76
icowork	77
Invisible Guard	78
LegpromRF	79
Merusoft	80
MTM IoT Велес	81
Omni Tech	82
Peers	83
Plannerix	84
SAURES	85
Sigfox Russia	86
SteelGuard	87
Tango Vision	88
Teleport Realty	89
The Meters	90
Turboinspect	91
Unimon	92
Вариант	93
VR Concept	94
YouTool	95
АКИМ	96
Дистанционный офис	97
Дронопорт	98
МойСклад24	99
ОРЛАН	100
ОфисКуб	101
Продом	102
РосДомофон	103
РПА Компас	104
Спутник	105
СУИД Индустрия 4.0	106
Цифровой двойник	107
ЭРА	108

MedTech

IVENUS.AI	109
biodata	110
BOOTFITTER	111
Celly.AI	112
EASY DOO	113
Heart Zone	114
INTECH	115
MedBI	116
MeDiCase	117
MHL iGemo	118
NOE-VR	119
OncoUnite	120
paithology	121
PIROGOV.AI	122
ProQ Sepsis AI	123
Prostagnost	124
Pulssir	125
RaDoTech	126
RedTest	127
Scanderm	128
STIMULUS	129
VIT	130
Гиппократ	131
Кровестоп	132
Нейроникс	133
Салют Орто	134
Телеформ ИС	135
Фетальный монитор	136
ЭкзоБот	137
Эндопротезы для герниопластики	138

RPA

3i TouchPoint Analytics	139
Adaptis	140
AnalogPRO	141
Any-Cut	142
Beorg Smart Vision	143
Boomq.io	144
DOKIBOT	145
EASYDOC	146
fabrika.cloud	147
Flex Matching	148
implesol	149
iROM	150
MultiSay	151
Offsetted	152
OQlar	153
Pappermint	154
Printum	155
Robin	156
RoboVoice	157
SOICA	158
Solaris	159
Videologic	160
ГОЛОСОВОЙ РОБОТ МАША	161
Примерочная «CDC»	162

LogTech

RAIDO	163
Capsula	164
Exodrive	165
IBEX	166
Orient Systems	167
Sendit.ru	168
SOWA	169
TRACKTICE	170
Transmetrika	171
Ubirator	172

UVL Robotics	173
VOLT	174
Whisla Поставщик	175
Антисон	176
Карголинк	177
Одиссей	178
ОКО	179
Паркоматик	180

EdTech

VRT	181
Cense	182
DRAGON-EDUCATION	183
Edwica	184
Examus	185
Happy Nappy Online	186
impact A&C	187
Intelligent University	188
Motivity	189
MySkazka	190
Posadiles.ru	191
Smart School Pro	192
ВидеоДоска	193
ГУРУКАМИ	194
Лоретт	195
Нейроинтерфейс	196
Робоход	197
Фэмири	198

FinTech

Banker	199
FinCase	200
iCash	201
IVITECH.Financial services	202
Joys	203
SalesChain	204
КУБ24. ФинДиректор	205

Платформа ТЕКО	206
РАДАР	207
Смартан	208
ТАФС-Монитор	209
Финакс	210

e-commerce, RetailTech

CERA	211
CloudsGoods	212
Kitchenet	213
Neurocam Supervisor	214
ses-team	215
Smart Wi-Fi	216
smart4buy	217
SmartLoc Retail	218
SMARTPOSM	219
FONDY	220
FREEZONE	221
jiff.store	222
Pangeya	223
Return Service	224

FoodTech

CityCrop	225
KIKI Robo Cafe	226
MagniuM	227
MealOk	228
MontyCafe	229
TalkMart42	230
Домовая кухня	231
Инфоменю	232
Криодиета	233

EnergyTech

LIVENHOUSE	234
mig-system	235

TIME2SAVE	236
VOLTS	237
Инноватикс	238
Эвогресс	239

CyberSecurity, SecureTech

Arknet	240
BearPass	241
InData	242
Loki	243
sCaptcha	244
SEQUENCEDATA	245
Xello Deception	246
ReBrand	247
Мой Пропуск	248

SportTech

AliveBe Well-being	249
GetCoach	250
MotherFit	251
NetX	252
SmartArena360	253
SportDots	254
VR-RUN	255

TravelTech

74PRO	256
Getinrussia	257
MOST	258
SCANNER.TRAVEL	259
scannerHeli	260
Traveltogether	261

LegalTech

LightDoc Start	262
UR-LI	263
Legal Price	264
АгентБрокер	265
ЮПРОБОТ	266

GreenTech

AURORA BOREALIS	267
Hydropolis	268
Win-Bin	269
Коалесцент	270

Социальные сети

BlaBlaTalk	271
Meetsup	272
TenChat	273

Telecom

GIX	274
GREENSMS	275
IP PBX zeOn	276

AviaTech

Линкс 2000	277
RunAvia	278

Другое

Polarus	279
Art Alebrio	280
Easar	281
ERP	282
PetyPot	283
VOLTEP.online	284
Робот «FoR-1»	285

Angry.Space

angry.space

Направление

AdTech, PRTech

Рынок

B2B, B2G

Продукт

Angry.Space — инструмент для организации процесса общения бренда с клиентами в социальных сетях и мессенджерах.

Как это работает

Для работы понадобится одна вкладка с Angry.Space, к которой подключаются все социальные сети и мессенджеры бренда. В режиме реального времени в инструмент будут поступать сообщения, упоминания и комментарии, которые объединяются в единую ленту. Прямо из этой ленты можно: отвечать, удалять и редактировать сообщения, ставить задачи для ответственных лиц, отметки, теги и тд. Понятный интерфейс, возможность работы в команде и автоматизация части процессов способствуют сокращению времени реагирования на обращение клиента и повышают общую эффективность работы сотрудников.

Целевая аудитория

- Крупный бизнес, который самостоятельно осуществляет поддержку в соцсетях. Ценность: порядок в соцсетях, соблюдение SLA, контроль за работой операторов.
- Агентства, которые обслуживают крупный/средний бизнес. Ценность: могут делать больше меньшими усилиями.
- Малый и средний бизнес. Ценность: единый кабинет для всех соцсетей.

Какую проблему решает

Актуальность появления продукта связана с переходом компаний в онлайн, где потребовалось создать удобные условия для общения с клиентами. Оказалось, что для организации подобного процесса, требуется множество усилий. Angry.Space освобождает компании от дополнительных затрат времени и финансов, помогает в считанные минуты организовать процесс поддержки клиентов через соцсети и мессенджеры, при котором оператор не тратит время на переключение между вкладками, может работать в команде и видит все взаимодействие с клиентом в соцсетях.

Команда стартапа

- Николай Жарый (CEO) — Более 15 лет опыта в проектировании и разработке коммерческих приложений. Участвовал в разработке высоконагруженных систем в компаниях РБК, mail.ru, ivi.ru.
- Александр Музыченко (СТО) — Более 10 лет профессиональной разработки веб-приложений с использованием PHP, Python, MongoDB и других технологий. Большой опыт работы с API социальных сетей.

AVA Systems

avasystems.ru

Направление

MarTech

Рынок

B2G, B2B

Продукт

Продукт позволяющий информировать водителей или пешеходов с помощью экранов на заднем стекле автомобиля. Мобильная Система Информирования (МСИ) является аппаратно-программным комплексом на базе транспортных средств и развитой сервисной инфраструктуры управления.

Как это работает

Система содержит видеомонитор, формирующий два различных изображения на двух противоположных сторонах его корпуса, видеокамеры, датчик удара/ускорения, источник бесперебойного питания и контроллер с микро-ЭВМ, навигатором и приемо-передающим устройством, обеспечивающим связь системы с удаленным сервисом управления.

В режиме информирования на внешней стороне видеомонитора демонстрируется изображение, предназначенный для данного района в данное время суток. Вторая сторона, обращенная в сторону водителя, используется для создания изображения «заднего вида», аналогичную картину водитель может наблюдать через штатное зеркало заднего вида в движении транспортного средства, при маневрировании и на стоянке.

Контроллер системы позволяет воспроизводить на экранах монитора актуальное для наблюдателей снаружи и для водителя внутри транспортного средства изображения, выполнять функции многоканального видеорегистратора, вибраций и соответствующих им географических координат, а также функции охранной системы, способной реагировать на акустический шум, наклон, толчки, ускорения и движение. Реакция системы выражается в изменении отображаемых на экранах изображений и передаче данных, поступающих на устройство дистанционного управления.

Целевая аудитория

Государственные учреждения и компании занимающиеся размещением рекламы.

Какую проблему решает

Проект МСИ направлен на решение нескольких проблем:

- Повышения безопасности дорожного движения.
- Сложность управления.
- Развитие малого и среднего предпринимательства.
- Развитие городов в соответствии с концепцией «умный город».

Команда стартапа

Численность компании 35 человек.

Ключевые сотрудники:

- Шуда Андрей – генеральный директор, автор идеи, главный конструктор.
- Жилков Евгений – заместитель генерального директора по информационным системам.
- Королев Денис – заместитель генерального директора по разработке аппаратно-программных комплексов.

Caretka

caret.link

Направление

MarTech

Рынок

B2C, B2B2C, B2B

Целевая аудитория

Пользователи соц. Сетей

Продукт

Link — это универсальный контакт и единое уникальное интернет-имя. ^Link объединяет в одном месте контактные данные из соцсетей, приложений и других сервисов, позволяет создать и привязать ко всем контактным данным универсальное интернет-имя и использовать ^Link в качестве digital-визитки, лендинга. Делиться контактными данными или находить контакты друзей в разных сервисах быстрее и проще, как никогда ранее.

Как это работает

С помощью технологии Semantic Web создана возможность для каждого пользователя интернета зарегистрировать свой универсальный цифровой профиль с единым именем во всех сервисах. Представьте: чтобы узнать Ваш профиль в любой соцсети, написать на почту, найти Telegram-канал или перевести Вам криптовалюту, будет достаточно знать только один уникальный цифровой ID. Уже сегодня пользователям ^Link доступны функции цифровой визитки и единого цифрового имени, а в будущем с помощью ^Link Вы можете идентифицировать себя в дополненной и виртуальной реальностях и даже создать свой аватар.

Какую проблему решает

- ^Link дает возможность выбрать и зарегистрировать единое цифровое имя, синхронизировать его со всеми текущими и будущими сервисами, и использовать в разных сервисах только одно имя.
- С помощью ^Link упрощается поиск контактной информации. Зная адрес профайла только в одном ресурсе, можно найти, какой ^Link к нему привязан, а через ^Link найти контакты этого человека в других сервисах.
- Сокращает время и упрощает процесс, когда необходимо делиться контактной информацией.
- ^Link — это Ваш будущий виртуальный идентификатор в AR/VR.
- ^Link упрощает переводы криптовалюты между пользователями.

Команда стартапа

Алексей Трогов — СТО. Более 15 лет в IT. Придумал написал алгоритм ^Link.

Cyberbrain

cybrain.io

Направление

AdTech, MarTech

Рынок

B2B

Целевая аудитория

Enterprise-клиенты с рекламным бюджетом более ₽50 млн в год.

Продукт

Первый универсальный сервис оптимизации закупки display рекламы наравне с performance-инструментами. Уникальная технология CyberBrain AI, использующая нейронные сети, атрибуционное моделирование, machine learning, и масштабируемая облачная инфраструктура позволяют проводить оценку эффективности и оптимизировать рекламные кампании с десятками рекламных инструментов, учитывая вклад каждого источника, кампании, креатива в результат.

Как это работает

Объединяя информацию из Ad Serving систем, систем веб-аналитики и CRM, платформа получает полный путь пользователей от первого показа рекламного сообщения до покупки. Анализ цепочек позволяет определить эффективность каждого рекламного, канала, кампании, креатива, ключа и предоставлять клиентам готовые сценарии оптимизации рекламного сплита.

Какую проблему решает

- Рекламодатели устали инвестировать в охваты, показы, клики и хотят измерять эффективность и оптимизировать медийные кампании на базе бизнес-метрик ROI, CPA.
- Недоверие к рекламным агентствам из-за скрытых комиссий, искажения реальной эффективности, сложности консолидации данных вызывают на рынке запрос на изменение сложившейся модели закупки инвентаря.
- Увеличение количества рекламных инструментов, форматов, объема данных не позволяет продолжать планировать, управлять и оптимизировать кампании в ручном режиме.

Команда стартапа

Никита Лисицын — основатель, ответственный за продукт. 8 лет в маркетинге и аналитике.

MassPers

masspers.com

Направление

e-commerce

Рынок

B2B

Целевая аудитория

Любые корпоративные заказчики с большим количеством клиентов.

Продукт

Masspers – B2B2C сервис, направленный на создание персонализированных видеороликов. Компания помогает бизнесу общаться персонально с каждым клиентом с помощью видео.

Какую проблему решает

Проблемы современного маркетинга для бизнеса:

- Офлайн коммуникации затруднены – Ковид19.
- Очень много рекламы / спама.

Как это работает

- Создается видео шаблон состоящий из заранее подготовленных видео сцен.
- Настраивается система для автоматического объединения подготовленных видео материалов по заданной логике сценария, дополняется инфографикой и озвучивается голосом с помощью нейросети или диктора.
- Готовый видеоролик (ссылку) отправляется в CRM-систему заказчика, оттуда – конечному клиенту.
- Время создания видеоролика: 5 - 15 секунд.
- Весь процесс автоматизирован и работает через API Masspers.

Команда стартапа

На текущий момент команда состоит из 10 человек.

Направление

AdTech, Dating Tech,
PetTech

Рынок

B2C

Продукт

PetUni — универсальный помощник для владельцев домашних животных.

Как это работает

Агрегатор зоомагазинов, ветклиник и приютов, служба знакомств, чаты. В разработке локатор — трекер (карта) для прогулки с собаками с взаимной видимостью гуляющих. Используются технологии парсинга, матчинга (собственный движок). Для улучшения качества парсинга планируется применение технологий ИИ.

Целевая аудитория

Владельцы домашних животных.

Какую проблему решает

- Поиск питомца для усыновления его из приюта.
- Поиск выгодных цен на корзину из нескольких зоотоваров. На рынке существуют сервисы поиска только 1 корма.
- Поиск выгодных цен на ветеринарные услуги. Решаются проблемы отсутствия единого справочника ветуслуг.
- Знакомство, обмен опытом и совместные прогулки для владельцев домашних животных.

Команда стартапа

Дмитрий Ярский — CEO. Опыт в IT-бизнесе 10 лет.

PR-Story

Pr-story.ru

Направление

AdTech, HRTech

Рынок

B2B, B2G

Продукт

Плеер интеллектуальной видеотрансляции, который через фронтальную или веб-камеру любого устройства определяет пол, возраст, наличие взгляда пользователя на экране, испытываемые эмоции, привязывает собранные с пользователя данные к конкретному видео, месту и времени просмотра.

Как это работает

В основе продукта лежат технологии: искусственный интеллект, компьютерное зрение, нейросети, система управления большими данными.

Целевая аудитория

Рекламные агентства, крупный частный и государственный бизнес, заинтересованный в продвижении товаров и услуг через видеорекламу.

Какую проблему решает

Увеличение эффективности образования в 10 и более раз, гарантия донесения необходимой информации, получение обратной связи в том числе невербальной.

Команда стартапа

- Сергей Курьян — предприниматель. 25-летний опыт в различных отраслях (строительство, кризис-менеджмент, стратегическое планирование, торговля на бирже, IT).
- Михаил Сребров — со-основатель. Предприниматель, эксперт в области блокчейн, криптовалют, DeFi-рынка.

Rang

rang.ai

Направление

AdTech, PRTech

Рынок

B2B, B2G

Целевая аудитория

Коммерческие клиники

Продукт

Сервис для привлечения пациентов. Помогает клиникам получать хорошие настоящие отзывы и расти в рейтингах.

Какую проблему решает

Пациенты, которым все понравилось, не оставляют отзыв.

Как это работает

Ранг, при помощи СМС уведомлений:

- напоминает пациентам оставить отзыв;
- делает так, чтобы довольные пациенты захотели потратить время и оставить отзыв, мотивирует деньгами;
- ускоряет решение проблемы, если пациент остался недоволен.

Команда стартапа

- Олег Чернов (CEO) — 11 лет в бизнесе, 10 лет в интернет-маркетинге, последние 5 лет — в медицинском маркетинге, привлекал в клиники пациентов из интернета.
- Артём Бандин (СТО) — инженер из Бауманки. 12 лет опыта разработки веб приложений, аналитики и BI систем.

RevGames

rev.games

Направление

AdTech, MarTech

Рынок

B2B2C, B2G

Целевая аудитория

Ритейл, банки, HoReCa, рекламные агентства.

Продукт

RevGames — это студия геймификации полного цикла, создающая компьютерные и мобильные игры для среднего и крупного бизнеса, которые помогают повысить продажи, увеличить количество транзакций, поднять средний чек, повысить лояльность и вовлеченность клиентов.

Как это работает

Прорабатывается концепция игры, цели и задачи, ключевые метрики. Разрабатывается игра, которая встраивается на сайт или в приложение заказчика (или на отдельную страницу). Используется собственная backend-платформа для интеграции с системами заказчика: платформа геймификации RevGames позволяет интегрироваться в IT-ландшафт любой сложности и обеспечивает безопасное взаимодействие и сохранность конфиденциальных данных. Пользователи вовлекаются в игру, взаимодействуют с брендом и совершают целевые действия.

Какую проблему решает

- Вовлечение новых клиентов;
- Активизация спящих;
- Продвижение продукта;
- Создание виральности;
- Создание пользовательских привычек.

Команда стартапа

- Артемий Трифанов — СТО. Участвовал в разработке более 20 крупных проектов, таких как платежная система, веб-портал, корпоративный портал, система дилера, продуктовый каталог.
- Антон Данюшин — CEO. Участвовал в более, чем 10 интернет-проектах и запуске магазинов цифрового контента.

Эдкар

adcar.me

Направление

AdTech, Machine Vision

Рынок

B2B, B2G

Целевая аудитория

SMB, рекламодатели и государственный транспорт

Продукт

Онлайн размещение на задних стеклах такси дорожных знаков, персональных текстов и умной рекламы.

Какую проблему решает

Рекламе нужны новые поверхности для размещения и более таргетированная модель маркетинга на дорогах.

Как это работает

Полупрозрачный светодиодный дисплей, который крепится изнутри на заднее стекло автомобиля. Имеет компьютерное зрение и автоматическое управление через интернет для таргетирования рекламы в зависимости от автомобилей позади.

Команда стартапа

5 человек

Направление

AdTech, MarTech

Рынок

B2B, B2C

Продукт

Платформа WAADSU поможет жителям городов получать дополнительный доход, совмещать основную работу/учебу и демонстрировать рекламу на LED-рюкзаке за деньги.

Новый формат рекламы на LED -рюкзаках преодолевает эффект «баннерной слепоты» и снижает дефицит рекламных мест в наиболее охватных локациях.

Как это работает

Любой человек может подключить свой рюкзак к нашей платформе через приложение. А рекламодатель в автоматическом режиме запускает рекламу в нужной ему геолокации с помощью удобного веб-интерфейса.

Целевая аудитория

- Курьеры, студенты и школьники, офисные работники, промоутеры. Все, кому нужен дополнительный доход.
- Медиахолдинги, Рекламные компании, BTL-агентства. Все желающие обойти очередь на рекламные места и разместить свою рекламу в определенной локации. Любой бизнес, т.к. профильная деятельность компании не имеет значения.

Какую проблему решает

Неудовлетворительный уровень дохода, который можно повысить с помощью платформы. А для рекламодателей - баннерная слепота от уже имеющейся наружной рекламы.

Команда стартапа

- Александр Горох (CEO) — более 20 лет в управлении, 3 собственные компании. Участвовал в создании объектов Олимпиады 2014, сотрудничал с Nike, DC, Berton и др.
- Александр Анисимов (CTO) — более 15 лет программирования в топовых игровых компаниях (Realore, JoyBits).
- Сергей Кузнецов (Advisor) — более 30 лет опыта в различных IT-областях в топовых компаниях мира, в том числе FaceBook, BBM Channels и др.

Всего в команде 7 человек.

Андата

andata.ru

Направление

AdTech, MarTech

Рынок

B2B, B2C, B2B2C

Продукт

Andata — облачный сервис мультиканальной веб-аналитики. На основании больших данных и машинного обучения оптимизирует закупку интернет-рекламы и сокращает стоимость конверсионного действия.

Как это работает

В основе сервиса лежит технология формирования цифровых паспортов — точных «отпечатков» пользователя и его паттернов поведения, сформированных на основе всех доступных цифровых следов. Сбор данных по умолчанию ведется в привязке к сайту заказчика, но информацию можно извлекать из множества дополнительных источников: рекламных кабинетов, систем аналитики, системы телефонии и SMS-рассылок, почтовых клиентов, CRM и ERP-систем и так далее. Получив данные о действиях пользователей на сайте, кампаниях и расходах, а также о бизнес-целях, сервис автоматически рассчитывает настройки для оптимизации рекламных кампаний на платформах Яндекс, Google, Facebook и VK. Число корректировок может достигать нескольких сотен, поэтому выбран вариант их автоматического применения — по нажатию одной кнопки.

Целевая аудитория

Крупный бизнес, который внимательно считает эффективность своей цифровой рекламы; СМБ, которому нужно эффективно тратить деньги на цифровую рекламу.

Какую проблему решает

Сервис позволяет заказчику очень точно и адресно понимать, кто конкретно его пользователь, его пути, как он меняет браузеры и устройства, какой у него клиентский путь, клиентский опыт, чем он интересовался и что по итогу принес заказчику, была ли с ним финансовая транзакция или нет.

Команда стартапа

- Алексей Бирюков — CEO.
- Артем Погорелюк — директор по маркетингу.
- Павел Киселев — инженер-программист по разработке алгоритмов машинного обучения.

CRO Team

cro.team

Направление

MarTech, Big Data

Рынок

B2C, B2B

Продукт

CRO Team — инструмент клиентской аналитики и операционного маркетинга. Построение траектории пользователей и паттернов поведения на их основе. Визуализация CJM для совершивших и не совершивших целевое действие для разных сегментов — по типам устройств, источникам трафика и рекламным кампаниям.

Как это работает

Интеграция с источниками данных клиента из внешних и внутренних систем, построение единого хранилища, проведение аналитики и отражение её в стандартных и кастомизированных отчетах. Сервис также изучает паттерны потребительского поведения, строит CJM, находит точки торможения и выхода, дает рекомендации по оптимизации конверсии.

Целевая аудитория

Электронная коммерция, банки, маркетинговые агентства, оказывающие услуги по построению CJM и работе с UX/UI.

Какую проблему решает

Решает проблему низкой конверсии, помогает поднять до целевого значения.

Команда стартапа

- Максим Захир — основатель SaaS программы лояльности RightWay. Профессионал в области маркетинга, многолетний опыт работы в крупных розничных сетях (Белый Ветер, М.Видео) в роли директора по маркетингу и электронной коммерции, на текущий момент более 25 программ лояльности и более 40 млн клиентских записей.
- Денис Балакин — профессионал в области данных и построения аналитических команд и продуктов CJM, рекомендательных систем, прогноза оттока, классификации клиентов, текстовой аналитики, BI системы. Более 12 лет работы с данными в разных компаниях Adidas, Мегаполис, Ланит Омни.

IntellectDialog

intellectdialog.com

Направление

MarTech

Рынок

B2B

Целевая аудитория

Крупный бизнес, гос. учреждения в сфере транспорта, жилые поселки.

Продукт

IntellectDialog - комплексная гибридная AI платформа мессенджер-маркетинга полностью закрывающая потребность бизнеса в автоматизации и усилении эффективности взаимодействия с лидами, существующими и бывшими клиентами, основанных на накопленных данных о пользователях, в связке с маркетинговыми сервисами, системами аналитики, CRM и системами учета данных.

Работаем с банками, крупными компаниями и малым бизнесом.

Какую проблему решает

Сервис помогает компаниям повысить удержание клиентов и увеличить продажи за счет увеличения целевых касаний с клиентами в мессенджерах при помощи чат-ботов, автоворонок и триггерных рассылок.

Команда стартапа

Комаров Виктор Иванович. CEO, основатель. Руководство командой, планирование новых функций платформы, продвижение платформы.

Как это работает

Платформа объединила в себе возможности мессенджер-маркетинга в самых популярных мессенджерах на уровне взаимодействия людей и чат-ботов, а также все возможные элементы маркетинга, которые можно усилить и эффективно перенести во взаимодействие в мессенджеры.

Сервис агрегирует все входящие потоки поступления лидов, далее на уровне идентификаторов пользователей, включая номер телефона, начинается диалог с этими пользователями при помощи заранее сформированных под каждый бизнес-процесс чат-ботов.

Направление

MarTech

Рынок

B2B

Целевая аудитория

Интернет магазины

Продукт

Сервис автоматизации и персонализации маркетинга. Анализирует поведение посетителей на сайте, на основе анализа с помощью встроенных инструментов доводит посетителя сквозь воронку продаж до первой покупки, а потом возвращает в воронку продаж за последующими. Целевая аудитория - владельцы маркет-плейсов.

Какую проблему решает

С помощью сервиса LeadHit можно:

- увеличить конверсию, а следовательно снизить CAC
- Увеличить средний чек покупки
- Увеличить LTV клиента, а значит Компания уже будет работать в плюс

Как это работает

1. Сбор и автоматический анализ всего пути клиента по сайту.
2. Сбор и анализ всех интересов клиента.
3. Автоматическое построение коммуникации сайта с посетителем (с помощью виджетов, триггерных рассылок, товарных рекомендаций и т.п.)

За счет этого ускоряется путь клиента, увеличивается средний чек, увеличивается LTV.

Направление

MarTech

Рынок

B2B, B2C

Продукт

LIFT — Интеллектуальная среда обучения и продаж в мессенджерах. Это не конструктор чат-ботов, а умный сервис месседж-маркетинга с готовыми сценариями голосовых и чат-ботов, который делает авто-воронки за вас.

Как это работает

Увеличиваем конверсию из Трафика в Продажи. Этапы настройки:

- Выберите формат мероприятия
- Расскажите о вашем продукте и Вебинаре
- Настройте мини-сайт и каналы трафика — Готово! Ваша авто-воронка настроена, вы можете запускать рекламу.

Целевая аудитория

Все компании, которые организуют онлайн мероприятия и Вебинары, авто-вебинары с целью массово познакомить свою целевую аудиторию с продуктами бизнеса и увеличить продажи онлайн.

Какую проблему решает

- Много времени уходит на упаковку Запуска (мероприятия, вебинара).
- Сложно и долго настраивать автоворонки, все придумывать с нуля.
- Дорого делегировать настройку автоворонок.
- Мало регистраций на вебинары.
- Низкая конверсия в открываемость писем/сообщений.
- Мало участников «доходят» до вебинаров.
- Мало продаж ПОСЛЕ вебинаров/мероприятий.

Команда стартапа

В команде 5 человек. Козырев Михаил — основатель и руководитель.

Направление

MarTech, E-commerce

Рынок

B2B

Продукт

Система управления продажами на маркетплейсах, SaaS облачное решение

Как это работает

Расширенная сквозная аналитика продаж, формирование и расчёт поставок, просмотр детальной информации по заказам и многое другое.

Целевая аудитория

Поставщики маркетплейсов

Какую проблему решает

Аналитика продаж, управление ассортиментом и формирование поставок по всем маркетплейсам в одном месте.

Команда стартапа

Команда состоит из 5 человек:

- Сергей Калинин — основатель, CEO;
- Валентин Самофалов — технический директор, CTO;
- Умид Декханов — senior full stack программист, team lead;
- Нодирбек Матчанов — фронтенд разработчик;
- Сергей Самофалов — финансовый директор, CFO.

Podster.FM

podster.fm

Направление

AdTech, MarTech

Рынок

B2B, B2G

Целевая аудитория

Бизнес, ведущий рекламную деятельность в сети интернет.

Продукт

Автоматизированная рекламная биржа аудиоконтента, хранящегося на сервере.

Как это работает

Podster.fm является крупнейшим хранилищем (хостингом) подкаст-контента в России. Сервис хранит у себя аудиоконтент авторов 8315 подкастов и обрабатывает ежемесячно от 1.2 до 1.5 миллиона запросов к этому контенту от всех крупных агрегаторов подкастов (iTunes Podcast, Google Podcast, Plerer.fm и др.). Компания разработала алгоритм внедрения рекламы в аудиоконтент подкаста с согласия автора. При запросе система отслеживает выставленные условия по таргету и создает на лету единый файл с рекламным контентом, отправляя его конечному пользователю в сети интернет.

Какую проблему решает

- Продажа рекламы;
- Автоматизация таргета.

Команда стартапа

- Андрей Копецкий — CEO. Автор нескольких подкастов, работает в подкастинге 8 лет, владеет хостингом подкастов, знает боли авторов и направление развития рынка подкастов.
- Ярослав Сивохин — СТО. Развитие бизнеса, разработчик, программист, ex-исполнительный директор и евангелист в Fibrum.

Toweco - агрегатор ОТЗЫВОВ

toweco.ru

Направление

MarTech, AdTech

Рынок

B2B

Продукт

Находим все интернет-отзывы о бизнесе и предоставляем доступ в режиме единого окна, собираем обратную связь клиентов в момент их посещений точки продаж.

Как это работает

Каждые 3-5 минут сервис обходит самые популярные карты (Яндекс, Google, 2ГИС), отзывные площадки (Otzovik, iRecommend, Flam, Yell, Zoon) профильные площадки (Tripadvisor, Afisha, Foursquare, DocDoc, Продокторов, Banki.ru, Booking, Hotels и пр) и социальные сети (Vkontakte).

Новые отзывы поступают в личный кабинет из которого можно ответить, посмотреть статистику, аналитику. Уведомление приходит в Telegram канал и e-mail.

Обратную связь клиентов собираем с помощью QR-кода. Клиент его сканирует, оставляет отзыв и отправляет ответственному сотруднику. Негативные отзывы переводим в службу поддержки, положительные отзывы публикуем на картах.

Целевая аудитория

SMB, HoReCa, Retail, здравоохранение, туризм, банки, автосалоны. Любая сфера бизнеса с физическим адресом.

Какую проблему решает

Сервис полностью автоматизирует процесс сбора интернет-отзывов и обратной связи клиентов в режиме единого окна, предоставляет статистику и отчёты.

Команда стартапа

Евгений Белавин – CEO. 10 лет в продажах, привлёк более 300 млн. руб. в различные проекты.

Эпсилон Метрикс

epsilonmetrics.ru

Направление

MarTech

Рынок

B2B

Целевая аудитория

Государственные структуры, застройщики и девелоперы.

Продукт

Российская геоаналитическая платформа с поддержкой ML, используемая участниками рынка из различных отраслей, а также государственными компаниями. Предоставление модели для различных отраслей, обеспечивает широкий охват потребностей в продвинутой аналитике и обработке геоданных.

Как это работает

Сервисы Эпсилон Метрикс позволяют решать инженерные задачи путем анализа больших пространственных данных из различных источников.

Платформа включает в себя несколько компонент:

1. Облачные хранилища данных Yandex на базе ClickHouse обеспечивают хранение и доступ к проверенным наборам данных для выполнения геопространственного анализа.
2. Модуль визуализации данных обеспечивает визуализацию данных на картах, картографирование, а также интеграцию с хранилищами данных.
3. API-интерфейсы, библиотеки и инструменты разработки используются для разработки приложений Location intelligence.
4. Датасеты. Мы собираем геопространственные данные и предоставляем возможность пользователям платформы использовать их для обогащения внутренних данных пользователей или в качестве дополнительных слоев данных в ходе анализа или при разработке приложений
5. Модуль анализа данных. Позволяет обогащать, анализировать и визуализировать пространственные данные.
6. Map Builder - инструмент для разработки, создания и публикации интерактивных цифровых карт с геоданными.

Какую проблему решает

Эпсилон делает доступным использование возможностей геопространственного анализа больших для МСП и крупного бизнеса путём сокращения сроков и снижения стоимости реализации Spatial Data Science проектов (обеспечивает совместное использование инфраструктуры и сред для анализа данных и машинного обучения).

Поддерживает все этапы проекта – от сбора первичных геопространственных данных или предоставления доступа к нужным датасетам до мониторинга эксплуатации моделей ML и визуализации результатов анализа данных.

Команда стартапа

Общая численность команды – 7 человек (из них 5 человек - команды разработки, и AI и Spatial Data Science).

Ольга Ведерников – CEO. В 2002 г. окончила МИФИ по специальности «Прикладная математика». В 2008 г. получила степень Executive MBA в Стокгольмской школе экономики по специальности «General Management». 20 лет в разработке программного обеспечения и реализации Data Science проектов. Реализовала более 20-ти масштабных IT и Data Science проектов как в составе команды компании-разработчика (заказная разработка для Boeing в составе команды Люксофт), так и в составе in-house команд в компаниях Росбилдинг, Eurasia Logistics, Ренессанс Капитал, Банк ВТБ.

Максим Ведерников – СТО. В 2001 г. окончил МИФИ по специальности «Прикладная математика». В 2019 г. окончил программу «Foundations for Business Leadership» в IMD (Швейцария). Телеком и инфраструктурный бизнес и Big Data: директор по развитию бизнеса операторе телеком-инфраструктуре, директор по проектам корпоративного развития в МТС, директор по развитию бизнеса в инфраструктурных операторах и др.

Usedesk

usedesk.ru

Направление

MarTech, PRTech,
CRM

Рынок

B2B

Продукт

SaaS-решение, которое упрощает и ускоряет работу клиентской поддержки за счет объединения всех каналов коммуникации компании с клиентами в одном окне, формирования общей истории общения с клиентом в единой карточке, автоматизации ответов в среднем на 50% клиентских обращений.

Как это работает

Юзdesk — платформа, которая поможет автоматизировать поддержку, повысить эффективность клиентского обслуживания на 90% и оптимизировать внутренние бизнес-процессы компании. Usedesk на 30% снижает стоимость обработки обращения, увеличивает удовлетворенность клиентов в среднем на 20%, позволяет не терять новых клиентов и удерживать текущих. Есть интеграция с Telegram, Whatsapp и Viber; предоставляет интеграцию с российскими поставщиками телефонии — более 80 провайдеров.

Целевая аудитория

Компании, перед которыми стоит задача организации службы клиентской поддержки любого масштаба.

Какую проблему решает

Необходимость обрабатывать массу обращений из многих каналов (соцсети, почта) готовить ответы по шаблону, согласно регламенту, актуальному для текущего клиента и пр.

Команда стартапа

Всего в команде более 40 человек.

Направление

HRTech

Рынок

B2B, B2G

Продукт

Система автоматизации клининга.

Как это работает

Облачная система + мобильное приложение, позволяющие автоматизировать процесс управления клининговой службой. В основе работы системы — достоверный контроль персонала при помощи QR кодов, которые сканируются мобильным приложением. Это позволяет заменить бумажные графики уборки с росписями на цифровой способ контроля.

Целевая аудитория

ЖКХ, ритейл, транспорт, медицинские учреждения, фитнес-центры, офисные и бизнес-центры, horeca. Государственные и частные компании, имеющие стандарты обслуживания и регламенты выполнения работ.

Какую проблему решает

Клиенты и посетители часто обращают внимание на чистоту помещений. Они жалуются, не возвращаются туда, где плохо убирают и делятся негативными отзывами в интернете. На вопросы руководителя о причинах этого, клининговая служба пожимает плечами и демонстрирует исправно заполненные графики уборки. Бумажные графики ничего не контролируют. Bruno позволяет в разы улучшить управление и контроль клининговой службы, получать быструю обратную связь от клиентов через единый QR код и реагировать на проблему немедленно.

Команда стартапа

- Татьяна Верединская — CEO, co-founder. 20 летний опыт работы в издательском бизнесе, маркетинг, стратегическое планирование.
- Станислав Верединский — Founder. Product owner. Развитие продукта. Инженерное образование, 20 летний опыт в IT сфере.
- Антон Сепеда — Co-founder. Sales and marketing. Custdev, фин. моделирование, тестирование, продажи. MBA sales & marketing. 20 летний предпринимательский опыт.
- Кузовков Алексей — разработка продукта, программирование, тех. поддержка. 9 летний опыт и 15 разработанных мобильных приложений.

KeyHabits (Darwin)

keyhabits.ru

Направление

HRTech

Рынок

B2B

Целевая аудитория

Крупные компании с численностью сотрудников 1000+ с филиальной сетью.

Продукт

HR платформа для управления опытом сотрудников в организации. Платформа позволяет проводить исследования вовлеченности, собирать данные с помощью пульс-опросов. Автоматически выявляет связи психологии и бизнес-показателей, формирует рекомендации и персональные планы действий руководителей по повышению вовлеченности и эффективности.

Как это работает

Универсальная облачная платформа обратной связи и управления опытом сотрудников Darwin:

- Широкий выбор инструментов обратной связи в одной системе: анкеты, пульс-опросы, тесты, оценка 360°, исследования вовлеченности, импорт данных с других платформ;
- Рекомендательная аналитика в режиме реального времени, преобразующая накопленные данные в персонализированные отчеты для сотрудников, руководителей и HR;
- Алгоритмы и модели ИИ, в том числе автоматический контент-анализ, определение тональности и эмоционального окраса текстов, предиктивные модели на нейросетях для прогнозирования удовлетворенности, лояльности и эффективности сотрудников.

Какую проблему решает

Снижение затрат на мотивацию, легкий сбор обратной связи и план действий по повышению вовлеченности.

Команда стартапа

10 человек, в том числе 2 кандидата наук и PhD по психодиагностике, 5 IT и Data Scientists, маркетолог, 2 специалиста по работе с клиентами.

Направление

HRTech

Рынок

B2B

Целевая аудитория

Промышленные и производственные предприятия

Продукт

Тренажеры, разработанные специально для опасных предприятий. Особенности решения заключаются в виртуальной реальности тренажера, интеграции математических моделей, работе с токопроводящими костюмами.

В ходе тренинга на виртуальных станках рабочий не может получить травму, а также не нужно выделять станок на некоторое время для обучения, тем самым производственный процесс идет и предприятие не теряет деньги.

Как это работает

Виртуальная реальность, интеграция математических моделей, работа с токопроводящими костюмами.

Какую проблему решает

- Снимает нагрузку с наставников
- Ускоряет обучение новых сотрудников
- Убирает риск получения травмы во время обучения
- Реальное оборудование не задействуется.

Команда стартапа

Команда состоит из 7 человек.

Направление

HRTech, FinTech

Рынок

B2C

Целевая аудитория

Финансово-промышленные структуры.

Продукт

SaaS. Агентская платформа e-place для риелторов, агентов недвижимости, банковских агентов.

Как это работает

- Регистрация за 2 минуты.
- Удобнейший личный кабинет для работы с партнерами (агентами) от онбординга и передачи заявок (с распознаванием документов) в разные департаменты банка до выплаты вознаграждения агентам, включая все налоги.
- Кросс-продажи продуктов в едином кабинете.
- Возможность кастомизации личного кабинета под прямой клиентский трафик.

Какую проблему решает

Работает напрямую с банками, как общество со своей службой безопасности, юристами, менеджерами. Агенты — простые физические лица — заключают договор с обществом и приводят клиента, получая 1% комиссии от сделки.

Команда стартапа

- Юлия Шамонова — CEO и основатель. 14 лет руководила собственным маркетинговым агентством в сфере услуг, товаров и ИТ (клиенты: auto.ru, Mercedes Benz, Bosch, Neff, Gaggenau и пр.).
- Анатолий Туков — СТО и сооснователь. 15+ лет в ИТ разработке и управлении (клиенты: Nexans, Vermeer), сооснователь консалтинговой фирмы GR-Consulting, СТО и сооснователь маркетплейса SABI и стартапа Trnslt.me.

Направление

HRTech

Рынок

B2B

Продукт

SaaS. Это HR-платформа для оценки и оптимизация командного взаимодействия, а также для сравнения кандидатов по уровню Team Fit.

Как это работает

В основе решения лежит уникальная психометрическая модель, которой на данный момент нет аналогов в мире и которая в себя включает симбиоз различных психометрических систем, таких как MBTI, Enneagram, соционика. Реализация данной модели производится совместно с бельгийским научным центром — Halin Prémont Enneagram Institute. На последующих этапах развития продукта, по факту накопления фактических результатов оценки персонала клиентов, запланирована разработка предиктивной модели на основе ИИ, которая позволит использовать данную модель для подбора/выбора сотрудников/кандидатов под наиболее подходящую должность в организациях.

Целевая аудитория

FMCG, крупный ритейл, банковский и финансовый сектор, IT-компании с акцентом на усиление корпоративной культуры и внутренней коммуникации.

Какую проблему решает

- Оценка уровня soft-skills каждого сотрудника и уровня психологического комфорта внутри команд.
- Настройка рекомендации по эффективному взаимодействию между сотрудниками.
- Сравнение кандидатов на вакантные должности по их потенциалу интеграции в сложившиеся рабочие коллективы — оценка уровня Team Fit.

Команда стартапа

Дмитрий Шихов — CEO. Многолетний опыт на управленческих позициях в корпоративном бизнесе (British American Tobacco), является соучредителем организации по предоставлению временного персонала — лидер в своём сегменте (OPEN GROUP); был основателем стартапа в области GameTech — SPEEDY HOODS, который в 2016 году получил инвестиции от ФРИИ и был участником программы акселерации.

EVENT Биржа

eventbaza.com

Направление

HRTech, AdTech

Рынок

B2B, SMB

Целевая аудитория

Организаторы мероприятий и их подрядчики.

Продукт

Биржа специалистов по проведению мероприятий.

Какую проблему решает

Сложно организовать событие и найти грамотных подрядчиков с прогнозируемым качеством.

Как это работает

По сути это база резюме специалистов с дополнительными механиками. Особенности:

- Надежность. Систему нельзя обмануть простой сменой аккаунта: если вы попали в Черный Список — это навсегда и дорога на платформу закрыта.
- Мгновенные оповещения. Система мгновенного оповещения за доли секунды дает знать участникам, о новом заказе, НО не всем, а только тем, по чьей специальности пришел запрос от агента.
- Отзывы и рейтинговая система. «Event Биржа» автоматически требует отзыв за каждый проведенный через систему заказ. Причем отзыв о своей работе получают не только исполнители, но и агентства.

Команда стартапа

СЕО (единственный фаундер) — отвечает за продажи, опыт работы руководителем профессионального сообщества ивенторов Москвы и МО 13 лет. Команда разработчиков с 24 летним стажем работы в крупных российских и европейских компаниях.

Fire Check

firecheck.ru

Направление

HRTech

Рынок

B2B, B2C

Продукт

Сервис проверки пожарной безопасности объектов различного функционального назначения.

Как это работает

Сервис Fire Check это:

- Чек-лист требований пожарной безопасности. Формирование мероприятий с ссылкой на действующий нормативный документ с учетом параметров и функционального назначения объекта.
- Пожарный маркетплейс. Размещение или отправка списка мероприятий, сформированный сервисом, подрядчику из реестра, поиск по нахождению, рейтингу, опыту, видам услуг и лицензиям.
- CRM система. Планирования регламентных работ для контроля подрядчиков и сроков выполнения мероприятий.
- Карта пожарной безопасности. Мониторинг пожарной безопасности на объектах защиты.
- Пожарный ревизор. Инспекционный контроль на объектах, с возможностью отправки фото и выбором нарушения руководителю организации.

Целевая аудитория

Государственные и коммерческие организации, которые обязаны выполнять требования пожарной безопасности и поддерживать противопожарный режим на объектах недвижимости различного функционального назначения.

Компании оказывающие услуги в области пожарной безопасности.

Какую проблему решает

Сервис направлен на оказание помощи ответственным лицам за организацию пожарной безопасности объекта защиты, поиск и контроль подрядчика услуг пожарной безопасности.

Входит в список отечественного ПО, в реестрах Роскомнадзора и МЧС.

Команда стартапа

- Павел Козьминых – CEO, со-основатель. Внедрение информационных технологий в МЧС России.
- Максим Козьминых – CFO, со-основатель. Производство пожарно-технического оборудования.

GetLocus

getlocus.io

Направление

CRM

Рынок

B2B, B2G

Целевая аудитория

Виртуальный офис, QA-сессии, тимбилдинги, тренинги, выставки.

Продукт

Интерактивное онлайн пространство, в котором можно: рисовать на доске, делиться экраном, выкладывать изображения и видео, общаться голосом или переписывайтесь в чате.

Как это работает

Виртуальные пространства для работы и общения в онлайн. Для тренеров: возможность работать с группой (в моменте разбивая и собирая ее) в одном пространстве. Для офиса: единое пространство работы для команды в котором сохраняются неформальное общение и быстрые контакты.

Какую проблему решает

Проблемы: разобщенность на удаленке, отсутствие неформального случайного взаимодействия, долгое включение нового человека в команду.

Команда стартапа

2 основателя:

- Владимир Капицын CEO. Занимался разработкой распределенных реестров в роли Software Architect с 2017 года. Руководил ИТ компанией t2ch.io.
- Максим Крамар Head of Product. Прошел акселератор ФРИИ в роли CEO «AR Data Bank». Закрыв стартап — успешный exit. Провел 4-х месячную программу подготовки продакт-менеджеров для компании «Платформа».

GP OrgManager

forpeople.company

Направление

HRTech

Рынок

B2B

Продукт

GP OrgManager - программное обеспечение для создания цифровой структуры организации: визуализация, моделирование, бюджетирование, целеполагание, проектные команды. ПО создали для сегмента B2B, крупные компании и холдинги, а также предприятия с разветвлённой системой управления, для которых основной проблемой в сфере учёта персонала является необходимость учёта большого объёма данных в разных подразделениях.

Целевая аудитория

Клиенты – крупные компании и холдинги, а также предприятия с разветвлённой системой управления, для которых основной проблемой в сфере учёта персонала является необходимость учёта большого объёма данных в разных подразделениях.-

Какую проблему решает

У каждой компании есть стратегия: лучший возврат инвестиций, лучшая сервисная компания и т.д.

Оптимальная структура организации обеспечивает естественную реализацию стратегии через эффективное распределение ролей и полномочий. Без эффективного процесса управления организационной структурой сложно добиться ее оптимальности. Без эффективного процесса управления организационной структурой выполнение стратегии под угрозой.

Команда стартапа

- Иосиф Панасюк – коммерческий директор. ex-Директор по развитию HRTech проекта Skillaz (продажа стратегическому инвестору HH.RU).
- Михаил Гуренков – СТО. ex-Главный архитектор Skillaz. Автор и преподаватель спецкурса в Московском Авиационном Институте «Объектно-ориентированное программирование»

ADVISORY BOARD

- Юлия Борисова – ex-Директор по развитию и управлению эффективностью бизнеса, Центр корпоративных решений (Группа НЛМК и UCL Holding)
- Наталья Краснова – эксперт в области управления эффективностью, организационного развития и управления персоналом

Направление

HRTech, VR

Рынок

B2B, B2G

Продукт

Платформа виртуальной реальности для обучения сотрудников коммуникативным навыкам с помощью интерактивных ролевых симуляций.

Как это работает

При помощи запатентованной технологии компании самостоятельно создают VR-симуляции в соответствии с задачами бизнеса, что делает обучение эффективным и не меняет текущих процессов внутри компании.

Платформа позволяет заменить очное обучение с тренером на эффективный формат с возможностью отрабатывать коммуникативные навыки без отрыва от основной работы.

Целевая аудитория

Компании в сферах HoReCa, retail, financial services; компании 200+ человек с высокой текучестью, распределенной географией присутствия.

Какую проблему решает

С помощью продукта, компании сокращают срок адаптации новых сотрудников и расходы на обучение в 2-3 раза, а также повышают бизнес-показатели.

Команда стартапа

- Евгений Кузнецов — CEO. Формирует стратегию развития продукта, отвечает за продажи. Автор 2-х патентов в области виртуальной реальности (автоматизированная система для создания сценариев обучающей виртуальной среды), успешная коммерциализация проектов виртуальной реальности, внедрение в промышленную эксплуатацию.
- Андрей Порубов — COO. Интегрирует продукт в бизнес-процессы и сопровождает пользователей, работает с обратной связью и обеспечивает customer success.

IndaSpace

indaspace.io

Направление

HRTech

Рынок

B2B

Продукт

IndaSpace - это система бронирования через веб-приложение рабочих мест или переговорных комнат в офисе и управления процессами компаний.

Как это работает

Мобильное веб-приложение с помощью которого сотрудники бронируют рабочие места в гибридном формате работы компании

Целевая аудитория

Сотрудники, работающие в гибридном формате работы.

Какую проблему решает

Нет возможности управлять фондом рабочих мест подручными средствами. Многие компании переходят на гибридный формат работы, когда сотрудник может выбирать какие дни поработать из офиса, а какие удаленно. Работодатели сокращают офисы. При этом становится необходима система бронирования рабочих мест и переговорных комнат, т.к. в компаниях со штатом более 100 человек пользоваться сторонними инструментами, такими как таблица в Google Docs, становится невыносимо неудобно, и сотрудники саботируют процесс бронирования.

Команда стартапа

- Андрей Черников – CEO, управление бизнесом. Широкий опыт ведения бизнеса, владелец сети коворкингов для психологов.
- Артем Васенин – CPO. Продакт менеджер, 10 лет в ИТ.
- Дмитрий Кирюхин – CTO. Руководитель команды разработки и сам бекэнд разработчик.

Направление

HRTech, EdTech

Рынок

B2C, B2B2C

Продукт

Многофункциональная образовательная платформа для подростков и взрослых, представляющая собой интегрированный комплекс функциональных модулей, позволяющий сопровождать жизненный цикл профессионального развития человека от выявления талантов до практики их применения и монетизации индивидуальных профессиональных способностей человека.

Как это работает

- Собственные технологии выявления талантов и повышения осознанности; технологии повышения эффективности обучения в онлайн. А также система организации стажировок для проверки талантов на практике.
- Бесшовная интеграция функциональных модулей.
- За счет собственной технологии сбора данных о потребностях человека формируется паспорт личности, который позволяет быстро и точно соединять людей с экспертами, предложения с запросами.

Целевая аудитория

Любой человек, начиная с 10+ с осознанным запросом на изменения, развитие осознанности, смены деятельности/профессии и монетизации собственных талантов. Любой человек, начиная с 10+ с осознанным запросом на изменения, развитие осознанности, смены деятельности/профессии и монетизации собственных талантов.

Какую проблему решает

- Позволяет самоопределиться, быстро проверить гипотезы своих талантов, в короткие сроки найти или сменить профессию, что значительно экономит время жизни.
- Решает задачу верификации контента и построения индивидуальных траекторий развития, что сокращает время на поиск и выбор курсов, программ, сообществ.
- Помогает бизнесу получать качественные услуги и сократить расходы на подбор и развитие персонала. За счет системного повышения качества аутсорсинга второстепенных процессов позволяет значительно сократить расходы на содержание персонала.

Команда стартапа

- Елена Сокирянская — CEO. Более 17 лет в управлении бизнесом в ролях генеральный и финансовый директор.
- Игорь Дубинников — CBDO. Более 15 лет корпоративный VPHR крупного бизнеса.

iRecommendWork

irecommendwork.com

Направление

HRTech

Рынок

B2B, B2C

Продукт

Онлайн-сервис рекомендательного рекрутмента, который помогает работодателям находить себе в команду отличных сотрудников через рекомендации.

Как это работает

На платформе iRecommendWork.com компании публикуют свои вакансии, а люди рекомендуют друзей, коллег, проверенных кандидатов. В случае, если кандидата наняли на работу, рекомендатель получает объявленный денежный бонус.

Работодатели экономят время, получая в отбор только подходящих под требования кандидатов с рекомендациями, при этом самостоятельно назначая награду за найм.

Целевая аудитория

B2B - клиенты:

- Малый бизнес и стартапы без HR, особенно быстрорастущие
 - Средний и крупный бизнес, которому нужно расширить каналы поиска профессионалов за рамки рабочих сайтов и/или у которого не хватает собственных ресурсов
 - Некоммерческие организации и фонды
- B2C - пользователи:
- Люди с большим числом социальных связей, нетворкеры
 - Рекрутеры, HR-ы, карьерные консультанты
 - Люди, ищущие офисную или удаленную работу (от специалистов до топов, особенно в крупных городах)

Какую проблему решает

Быстрого и бюджетного поиска сотрудников, а также выхода на кандидатов, которых нет в открытом поиске на рынке труда. Сейчас поиск через рабочие сайты очень трудоемок - в ответ на размещенную вакансию работодатель получает сотни откликов, большинство из которых не подходит под объявленные требования - трудно найти стоящих кандидатов среди этого потока. А поиск через агентства очень дорог, не все компании могут себе это позволить.

Команда стартапа

- Элина Куэста – со-основатель, CEO. 25 лет опыта в управлении людьми и организациями, опыт работы HR-директором крупной логистической компании и международного банка.
- Сергей Карпенко – сооснователь, директор по развитию. 25 лет опыта в управлении финансами, богатый предпринимательский опыт, а также международный опыт работы в 5 странах.
- Станислав Кузин – IT-партнер, технический директор. 25 лет опыта в IT, руководство разработкой в стартапах и корпорациях, богатый предпринимательский опыт

В команде работают еще 12 человек: разработка, клиентский сервис, маркетинг, продукт, продажи.

Направление

HRTech

Рынок

B2B

Продукт

JamSkills - это платформа управления талантами для тестирования сотрудников и кандидатов. Сервис помогает организациям настроить эффективный процесс отбора кандидатов до их последующего развития в компании.

Как это работает

В модуле оценки интегрирована автоматизированная экспертная система диагностики, разработанная в Лаборатории Автоматизированных Профориентационных Систем при Томском государственном Университете Систем Управления и Радиоэлектроники (ТУСУР).

Методики для оценки профессионально важных качеств личности, в том числе тесты для оценки интеллекта, профессиональной направленности, ведущих мотивов и индивидуальных сторон личности, отбирались и анализировались в течение десятилетия, чтобы сформировать высокоэффективную методологию оценки.

Текущая модификация методологии полностью автоматизирована и содержащий более 200 авторских интерпретаций, благодаря чему достоверность оценки составляет 80-85%. Высокие показатели подтвердились на выборке из более чем 25 тысяч руководителей среднего и высшего звена.

Целевая аудитория

Крупный бизнес с численностью от 500 человек, в нефтяной, строительной, фармацевтической промышленности.

Какую проблему решает

Текущее кадровое, некачественное отбор кандидатов, непонимание ценности сотрудника для компании и отсутствие четких критериев оценки и системности в оценке.

Команда стартапа

- Сатюков Станислав - генеральный директор.
- Горлов Алексей - Директор по продукту Развитие продукта, выстраивание стратегических партнерств, развитие партнерских программ, управление продажами. Продажи, маркетинг, обучение персонала.
- Сорокин Алексей - Технический директор Развитие архитектуры, руководство командой разработки, интеграции с партнерами, поддержка продукта. Управление циклом разработки продуктов.
- Прусанова Анастасия - Бизнес-девелопер. Ведение аналитики, проведение исследований, поиск новых клиентов.
- Фомин Антон - Бизнес-девелопер. Ведение аналитики, проведение исследований, поиск новых клиентов.

Kadrobot

kadrobot.com

Направление

HRTech

Рынок

B2B

Целевая аудитория

МСП

Продукт

Корпоративный бот-компаньон - внутрикорпоративная экосистема, основанная на геймификации, автоматизации процессов и неденежной мотивации сотрудников.

Как это работает

B2B-бот по мотивации сотрудников, геймификации и автоматизации рутинных процессов с аналитикой и оценкой метрик по участию сотрудников, выявление неактивных, не читающих пользователей, оценка вовлеченности в корпоративную культуру онлайн, в интерактивном режиме, с оценкой эмоционального состояния. В боте есть своя внутренняя валюта, магазин бонусов, лента событий, on-boarding новичков, peer-to-peer голосования, можно запросить отпуск и удаленку. Бот-компаньон работает в мессенджере телеграм.

Какую проблему решает

- Снижение эффективности работы сотрудников
- Ухудшение дисциплинарных показателей
- Разобщенность коллектива
- Низкий уровень коммуникации
- Большое количество рутинных процессов по планированию отдыха сотрудников

Команда стартапа

- Рамазанова Александра основатель/CEO. Креативное видение проекта, найм сотрудников, стратегия развития бизнеса, поиск инвесторов, создание структуры и процессов для обработки информации

3 разработчика:

- middle python developer - Python, SQL, SQLAlchemy, Python-telegram-bot, flask, Linux администрирование, project-менеджмент
- junior python developer - Python, SQL, SQLAlchemy, Python-telegram-bot, flask
- UX-дизайнер - Построение логики взаимодействия с интерфейсом бота

My Smart Office

lp.dev.wconsults.ru

Направление

HRTech

Рынок

B2B

Целевая аудитория

МСП, компания по обслуживанию СКУД.

Продукт

MySmartOffice — платформа для совместной работы в едином рабочем пространстве. Платформа предоставляет набор инструментов для ведения проектов, заметок, dashboard, хранения файлов и др. Пользователи платформы могут самостоятельно изменять, добавлять экранные формы, процессы и интеграции с внешними системами. Платформа реализует концепцию, которая предполагает простоту использования системы, быстрый доступ к функционалу системы и умную систему поддержки действий пользователя.

Как это работает

Платформа предоставляет возможность сократить цикл создания системы управления процессами с помощью визуального программирования и на основе шаблонных сценариев. Система позволяет смоделировать и создать готовое бизнес-приложение, которое будет основано на мониторинге информационных потоков в бизнес-процессах.

Какую проблему решает

- Долгий срок запуска корпоративной системы.
- Сложность разработки платформ, требуются узкоспециализированные разработчики.
- Высокая стоимость разработки и эксплуатации корпоративной системы.
- Отсутствие гибкости при изменении в процессе эксплуатации корпоративной системы.

Команда стартапа

Михаил Крюков — руководитель проекта, основатель.

Need Support

needsupport.ru

Направление

HRTech

Рынок

B2C, B2B, B2G

Целевая аудитория

Компании, в которых проектам и мероприятиям нужна оперативная техническая поддержка

Продукт

NeedSupport — круглосуточная поддержка проектов и мероприятий. Вся коммуникация с пользователями: ответы на их вопросы, донесение важной информации и сбор обратной связи. Компании приходят, чтобы наладить поддержку своих технических систем и мероприятий: горячая линия для участников форума, виджет на сайте интернет-магазина, рассылки участникам конкурса.

Как это работает

Для поддержки участников используется собственная технологическая платформа. Она позволяет отвечать на вопросы, собирать обратную связь и запускать кампании исходящей коммуникации. Платформа состоит из нескольких модулей. Один из них — модуль автоответов, который снижает нагрузку на агентов за счет автоматических ответов на типовые обращения. В его основе используются технологии ИИ: в частности, парсинг словесных форм, нормализации и многоклассовой классификации тикетов по темам.

Какую проблему решает

NeedSupport решает проблему низкого качества процесса поддержки, который обычно воспринимается в проектах как второстепенный.

Команда стартапа

- Ксения Андреева — основатель, операционный директор. Опыт руководства высоконагруженными сервисами 5 лет.
- Дмитрий Благинин — основатель, технический директор. Опыт разработки сложных технических систем 5 лет.

Направление

HRTech

Рынок

B2B, B2G

Целевая аудитория

Крупные производственные компании с широкой географией и удаленным сервисным обслуживанием.

Продукт

PIME — это платформа управления информационным полем работника для повышения эффективности труда за счет снижения уровня персональных ошибок.

Как это работает

Платформа PIME состоит из набора ПО, hardware (гарнитур, сервера) и цифровых сервисов, необходимых для доступа и управления ее отдельными элементами. Роли в системе по уровню прав доступа (от меньшего к большему): пользователь, оператор, администратор, владелец. В основе системы используется открытая слабосвязанная архитектура, позволяющая независимую отладку, тестирование и развитие отдельных компонентов и технологий, что существенно снижает технологические риски. Состав: мобильное приложение, web/desktop-облако, приложение для гарнитуры, удаленный сервер, XR-гарнитура.

Какую проблему решает

Для предприятий с высоким уровнем цифровизации: решение проблемы, связанной с оперативным принятием решения сотрудником, проблемы избытка информации, а так же проблемы взаимодействия сотрудников с новым оборудованием.

Для предприятий с низким уровнем цифровизации: снижение затрат на обучение сотрудников, снижение ошибок, а также оцифровка старого аналогового оборудования, что значительно снижает издержки на модернизацию.

Команда стартапа

- Вадим Аптрахманов — директор по развитию.
- Евгений Терешин — генеральный директор.

Направление

HRTech

Рынок

B2B

Продукт

Rabotnik24 - платформа для эффективного управления временным персоналом. Объединяет заказчиков и работников. Инструмент управления временным персоналом на всех этапах «жизни» сотрудника в проекте: от формирования потребности, до выплаты ЗП и увольнения. Сервис с высокой долей автоматизации и цифровизации процессов.

Как это работает

С помощью мобильного приложения заказчик оставляет заявку с указанием специальности, кол-ва сотрудников, сроков работы, ставкой в час и других требований к соискателю. Платформа осуществляет отбор по базе пользователей-соискателей. Соискатели оформляются в штат аутсорсинговой компании-партнера. Работник «выходит на линию», по завершении работ, его табелирует заказчик. Аутсорсинговая компания на основе табеля начисляет ЗП, налоги, делает соответствующие отчисления в фонды.

Целевая аудитория

Компании с большим штатом и сезонностью производства. Компании, с большой текучкой. Компании, имеющие ограничение на размер штата в связи с применением льгот МСП. Компании, не имеющие возможности тратить время на кадровое делопроизводство, подбор, начисление налогов и др.

Какую проблему решает

Дает возможность компаниям сократить расходы на содержание штата, путем вывода за штат части персонала и привлечения временного персонала только под конкретные задачи на определенный срок. Кроме того, благодаря автоматизации и цифровизации процессов позволяет экономить на персонале (бухгалтера, кадровики и др.), обслуживающем процессы.

Команда стартапа

- Александр Маслюк - операционный директор
- Кирилл Пятнищев - руководитель отдела разработки
- Олеся Бормотова - руководитель отдела подбора
- Ирина Геоцинтава - руководитель отдела кадров
- Михаил Калинин - реклама и продвижение
- Дмитрий Михайлов - управление проектом

Направление

HRTech

Рынок

B2B, B2C

Целевая аудитория

Работодатели и соискатели.

Продукт

Экосистема соискателей, HR и работодателей, включающая аукционы с работодателем.

Как это работает

Программно-аппаратный комплекс, состоящий из вебверсии, IOS/Android приложения, позволяющий HR-специалистам работать с вакансиями и кандидатами на любых устройствах. Все данные хранятся в облаке и синхронизируются между собой. Система включает в себя ИИ для распознавания текста на изображениях для автоматической обработки фотографий и сканов резюме. Комплекс интегрирован в популярные мессенджеры (Telegram, Whatsapp) и СМС для оповещений кандидатов о собеседованиях и взаимодействия с ними. Для автоматической обработки резюме и предложений кандидатов для вакансии используются алгоритмы BigData. Для удобства работы специалистов доступны интеграции с популярными сайтами резюме с помощью веб-плагина для Chrome.

Какую проблему решает

Аукцион с работодателем, быстрое взаимодействие трех сторон: соискатель-рекрутер-работодатель. Подбор кандидатов на анализе талантов при помощи Big Data.

Дешевле конкурентов до 100%, собственная база кандидатов внутри, видео вакансии, видео резюме. Мультитул для HR. Работа соискателей, работодателей и hr в одной среде! Работа из приложения в смартфоне, отбор кандидатов основывается на анализе талантов.

Команда стартапа

Волхонский Андрей – CEO. Серийный предприниматель, основатель и собственник компании «Братья Чистовы», cleanbros.ru, бизнес опыт более 10 лет.

Хромов Михаил – СТО. Мех-мат МГУ. Разработка сложных внутренних систем для разных компаний, которые включают crm-системы, логистические программы. Опыт более 7 лет.

Иванов Олег – СМО. Опыт около 4 лет, разработана и внедрена своя система сквозной аналитики.

Rekrutto

www.rekrutto.ru

Направление

HRTech

Рынок

B2B

Целевая аудитория

МСП, преимущественно FMCG

Продукт

Первое полностью цифровое решение для эффективного найма персонала: быстрое и дешевое заполнение вакансий качественными кандидатами.

Как это работает

В основе платформы лежит совершенно новая бизнес-логика процессов, а также система умного матчинга (ИИ), которая автоматически сопоставляет кандидатов и вакансии между различными компаниями и даже индустриями.

Какую проблему решает

- Существующая модель найма в России и в мире устарела и не отвечает потребностям бизнеса (в массовом сегменте): грязный и дорогой трафик из джоббордов (до 30 т.р. за найм при конверсии от 0.5 до 1.5%: входящий трафик — найм).
- Медленная обработка вакансий (не используется ИИ, фильтры и тд.).
- Неэффективная обработка трафика и его хранение (много на бумаге, информация теряется/искажается при передаче).
- Низкий/нулевой заработок.

Команда стартапа

Михаил Черепнёв — основатель. 20+ лет опыта в рекрутменте, владелец агентства по подбору персонала — Hiring Talents (10 лет на рынке).

Rosterize

rosterize.aero

Направление

HRTech

Рынок

B2B

Целевая аудитория

Авиакомпании

Продукт

Интеллектуальная система планирования экипажей авиакомпаний.

Какую проблему решает

Сокращать расходы и снижать риски авиакомпаний за счет более эффективного расписания работы экипажей.

Как это работает

Расположенная в облаке цифровая модель работы экипажей авиакомпании, подготовленная средствами машинного обучения при помощи алгоритма MILP-оптимизации, формирует оптимальный план выполнения полетов.

Команда стартапа

- Максим Андреев — Co-founder & CEO. 20+ лет в ИТ — развитие бизнеса, маркетинг, продажи, бизнес-консалтинг. ex-КРОК, создал практику бизнес-решений с нуля до \$150+ млн.
- Алексей Тарасов — Co-founder & Head of Science, к.ф.м.н. 20+ лет опыта на стыке математической оптимизации и бизнеса.

SELECTIIIO

www.selecti.io

Направление

HRTech

Рынок

B2B

Продукт

SELECTIIIO - это платформа, которая позволяет рекрутерам получать от кандидатов записанное видео, с ответами на свои вопросы и использовать при отборе, оценке и общении с конечными заказчиками.

Как это работает

Технология асинхронного управления - администратор системы вводит данные аппликантов, каждому из которых система автоматически присылает индивидуальную ссылку для записи видео. Запись происходит из браузера, никакого ПО устанавливать не нужно.

Работа с платформой состоит из шагов:

1. Рекрутер регистрирует данные кандидата на платформе.
2. Система отправляет кандидату e-mail и SMS с уникальной ссылкой на прохождение видеопроверки.
3. Пройдя по ссылке, кандидат видит вопрос в виде текста или видео и записывает свой видео-ответ.
4. Рекрутер может смотреть видео-ответы кандидатов в удобное время на любом устройстве.
5. Рекрутер может поделиться данными с видео кандидатов с коллегами (не залогиненными в систему) внешней ссылкой для оценки выбранных кандидатов, предоставляя им ограниченный защищенный доступ.
6. Коллеги могут оставить свой комментарий используя функционал платформы. В случае студентов этот функционал служит как инструмент коллаборации.

Целевая аудитория

Бизнес с численностью сотрудников от 100 человек, который постоянно занимается наймом.

Какую проблему решает

Проблема отбора кандидатов, построение корпоративного лендинга вакансий, проблема асинхронного обучения студентов. Все проблемы - глобальны.

Команда стартапа

Более 100 лет опыта команды в своих областях.

- Денис Передерин - 29 лет опыта, опыт работы на управляющих должностях компаний, опыт предпринимательства с 1994 года (дистрибьюторский бизнес)
- Вадим Спичак - 30 лет опыта как разработчика в различных структурах

Направление

HRTech

Рынок

B2B, B2C

Продукт

SkillCode – HR платформа с уникальными Digital инструментами для работы с SoftSkills компетенциями. Мгновенно получаемые результаты позволяют строить профили компетенций, сравнивать кандидатов с лучшими сотрудниками должности, точно разрабатывать программы развития и искать таланты внутри компании.

Как это работает

Для B2B/B2G: создаются личные кабинеты, где можно добавлять сотрудников и кандидатов, направлять их на онлайн диагностику SoftSkills и отслеживать статус тестирования. Результаты формируются мгновенно в виде лепестковой диаграммы и числового, а также текстового описания. Инструменты платформы позволяют проводить анализ, сравнение и группирование профилей специалистов, а также выгрузку результатов в формат pdf. и excel.

Для B2C: создается личный кабинет, в котором можно пройти онлайн диагностику уровня развитости SoftSkills, получить результаты, а также сохранить их в формат pdf.

Целевая аудитория

HR департаменты в крупном бизнесе, руководители МСП, физ. лица в поиске работы и занимающиеся саморазвитием.

Какую проблему решает

Для B2B/B2G:

- Повышение качества найма: количество специалистов, проходящих испытательный срок, вырастает до 20%, а количество нецелесообразных интервью сокращается.
- Определение кандидатов на повышение: тестирование позволяет выявить сотрудников с высоким потенциалом.
- Повышение эффективности работы: после диагностики складывается общая картина для оптимальной кадровой перестановки
- Оптимизация бюджета на обучение: анализ результатов позволит развивать нужные компетенции как отдельным сотрудникам, так и целым подразделениям.

Для B2C:

- Создание идеального резюме: отчет о навыках в резюме повышает количество приглашений на собеседование до 40%
- Составление плана своего развития: платформа поможет определить, какие характеристики необходимо развивать именно вам.

Команда стартапа

- Артем Кодолов - серийный предприниматель, основатель и руководитель PYBT.ru и SkillCode, соучредитель, полное управление проектом.
- Алан Мисонжик - соучредитель, ответственный по маркетингу и продажам.
- Павел Фомин - соучредитель, ответственный по технической части проекта.

Остальные функции (IT, эксперты, бизнес-тренеры) – аутсорсинг.

SkillScanner

neurocenter.pro

Направление

HRTech

Рынок

B2B

Целевая аудитория

Крупные ритейлеры в fashion индустрии.

Продукт

Программно-аппаратный комплекс в среде виртуальной реальности позволяет провести экспресс-оценку квалификации специалистов рабочих профессий. Система автоматизирована, не требует знания русского языка от тестируемого и особой квалификации от оператора.

Как это работает

В рамках заданной профессии изготавливается специализированный контент: по написанному сценарию производится съемка в формате видео-360, на видео накладывается пространственно-временная сетка с маркерами, на которые должен обратить внимание человек, проходящий тестирование. Само тестирование проводится в шлеме виртуальной реальности и представляет собой просмотр фрагментов разработанного контента, в паузах между которыми человеку необходимо выделять маркеры, заложенные при разработке контента. Помимо этого, весь процесс тестирования фиксируется окулографом, встроенным в шлем виртуальной реальности. На основе этих данных строится матрица внимания, которая позволяет определить уровень квалификации проходящего тестирование человека.

Какую проблему решает

С помощью программно-аппаратного комплекса компания помогает HR-специалистам отбирать годных и лучших специалистов рабочих специальностей в ситуации дефицита кадров строительных специальностей и приносит пользу в переобучении, подготовке, обучении, минимизации скрытой угрозы на опасных объектах.

Команда стартапа

- Виктор Большаков — генеральный директор. Имеет более 30 научных публикаций. Проводил научные разработки на базе МЛЦ МГУ, а также ФГУП «ЦНИИмаш».
- Денис Гусев — директор по стратегическому развитию. Пять лет занимался исследованиями в области квантовой электроники.

Направление

HRTech

Рынок

B2B, B2C

Целевая аудитория

МСП и фрилансеры.

Продукт

Облачная платформа для подбора и управления командами продуктовой разработки, которые работают в удаленном формате.

Как это работает

В основе технология мэтчинга людей внутри команды и команд с клиентами, основанная на профилировании компетенций разработчиков, ролей в командах и требованиям по работе. На основе данных о профиле и подходящих ролях собирается подборка проектов и команд для каждого исполнителя.

Какую проблему решает

Быстрый подбор и внедрение команд продуктовой разработки на аутстаффинг в случаях, когда нужно максимально быстрое усиление ресурса разработки и создания IT-продукта. Проблема обусловлена ростом потребности в отдельных разработчиках и командах, сложностью/ скоростью и неэффективными процессами найма.

Команда стартапа

- Алексей Один — founder, CEO. Ex-CPO и CTO Lingualeo (23 млн пользователей мобильного приложения), основатель сервиса по заказу бытовых услуг на дом.
- Александр Долгов — CCO. Ex-Head of B2G Skyeng (\$ 5.5 млн выручки бизнес-юнита). Отвечает за продажи и рекрутинг разработчиков.
- Павел Мальцев — CPO. Ex-директор по продукту в Tugush (блокчейн-платформа для размещения финансовых активов). Отвечает за контроль качества внедрения проектов.

Smart Working

bambook.space

Направление

HRTech, PropTech

Рынок

B2B, B2B2C

Продукт

SaaS. Веб-приложение, доступное как со смартфонов, так и с ПК, позволяющее сотрудникам бронировать рабочие места в офисе на те дни и время, когда они присутствуют в офисе, а руководителям отслеживать график их присутствия.

Как это работает

Часть рабочих мест становятся «нефиксированными» — то есть, не закрепленными за конкретным сотрудником. Пользователи веб-приложения — сотрудники компании — бронируют эти места на интерактивной карте в приложении на те дни и часы, когда посещают офис.

Целевая аудитория

Компании с офисом от 10 рабочих мест, из любой отрасли, коворкинги и сервисные офисы.

Какую проблему решает

- Высокие затраты на аренду неиспользуемой на фоне удаленной работы офисной площади. Благодаря системе можно сократить расходы на аренду вплоть до 40%.
- Непрозрачность рабочих графиков сотрудников или, наоборот, привязка их к жесткому графику посещения офиса. Система позволяет удобно отслеживать нахождение сотрудников (дома или в офисе), формировать отчеты и аналитику по рабочим местам и сотрудникам, а также организовывать рабочие встречи оффлайн, не привязывая при этом сотрудников к жесткому графику посещения офиса.

Команда стартапа

Татьяна Мелентьева — CEO. Более 20 лет опыта управления бизнесом в B2B в области реализации дизайн-концепций и поставки оборудования для офисных пространств и коммерческих помещений.

Направление

HRTech

Рынок

B2B, B2C

Целевая аудитория

Крупный бизнес. от 1000 сотрудников, частные лица.

Продукт

TADA.TEAM – комплексное и простое цифровое решение для управления компанией и бизнесом.

TADA.TEAM совмещает в себе развитый мессенджер с высочайшей степенью защиты, возможность аудио/видеоконференций и управленческие инструменты – планировщик, доску задач с широкими возможностями управления и контроля, многофункциональный рабочий календарь. А также гибкие возможности автоматизации и интеграции с другими приложениями.

Как это работает

Реализация как SaaS, так и on-prem установка. Легкая миграция из одной модели в другую. Коммуникационные технологические платформы. Современные актуальные средства разработки go и flutter.

Какую проблему решает

- Рабочие коммуникации "одной кнопкой".
- Единое коммуникационное пространство компании.
- Простое и удобное управление задачами.

Команда стартапа

На текущий момент численность команды 20 человек: разработчики, QA, DevOps, UX/UI дизайнеры. Ядро команды имеет большой опыт в разработке и эксплуатации корпоративных телекоммуникационных решений.

Направление

HRTech

Рынок

B2B

Целевая аудитория

Банки, IT-компании, ритейл.

Продукт

Платформа для оценки и развития способностей эмоционального интеллекта (ЭИ) человека и компании в целом как фундамента soft skills для повышения продуктивности, стрессоустойчивости и вовлеченности

Как это работает

Сервис оцифровывает и развивает способности работать с информацией, получаемой через эмоциональную сферу, передаем и поддерживаем технологии развития этих способностей:

- Диагностирует способности ЭИ, на основе данных формирует стандарт для подбора, проводит предиктивную аналитику
- Строит персонализированные/командные планы развития, ЭИ-ландшафт команд и консультирует тим-лидов чтобы, усилить индивидуальную и командную работу
- Дает доступ к решениям: тренажерам, курсам, квестам, системе мониторинга и анализа для HR, консультирует по результатам
- Поддерживает ЭИ-среду в командах и проектах, проводит повторные диагностики, мастер классы, развивает внутренних специалистов, осуществляет комплексную пакетную поддержку.

Ядром SAAS-платформы является научная объективированная методика оценки способностей ЭИ. Накопление больших данных позволяет создавать эталонные ЭИ-профили по профессиям и должностям. Система предиктивной аналитики - идентифицировать сотрудников под эталон.

Структура платформы позволяет интегрироваться с помощью API в другие корпоративные системы, а также создавать предложения под конкретные нужды компаний.

Какую проблему решает

Для HR и T&D-специалистов: выявлять перспективных сотрудников при подборе, формировать качественный кадровый резерв, удерживать и развивать ключевых сотрудников, профилактировать выгорание и улучшать мотивацию и коммуникацию внутри команд.

Сотрудникам: помощь в развитии навыков стрессоустойчивости, адаптивности, коммуникативности, вовлеченности, за счет развития способностей эмоционального интеллекта как фундамента всех soft skills.

Компаниям: внедрять и поддерживать эмоционально-интеллектуальную среду, постоянно повышающую эффективность и продуктивность команд, развитие лидеров, профилактику стресса и эмоционального выгорания сотрудников.

Команда стартапа

Сейчас в команде более 20 человек: финансовый отдел, научно-методический, IT-отдел, отдел маркетинга и отдел продаж.

- Елена Хлевная – основатель и CEO. Доктор эконом. наук, канд. психол. наук, амбассадор эмоционального интеллекта в России и СНГ с 2009 года. Автор более 100 научных работ и статей в деловой прессе. Автор книг по развитию эмоционального интеллекта.
- Олег Елманов – со-основатель и СТО EI Lab. Более 20 лет в сфере информационных технологий на руководящих позициях. Специализируется на высокотехнологичных решениях для автоматизации бизнеса, реализовал более 500 проектов в этой области.

Направление

HRTech

Рынок

B2B, B2C

Продукт

SaaS-сервис управления проектами и задачами для команд.

Как это работает

Полный набор инструментов для вашей работы: канбан-доски, недельный календарь, управление задачами, гибкие уведомления и многое другое.

Целевая аудитория

МСП от 10-20 человек, фрилансеры, дизайнеры, программисты, маркетологи.

Какую проблему решает

- Управление задачами.
- Контроль выполнения задач.
- Планирование.
- Коммуникации в команде.
- Хранение корпоративных данных.

Команда стартапа

Иван Мараховка — основатель проекта. 8 лет в Digital, агентство Gold Carrot, более 100 закрытых клиентских проектов.

Направление

HRTech

Рынок

B2B

Продукт

Сервис для подбора персонала на одну или несколько смен с выплатой после каждой смены.

Как это работает

Онлайн платформа, на которой можно получить обученного работника на смену от 4 часов и более, за несколько часов, после публикации заявки. Берет на себя документооборот и выплаты исполнителям. Обеспечивает инструменты выбора исполнителя, управления сменой и оценку исполнителя, отчеты и статистику.

Для соискателей это приложение, в котором можно найти рабочую смену, не выходя из дома (без затрат денег и времени на собеседование) и получить оплату в течение 24 часов после смены.

Платит работодатель, за услугу, поиск и выбор исполнителя, оплата за каждую смену от 4 до 12 часов — 239 до 599 рублей.

Целевая аудитория

Организации, которым требуется подбор рабочего и обслуживающего персонала в сферах торговли, доставки, логистики, производства, сферы обслуживания (HoReCa), сельского хозяйства и др.

Какую проблему решает

Бизнес теряет выручку и клиентов, когда не хватает собственного персонала для их качественного и полноценного обслуживания. Бизнес несет повышенные затраты, когда не может уменьшить или увеличить кол-во персонала на несколько часов или дней.

Команда стартапа

Число сотрудников — 3, при этом компания закрывает все компетенции, связанные с разработкой и развитием проекта.

YouScouts

Babooshka.pro

Направление

HRTech

Рынок

B2G, B2B

Продукт

Международный маркетплейс локаций киносъемок. Веб-платформа для работы с интегрированной нейронной сетью для создания, хранения, аналитики и систематизации базы локаций съемок кино и рекламы. Сервис автоматизировано анализирует сырые материалы локейшн-агентств и формирует базы объектов. Платформа помогает официально оформлять взаимодействие с представителями городских объектов.

Как это работает

В проекте разработан искусственный интеллект, сверточная нейронная сеть для задачи классификации специфических для индустрии изображений. В нейросети применены технологии дополнительной памяти и технология механизма внимания для поиска взаимосвязей между различными частями входных и выходных данных сети. Реализован поиск похожих изображений с помощью эмбедингов (векторного представления) изображений с помощью тех же сверточных нейронных сетей.

Целевая аудитория

Объекты, которые сдаются под съемки; компании, производящие видео-контент; кинориэлторы; локейшн-агентства.

Какую проблему решает

- высокая ресурсоемкость ручного труда по поиску площадок, сложность найти подходящий объект среди тысяч локаций и сотен тысяч фотографий;
- высокий вес человеческого фактора в подборе локаций;
- потери материалов в базах, потребность повторных съемок объектов;
- сложность официального оформления съемок на объектах города.

Команда стартапа

- Дмитрий Рубин — генеральный директор. Серийный предприниматель в инновационной технологической сфере.
- Виктория Воронцова — соучредитель, руководитель коммерческого направления. Основатель локейшн-агентства для кино- и видеосъемок babooshka.pro. 16 лет опыта работы локейшн-менеджером.

Направление

HRTech

Рынок

B2B

Целевая аудитория

СМП с численностью сотрудников от 500 человек.

Продукт

Цифровая деловая игра по охране труда - это игровое обучение сотрудников таким сложным производственным дисциплинам как охрана труда, пожарная безопасность, гражданская оборона в рамках данной игры основано на характерных заблуждениях людей в критических ситуациях и положено в основу присвоения знаний.

Как это работает

В основе продукта лежит игра как технология, одна из игровых механик, позволяющая соревноваться игроку с игрой и проводить при этом параллели со своим реальным поведением. Эксперименты с искусственным интеллектом планируются в ближайший год, поскольку есть необходимость применять его в работе с материалами судебных разбирательств, административных материалов нарушений и т.п., что обогатит контент игры.

Какую проблему решает

Обучение сотрудников компаний вопросам безопасности: охрана труда, пожарная безопасность, промышленная безопасность, гражданская оборона с использованием следующих принципов:

- асинхронность обучения - выгода для сотрудников
- учет прохождения обучения - для руководителей и линейного менеджмента
- снятие слепых зон для работодателя и исключение административных негативных событий
- уменьшение травматизма на производстве.

Команда стартапа

- Лычко Алексей - руководитель проекта. Продажи, маркетинг, работа с дилерами. Опыт в области производственной безопасности более 21 года, опыт разработки настольных игр - более 5 лет, работа в маркетинге, продажах - 1,5 года.
- Суевалов Леонид - IT-директор. Опыт разработки настольных и компьютерных игр - более 15 лет.
- Зайцев Дмитрий - эксперт в области производственной безопасности. Работа с законодательным контентом, адаптация его в библиотеки знаний. Опыт работы - более 15 лет.
- Чистякова Оксана - методолог, составитель тестов. Педагогический опыт - более 20 лет, опыт в охране труда - более 5-ти лет. Опыт в методологии - более 3 лет.

Контроль и мотивация

teamreport.io

Направление

HRTech

Рынок

B2B

Продукт

CRM система для мотивации и контроля производительности сотрудников.

Как это работает

No-code решение, универсальный коннектор к любым сервисам и CRM, интерфейс (калькулятор) для вычисления KPI из данных CRM систем. Выбрана библиотека для глубокого обучения Keras (высокоуровневый API нейронной сети, которая может работать поверх других популярных платформ DNN для упрощения разработки). Keras является интерфейсной надстройкой над фреймворком TensorFlow (библиотека с открытым исходным кодом для численных вычислений и крупномасштабного машинного обучения. Это позволяет использовать статистические графы и получить большую вычислительную скорость.

Целевая аудитория

Отделы продаж компаний (50-300 сотрудников), которые работают на рынке более 3-х лет и ведут учет продаж в CRM-системе.

Какую проблему решает

- Сокращении издержек на расчет заработной платы – меньше расходов денег и времени
- Повышении точности планирования, вовлеченности сотрудников и производительности труда – увеличение прибыли
- Получение инструмента прогнозирования – конкурентное преимущество – увеличение прибыли

Внедрение алгоритма планирования и прогнозирования экономической эффективности на 5-10 показателей и исторических данных при помощи искусственного интеллекта способно увеличить точность прогноза на 30% и высвободить до 80% времени руководителя.

Команда стартапа

В команде 5 человек.

- Мидаков Денис. CEO, предприниматель, 14 лет занимается автоматизацией на базе Битрикс24 (команда 20 человек), основные компетенции: продажи, маркетинг. Сооснователь проекта.
- Лукшиц Максим. СТО, 7 лет занимается безопасностью данных, пентестер. Сооснователь проекта.
- Шашков Денис. СВО, 41 год, ex-HR в компании Mars, основные компетенции: продажи, переговоры с крупными клиентами. Сооснователь проекта
- Шкурин Евгений. Back-программист. 4 года опыта с Python, Django, GraphQL, PostgreSQL, MongoDB, Docker.
- Анискевич Борис, front-программист, опыт 5 лет, Vue.js, Python, Django, GraphQL

Пряники

pryaniky.com

Направление

HRTech, CRM

Рынок

B2B, B2G

Продукт

Геймифицированная платформа корпоративных коммуникаций, на основе которой можно за 1 неделю запустить корпоративный портал, социальную сеть, корпоративный университет, систему управления знаниями, управление HR-процессами, работу с идеями сотрудников, мотивационные программы для вовлечения, удержания, роста KPI и поддержки эмоционального здоровья сотрудников. Работает с 2012 года.

Как это работает

Платформа поставляется как веб-сервис и мобильное приложение, включает в себя многофункциональную административную консоль, работает как SAAS или On-Premise решение, входит в Реестр Отечественного ПО. Команда "Пряников" оказывает полный цикл услуг по техническому и методическому внедрению и сопровождению платформы с учетом ваших задач и особенностей аудитории и корпоративной культуры. Среди клиентов "Пряников" - "Спортмастер", Платежная система "МИР", "Алроса", "PERI", "KPMG", "DHL Express" и другие представители среднего и крупного бизнеса.

Специалисты «Пряников» анализируют актуальные HR-задачи, корпоративную культуру, особенности аудитории, процессов и IT-инфраструктуры компании и подбирают оптимальную конфигурацию и наполнение для платформы «Пряники» - чтобы конечное решение было максимально заточено на задачи и особенности клиента. Запуск проекта занимает от 1 недели. Клиент также может конфигурировать и наполнять платформу самостоятельно или привлекать третьих лиц.

Целевая аудитория

Компании со штатом от 100 человек.

HR-директора, директора по внутренним коммуникациям, владельцы бизнеса.

Какую проблему решает

- Повышает вовлеченность сотрудников
- Снижает текучесть
- Повышает эффективность сотрудников в объективно измеримых процессах (продажи, работа контакт-центра, производства)
- Создает единое коммуникационное пространство в компании, в т.ч. с доступом через мобильное приложение
- Организует сбор идей сотрудников и работу по их оценке и воплощению в жизнь
- Укрепляет корпоративную культуру

Команда стартапа

В команде 25 человек: разработка, внедрение и сопровождение, продажи, маркетинг, консалтинг.

- Евгения Любко – управляющий партнер. HR-эксперт, преподаватель курса повышения квалификации в РЭУ им. Г.В.Плеханова, автор книги "Легкая геймификация в управлении персоналом" и двухступенчатого одноименного онлайн-курса. 10 лет в геймификации для HR, 15 лет в сфере управления персоналом и развития интернет-сервисов для HR. 3,5 года руководила порталом по трудоустройству rabota.ru.
- Алексей Любко – управляющий партнер. Эксперт в области информационной безопасности и разработки информационных систем. Более 15 лет опыта разработки прикладных информационных систем на базе технологий Microsoft для государственных органов и коммерческих организаций.

Arkon Construction

arkon3d.ru

Направление

PropTech, DeepTech

Рынок

B2C, B2B, B2G

Продукт

Основное предложение состоит в строительстве жилых домов под брендом Arkon с помощью собственной строительной службы и строительных компаний партнеров.

Как это работает

Вертикально интегрированная технология строительной 3D печати, включающая разработку оборудования, материалов печати и проектов зданий. Решение компании нацелено на решение глобальной проблемы нехватки жилья, а задача — сделать частное домовладение доступным.

Целевая аудитория

Покупатели домов, девелоперские и строительные компании занимающиеся строительством малоэтажного жилья и туристических объектов.

Какую проблему решает

B2C:

- Высокая стоимость строительства.
- Долгие сроки строительных работ.
- Низкое качество.
- Сложные и нестандартные архитектурные формы стоят дорого.

B2B:

- Непредсказуемые цены на материалы.
- Низкая маржинальность проектов.
- Большое количество отходов и высокий углеродный след.
- Дефицит рабочей силы.

Команда стартапа

- Борис Козлов — генеральный директор, основатель. Деятельность связана с развитием инновационных производственных бизнесов и с международными продажами.
- Максим Безруков — эксперт по внедрению инноваций и коммерциализации высокотехнологичной продукции. Более 12 лет опыта операционного управления в федеральных розничных и телекоммуникационных компаниях.
- Дмитрий Коньшин — технический директор. Опыт разработки роботизированных технологических комплексов для крупнейших предприятий России.

Направление

PropTech

Рынок

B2B, B2G

Целевая аудитория

Компании железнодорожной отрасли, горной промышленности, энергетики, металлургии.

Продукт

Программно-аппаратный комплекс позволяющий проводить визуальную оценку технических объектов, осуществлять бесконтактные измерения и поиск дефектов и аномалий на поверхности объектов.

Как это работает

Основным конкурентными преимуществами нашего решения является высокая точность бесконтактных измерений. Кроме того, используя концепцию edge computing с помощью данного решения можно осуществлять визуальную оценку технических объектов, а также проводить поиск и классификацию дефектов и аномалий на поверхности объектов в режиме реального времени.

Какую проблему решает

Исключение «человеческого фактора» при проведении визуальной инспекции, повышение точности бесконтактных измерений технически сложных объектов.

Команда стартапа

Василий Манько — генеральный директор.

BimAR System

bimar.pro

Направление

PropTech

Рынок

B2B

Целевая аудитория

Строительные компании.

Продукт

Система BimAR — это цифровой двойник конструктивных элементов зданий, сооружений, механизмов, обеспечивающая контроль проектирования, производства, складирования, логистики, монтажа изделий из любой точки мира.

Как это работает

BimAR основан на компьютерном зрении, включает в себя набор методов, которые наделяют компьютер способностью «видеть», и извлекать информацию из увиденного, сопоставляя с заданными параметрами.

Какую проблему решает

BimAR System помогает оптимизировать производство и повысить качество сборки конструкций. Система снижает количество ошибок при доставке, оптимизирует входящий контроль, мгновенно проверяя прибывающий транспорт. Сокращает время монтажа конструкций, уменьшает количество ошибок, оптимизирует управления запасами и человеческими ресурсами, упрощает процесс сборки. Уникальный идентификатор цифровой маркировки позволит избежать контрафакта и с высокой точностью ведет контроль местоположение элементов.

Команда стартапа

Денис Кузнецов — CEO. С 2010 владелец и генеральный директор ООО «Чистая Энергия». С 2017 партнёр первого в Европе ICO нефтяного месторождения. 2007-2017 владелец и партнёр клубных и ресторанных проектов «Space Stone», «Атмосфера», «Ozero», «Волна».

BufferSystem

buffersystem.ru

Направление

PropTech

Рынок

B2B2C, B2B

Продукт

Линейка инновационных химических составов, применяемых при строительстве и эксплуатации объектов недвижимости.

Как это работает

Инновационные формулы, в основе которых лежат процессы синтеза различных химических элементов, при котором молекулы взаимодействуют друг с другом и создают новые вещества с устойчивыми кристаллическими связями. В результате проведенных исследований и испытаний, ученые разработали уникальные химические составы, способные очищать цемент и эпоксидный клей, выявлять текстуру мрамора и гранита, препятствовать нанесению граффити и склеивать камень даже в воде. Средства не образуют плёнки, не меняют цвета материала и сохраняют необходимые свойства паропроницаемости. Экономичный расход — вещества имеют оптимальную концентрацию и эффективно действующую формулу, благодаря чему можно обрабатывать большие площади минимальным количеством средства. Крайне важным аспектом является безопасность химических составов для здоровья людей и окружающей среды, что подтверждают соответствующие сертификаты.

Целевая аудитория

МСП в сфере строительства, строительные компании, оптовая торговля строительными материалами.

Какую проблему решает

Продление срока эксплуатации каменных поверхностей.

Препятствие разрушению материала, сохранение эстетичного вида облицовки фасадов и памятников архитектуры.

Команда стартапа

Рустам Саидмурсалов — CEO. Имеет опыт организации банковской и инвестиционной деятельности.

CheckAdvisor

checkadvisor.ru

Направление

PropTech, RPA

Рынок

B2B

Продукт

Checkadvisor — Платформа для автоматизации и оптимизации расчета строительных, инженерных и пожарных спецификаций и смет.

Checkadvisor — единственная в России платформа для автоматизации и оптимизации расчета строительных и инженерных спецификаций, с возможностью заказать материалы и товары в один клик.

Как это работает

Ежедневно сотни тысяч сотрудников тендерных и сметных отделов, отделов снабжения, вручную производят расчет спецификаций, перебивая каждую позицию из скана, PDF файла в Excel, формируя экономику проекта, — все это занимает колоссальное время, от нескольких часов до дней. Checkadvisor позволяет все сделать за несколько минут.

Целевая аудитория

Строительные, электромонтажные и инженерные организации.

Какую проблему решает

Checkadvisor — экономит время работы сотрудников компаний: 3 сотрудника сделают вручную тот же объем, как 1 сотрудник с Checkadvisor.

Команда стартапа

Число сотрудников — 12.

- Янковой Илья — Генеральный директор. 8 лет опыта в управлении бизнесом по пожарной безопасности. Степень MBA в РАНХиГС.
- Янковой Никита — Заместитель генерального директора. 15 лет опыта в продажах. Руководитель ООО «Частная пожарная охрана», Nirmax.
- Северинов Никита — Заместитель генерального директора — Технический директор. 10 лет опыта в разработке Highload решений. Разработчик мобильных приложений Делимобиль, US Medica, Enclave, Musix, Vocalix, FaceX.

Направление

PropTech

Рынок

B2G, B2B

Целевая аудитория

Крупный и средний производственный бизнес, государственные компании.

Продукт

Компания решает комплекс проблем, связанных с получением и обработкой объективных данных о качестве воздуха в режиме реального времени как для государственных заказчиков, так и для коммерческих предприятий.

В комплекс программно-аппаратных решений CityAir для мониторинга и прогнозирования качества атмосферного воздуха входят:

- малогабаритные посты мониторинга воздуха CityAir — в комплекте с пылемером, газоанализаторами и/или оборудованием сторонних производителей
- платформа CityScreen — расчеты, визуализация и аналитика
- модули CityScreen.Plume и CityAir.Forecast — оценка последствий выбросов предприятий и краткосрочное прогнозирование для заданной территории.

Как это работает

ПАК «Система мониторинга качества воздуха CityAir» состоит из двух частей:

- малогабаритные посты мониторинга воздуха CityAir, работающих в режиме реального времени
- программного обеспечения, позволяющего видеть результаты измерений постов, а также анализировать информацию, оповещать о событиях и прогнозировать различные события.

Какую проблему решает

В России существует потребность в развитии сетей мониторинга городского и регионального уровня. При этом ответственность городских и региональных властей за качество воздуха не подкреплена ресурсами для его мониторинга и аналитики. Перед администрациями регионов встает несколько задач: внедрить плотные и полные сети мониторинга, а также оцифровать экологию региона так, чтобы данные и аналитика были доступны населению и профильным ведомствам.

Крупные промышленные предприятия существуют в парадигме поддержки устойчивого развития и снижения собственного негативного влияния на окружающую среду. Им нужны инструменты, помогающие управлять производственными циклами и мощностями с учетом прогноза влияния на экологию. Кроме того, предприятия заинтересованы в новых инструментах, усиливающих репутацию открытой и социально ответственной компании.

Продукты компании CityAir позволяют полностью закрыть выделенные проблемы путем предоставления полноценного решения для каждого заказчика.

Команда стартапа

- Дмитрий Трубицын - Основатель, управляющий партнер, BDO.
- Павел Глотов - Генеральный директор, управление проектом, формирование стратегии коммерциализации проекта, координация работы подразделений.

ClimateGuard

climateguard.ru

Направление

PropTech, GreenTech

Рынок

b2c, b2b, b2b2c,
b2g

Продукт

Платформа комплексного мониторинга климата на основании модульных климатических датчиков собственного производства.

Как это работает

Климатический зонд Climate Guard собирает данные о любых параметрах климата, в любых сочетаниях, практически в любых условиях. Данные передаются на облачный сервер. После обработки на сервере данные передаются в личный кабинет пользователя, на мобильное приложение, в систему уведомления и во внешний информационные системы по api.

Целевая аудитория

Граждане, заботящиеся о своем здоровье, молодые родители, радиолюбители, фермы, магазины, склады, девелоперы, производства, офисы, социальные объекты, эко-мониторинг.

Какую проблему решает

Мониторинг климата, т дома и в офисе. выявление климатических угроз, плохой клима

Команда стартапа

12 сотрудников: руководитель, аналитик, ведущий инженер, конструктор, 3 инженера, 3 разработчика, 2 UI-дизайнера.

Направление

PropTech

Рынок

B2B

Целевая аудитория

Компании-владельцы и обслуживающие недвижимость и отели, бизнес-центры.

Продукт

Облачная система самостоятельной регистрации в отелях и бизнес-центрах и построения коммуникации между бизнесом и гостем.

Как это работает

Мобильный помощник для гостей отеля. Адаптивное приложение для всех устройств, которое позволяет отелю выстроить эффективную коммуникацию с гостем посредством сети Wi-Fi.

Некоторые функции:

- С помощью терминала гость проходит чекин за 1 минуту.
- Все данные распознаются и автоматически поступают в АСУ отелю.
- Система выстраивает коммуникацию с гостем через web приложение с момента бронирования, до его отъезда из отеля.
- Повышает престиж отеля, а также позволяет проанализировать пользовательский опыт и персонализировать гостя.
- Повышает продажу дополнительных услуг в отеле.
- Убирает затраты на рекламные буклеты и информацию. Нужен только QR код.

Какую проблему решает

- В пиковые загрузки гость может долго ожидать заселения.
- Ресепшн — не самая эффективная точка коммуникации с гостем. Гость не знает, что есть в отеле.
- Ресепшн 24 часа в сутки — дорог в содержании.
- Безопасность при COVID-19.

Команда стартапа

- Руководитель Лебедев Алексей — более 10 лет работы в управлении отелях и построении IT продуктов для рынка HoReCa.
- Технический директор Банник Георгий — более 6 лет в разработке сложных IT проектов для МВД и Минобороны.

Направление

PropTech

Рынок

B2B

Продукт

АПК ДиВо — это решение, позволяющее строительным организациям автоматизировать учёт рабочего времени сотрудников, увеличить эффективность и оптимизировать затраты на персонал. Производится сбор bigdata, что позволяет заказчику получать независимые данные о персонале: сколько было использовано трудовых ресурсов в часах.

Как это работает

Решение состоит из аппаратной части:

- мобильных персональных меток, выполненных в виде пропуска или брелка. Метки выдаются работникам, используется технология BLE, и метка не требует смены элемента питания более 3-х лет;
- сканеров меток, которые устанавливаются по строительной площадке. Сканеры находятся на автономном питании более месяца.

Программная часть состоит из серверной IoT-платформы, которая собирает данные, обрабатывает и выдаёт в веб-интерфейсе в виде данных и в виде отчётов.

Целевая аудитория

Строительный и девелоперские компании, с объектами, на которых работают от 30 человек.

Какую проблему решает

На каждую 1 000 строителей впустую выплачивается более 300 млн рублей в год! Это происходит из-за неэффективной работы и завышении численности рабочих.

Обычная ситуация на стройке - отсутствие персонала на рабочем месте или простой. А выплаты работникам идут за выход на смену или за часы. То есть работодатель платит впустую. Отсутствие контроля за работниками в долгосрочной перспективе приводит к увеличению сроков строительства и к дополнительным расходам.

Для подрядчика это финансовые потери, т.к. он платит за простой персонала, для генподрядчика и заказчика – риск срыва сроков и увеличения расходов.

Команда стартапа

В компании - 8 человек:

- Михаил Леонтьев – CEO, продакт-менеджер.
- Александр Бляблин – коммерческий директор, продажи и аккаунтинг.
- Андрей Сафронов – R&D инженер, Архитектор ПО.
- Дмитрий Садченко – ведущий разработчик IoT-платформы.
- Дмитрий Белимов – схемотехник / разработчик IoT-устройств.
- Алексей Омельченко – схемотехник / разработчик IoT-устройств.
- Алексей Хабаров – разработчик клиентских приложений для IoT-платформы.
- Мария Акимова – бизнес-аналитик.

Flameplace

flameplace.com

Направление

PropTech

Рынок

B2B, B2C

Продукт

Веб-сервис Flameplace является глобальной библиотекой предметов интерьера и базой данных участников рынка, содержащей сведения о:

- контенте в каталогах производителей
- товарах в наличии на складах фабрик и магазинов
- компаниях на рынке интерьеров.

Также сервис содержит все необходимые автоматизированные бизнес-инструменты, аналитику и профессиональное сообщество.

Как это работает

- Фабрики и магазины со всего мира загружают данные о своей продукции в каталогах и на складах, которые попадают в единую библиотеку контента.
- Другие участники рынка (заказчики, дизайнеры) используя контент и автоматизированные инструменты формируют и заполняют свои проекты, запрашивают цены у поставщиков.
- Фабрики и магазины по запросу генерируют инвойсы и реализуют товары напрямую покупателям.

Flameplace предоставляет 100% всего необходимого функционала для работы всех участников рынка интерьеров. Компании получают что продавать, кому продавать и как продавать.

Целевая аудитория

- Фабрики, магазины, дизайнеры, агентства.
- Частные заказчики с соответствующим уровнем дохода.

Какую проблему решает

- Данные каталогов фабрик и прайс-листы долго и сложно получить, а данные о наличии в магазинах и на складах вообще нигде не представлены.
- 80% времени работы над интерьерными проектами – это поиск контента, рутина и ожидание ответов на запросы.
- Рынок разрознен и закрыт.

Сервис позволяет сократить время работы над проектом в среднем с 1 месяца до нескольких дней и устраняет все рутинные процессы. Компании высвобождают время своих сотрудников, которое могут вложить в поиск новых заказчиков, выход на новые рынки и масштабирование. Рынок во всех своих проявлениях становится более прозрачным, упорядоченным и стандартизированным.

Команда стартапа

- Иван Коджебаш – основатель, CEO. Проектирование продукта, управление, продажи. 10 лет коммерческий директор итальянской фабрики La Contessina + владелец компании-поставщика в Москве, понимание всех процессов глобального рынка интерьеров и личное знакомство с его ключевыми игроками.
- Алексей Буточников – основатель, СТО, программирование. 22 года в full-stack разработке, основатель сообщества Laravel Russia.
- Анна Бузаева – фин. директор, юрист.
- Ольга Ткаченко – бухгалтер.

Flatplan

b2b.flatplan.design

Направление

PropTech

Рынок

B2B

Целевая аудитория

Строительные и девелоперские компании.

Продукт

Решение для застройщиков, которое позволяет в течение 2 недель начать продажу квартир с отделкой. Продукт позволяет в интерактивном формате презентовать квартиры застройщика и конфигурировать предпочтительный вариант. Сервис интегрирует базы данных поставщиков материалов, производит расчет стоимости отделки, генерирует необходимую документацию для строителей и формирует заявки от клиентов для отдела продаж.

Как это работает

Создание системы автоматической генерации контента и выявления сгенерированного контента. Управление и обмен данными. Импорт-экспорт 3D-моделей. Цифровизация бумажной конструкторской и технологической документации. Развитие модульной интеграционной платформы для создания технологий цифровых двойников.

Какую проблему решает

- Застройщик хочет увеличить средний чек от продажи квартир за счет продажи квартир с готовой отделкой. У него нет времени на организацию отдела и создания продукта. Застройщик покупает интеграцию с сервисом Flatplan. Сервис синхронизируется с базой данных застройщика, интегрирует данные от поставщиков и предлагает просчитанные варианты отделки для планировок застройщика через интерактивное приложение. Клиент на сайте конфигурирует квартиры с отделкой.

Команда стартапа

- Степан Бугаев — основатель, генеральный директор. 11 лет на рынке дизайна, куратор «Дизайн интерьеров» в онлайн-школе Contented, куратор Школы дизайна (интерьера) НИУ ВШЭ.
- Илья Молчанов — технический директор. Опыт проектирования высоконагруженных систем. Стаж разработки 8 лет. Проектирование архитектуры, оптимизация процессов и команды разработки.

Направление

PropTech

Рынок

B2B, B2C

Продукт

Создание дизайн интерьеров за считанные секунды.

Как это работает

Flyflat – сервис, который сочетает в себе нейронную сеть и искусственный интеллект.

Пользователям стоит лишь ввести текстовой запрос на будущий дизайн, и за 15 секунд создается множество неповторяющихся вариантов. Есть возможность докупить чертежи, сметы, а также заказать ремонт и закупить строительные материалы с мебелью.

Целевая аудитория

- Агентства/сервисы недвижимости и застройщики.
- Физические лица, которые собираются купить квартиру или улучшить жилищные условия.

Какую проблему решает

Увеличение прибыли у застройщиков и агентств недвижимости за счет до-продажи услуг.

Пользователям больше не нужно искать исполнителей, заполнять анкеты/брифы, тратить время на встречи и согласование эскизов. Все можно заказать в одном приложении, потратив на все не более 10 минут.

Команда стартапа

- Бондарь Павел – основатель проекта. Владелец бизнеса. Опыт в сфере дизайна и ремонта более 17 лет. Опыт выстраивания отделов и команд.
- Санталов Павел – технический директор. Более 10 лет опыта работы на руководящих должностях. Опыт реализации сложных технических продуктов в Государственных учреждениях г. Москвы.
- Герасимов Александр - опыт работы в сфере дизайна более 17 лет, работа над проектами в России и Европе, опыт использования инновационных технологий. Участие в стартапах в сфере Цифровой графики, анимации, интерактивных и конфигурируемых продуктов.

Направление

PropTech

Рынок

B2B, B2C

Продукт

Проект занимается разработкой бытовой вентиляции на базе автоматизации приточных клапанов.

Как это работает

Оптимальное решение проблем вентиляции в многоквартирных домах с помощью автоматических устройств. Свежий воздух в квартире без пыли и шума.

Система состоит из необходимого и достаточного минимума: устройство для притока («умный» оконный приточный клапан) и вытяжка ("умный" вентилятор), а также может быть расширена другими устройствами (увлажнители/мойки воздуха, регуляторами для отопления и т.д.). Система обеспечивает:

1. Постоянный приток воздуха.
2. Фильтрация входящего воздуха.
3. Сохраняется безопасность.
4. Гарантированная тяга воздуха круглый год.
5. Автоматизация вентиляции (нет необходимости следить за проветриванием и есть возможность настройки под свои комфортные параметры).

Целевая аудитория

застройщики (для повышения комфорта жилья и обеспечения норм воздухообмена в жилье), частные покупатели: люди из многоквартирных домов, коттеджей и маленьких офисов.

Какую проблему решает

Вентиляция через открытое окно или другие системы может не давать постоянный приток воздуха, может приносить тепловой дискомфорт, ее нужно контролировать, шумоизоляция окна падает при открывании окна, воздух на улице не чистый, естественная вытяжка не работает летом и в межсезонье.

Команда стартапа

Кузютин Павел Фаундер, Генеральный Директор — 7 лет опыта работы в компании Danfoss, ответственный за продажи. Всего в команде 4 человека.

Home Sharing APARTLEND

apartlend.com

Направление

PropTech

Рынок

B2B, B2C

Целевая аудитория

Физ. лица, сдающие и снимающие посуточное жильё.

Продукт

IoT-сервис, который решает боли собственников и агентов, сдающих квартиры, при этом не берущий квартиры в управление. Собственное оборудование, которое позволяет дистанционно заселять гостей в апартаменты/квартиры.

Как это работает

Для реализации проекта было создано оборудование собственной разработки, состоящее из Apartlend Box, базового устройства управления и связи с объектом недвижимости, основанного на одноплатном компьютере и специальной плате расширения собственной разработки. Apartlend Key (кодовая панель) является альтернативным способом открытия замка двери по уникальному коду, ограниченному по времени действия. Оборудованием управляют через CRM-систему разработки. Создано приложение, с помощью которого можно снимать квартиры/апартаменты, без подтверждения от собственника/агента, то есть мгновенная аренда. Сверхзадача проекта — убрать роль человека из цепочки сдачи квартиры. Сделать сдачу квартиры полностью автономной для создания инновационной сервисной модели.

Какую проблему решает

Основные проблемы рынка для арендаторов — это время, затрачиваемое на аренду объекта, с этой системой это время заключается лишь в выборе подходящего объекта, вся коммуникация пользователя заключена в приложении, с помощью которого пользователь выбирает, оплачивает, открывает объект, при этом не встречается с собственником/агентом. Также пользователям не нужно оставлять залог, так как все объекты застрахованы.

Команда стартапа

Артём Леонов — основатель.

Направление

PropTech

Рынок

B2B, B2C

Продукт

Маркетплейс гибких пространств. Сервис позволяет в три клика забронировать и оплатить кабинет, рабочее место или переговорную в коворкингах и гостиницах.

Как это работает

B2C: на нашем маркетплейсе собраны все качественные площадки Москвы, пользователь может найти, сравнить, забронировать и оплатить пространство, либо оставить заявку на просмотр.

B2B: для компаний регистрируется личный кабинет, где она может видеть активность по своим сотрудникам, отслеживать их посещение рабочих пространств, и производить расчеты за их посещения. Сотрудники в рамках выделенного им лимита могут забронировать любую локацию через наш сервис.

Целевая аудитория

Самозанятые в творческих сферах. Офис по подписке для компаний, которые быстро растут либо для компаний, которые хотят отказаться от офисной недвижимости.

Какую проблему решает

B2C: долгий поиск и сравнение рабочих пространств, отсутствует онлайн бронирование.

B2B: для компаний, которые растут — предоставить возможность быстро размещать сотрудников, не вкладывая в отделку нового офиса и не фиксируя себя в жестких рамках по срокам аренды. Для компаний, которые планируют сократить издержки на офис — отказаться от офиса и обеспечить сотрудника рабочим местом с помощью нашего сервиса.

Команда стартапа

- Ханинаев Бениамин CEO — опыт 6 лет в консалтинговой компании по коммерческой недвижимости — JLL. Экспертиза в офисном рынке.
- Геннадий Мигиров СТО — 22 года в информационных технологиях от разработчика ПО до архитектора и технического руководителя комплексных систем и приложений в компаниях AT&T, IBM, LabCorp, Syngenta и др.
- Нисанов Марк — создатель успешного стартапа — приложение «Мой Заказ».

Invisible Guard

rusdrone.ru

Направление

PropTech

Рынок

B2B

Продукт

Продуктом является система обслуживания БПЛА, которая представляет собой станцию 2 на 2 метра. Станция управляет дронами, затем заменяет аккумуляторы и передает данные в специализированное аналитическое ПО, которое анализирует полученные данные и передает конечному заказчику.

Как это работает

Станция автоматически меняет аккумуляторы и производит обслуживание БПЛА. Это необходимо для исключения из цепочки человеческого фактора (основного при крушении БПЛА) и перевода мониторинга территории в режим 24/7/365. Обработка материалов происходит на станции и дальше передается заказчику уже вместе с анализом и отчетом. Управление станцией происходит из любой точки мира. Станция базово находится на колесной базе и может быть установлена в любом месте, при наличии генератора может работать в полном автономе месяцами.

Целевая аудитория

Крупные строительные объекты, государственные учреждения, охранные организации.

Какую проблему решает

- Сложность и дороговизна картографирования территории близкого к режиму реального времени.
- Аварии в результате ошибок при обслуживании БПЛА и подготовке к вылету (человеческий фактор до 90%).
- Необходимость держать в штате дорогостоящих аэрофотосъемщиков.
- Существенные временные затраты при организации контроля объектов с воздуха.

Команда стартапа

- Вячеслав Барбасов — продвижение, маркетинг, стратегическое руководство.
- Александр Макаров — руководитель проекта. 30-летний стаж разработки высокотехнологичных проектов в геодезии и робототехнике.

Направление

PropTech

Рынок

B2B

Продукт

Цифровой кластер, объединяющий специалистов креативных индустрий и предприятия сферы легпрома для распределенного контрактного производства швейной продукции.

Как это работает

В отрасли легпрома более 40 групп участников: дизайнеры-модельеры, конструкторы, технологи, все виды предприятий. Отрасль легпрома в России не развита, т.к. при рынке потребления 2,5 трлн. руб./год импорт составляет более 80%. На платформе реализованы 46 сценариев взаимодействия между всеми участниками по принципу распределенного производства.

Целевая аудитория

B2B компании, отшивающие изделия на фабриках. МСП в сфере креативных индустрий. Все участники отрасли легпрома.

Какую проблему решает

У каждого из участников легпрома своя проблема: заказчикам сложно найти подходящую фабрику, дизайнерам - продвинуть в оффлайн свои коллекции, фабрикам - найти ресурсы конструкторов или поставщиков и пр. На платформе собрано и классифицировано более 400 решений для каждого кейса.

Команда стартапа

Елена Шарапова – основатель, Предприниматель, ИТ-архитектор с 2000г. помогала компаниям от 1 млрд. руб годового оборота выстроить бизнес-процессы и системы управления.

Игорь Малахов – общественный представитель АСИ. В проекте отвечает за маркетинг, продажи, развитие бизнеса.

Ангелина Аверкиева – с 2005г. владеет своей швейной фабрикой. В проекте отвечает за производственные процессы.

Леонид Тихонравов - главный инженер проекта, отвечает за техническую разработку.

Направление

PropTech, Machine Vision

Рынок

B2B

Целевая аудитория

Бизнес центры, корпоративные коворкинги

Продукт

Система управления офисным пространством. Бронирование рабочих мест в офисах.

Какую проблему решает

Снижение расходов на аренду за счет сокращения площадей для фиксированных рабочих мест. Оптимизация использования переговорных комнат. Повышение корпоративной дисциплины.

Как это работает

Smart Office — программные и аппаратные средства для организации бронирования рабочих мест, переговорных комнат, инвентаризации, заказа услуг и других функций в офисах компаний. Доступ к функциям офиса для сотрудников доступен из мобильного приложения, WEB портала. Систему можно интегрировать в корпоративную среду компании.

Команда стартапа

10 человек из них 3 блок развития бизнеса и продаж; 7 — технический блок (разработка ПО, внедрение и сопровождение).

MTM IoT Велес

mtmcom.ru

Направление

PropTech, IoT, SmartCity

Рынок

B2C, B2B, B2G

Продукт

ПАК АРМ «Индустриальный Конструктор Умная Среда MTM IoT». Для комплексного, поэтапного и адресного внедрения технологий «Smart City», «Smart Factory», «Smart Home».

Как это работает

Система строится на базе быстросменных, мобильных датчиков и исполнительных устройств IoT, автоматически интегрируемых в программный комплекс. Это позволяет:

1. Монтировать датчики и исполнительные устройства IoT комплексно, поэтапно и адресно – планирование и экономия бюджета.
2. Управлять системами «Smart» в режиме "Одного Окна" – высокая эффективность принятия управленческих решений.
3. Создавать новые продукты и услуги IoT при помощи статистического и морфологического анализа – расширение услуг IoT без существенного финансирования.

Целевая аудитория

B2G – население и администрации поселений, малых и средних городов.

B2B – руководители малых, средних и крупных промышленных предприятий.

B2C – частные домашние хозяйства.

Какую проблему решает

Система решает проблему высокой стоимости и низкой скорости внедрения технологий Интернет Вещей для «Smart City», «Smart Factory», «Smart Home».

1. Хаотичность, разрозненность несогласованность предлагаемых в настоящее время проприетарных продуктов IoT.
2. Медленное и малоэффективное принятие управленческих решений, основанное на разрозненных продуктах IoT.
3. Низкая скорость и высокая стоимость разработки новых продуктов IoT.

Команда стартапа

- Игнатьев Валерий – основатель, инженер, с 20 летним стажем
- Степанов Валерий – экономист с 20 летним стажем.
- Кривокубов Александр – инженер программист, с 20 летним стажем.

Направление

PropTech, IIoT

Рынок

B2B, B2G

Целевая аудитория

Владельцы рекламных поверхностей, субъекты МСП (кафе, рестораны), владельцы рекламных конструкций.

Продукт

Создание I-IoT решения, помогающего бизнесу и промышленности решать свои проблемы, связанные с получением и обработкой данных с различных датчиков и оборудования, с помощью платформы и разработанных под эти задачи коллекторов OmniTech, базирующихся на технологии edge computing.

Как это работает

Собственное hardware-решение — контроллеры, датчики, произведённые в России, работающие по технологии edge computing. А также software-решение как на коллекторе, так и серверная часть. Коллектор может быть подключён к интернету разными способами — модем, Wi-Fi, ethernet. Благодаря этому установка возможна в любой локации. Далее обработанные и подготовленные данные по внутренней VPN-сети поступают на сервер с минимальной задержкой и доступны online для последующего анализа, а также накапливаются в базе данных для более глубокого анализа высокоуровневыми системами аналитики. В зависимости от клиента и его нужд высокоуровневая система пишется отдельно.

Какую проблему решает

80% собираемых данных шумные, неразмеченные, неструктурированные и сырые. Это приводит к проблеме, что на этих накопленных данных невозможно построить AL/ML модели сейчас или в дальнейшем. Данные собираются в морально устаревших АСУ ТП и не могут анализироваться современными средствами, например AI/ML.

Команда стартапа

- Владимир Трофимов — CEO. МГТУ им. Баумана, OMD Publicis. Руководство бизнес-процессами: 10 лет. Опыт в рекламе: 17 лет.
- Дмитрий Осадчук — СТО. МИСиС, Ростелеком. Строительство высоконагруженных серверных систем и руководство разработкой: 11 лет.

Peers

peers.technology

Направление

PropTech, HRTech,
IIoT

Рынок

B2B

Продукт

Программно-аппаратный комплекс нового поколения для обеспечения безопасности и мониторинга персонала промышленных площадок, производственных помещений и режимных объектов.

Как это работает

Peers состоит из носимого устройства (USB-брелока, вибробраслета или других факторов) для персонала, радиомаяков и системы обработки данных на локальном сервере предприятия (в дальнейшем планируется разработать облачное решение). Данные о местонахождении работника передаются и обрабатываются в реальном времени с помощью технологии СШП. Данная технология позволяет применять Peers в любых условиях.

Целевая аудитория

Охрана труда и техника безопасности/промышленная безопасность. Сфера проекта — промышленный Интернет вещей (IIoT), индустриальный сектор — системы позиционирования в режиме реального времени.

Какую проблему решает

- ОТиТБ: снижение расходов на обеспечение требований регуляторов, снижение доли инцидентов, повлекших компенсационные выплаты и штрафы.
- Кадровые службы и линейный менеджмент: обеспечение трудовой дисциплины, автоматическое отслеживание загрузки персонала.
- Службы безопасности: более эффективный контроль сотрудников и посетителей на режимных объектах, упрощение расследования инцидентов.

Команда стартапа

- Александр Чугунов — генеральный директор. Выпускник радиотехнического факультета НИУ «МЭИ», аспирант кафедры радиосистем. Специалист в области радионавигации и позиционирования.
- Роман Куликов — технический директор. К.т.н, доцент, директор института Радиотехники и электроники НИУ «МЭИ».

Plannerix

plannerix.com

Направление

PropTech

Рынок

B2B

Продукт

Plannerix — генератор дизайна интерьера и ландшафта. Автоматическая генерация и персонализация дизайна недвижимости из доступных товаров в рамках бюджета.

Как это работает

Создает и визуализирует цифровой двойник недвижимости (клиент получает 2D, 3D модели своей квартиры) из исходных данных продавца, позволяет увидеть расстановку мебели и оборудования в помещениях потенциальному покупателю. Есть веб решение для интеграции в сайтпоставщика услуг или застройщика, whitelabel.

Целевая аудитория

Клиенты:
Продавцы недвижимости;
Застройщики;
Классифайды.

Какую проблему решает

Сложно понять, как будет выглядеть тот или иной интерьер или те или иные предметы в интерьере.

Команда стартапа

Инженерная команда с научным уклоном. 5 человек в штате, и еще 12 разработчиков вне штата.

- Алексей Сорокин (CEO) автор алгоритмов автоматизации дизайна интерьеров,, 20+ лет руководитель дизайн студии интерьеров.
- Александр Качур, Эксперт AI и ML, Data Scientist, Математик; Основатель и CEO в стартапах BestFitMe и AIPictor.

Направление

PropTech

Рынок

B2B, B2C, B2G,
B2B2C

Продукт

Система дистанционного контроля и управления ресурсами: вода, тепло, электричество, газ.

Как это работает

Продукт представляет собой IoT оборудование с каналами Wi-Fi и NB-IoT, облачный сервер, мобильные приложения. Разработка и производство выполняется собственными силами.

Целевая аудитория

Частные лица, желающие сделать умный учёт и управление энергоресурсами своего дома (b2c), управляющие компании ЖКХ для автоматизации процесса учета энергоресурсов многоквартирного жилого дома или поселка.

Какую проблему решает

На сегодняшний день для сбора и передачи показаний потребления ресурсами, управления потреблением ресурсами, предотвращения аварий, связанных с ресурсами, требуется активное участие человека. Наш продукт минимизирует влияние человеческого фактора, автоматизируя процессы.

Команда стартапа

12 человек: генеральный, директор, бухгалтер, продавец, маркетолог (совмещает с продажами), закупщик (совмещает с продажами), разработчики.

Smart city Sigfox

sigfoxrussia.com

Направление

PropTech, IIoTh

Рынок

B2C, B2B, B2B2C

Целевая аудитория

FMCG, ритейл, логистика.

Продукт

Sigfox предлагает полный цикл IOT-услуг, включающий консалтинг, подбор решения и подключение к сети 0G Sigfox. Клиенты получают готовое решение Интернета вещей на базе технологии Sigfox для мониторинга и контроля использования важных активов: данные о передвижении, рабочем состоянии, загрузке, местонахождении и потреблении ресурсов в режиме реального времени.

Как это работает

IIoT устройства для мониторинга качества воздуха, уровня наполнения мусорных баков, мониторинг уровня воды в колодцах, предотвращение падения столбов и опорных сооружений и другое на системе Sigfox. Клиенты подключают свои датчики к сети и на 10 лет о них забывают — они бесперебойно будут передавать данные. Это быстро, удобно и безопасно. Устройства не требуют наличия сети.

Работают от батареи, срок службы которой — до 10-15 лет.

Какую проблему решает

- Передача информации через протокол Sigfox.
- Визуализация информации в приложении.
- Сокращение затрат на содержание и обслуживание.

Команда стартапа

- Эрик Бриссе — президент. Более 15 лет управления российскими подразделениями международных компаний Schneider Electric, Areva, с численностью персонала более 9 тыс. человек.
- Янн Штрауб — СТО. Более 10 лет опыта цифровой трансформации бизнеса (SAP, CRM, IT, IOT) в Schneider Electric.
- Сергей Губайдулин — директор по развитию бизнеса. Бизнес-продажи и digital-маркетинг.

SteelGuard

metallcleaner.com

Направление

PropTech

Рынок

B2B, B2C

Продукт

Компания производит инновационное оборудование для электрохимического травления и пассивации нержавеющей стали.

Как это работает

Технология позволяет удалить с околосварной зоны (после приваривания деталей) хром-карбидные пленки и активировать процесс восстановления пассивации (окисление хрома на поверхности стали до CrO_2), такой слой инертен и деталь получает защиту от коррозии). В классической технологии описанной в советских ГОСТах используются опасные кислоты в больших концентрациях. Данная технология за счет применения электрического тока позволяет заменить эти кислоты на более безопасные.

Целевая аудитория

Малый, средний и крупный бизнес, производители оборудования из нержавеющей стали. Области промышленности: пищевая, фармацевтическая, медицинская, химическая.

Какую проблему решает

Ускорение процессов производства, снижение себестоимости продукции, защита сварочных швов от коррозии, а тем самым снижение количества рекламаций и расходов на устранение, снижение вредного действия на оператора при использовании агрессивных химических средств для травления и пассивации, снижение вредного влияния на окружающую среду (последние два пункта за счет замены азотной и фтористоводородной кислот на ортофосфорную и лимонную).

Команда стартапа

Станислав Семенов — собственник и идейный вдохновитель. Было несколько стартапов в производстве, много лет являлся подрядчиком компании по установке подъездного наблюдения по программе Правительства Москвы.

Tango.Vision

tango.vision

Направление

PropTech

Рынок

B2B

Продукт

Tango Vision — это экосистема для цифровизации зданий с фокусом на коммерческую недвижимость. В основе решения лежит интерактивная схема здания, к которой могут обращаться как посетители, так и управляющие и сервисные компании.

Как это работает

На базе платформы уже реализованы модули используемые на выставках, технопарках, в ритейле, для заводов и образования. В роудмэпе создание модулей для здравоохранения, жилой и прочей недвижимости.

Единое информационное пространство позволяет агрегировать всю информацию о здании, создавая его цифровой двойник (digital twin). Облачная архитектура решения делает здание готовым к внедрению интернета вещей (IoT), API открывает здание для разработчиков решений в сфере PropTech. Архитектура решения также позволяет установку решения On-Premise, при необходимости.

Целевая аудитория

ТРЦ, девелоперские компании управляющие недвижимостью.

Какую проблему решает

С помощью продукта можно значительно упростить управление большими объектами недвижимости, сокращая операционные расходы. Работа над продуктом началась после обращения одного из крупнейших ТЦ Москвы. После пилотирования были выявлены основные проблемы, которые выгодно отличают Tango.Vision от конкурентов.

Команда стартапа

Над проектом работает 11 человек. Ключевые сотрудники:

- Павел Шершнев (CEO) — 20 лет опыта в IT разработке, 6 в Citibank. 5-ый стартап с его участием.
- Мария Юдинцева (COO) — менеджер IT проектов с 6 летним опытом в сфере энергетической инфраструктуры.

Так же:

- 2 дизайнера
- 5 программистов (3 фронт-энд, 2 бэк-энд)
- 1 менеджер по продажам
- 1 ассистент

Teleport Realty

TeleportRealty.ru

Направление

PropTech, MarTech

Рынок

B2B, B2C

Продукт

Smart туры с виртуальным риэлтором — маркетинговый онлайн инструмент для быстрых показов и ускорения сделок с недвижимостью.

Как это работает

Компания сканирует любой объект недвижимости и создает виртуальную копию пространства доступную по ссылке с любого устройства. Ссылку легко использовать в рекламе, маркетинге, отправлять через мессенджеры или печатать в виде QR кода.

Генерируем продающий видеоконтент при помощи ИИ и созданных цифровых аватаров людей. Полученные видео размещаем в Smart-туре. Имеется возможность использовать цифровых аватаров известных личностей для большей вовлеченности клиентов.

Целевая аудитория

- Застройщики
- Крупные маркетинговые и digital-агентства
- Агентства недвижимости
- Риэлторы
- Собственники продающие недвижимость

Какую проблему решает

В условиях тотальной неопределенности, нехватки времени и роста стоимости продвижения в онлайн, решаем следующие проблемы:

- для застройщиков — поиск новых форматов коммуникации с клиентами для повышение доверия и лояльности
- для маркетинговых агентств — снижение стоимости лидов за счет тестирования новых нейромаркетинговых гипотез. Снижение затрат на производство контента за счет использования цифровых аватаров.
- для АН — сокращение циклов сделки, автоматизация процессов показа
- для собственников и риэлторов — избавление от рутины, больше сделок, рост дохода.

Команда стартапа

- Якушин Алексей — основатель проекта. 10+ опыт в построении команд.
- Сёмин Артём — финансовый директор. 8+ лет в консалтинге, бухгалтерии и финансах.
- Сёмин Даниил — коммерческий директор. 3 год в сфере продажах.

THE METERS

themeters.ru

Направление

PropTech

Рынок

B2C

Целевая аудитория

Жители городов.

Продукт

Сервис, который агрегирует объявления о продаже и покупке квартир с разных площадок.

С помощью ИИ и алгоритмов позволяет скрыть заведомо плохие варианты и помогает обратить внимание на интересные предложения.

Как это работает

- Сбор данных о текущих объявлениях в интернете.
- Структурирование данных с разных площадок в единую БД.
- Обогащение данных (здесь используется AI – производится оценка всех квартир с точки зрения их цены в аренде, используется кластеризация для поиска похожих, анализируется текст, а также фотографии, что изображено и какого уровня ремонт).
- Вывод данных в веб-интерфейсе.
- Обновление и актуализация выдачи (деактивация старых квартир, активация новых).

Какую проблему решает

- Система собирает предложения со всех популярных площадок. Пользователь ищет объект и переходит на сайт источника для получения контактов.
- Сервис для тех, кто ищет, а не тех, кто сдает/продает. Сервис скрывает дубликаты, чистит выдачу, а также выводит наверх самые интересные квартиры, а не те, кто больше заплатил за продвижение.

Команда стартапа

- Александр Ржевкин — серийный предприниматель. Основатель futurecomes.com.
- Данила Тривайло — предприниматель. Сооснователь molter.ru.

Turboinspect

turboinspect.ru

Направление

PropTech, RPA

Рынок

B2G, B2B

Продукт

Систему Turboinspect – быстрая автоматизированная инспекция труднодоступных узлов компрессоров, турбин и других устройств в процессе эксплуатации без их разбора. Система повышает время контроля и нивелирует человеческий фактор.

Как это работает

Компания разработала программно-аппаратный комплекс, включающий наукоемкое аппаратное обеспечение и ПО для решения указанных задач. ПО включает алгоритмы искусственного интеллекта.

Отличительные особенности системы контроля:

- Позволяет сократить время контроля в 5-30 раз, повысить достоверность и точность.
- Устраняет человеческий фактор при анализе.
- Значительное сокращение времени вывода оборудования в ремонт.
- Позволяет совместно с системами диагностики эксплуатировать и обслуживать оборудование по фактическому состоянию.

Целевая аудитория

Предприятия, которые производят или эксплуатируют роторные агрегаты, и сервисные компании.

Какую проблему решает

- Получение информации о реальном состоянии роторного оборудования за минимальное время.
- Снятие неопределенности систем предиктивной аналитик и систем диагностики.
- Планирование поставок запчастей и ремонтов исходя из реального состояния.

Команда стартапа

- Чичигин Борис – CEO, автор проекта. Стратегическое развитие компании, операционное управление, курирование НИОКР, руководство исследовательскими и инжиниринговыми подразделениями компании, маркетинг, продвижение и продажи.
- Спиридонов Артем – СТО разработчик аппаратной части и программного обеспечения. Разработка ПО обработки и анализа изображений, разработка новых функций ПО.
- Алексей Бурылов – разработчик программного обеспечения по ИИ и системам технического зрения.
- Шорстов Андрей – схемотехник. Разработка электронной аппаратной части, тестирование, отладка, программирование на низком уровне.
- Ампилогов Максим – проектировщик механики. Разработка, изготовление механики и проведение прототипирования, разработка документации, метрология и сертификация.

Направление

PropTech

Рынок

B2B

Целевая аудитория

Крупные производственный и складские компании.

Продукт

Unimon - это облачная IoT-система для мониторинга показателей температуры, влажности, CO2 и других технологических показателей в помещениях корпоративных клиентов. Контроль за необходимыми условиями в помещениях осуществляется за счёт облачного ПО, контроллеров и датчиков.

Как это работает

Система состоит из:

- беспроводных LoRaWAN-датчиков (внесены в Госреестр средств измерений РФ)
- контроллеров собственной разработки, которые собирают данные датчиков по разным протоколам
- облачное ПО (backend, web-интерфейс и мобильные приложения).

Какую проблему решает

Онлайн-контроль и логирование температуры и влажности для отчетности перед проверяющими органами, аудиторами и клиентами. Своевременное оповещение пользователей, если показатели отклонились от нормы, чтобы успеть спасти продукцию. Сферы применения: склады, мед-учреждения, сети магазинов и аптек, производства, лаборатории, офисы, ЖКХ, теплицы, животноводческие комплексы и т.д.

Команда стартапа

2 учредителя (облачное ПО - backend+front, devopts, программирование hardware), старший инженер (разработка hardware), 2 младших инженера (сборка и ОТК), 2 менеджера по продажам. Еще несколько человек на аутсорсе.

ВАРИАНТ

varstudio.ru

Направление

PropTech, VR

Рынок

B2B

Продукт

ВАРИАНТ — Платформа для VR/AR-визуализации для строительной и мебельной отраслей.

Как это работает

Платформа виртуальной и дополненной реальности для расчёта и наглядной демонстрации заказной продукции мебели и предметов интерьера с возможностью создания полноценного дизайн-проекта помещения.

Целевая аудитория

Строители, дизайнеры интерьера, производства, дилеры и предприятия торговли.

Какую проблему решает

Сложность расчёта и продажи нестандартной мебели, подготовки тех. документации, а также наглядной демонстрации мебели и предметов интерьера.

Команда стартапа

35 сотрудников, спин-офф от основного бизнеса.

- Дмитрий Бугаков — сооснователь, владелец продукта (product owner). 20 лет опыта в сфере производства мебели и строительстве.
- Михаил Каланчекаев — сооснователь, эксперт в области продаж, маркетинга и производства ТВ медиа-контента.

VR Concept

vrconcept.net

Направление

PropTech

Рынок

B2G, B2B

Продукт

VR Concept - это универсальная платформа коллективной работы с инженерным проектом в VR, позволяющая сократить время анализа 3D документации в 2 раза и выявить на 30% больше критичных ошибок, что экономит до 30% бюджета на проектирование и реализацию.

Как это работает

Базовой технологией работы с трехмерными инженерными данными в виртуальной реальности, является трехмерная компьютерная графика. Это базовая технология реализуется в виде ядра на основе трехмерного движка собственной разработки на OpenGL.

Также базовой технологией является обработка параметрических данных САПР, для представления их в виде трехмерной сетки понятной на уровне визуализации графической картой, которая в продукте реализуется в виде специальных модулей для чтения инженерных форматов данных и преобразованиях их в трехмерную сетку.

Немаловажной технологией для продукта является технология передачи данных трехмерной сцены по сетевым протоколам, для коллективной работы. Данные технологии заложены в архитектуру продукта, собственной разработки.

Целевая аудитория

Учителя в образовательных учреждениях, главные конструкторы и инженеры в промышленном машиностроении.

Какую проблему решает

- Высокие трудозатраты на создание vr-проектов
- Сложно и долго проводить анализ и приемку 3d-чертежей
- Высокая стоимость ошибок не выявленных на этапе проектирования
- Долго согласуются проекты на этапе приемки рабочей документации
- Простой оборудования в ожидание сервиса
- Высокие трудозатраты на создание физических макетов для оценки эргономические характеристики проектируемого объекта
- Не достаточная эффективность обучения сотрудников на производстве
- Снижение риска возникновения чрезвычайных ситуаций
- Высокие трудозатраты на создание контента для классов VR.

Команда стартапа

2 основателя с опытом на рынке VR более 15 лет.

Захаркин Денис – со-основатель и генеральный директор.

Команда состоит из разработчиков, UX/UI дизайнера, менеджера по маркетингу, юриста, финансового консультанта, менеджера по образовательным проектам, а так же С-думуд менеджмента.

Направление

PropTech

Рынок

B2B, B2C

Продукт

Мобильная платформа для аренды строительного инструмента.

Как это работает

1. Пользователь арендует/сдает в аренду инструмент в приложении, без залога и паспорта, достаточно пройти скоринг YouTool.
2. Пользователь находит ближайшую витрину с инструментом на карте в приложения, бронирует и оплачивает. Забирает самостоятельно, либо отправляет курьера.

Целевая аудитория

Владельцы, управляющие, наемные работника арендных прокатных компаний в России.

Какую проблему решает

Проблема арендаторов:

- Поиск и аренда строительного инструмента занимает от 2 часов до нескольких дней.
- Поездка в прокатную компанию.
- Бумажный договор и денежный залог.
- Нет доставки.
- Аренда изношенного, грязного оборудования.

Проблема владельцев инструмента:

- Нет удобной и безопасной платформы для аренды инструмента.
- Кражи и невозвраты инструмента.
- Растущие затраты на маркетинг.
- Возврат сломанного и грязного оборудования.

Команда стартапа

- Гаффаров Евгений – CEO. Создание, развитие и продажа компании по аренде и ремонту строительного оборудования. Обязанности: РОП, разработка стратегии.
- Ушакова Екатерина – СМО. Участие в управлении ресторанным холдингом, зона ответственности — b2b enterprise, клиенты Сбер, МТС. Обязанности: PR и маркетинг, формирование стратегии развития бренда, контроль подрядчиков.
- Малышкин Андрей – СТО. Запуск hardware проекта с международными продажами. Обязанности: fullstack разработчик, teamlead.

Направление

PropTech, IIoT

Рынок

B2B, B2G, B2C

Целевая аудитория

Крупный и средний бизнес.

Продукт

Программно-аналитический комплекс «АКИМ» для проектирования и анализа эффективности работы систем физической защиты объектов.

Как это работает

Программный комплекс дает возможность проектировщикам снизить трудозатраты на создание проектов СФЗ, а экспертам по безопасности и владельцам объектов производить научно-обоснованную оценку эффективности создаваемых или уже созданных СФЗ методом имитационного моделирования. В основу работы комплекса заложены математические модели инженерно-технических средств физической защиты (извещателей, видеокамер), влияния погодных условий на работу средств ИТСО, разработанные в сотрудничестве с учеными Санкт-Петербургского государственного политехнического университета.

Какую проблему решает

Программно-аналитический комплекс АКИМ предназначен для использования на любых охраняемых объектах, на которых должна обеспечиваться защита от проникновения нарушителя, в том числе на производственных предприятиях, объектах ТЭК, химической и металлургической промышленности, объектах транспортной инфраструктуры и пр.

Команда стартапа

Вадим Бреслер — генеральный директор. Опыт руководства проектами в сфере ИТ более 20 лет. Опыт руководства проектами создания СФЗ БинБанка, НорвикБанка, Юникредитбанка, ИИТО ЮНЕСКО.

Дистанционный офис

www.dgtl.market

Направление

PropTech, HRTech

Рынок

B2B, B2G

Целевая аудитория

Средний и малый бизнес без отраслевой привязки.

Продукт

Дистанционный офис — сервис, предоставляющий единый доступ к командным и корпоративным коммуникациям, управлению проектами и организации удаленного взаимодействия.

Как это работает

Клиенту требуется организовать работу распределенных команд и сотрудников, например, в целях перехода на удаленный или гибридный режимы работы, либо в связи с построением территориально распределенной филиальной сети. Предлагаемый сервис/продукт позволят организовать комплексное взаимосвязанное покрытие большинства решаемых задач как в режиме присутствия в офисе, так и в режиме удаленной работы 24/7. Как опция проводится интеграция с критически важными решениями клиента (как правило в логике Enterprise).

Какую проблему решает

Используемые клиентом платные или условно-бесплатные сервисы не интегрированы и не позволяют смотреть на бизнес комплексно и полностью в удаленном режиме.

Команда стартапа

- Илья Назаров — CEO. Опыт в управлении разработкой и внедрением ИТ продуктов более 15 лет.
- Олег Калугин — product manager. Опыт на руководящих должностях в финансах, инвестициях и в управлении командами и компаниями более 20 лет.
- Денис Лоза — директор по качеству и документированию системы. Опыт в разработке и внедрении ИТ продуктов более 15 лет.
- Олег Карпов — CTO. Опыт в разработке и внедрении ИТ продуктов — более 10 лет.

Дронопорт HIVE

hive.aero

Направление

PropTech

Рынок

B2B, B2G

Целевая аудитория

Строительство, ГОК, энергетика, охрана, топография.

Продукт

Дронопорт — базовая станция базирования беспилотника, это полностью автономное и роботизированное решение, позволяющее автоматизировать процесс полета дрона без нужды в операторе.

Как это работает

Автоматизированная автономная станция с роботом манипулятором, меняет аккумуляторы, а не заряжает. Станция всепогодная, всесезонная.

Возможен регулярный мониторинг темпов строительства/съемка объектов добычи/инфраструктурный мониторинг/охрана периметра объектов. Сбор аналитики в формате план/факт с помощью ортофотопланов, фотограмметрии и лазерного сканирования.

Какую проблему решает

Дронопорт HIVE позволяет:

- Обеспечить регулярные полёты (до 20 полётов в сутки);
- Назначать полётные задание в позднее время, когда человек не работает;
- Начать новый полёт через 3 минуты после посадки;
- Получать данные об объектах мониторинга в реальном времени;
- Оптимизировать расходы на регулярные полёты и мониторинг.

Команда стартапа

Число сотрудников — 8. Сильная техническая команда с огромным опытом работы в отрасли.

МойСклад24

freshcube.ru/moysklad

Направление

PropTech

Рынок

B2B, SMB

Продукт

Интеграция между amoCRM и МойСклад.

Как это работает

Автоматическая синхронизация заказов между amoCRM и МойСкладом. Экономит время и убирает ошибки ручного ввода и дублирования данных в 2-х системах. Сотрудники работают «в одном окне» вместо постоянного переключения между CRM и учетной системой.

Следующий этап в развитии продукта: готовое CRM-решение для интернет-магазинов.

Целевая аудитория

Клиенты сервиса «МойСклад». Это малый бизнес, то есть фирмы численностью 20-30 человек, занимающиеся торговлей и отчасти производством. В основном небольшие интернет-магазины.

Какую проблему решает

Сложность ручного ввода. Поддержание целостности данных.

Команда стартапа

4 сотрудника и 1 основатель. Дочерний проект от основного бизнеса — внедрение и доработки amoCRM.

ОРЛАН System

orlanm.ru

Направление

PropTech

Рынок

B2B, B2G

Продукт

Профильная цифровая платформа, предоставляющая доступ участникам строительного рынка к комплексу инструментов:

- маркетплейс для реализации собственных товаров и услуг
- снабжение
- смарт-контракты
- электронный документооборот
- дополнительные сервисы (финансовые, аутсорсинговые, консалтинговые)

Как это работает

Оцифровка всех бизнес-процессов компаний по закупке товаров и услуг на строительном рынке, создание единого каталог товаров и юридических документов.

- Через личные кабинеты компании подбирают себе поставщиков (подрядчиков) и размещают свои товары и услуги
- Платформа позволяет заключать сделки с использованием смарт-контрактов
- Сервис автоматизированных сделок производит взаиморасчеты по сделкам
- Участники сделки получают полный комплект бухгалтерских документов подписанных ЭЦП
- При возникновении споров, платформа выступает арбитражной службой

Целевая аудитория

B2B, крупные и средние производители строительных материалов и техники, строительные компании.

Какую проблему решает

На строительном рынке очень высокие риски попасть на мошенников. Поиск качественного партнера связан с высокими финансовыми и временными затратами. Мы позволяем:

- Снижать финансовые и временные издержек на поиск партнера и заключение сделки.
- Контролировать весь процесс сделки.
- Сделать процесс закупки прозрачным.
- Исключить человеческий фактор в закупочной деятельности.

Команда стартапа

- Андрей Лупий - основатель проекта ОРЛАН System. Эксперт строительного рынка. IT-специалист. Активный общественный деятель.
- Динар Халлиулин – руководитель IT-отдела. Разработчик ряда успешных IT-проектов.
- В команде 20 высококвалифицированных специалистов: программисты, аналитики, менеджеры и административный персонал.

ОфисКуб

officcube.city

Направление

PropTech

Рынок

B2B

Продукт

Сеть партнёрских площадок-коворкингов. Клиентам даём работать в любой локации по сетевому абонементу. Зарабатываем на разнице между розничной ценой для клиента и стоимостью аренды оптом у партнёра.

Как это работает

Решение объединяет множество площадок под единой платформой и абонементом. Сотрудник компании выбирает наиболее удобный по расположению офис и работает там сколько нужно времени. Компания оплачивает офис только за то время, что сотрудник провел в офисе.

Ценность: Возможность с одной стороны оптимизировать затраты на аренду офисной недвижимости и с другой предоставить сотрудникам возможность работать в любом удобном для них месте, повышая тем самым их лояльность. Оплата только за факт присутствия в офисе.

Целевая аудитория

Целевая аудитория продукта: крупные компании с офисами в Москве (крупных городах) с количеством сотрудников более 500 человек, которые могут работать распределено.

Какую проблему решает

Офисное пространство дорогое, сотрудникам неудобно ездить в один и тот же офис.

Команда стартапа

3 партнера, закрывают продажи, сопровождение, работу с площадками. Всего в команде 8 человек.

Продом

prodom.ai

Направление

PropTech

Рынок

B2B, B2G

Целевая аудитория

УК, ТСЖ.

Продукт

ПРОДОМ — платформа для взаимодействия управляющих компаний и жителей дома.

Как это работает

ПРОДОМ — платформа, которая помогает управляющим компаниям стать технологичнее и выстроить доверительное отношение с жителями.

Продукты платформы:

- Мобильное приложение для жителя;
- Система(CRM) для управления домами/недвижимостью;
- Приложение сервисной службы;
- Электронный кассир;
- Автоматизация взыскания дебиторской задолженности;
- Биллинг.

Какую проблему решает

Тратится очень много ресурсов для сбора дебиторки и на операции по биллингу, сбору заявок от жителей и арендаторов.

Команда стартапа

Есть СТО, CEO с предпринимательским опытом. 8 человек в команде.

РосДомофон

росдомофон.рф

Направление

PropTech

Рынок

B2B, B2C, B2B2C

Продукт

РосДомофон - облачная платформа для цифровизации двора через запуск жителями многоквартирных домов услуг по управлению СКУД во дворе: умный домофон, видеонаблюдение, шлагбаум, калитка, паркинг и т.д.

Как это работает

Компания создала протокол, который позволил объединить аналоговые и цифровые устройства. Протокол совместим с протоколами SIP и MQTT, но экономичнее и быстрее каждого из них. На базе этого протокола был создан контроллер, который позволяет подключать к Интернету уже установленные домофоны, шлагбаумы, калитки и прочие подобные устройства без их замены.

Целевая аудитория

Интернет провайдеры, монтажные и сервисные организации, управляющие компании.

Какую проблему решает

- Монтажно-сервисным организациям - недорогая модернизация установленного оборудования во дворе (домофон, шлагбаум, калитка) для запуска современных востребованных у жильцов услуг для увеличения своей доли и конкуренции с Интернет-провайдерами.
- Интернет-провайдерам и УК - сокращение пути на рынок услуг в сегменте "Умный многоквартирный дом".
- Жителям многоквартирных домов - создание современной системы сквозной безопасности во дворе.

Команда стартапа

В команде 22 человека, обладающих необходимыми компетенциями для разработки и продвижения нашего решения.

РПА Компас

rpacompass.ru

Направление

PropTech

Рынок

B2B

Целевая аудитория

Крупные IT-компании

Продукт

SaaS-платформа онлайн-анализа квартирографии и ценообразования на основе цифровых технологий интеллектуальной автоматизации процессов и анализа больших данных. Решение использует интеллектуальную гиперавтоматизацию рабочих процессов на основе цифровых технологий роботизации RPA, чат-ботов и анализа данных BI. Уникальный методов сбора, агрегации и структурирования информации. Из набора очищенных данных расчётно-математические модели формируют BI-отчеты содержащие изменения конъюнктуры рынка за день, неделю, месяц.

Как это работает

Инновационное решение использует интеллектуальную гиперавтоматизацию рабочих процессов на основе цифровых технологий роботизации RPA, чат-ботов и анализа данных BI.

Платформа ежедневно запускает роботов собирать данные с сайтов застройщиков, агрегаторов и банков – цены, лоты, планировки, акции, ставки, пр.

Из набора очищенных данных расчётно-математические модели формируют BI-отчеты, содержащие изменения конъюнктуры рынка за день, неделю, месяц.

Какую проблему решает

- Отсутствие инструмента онлайн-анализа конкурентной конъюнктуры застройщиков.
- Недополученная прибыль: меньшая выручка; меньшая маржинальность проекта.
- Большой фонд оплаты труда. аналитиков на выполнения линейных задач: сокращение времени сотрудника на выполнение линейных задач по сбору, структурированию и анализу информации.
- Отсутствие инсайдов по конкурентам для запуска рекламных компаний направленных на сильные стороны проекта.

Команда стартапа

Команда – 4 специалиста.

- Бутенко Михаил – Генеральный директор. Эксперт в области построения стратегии продаж IT - решений для девелопмента, банков, телеком и др. Экс-директор по продажам вертикали «Недвижимость» классифайда «Юла» (Mail.Ru Group), отдела спец. проектов в ЦИАН, B2B-платформы CarPrice, и пр.
- Ильин Денис – технический директор. Более 5 лет успешного опыта реализации и внедрения проектов в сфере RPA (IPA), ML и Big Data, в консалтинге (Big4), крупных банках (топ-10 банки), нефтегазовых холдингах, университетах, ритейле.

Направление

PropTech

Рынок

B2B

Продукт

Экосистема управления многоквартирными домами. Включает в себя: умный домофон «Спутник», мобильное приложение для жителей «Спутник: Умный дом», облачную платформу управления устройствами Спутник Партнер.

Как это работает

Для B2B аудитории создана облачная платформа управления устройствами позволяющая тонко настраивать и мониторить оборудование как Спутника, так и других производителей.

Для B2C аудитории представлено мобильное приложение. Бесплатный основной функционал позволяет:

- видеть происходящее во дворе
- принимать звонки с домофона, где бы ни находились
- открывать дверь в один клик.

Премиальная подписка в приложении расширяет функции домофона и дает доступ к:

- архиву видеозаписей с домофона
- временным кодам доступа для семьи, курьеров и друзей
- распознаванию лиц для входа в подъезд, без ключа и кода.

Целевая аудитория

Жители многоквартирных домов, застройщики, управляющие компании, домофонные компании.

Какую проблему решает

В настоящее время рынок домофонии в России активно обновляется. На место устаревшим аналоговым домофонам приходят современные IP домофоны. В настоящий момент обновлено 6% от общего фонда домофонов в России. Если экстраполировать текущие темпы обновления фонда домофонов на будущее, то обновление старых аналоговых домофонов на современные IP домофоны завершится к 2025 году. Компания Спутник предлагает современное и удобное решение – Облачная IT инфраструктура обеспечивает возможность держать предельно низкую стоимость оборудования, и обеспечивать функционал разделов "Умный город": Интеллектуальная безопасность и Умное ЖКХ. Встроенные API позволяют обеспечить интеграцию решений Спутника в любые IT-системы.

Команда стартапа

Компания придерживается принципов холакратии – абсолютно каждый член компании может высказать свое мнение и предложить идею. В составе основателей 5 человек, которые являются активными сотрудниками компании.

- Ильдар Гайн – генеральный директор, работает над общей стратегией Спутника.
- Василь Закиев – идеолог продуктового видения мобильного приложения, также занимается привлечением инвестиций.
- Айрат Азизов – лидер направления производства, курирует работу заводов в Китае, а также логистику.
- Андрей Пех – полностью курирует часть hardware, начиная от продуктового видения, заканчивая непосредственно реализацией.
- Вадим Горбунов – СТО, руководит всей software-разработкой компании.

СУИД Индустрия 4

www.cnssoft.ru

Направление

PropTech

Рынок

B2B

Целевая аудитория

Строительные организации.

Продукт

Облачная BIM-платформа управления инвестиционно-строительной деятельностью «СУИД Индустрия 4.0» — облачная среда общих данных с реализованными бизнес-процессами внесения, актуализации инженерной информации и данных по объекту капитального строительства.

Как это работает

Заказчику и участникам проекта строительства предоставляется облачная цифровая платформа управления инженерными данными, включающая методологию и цифровые бизнес-процессы её применения, обеспечивающая актуальную и взаимосвязанную информацию с разграниченным доступом для всех участников проекта строительства. Облачная цифровая платформа обеспечит возможность управлять связанными между собой данными более чем о 3-х миллионах уникальных тэгов — объектов учёта.

Какую проблему решает

Существенное увеличение сроков, стоимости проектов строительства из-за низкой эффективности «бумажного» взаимодействия и низкой интеграции бизнес-процессов управления строительством между основными участниками: заказчиком в лице проектного офиса, техническим заказчиком, генеральным проектировщиком, генеральным подрядчиком, поставщиками оборудования, контрольно-надзорными органами.

Команда стартапа

- Николай Сальников — руководитель проекта. Ответственный за маркетинг и продажи. Опыт внедрения BIM-технологий, СУИД и руководство проектами на предприятиях ГК «Росатом», ДЗО ПАО «Газпром нефть», ПАО «Татнефть», ООО «ВПК-ОЙЛ».
- Александр Семёнов — руководитель разработки.

Цифровой двойник

Направление

PropTech

Рынок

B2B

Целевая аудитория

Строительные компании.

Продукт

Разработка автоматизированной системы создания цифрового двойника здания, содержащего сведения о характеристиках и местоположении инженерного и технологического оборудования объекта для использования этой информации в аналитических, прогнозных и технологических процессах. Основной задачей в рамках настоящего проекта является разработка алгоритма автоматизированного распознавания информационных меток — QR-кодов, размещенных в помещениях и на оборудовании, и определения их координат в пространстве модели.

Как это работает

Ожидаемые результаты — повышение уровня автоматизации эксплуатации здания, снижение трудозатрат обслуживающей организации и уменьшение стоимости устранения последствий нештатных ситуаций. Области применения продукта: строительство и эксплуатация зданий и сооружений, ритейл, промышленные предприятия.

Какую проблему решает

- Аналитические и прогнозные решения для анализа плотности продаж на квадратный метр.
- Программно-аппаратные решения для самообслуживания.
- Повышение эффективности выполнения операций в магазине: решения для трекинга перемещений и составления тепловых карт, приложения для терминалов сотрудников.
- Управление жизненным циклом продукции в магазинах.

Команда стартапа

- Андрей Хадиев — научный руководитель проекта.
- Светлана Парадис — директор по стратегическому развитию.

Направление

PropTech, HRTech

Рынок

B2B, B2G

Продукт

Система контроля доступа «ЭРА» предназначена для объектов разного уровня и направленности, и позволяет организовать гибкую и многоуровневую систему доступа. Также система позволяет фиксировать факты прохода пользователей и формировать отчеты, в том числе и для учета рабочего времени.

Как это работает

СКД «ЭРА» представляет из себя аппаратно-программный комплекс. Основой аппаратной части является линейка сетевых контроллеров «ЭРА», которые позволяют реализовывать на объекте любую систему доступа. Контроллеры работают с большим числом периферийного оборудования от обычных замков, турникетов и шлагбаумов, до терминалов распознавания лиц, температурных датчиков и сканеров для работы с QR-кодами паспортов вакцинации. Программная часть — это клиент-серверное приложение, позволяющее организовать работу в системе большого числа сотрудников, объединить в единую систему разрозненные объекты, мониторить в реальном времени передвижение на объекте, формировать и рассылать отчеты в том числе и автоматически.

Целевая аудитория

Частные домовладения и многоквартирные дома — до офисов и крупных корпораций, включая также государственные и социальные объекты.

Какую проблему решает

СКД «ЭРА» позволяет ограничить доступ посторонних лиц на территорию и в помещения объекта. Организовать многоуровневую систему доступа на объект с возможностью измерения температуры, проверки паспорта вакцинации, анализатора взрывчатых веществ и паров алкоголя. Улучшить трудовую дисциплину персонала.

Команда стартапа

Степан Тарасов — генеральный директор. Разработка функционала, продвижение продукта.

IVENUS.AI

ivenus.ai

Направление

MedTech, Machine Vision

Рынок

B2B, B2G

Продукт

IVENUS.AI сервис на основе алгоритмов искусственного интеллекта определяет вероятный диагноз и увеличивает конверсию в запись на прием к врачу на 30%.

Как это работает

Решение IVENUS.AI — размещение на сайте Клиники системы специальных виджетов, которые дают пациенту пройти онлайн чекап вен по фотографии и принять решение о записи в Клинику.

Целевая аудитория

Медицинские клиники многопрофильные, профессиональные флебологические клиники, частные врачи — флебологи.

Какую проблему решает

Оптимизирует затраты клиники на продвижение в интернете. Мы помогаем медицинским клиникам увеличивать конверсию пациентов в коммуникацию и запись на прием к врачу по направлению Флебология.

Команда стартапа

Всего в команде 6 человек, укомплектованы разработчиком Data Science, ответственными за продажи, медицинскую экспертизу и развитие бизнеса.

Направление

MedTech

Рынок

B2B, B2C

Продукт

Biodata – это health intelligence платформа для распознавания, хранения и обработки данных о здоровье и активности.

Как это работает

Платформа включает в себя:

- Автоматическую рекомендательную систему на основе медицинских данных и научных статей.
- Распознавание бланков исследований средствами OCR.
- Поддержка IoT-интеграции.

Целевая аудитория

Активные пользователи смартфонами, беспокоящиеся о своём здоровье.

Какую проблему решает

Основная проблема - отсутствие комплексного анализа медицинских, антропометрических и данных о сне, спорте и активностях.

Команда стартапа

В команде 15 человек. Основные участники:

- Станислав Скакун. CEO & Founder. 12 лет опыта в корпоративных финансах и M&A. Лидер мнений в биохакинге и технологиях ЗОЖ
- Сергей Попов. CPO. 13 лет опыта в разработке High-load систем
- Сергей Лячин. CPO. 12 лет карьеры в области IT-разработки и MedTech стартапов

BOOTFITTER

bootfitter.ru

Направление

HealthTech

Рынок

B2B, B2C

Продукт

BOOTFITTER - персональный анатомический корректор для обуви. Эффект точного соответствия Bootfitter форме стопы достигается за счет уникальных 3D-алгоритмов и сложных расчетов, используемых на этапе моделирования изделия. Данный механизм, состоит из более чем 100 деталей, которые обеспечивают в процессе работы перемещение частей Bootfitter так, что они воссоздают точную копию стопы, повторяя ее форму и размеры.

Как это работает

В основе создания Bootfitter лежат технологии 3D сканирования и 3D печати.

Bootfitter – индивидуальный продукт, поэтому на первом этапе необходимо отсканировать стопы клиента. Для сканирования используется профессиональный высокоточный 3D фут-сканнер. Процедура занимает несколько минут. Точность сканирования до 0.1 мм.

Далее идут процессы моделирования с использованием уникального программного обеспечения, 3D печать и финальная сборка комплекта Bootfitter. Сама конструкция не монолитна, запатентованные механизмы позволяют изменять форму под нужды пользователя. Плавное изменение Bootfitter в полноте позволяет в процессе коррекции обуви достичь необходимый человеку уровень комфорта.

Механизм очень прочный, конструкция жесткая и выдерживает нагрузку до 500 кг.

Целевая аудитория

Люди с различными патологиями стопы, профессиональные спортсмены.

Какую проблему решает

Bootfitter – идеальное решение, когда к комфорту в обуви предъявляются самые повышенные требования (сегмент CARE).

Bootfitter транслирует обуви мельчайшие особенности стопы пользователя, что исключает нарушение кровообращения и обеспечивает оптимальную фиксацию голеностопа (сегмент SPORT).

Команда стартапа

Всего в команде сейчас 8 человек. 4 из которых технический (линейный) персонал, 3 - ключевые участники.

- Александр Куленко – высшее образование, к.н.. Опыт управления проектами более 12 лет. Составление ТЗ и детализация планов и контроль. Непосредственное участие в основных производственных процессах. Разработка и сопровождение процессов 3D-сканирования и 3D-печати.
- Георгий Куленко – опыт управления проектами более 10 лет. Формирование планов, по которым развивается проект. Юридическое сопровождение.
- Даниил Гранкин – высшее образование. Опыт в IT сфере более 20 лет. Разработка и сопровождение IT-части проекта.

Celly-AI

celly.ai

Направление

MedTech

Рынок

B2B

Продукт

Celly - недорогой AI-микроскоп, автоматизирующий лабораторную диагностику при помощи нейросетей. Приложение анализирует клетки при помощи искусственного интеллекта, передавая результат на веб-портал. Целевая аудитория - предприятия-лаборатории.

Как это работает

К стандартному лабораторному микроскопу подключается iPhone, линза-адаптер и роботизированный столик, что превращает обычный микроскоп в цифровой сканер. Мобильное приложение анализирует клетки при помощи искусственного интеллекта, передавая результат на веб портал.

Целевая аудитория

Медицинские лаборатории, исследовательские центры.

Какую проблему решает

97% лабораторий выполняют микроскопию вручную, тратя 13 млрд долларов ежегодно. Кроме этого, ручной анализ имеет ряд недостатков - дефицит квалифицированного персонала, ошибки, высокая стоимость.

Команда стартапа

- Ансар Жалялов – CEO. Более 5 лет опыта запуска новых продуктов в Beeline, создатель портала Medicine Live (500 тыс врачей), финалист лидеров России.

Направление

MedTech

Рынок

B2C, B2B2C

Продукт

Платформа для прохождения индивидуальных восстановительных онлайн-программ физических упражнений после травм и операций, а также для поддержания активного физического состояния в домашних условиях.

Как это работает

По результатам опроса и 1-мин. видео-тестов (измеряющих ключевые показатели силы, баланса и выносливости) сервис составляет человеку индивидуальную программу физических упражнений, которая меняется по мере его прогресса. В процессе ее прохождения также проводится промежуточное тестирование, оценка болевых ощущений и пр. В итоге повышается как эффективность восстановления, так и мотивация человека, так как он видит результат в твердых цифрах и его связь с регулярностью занятий.

Целевая аудитория

B2C: люди после травм и операций ОДА, после инсульта, инфаркта, респираторных заболеваний и пр., когда требуется физическая реабилитация (ЛФК, АФК), в т.ч. пожилые люди.

B2B2C: государственные и частные клиники, реабилитационные центры, фитнес-центры, пансионаты для пожилых, пр.

Какую проблему решает

Сокращаются сроки возврата к активной жизни без боли после травм и операций за счет постоянного контроля ключевых показателей и адаптации программы в режиме реального времени. Стоимость месяца индивидуальных занятий на нашей платформе равна цене 1 часа в клинике благодаря компьютерному анализу наиболее эффективных методик на основании накопленных обезличенных данных уже занимающихся людей.

Команда стартапа

- Павел Спиридонов – основатель проекта, CEO. 15+ лет опыта развития бизнеса, в т.ч. в сфере FinTech, а также более 5 лет опыта собственного бизнеса по производству технологичной одежды.
- Глинский Андрей – СТО. Эксперт в области ИИ и машинного обучения, ведущий программист НИЦ оптоэлектроники, медицинской техники и искусственного интеллекта МФТИ.
- Елкин Денис – методист. К.м.н., зав. отделением ортопедии №1 клиники ФГБУ МСЭ (Минтруда РФ), оперирующий хирург-ортопед со стажем 20 лет.
- Егорова Ксения – методист. Педагог ТиМАФК в институте им. П.Ф. Лесгафта на кафедре АФК и гидрореабилитации, специалист реабилитации с 10 летним стажем работы.

Heart Zone

heart.zone

Направление

MedTech

Рынок

B2B

Целевая аудитория

-

Продукт

Компания занимается разработкой технологии непрерывного мониторинга электрокардиограммы (ЭКГ) для носимых устройств и аксессуаров, таких как наушники, очки, часы, головные уборы, аксессуары для одежды и ювелирные изделия. Технология Heart.Zone позволяет следить за нагрузкой на сердце в режиме реального времени и предупреждать пользователя о сердечном стрессе. Эта технология предлагается производителям электроники в форме микромодуля и API для мобильного приложения.

Как это работает

Технология непрерывного мониторинга ЭКГ Heart.Zone встроенная в носимые приборы, наушники и аксессуары, не ограничивает мобильность и комфорт пользователя. Она может предупредить пользователя в режиме реального времени о сердечном стрессе и предотвратить травмы, вызванные сердечными заболеваниями.

Какую проблему решает

- Сердечная недостаточность является наиболее распространенной причиной травмирования человека.
- Клинический мониторинг ЭКГ предоставляет спорадические данные и не дает своевременного предупреждения.
- Портативные устройства ЭКГ не обеспечивают непрерывный мониторинг сердца.

Команда стартапа

Владимир Савченко, основатель. 30+ лет опыта работы в ИТ, 15 лет – на рынке носимых устройств и сенсоров, запустил 3 стартапа в США и Канаде, имеет 11 патентов.

В интернациональной команде есть разработчики электроники, программного обеспечения для микропроцессоров и мобильных приложений. Также есть проверенные производства электроники и офис продаж в Китае.

Направление

HealthTech,
GreenTech

Рынок

B2B

Целевая аудитория

Бизнес-центры, коммерческие предприятия, медицинские учреждения, школы и детские сады, аэропорты, авто- и ж/д вокзалы.

Продукт

Инновационные противоэпидемические технологии стерилизации воздуха и поверхностей — устройства для экспресс-обработки (около 5 секунд) рук низкотемпературной плазмой для предотвращения заражения опасными инфекционными заболеваниями (альтернатива санитайзерам).

Как это работает

Воздушный поток, содержащий в себе механические частицы, молекулы воды (H_2O), кислорода, углекислого газа, азота и др., а также бактерии и вирусы, проходит через плазменный разряд, что приводит к эффективным электронно-молекулярным столкновениям, сопровождающимся производством активных окислителей. Гидроксил-радикал, образующийся при плазменном разряде, считается одним из наиболее сильных окислителей, с окислительно-восстановительным потенциалом около 2,8 эВ. Таким образом дезинфицирующее воздействие низкотемпературной плазмы на бактериальную микрофлору и вирусы, обуславливается генерацией вышеуказанных химически активных частиц и сопутствующим воздействием УФ-излучения, акустических и ударных волн.

Какую проблему решает

Проект направлен на оперативное устранение вредоносных бактерий и вирусов с учетом мировой эпидемиологической ситуации. Наше оборудование позволяет решить проблему с COVID-19 в любых отраслях бизнеса и социально значимых объектах по всему миру. У нас есть решения для любых видов транспорта и помещений, в том числе в портфеле компании присутствует портативный стерилизатор, который не имеет аналогов в мире.

Команда стартапа

Антон Белов — генеральный директор. В сфере технологий с 2009 года занимался разработкой и продвижением технологий в различных стартапах, имеет собственное СМИ.

Направление

MedTech

Рынок

B2B, B2G

Целевая аудитория

Медицинские организации.

Продукт

Отраслевая аналитическая платформа для организаций в сфере здравоохранения. Готовый инструмент, собирающий данные из медицинских информационных систем и других ИТ-систем организации, который позволяет находить узкие места и точки роста в бизнесе с помощью набора настроенных ключевых метрик и дашбордов. Перечень метрик зависит от типа медицинской организации и может расширяться без ограничений.

Как это работает

Продукт является собственной разработкой. Используется 3 логических слоя: информационные панели или дашборды (визуализация динамики метрик), аналитическое хранилище (с объектами, соответствующими деятельности организаций здравоохранения), ETL-процедуры (для загрузки данных в хранилище).

Какую проблему решает

Качественные данные позволяют снизить неопределенность при принятии управленческих решений. Но их подготовка требует значительных административных затрат и времени. Несвоевременные решения несут снижение выручки и прибыли организации. MedBI учитывает специфику данных в медицинских организациях и позволяет повысить скорость принятия правильных решений на основе данных. Платформа позволяет на практике внедрить data-driven-подход в управлении организацией.

Команда стартапа

Илья Федоринин — основатель проекта. Более 6 лет в медицинском менеджменте и MedTech стартапах (ЦЭЛТ, «Доктор рядом» и др.). Более 20 лет — ИТ в различных отраслях (разработка, управление проектами, менеджмент).

Направление

MedTech

Рынок

B2B, B2C

Продукт

Платформа MeDiCase позволяет дистанционно оценивать симптомы заболеваний и сформировать диагностические гипотезы с вероятностью 89.5%.

Как это работает

Симптом-чекер для пользователя выглядит как онлайн-тест. При этом внутри он содержит множество медицинских знаний, которые тщательно собраны и проанализированы в рамках научных работ, и обучаемые алгоритмы искусственного интеллекта. Пользователь отвечает на вопросы, система анализирует его ответы и выдаёт гипотезу диагноза. Дальше врач может дистанционно консультировать больного, не покидая платформу MeDiCase и уже располагая результатами прохождения симптом-чекера.

Также платформа обеспечивает медицинским специалистам возможность дистанционного консультирования больных в удобном формате текстового чата – в смартфоне или на компьютере.

MeDiCase разработана совместно с Московским городским научным обществом терапевтов (МГНОТ), использует искусственный интеллект.

Целевая аудитория

- семьи с детьми, одинокие пожилых людей
- больницы, коммерческие клиники, фарм-компании, медицинские стартапы, медицинские ВУЗы, исследовательские центры

Какую проблему решает

- Экономит время и дает врачу полную картину симптомов больного, помогая верно поставить диагноз.
- Доступ к качественной медицине через врачебное сообщество МГНОТ и другие партнерские медицинские объединения.
- Доступ к высококвалифицированным специалистам, консультирующим больных по самым сложным, редким случаям.

Команда стартапа

- Павел Воробьев – со-основатель проекта. Доктор медицинских наук, профессор, Председатель правления Московского городского научного общества терапевтов (МГНОТ).
- Андрей Воробьев – со-основатель проекта. Кандидат медицинских наук, директор по развитию проекта.
- Ирина Попова – руководитель по маркетингу проекта.
- Дмитрий Муканин – руководитель по ИТ и разработке.

Направление

MedTech

Рынок

B2B

Целевая аудитория

Крупные медицинские учреждения.

Продукт

Платформа массового бесконтактного мониторинга пациентов, оценки состояния их здоровья в реальном времени, основанная на новом методе непрерывного измерения артериального давления и системе глубокой автоматизации процессов лечения, реабилитации и функциональной диагностики.

Как это работает

В основе проекта разработанный бесконтактный способ измерения центрального артериального давления (артериальное давление в аорте). Способ запатентован. В основу способа положены рекомендации международных ассоциаций кардиологов ESC, ESH и AHA. Система состоит из датчика под матрасом, контроллера, весов, датчика присутствия, датчика видео-анализа и концентратора.

Какую проблему решает

На сегодняшний день система позволяет выявлять признаки таких болезней, как:

- Брадикардия.
- Тахикардия.
- Аритмия.
- Остановка сердца.
- Тахипноэ.
- Брадипноэ.
- Апноэ.
- Судороги.

Команда стартапа

- Александр Прозоров – руководитель проекта, генеральный директор. Разработка и реализация сбытовой и маркетинговой стратегии.
- Антон Степанов – технический директор. Руководство разработкой, управление командой, разработка сложных технологических проектов.

NOE-VR

noeinnovations.com

Направление

MedTech

Рынок

B2G, B2B

Целевая аудитория

Медицинские институты, больницы, частные компании.

Продукт

Создание симулятора, который обучает докторов сам, им нужно только надеть VR-шлем. Персональный цифровой наставник на основе ИИ постоянно отслеживает прогресс и формирует поведенческий портрет специалиста. Целевая аудитория - медицинские институты, больницы, частные компании.

Как это работает

Компания использует алгоритмы ИИ, чтобы создать симулятор, способный на 80% заменить наставника. NOE-VR отслеживает психофизиологические реакции и знает когда пользователь готов воспринимать информацию, готов ли он к практике и так далее.

Какую проблему решает

У докторов очень много теории и критически мало практики, поэтому они вынуждены тренироваться на больных пациентах. При встрече с реальным пациентом, не имея достаточно опыта, они совершают ошибки, которые могут серьезно навредить здоровью пациента и репутации доктора.

Команда стартапа

Команда укомплектована всеми специалистами, необходимыми для реализации проекта.

Направление

MedTech

Рынок

B2B, B2C

Продукт

OncoUnite - это программная платформа на основе ИИ, созданная для ускорения процесса создания новых препаратов. Сервис даёт возможность исследователям-биологам проводить цифровые эксперименты при полной автоматизации процесса и наборе понятных инструментов, что не требует навыков программирования и биоинформатики.

Как это работает

На каждом шаге разработки лекарств OncoUnite предоставляет пользователю широкий набор инструментов, позволяющих проводить цифровые эксперименты в режиме "in-silico".

Целевая аудитория

Научные организации, фарм компании, медицинские клиники онкологического профиля, контрактные исследовательские организации.

Какую проблему решает

Разработка нового препарата - трудоемкий и длительный процесс, с высоким риском неудачи на каждом этапе. Среди функций платформы:

- поиск молекул с лекарственным потенциалом
- подбор популяционных групп пациентов для заданной лекарственной молекулы
- автоматизированный поиск по литературе с применением технологий обработки естественного языка
- оценка релевантности пациента к планируемому клиническому испытанию
- оптимизация протокола испытаний
- прогнозирование состояния пациента
- прогноз продаж препарата.

Команда стартапа

Дмитрий Чебанов – генеральный директор. Международный ученый, кандидат технических наук, автор 17 печатных научных работ в междисциплинарной области на стыке искусственного интеллекта и генетики в онкологии. Основал 3 компании, опыт предпринимательства 8 лет.

Направление

HRTech

Рынок

B2B, B2G

Целевая аудитория

Государственные или коммерческие клиники.

Продукт

SaaS. Программа Paithology предназначена для поддержки принятия решения врачом, осуществляющим микроскопическую диагностику различных патологических процессов путем нейросетевого анализа сканированных гистологических микропрепаратов, а также для их хранения, просмотра и обмена между специалистами.

Как это работает

Программа позволяет осуществлять хранение, просмотр, консультации сканированных гистологических микропрепаратов и с помощью нейросетевого анализа фрагментов микропрепаратов различных тканей решать задачу классификации патологических изменений по определенным диагностическим группам, выделять критические зоны, после валидации врачом выдавать печатный отчет о результате анализа.

Какую проблему решает

Программный комплекс Paithology — ассистент врача-патолога позволяеткратно снизить количество критических ошибок диагностики в онкологии, повысить точность диагностики, снизить затраты времени на исследование.

Команда стартапа

- Сергей Лищук — CEO. Врач-патологоанатом, заведующий лабораторией, выпускник Президентской программы «Менеджмент в коммерции», постоянный ведущий программы «ПатКаст».
- Петр Бондаренко — руководитель разработки, СТО. Инженер, IT, со-основатель продакшн и рекламного агентства Fancy Shot основатель Refsee.com.

Направление

MedTech

Рынок

B2B, B2G

Продукт

Система диагностики и поддержки принятия врачебных решений по эндоскопическим изображениям уха, горла, носа, с 95% точности.

Как это работает

Pirogov.AI получает видео или фото изображение эндоскопического исследования уха, горла, носа, после чего данные анализируются с помощью алгоритмов искусственного интеллекта. Система определяет анатомическую структуру на изображении, определяет экспертный диагноз для каждого изображения, и передает результаты с диагнозом и клиническими рекомендациями по лечению.

Целевая аудитория

Частные клиники (специализированные и многопрофильные). Частные врачи общей практики, государственные здравоохранительные учреждения.

Какую проблему решает

- Повышает точность диагностики до экспертного уровня - 95%.
- Позволяет проводить эффективный контроль качества диагностирования.
- Предоставляет второе мнение для врача, снижает репутационные риски.

Команда стартапа

- Разорвин Алексей. Директор, маркетолог.
- Чистогов Максим. Data Scientist, разработка облачного решения для мониторинга счетчиков и удаленного управления контроллерами, разработка диспетчерской программы для мониторинга объектов и учета ресурсов.
- Григорьев Александр. CFO& Investor Relations. Более 20 лет опыт работы в корпоративных финансах в крупных международных компаниях и инвестиционных банках (Альфа Капитал, UniCredit Bank, ИФД КапиталЪ и др.).
- Илья Перминов (Sales) - более 15 лет опыт в организации продаж B2B в различных отраслях.

ProQ Sepsis AI

proq.software

Направление

MedTech

Рынок

B2G, B2B

Продукт

Создание ПО для диагностики сепсиса на ранней стадии с помощью машинного обучения на платформе обработки данных.

Как это работает

Машинное обучение на основе полученных данных и платформа обработки данных.

Продукт состоит из двух ключевых элементов: ETL-системы, обеспечивающей выгрузку данных из медицинской информационной системы в режиме реального времени (актуально для МИС qMS) и комплекса моделей машинного обучения, способного определять ранние стадии развития сепсиса на основе последовательности из 5 и более состояний с точностью 85%.

Комплекс моделей машинного обучения является многоуровневым, состоит из статической и набора динамических моделей, совместим с любыми МИС. Статическая модель предназначена для первичного отбора пациентов, состояние которых может быть жизнеугрожающим. При достижении минимального порога необходимых данных в работу включаются динамические модели, которые оценивают текущее состояние и предшествующую динамику. Результатом работы является уведомление лечащего врача о жизнеугрожающем состоянии пациента.

Целевая аудитория

Государственные и коммерческие учреждения в сфере здравоохранения, имеющие в стационарное и реанимационное отделения.

Какую проблему решает

Диагностика пациента без участия врача (мониторинг состояния), позволяющий обнаружить сепсис на ранней стадии (от 4 дней раньше обычного).

Команда стартапа

Всего в команде 8 человек.

Ирина Давыдова — основатель, CEO. Аналитик с стажем 8 лет.

Простагност

prostagnost.com

Направление

MedTech

Рынок

B2B, B2G

Продукт

Инновационная компания, реализующая проекты в области молекулярной биологии. Неинвазивная диагностика рака предстательной железы. Используется метод нахождения нового маркера в моче пациента.

Как это работает

Найден маркер в общей моче, позволяющий с высокой точностью (более 90%) определить наличие РПЖ у пациента (метод патентуется в Европе, Израиле, России и США). Новый метод диагностики — это высокая точность, низкая стоимость, легкость в использовании.

Целевая аудитория

Государственные и частные диагностические лаборатории.
Преимущества для потребителей:

- Конечный клиент (пациент) — повышение точности диагностики.
- ОМС — снижение затрат на выявление онкозаболевания (РПЖ).
- Частные клиники — использование современных диагностических методов.

Какую проблему решает

1. Снижение количества ненужных биопсий при диагностике РПЖ;
2. Снижение стоимости диагностирования РПЖ.

Команда стартапа

Всего в команде 5 человек.

- Научный руководитель — Земскова Марина Юрьевна, молекулярный биолог, Ph.D, последние 20 лет работала в США. Вернулась в Россию для работы над этим проектом.
- Кешелава Варлам Борисович — директор по инновациям в дочерней компании Роснано, специалист по венчурному инвестированию.
- Сорокин Константин Сергеевич — управляющий директор компании, специалист по инновационному менеджменту.

Направление

HealthTech

Рынок

B2B2C

Продукт

Платформа удаленного бесконтактного непрерывного мониторинга состояния здоровья и опасного поведения людей, в том числе пожилых и малоподвижных. С расстояния 3-4 метров система позволяет дистанционно измерять пульс и частоту дыхания, определять приближение критических ситуаций (потеря сознания, остановка сердца и дыхания, опасность возникновения пролежней), анализировать дневную и ночную активности (например, апноэ, бессонница). Продукт выступает в качестве медицинского помощника для врачей при определении фактов заражения вирусными инфекциями (в том числе COVID-19) на ранних стадиях.

Как это работает

Платформа Pulssir состоит из двух компонентов: высокочастотные датчики на базе микрорадаров и ПО на основе искусственного интеллекта для прогнозирования критических ситуаций.

Целевая аудитория

Коммерческие сети пансионатов/домов престарелых, клиники и лечебные учреждения (отделения стационара, неврологии, кардиологии, детская реанимация), психоневрологические диспансеры, реабилитационные центры.

Какую проблему решает

Система направлена на оказание медицинской оперативной помощи и прогнозирование критических событий для сохранения здоровья и жизни. Также затрагиваются проблемы социальной изоляции пожилых людей.

Команда стартапа

- Игорь Олейник — учредитель, владелец холдинга DSSL. Инженер радарных технологий, психолог, 19 лет опыта в бизнесе, опыт управления крупным бизнесом с коллективом свыше 800 человек.
- Сергей Щербаков — соучредитель, CEO. Инженер-электронщик, 19 лет опыта в бизнесе, опыт создания трех международных компаний.

Направление

MedTech

Рынок

B2B, B2C

Целевая аудитория

Медицинские учреждения

Продукт

RaDoTech - прибор и оздоровительная экосистема для мониторинга организма человека, своевременного выявления слабого звена и дальнейшего восстановления, самостоятельно или со специалистом. На базе технологии Риодораку.

Как это работает

Выявление ослабленных областей организма, создание индивидуальной оздоровительной программы и оптимизация процесса тренировок, построенных на объективном понимании состояния человека, периода восстановления и особенностей тела.

Какую проблему решает

Миллионы людей каждый год страдают от выявленных с опозданием сбоев в организме, становятся инвалидами и не могут работать только потому, что не обратились к специалисту вовремя, чтобы выявить проблемы со здоровьем, которые остались незамеченными или оставленными без внимания. Многие болезни протекают бессимптомно и диагностируются тогда, когда это уже проблема.0000000

Направление

MedTech

Рынок

B2B, B2C

Целевая аудитория

Ветеринарные клиники и частные исследовательские лаборатории.

Продукт

Иммунохроматографические тест-полоски для медицины и ветеринарии.

Какую проблему решает

быстра диагностика "у постели больного"

Как это работает

Тест-полоски (как на беременность или ковид)

Команда стартапа

R&D часть - небольшая команда высококвалифицированных специалистов (менее 6 человек).

Направление

MedTech, Machine Vision

Рынок

B2B, B2G

Продукт

Стартап для диагностики кожи в целях дерматологии и косметологии.

Как это работает

Выявление кожных болезней при помощи IT сервисов и устройствам собственного производства, дополненные SaaS платформой для обучения врачей. Определение проблем с кожей по фотографии с помощью нейросети, точность определения более 90%.

Целевая аудитория

Фарм. компании, продающие фенистил, дерматологи.

Какую проблему решает

Нужно быстро решение, чтобы узнать, что происходит с кожей, как это исправить и вылечить.

Команда стартапа

3 основателя, 9 человек в команде.

- Евгений Соболев — создал косметический инкубатор с РОСНАНО и МГУ. Внедряет технологические решения для корпораций и стартап-экосистем при Минпромторге.
- Михаил Сумин — серийный технологический предприниматель. Внедрял технологии от имени крупных европейских компаний Danfoss, DAB Pumps, OSRAM.
- Михаил Кучумов — руководитель по технологии. Заведующий лабораторией оптического приборостроения. Основной создатель полного цикла нестандартных решений для космической и военной техники с 2001 года.
- Вероника Аккалаева — синолог, эксперт по маркетингу цифровой трансформации и доступу на зарубежные рынки.
- Вадим Леонтьев — дерматовенеролог и косметолог. Возглавлял несколько международных социальных проектов, начиная карьеру в Гонконге.
- Григорий Плющ — эксперт в области компьютерного зрения и нейронных сетей. Разработка отраслевых решений для нефтегазовой отрасли с профессорами MIT и Cambridge.

Направление

MedTech, VR

Рынок

B2B, B2C

Продукт

Портативный мобильный анализатор поля зрения (периметр) на базе VR системы с функцией поддержки принятия решения на базе Искусственного Интеллекта.

Как это работает

Первая в мире профессиональная VR система, проектируемая с учетом требований, предъявляемых к медицинским изделиям:

- функционал (обладает возможностями, требуемыми для решения большинства задач: диагностики, симуляции и реабилитации);
- две встроенные высокоточные системы слежения за направлением взгляда;
- (eye tracker) значительно расширяют возможности устройства;
- полностью автономная система питания (аккумуляторы) и управления (планшет) дают широкие возможности эксплуатации;
- калибровка;
- настройка межзрачкового расстояния;
- компенсация нарушений рефракции;
- калибровка яркости и положения;
- виртуальных объектов;
- надежность.

Целевая аудитория

Государственные и частные медицинские учреждения, реабилитационные центры, передвижные медицинские пункты, комиссии профпригодности, центры первичной диагностики, мобильные бригады и т.д.

Какую проблему решает

Существующие VR системы, которые пытаются использовать в медицине и здравоохранении, ориентированы на игровой сегмент и не соответствуют требованиям к профессиональным медицинским изделиям по основным параметрам:

- Функционал;
- Калибровка;
- Надежность;
- Гигиена.

Команда стартапа

4 сотрудника, 2 основателя. Григорий Григорян, CEO и СТО. Левон Григорян, управление инновациями.

Направление

MedTech

Рынок

B2B, B2G

Целевая аудитория

Медицинские организации.

Продукт

Связка из нескольких продуктов, объединенных в один. Медицинская экосистема, позволяющая автоматизировать работу сети клиник, пациенту вести диалог на понятном языке с врачом и образовательная платформа для младшего медицинского персонала, позволяющая проводить обучение, конкурсы и практические занятия.

Как это работает

Комплекс интегрируемых продуктов. МИС, сайт, мобильное приложение, колл-центр, CRM, сквозная аналитика, база знаний, корпоративный портал. Нейронная сеть используется для расшифровки МРТ-исследований.

Какую проблему решает

Единая система для клиники и пациента. Развитие младшего медицинского персонала. А именно он постоянно контактирует с пациентами. Умный подбор. Единое хранение сложных данных, которые можно использовать в любых бизнес-задачах.

Команда стартапа

Алексей Шишкин — CEO.

Гиппократ

dmedica.ai

Направление

MedTech

Рынок

B2B

Целевая аудитория

Медицинские учреждения, частные и государственные клиники.

Продукт

СППВР (система поддержки принятия врачебных решений) для раннего выявления и точной диагностики заболеваний в первичном звене здравоохранения.

Как это работает

Шаг 1. Симптом-чекер пациента. Пациент выбирает симптомы, жалобы, факторы клинического риска по заданному дереву симптомов, жалоб.

Шаг 2. Визуализация настороженностей и алгоритм действий врача. На экране врача появляются возможные заболевания, которые выявлены Гиппократом на основании данных пациента + алгоритм действий врача для уточнения возможных диагнозов: манипуляции во время приема и направления на консультации узких специалистов и проведение лабораторных и инструментальных анализов.

Шаг 3. Постановка диагноза и назначение лечения. Гиппократ предлагает поставить предварительный и клинический диагноз, а также назначить немедикаментозное и медикаментозное лечение.

Какую проблему решает

Ошибки при диагностике заболеваний в первичном звене. Выявление заболеваний на поздней стадии, врачи не замечают ранние симптомы серьезных заболеваний.

Команда стартапа

- Игорь Романенко — основатель и CEO Dmedica. Директор инновационного развития ООО «Амбулаторный врач», руководитель проекта. Два реализованных стартапа.
- Аркадий Вёрткин — научный руководитель проекта. Профессор, д.м.н., заведующий кафедрой терапии, клинической фармакологии и скорой медицинской помощи МГМСУ им. А.И. Евдокимова. Основатель и президент ООО «Амбулаторный врач».

КровеСтоп

krovestop.ru

Направление

MedTech

Рынок

B2B, B2C, B2G

Целевая аудитория

Аудитория из сегмента активного туризма, силовые структуры или продавцы аптек.

Продукт

Производство и продажа полимерных изделий (в том числе, жгуты, бинты, повязки) — широкая линейка средств первой экстренной помощи.

Как это работает

Специальное жгутовое полотно, изготовленное из высокомолекулярного полимера.

Какую проблему решает

Жгуты из современной аптечки изобретены почти 100 лет назад, они морально и физически устарели. Рвутся, деградируют от старости и внешних климатических воздействий, температурозависимы (дубеют на морозе, рассыпаются на жаре). В связи с этим — ненадёжны, опасны и устарели. Все страдают, но пользуются, потому что других решений НЕТ.

ПолимерЖгут — такое решение. Наше изделие помогает остановить кровотечение и спасти жизни людей вне зависимости от погоды на улице и времени года за окном.

Команда стартапа

Команда 6 человек. Все компетенции закрыты. У основателей есть успешный опыт привлечения инвестиций и exit по двум другим проектам.

Нейроникс

flexlab.ru

Направление

HealthTech

Рынок

B2B

Продукт

Терминал бесконтактной диагностики COVID-19 и других респираторных заболеваний в реальном времени. Вспомогательные функции: измерение температуры, распознавание лиц, телемедицина с привлечением врача в удаленном режиме.

Как это работает

Распознавание COVID-19 и других респираторных заболеваний основано на алгоритме анализа акустических аномалий дыхания и кашля, базируется на нейронных сетях.

Целевая аудитория

Медицинские учреждения, аэропорты, вокзалы, компании с большим штатом сотрудников, торговые и бизнес-центры.

Какую проблему решает

Экспресс-диагностика COVID-19 и других респираторных заболеваний в местах большого скопления людей или при больших пассажиропотоках. Возможно применение в реальном времени в аэропортах в зонах досмотра, на вокзалах, на проходных компаний с большим штатом людей, не останавливая потоки более чем на 1 минуту.

Команда стартапа

Ваган Саруханов — CEO. Ментор проектов в РФ, США и Китае, авторская программа школы наставников Flexlab, 60+ проектов, 20+ систем управления.

Салют Орто

salut-orto.ru

Направление

MedTech

Рынок

B2B2C, B2G

Целевая аудитория

Люди с инвалидностью (ампутация нижних конечностей).

Продукт

Коленный модуль для протезов ног с микропроцессорной системой управления.

Как это работает

Коленный модуль с микропроцессорной системой управления фазами опоры и фазой переноса, встраивается в культеприемную гильзу, поддерживает мировые стандарты для использования стандартных модулей стопы и переходных втулок и шарниров.

Какую проблему решает

Возвращает человеку с инвалидностью возможность ходить, бегать или просто решать свои насущные задачи самостоятельно;
Современные протезы становятся доступными большинству инвалидов России Мира;
Импортозамещение (в настоящее время рынок России на 100% импортный).

Команда стартапа

Число вовлеченных сотрудников в инновационный проект — 9, общее число сотрудников 17.

- Худяков Иван — Директор, 15 лет опыт в реализации и коммерциализации социальных и бизнес проектов.
- Екатерина Гаськова — Коммерческий директор, 7 лет опыт работы в сфере продаж.
- Сергей Фамилярский — Врач-хирург, 10 лет опыт работы в сфере хирургии конечностей и травматологии.
- Никита Заиграев — Инженер-электронщик, 15 лет опыт работы в сфере проектирования и разработок инженерных систем.

Телеформ ИС

teleformis.ru

Направление

MedTech,
HealthTech, Machine
Vision
Продукт

Система технического зрения для
медицинских учреждений.

Рынок

B2B, B2G

Целевая аудитория

Частное или государственное медицинское учреждение, имеющее или планирующее использование системы видеонаблюдения, региональный Минздрав в лице информационных центров, нуждающийся в информации о соблюдении правил безопасности, иные организации, в которых необходим масочный режим при пандемиях (ритейл, транспорт и другие).

Как это работает

СТЗ Маска представляет собой автоматизированную систему контроля и оперативного оповещения о нарушениях применения средств индивидуальной защиты (СИЗ) (в первую очередь — защитных масок).

Выявление нарушений производится путем анализа видеопотоков, получаемых с сетевых камер, установленных в учреждении (видимый и ИК-диапазоны). Обработка видеоданных выполняется на основе нейросетевых алгоритмов, а результатом обработки видеопотока является информация о наличии или отсутствии в области анализируемой сцены объектов предопределенного класса (лицо без защитной маски). Для выполнения анализа применяется нейросетевая модель, обучаемая учителем.

Какую проблему решает

Невозможность осуществления организациями оперативного и всеобъемлющего контроля ношения средств индивидуальной защиты в медицинских и иных учреждениях.

Команда стартапа

В ООО «Телеформ ИС» 30 человек, в спин-оффе — 4 человека.

Фетальный монитор

usontec.com

Направление

HealthTech, MedTech

Рынок

B2B, B2G, B2C

Продукт

Портативный фетальный монитор для оценки состояния плода с автоматическим анализом результатов мониторинга.

Как это работает

Основными проблемами в области перинатологии являются перинатальная заболеваемость и смертность. Для врача — перинатолога, пациентом которого является плод, задача оценки его состояния значительно осложняется тем, что врач не видит пациента, не может по цвету кожных покровов, по рефлексам определить, как он себя чувствует, болеет или нет. Для диагностики внутриутробного состояния плода и наличия каких-либо паталогических изменений очень важно своевременно проводить кардиотокографию (КТГ).

Принцип работы прибора основан на записи КТГ с помощью двух миниатюрных датчиков, мобильного регистратора размером со средний смартфон и передачи результатов для дальнейшей расшифровки на рабочее место врача (смартфон, компьютер, планшет) по интернету.

Целевая аудитория

- Государственные и частные медицинские клиники;
- Пользователи: акушеры-гинекологи, беременные женщины.

Какую проблему решает

Разработанный прибор позволяет проводить оценку состояния плода (КТГ) в любом месте несколько раз в день без помещения беременной в стационар и без участия врача.

Команда стартапа

4 основателя с опытом разработки устройств в медицине.

- Нагулин Павел Николаевич CEO Руководство производственной и экономико- финансовой деятельностью компании.
- Нагулин Сергей Николаевич. 16-летний опыт разработки программно- аппаратных средств медицинской диагностики.
- Юдина Елена Владимировна. Многолетний опыт оценки состояния плода во время беременности и родов, выявления синдрома задержки развития плода.
- Нагулин Николай Евгеньевич. 30-летний опыт разработки и организации серийного производства ультразвуковых диагностических медицинских приборов.

Направление

MedTech

Рынок

B2G, B2B, B2C

Целевая аудитория

Родители детей с ДЦП, НКО и государственные учреждения.

Продукт

ЭкзоБот - техническое средство реабилитации для динамической вертикализации и формирования правильного стереотипа движения у людей с ограниченными возможностями. С помощью «ЭкзоБота» пациент, который даже не может стоять самостоятельно, получает возможность передвигаться без посторонней помощи. Изделие корректирует и совершенствует двигательные навыки, что формирует мышечный стереотип, облегчает повороты, самостоятельное передвижение.

Как это работает

В основе продукта лежит технология биомеханики шага.

Первая задача, которая стояла перед изделием - позволить вертикализировать пациента.

Вторая задача, закрепить пациента в изделии таким образом, что бы с точки зрения ортопедии не навредить его организму. Для этого экзо-ортез был сконструирован таким образом, чтобы он полностью совпадал со всеми суставами тела человека, имитировал работу этих суставов и при этом мог расширяться под изменяющиеся размеры человека.

Третья задача, создать опору, в которую крепится экзо-ортез и удерживает в вертикальном положении его для социализации человека, для возможности функционировать без посторонней помощи.

Четвертая задача, это соединить две части изделия (мобильную опору и экзо-ортез) максимально простым способом между собой, что бы в совокупности эта система позволяла имитировать здоровую ходьбу человека (биомеханика шага) и имела возможность регулировки усилия/ослабления шаговых движений.

Какую проблему решает

В природе каждого из нас заложено прямостоящее развитие. Только в вертикальном положении все наши органы правильно работают. Находясь длительное время в горизонтальном положении, даже у здорового человека происходит деградирование большинства систем организма.

Основная задача лечения ДЦП: максимально полное возможное развитие умений и навыков ребенка и его коммуникативности. Существует большое количество направлений реабилитации таких пациентов. Большая часть из них проводится в горизонтальном положении, без активной работы мышц ног, с помощью специалиста. В свою очередь такая реабилитация увеличивает, или делает пожизненным, период восстановления. В нашем изделии ребенок сам себе реабилитолог в домашних условиях.

Команда стартапа

Общая численность команды - 13 человек.

- Баранов Денис - CEO команды. Основатель и идеолог. Имеет опыт предпринимательской деятельности в совершенно другом направлении бизнеса (радиоэлектроника). Бизнес в радиоэлектронике перешагнул отметку по выручке в 150 млн. руб. за 2021 год.
- Буракова Людмила - директор отдела Адаптивно физической реабилитации. Второй основатель компании. Людмила сертифицированный специалист функциональной терапии в педиатрии, специалист по мануальной терапии, по методикам Войта. Людмила - мама ребенка с ДЦП.
- Каштанов Алексей - главный конструктор изделия, воплощение идеи на конструкторских чертежах.

Эндопротезы для герниопластики

Направление

MedTech

Рынок

B2B, B2G, B2B2C

Целевая аудитория

Медицинские учреждения.

Продукт

Производство сетчатых полимерных эндопротезов для реконструктивной хирургии.

Как это работает

В основе продукта лежит применение биоразлагаемых и биосовместимых материалов медицинского назначения, из которых произведены кругловязанные, основовязанные и полотняные изделия, оптимально по своей структуре и свойствам имитирующие утраченные или поврежденные ткани человеческого организма (фасции, мышцы и др.). Благодаря своим структурным и эксплуатационным характеристикам, продукт стимулирует клетки человеческого организма (макрофаги, фибробласты и др.) к замещению эндопротеза собственной соединительной тканью.

Какую проблему решает

По данным лечебного факультета РНИМУ им. Н.И. Пирогова, послеоперационные вентральные грыжи, характеризующиеся выходом органов брюшной полости или их частей через дефект мышечно-сухожильного каркаса, который расположен на передней стенке брюшины, пупочные и паховые грыжи, встречаются у 20.9% пациентов.

Проект выводит на рынок полимерные сетчатые биоразлагаемые эндопротезы для герниопластики (хирургического лечения грыж живота), средства для профилактики послеоперационного спаечного процесса и лечения спаечной болезни, в том числе у детей.

Команда стартапа

- Максим Щербин — генеральный директор. Стаж научной и управленческой деятельности в роли зам Директора ИСПМ РАН свыше 15 лет.
- Марина Мещанкина — исполнительный директор. Стаж научной и инженерно-технологической деятельности свыше 10 лет.

3i TouchPoint Analytics

3itech.ru

Направление

RPA

Рынок

B2B

Целевая аудитория

Банки и финансовые организации, ритейл, e-commerce, застройщики, телеком и пр.

Продукт

3i TouchPoint Analytics — решение омниканальной речевой аналитики, которое автоматизирует мониторинг и анализ 100% коммуникаций сотрудников с клиентами во всех каналах — голосовых и текстовых, позволяет автоматически оценить качество работы сотрудников и анализировать «голос клиента».

Как это работает

3i TouchPoint Analytics интегрируется с контактными центрами, импортирует аудио записи диалогов сотрудников с клиентами и тексты чатов, автоматически распознает речь и анализирует диалоги на предмет соблюдения сотрудниками стандарта обслуживания и пр. требований. Выявляет лучшие практики; определяет недовольство клиентов и его причины. В основе продукта лежат собственные речевые технологии и технологии обработки текста, разработанные на основе машинного обучения с использованием нейросетей и других технологий искусственного интеллекта.

Какую проблему решает

- Получение достоверной оценки качества работы сотрудников контактного центра и прочих фронт-офис подразделений за счет обеспечения автоматического контроля и оценки 100% диалогов сотрудников с клиентами.
- Снижение операционных расходов контактного центра за счет снижения среднего времени обработки вызова и кол-ва повторных обращений.
- Повышение (кросс) продаж продуктов за счет выявления лучших практик и сплошного контроля выполнения стандарта продаж.

Команда стартапа

- Алексей Любимов — владелец, генеральный директор. 15+ лет построения высокотехнологичных бизнесов в ИТ.
- Дмитрий Макаренко — совладелец, директор по развитию. 15+ лет в создании и управлении инновационными ИТ-продуктами в области обработки данных.

Адаптис

adaptis.pro

Направление

RPA

Рынок

B2B, B2G

Целевая аудитория

Организаторы мероприятий.

Продукт

Компания разрабатывает технологию компьютерного переводчика для звучащего русского языка на жестовый русский язык и калькирующую жестовую речь, который может быть встроен в любой цифровой продукт, сайт или приложение.

Как это работает

Разрабатываемая в проекте технология машинного перевода звучащего русского языка на жестовый русский язык и калькирующую жестовую речь существенно отличается от тех решений, которые на данный момент предлагаются в России и за рубежом. Платформа «Адаптис» объединяет в себе постоянный процесс развития словаря и датасета жестовой речи носителей языка, а также интеграцию с внешними источниками данных. Основная задача платформы — это обеспечение непрерывного процесса улучшения технологии машинного перевода на стороне сервера для повышения качества конечного продукта.

Какую проблему решает

- Проблему ограниченного доступа людей с нарушениями слуха (глухота, тугоухость), использующих для восприятия и обмена информацией жестовый язык.
- Проблему сбора фактических данных о востребованности той части русского языка и прикладных задач, в которых нуждаются глухие — таким образом, увидеть, какой конкретно сегмент языка используется наиболее интенсивно, чтобы использовать это знание в приоритизации исследования РЖЯ, его формализации и работы над качеством перевода.

Команда стартапа

- Максим Нечай — руководитель проекта, опыт руководства ИТ проектами в РАТМ холдинге 2 года, менеджер по развитию Русская Шахматная Школа 2 года.
- Алексей Шелковин — технический руководитель проекта, опыт руководителя проектов в Яндекс 7 лет и Marbox 2 года.

AnalogPRO

ensaving.ru

Направление

LogTech

Рынок

B2B, B2C

Целевая аудитория

Физические лица и МСП.

Продукт

Система для подбора аналогов при закупке сложных продуктов на B2B рынке.

Как это работает

Созданы и наполнены специализированные БД, с классификаторами. Отработаны алгоритмы сопоставления данных и поиска наиболее близких по параметрам аналогов. Возможны тонкие настройки. Для заполнения данных применены технологии ИИ.

Какую проблему решает

Для производителя:

- Возможность привлекать для сравнения намного большее количество производителей.

Для покупателя:

- Сокращение до 50% затрат на технический персонал, осуществляющий рутинный подбор.

Команда стартапа

- Андрей Можаяев — CEO. Предприниматель с 2009 года, в области промышленной электротехники. Управление проектом. Продажи и маркетинг.
- Влад Сазонов — CTO. MBTU им. Баумана, team lead Traceair, Postamat, криптография.

Any-Cut

any-cut.pro

Направление

RPA, PropTech,
IndustrialTech

Рынок

B2B

Продукт

Система расчёта any-cut — это онлайн-калькулятор, который по файлу может определить стоимость изготовления детали. Использование системы позволяет обрабатывать входящие заявки на металлообрабатывающих предприятиях в автоматическом режиме и ускоряет выдачу ответа в несколько раз.

Как это работает

Модульная микросервисная архитектура. Вырезает лазером детали на станке из листа металла на основании файла в AutoCAD. Система оптимально раскладывает файлы на листе (на основании габаритных размеров по квадратам), чтобы сократить расход. Используются технологии ИИ — генетические алгоритмы для оптимизации раскладки.

Целевая аудитория

Металлообрабатывающие производства, работающие на контрактной основе и имеющие в парке станки для лазерного и плазменного раскроя и дополнительно оказывающие услуги по сгибке металлов, а также сварке и покраске.

Какую проблему решает

- Сокращение времени обработки заказа;
- Повышение конверсии;
- Повышение лояльности клиентов (меньше время ожидания, больше вариантов для обсуждения);
- Позволяет больше зарабатывать, так как больше заказов можно обработать.

Команда стартапа

- Семен Карпов — генеральный директор, руководитель проекта. Выстроил работу инженерного отдела и внедрил методику управления разработками KANBAN в ООО «Изобреталь Комфорт». Разработал систему прогнозирования продаж и складских остатков в Студии Артемия Лебедева.
- Елена Карпова — директор по развитию. В качестве менеджера проекта в рамках работы в ООО «Изобреталь Комфорт» успешно выполнила разработку нового технического изделия (отопительного твердотопливного котла) от идеи до серийного производства.

Направление

RPA, Machine Vision, OCR, AI

Рынок

B2B, B2G

Продукт

Сервис для распознавания документов и оцифровки изображений в корпоративных бизнес-процессах.

Как это работает

3Beorg — SaaS-сервис, сочетающий в себе каскад специализированных нейросетей и профессиональную краудсорсинговую платформу (зарегистрировано более 50 тыс. чел.).

На данный момент на платформе обрабатывается более 10 млн. документов с персональными данными в месяц, а также более 30 млн. иных документов. Гарантированное качество обработки выше 99%. Возможно обрабатывать любые виды и типы документов:

- паспорта;
- комплекты кадровой документации;
- первичные бухгалтерские документы;
- сложные рукописные документы;
- ветхие документы исторические документы;
- технические архивы технической и другие.

Деятельность лицензирована ФСБ и ФСТЭК. Входит в список отечественного ПО. i TouchPoint Analytics

Целевая аудитория

- Гос. заказчики ~ 60 %;
- Крупные корпоративные клиенты с большим документооборотом ~30%;
- Ритейл, интеграторы ~10%.

Какую проблему решает

Рутинные действия сотрудников при переносе данных из документов. Скорость обработки данных и внесение их в информационные системы. Сохранение и оцифровку архивных данных.

Команда стартапа

- Зуев Георгий — основатель проекта. Опыт успешного вывода на рынок инновационного ПО обработки и распознавания графических и видео файлов.
- Коробов Александр — директор по развитию. Опыт развития бизнеса на рынках: ИТ, финансов и безопасности. Запуск ИТ-проектов.
- Колосов Антон — архитектор проекта. Проектирование структуры ПО, разработка и управление командой разработчиков.

В команде проекта более 50 человек.

Направление

RPA

Рынок

B2B

Продукт

Инструмент нагрузочного тестирования.

Как это работает

Благодаря доступному веб-интерфейсу с инструментом могут работать пользователи с разным уровнем опыта в нагрузочном тестировании, не только продвинутые специалисты, но и новички. Собственный редактор тестов допускает возможность использования платформы без разработки программного кода, что снижает порог вхождения. При этом для специалистов с глубокими компетенциями доступна расширенная функциональность для тест-дизайна благодаря интеграции Boomq с самым популярным open source инструментом Apache JMeter.

Целевая аудитория

Банки, разработчики веб и мобильных решений, владельцы сайтов.

Какую проблему решает

Тестирование вебсервисов, API, мобильных приложений. Новые функции продукта:

- автоматическая проверка, удовлетворяют ли показатели производительности тестируемой системы требованиям к производительности (SLA).
- построение отчётов по трендам изменения показателей производительности (от релиза к релизу, от версии к версии).
- возможность сравнения бизнес-метрик для двух тестов с их отображением на едином дашборде.
- запуск тестов по API из внешних инструментов, например, devops-конвейера.

Команда стартапа

Ковалев Юрий — генеральный директор.

Направление

RPA, ML

Рынок

B2B

Целевая аудитория

Компании с большими объемами документов.

Продукт

Это робот заменяющий сотрудника поддержки продаж. Сам запрашивает, собирает и анализирует комплект документов клиента. Основные преимущества:

- в 10 раз быстрее;
- в 2 раза дешевле;
- работает 24/7.

Какую проблему решает

Тратится очень много ресурсов и времени для сверки документов клиента.

Команда стартапа

Всего 5 сотрудников.

Как это работает

- Для аудиторских компаний. Решаемая боль — невозможность «быстро» сверить реестры бухгалтерского учета с представленными сканами первичных документов, приводящая к потерям клиентов в период пиковой нагрузки.
- Для девелоперских компаний. Решаемая боль — затраты риелтора на процедуру сбора документов на ипотеку с покупателя, занимающие 30% рабочего времени и приводящая к «недопродажам» риелторами из-за затрат времени на рутину.
- Для лизинговых компаний. Решаемая боль — затраты менеджера по продажам на процедуру сбора документов на лизинг, приводящие к «недопродажам» менеджерами из-за потерянного времени.

Направление

RPA

Рынок

B2B

Целевая аудитория

МСП и крупный бизнес из банковской сферы.

Продукт

EasyDoc - сервис по извлечению цифровых данных из документов на основе нейронных сетей, помогающий компаниям с большим количеством документов сокращать время их обработку и снижать затраты. Создание новой современной технологии, которая дешевле и удобнее конкурентов.

Какую проблему решает

Долгая обработка большого объема отсканированных или pdf документов, междокументарная сверка, ручное внесение информации в информационные системы, высокий % ручных ошибок.

Как это работает

EasyDoc- современные технологии распознавания на базе нейронных сетей, высокое качество и скорость.

Fabrika.cloud

fabrika.cloud

Направление

RPA, 3D printing

Рынок

B2B

Продукт

Онлайн-сервис на основе машинного обучения для изготовления деталей с мгновенным расчётом цены.

Как это работает

Основная «магия» происходит внутри расчётного модуля, где на основе машинного обучения детали мгновенно проверяются и оцениваются по стоимости. Каждую деталь модуль машинного обучения анализирует по множеству признаков, смотрит поверхности, проверяет толщину стенок, отверстия и другие характеристики, чтобы спрогнозировать срок производства и стоимость изделия. После этого происходит автоматический подбор самого выгодного производителя для работы по токарной и фрезерной обработке, 3D-печати, литью в силикон.

Целевая аудитория

Любые производственные предприятия, на данный момент фокусировка в автомобильном сегменте.

Какую проблему решает

Сокращает время расчёта стоимости прототипов и серийных изделий от нескольких дней до нескольких минут.

Команда стартапа

Команда укомплектована технологом, ML программистом, разработчиками и основателем-ответственным за продвижение.

Flex Matching

www.kpbs.ru

Направление

RPA

Рынок

B2B

Целевая аудитория

Крупный бизнес в FMCG сфере и государственные учреждения, собирающие данные из разных источников.

Продукт

Система для интеграции большого количества информационных систем, сопоставления и гармонизации больших данных с применением технологий машинного обучения.

Как это работает

Машинное обучение и ИИ для автоматического сопоставления при наличии обучающей выборки и методы автоматизированной обработки текстов для остальных случаев.

Какую проблему решает

Крупные компании-производители стремятся отслеживать продажи своей продукции и продажи конкурентов. Информация о продажах в конкретных торговых точках/магазинах является значимой для ведения бизнеса. Наряду с получением данной информации, возникает проблема сопоставления, так как в предоставляемых источниках данных товары называются не так, как в информационных системах компании, а информация о самих торговых точках предоставляется в плохо структурированном виде. При многочисленной номенклатуре и большом количестве торговых точек объем работы по сопоставлению товаров и торговых точек из получаемых источников со справочниками информационной системы компании становится слишком велик для «ручной» работы.

Команда стартапа

Петр Чекунаев — Product Owner. Опыт реализации масштабных проектов для Enterprise и Государственного сектора.

Implesol

implesol.com

Направление

RPA, Speech
Recognition

Рынок

B2B

Целевая аудитория

Аутсорсинговые контакт центры, Inhouse
контакт-центры.

Продукт

Платформа речевой аналитики и создания
чат-ботов.

Какую проблему решает

Долгий срок обучения операторов, скорость
и точность ответов.

Как это работает

Система онлайн подсказок для операторов
контакт-центров, которые всплывают
на экране во время разговора с клиентом.
Экономия времени на обучении
сотрудников, повышение скорости ответов
операторов, повышение точности ответов
операторов и NPS клиентов.

Команда стартапа

Всего в команде 2 человека с опытом
работы в Big4, крупнейших российских ИТ
и телекоммуникационных компаниях.

Направление

RPA

Рынок

B2B

Продукт

Платформа «ЦДП iROM» предназначена для ускоренного создания комплексной процессной, дискретно-событийной имитационной модели предприятия, адекватно отражающей структуру, динамику и показатели мониторинга операционной деятельности персонала, оборудования, автоматов и роботов (IoT). Продукт позволяет определить направления и способы повышения ключевых показателей эффективности процессов, таких как: производительность, трудоёмкость, уровень загрузки персонала и оборудования, время выполнения процессов и т.п.

Как это работает

- Выбираются процессы наиболее проблемного участка деятельности
- Работники этого участка описывают свои части процессов (краудсорсинг)
- По запросам специалистов компании система автоматически собирает кросс-функциональные процессы и имитационные модели
- Специалисты компании:
 - выдвигают гипотезы;
 - проводят эксперименты;
 - виртуально запускают процессы;
 - выявляют узкие места;
 - с помощью имитационного моделирования выбирают лучший вариант по эффективности;
 - предлагают выбранный вариант к внедрению в практику
- Внедряется выбранный вариант

Целевая аудитория

Малые, средние предприятия, компании или организации численностью от 15 до 2000 человек или подразделения крупных предприятий различных отраслевых направлений.

Какую проблему решает

Повышение производительности процессов. Идентификация узких мест. Оптимизация процессов по критериям энергоэффективности, степени загрузки ресурсов и др. показателям.

Команда стартапа

Александр Колосов – основатель. Архитектор системы. Образование– МФТИ. Член ассоциации ABPMBP. Проекты Oracle. – 8 лет. PwC (США) – 2,5 г., BAAN (Голландия), 2 г. UNISYS (США) – 1 г. НПО «Алмаз» - 20 лет. (Имитационное моделирование. Сети. Спец.системы).

Направление

RPA, PRTech

Рынок

B2B

Целевая аудитория

Retail, Ecom, HoReCa
(от 3 до 300 сотрудников).

Продукт

Продукт для автоматизации клиентского обслуживания через мессенджеры. Продукт для повышения NPS клиентов, для улучшения сервиса и клиентского опыта в автоматизированных каналах.

Какую проблему решает

Сложно коммуницировать с клиентами в разных каналах одновременно, информация теряется.

Как это работает

- Клиент считывает QR код или переходит по ссылке.
- Выбирает удобный для работы мессенджер.
- Подключается к чат-боту и получает услуги компании, а также может общаться с менеджером.
- Менеджер компании работает в одном окне. В удобном интерфейсе отвечает на все сообщения, которые поступают от клиентов.

Команда стартапа

Ключевые участники проекта:

- Котов Максим Станиславович, CEO
- Гиря Максим Владимирович, CFO
- Зиборов Максим Алексеевич, CMO

Функционал:

- Привлечение. Подключение через удобный клиенту мессенджер в один клик без имени и почты, что дает конверсию до 82% из холодной рекламы.
- Работа. Оформление заказов с выгрузкой в CRM, прием оплаты через мессенджер, создание и заполнение мероприятия с помощью искусственного интеллекта.
- Удержание. Сбор обратной связи, раздача бонусов, полезный контент, онлайн новости компании, почетные знаки и награды, повышение уровня обслуживания.
- Возвращение. Авто поздравление с днем рождения, напоминание о новом заказе на основе среднего срока повторного заказа, Виртуальные медали за долгую дружбу.

Offsetted

offsetted.com

Направление

RPA, GreenTech

Рынок

B2B

Целевая аудитория

Крупные ритейлеры в fashion индустрии.

Продукт

Платформа для мониторинга и компенсации экологического следа компаний.

Как это работает

Плагин для e-commerce платформ. Этот продукт демонстрирует экологичность бренда. Первый вариант использования — для демонстрации количества ресурсов, которые были сэкономлены, иногда используется, чтобы показать разницу между этим конкретным товаром и товарами конкурентов. Второй вариант использования — это механизм взаимодействия с клиентами. Плагин отображает экологический след товара и позволяет пользователям компенсировать его при оплате товара.

Какую проблему решает

Платформа помогает компаниям отслеживать экологический след в режиме реального времени специально для каждого производимого ими товара или используемого бизнес-процесса. Использование платформы в сочетании с многопоточным взаимозачетом позволяет компаниям создавать углеродно-нейтральные контракты.

Команда стартапа

Александр Лазаренко — CEO. 3+ успешных e-com-бизнеса, 7+ лет работы в IT компаниях на должностях, связанных с разработкой продуктов и развитием бизнеса.

Направление

RPA

Рынок

B2B

Продукт

OQlar - платформа извлечения, разметки и анализа данных на основе технологий машинного обучения.

Как это работает

Система построена по принципу конвейера с настраиваемыми под особенности каждого проекта блоками. Такими блоками являются, например: классификация типов документов, маршрут валидации полей, автотесты правильности извлеченных полей (например, словари / математические операции), языки документов, необходимость извлечение текстового слоя или нетекстовой информации (печати, подписи), модели для каждого извлекаемого параметра и пр.

Каждый блок конвейера - это самостоятельный микросервис, разработка которого может быть отдана внешнему разработчику с минимальными затратами времени на разъяснении работы всей системы.

Целевая аудитория

Банковский сектор, энергетические компании, МФЦ – крупный бизнес с большими массивами данных.

Какую проблему решает

Экономия расходов, ускорение работы и повышение управляемости за счет быстрой обработки документов.

Команда стартапа

Общая численность команды - 5 человек и дополнительные сотрудники, привлекаемые на написание микросервисов и специфических OCR и ML моделей.

Сотрудники OQlar имеют существенный опыт управления командами разработчиков в IT и крупных частных компаниях, а также в создании моделей искусственного интеллекта.

Pappermint

pappermint.ru

Направление

RPA

Рынок

B2B

Целевая аудитория

Крупные ритейлеры в fashion индустрии.

Продукт

Сервис срочной печати день в день с доставкой. Работает как технологичный посредник между типографией (подрядчиком) и клиентом.

Как это работает

Цикл работы:

1. Агрегация заказов — консультирование и автоматизированное утверждение заказа в печать.
2. Автоматизированный поиск подрядчика, курьера и доставляем.

Ноу-хау проекта:

- Использование искусственного интеллекта для консультирования клиентов.
- Система распределения заказов на 10+ производств в Москве без участия человека.
- Новый для рынка формат работы.
- Снижение издержек типографий и времени простоя оборудования.

Какую проблему решает

Для клиента:

- Долгие сроки исполнения заказа полиграфии.
- Техническая сложность самостоятельного оформления заказа.
- Проблемы с предпечатной подготовкой.
- Отсутствие комплексного решения для заказа полиграфии.

Для типографий:

- Высокая стоимость организации отдела продаж и привлечения клиентов.
- Сложные операционные процессы в типографии.
- Сезонность загрузки производства.

Команда стартапа

Константин Вахранёв — основатель компании. Предпринимательский опыт: 2012 — 2016 год — Clique Prints. Интернет-магазин постеров современных иллюстраторов.

Printum

printum.io

Направление

RPA, AI

Рынок

B2B, SMB

Продукт

Российская мультивендорная система управления печатью с ИИ для сокращения затрат.

Как это работает

Мы оцифровываем все процессы печати «как есть», фиксируем текущую стоимость отпечатка, берем на себя управление печатью и начинаем «подтягивать» текущую стоимость к бенчмаркам:

- С помощью технологии компьютерного зрения анализируются все документы, отправленные на печать. На текстовых документах наш алгоритм в среднем уменьшает расход тонера на 20-30%.
- Подбираем расходные материалы, которые дают минимальную стоимость отпечатка.
- Удаляем пустые страницы из документа, выборочно применяем автоматическую двустороннюю печать. Это снижает расход бумаги.
- Находим такие устройства, которые выгодно поменять местами или заменить устройством по подписке.
- Потребность в привлечении сервисных инженеров снижаем в разы.
- Учет печати пользователей и «безопасная» печать снижают объемы нецелевой печати и обеспечивают сохранность конфиденциальной информации.

Целевая аудитория

- Сервисные центры и поставщики услуг аутсорсинга печати и покопийного обслуживания;
- Госкорпорации и бюджетные учреждения;
- Территориально распределенные компании (банки, ритейл, вузы, больницы, строительные, логистические, производственные компании) со 150 и более офисными сотрудниками.

Какую проблему решает

- Импортозамещение.
- Высокие затраты на печать — экономия 15-20%.
- Демпинг и некачественное обслуживание при закупках по 44 и 223 ФЗ.
- Отсутствие прозрачности (нет понимания, сколько и какой техники есть на предприятии, какие картриджи есть на складе, а какие реально нужно и т.п.).

Команда стартапа

- Дмитрий Двойников — 10+ лет опыта в сфере печати.
- Дмитрий Шестеркин — 8 лет в сфере разработки ПО.
- Александр Николич — 4 года в сфере машинного обучения и Data Science, ведущий разработчик классифицирующих систем в компании Mars.

Направление

RPA

Рынок

B2B

Целевая аудитория

Средний и большой бизнес, гос. учреждения.

Продукт

Сервис, обеспечивающий создание, использование и управление программными роботами в рутинных процессах как в «облаке», так и в инфраструктуре заказчика. Продукт сокращает трудоемкость и человеческий фактор в рутинных процессах компаний с помощью программных роботов вместо однообразной работы человека. Создание маркетплейса, сервиса заказа и выбора предложений на роботизацию.

Как это работает

Сервис, обеспечивающий создание, использование и управление программными роботами как в «облаке», так и в инфраструктуре заказчика. Состоит из следующих компонент:

- Маркетплейс, позволяющий использовать уже готовых роботов для рутинных операций. Если подходящего робота нет - то можно создать своего робота самостоятельно с помощью No-Code конструктора или воспользоваться сервисом заказа и выбора предложений на роботизацию от компаний разработчиков (партнеров сервиса).
- RPA - платформа ROBIN со встроенными компонентами искусственного интеллекта (такими как OCR, ML, NLU, MB), позволяющая быстро и с минимальными затратами создавать программных роботов имитирующих действия корпоративных сотрудников: настраивать алгоритмы работы робота с помощью No-Code графического конструктора, понятного бизнес-пользователям или специалистам с минимальными техническими знаниями.
- «Облачная» инфраструктура, позволяющая сразу начать работу с уже подготовленными приложениями для создания и управления роботами. Выбирать различные тарифы для использования роботов – оплата по факту отработанного времени или подписка на короткий период.

Какую проблему решает

В любой организации (особенно в сервисных подразделениях, ИТ, Финансы, Закупки и HR) существует множество рутинных/регламентных задач – например, заполнение данных в системах, перенос данных, подготовка и сверка отчетов и т.п. Это решается за счет ручного труда, что приводит к затратам на ФОТ и всевозможным проблемам, связанным с «человеческим фактором». Альтернативой может быть доработка существующих систем, - что требует значительного времени, бюджетов, постоянного сопровождения под изменяющиеся бизнес процессы и наличие доступа до этих систем.

Команда стартапа

45 специалистов. Из них 18 разработчиков, 10 аналитиков, 8 сотрудников поддержки.

- Павел Борченко – CEO.
- Павел Сергеев – операционный директор.
- Иван Мельников – продукт менеджер платформы.

RoboVoice

robo-voice. ru

Направление

RPA, PRTech

Рынок

B2B

Продукт

Платформа для проектирования и запуска роботизированных коммуникаций, которая помогает крупным и средним B2C компаниям решать проблему доступности, своевременности, полноты, омниканальности коммуникаций с клиентами при помощи робота и даёт возможность увеличить показатели маркетинга, лидогенерации, продаж, сервиса, технического обслуживания и уровня удовлетворенности клиентов.

Как это работает

Ключевым преимуществом платформы Robovoice является возможность быстрой настройки произвольного сценария клиента для любого канала коммуникаций за счет:

- Комбинированного подхода (сценарного и интентного);
- Визуального диалогового конструктора;
- Готовой базы шаблонных сценариев;
- Встроенного механизма создания и обмена интентами;
- Встроенных инструментов машинного обучения;
- Готовых коннекторов к CRM системам;
- Готовых коннекторов ко всем популярным мессенджерам;
- Макретплейса готовых сценариев диалогов;
- Наличия интегрированной собственной виртуальной АТС.

Целевая аудитория

SMB, крупные и средние B2C (работающие с физическими лицами) компании, обладающие большой клиентской базой, с которой необходимо проводить регулярные коммуникации.

Какую проблему решает

- Высокая стоимость традиционного колл-центра для всех каналов коммуникации.
- Невозможность масштабирования ресурсов в условиях быстро нарастающей нагрузки.
- Потери при простое ресурса (операторов) при снижении нагрузки.
- Человеческий фактор: ошибки в диалоге, отклонения от скрипта, некорректная коммуникация, ошибки в постобработке звонка при внесении результатов в базу.

Команда стартапа

25 человек.

Направление

RPA, Machine Vision, OCR

Рынок

B2B, B2G

Продукт

Платформа для обработки и ускорения анализа документов.

Как это работает

Платформа, позволяющая извлекать и анализировать целевые данные из любых документов для руководителей ОЦО, финансовых и операционных директоров, а также, главных бухгалтеров с документооборотом от 100 000 страниц в год, кто хочет повысить качество и скорость обработки, одновременно уменьшив ее стоимость. Входит в реестр отечественного ПО.

Целевая аудитория

Крупные корпорации, директора по ОЦО, финансовые директора, директора по инновациям, главные бухгалтера.

Какую проблему решает

- Высокие издержки на ручную обработку одного документа.
- Линейный рост затрат — чем больше документов — тем больше затрат.
- Низкое качество оказания услуг из-за несвоевременной обработки.

Команда стартапа

Всего 8 сотрудников.

Направление

RPA

Рынок

B2B

Целевая аудитория

-

Продукт

Solaris - компания в сфере IT-консалтинга, которая предлагает масштабируемое решение на базе машинного обучения.

Как это работает

Технологические решения с использованием ИИ, которые основаны на современном стеке Python.

DL/ML модели мы собираем и обучаем с использованием PyTorch и SkLearn.

Для работы с данными и их визуализацией используется Pandas/Numpy/Matplotlib.

Docker для развертки готового решения.

Какую проблему решает

Определяет уязвимые точки бизнеса, которые можно автоматизировать и масштабировать за счёт применения технологий ИИ. За счет этого снижаются издержки компаний на осуществление бизнес-процессов и повышается их эффективность.

Команда стартапа

- Иван Анисимов – CEO
- Артемий Циркуленко – СТО
- Борис Широкин - Lead Developer
- Ирина Ульянова - Strategy Executive
- Полина Кирилук - Marketing Executive

Videologic

Направление

RPA

Рынок

B2G, B2B

Целевая аудитория

Производственные и логистические компании.

Продукт

Videologic - решение на базе машинного обучения для анализа видео и фото. Применимо в секторах B2B и B2G для распознавания потоков информации, трудно уловимых человеческим глазом.

Как это работает

Распознавание содержания видеопотоков, видеозаписей, фотоизображений на основе технологии машинного обучения с автоматическим получением различных данных по содержанию, состоянию, положению, движению, габаритам и другим параметрам статических и/или динамических изображений людей, предметов, процессов, поступающих с камер или записей, с количественными оценками изменений и передачей результатов в другие системы.

Какую проблему решает

Идентификация объектов и событий, которые различаются глазами людей, но слишком монотонные, неявные, мелкие, многочисленные, растянутые по времени, внезапно развивающиеся для быстрого восприятия и оперативной оценки человеческим взглядом.

Команда стартапа

- Михаил Соколовский – СМО. Развитие бизнеса в SAP, крупнейших интеграторах
- Дмитрий Королев – COO. Управление проектами в Nortel, HP, Ericsson
- Павел Ефремов – СТО. Разработки для крупнейших государственных, коммерческих структур

В команде 6 человек

ГОЛОСОВОЙ РОБОТ МАША

iptelefon.su

Направление

RPA

Рынок

B2B

Продукт

Голосовой Робот Маша - сервер коммуникаций, цель которого сделать процесс внедрения систем автоматизации коммуникаций доступным для малого бизнеса как по временным характеристикам за счет более быстрого внедрения, так и по финансовым, связанным с отличным от конкурентов способом монетизации деятельности.

Как это работает

Робот Маша реализован с помощью набора программных скриптов на языке PHP, а также патчей для asterisk-составляющей на языке C.

Специально созданный конструктор с интерфейсом, позволяет пользователю самостоятельно создавать необходимые алгоритмы. Построенный на базе речевых технологий Yandex, SpeechKit, Nlab Speech, наносемантика, ASR модуль позволяет создавать по заданному тексту аудиосообщение, используя технологию синтеза голоса, а также распознавать голосовые команды в режиме реального времени для маршрутизации звонка по заданным пользователем алгоритмам.

Целевая аудитория

Проект ориентирован на рынок МСП, оказывающих услуги населению и гос. структуры, имеющие большой спектр услуг для клиентов, которым необходима быстрая навигация по голосовому меню или диалог формата «вопрос-ответ», такие как автосервисы, сервисы заказа еды, салоны красоты, поликлиники и т. д.

Какую проблему решает

Сервисы МСП перейдут в совершенно новое качество, станут более клиентоориентированными, их вклад в экономику города увеличится. Замена первой линии роботом у кол-центра помогает сэкономить силы и времени на обучение работников и поддержании их дальнейшей работы.

Усовершенствование возможностей по одновременной входящей и исходящей связи, которая минимизирует или полностью заменяет участие человека в общении с клиентами, может одновременно вести неограниченное количество разговоров.

Команда стартапа

- Городков Игорь – руководитель проекта, серийный предприниматель.
- Штейнлихт Олег Владимирович – главный инженер. Опыт работы более 15 лет в качестве главного инженера.
- Фаина Анастасия - руководитель отдела по работе с клиентами.
- Степанов Степан - инженер-программист. Ведет научные изыскания в области ИИ.

Примерочная CDC

commedescreator.ru

Направление

RPA, FashionTech

Рынок

B2C, B2B2C

Продукт

Примерочная CDC (COMME DES CREATOR) – это Online приложение для разработки дизайна и 3D визуализации посадки изделий. На сайте представлен каталог кастомизируемых изделий в виде 3D моделей. Каждое изделие имеет набор дополнительных деталей. Благодаря этому пользователь имеет возможность изменять изделие в режиме реального времени.

Все 3D модели разрабатываются на основе выкроек соответствующих изделий и отражают обмерные данные и физические характеристики материала реального изделия.

Как это работает

Пользователь:

- Выбирает понравившуюся основу из каталога, каждую из которых можно изменить до неузнаваемости.
- Изменяет доступные для редактирования детали и их цвета в конструкторе.
- Далее переходит к покупке выкроек созданного дизайна, нажав кнопку «Купить».
- Выбирает нужный размер выкроек. Указывает e-mail, для получения файлов.
- Производится оплата и после в разделе «Мои модели» будут доступны покупки пользователя.

Целевая аудитория

Люди, которые занимаются индивидуальным пошивом на заказ. Малое и среднее производство от 50 до 200 изделий на пошиве. Производство, где нет штатного конструктора.

Какую проблему решает

- Позволяет определять конструкцию модели и создавать дизайн-проект без специальных навыков.
- Отвечает на вопрос «Как будет выглядеть изделие?» в режиме реального времени.
- Позволяет получить выкройки созданной модели сразу после завершения разработки дизайна.
- Гарантирует корректность посадки изделия
- Позволяет запустить партию в производство без пошива образца, сокращая цикл сделки и повышая маржинальность партии как для подрядчика, так и для заказчика.

Команда стартапа

- Артемий Талалай – CEO и основатель. Ex-Defa (Product Manager). Образование: МГЮА им. Кутафина, юриспруденция.
- Калинин Никита – СМО и со-основатель. Образование: РЭУ им. Плеханова, маркетинг.
- Пименова Елизавета – технолог — Ex-Русская линия, Top Line, Gemange, Blush.
- Георгий Соснин – Fullstack разработчик. Ex-Playscape, Defa.

Направление

LogTech

Рынок

B2B

Продукт

Разработка и производство оборудования для шеринга электросамокатов и велосипедов, сменных батарей, зарядных станций, самих транспортных средства. Строим первые в мире сети зарядной инфраструктуры для средств микромобильности.

Как это работает

Разработаны зарядные станции для сменных батарей мелкого электротранспорта в виде вендинговых аппаратов. Облако и мобильное приложение — для безопасности и удаленного контроля. Разработан собственный стандарт универсальной сменной батареи, которая может питать любой самокат или велосипед.

Целевая аудитория

Владельцы электротранспорта -велосипеды и самокаты, крупные операторы проката электросамокатов, курьерские службы на электровелосипедах.

Какую проблему решает

Отсутствие зарядной инфраструктуры делает прокат электросамокатов дороже каршеринга. Инфраструктура нужна и курьерским компаниям, которые доставляют еду и прочие мелкие заказы.

Команда стартапа

Евгений Кистанов — генеральный директор.

Capsula

capsula24.com

Направление

LogTech, e-commerce

Рынок

B2B, B2G

Целевая аудитория

Логистические компании, e-commerce.

Продукт

Роботизированный пункт выдачи интернет-заказов (ПВЗ). Один терминал Capsula хранит до 400 заказов на квадратный метр, а время выдачи одного отправления не превышает 10 секунд.

Как это работает

Capsula — это робот, который умеет принимать, выдавать заказы и упорядочивать их внутри терминала таким образом, чтобы они занимали минимальное пространство. Достижимая плотность размещения заказов в Capsula — до 400 на кв.м. Это достигается при помощи оптимизации на уровне алгоритмов и на аппаратном уровне. Благодаря устройству исполняющих механизмов Capsula может использовать всю высоту помещения, что недостижимо при ручной выдаче заказов.

Какую проблему решает

Низкая эффективность использования торговой площади при выдаче заказов с помощью постаматов. Емкость Capsula превышает емкость постаматов в 4,4 раза за счет:

- Использования всей полезной высоты помещения. В отличие от постаматов высота Capsula не ограничена ростом человека и может достигать 5 метров.
- Робот Capsula умеет упорядочивать отправления и заказы таким образом, чтобы они занимали минимальное пространство.

Команда стартапа

Юрий Пьянков — генеральный директор. Имеет 15-летний опыт разработки программных продуктов. Манго Телеком (СРО) — отвечал за развитие продуктовой линейки компании. Спроектировал и разработал продукт Capsula, включая аппаратную часть устройства и ПО (управление контроллерами, интерфейс клиента и менеджера, API).

Exodrive (UB-I)

ubitec.ru

Направление

LogTech

Рынок

B2G, B2B

Целевая аудитория

-

Продукт

UB-Insurance - платформа на базе каскада нейросетей для предиктивного анализа вождения и предотвращения ДТП. Клиент приобретает и устанавливает телематическое устройство, которое посредством анализа данных повышает качество перевозок и ответственность водителей.

Как это работает

Технология обработки больших массивов данных. Через каскад нейросетей проходит паттерн поведения водителя/профиль ДТП.

Какую проблему решает

Повышение качества перевозок и ответственности водителей;
Рост операционной эффективности;
Снижение количества ДТП в 2 раза и более;
До 5-7% уменьшение простоев транспорта;
В 2-3 раза уменьшение затрат на ремонт ТС;
В 5 и более раз снижение количества опасных маневров на дороге - повышение лояльности к бренду;
Отсутствие мошеннических действий сотрудников (слив топлива, «левые маршруты» и пр.);
На более чем 50% уменьшение затрат на страховые инструменты.

Команда стартапа

- Хереш Игорь - Генеральный директор
Разработка продукта, маркетинг и продажи. 16 лет в сфере телематики.
- Глазков Александр - Технический директор.
Разработка продукта, маркетинг.
- Бекназарян Артем - Руководитель клиентской поддержки.
В сфере телематики более 5 лет.
- Жуков Максим - Системный аналитик.
8 лет в сфере IT.
- Перфилова Тамара - Менеджер по работе с клиентами. В сфере телематики с 2011 года.

Направление

LogTech

Рынок

B2B, SMB

Целевая аудитория

Retail, HoReCa, кустарные производства.

Продукт

IBEX-это сервис грузового такси для бизнеса. Все что вы слышали о Gett или Uber, только вместо седанов у нас газели и грузовики. Мы делаем доставку технологичнее, чтобы вы получали свои товары быстрее и дешевле.

Как это работает

Логистический сервис по доставке. Есть свой парк, подключают сторонние компании. Суть сервиса — быстрая работа без оператора, грузовой Убер. Поиск такси декларируется — 30 минут. Есть несколько категорий транспорта: легкий, средний, тяжелый.

Какую проблему решает

Стандартизация доставки. Нужно быстрое грузовое такси с прогнозируемым качеством и ценой.

Команда стартапа

4 человека. Опыт работы: PWC, Яндекс, Тинькофф, Рокет Банк.

Orient Systems

orsyst.ru

Направление

LogTech, PropTech

Рынок

B2B, B2G

Продукт

Системы для высокоточного спутникового позиционирования. Применяется в беспилотном транспорте, автоматизации буровых станков, геодезии, гидрографии.

Как это работает

Делаем решения для высокоточной спутниковой навигации и ГНСС-технологий, позволяющих определять местоположение объектов с точностью до 1 см и направление вектора движения до 0,02 градусов.

Данные технологии помогают автоматизировать работу сельскохозяйственной, горнодобывающей и строительной техники, применяются в автоматизации автодромов для сдачи экзамена в ГИБДД, используются в геодезии, при промерных работах на речных и морских судах, в беспилотных аппаратах и прочих активно развивающихся сферах.

Целевая аудитория

Целевая аудитория продукта:

- Гео компании.
- Дилеры геодезического оборудования.
- Интеграторы систем автоматизации на спец.технику.
- Гос.компании и корпорации.
- Разработчики беспилотного транспорта.

Какую проблему решает

Ориентация объекта в пространстве с высокой точностью.

Команда стартапа

- Лебедев Сергей, генеральный директор, соучредитель, специалист космической геодезии и магистр прикладной информатики в геодезии (МИИГАиК). На рынке ГНСС более 9 лет.
- Шелаев Денис, технический директор, соучредитель, специалист космической геодезии (МИИГАиК). Работал геодезистом, главным инженером высокоточных спутниковых технологий у дилера NovAtel в РФ. На рынке ГНСС более 10 лет.
- Павлов Максим. Инженер-разработчик. Окончил МАТИ. Стаж — 15 лет. Разработал более 20 моделей интерфейсных плат в ГНСС-приемниках.

Направление

LogTech

Рынок

B2B, SMB

Целевая аудитория

Организации, с частым запросом на доставку.

Продукт

Выбор оптимального тарифа на конкретный запрос по перевозке от бизнеса, агрегатор перевозчиков.

Какую проблему решает

Доставка с минимальным набором проблем, с одним договором с поставщиком услуги.

Как это работает

- Ведущие курьерские службы на одном ресурсе.
- Выбор подходящего тарифа и вызов курьера — за минуту!
- Карта, счет, постоплата по договору.
- На ресурсе представлено более 20 ведущих курьерских служб, которые уже готовы доставить посылку в регионы России или за рубеж.

Команда стартапа

В штате 30 сотрудников, 2 основателя. Степан Харьков, Основатель и гендиректор, Высшая Школа Экономики, Логистика. Руслан Бец, CEO, со-основатель Новосибирский Государственный Университет, экономическая кибернетика. Со-основатель ExploRussia.com.

Направление

LogTech

Рынок

B2G, B2B

Продукт

Sowa - программно-аппаратный комплекс контролирует, регистрирует и анализирует состояние водителя и дорожную обстановку, предотвращает возникновение ДТП.

Нейро-сетевые алгоритмы определяют состояние водителя, тревожные сигналы отправляются в систему мониторинга. в условиях ограниченной видимости, когда АНД видеокамеры не передают на монитор водителю картинку, СВЧ радары обеспечивают контроль и предотвращают наезд на пешеходов и другие ТС.

Как это работает

Нейро-сетевые алгоритмы определяют состояние водителя, тревожные сигналы отправляются в систему мониторинга. в условиях ограниченной видимости, когда АНД видеокамеры не передают на монитор водителю картинку, СВЧ радары обеспечивают контроль и предотвращают наезд на пешеходов и другие ТС.

Целевая аудитория

Среди основных крупных потенциальных заказчиков предприятия горно-добывающей отрасли.

Какую проблему решает

Продукт решает следующие проблемы: снижение риска возникновения ДТП по причине засыпания водителя, курения за рулём, разговоров по телефону, отвлечение внимания, наезд на пешеходов и другие ТС, находящиеся в "слепой" зоне. Потребность в данном решении огромная. Среди основных крупных потенциальных заказчиков предприятия горно-добывающей отрасли.

Команда стартапа

Команда из 20 чел. Из них Технические специалисты и разработчики 10 чел.

Направление

LogTech

Рынок

B2G, B2B

Целевая аудитория

Гос. структуры, аналитические компании.

Продукт

Платформа интеллектуальной видеоаналитики «Tracktice» представляет собой комплекс программных и аппаратных средств для формирования и обработки первичной информации, полученной на основе видеопотока. Платформа автоматизирует операции, и позволяет вести сбор, запись, систематизацию, а также накапливать, хранить и использовать данные о зарегистрированных событиях без непосредственного участия человека (оператора). Оператор платформы получает оповещения о том или ином зарегистрированном событии, или обращается к накопленным аналитическим данным при необходимости. Платформа обеспечивает сбор, отображение, обработку, систематизацию, хранение и управление видео- и аудио-данными, данными от подсистем видео аналитики и интегрированных систем, а также сопутствующей информацией.

Как это работает

Технология «Tracktice» основана на нейросетевой аналитике видеопотока, что обеспечивает точность до 99.9% в любых погодных условиях, при любом освещении, при большом потоке объектов и нестандартных сценариях.

Уникальным является сам алгоритм детекции объекта: получаемый с ip-видеокамер поток разбивается покадрово и каждый кадр анализируется на предмет сходства особенностей объектов на анализируемом кадре с особенностями, получаемыми в ходе обучения нейросети под определенный датасет.

Какую проблему решает

- Определение номерных знаков, распознавание символов/OCR.
- Распознавание лиц.
- Трекинг. Решение может применяться в контроле соблюдения техники безопасности, ПДД, фиксации нарушений режима.
- Детектирование пересечения линии в заданном направлении.
- Обнаружение возгорания/задымления.
- Оценка скопления людей, частоты перемещений.

Команда стартапа

- Худолеев Алексей – директор по развитию бизнеса.
- Маркин Кирилл – руководитель продуктового офиса).
- Ащеулов Илья – руководитель продукта.
- Чудинович Андрей – ведущий разработчик.
- Ткачёв Сергей – инженер по внедрению и эксплуатации.

Transmetrika

transmetrika.com

Направление

LogTech

Рынок

B2B, B2G

Целевая аудитория

Департаменты транспорта городов.

Продукт

Система для оптимизации маршрутной сети общественного транспорта города.

Как это работает

В основе методики лежит математическая модель спроса на перевозки, пассажиропотока в разрезе остановок, маршрутов и районов города, и геоинформационный анализ изохронов, пешеходного и автомобильного графа улиц на предмет транспортной доступности остановок и ключевых объектов. В рамках проекта рассчитаются индикаторы качества существующих маршрутных сетей по имеющимся открытым данным.

Какую проблему решает

Набор оптимален для изучения и отработки широкого спектра задач компьютерного зрения и алгоритмов ИИ — в том числе, RL (обучения с подкреплением) — в применении к реальному роботу. Интегрированная учебная программа реализует единую адаптивную траекторию обучения от основ робототехники до полного погружения в возможности искусственного интеллекта.

Команда стартапа

Алексей Радченко — создатель проекта. Урбанист, специалист по городскому и транспортному планированию.

Ubirator

ubirator.com

Направление

LogTech

Рынок

B2B, B2B2B, B2B2C

Целевая аудитория

Крупный бизнес и МСП, физические лица.

Продукт

Ubirator — это сервис эффективного управления отходами для бизнеса. Бизнес по вывозу макулатуры и пластика по модели вызова такси. Магазины, склады, торговые и офисные центры и иные клиенты могут заказать вывоз вторсырья через смартфон или мобильное приложение.

Как это работает

Технологическое ядро — программный комплекс Ubirator Transport Management System (U-TMS).

Данная система позволяет:

- Автоматизировать процесс по созданию оптимальных логистических маршрутов.
- Назначать водителей на заказы согласно их рейтингу.
- Отслеживать выполнение заказа, в том числе, на карте.
- Контролировать все операции по сбору, взвешиванию транспортировке и сдаче вторсырья.
- Рассчитывать стоимость собранного вторсырья и оплачивать его клиентам.

Какую проблему решает

Уменьшает вред окружающей среде. Помогает увеличить объем собираемого вторсырья и направляет его на переработку. Освобождает складские площади магазинов для товаров. За счет оптимизации логистики, вывозит вторсырье массой от 40 кг. Уменьшает риски получения штрафов за не утилизацию вторсырья.

Команда стартапа

- Никита Никишкин — автор идеи, основатель и руководитель проекта. Образование и опыт: МШУ Сколково.
- Сергей Калитов — сооснователь проекта, исполнительный директор. Образование и опыт: МИСиС, руководил развитием в Kawasaki Motors Russia.
- Алексей Хацкевич — сооснователь проекта, технический директор. Образование и опыт: МФТИ, разрабатывал высоконагруженные системы в Mail.Ru Group.

UVL Robotics

uvl.io

Направление

LogTech

Рынок

B2B

Продукт

Комплексы на основе дронов - доставка, мониторинг, инвентаризация.

Как это работает

Беспилотный комплекс, оборудованный высокоточным 2d сканером, системой лидаров, под управлением оператора в FPV-очках совершает последовательный облет стеллажей, передавая информацию со сканера на наземную станцию. ПО комплекса сопоставляет результаты сканирования и фото/видео-фиксации со схемой адресного хранения склада, заранее загруженной в ПО в виде электронной маски склада (электронная «копия» склада, которая включает совокупность адресов и конструктивные особенности стеллажей). Далее данные обрабатываются и передаются в удобном для клиента формате в виде результатов инвентаризации (xml, edi, прочее).

Конкурентные преимущества: 100% безопасность для персонала, точность просчета 99%, быстрее стандартного метода просчета в 3 раза.

Целевая аудитория

Логистические хабы, крупные промышленные производители (фарма, FMCG).

Какую проблему решает

Сложно сделать быстрый, точный просчет большого стока паллетов склада.

Команда стартапа

Всего в команде 27 человек.

Направление

LogTech, EVTech

Рынок

B2B, B2C, B2B2C

Продукт

VOLT - платформа для формирования инфраструктуры зарядных устройств для электромобилей. Предоставляет возможности от подбора зарядной станции под конкретную локацию до подключения к собственной системе управления. Владельцам станций зарядки платформа даёт возможность эффективной настройки управления бизнесом, а также способы генерации потока клиентов.

Как это работает

Платформа управления VOLT является собственной разработкой, зарегистрирована в реестре отечественного ПО.

Целевая аудитория

Физ. лица – водители электромобилей. Корпорации с зарядными станциями или собирающиеся строить сеть зарядных станций под собственным брендом.

Какую проблему решает

Рост электрического транспорта в России неизбежен, однако инфраструктура для него практически отсутствует. Рынок электрокаров в России еще невелик, но уже растет быстрее остального мира (70% против 43%).

Россия сильно отстает в развитии инфраструктуры. Количество зарядных станций в России составляет около 700. Это критически мало. По европейской статистике, соотношение зарядных станций к количеству электромобилей должно быть не менее 1:10. Значит, уже сегодня количество зарядных станций должно быть около 2 000.

Однако просто установить зарядную станцию недостаточно. Подключение станций к платформе управления VOLT позволяет ее владельцу:

- устанавливать любой тариф используя гибкий конструктор
- отображать станцию на общей карте зарядок в приложении VOLT
- собирать аналитику и следить за состоянием станции
- привлекать платежеспособных клиентов в другой бизнес (например, установив зарядку рядом с рестораном).

Команда стартапа

Костяк команды - 4 человека. Команда на рынке электрического транспорта с 2018 г. Создали с нуля сеть зарядных станций в Грузии (150 зарядных точек) и электрический каршеринг (120 автомобилей).

Роли основателей:

- Тимур Жамалетдинов – CEO
- Павел Кочнов – CTO
- Динара Жамалетдинова – CCO
- Елена Кочнова – COO

Whisla Поставщик

seller.whisla.com

Направление

LogTech, e-commerce

Рынок

B2B

Продукт

Система сбора и Big Data аналитики по собственным продажам селлеров на маркетплейсах (Wildberries, Ozon, Yandex Market), а также аналитики ниш и конкурентов, организации поставок, недопускания out-of-stock и поставок на региональные склады.

Как это работает

Имеются дополнительные сервисы WMS (склад), интеграции со службами доставки до маркетплейсов и подобные. Система в автоматическом режиме высчитывает множество показателей, которые позволяют селлерам максимально эффективно поставлять и продавать на маркетплейсах. Весь продукт спроектирован и написан без применения сторонних технологий, кроме базовых (NODEJS, Postgresql, Yandex Clickhouse). Система включает технологии ИИ (регрессионный анализ).

Целевая аудитория

Логистические компании и ритейлеры, имеющие собственные пункты приема и выдачи интернет-заказов и/или почтовых отправлений.

Какую проблему решает

- Служба единого окна. Работа в одном интерфейсе значительно ускоряет и упрощает работу.
- Отсутствие нужной аналитики на маркетплейсах. Площадки не знают, что нужно селлеру и делают аналитику, от которой мало толка, даже проводя исследования селлеров. Все равно делают не то и не так.
- Сглаженность поставок и недопускание Out-of-stock (товарных разрывов), которые ухудшают показатели.
- Мониторинг цен, конкурентов, ниш и возможностей для входа.
- Мониторинг текущих продаж и автоматическое формирование заказов.

Команда стартапа

Иван Колыхалов — директор, владелец, разработчик. Опыт предпринимательской деятельности с 2011 года.

АНТИСОН

xorgroup.ru

Направление

LogTech, RPA

Рынок

B2B, B2G

Продукт

Система мониторинга состояния водителя «Антисон» –делает дороги и транспорт безопаснее: нейросеть анализирует состояние водителя, и обнаружив тревожные признаки (засыпание, потеря внимания) подает сигнал водителю, а также мгновенно сообщает в центр мониторинга.

В настоящий момент компания производит мониторинг поведения водителей более, чем на 9000 транспортных средствах заказчиков.

Как это работает

В основе решения 4 ключевые технологии:

- Искусственный интеллект (AI)
- Вычисления на устройстве (Edge computing)
- Математический анализ
- Интернет вещей (IoT)

Нейросеть анализирует входящий видеопоток с рабочего места водителя в реальном времени. Обнаружив признаки засыпания или аномального поведения водителя, система посылает ему звуковой сигнал, который возвращает внимание водителя на дорогу.

Параллельно система направляет сведения оператору центра мониторинга для принятия дополнительных мер, вплоть до отстранения водителя от маршрута. Также система формирует различные оперативные отчеты для руководителей подразделений заказчика.

Система работает корректно даже при нестабильном канале связи (Edge computing).

Целевая аудитория

Крупные и средние коммерческие и государственные заказчики.

Производится мониторинг поведения водителей грузового и пассажирского транспорта (грузовики, автобусы, поезда и тд).

Какую проблему решает

Система предотвращает засыпание, курение за рулем, разговоры по телефону и другие инциденты со стороны водителей транспортных средств. Как следствие, система снижает кол-во ДТП и инцидентов на транспорте, так как человеческий фактор – основная причина ДТП. По статистике, 7 из 10 инцидентов происходят из-за невнимательности, вызванной усталостью и засыпанием водителя.

Команда стартапа

- Денис Фураев – исполнительный директор. Более 15 лет успешной работы на позициях топ-уровня в ведущих компаниях («Цезарь Сателлит» и др.)
- Антон Солохин – руководитель разработки. Более 18 лет управления разработкой, внедрением и технической поддержкой программно- аппаратных комплексов безопасности объектов.
- Анна Петренко – коммерческий директор. Более 10 лет успешной работы в качестве коммерческого директора/руководителя департамента продаж в российских и международных компаниях.
- Станислав Шмелев – GR директор. Более 10 лет успешной работы в области GR.

В команде проекта более 60 человек

Карголинк

cargolink.ru

Направление

LogTech

Рынок

B2B

Целевая аудитория

Логистические компании.

Продукт

Карголинк - это грузовой планировщик, который помогает водителю спланировать маршрут, предоставляя доступ к уникальной базе объектов придорожного сервиса, которая актуализируется другими водителями. Данный продукт создан для логистических или транспортных компаний.

Как это работает

Планируется использования моделей машинного обучения для ранжирования стоянок, заправок и других объектов придорожного сервиса с учетом текущего остатка времени труда и отдыха водителя.

Какую проблему решает

Карголинк решает ежедневные проблемы диспетчера, логиста или любого сотрудника, которому необходимо взаимодействовать с водителем грузового автомобиля и определять его маршрут. При подборе маршрута, компания предлагает безопасный, быстрый и экономный варианты. Всё это за счет уникальной базы данных Карголинк, которая собирается через бесплатные мобильные приложения для водителей грузовиков.

Команда стартапа

На проекте работает 10 человек. Основными компетенциями является опыт создания технологических продуктов и отрасль автомобильных грузоперевозок.

Направление

LogTech

Рынок

B2G, B2B

Целевая аудитория

Горнодобывающие предприятия

Продукт

Система контроля состояния водителей, предназначенная для контроля состояния бодрствования человека.

Как это работает

Алгоритм работы контроля состояния основан на анализе наличия и состоянии глаз, который анализирует кадры с камер с помощью нейросети, определяя основные элементы лица и их изменение с течением времени. В системе настраиваются максимально допустимые времена отсутствия глаз в кадре. При отсутствии глаз, более этого времени срабатывают предупреждающие сигналы (звуковые, вибро). При срабатывании предупреждающих сигналов система записывает данные с камер и передаёт их на сервер.

Какую проблему решает

Прежде всего, проблемы безопасности работы сотрудников (водителей) в условиях промышленного горного производства. Водитель самосвала выполняет однообразную монотонную работу, что приводит к ошибкам в управлении дорогостоящим транспортом, иногда с тяжёлыми последствиями. Система контролирует с помощью разных датчиков состояние водителя и своевременно предупреждает диспетчера в случае опасной или потенциально опасной ситуации.

Команда стартапа

Общая численность сотрудников группы компаний В2 - 60, над продуктом работаем 5 специалистов, включая программистов, специалистов по ИИ, инженеров-электронщиков.

У команды порядка 17 лет опыта работы с горнодобывающими предприятиями России и стран ближнего зарубежья.

Направление

LogTech

Рынок

B2B, B2G

Продукт

«ОКО» — это оптическая система контроля бдительности водителя, которая снижает риски ДТП на транспорте из-за сонливости, переутомления, использования телефона и невнимательного вождения. «ОКО» поставляется на горнодобывающие предприятия РФ и стран СНГ. Система успешно испытана на грузовом и пассажирском транспорте.

Как это работает

Система «ОКО» монтируется в кабине автомобиля. Оптические сенсоры направлены на водителя и контролируют направление его взгляда во время движения. Если водитель отводит взгляд от дороги во время движения, система издаёт звуковые сигналы для восстановления внимания и фиксирует это событие в своей базе данных.

Целевая аудитория

Логистические компании, транспортные службы предприятий, городской пассажирский транспорт, служебный и технологический транспорт, горнодобывающие предприятия.

Какую проблему решает

Система «ОКО» снижает риски ДТП, связанные с физическим и психологическим переутомлением водителей. Автомобили клиентов реже попадают в аварии и компании тратят меньше средств на ликвидацию последствий ДТП: ремонт техники, нарушение сроков доставки, лечение травм водителей, компенсации пострадавшим, устранение репутационного ущерба.

Команда стартапа

Никита Чурилов — директор по информационно-техническому обеспечению.

Паркоматик

parkomatik.ru

Направление

LogTech

Рынок

B2B, B2G

Целевая аудитория

Юридические лица с автопарком.

Продукт

Сервис позволяет бизнесу оплачивать парковки с поминутной тарификацией на условиях постоплаты с предоставлением всех необходимых бухгалтерских документов.

Как это работает

Сервис «Паркоматик» создан для оплаты городской парковки автопарка юридических лиц. Парковочная сессия инициируется одним касанием с помощью специального устройства, легко устанавливаемого в автомобиле компании, и автоматически завершается, как только автомобиль начинает движение.

Благодаря умному определению номера парковки по базам города и поминутной тарификации, компания платит только за то время, которое автомобиль фактически находится на стоянке. Помимо использования физических устройств (двух видов на выбор), существуют альтернативные способы управления парковкой: с помощью СМС или через личный кабинет на веб-платформе.

Какую проблему решает

Сегодня для оплаты парковки юридическим лицам предлагается приобретение парковочного абонеента, однако зачастую неизрасходованные средства сгорают по окончании его срока действия. Сервис позволяет бизнесу оплачивать парковки с поминутной тарификацией на условиях постоплаты с предоставлением всех необходимых бухгалтерских документов.

Команда стартапа

- Савин Александр Николаевич — основатель проекта, более 10 лет опыта ведения и создания бизнеса в РФ в сфере ИТ с суммарной выручкой более 500 млн руб. (РАНХиГС МВА, Институт управления);
- Сукач Сергей Максимович — ведущий разработчик, лицо технической поддержки. Владеет широким стеком технологий, имеет высшее техническое образование (МГИ, Академия ФСБ);
- Петухова Александра Евгеньевна — коммерческий руководитель. Имеет высшее управленческое образование (РАНХиГС, Финансовый университет при Правительстве РФ, семестровая программа Венского государственного университета) и свободно владеет двумя иностранными языками.

Направление

EdTech, HRTech,
HealthTech

Рынок

B2B

Продукт

VR-платформа для обучения сотрудников и многофункциональный AR-ассистент.

Как это работает

В формате 360 с эффектом полного погружения оцифровывается любое помещение/оборудование и создается уникальный сценарий прохождения обучения в виртуальной реальности, а также система аттестации по пройденным навыкам.

Программный комплекс позволяет проводить удаленное обслуживание и консультации работников при помощи технологий дополненной реальности, решать проблемы быстрее и эффективнее с возможностью вывести нужную информацию на экран пользователя, отметив в трехмерном пространстве нужную область и т. д.

Целевая аудитория

Любые организации, в рамках деятельности которых может быть необходимо обучение сотрудников соп-ам, работе со сложным технологическим оборудованием, навыками эффективной коммуникации, а также выполнение ремонтных работ и сертификации помещений.

Какую проблему решает

- Травмоопасное производство.
- Время- и финансовые затраты на обучение.
- Безопасность сотрудников на производстве.
- Остановка производства на время обучения работе с оборудованием.
- Отсутствие зафиксированных систематизированных и унифицированных материалов, которые зачастую передаются «из рук в руки» технологами и мастерами на участках.

Команда стартапа

Негачев Константин — руководитель проекта, эксперт множества фондов и организаций по направлению иммерсивных технологий, победитель конкурса Лидеры России — сооснователь и заместитель генерального директора компании VRT.

Направление

EdTech

Рынок

B2B, B2C

Продукт

Cense — это приложение, которое позволяет родителям ограничивать время, которое их дети проводят в телефоне, а детям — обходить ограничения, получая новые знания.

Как это работает

Cense — это приложение, в котором ваши дети могут получить доступ к развлекательным функциям телефона только в том случае, если они выучили новый материал внутри приложения. Как только у ребёнка кончается ежедневная квота времени, он может получить ещё больше времени, правильно решив интересные и весёлые задачи. Искусственный интеллект Cense отслеживает то, как учится ваш ребёнок и подбирает темы таким образом, чтобы процесс обучения был наиболее интересным, а так же отслеживает показатели и варьирует задания по сложности исполнения.

Целевая аудитория

Родители, которые злятся или не довольны тем, что дети много времени сидят в телефоне; разработчики онлайн-курсов, заинтересованные в продаже своего продукта через приложение.

Какую проблему решает

Избыточное потребление развлекательного контента детьми в ущерб учёбе.

Команда стартапа

Максим Мачнев — основатель. Ранее — директор по пиару и маркетингу в Startup Lab и нескольких стартапах, до этого — специалист по маркетингу на Гран-при России Формулы 1 и Jaguar Land Rover.

DRAGON-EDUCATION

dragon-education.ru

Направление

EdTech

Рынок

B2C

Целевая аудитория

Физ. лица (от 40 лет), обучающиеся английскому языку.

Продукт

Международная онлайн школа интерактивного обучения английскому языку.

Как это работает

Навык тренируется роботизированной системой:

- Технология проверяет задания свободного ввода мгновенно и позволяет делать коррекцию ошибок в голове на ходу (пока еще не забылось, как именно ученик пришел к такому варианту ответа).
- Системы ИИ проверяет задания и помогает разобрать каждую ошибку, имеют достаточно обширные возможности и делают то, что необходимо для качественного результата каждого ученика, масштабируя возможности высокой точности передачи навыка.
- Максимальное число активных одновременных учеников было 6200, при этом система была загружена на 3%.

Какую проблему решает

75% целевой аудитории не могут освоить английский язык по традиционным технологиям, как и по современным курсам, и тем более через подход вещания лекций, какими бы они понятными и логичными ни были.

Разница и причина в том, что люди без надежного фундамента, который формируется в детстве, как бы ни старались, не могут освоить новый язык.

В связи с этим, компания создала платформу наработки/тренировки навыка через прицельное и тщательное обучение – переплетающаяся практика, плавно погружающая в предмет с интервальными повторениями нужных слов и грамматики так, чтобы они закреплялись без дополнительных усилий.

Направление

EdTech

Рынок

B2B, B2C

Целевая аудитория

Эксперты, репетиторы, преподаватели вузов, родители выпускников школ.

Продукт

Edwica – это образовательная экосистема, которая позволяет преподавателям делиться своими знаниями с большим количеством слушателей, а студентам автоматически выстраивать поэтапный план по достижению карьерной цели. На платформе размещаются курсы крупных представителей EdTech рынка, частных преподавателей, онлайн-курсы вузов. Уникальная технология построение карьерной траектории позволяет предлагать курсы людям, которые нуждаются в них в данный момент.

Как это работает

Траектория формируется по этапам:

1. Пользователь указывает информацию о своем образовании (это может быть школьное образование, среднее специальное, высшее, курсы повышения квалификации)
2. Указывает информацию о своем профессиональном опыте (стажировка, практика, работа)
3. При желании проходит профориентацию (для школьников обязательна)
4. Далее, полученные данные сопоставляются с требованиями работодателей, которые система получает с сайтов HH, SuperJob и др. по средствам анализа вакансий
5. После чего система выводит пользователю список наиболее подходящих профессий. Пользователь может выбрать одну из них из предложенного списка или выбрать другую выбрав ее вручную.
6. После того, как пользователь определился с профессией, система снова обращается к сайтам занятости с целью анализа обезличенных резюме по выбранному направлению и описанных в них путей.

Какую проблему решает

- Школьники испытывают сложность с выбором будущей профессии, из-за незнания, что стоит за названием профессии, не знают где искать информацию и какую информацию нужно искать.
- Молодые специалисты и специалисты со стажем испытывают сложности при учете всех нюансов при планировании своего карьерного пути из-за большого количества информации, которую нужно проанализировать.
- Специалисты, которые потеряли работу во время пандемии или кризиса, возникшего с массовым уходом крупных зарубежных компаний с отечественного рынка, испытывают сложность в поиске работы из-за возросшего уровня безработицы.
- В связи с уходом с российского рынка таких сервисов как Udemu и Coursera, частным преподавателям негде размещать для дальнейшей продажи своих курсов.

Команда стартапа

- Адамов Дмитрий. CIO, Co-founder. Общее руководство проектом, управление командой разработки, разработка стратегии вывода продукта на рынок и ее реализация. Вывел на рынок два продукта автором которых являлся, в сфере EdTech, HrTech
- Мясников Алексей. Научный руководитель, финансовый директор. Доцент кафедры политической экономики и истории экономической науки РЭУ им. Г.В. Плеханова
- Деминов Марк. Руководитель лаборатории математического анализа и программирования. Разработка искусственного интеллекта, в портфеле более 9 проектов с использованием ИИ.

Направление

EdTech, AI, Machine Vision

Рынок

B2B, B2G

Целевая аудитория

Образование, корпоративные клиенты.

Продукт

Экзамус — это техническое решение и сервисные услуги для контроля экзаменационных испытаний, возможность адаптировать контент курса под особенности групп учащихся или даже отдельного слушателя.

Какую проблему решает

Обеспечение контроля знаний при онлайн тестированиях, экзаменах.

Как это работает

Веб-сервис прокторинга, который захватывает поток с камеры, микрофона и действия на рабочем столе. ИИ анализирует наличие нарушений. Возможно подключение живого проктора. Для работы требуется интеграция с платформой онлайн тестирования, подключено уже много основных LMS.

Команда стартапа

СЕО Дмитрий Истомин, прошел акселератор в Калифорнии Berkeley SkyDeck.

Штат компании составляет 44 человека. Включая отдел разработки и НИОКР и развития продукта, отдел поддержки пользователей, административный отдел, отдел маркетинга и отдел продаж.

Happy Nappy Online

online.hapnap.ru

Направление

EdTech

Рынок

B2C

Целевая аудитория

Родители из среднего класса.

Продукт

Комплексное онлайн-обучение для детей от 3-7 лет из любой точки мира по 60 минут в день.

Какую проблему решает

Тратится очень много ресурсов для обучения детей.

Как это работает

Комплексные занятия онлайн для детей от 3-7 лет. Свои педагоги и программа развития. Зарабатывают на подписке за месяц за блок 3х занятий (по 30 минут) — один день по 1,5 часа. УТП — комплексная программа развития с диагностикой и картой развития.

Команда стартапа

Всего 9 сотрудников.

impact A&C

impactacademies.ru

Направление

EdTech

Рынок

B2G, B2B, B2C

Целевая аудитория

Родители школьников.

Продукт

Impact A&C - детская онлайн-академия для обучения детей от 7 до 17 лет цифровой грамотности и современным компьютерным навыкам и креативным технологиях, погружая их в мир IT.

Как это работает

Используется технология дистанционного обучения, позволяющую проводить онлайн-обучение для студентов из любой точки мира. Каждый студент имеет личный кабинет, в котором доступно его расписание, баланс и трек обучения. Система автоматического продления абонементов позволяет увеличивать LTV клиента, получать платежи во время и сокращает затраты на ФОТ.

Какую проблему решает

Команда педагогов академии impact A&C решает одну из главных проблем современных родителей — зависимость от гаджетов. Задача курсов переключить интерес ребёнка с бессмысленного сёрфинга по ютуб-блогам и бесконечных игр на создание продукта – разработку собственных программ. После курсов компьютер перестанет быть для ребенка игрушкой, а станет мощным инструментом для самовыражения и развития.

Команда стартапа

Над продуктом на данный момент работает около 10 человек.

- Зубова Анастасия – CEO, опыт в сфере продаж и маркетинга более 10 лет, выпускница University of Arts London, запуск учебной программы в рамках St. Petersburg Fashion Week.
- Татьяна Миндирла – COO, магистр Шеффилдского Университета, бизнес-блогер и экспертом в сфере детского IT-образования и управления проектами.
- Любовь Мельник – CPO, более 5 лет в образовательной сфере, выпускница Американского университета по специальности «Менеджмент и Маркетинг».

Направление

EdTech

Рынок

B2C, B2B2C

Целевая аудитория

B2C-сегмент: домашнее онлайн-обучение по подписке с доставкой образовательных наборов.

Продукт

Intelligent University (IU) (<https://iu.education>) — Edutainment онлайн-университет непрерывного дополнительного образования. Обучение по подписке в образовательной игровой вселенной, где герои — сами ученики. Знания, навыки и практические результаты учеников конвертируются в IU Talents — крипто-токены IU.

B2B-сегмент: оффлайн-кружки на базе частных и государственных образовательных учреждений с доступом к онлайн-платформе IU, международному сообществу, конкурсам и соревнованиям. В B2B мы видим модели поставщика (образовательные наборы, контент, методики, обучение наставников и преподавателей) и оператора франшизы.

Как это работает

Образовательный сервис. Ученики создают свои персонажи на платформе и проходят онлайн-обучение: видео, задания, живое общение в Community, конкурсы и соревнования. За успехи — крипто-токены. Родители получают обратную связь.

Какую проблему решает

Дети не хотят учиться в школе: это скучно и часто неактуально. Они проводят время в телефонах: играют, общаются и смотрят развлекательный контент. В маленьких городах добавляется проблема отсутствия качественного оффлайн обучения, а хороший онлайн — дорого. Родители не знают, как учить детей. Много кружков — дорого и сложно. Да и самим тоже нужно учиться, чтобы оставаться востребованными.

Команда стартапа

15 человек.

- Алексей Чугринов (CEO) — 15+ лет опыта в образовании, IT, консалтинге и предпринимательстве. Крупные B2B и B2G проекты: Россия, Европа, Ближний Восток, Юго-Восточная Азия. Золотая медаль ИКСИ.
- Галина Яновская (COO, CMO) — 15+ лет опыта в HR, корпоративном обучении, запуске частных университетов, управлении проектами и развитии региональных сетей в банковском секторе. Закончила 11 классов школы в 11 лет.
- Семён Тютюков (робототехника) — красный диплом МФТИ, 10+ лет опыта в электронике, схемотехнике, робототехнике.

Motivity

motivity.digital

Направление

EdTech, HR Tech

Рынок

B2B

Целевая аудитория

Ритейл с распределенной сетью филиалов/магазинов.

Продукт

Платформа для корпоративного развития сотрудников, включает в себя 20 модулей по обучению, мотивации, адаптации и вовлечения персонала.

Как это работает

Система позволяет собрать образовательный портал для целей внутренней коммуникации и вовлеченности. Состав решения:

- Социальная сеть и корпоративный интранет.
- Социальная сеть с новостями, личными блогами, опросами и викторинами.
- Цифровая система адаптации и институт наставничества для новичков.
- Корпоративная академия и дистанционное обучение.

Какую проблему решает

Тратится очень много ресурсов для того, чтобы вводить пользователей в корпоративную культуру, проводить основные измерения их вовлеченности.

Команда стартапа

40 человек. Сотрудники в России, Белоруссии и Голландии.

Направление

EdTech

Рынок

B2C

Продукт

Сервис реализованный в виде приложения и сайта с персональными сказками. Создание сказочных историй на терапевтические, образовательные и развивающие темы.

Как это работает

Из перечня выбирается сказка, решающая распространённую проблему. На основе заполняемых характеристик о ребёнке формируется персональная сказка, которую родитель может прочесть сам или включить в озвучке сервисом. Все сказки — это больше чем книжная история, ведь анимации вызывают большие эмоции у детей.

Компания предлагает пользователям терапию на основе сказок — это действующее направление называемое сказкотерапией. Это большой и важный сегмент для родителей.

Целевая аудитория

Родители детей от 2 до 8 лет.

Какую проблему решает

Решает проблемы, которые касаются вопросов воспитания, страхов и переживаний детей:

- побороть боязнь темноты
- справиться с нежеланием ложиться спать или ложиться спать в своей кровати
- побороть зависть
- справиться с неумением проигрывать
- нежеланием помогать родителям и др.

Также сказки учат детей быть внимательными на дороге, как правильно вести себя с незнакомыми людьми и обращаться с огнём.

Все темы сказок в сервисе выбирались путем голосования пользователей. Таким образом, подобран максимально релевантный для целевой аудитории контент.

Команда стартапа

В команде 9 человек, среди них 2 основателя:

- Иван Глушков – CEO. Более чем 20 летний опыт в IT и опыт руководства проектов, в том числе инвестиционных, в крупнейшем интеграторе России ЛАНИТ.
- Роман Квартальнов – креативный директор. Предприниматель, с опытом организации креативного бизнеса. Основатель digital-агентства ZephyrLab.
- Гришина Татьяна – менеджер проекта.
- Лыков Владимир – разработчик (frontend/backend).
- Иванчикова Александра – автор-психолог.
- Донец Ольга – автор-психолог.
- Уколова Ольга – иллюстратор.
- Ремизова Мария – аниматор.

Направление

EdTech

Рынок

B2B, B2C, B2G

Продукт

Платформа экопросвещения в школах и ВУЗах, краудсорсинг на сокращение углеродного следа.

Как это работает

Проект родился в 2010 году. Волонтеры выезжали на территории, где лес пострадал от пожаров и незаконных вырубок, и высаживали там новые деревья.

Проект родился в 2010 году. Волонтеры выезжали на территории, где лес пострадал от пожаров и незаконных вырубок, и высаживали там новые деревья.

В 2019 году появилась мобильная игра «Посади лес» («Plant the Forest»). Ее цель — привлечь внимание к проблеме исчезновения лесов и приучить людей бережно относиться к ним. Разработчик игры — компания КБ Продакшн. Игру можно загрузить в App Store и Google Play. Часть средств от покупок, сделанных в ходе игры, направляется на лесовосстановление. А все купленные игроками деревья в реальном мире высаживают активисты Движения ЭКА.

Игра «Посади лес» получила признание на Всемирной выставке Expo 2020 Dubai, став финалистом программы социального воздействия Expo Live. А осенью 2019 стала победителем конкурса программы ООН по окружающей среде «Молодые чемпионы Земли» («Young Champions of the Earth»).

Целевая аудитория

- Физические лица, заинтересованные экологической темой.
- Юридические лица — социально ответственные, которым важно погасить свой «углеродный след».

Какую проблему решает

Проблему зеленого PR для B2B и B2C.

Команда стартапа

Всего в команде 45 человек.

Smart School Pro

smartschool.pro

Направление

EdTech, RPA

Рынок

B2G, B2B

Продукт

Комплексная цифровая платформа для повышения эффективности работы дошкольных образовательных учреждений, инструмент цифровой трансформации образования. В одном приложении собрано управление профилем ребенка и группы, инструменты диагностики, 50+ видов отчетов.

Платформа – комплексное решение для ДОУ, которое позволяет вести учет контингента, собирает в одном окне всю информацию по детям и группам, формирует их профили, предлагает современный подход к диагностике, помогает выстраивать индивидуальную траекторию развития ребенка, обеспечивает эффективную коммуникацию внутри ДОУ и канал связи с семьей, автоматизирует рутинные процессы, сокращает затраты.

Как это работает

Платформа представляет собой облачный сервис, SaaS для образовательных организаций. Реализована в формате веб-версии и мобильного приложения. Подключение к платформе происходит путем покупки лицензии. Платформа – конструктор: ДОУ может выбирать необходимые модули и управлять настройками доступа пользователей.

Целевая аудитория

Муниципальные и частные ДОУ, организации дополнительного образования, начальные школы.

Прямые пользователи: руководители, сотрудники ДОУ, родители. Сотрудники органов управления образованием.

Какую проблему решает

Smart School Pro – платформа, созданная для организаций дошкольного образования, цифровой помощник педагога, руководителя, родителя; цифровой двойник детского сада.

Основная задача – сбор информации о ребенке в одном окне, создание единого информационного и коммуникационного пространства для участников образовательного процесса, помощь в построении индивидуальных траекторий развития ребенка.

Команда стартапа

- Игнатьева Елена – основатель, CEO. Эксперт в области дошкольного образования. 19 лет опыта в бизнесе, опыт продажи бизнеса международной компании.
- Стародубцев Игорь – технический директор. Руководит командами разработок с 2015 года, реализовал множество сложных проектов.
- Абрамова Лаура – ведущий методист, эксперт в области дошкольной возрастной педагогики и психологии, автор ряда научных статей.

ВидеоДоска

www.video-doska.ru

Направление

EdTech

Рынок

B2B и B2G

Целевая аудитория

Учебные заведения, инфобизнес, блогеры, ТВ, корпорации.

Продукт

Студия записи видео лекций со специальной видео доской.

Какую проблему решает

Производство видео контента не быстрое и дорогое.

Как это работает

Производство видео с уникальными визуальными эффектами для онлайн обучения, с «видео доской».

Софт накладывает презентацию на видео, при этом зеркалит и сжимает в mp4.

Спикер видит готовое изображение в мониторах. Листает пультом слайды, им же начинает и останавливает съёмку.

Спикер рисует специальным маркером.

Спикер сенсором двигает объекты презентации, скролит страницы сайта.

Команда стартапа

Всего 20 сотрудников.

Направление

EdTech

Рынок

B2B, B2C

Продукт

IT платформа Gurukami - экосистема для упрощенного запуска, ведения и масштабирования обучающих проектов в одном окне со сквозной аналитикой на всех этапах работы.

Как это работает

SaaS решение с готовыми внедренными интеграциями и своими разработками заменяет 10 сервисов, используемых при запуске обучающих продуктов:

- Нет необходимости делать сложные настройки и нанимать технических специалистов.
- Прием платежей без необходимости настраивать онлайн-кассы, а также разделение финансовых потоков между партнерами.
- Расчет юнит-экономики и аналитики в реальном времени.
- Личный кабинет ученика с доступом ко всем материалам, вебинарам, чатам, автоматическая выдача доступов.
- Система защиты контента от пиратства с юридическими рычагами влияния.
- Отслеживание пути клиента и сбора всей информации в карточку клиента.
- Сквозная аналитика на всех этапах ведения бизнеса.
- Создание или использование шаблонных воронок.
- Проведение вебинаров и конференций с отслеживанием статистики участников.

Целевая аудитория

Средний и мелкий бизнес (онлайн школы), блогеры (инфобизнес).

Какую проблему решает

- Отсутствия грамотного исследования аудитории и, как следствия, создания продукта не для своей ЦА.
- Слива маркетингового бюджета до 50% от себестоимости, потери клиентов из-за сломанных ссылок и ввода недостоверных контактных данных.
- Технических сбоев при использовании цепочки разрозненных сервисов (рассылки, трансляции, эквайринг, опросы, лендинги).
- Высоких комиссий за эквайринг, полуручной выдачи доступа к курсу.

Команда стартапа

- Илья Крашенинников – CEO. 13 лет в ИТ-сфере, руководил отделом разработки больше 30-ти человек.
- Ирина Десятун – PR&Brand-manager. 15 лет в дизайне, 10 лет руководства, привлекла в проект 9 млн. руб. инвестиций без долевого участия;
- Сергей Костров – Senior Backend Engineer. Опыт разработки 20 лет;
- Павел Буров – Senior Frontend Engineer. 14 лет в веб индустрии Кирилл Марусич UX/UI Designer, больше 4-х лет в web дизайне.

Направление

EdTech, SpaceTech

Рынок

B2G

Продукт

Разработка инновационного оборудования и технологий в области приёма данных с метеоспутников и спутников дистанционного зондирования земли.

Как это работает

Уникальные продукты компании позволяют упростить, ускорить и удешевить приём данных со спутников в режиме реального времени. Флагманским продуктом является аппаратно-программный комплекс спутникового мониторинга «Лоретт», предназначенный для приема, демодуляции, декодирования, регистрации и обработки цифровой информации, передаваемой с искусственных спутников земли, находящихся на низких околоземных орбитах, по радиоканалам х-диапазона.

Целевая аудитория

Гос. учреждения доп. образования, федеральные и региональные конкурсы и краткосрочные образовательные программы, олимпиады НТИ.

Какую проблему решает

- Обеспечивает доступ к данным сверхвысокого пространственного разрешения в режиме реального времени, являясь более бюджетным средством по сравнению с конкурентами.
- Может применяться в качестве конструктора в образовании в школах на уроках технологии, географии, информатики и т.д., Повышая «практическую применимость» теоретических знаний учеников, позволяя детям прикоснуться к передовым «взрослым» космическим технологиям.
- Является средообразующим инструментом для разработки сервисов и/или мобильных приложений для доступа к космической съемке.

Команда стартапа

- Владимир Гершензон – основатель, соучредитель, генеральный директор ООО «Лоретт»; основатель группы компаний «СКАНЭКС». Руководитель ГИС и ДЗЗ рабочей группы АэроНет НТИ.
- Ольга Гершензон – основатель, соучредитель, заместитель генерального директора ООО «Лоретт». Основатель группы компаний «СКАНЭКС». Основатель, соучредитель международной компании RBC Signals.

Нейроинтерфейс

Направление

EdTech

Рынок

B2B, B2G

Продукт

Нейроинтерфейс для управления цифровыми устройствами и роботами импульсами головного мозга.

Как это работает

Сферы применения: медицина, военная промышленность, промышленная и бытовая электроника, банковская деятельность, спорт и игры.

Качество работы классификатора сигналов на тестовой выборке – 1,3% ошибки на 1000 сэмплов сигналов

Максимальное время работы без использования электропроводного геля – не ограничено.

Целевая аудитория

B2B, B2G - руководители структурных подразделений, предприятий на производстве.

Какую проблему решает

Управления цифровыми устройствами и роботами импульсами головного мозга

Команда стартапа

В настоящее время команда завершает выполнение НИОКР «Разработка криптографического протокола передачи данных беспроводной сенсорной сети на основе блокчейна», по результатам которого, будет разработан криптографический протокол для беспроводной сенсорной сети, который способен обеспечивать децентрализованную аутентификацию узлов внутри сети, контроль и аудит транзакций, журналирование смены владельца на основе распределенного реестра (блокчейна).

НИОКР выполняется для внедрения в цифровые устройства Huawei, финансирование обеспечивается Федеральным агентством связи.

Робоход

robohod.ru

Направление

EdTech

Рынок

B2B, B2B2C

Целевая аудитория

Школы и технопарки, МСП в сфере образования.

Продукт

Серия модульных расширяемых образовательных робототехнических наборов на базе ИИ для школьников, студентов и инженеров всех возрастов, которая в совокупности с образовательными материалами на базе междисциплинарного подхода для учащихся и преподавателей делает обучение созданию, проектированию, конструированию, и программированию роботов простым и увлекательным. Методические материалы дополнены широким спектром мастер-классов и профориентационных интенсивов на базе собственных роботов.

Как это работает

Роботы собственного производства знакомят пользователей с возможностями удалённого ИИ. Обработка информации нейросетевыми алгоритмами происходит на стационарном компьютере, а передача видео и управление роботом ведутся по радиоканалу. Пользователь может использовать готовые сценарии в или модифицировать в учебных\исследовательских целях, добавлять собственные функциональные и косметические модули и разрабатывать уникальный дизайн всего робота.

Какую проблему решает

Проект позволяет реализовать прикладное изучение широкого спектра задач компьютерного зрения и ИИ — разработанные алгоритмы можно сразу проверить на реальном роботе. Включение в учебную программу аддитивных технологий, механообработки, монтажа позволяет эффективно использовать в учебном процессе закупленное высокотехнологичное оборудование.

Команда стартапа

- Вадим Песков — исполнительный директор. CEO. к. ф.-м. н., эксперт в гибких методологиях руководства, скрам-ментор, лауреат конкурса «Инженер года».
- Юлия Джебраилова — СТО, эксперт в области автономных систем управления и электроники.

Направление

EdTech

Рынок

B2C

Продукт

Фэмири — онлайн-сервис для изучения истории семьи по подписке для людей, составляющих свое родословное древо, кто не знает, с чего начать или как достичь результата.

Как это работает

Фэмири — онлайн-сервис для изучения истории семьи по подписке для людей, составляющих свое родословное древо, кто не знает, с чего начать или как достичь результата. По подписке на сервис вы ежемесячно получаете новые знания о вашей семье из архивных документов и строите родословное древо под руководством экспертов.

Целевая аудитория

Выходцы с территории Российской империи, возраст 25+.

Восстанавливают документы для повседневных/ бытовых целей (наследство, гражданство).

Собирают сведения про историю своей семьи, закрывают личный интерес и духовные потребности.

Профессионально/регулярно занимаются изучением семейной истории и других исторических событий для души (хобби) или на платной основе.

Какую проблему решает

Непонятно, как и с чего начать, в какой архив обращаться, если все они в разных городах и странах. Любопытство, желание узнать свои корни.

Команда стартапа

7 сотрудников, ключевая команда — историки.

Banker

bankers24. ru

Направление

FinTech

Рынок

B2B, B2C

Продукт

Banker — инвестиционная платформа коллективных инвестиций для SMB, исполняющих госконтракты, или для финансирования проектов коммерческой недвижимости. Маркетплейс для финансирования.

Как это работает

На платформе кредиторы и инвесторы могут предоставлять займы малому бизнесу, а бизнес получает простой удобный инструмент для привлечения финансирования.

Для инвесторов: ежемесячные выплаты по займам, планируется страхование финансовых рисков.

Целевая аудитория

Юридические лица:

- которые участвуют в гос. закупках;
- которым займы выдаются под залог недвижимости.

Какую проблему решает

Когда клиент начинает исполнять гос.контракт и ему нужен кредит, происходит кассовый разрыв. Либо, обычное закрытие кассового разрыва для среднего и малого бизнеса.

Команда стартапа

У основателей есть огромный опыт в оффлайн кредитовании. Всего в команде 10 человек.

Направление

FinTech, PropTech, AI

Рынок

B2B

Продукт

ФОНД — система, позволяющая анализировать и определять инвестиционно-привлекательные объекты недвижимости на текущую дату и в перспективе с использованием алгоритмов машинного обучения и искусственного интеллекта для принятия верных управленческих решений в отношении инвестиций в недвижимое имущество.

Как это работает

Поиск инвестиционно привлекательных объектов базируется на точном расчете рыночной стоимости недвижимости. Фонд интегрирован с системой скорингового анализа стоимости, одной из лучших моделей оценки недвижимости в России в секторе жилой и коммерческой недвижимости.

Фонд позволяет охватить весь пул объектов на рынке, которые не способен охватить человек, благодаря Big Data.

Основная функция Фонда — расчет показателей, востребованных профессиональными участниками рынка:

- наиболее эффективного использования (НЭИ) объекта недвижимости;
- ликвидационной стоимости объекта;
- расчет коэффициента общей экономической эффективности капитальных вложений;
- прогнозирование стоимости недвижимости;
- прогнозирование изменений инфраструктуры объектов в долгосрочной перспективе.

Целевая аудитория

1. Финансовый сектор:
 - крупные ипотечные и корпоративные банки
 - брокеры и девелоперы
2. Фонды управления недвижимостью;
3. Аналитические агентства.

Какую проблему решает

Выявляет инвестиционно-привлекательные объекты и максимизирует прибыль от инвестиций в недвижимость.

Команда стартапа

- Дмитрий Цыплаков (CEO/Product Owner) — 6 лет опыт управления ИТ-продуктами по методологии Agile с российскими и зарубежными командами; \$1 млн привлеченных инвестиций в возрасте 18 лет.
- Максим Бобырев, MBA (Основатель/Ментор) — 10 лет в бизнесе оценки недвижимости; 6 лет в секторе Property Technology.

Всего в команде 7 человек.

Направление

FinTech

Рынок

B2B, B2G

Целевая аудитория

МСП, небольшие розничные сети.

Продукт

Российская онлайн-касса нового поколения (электроника, ПО, корпус).

Какую проблему решает

Запуск кассы и встройка ее в экосистему бизнес проходит долго и трудоемко.

Как это работает

Разработка кассового оборудования на отечественной микроэлектронике. Своя экосистема кассового и торгового оборудования.

Команда стартапа

20 человек, ядро команды с 15+ лет опыта работы.

Для настройки терминала не нужна помощь профессионала — все необходимое для работы идет уже в комплекте с устройством. Легкая интеграция с 1С, ИИКО, Poster, R — Кеерг и другими системами в 2 клика. Поддержка маркировки «Честный знак». Собственная ERP для быстрого старта. Открытый API для подключения к любым системам.

IVITECH.Financial services

Ivitechfinance.com

Направление

FinTech

Рынок

B2B

Продукт

Агентская платформа. Платформа для финансирования клиентов тех отраслей экономики, которые недофинансированы банками и другими финансовыми компаниями. Оценка платежеспособности и потенциальной дефолтности производится не на основании классического финансового анализа, а на основании альтернативного скоринга, основанного на количественных и качественных показателях, свойственных конкретной отрасли.

Как это работает

В основе платформы находится информационная система IvitechDataEngine, реализующая следующие задачи:

- накопление данных по компаниям (юридические лица и ИП), ее владельцам, акционерам, бенефициарам в собственной базе данных (формирование big data)
- оценка данных клиентов согласно адаптированных для конкретных отраслей скоринговых алгоритмов
- улучшение алгоритмов оценки благодаря последующему внедрению ИИ
- генерация персонализированного предложения клиенту
- ежедневный мониторинг данных и предупреждение о проблемах у отслеживаемых компаний
- генерация договорной базы для подписания с клиентом
- подписание документации с помощью УКЭП
- хранение и мониторинг реализованных сделок
- управление платежами (списание задолженности со счетов клиентов согласно графикам, распределение платежей кредиторам).

Целевая аудитория

Тендерные компании, ЭТП, строительные организации, бухгалтерии

Какую проблему решает

В настоящий момент большое количество микро, малых и средних компании из многих отраслей экономики страдают от невозможности кредитоваться обычным для бизнеса способом. IFC подсчитала, что компании малого и среднего бизнеса по всему миру недофинансируются на \$5,2 трлн в год. Речь идет о 65 млн фирм, составляющих 40% от всех представителей МСП. Соответственно, на данный момент возникает недоинвестированность в тех нишах, с которыми банки еще не научились эффективно взаимодействовать.

Команда стартапа

- Олег Перевиспа – со-основатель. Академическое образование программиста, с большим опытом в финансовой сфере, в том числе опыт работы в НФК.
- Артем Москалев – со-основатель. Закончил программу Стартап Академия МШУ Сколково, и Школа Игротехников.
- Андрей Башин – с опытом в собственных предпринимательских проектах, отвечал за стратегию в МТС, строила продукты в банках и банковских экосистемах, МТС, Альфа, Раффайзен.
- Владимир Залесский – сооснователь российской no-code платформы FIS для автоматизации бизнес-процессов и разработки собственных ИТ-решений.
- Никита Бондарев – с опытом построения Digital Marketing.

Направление

FinTech, Blockchain, Crypto

Рынок

B2C

Продукт

Это международный платежный сервис, который зарабатывает на расчетах за товары и услуги в национальных и криптовалютных, а также на конвертации криптовалют.

Как это работает

Joys — это решение (платформа) для создания и эксплуатации альтернативных платежных систем и сервисов. Joys позволяет проводить расчеты в национальных и иностранных валютах, а также использовать для этих целей цифровые финансовые активы: утилитарные и/или обеспеченные токены и криптовалюты.

Joys позволяет запускать собственные частные платежные системы любого масштаба: от замкнутых платежных систем отдельных проектов и внутрикорпоративных до международных.

Joys развивает и собственный платежный сервис.

Целевая аудитория

Бизнес в торговле товарами и услугами, владельцы цифровых валют, цифровых активов, майнеры, пользователи СБП, пользователи программ лояльности, в будущем владельцы цифровых валют центральных банков.

Какую проблему решает

Бизнесу — снижает затраты по эквайрингу, привлекает покупателей. Пользователям — дает легальный доступ к рынку цифровых валют, совершения покупок, снижает затраты денег и времени на конвертацию цифровых валют.

Команда стартапа

3 опытных основателя:

- Андрей Михайлишин (CEO). Предприниматель, сооснователь проектов DiscountMobile, Dinect, MUVIS.
- Владимир Толмачев (CVO). Финансист с 17-летним стажем, профессионал в сфере платежного рынка и сервисов. Сооснователь проекта некарточной платежной системы Sendy.
- Александр Шамян (CCO, IR). Предприниматель, опыт в финансовой сфере с 2004 года. С 2014 года занимается финансовым консалтингом: за время работы в финансовом секторе привлек в различные проекты более 2,5 млрд. руб.

Всего в команде 42 сотрудника.

SalesChain

saleschain.io

Направление

FinTech, CRM

Рынок

B2B

Продукт

SalesChain позволяет Банку прибыльно работать с большим количеством независимых агентов, повышает привлекательность Банка в глазах агентов при выборе, куда направлять заявку клиента.

Зарабатывают на комиссии.

Как это работает

Платформа для банков, которая автоматизирует работу в агентском и партнерском каналах Банка, позволяя значительно повысить эффективность и скорость операций внутри них. Транзакционная модель, система зарабатывает 27% от комиссии выплаченной агенту.

С одной стороны — это система управления агентами. С другой — система для уменьшения цены онбординга агента, т.к. все агенты хотят работать в прозрачной системе, быстро получать обратную связь по обработке своих заявок, видеть оплату за свою работу.

Целевая аудитория

- Банки
- Страховые компании (в будущем)
- Лизинговые компании

Какую проблему решает

Банку сложно управлять агентами, дорого привлекать агентов.

Команда стартапа

- Майстеренко Алексей (CBDO) — 15 лет в банковской сфере на руководящих должностях.
- Бернацкая Ольга (Project Leader) — 15 лет в управлении персоналом крупных банков и промышленности.
- Иван Яремчук (СТО) — 10+ лет ИТ разработки для компаний финансового сектора.

Всего в команде 6 человек. Опыт работы в банках и в продажах.

Ку624 ФинДиректор

kub-24. ru

Направление

FinTech, CRM

Рынок

B2B

Целевая аудитория

Малый и средний бизнес с оборотом от 3 до 100 млн. рублей в месяц.

Продукт

Online-сервис для ведения управленческого учета. Помогает руководителям и собственникам бизнеса наводить порядок в финансах, а также находить точки роста бизнеса на основе данных компании.

Как это работает

Сервис автоматически загружает данные из банков, ОФД, 1С, CRM, интернет-эквайринга, рекламных аккаунтов Яндекс.Директ, Google Ads, FB, VK, Excel, приводит данные к единому формату и строит управленческие отчеты по финансам, маркетингу, продажам и товарам.

Пользователь получает графики, дашборды, умные отчеты, сквозную аналитику, возможные зоны роста бизнеса и рекомендации по сокращению затрат и увеличению прибыли.

Какую проблему решает

Большой объем данных в различных программах и сервисах сложно собрать в одном месте. У предпринимателей низкие компетенции по управлению финансами бизнеса. Сложные управленческие отчеты теперь доступны в режиме онлайн.

Команда стартапа

2 основателя:

- Куценко Алексей (CEO) и менеджер продукта;
- Хакимов Арслан (СТО).

Всего в команде 18 человек.

Платформа ТЕКО

teko.io

Направление

FinTech, CRM,
HRTech, RPA

Рынок

B2B

Продукт

Платформа ТЕКО — это набор инструментов для организации и управления следующими бизнес-процессами в одном месте:

- Приём платежей (СБП, банковские карты, альтернативные источники).
- Учёт SKU (карточки товаров, категории, интеграции с маркетплейсами).
- АРМ кассира/продавца (интеграция с периферией — pos-терминалы и контрольно-кассовая техника).
- Создание сайта (одностраничник — промо, персональный, визитка, онлайн-магазин, qr-меню).

Как это работает

- Один договор и один личный кабинет.
- 12 банков для приема платежей (без комиссии Платформы).
- 4 маркетплейса для размещения товаров (без комиссии Платформы).
- АРМ кассира/продавца от одной торговой точки до сети федерального масштаба (без комиссии Платформы).
- Более 300 услуг для cross-sell (без комиссии Платформы).
- Неограниченное кол-во сайтов.
- Аналитика по каждому подключенному инструменту.

Целевая аудитория

Малый бизнес в сфере торговли.

Какую проблему решает

Платформа помогает бизнесу сфокусироваться на целевом для себя процессе — производстве и реализация товаров/услуг. Бизнес получает SaaS-коробку для управления онлайн-торговлей через сайт, на маркетплейсах, в торговом зале, в социальных сетях и мессенджерах без дополнительных трат, без IT-специалистов по фиксированному тарифу.

Команда стартапа

- Илья Безруков – основатель и CEO. Выпускник МЭСИ по специальности «Корпоративное управление». Более 19 лет на рынке электронной коммерции и продуктовой разработки; опыт успешного создания, вывода на рынок нескольких компаний в сфере FinTech.
- Евгений Кананович – со-основатель и CIO. Выпускник МГТУ Им. Н.Э. Баумана, кафедры информационной безопасности. Более 10 лет участия в создании, разработке, развитии различных проектов, связанных с разработкой систем анти-фрода, процессинговых платформ и систем анализа данных.

Направление

FinTech

Рынок

B2B, B2G

Продукт

Система РАДАР — комплексное автоматизированное решение, реализующее в банках и других финансовых организациях процесс открытия счетов для клиентов малого и микробизнеса (массового сегмента).

Как это работает

Система позволяет клиенту заполнить на сайте банка заявку на открытие расчетного счета, отправить пакет документов и получить решение банка в режиме онлайн.

Полная автоматизация заключения договора с юридическим лицом или ИП:

- подача заявки через электронный Кабинет Клиента;
- комплекс автоматических проверок ЮЛ/ИП (ФНС, ФССП, ЕФРС о банкротстве, МВД);
- сбор анкетных данных и документов для заключения договора.

Целевая аудитория

- Банки: система позволяет открывать расчетные счета, согласовывать кредитные сделки, предоставлять другие банковские продукты.
- Корпорации: система позволяет полностью автоматизировать процесс подписания договоров с контрагентами в соответствии с действующей нормативной базой корпорации.
- Правительства городов: автоматизация работы с подрядчиками для нужд города от первичной заявки до заключения договора.

Какую проблему решает

Большая внутренняя стоимость процедуры заключения договора, отсутствие/трудность реализации централизованного контроля процессов заключения договоров. Ежемесячно в РФ регистрируются около 100 000 юридических лиц и ИП, которые подают заявки в 2-3 банка на открытие счета.

Команда стартапа

10 человек ядро команды с 15+ лет опыта работы в банках (Дойче Банк, ВТБ, Зенит).

3-5 человек подрядчики, привлекаемые в периоды высокой нагрузки..

Направление

FinTech

Рынок

B2B

Продукт

SmartAn (SmartAnalytics) — платформа для оценки финансового положения контрагентов за счет сбора и оперативной аналитики данных из бухгалтерских систем и бизнес-приложений. Помогает финансовым и торговым компаниям быстро принимать решение о сотрудничестве с контрагентами, обрабатывая большой объем финансовых данных, предоставляя их в удобном для анализа виде.

Как это работает

- Data sharing. Коннекторы SmartAn позволяют импортировать данные в Data Room либо в безопасный контур Проверяющей стороны.
- Аналитика. Платформа SmartAn собирает, анализирует, производит проверку качества финансовых данных, а также позволяет делать консолидацию финансовой отчетности.
- Результат. Web и API Интерфейс SmartAn дает набор необходимых отчетов, а также позволяет делать прескоринги и визуализировать результаты.

Целевая аудитория

- Банки, осуществляющие кредитование юридических лиц (Корпоративный сегмент и МСБ);
- B2B торговые компании, предоставляющие отсрочку платежа (Trade Finance);
- Компании с клиентской базой от 1000 контрагентов, предоставляющие товар на реализацию;
- B2B торговые маркетплейсы;
- Лизинговые компании.

Какую проблему решает

Для банка: возможность кредитовать новые сегменты бизнеса за счет ускорения процессов и снижения затрат (на 30 млн. руб. ежегодно на потоке 1 тыс. кредитных заявок). А также снижение кредитных рисков за счет регулярного мониторинга кредитоспособности и платежеспособности Заемщиков юридических лиц.

Для торговых компаний: возможность зарабатывать как Банки за счет предоставления платной отсрочки платежа и кредитных продуктов своим контрагентам, как следствие, на примере, текущих клиентов — увеличение чистой рентабельности в 2 раза.

Для всех: структурирование процесса оценки финансового анализа контрагентов текущий.

Команда стартапа

Мария Михайленко (CEO) — серийный предприниматель 12+ лет в банковской сфере, опыт локализации рискованных требований Basel IRB подхода совместно с ЦБ. Мария была удостоена звания «Женщина года в области цифровых технологий».

ТАФС-Монитор

атретек.рф

Направление

FinTech

Рынок

B2B

Продукт

ТАФС-Монитор — это система автоматизированной проверки клиентов и сделок на финансовых рынках, позволяющая финансовым организациям проводить мониторинг практически в режиме реального времени, распознавать хищения, производить анализ исторических данных.

Как это работает

ТАФС использует методы распознавания шаблонов (pattern recognition) для анализа больших массивов данных сделок на финансовых рынках.

В основе решения лежит библиотека около 80 экспертных алгоритмов, созданная на основе правоприменительной практики и трейдинговых инцидентов банков и других участников финансового рынка Европы, США, Китая и РФ. Инциденты, входящие в библиотеку описаны с использованием методов теории формальных языков для выявления логики и структуры инцидентов.

Целевая аудитория

Финансовые учреждения, банки, брокерские компании, страховые и инвестиционные фонды.

Какую проблему решает

Модуль «внутреннее мошенничество»:

- Хищения средств в результате изменений в личных данных клиентов
- Хищения сотрудником в сговоре с клиентом
- Соккрытие убытков

Модуль «комплаенс»:

- «Правило 50%» и глобальные санкционные списки
- Отмывание денежных средств
- Манипулирование и инсайдерский трейдинг

Команда стартапа

Компания является резидентом технопарка «Сколково». Ядром команды являются специалисты по искусственному интеллекту, теории вероятности и математической статистике.

В основном это выпускники Мехмата МГУ и Бауманского Университета. Особенность продукта, заключается ещё и в том, что библиотека алгоритмов разрабатывается специалистами по финансовым рынкам, каждый из которых имеет опыт работы трейдером свыше 10 лет в трейдинговых подразделениях международных банков.

Направление

FinTech

Рынок

B2B, B2C

Целевая аудитория

Тендерные компании, ЭТП, строительные организации, бухгалтерии.

Продукт

Финансовый маркетплейс для бизнеса в сфере госзакупок. Мы помогаем участникам госзакупок получать банковские продукты удобно и выгодно.

Как это работает

Клиент регистрируется на сайте проекта и через личный кабинет заводит в систему свою заявку на нужный банковский продукт. Для этого ему нужно лишь указать ИНН своей компании и прикрепить базовые документы. Система автоматически проводит скоринг клиента почти по 100 различным параметрам из открытых источников. На основании этой информации она рекомендует банки, которые с наибольшей вероятностью одобряют заявку и предложат самые выгодные условия.

Какую проблему решает

В России примерно 200 банков могут выдавать гарантии для участия в торгах. Помогает компаниям выбрать самое выгодное предложение из представленных на рынке. Сейчас создается мобильное приложение - сообщество для участников гос. закупок, которое полностью изменит формат общения, подготовку к участию, поиску торгов и оформлению банковских продуктов.

Команда стартапа

- Игорь Минчук – CEO. Предпринимательский опыт: ремонт и продажа недвижимости в Германии, Отель в Германии, агентский бизнес в покере.
- Игорь Костыря – СТО. 8 лет опыта своей студии разработки сайтов и приложений.

CERA Marketing

ceramarketing.com

Направление

Retail Tech, RPA,
Machine Vision

Рынок

B2B, SMB

Целевая аудитория

Retail, HoReCa.

Продукт

CERA (Cera Retail Analytics) — система для автоматического контроля ключевых зон в магазине с помощью компьютерного зрения и искусственного интеллекта.

Как это работает

CERA — комплексный продукт, представляющий собой модульное клиент-серверное программное приложение, в состав которого могут быть включены следующие модули (как отдельные продукты): «Полки», «Кассовая зона», «Зона входа/выхода», «Зона погрузки/разгрузки». Основное функциональное назначение — осуществление сбора и обработки статистической информации с использованием данных с видеокамер компаний клиентов и программных продуктов CERA.

Оперативные уведомления направляются в магазине в мессенджеры, звуковые устройства и почтовые серверы.

Аналитические отчеты о работе магазина доступны в интуитивном интерфейсе клиента, как локально — для сотрудников магазина, так и центрально — центральный сервер отчетов и управления по все сети магазинов..

Какую проблему решает

Цена человеческого фактора больше всего влияет на потери или недополученную выручку в магазине. В связи с этим возник запрос на автоматическую систему контроля ключевых точек в магазинах, от которых больше всего зависит товарооборот. Контроль и системное управления процессами позволяют увеличить товарооборот на 2-5%, поддерживая его на таком уровне, и соответственно, увеличить прибыль.

Команда стартапа

21 человек, закрыты все компетенции на разработку, ML, продажи и развитие продукта.

Направление

SaaS-платформа

Рынок

B2B

Продукт

CloudsGoods – помогает компаниям, которые продают B2C-клиентам, привлекать новую аудиторию и возвращать старую с помощью игровой программы лояльности. Сервис интерактивно собирает новые контакты и «оживляет» существующие, отправляя маркетинговые предложения, которые повышают продажи от 10% до 50%, в зависимости от сферы бизнеса.

Как это работает

1. Клиент выбирает игру для интерактивного сбора контактов.
2. Загружает свой логотип, товары и устанавливает вознаграждения для всех игроков, чтобы повысить вовлеченность.
3. Размещает игру на POS-материалах, сайте, соц.сетях или в мобильном приложении.
4. Далее на все контакты отправляется маркетинговая рассылка с прогревом к повторным продажам.

Целевая аудитория

B2B-компании, которые продают B2C-клиентам (HoReCa, Retail, Бьюти-индустрия и т.д.)

Какую проблему решает

Долгая разработка мобильных игр, большие денежные траты на разработку геймификации, отсутствие возврата клиентов или неудовлетворительный процент повторных продаж, низкая выручка компаний.

Команда стартапа

- Коржуков Павел – основатель проекта. Вывод продукта на рынок, управление командой. Более 15 лет опыта в маркетинге и управлении бизнеса.
- Дмитрий Шурбин – технический директор. Проектирование структуры сервиса, разработка и управление командой разработки. Опыт работы более 25 лет.
- Александр Хасянов – маркетолог. Привлечение новых клиентов, разработка стратегий по продвижению продукта. Более 5 лет опыта в маркетинге.

Общая численность сотрудников 12 человек

Направление

RetailTech, E-commerce

Рынок

B2B2C

Продукт

Агрегатор кухонных фабрик с собственной системой создания дизайна.

Как это работает

Сервис по планированию кухни с дизайнером. Дизайнер берет компоненты из разных фабрик при планировании, клиент видит стоимость каждого из компонентов, есть возможность каждый компонент поменять..

Целевая аудитория

Фабрики кухонь и розничные покупатели (купившие квартиры).

Какую проблему решает

Сложно ходить по многим салонам и рисовать одну и ту же кухню.

Команда стартапа

Всего в команде 6 человек:

- Прибылов Семён (CEO) — 10 лет опыта построения отделов продаж. Из них 4 года занимался комплексным консалтингом для МСБ.
- Факиро Оксана (Старший дизайнер) — 20 лет опыт работы с кухонной мебелью. Опыт открытия филиалов под ключ. Опыт работы с зарубежными фабриками.
- Михаил Лазарев (Директор по продажам) — 23 года опыт работы на должности директора по продажам в крупных производственных предприятиях. Разработка, декомпозиция и внедрение стратегий развития, управление продажами и маркетингом в компаниях с оборотом от 300 млн.руб. до 20 млрд.руб./год, количеством SKU от 100 до 4000, коллективом до 12 000 и прямым подчинением до 100 сотрудников.
- Анна Ковалева (Технолог) — 19 лет опыта технологом на кухонных фабриках.

Neurocam Supervisor

neurocam.com/supervisor

Направление

RetailTech

Рынок

B2B

Продукт

Облачный SaaS продукт, который анализирует действия и портреты людей в торговой точке на основе потокового видео с камер видеонаблюдения с помощью алгоритмов искусственного интеллекта и подсказывает управленцам, что делать, чтобы повысить доходность точек продаж. Работу системы обеспечивают обычные IP-камеры и программное обеспечение Neurocam, установленное на любой компьютер или ноутбук.

Как это работает

Решение состоит из камер видеонаблюдения и программного обеспечения, которое считает и анализирует посетителей с помощью технологии распознавания лиц. Отчеты в виде дашбордов по всем объектам предоставляются в облачном личном кабинете.

Целевая аудитория

HoReCa, малый и средний бизнес с оффлайн точками продаж, куда приходят посетители.

Какую проблему решает

- Собственники торговых предприятий и сферы услуг в оффлайне недополучают выручку из-за отсутствия индивидуального подхода к клиентам, несут потери из-за краж, репутационного ущерба и отсутствия контроля рабочего времени сотрудников.
- Продукт моментально оповещает сотрудников о событиях из поля их ответственности. Менеджера о предпочтениях клиента, охрану о приходе нежелательных персон, руководителю предоставляет отчеты о посещаемости и аудитории.

Команда стартапа

- Олег Кох — CEO. Опыт более 10 лет в управлении разработкой веб-приложений и ПО. Руководил разработкой информационных систем для ГК Росатом, Федеральной службы по труду и занятости, ИЦ Сколково, МФТИ, ГУДХ МО и др.
- Алексей Панчук — CTO. Опыт в области CV/AI/ML/DL более 15 лет.
- Денис Рощин — CBO. Опыт B2B-продаж более 6 лет. Общий объем заключенных сделок с коммерческими организациями более 500 млн рублей.

Направление

RetailTech

Рынок

B2B

Целевая аудитория

Крупные корпоративные клиенты (группы компаний).

Продукт

Сервисная платформа для решения задачи регистрации обращения, направления задач на исполнителей, удовлетворения клиентов, контроля SLA и выработки сотрудников.

Какую проблему решает

Регистрация обращений, контроль за пользователями и исполнителями.

Как это работает

Система Исполнения Сервисов российский on-line сервис, совмещающий в себе:

- Удобный интернет магазин для самостоятельного заказа товаров и услуг конечными пользователями;
- Опыт консультирования специалистов компании GSV в части управления процессами на основе передовых международных стандартов (CobiT, ITIL, ISO);
- Сервис учета активов на всем протяжении их жизненного цикла от закупки до списания;
- Сервис обработки любых сообщений поступивших по различным каналам (электронная почта, мессенджеры);
- Интеграцию с системами мониторинга различного оборудования, операционных систем или прикладного программного обеспечения.

Команда стартапа

В штате 2 сотрудника + 3 основателя, с технологическим опытом и опытом в продажах..

Smart Wi-Fi

structura.pro

Направление

MarTech, AdTech, RetailTech

Рынок

B2B2C, B2C, B2B, B2G

Продукт

Система, которая может опознавать посетителей на пороге точки продаж и присылать им персональные предложения в смартфон (Push-уведомление «на пороге»).

Как это работает

Технология получения связи «устройство – пользователь» для последующего обнаружения устройства в «локальной зоне» (точке продаж или офисе обслуживания) и отправкой этого триггера в CRM для адресной коммуникации с учётом комбинации факторов «время-место-адресат» и профиля клиента в базе заказчика. Все технологии имеют патенты в РФ и США.

Целевая аудитория

Сети, имеющие более 10 офлайн точек продаж/обслуживания и собственное мобильное приложение с подключенной программой лояльности.

Какую проблему решает

Проблема – «невозможность автоматической коммуникации с клиентом в магазине до кассы, где он покажет карту лояльности». Smart Wi-Fi создаёт возможность прислать адресное промо-предложение покупателю в момент готовности к покупке, но до того, как выбор уже сделан. Сейчас информацию можно получить только на кассе, когда клиент показал карту лояльности. Для персонального промо это уже поздно: фокус покупателя на оплате и уходе, а не на наполнении корзины.

В итоге, взаимодействие бренда и пользователя переходит в парадигму win-win: бизнес повышает эффективность программ лояльности и снижает расходы на коммуникацию за счет повышения конверсии. Потребитель получает персональные скидки и акции, о которых упоминается в самый подходящий момент получает меньше раздражающего спама.

Команда стартапа

- Николай Тупикин – генеральный директор. Операционная деятельность, продажи и внедрение технологии Smart Wi-Fi.
- Игорь Леконцев – технический директор, изобретатель, автор российских и международных патентов.

Направление

Retail Tech, MarTech,
Machine Vision

Рынок

B2B

Целевая аудитория

Ритейлеры, Производители FMCG

Продукт

SMART4Buy — система и терминал интерактивного продвижения товаров в традиционном магазине, в момент совершения покупки. Благодаря современным технологиям, система коммуницирует с покупателем на новом уровне, анализирует запросы и потребности покупателей и определяет, взял ли покупатель товар с полки после диалога с системой.

Как это работает

В составе системы используется интерактивный терминал, который устанавливается в магазине на полке, в непосредственной близости с продвигаемым товаром (группой товаров). Главной особенностью системы является возможность определять, к какому результату привел конкретный диалог с покупателем, взял ли покупатель товар с полки и как это связано с деталями диалога покупателя с системой. Благодаря этим возможностям, система позволяет изменить подход к формированию и проведению рекламных кампаний.

Какую проблему решает

Возможность интерактивного диалога с покупателем, прямо в магазине, у полки с товаром, в момент, когда он принимает решение о покупке, дает огромное преимущество — возможность продвигать товар эффективно. Продвигать интеллектуально, буквально в два клика, предоставляя только нужную данному покупателю информацию. Имея возможность рассказать о преимуществах товара и одновременно узнать мнение покупателя. С возможностью отслеживать ключевые показатели продвижения, и в случае необходимости, оперативно вносить коррективы в стратегию продвижения. И все это без снижения цены на товар, и с высокими показателями экономической и коммуникативной эффективности.

Команда стартапа

4 человека, основатель и руководитель проекта с 2009 года занимается системами обратной связи с потребителями.

SmartLoc Retail

smartloc.ru

Направление

RetailTech, MarTech

Рынок

B2B

Продукт

SaaS решение для геомаркетинговых исследований. Онлайн инструмент для поиска помещений, анализа локаций, расчета потенциального оборота торговой точки.

Как это работает

Создание моделей прогнозирования товарооборота. Облачная геоинформационная система со встроенными инструментами и данными для анализа геоданных и локаций клиента.

Инструментарий и база данных для анализа: население, локации, сколько квартир, автомобильный и пешеходный трафик, объекты инфраструктуры, другие объекты (конкуренты), торговые бизнес центры.

Целевая аудитория

Крупные ритейлеры (более 20-30 точек), консультанты и брокеры недвижимости.

Какую проблему решает

С помощью доступа к понятными инструментам с необходимой, клиенты решают проблему эффективного открытия новых точек, планирования промо-акций, увеличения товарооборота, экономии ресурсов.

Команда стартапа

- Азат Имангалин — генеральный директор.
- Эдуард Сомов — исполнительный директор.
- Савитский Станислав — директор по развитию.

SMARTPOSM

vitrina.ru

Направление

RetailTech, Machine Vision

Рынок

B2B, B2G

Целевая аудитория

Промышленность, ритейл и образование.

Продукт

Продвижение бренда или продукции с помощью решения об анализе поведения и эмоций покупателей в точках продаж.

Какую проблему решает

Сбор релевантной статистики для оптимизации выкладки товара, товарной матрицы и позиционирования брендов.

Как это работает

Система анализа аудитории SmartPOSM — программно-аппаратный комплекс (камера и мини ПК), предназначен для нахождения в видеопотоке целевых объектов, определения их ключевых характеристик, формирования статистической базы, построения панели управления и отчетов для бизнес-аналитики. Комплексное решение для оснащения шоу-румов камерами, дисплеями, ПО и аналитикой для персонализированного взаимодействия с каждым покупателем.

Команда стартапа

- Куликов Вадим Геннадиевич — опыт более 25 лет, инноватор и изобретатель, серийный предприниматель, основатель бренда «Витрина А».
- Попылькова Виктория Николаевна — КЭН, директор ООО «Витрина А Групп», руководитель с более чем 20 летним опытом в отрасли.
- Караулов Павел Владимирович — MBA (ADL SOM, Boston, MA), финансовый и генеральный директор, создатель ритейл бренда Дивизион (DIVIZION — Digital Vision), опыт руководства и предпринимательства более 25 лет.

Направление

E-commerce, FinTech

Рынок

B2B, SMB

Продукт

Международная платежная платформа для приема платежей интернет-сайтами с использованием банковских платежных карт и других платежных методов.

Как это работает

Облачное решение с интеграцией клиента через API или готовый код для 40+ CMS платформ. Разработаны также SDK решения для мобильных приложений iOS и Android. Soft-POS технология позволяет бизнесам принимать платежи с помощью телефона с NFC вместо покупки или аренды POS терминалов — Fondy берет только комиссию за транзакцию.

Целевая аудитория

Интернет-магазины и маркетплейсы переходящие из off-line в on-line режим работы. Интернет-магазины, работающие более чем в одном государстве Западной или Восточной Европы.

Какую проблему решает

Организация приема платежей с интеграцией с банками, он-лайн кассами, средствами контрольно-кассовой техники, а также front- и back- платформами интернет-магазина..

Команда стартапа

Ключевые участники проекта: 20 человек, ядро команды с 15+ лет опыта работы.

FREEZONE

freezoneapp.com

Направление

e-commerce

Рынок

B2B, B2C

Целевая аудитория

Продавцы на маркетплейсах.

Продукт

FREEZONE- это B2B маркетплейс с удобным мобильным приложением для поставщиков и продавцов. Имеет онлайн-чат покупателя-поставщика, который поддерживает 108 языков.

Как это работает

В основе лежит ИИ перевод текста в реальном времени. Сервис позволяет локализовать контент с Alibaba, indiamart, Shopify, Zalando.

Какую проблему решает

- Отсутствие удобной мобильной платформы
- Отсутствие адаптации для поставщиков из разных стран
- Языковой барьер в общении
- Описанные проблемы особо специфичны для российского и глобального рынков

Команда стартапа

Общая численность: 15 человек в команде.

Направление

E-commerce

Рынок

B2B, SMB

Целевая аудитория

Онлайн магазины надежды.

Продукт

jiff.store — сервис, для мгновенного запуска и эффективного управления онлайн продажами в социальных сетях. Готовый к работе сервис с функцией интернет-магазина и чат-ботами.

Как это работает

Система позволяет собрать меню для работы отдела продаж компании в любом мессенджере. Покупатель выбирает любой удобный мессенджер, и нажимает старт. В появившемся меню он может выбрать настроенные действия. Это может быть вопрос, который придет покупателю в мессенджер, оценка качества услуг или логика квиза.

Возможности:

- Мессенджеры: Vk, Viber, Telegram, Messenger, Odnoklassniki.
- Сбор покупателей в базу подписчиков.
- Сегментация (метки и группы).
- Рейтинг и отзывы.
- Бесплатные промо-рассылки.
- Возможность заполнить форму и задать вопрос оператору.
- Неограниченные сценарии и ветви взаимодействия с покупателем.

Какую проблему решает

Тратится очень много ресурсов для того, чтобы отвечать пользователям в соцсетях. Продукт снижает время ответа на запросы пользователей, помогает активно продавать.

Команда стартапа

Оксана Нашильник (CEO). Звягинцев Станислав (СТО). Всего 6 сотрудников.

Направление

e-commerce

Рынок

B2B

Целевая аудитория

Продавцы на маркетплейсах.

Продукт

PANGEYA - управление несколькими маркетплейсами с помощью единой платформы. Решение сокращает время работы с контентом, используемым на электронных маркетплейсах, повышает точность заказов и информирует о том, когда товаров нет в наличии. Целевая аудитория - крупные маркет-плейсы в интернет пространстве.

Как это работает

Платформа SaaS с подключенными по API или фидами маркетплейсами и фулфилментами, для управления и оптимизации продаж. На данный момент, тестируются продажи в разных странах с разными маркетплейсами и продуктами.

Какую проблему решает

Масштабирование продаж через маркетплейсы, снижение расходов на менеджмент и контент, оптимизация расходов на логистику.

Команда стартапа

Елькин Владимир – основатель. Co-founder рекламного агентства BARRACUDA, Founder агентства фармацевтического маркетинга Pills Marketing.

ReturnService.io

returnservice.io

Направление

E-commerce, RPA

Рынок

B2B

Целевая аудитория

Крупные ритейлеры.

Продукт

Облачная SaaS платформа для контроля и учёта возвратов товара для крупных торговых сетей или брендов одежды.

Какую проблему решает

Управление возвратами, утилизация, логистика.

Как это работает

Упрощаем процедуру возврата и обмена покупок между покупателем и магазином, даем экономию на 45% на обработке возврата, экономим на 20% на обратной логистике, повышаем продажи, за счет повышения лояльности клиентов.

Мы разработали технологическую платформу, с помощью которой более эффективно помогаем бизнесу управлять долей возвратов в выручке, издержках, активах компании.

Команда стартапа

12 человек. Опыт работы в проектах IT, e-commerce, логистика более 5 лет, реализованы проекты по автоматизации учета, мобильные приложения.

Направление

FoodTech, AgroTech

Рынок

B2G, B2B

Продукт

Вертикальные фермы. Технологии для круглогодичного производства зелени и овощей в условиях городской среды.

Как это работает

Модульное оборудование позволяет компактно разместить и удобно/быстро обрабатывать растения на вертикальных гидропонных каналах.

Целевая аудитория

Школы, университеты, МСП в пищевом производстве.

Какую проблему решает

Отсутствие или ограничение свежих овощей и зелени, особенно в зимнее время и в регионах, плохо подходящих для ведения классических форм сельского хозяйства.

Команда стартапа

Алексей Аминов — генеральный директор.

KIKI Robo Cafe

robo.cafe

Направление

FoodTech

Рынок

B2B

Целевая аудитория

МСП, торговые центры, производители продукции.

Продукт

Автономный роботизированный киоск Robo Cafe по продаже кофе, мороженого и выпечки. Киоск представляет собой торговую точку островного типа, который без участия человека осуществляет полный цикл продажи напитков, выпечки и мороженого от приема заказа и оплаты до приготовления и выдачи. С человекоподобным роботом промоутером, установленным в киоске можно поговорить (он распознает речь и отвечает на вопросы).

Как это работает

Технологии, применяемые для привлечения внимания и общения с покупателем:

- ИИ для поддержания беседы с покупателем.
- Распознавание (детектирование) лица. Используется роботом-продавцом для обнаружения покупателя.
- Распознавание речи. Используется роботом-продавцом для общения с покупателем.
- Синтез речи. Используется роботом-продавцом для разговора с покупателем и привлечения внимания.

Какую проблему решает

Снижение издержек. Роботизированное решение позволяет в 8-10 раз сократить издержки на ФОТ, обеспечить высокую производительность и стандартизацию операций, свести до минимума показатели брака, обеспечить 100% контроль над финансовым потоком.

Команда стартапа

Владимир Венеров — автор идеи и основатель, лидер команды и первый инвестор проекта, генеральный директор.

MagniuM

magniumpro.ru

Направление

FoodTech

Рынок

B2B2C, B2B

Целевая аудитория

Продуктовые сети, фитнес-клубы, места активного отдыха для всей семьи, магазины здорового/спортивного питания.

Продукт

Функциональный безалкогольный газированный напиток, вода обогащенная цитратом магния со вкусами торговой марки MagniuM. Российское производство. В производстве используются натуральные вкусо-ароматические компоненты, линейка вкусов без сахара.

Как это работает

MAGNIUM — это уникальная разработка российских ученых. Инновационная технология растворения цитрата магния в воде и подача потребителю в наиболее удобной форме — функционального напитка. Содержание магния в 1 банке 0,33 л — не менее 60 мг, что обеспечивает от 15% до 50% суточной нормы. Магний в основе напитка поддерживает жизненно важные функции организма.

Какую проблему решает

Дополнительный источник магния. Качественная альтернатива энергетикам (не содержит кофеин и таурин), сладким газировкам (низкое содержание сахара, натуральные компоненты). Напиток не имеет возвратных ограничений, подходит детям и беременным.

Команда стартапа

Виктория Соколова — генеральный директор.

Направление

FoodTech

Рынок

B2B, B2C

Целевая аудитория

Физ. лица, спортсмены.

Продукт

MealOk – приложения персональных планов питания под ваши нужды. Сервис подбирает персональный план с учётом ваших вкусов, целей по спорту или похудению и медицинских показаний.

Как это работает

Разработана платформа с профилем клиента с информацией о его потребностях, его рецептами, с автоматизированным поиском рецептов. Ведётся разработка систем искусственного интеллекта, который подбирает человеку меню и учитывает его желания на сегодняшний день. Система предполагает расчёт on-demand, как в Uber.

Какую проблему решает

Жизнь очень динамичная и сложно следить за питанием самому, приложение берет эту задачу на себя. Искать диетолога сложно и согласовывать с ним постоянно меню тоже, в то время как MealOk автоматизирует и рассчитывает с учётом последних знаний в диетологии, с продуктами из магазина около вашего дома или доставки до вашего адреса.

Команда стартапа

&&&

MontyCafe

montycafe.ru

Направление

RetailTech

Рынок

B2B, B2C

Целевая аудитория

Торговые комплексы.

Продукт

MontyCafe - это роботизированный автономный киоск по продаже кофе и дополнительной продукции. Такое кафе работает круглосуточно и в любую погоду, не требует работы наемного сотрудника.

Как это работает

Роботизированный автономный киоск по продаже кофе, мороженого, конфет, соков круглосуточно и в любую погоду. Робот может общаться с клиентами и создает огромный «Вау» эффект.

Какую проблему решает

Привлекает внимание и быстрое обслуживание. Кофе без очередей!

Команда стартапа

- Жданов Павел - со-основатель - Развитие, продажи.
- Середин Максим - технический директор Производство, разработка.

Команда 6 человек. (Производство, софт, R&D)

TalkMart42

talkmart42.com

Направление

FoodTech

Рынок

B2B

Целевая аудитория

Крупный и средний бизнес в FMCG сегменте.

Продукт

Голосовой помощник для заказа продуктов и готовой еды.

Как это работает

Приложения с голосовым управлением работают в экосистемах Яндекса и Сбера, как на поверхностях с экраном (мобильные, Smart TV), так и на умных колонках. Текущий портфель заказов включает B2C приложения для доставки еды, онлайн-фитнеса, доставки одежды.

Какую проблему решает

Заказы голосом в мире становятся важным каналом онлайн-продаж. Компания предлагает голосового помощника для регулярных покупок продуктов и готовой еды для продуктового ритейла и ресторанов.

Команда стартапа

Роман Ищенко — СТО.

Домовая Кухня

domokitchen.ru

Направление

FoodTech

Рынок

B2C

Продукт

Стартап с множеством открытых точек, ориентированный на формат вкусной еды из простых продуктов.

Как это работает

Технология изготовления натуральных полуфабрикатов высокой степени готовности, благодаря которым каждое блюдо из меню готовится за 10-12 минут, при наличии необходимого оборудования. Быстрая доставка благодаря наличию множества точек в Москве.

Целевая аудитория

Физические лица — жители городов. Сегмент — семейная аудитория, живущая в спальном районе.

Какую проблему решает

Высвобождает хозяйке время, которое она обычно тратит на готовку для всей семьи.

Команда стартапа

Егор Нарватов — директор. Запустил с нуля и развил два бизнес-проекта. Привлекал инвестиции в свои проекты. Успешно продал готовый бизнес, который продолжает работать сейчас.

Инфомену

infomenu.ru

Направление

FoodTech, MarTech

Рынок

B2B

Целевая аудитория

Владельцы ресторанов, кафе, баров.

Продукт

Бесплатный сервис, который переводит меню с бумаги в онлайн версию.

Как это работает

Заказчик размещает QR код в дизайне ресторана на столе.

Гость на своём смартфоне сканирует QR код и может просмотреть Ваше предложение онлайн без скачивания какого-либо приложения.

Возможность редактировать меню онлайн, принимать платежи, чаевые. Сервис увеличивает мотивацию сотрудников, посещаемость заведения, и позволяет оперативно получать обратную связь.

Какую проблему решает

Продукт позволяет решить 4 проблемы: бесконтактный заказ и предзаказ, повышение лояльности клиентов, сбор обратной связи, увеличение мотивации и маркетинговая поддержка.

Команда стартапа

Всего 5 сотрудников. Основатели проекта - сотрудники ведущих рекламных агентств России, входящих в топ-10, и имеющие опыт запуска таких проектов как Mebel.ru, работы с Газпром Межрегионгаз, Hoff, Бутик.ру, Oldi, push4site.com, развития региональных медицинских сетей разного профиля с достижением конверсий более чем 164% за полгода.

Криодиета

ledovo.ru

Направление

FoodTech

Рынок

B2C

Продукт

Производство сбалансированного питания для диабетиков, людей с ожирением. Доставка лично D2C недельного рациона.

Как это работает

Используется шоковая заморозка, желание добавить в производство акустическую заморозку, реторт и технологию продаж через вендинг; также создать продажи по стране.

Целевая аудитория

Продуктовые сети, фитнес-клубы, места активного отдыха для всей семьи, магазины здорового/спортивного питания.

Какую проблему решает

Организационные вопросы сбалансированного питания: одним кликом потребитель получает разнообразное питание на неделю (до месяца, если есть объём хранения в морозильнике).

Команда стартапа

Артём Кручинин — CEO. В 2018 создал бизнес «Криодиета».

LIVENHOUSE

www.livenhouse.com

Направление

EnergyTech, PropTec, IoT

Рынок

B2B, B2C

Продукт

Smart Energy Monitor (LIVENHOUSE) — это интеллектуальная система мониторинга электроэнергии и режима работы оборудования. Датчики детализирует потребление электрооборудования на группе, а облачная платформа анализирует данные и предлагает установить режим работы, что сократит простой оборудования на 50% и сэкономит до 20% затрат на электричество.

Как это работает

Smart Energy monitor — это интеллектуальная система, которая состоит из однофазного датчика для сбора данных, который подключается к автоматическому выключателю и программному обеспечению LIVENHOUSE. На основе платформы LIVENHOUSE, датчик детализирует потребление работающего оборудования на группе и предлагает установить режим работы электроприборов. Платформа отображает в режиме реального времени данные потребления отдельных приборов, посылает уведомления о неисправностях и потенциальных проблемах, а также имеет функцию удаленного отключения нагрузки сети.

Целевая аудитория

B2B: гостиницы / кафе / фитнес центры / бизнес центры / торговые сети B2C: квартиры / коттеджи / частные подсобные хозяйства.

Какую проблему решает

1. Неконтролируемое потребление электроэнергии (перерасход);
2. Неэффективный режим работы оборудования (поломка/переработка);
3. Неосведомленность технических служб о местах выхода из строя/аварийных случаев.

Команда стартапа

- Евгений Чекалов — Технический директор. Инженер — изобретатель, МГТУ им. Баумана, запуск торговой сети федерального уровня, открытие и поддержка более 200 магазинов. Опыт в сфере ритейла — 15 лет.
- Александр Акмурзин — Ведущий разработчик. Программист, МИТХТ им. Ломоносова, ключевой разработчик — CarPrice.ru, Immo.ru, Alenka.ru, Agima.ru, Перекресток Впрок. Опыт в сфере IT — 15 лет.
- Руслан Молчанов — Руководитель продукта. Программист, интеграция продукта в B2B, Московский Инженерно-Физический Институт, руководитель направлений/продуктов — НОТАМЕДИА, ДИТ г. Москвы, ГК ПИК, Сбербанк, Минкомсвязи, ДОМ.РФ. Опыт в сфере руководства проектов — 10 лет.
- Алексей Ливенцев — Визионер. Ресурсы, стратегия, развитие. ГЦОЛИФК. Опыт предпринимательской деятельности — 13 лет.

Направление

EnergyTech

Рынок

B2B

Продукт

Решения в области диагностики состояния линий электропередачи.

Как это работает

Система мониторинга интенсивности гололедообразования (МИГ) — программно-аппаратный комплекс, осуществляющий мониторинг метео воздействий на воздушную линию электропередачи (ВЛ).

Система мониторинга интенсивности гололедообразования информирует персонал о гололедной ситуации на ВЛ, помогает принимать решения о своевременной плавке, тем самым снижает вероятность развития аварии, снижая затраты на восстановление ВЛ и повышая надежность электроснабжения.

Целевая аудитория

Электросетевые компании в гололедных районах.

Какую проблему решает

- Аварийность, вызванная гололедом;
- Затраты на восстановление ВЛ;
- Затраты на обход линий;
- Отсутствие контроля плавки.

Команда стартапа

В штате 12 сотрудников, которые имеют все необходимые навыки и опыт для разработки, продвижения, постановки на мелкосерийное производство, организации продаж и постпродажного обслуживания наукоемких продуктов — программно-аппаратных комплексов.

Направление

EnergyTech

Рынок

B2B

Продукт

Цифровая платформа по агрегации и аналитике цен на электроэнергию для бизнеса.

Как это работает

Бесплатное проведение анализа текущих условий оплаты электроэнергии предприятием, подбор мероприятий, направленных на снижение стоимости электроэнергии (мощности).

Реализация мероприятий по снижению стоимости электроэнергии на предприятии по энергосервисной модели, т.е. без первоначальных затрат с последующими ежемесячными платежами в виде процента от фактической экономии.

Целевая аудитория

Предприятия бизнеса РФ с энергопотреблением от 30 тыс. кВт*ч в месяц с круглосуточным энергопотреблением, либо с управляемым режимом работы (с возможностью снижения энергопотребления на 2-3 часа по рабочим дням).

Какую проблему решает

- Снижение стоимости электроэнергии на предприятиях;
- Автоматизация аналитики и расчетов по ценам на электроэнергию по энергосбытовым компаниям РФ.

Команда стартапа

Ключевые участники проекта:

- Торопыно Илья Юрьевич (CEO TIME2SAVE — ген. дир. ООО «T2C-Энерго», директор по продажам АО «Связь инжиниринг М»).
- Ахтырский Андрей Сергеевич (руководитель проектов в ООО «T2C-Энерго» и АО «Связь инжиниринг М»).

Направление

EnergyTech

Рынок

B2C

Продукт

Домашние накопители электроэнергии.

Как это работает

Интеллектуальные накопители VOLTS предназначены для изменения парадигмы электроснабжения квартир и домов. VOLTS подключается к домашней беспроводной сети, ведет мониторинг потребления, и предоставляет пользователю расширенную сводку по энергопотреблению и рекомендации по повышению энергоэффективности через мобильное приложение. За счет встроенных цепей стабилизации VOLTS обеспечивает качество электроснабжения, независимо от параметров питающей сети. Подсистема накопления запасает электроэнергию в периоды минимума нагрузок, когда потери в сети и стоимость электроэнергии минимальны, а в периоды максимума нагрузок, расходуя запасенную энергию, не только сглаживает пики потребления, но и увеличивает доступную потребителям мощность.

• Целевая аудитория

- Владельцы загородных домов, которые испытывают частые проблемы с электросетью (просадки по напряжению, нехватка мощности, отключения и др.).
- Владельцы солнечных панелей, которые хотели бы использовать их более эффективно, не допуская потерь генерируемой энергии.
- Владельцы солнечных панелей, которые хотели бы частично или полностью перейти полностью только на солнечную генерацию (отказаться от покупки «из сети»).

Какую проблему решает

Для частных домовладений, питающихся от воздушных линий электропередачи, серьезной проблемой являются отключения электропитания.

Команда стартапа

- Кияница Александр (Co-Founder, Генеральный директор - Операционная деятельность, стратегия развития компании, распределение финансов, все продажи, стратегические партнеры, стратегия развития продукта, популяризация бренда;
- Владимир Млынчик (СПбГПУ Электромех, MBA Skolkovo 5, опыт собственного бизнеса) — Co-Founder.

Направление

EnergyTech

Рынок

B2B

Целевая аудитория

Компании ТЭК

Продукт

Удаленное автономное энергоснабжение объектов для удаленного мониторинга и управления и связи.

Как это работает

Источник автономного энергообеспечения во всепогодном антивандальном исполнении для основного электро- и теплоснабжения объектов с постоянным электропотреблением от 1 до 10 кВт (кратковременная перегрузочная способность от 3-х до 30 кВт). В штатной комплектации реализована возможность подключения и работы ВИЭ в приоритетном режиме, а также предусмотрена инверторно-накопительная система для гарантированного обеспечения кратковременного пикового энергоснабжения.

Какую проблему решает

Удаленные точки вдоль трубопроводов, сетей надо обеспечивать энергией. Сделать это сложно и дорого, нужна автономная система энергогенерации.

Команда стартапа

23 сотрудника, продукт — спин-офф от основной компании.

Направление

EnergyTech

Рынок

B2B, B2C

Продукт

Производство солнечно-энергетических продуктов и технологий. Данные разработки основаны на новых физических принципах, которые позволяют компании стать мировым лидером и возглавить глобальные мегапроекты ближайшего будущего.

Целевая аудитория

Домохозяйства, фермерские и дачные хозяйства, производственные предприятия, муниципальные школы, больницы, дошкольные учреждения, котельные.

Какую проблему решает

Экологичность. Декарбонизация. Трансформация традиционной энергетики и ее децентрализация. В общем балансе мировых парниковых газов около 15% составляют отходы от автомобильного транспорта. Подготовленный нами и одобренный проект "Один миллион солнечных крыш России" предусматривает монтаж 3,5 Квт солнечной черепицы на один дом (коттедж) общей площадью 150-200 квадратных метров. По расчетам ученых реализация такой программы (3,5 ГВт) позволит снизить энергоемкость ВВП России на 1,5%, приведет к увеличению ВВП РФ на 0,3%, снижению выбросов парниковых газов на почти 3,0 млн. тонн и созданию 100 тысяч новых рабочих мест.

Направление

CyberSecurity

Рынок

B2B

Целевая аудитория

SMB, банковская сфера.

Продукт

Программное обеспечение ARKNET снижает риски информационной безопасности. Защищая данные от потерь, обеспечивая непрерывность бизнес-процессов предприятия, ARKNET помогает специалистам по информационным системам обнаруживать киберугрозы и вовремя реагировать на действия злоумышленников. Применение облачных сервисов и дистанционной работы становится удобным и безопасным для сотрудников предприятий.

Как это работает

ARKNET программное обеспечение для информационных систем предприятия. ARKNET AGENT устанавливается на компьютеры и серверы, собирает данные и блокирует действия злоумышленников. ARKNET UNIGATE защищает доступ к сетевым и облачным сервисам, обнаруживает и блокирует сетевые атаки. ARKNET SOC устанавливается на сервер, анализирует собранные данные и базы знаний об уязвимостях и действиях хакеров, классифицирует события и обнаруживает угрозы кибербезопасности. ARKNET IRP создает и выполняет сценарии автоматической блокировки злоумышленников.

Какую проблему решает

Дистанционная работа, использование облачных сервисов и хранилищ данных приводят к росту рисков информационной безопасности. Потери и утечки персональных и корпоративных данных, вмешательство в бизнес-процессы и остановка функционирования предприятия приносят огромный финансовый ущерб.

Команда стартапа

- Викентий Францев — генеральный директор. Основал ООО «АльтЭль», вывел компанию в ТОП-15 рейтинга CNEWS с выручкой 1 млрд рублей. Вице-президент предприятия ГК «РОСТЕХ», информационная безопасность «РусГидро», «Ленэнерго», «МОЭСК» и ЧМ по футболу FIFA 2018.
- Сергей Дьянов — технический директор. 15 лет в разработке. Руководитель департамента предприятия ГК «РОСТЕХ». Проекты АСУТП для «Газпром», контроль движения грузовиков «Платон».

BearPass

www.bearpass.ru

Направление

SecureTech

Рынок

B2B

Продукт

BearPass - это технологическое решение для централизованного хранения паролей для бизнеса в зашифрованном виде. Решение от российского разработчика, с возможностью установки на собственные сервера, адаптируемое под нужды конкретного бизнеса. Давать доступ новым сотрудникам и лишать доступа к сервисам компании увольняемых сотрудников можно "в один клик".

Как это работает

Open Source решение - можно самостоятельно дорабатывать под нужды компании. SelfHosted решение - можно установить на собственные сервера (и даже в закрытый контур). Это российская разработка, с базированием всех серверов на территории РФ.

Целевая аудитория

Компании с численностью от 100 человек, крупный энтерпрайз.

Какую проблему решает

Централизованное безопасное хранение паролей к корпоративным сервисам бизнеса и безопасное предоставление доступа к таким паролям сотрудникам.

Команда стартапа

- Валерий Комягин – основатель компании, выпускник Сколково, ведущий эксперт в сфере digital.
- Сергей Никитченко – технический директор, веб-разработчик с 10-летним стажем.
- Константин Василенко - ведущий разработчик.
- Полина Ермакова - руководитель проекта.

Направление

CyberSecurity,
Information security,
Digital Forensic

Рынок

B2B

Продукт

Цифровой сервис для анализа больших массивов данных и выявления в них неявных тенденций и закономерностей. Это могут быть данные о любых событиях, которые можно выстроить в многослойный таймлайн, и где важно понимать — есть ли в хаотичном потоке событий скрытые или синхронизированные закономерности. Уже сейчас InData способна выявлять и анализировать скрытые брутфорс-атаки при расследовании инцидентов ИБ в компаниях, а также факты нежелательного для клиента парсинга его интернет-площадок.

Как это работает

InData позволяет обнаружить скоординированную сетевую активность, скрытую среди нормальной пользовательской активности, а также проверить наличие ее связи с происходившей ранее активностью. Устанавливая последовательность событий, InData помогает прийти к моменту тестирования злоумышленниками своих алгоритмов и софта — зачастую именно на этом этапе атакующие еще не скрывают себя за многоуровневыми средствами анонимизации.

Целевая аудитория

Средние и крупные компании, подверженные риску утраты конфиденциальной информации в связи с инцидентами ИБ и проводящие внутренние расследования таких инцидентов своими силами (служба ИБ, комплаенс, юристы), либо с привлечением внешних специалистов.

Какую проблему решает

Сбор цифровых доказательств при расследовании инцидентов информационной безопасности, атак на сайты, парсинга сайтов. Установление злоумышленника.

Команда стартапа

- Анатолий Земцов — CEO, co-founder. 3 года опыта в продажах (FMCG, B2B), более 10 лет юридического опыта в IT/ИБ-компаниях (B2B/B2G решения и услуги), из которых более 7 лет — на руководящих должностях.
- Илья Яковлев — CTO, co-founder. 4 года опыта работы в области IT-сопровождения банковских информационных систем (в т. ч. ИБ), 6 лет опыта в сфере форензики и исследования инцидентов ИБ. Более 10 лет — в сфере программирования и разработки.

Направление

CyberSecurity, IIoT, FinTech

Рынок

B2B

Продукт

SaaS. Система LOKI — инновационная разработка на базе технологии Deception для защиты ИТ-инфраструктуры, IoT и IIoT от современных кибератак и угроз.

Как это работает

Система LOKI имитирует любые сетевые устройства (сервер, камеру, телефон, станок, рабочую станцию и др.) и создает ложную сетевую инфраструктуру. Ложная инфраструктура отвлекает внимание киберпреступников от реального сетевого оборудования. Любое подключение к ложной инфраструктуре фиксируется и направляется в системы мониторинга.

Целевая аудитория

- Топливо-энергетический сектор.
- Банковский сектор.
- Промышленные предприятия.
- Телекоммуникационные компании.
- Государственные и муниципальные организации.
- Транспорт и логистика.

Какую проблему решает

Система LOKI защищает от киберпреступлений, экономического шпионажа, дестабилизации производства. Внедрение системы LOKI поможет сэкономить бюджет, выделяемый на ИБ, и при этом Вы получите современную высокотехнологичную проактивную защиту ИТ-инфраструктуры.

Команда стартапа

Антон Чухнов — генеральный директор. Архитектура, стратегия. 10+ лет в разработке и управлении решениями по обеспечению кибер-безопасности.

sCaptcha

scaptcha.com

Направление

SecureTech

Рынок

B2B

Продукт

sCaptcha - это технологическое решение для защиты от роботов и кибератак при использовании технологии биометрической идентификации. Решение выводит киберзащиту на новый уровень, предотвращая снижение конверсии, потерю учетных записей, мошенничество и прочие кибератаки.

Как это работает

Технологическое решение разрабатывается в рамках НИОКР, на базе сенсорного экрана для предотвращения компьютерных атак, а также разработка программного комплекса, реализующего технологию биометрической идентификации по сенсорному почерку с использованием нейронных сетей. С использованием данных технологий обрабатываются данные, поступающие от устройства пользователя, в том числе координатно-временные характеристики повторяемой им фигуры.

Целевая аудитория

Средний и крупный бизнес из сфер финтеха, e-com, онлайн-игр и прочих, с большим количеством посетителей на сайтах, которые хотят не терять пользователей из-за потери конверсии прохождения проверки "Я не робот", или фейковой активности.

Какую проблему решает

Проект решает 7 основных проблем сайтов:

- снижение конверсии
- потеря учетных записей
- спам и злоупотребления на сайте
- мошенничество с платежами
- мошенничество с созданием новых аккаунтов
- скрапинг сайтов
- безопасность API

Подавляющее большинство современных сайтов используют капчу, которая не защищает от роботов, при этом на распознавание и ввод капчи обычные пользователи затрачивают в среднем 9,8 секунды. Таким образом, существующие CAPTCHA способствуют потере конверсии на 3,2% и не решают задачу борьбы со спамом.

Команда стартапа

Официальная среднесписочная численность компании - 7 человек.

Ключевые сотрудники:

- Анисимова Елена – CEO. Успешный опыт запуска digital продуктов в туристической сфере. Стратегия развития и маркетинговое продвижение продукта на рынке. Опыт руководства собственного предприятия более 3 лет.
- Анисимов Андрей – научный руководитель. 4 года предпринимательства в сфере IT, более 10 лет в аналитике и AI. Опыт в ведущих банках, финалист премии "Новатор Москвы 2020", призер международных соревнований по Data Science.

SEQUENCEDATA

sequencedata.ru

Направление

BigData

Рынок

B2B, B2G

Продукт

Платформа для аналитики больших данных с модулями управления ИТ инфраструктурой, информационной безопасности, IoT 4.0 и машинного обучения.

Как это работает

Компания занимается разработкой системы мониторинга событий и инцидентов информационной безопасности, позволяющей сократить время на мониторинг и реагирование инцидентов в 3 раза, повысить точность обнаружения атак на 70% и защититься от потенциальных потерь связанных с целенаправленными атаками.

Целевая аудитория

Телеком, государственные, промышленные, банковский сектор, ритейл, энергетика, средний и крупный бизнес.

Заказчиком являются компании с развитой ИТ инфраструктурой, от 300 рабочих мест и от 3 различных средств защиты информации. Подходят организации самых различных отраслей.

Какую проблему решает

Стоимость устранения результатов нарушения безопасности меньше стоимости предотвращения.

Команда стартапа

Команда из 7 человек. CEO, Product manager, Senior разработчики python, golang, javascript. Общий опыт в отрасли анализа данных - 10 лет.

Xello Deception

xello.ru

Направление

SecureTech

Рынок

B2B

Продукт

Xello Deception - платформа для организаций, хранящих большие объемы данных на серверах и отвечающих за масштабные процессы, которая в реальном времени обнаруживает и анализирует APT-атаки и защищает организации от них.

Как это работает

Xello Deception создает среду из ложных активов и грамотно распределяет их среди информационных ресурсов компании. Используя их при реализации атаки, злоумышленник выдает себя и попадает в ложную инфраструктуру. Это дает возможность командам по информационной безопасности детектировать нелегитимные действия до того, как они нанесут ущерб бизнесу.

Целевая аудитория

Крупный бизнес с численностью сотрудников от 1 000 сотрудников из различных отраслей от банковского сектора или телекома, до государственных учреждений или промышленности.

Какую проблему решает

Xello Deception это распределенная платформа, которая занимается обнаружением, анализом и защитой в режиме реального времени от направленных APT-атак, которым традиционно подвергаются те организации, которые хранят на своих серверах большие объемы информации и отвечают за масштабные процессы. Среди наиболее уязвимых и интересных для киберпреступников являются финансовые учреждения, государственный сектор, информационные технологии, телеком, а также промышленные предприятия.

Команда стартапа

Александр Щетинин — CEO. Опыт проектного управления.

Алексей Макаров — CTO. Опыт руководства командой разработчиков.

ReBrand

www.rebrand.red

Направление

Blockchain

Рынок

B2B

Продукт

Re:Brand - это блокчейн платформа токенизации интеллектуальной собственности и маркетплейс верифицированных интеллектуальных активов. Продукт создан для владельцев интеллектуальной собственности.

Как это работает

- Токенизация объектов интеллектуальной собственности на основе технологии блокчейн.
- Идентификация владельцев интеллектуальной собственности по учетной записи Всемирной организации интеллектуальной собственности.
- Интеграция верификации подлинности прав на интеллектуальные активы с WIPO IP Portal.
- NFTs обеспеченные интеллектуальной собственностью.
- Защита бренд рынка от мошенничества в цифровой экономике.

Целевая аудитория

Правообладатели и покупатели цифровых активов.

Какую проблему решает

- Потребность в защите прав на объекты интеллектуальной собственности.
- Подтверждение подлинности интеллектуальных активов.
- Защита бренд рынка от мошенничества в цифровой экономике.
- Единые международные стандарты токенизации ИС.
- Контроль над вторичным рынком.
- Доступ к информации об истории IP активов.

Команда стартапа

Виктор Михайлов, эксперт АСИ в Москве по направлению «Предпринимательство и технологии».

Мой Пропуск

oneqr.ru

Направление

SecureTech

Рынок

B2B

Продукт

Облачная цифровая система контроля доступа, с использованием мобильного телефона как главного способа верификации пользователя.

Как это работает

Устанавливаются контроллеры собственной разработки на точки доступа: турникеты, ворота, шлагбаумы, двери.

- Пользователь проходит используя мобильный телефон.
- Управляющий недвижимостью администрирует все через мобильное приложение или веб интерфейс.

Для регистрации пользователей используются номера телефонов, что позволяет выдавать доступы к недвижимости любому человеку с телефоном в течение нескольких минут. Необязательно скачивать мобильное приложение, сгенерированный на web-странице пропуск дублируется по СМС, перейдя по ссылке можно получить доступ. Нет необходимости в локальном сервере и локальном ПО.

Целевая аудитория

Бизнес-центры, офисные помещения, складские помещения, жилые комплексы, коворкинги, смарт и флекс-офисы. Большая часть среднесрочной аренды и точки доступа, к которым необходим доступ большому числу пользователей.

Какую проблему решает

- Длинный процесс оформления пластиковых пропусков для посетителей и резидентов.
- Сокращение физических карт доступа.
- Оптимизация персонала и обязанностей текущих подразделений занимающихся администрированием пропускного контроля.
- Сокращение издержек, на администрирование и поддержание систем контроля доступа.
- Полная статистика потоков посетителей и резидентов в реальном времени.
- Формирование табелей учета рабочего времени за 1 минуту.

Команда стартапа

- Кирилл Кириллов – основатель проекта. Опыт на руководящих должностях в ИТ, инвестировал в проект на ранних стадиях вышел на Раунд А, проект привлек 500 млн в 2020 году.
- Максим Ярцев – СТО. Опыт работы техническим директором 8 лет. Управление командой разработки программного обеспечения и технических решений до 10 человек. 5 публикаций в научных международных журналах, 14 научных трудов в инженерной отрасли.

AliveBe Well-being

alivebe.com

Направление

SportTech

Рынок

B2B, B2G

Продукт

AliveBe Well-being - web-сервис и мобильное приложение для корпоративных заказчиков для организации спортивных соревнований в командном формате. Сервис способствует повышению охвата и вовлеченности.

Как это работает

Эффективный сервис поддержания регулярности занятий спортом и улучшения психологического настроения сотрудников за счет уникального командного формата соревнования в удаленном режиме (достаточно использовать смартфон), которое проводится в течение нескольких недель или месяца. Заниматься спортом каждый может где и когда ему удобно. Формат позволяет охватить большую часть персонала и достичь высоких показателей вовлеченности. Имеется интеграция с носимой электроникой и сбор Big Data.

Целевая аудитория

Территориально распределенные офисы компаний с численностью персонала от 200 до 2000 человек.

Какую проблему решает

- B2C: у начинающих любителей — недостаток мотивации; у продвинутых любителей — дефицит возможностей соревноваться с равными соперниками, достигать и делиться победами.
- B2B: ухудшение психологического климата вследствие перехода на удаленный режим работы, небольшая эффективность традиционных способов вовлечения сотрудников в спорт, риски проведения массовых офлайн-спортивных мероприятий в условиях коронавируса.
- B2G: недостаток инструментов по достижению национальной цели 70% систематически занимающихся физической культурой и спортом (Указ Президента Российской Федерации от 21.07.2020 «О национальных целях развития РФ на период до 2030 года»).

Команда стартапа

Всего в команде 8 человек, ключевые сотрудники:

- Костров Анатолий — CEO
- Черненко Никита — CTO.

Направление

SportTech

Рынок

B2B, B2C

Продукт

GetCoach - это онлайн-сервис для подбора персонального тренера под конкретный запрос клиента по сопровождению тренировочного процесса. Сервис также предоставляет возможности одновременного ведения нескольких клиентов одним тренером.

Как это работает

Мобильное приложение:

- учитывает основные пожелания тренеров для массового ведения клиентов
- учитывает как базовые потребности клиентов, так и индивидуальные запросы
- только 5% приложений учитывают индивидуальный подход к тренировкам
- предлагает стоимость тренировок ниже рыночной
- обладает низким порогом входа для тренеров.

Целевая аудитория

Компании - средний и крупный. Бизнес, компании от 100 чел.

Какую проблему решает

- Спортсмен находит профессионального тренера, решающего его персонифицированный запрос.
- Спортсмен может вести журнал тренировок в удобном для себя формате.
- Для спортсмена нет ограничений для места занятия спортом.
- Для тренеров дополнительный канал заработка.
- Для тренеров удобный канал для массового ведения клиентов с учетом индивидуальных запросов.

Команда стартапа

- Андрей Быков - РМ в международной компании по кибербезопасности. Управление технологической и функциональной частью.
- Артём Назаретян – PR-директор. Чемпион Мира, Заслуженный мастер спорта РФ.
- Савва Ливчин - финансовый аналитик с опытом работы в топ-5 ИТ компаний РФ.
- Михаил Угольников - арт-директор ведущей CultureTECH компании РФ.
- Владимир Определенов - председатель Совета по цифровому развитию музеев РФ.
- Дмитрий Федосов - инвестиционный стратег. Siemens AG, Aton Capital, L.E.K. Consulting, Kroll.

MotherFit

motherfitapp.ru

Направление

SportTech

Рынок

B2B, B2B2C, B2C

Целевая аудитория

Беременные женщины и молодые мамы, 18-44 года.

Продукт

IOS приложение Mother Fit — йога и фитнес специально для беременных. Занимайтесь, не выходя из дома.

Как это работает

Календарь тренировок. Тренировки от 10 до 30 минут в 8 категориях. Удобный формат видеотренировок с таймером. Тренировки для конкретных задач, составленные практикующим акушером и преподавателем йоги.

Какую проблему решает

- Подготовка тела к родам
- Облегчений восстановления после родов
- Плохое самочувствие во время беременности
- Транспортная доступность тренировок в зале
- Высокая стоимость занятий с тренером
- Сложно подобрать занятия самостоятельно

Команда стартапа

- Диана Дуглас. CEO, фаундер. 11+ лет опыта ведения бизнеса 17+ лет опыта корпоративных продаж. Квалифицированный фитнес-тренер.
- Нейтан Хант. Партнер. 27+ лет опыта ведения бизнеса Президент и фаундер Канадской деловой ассоциации.
- Ксения Велесова. Тренер. Квалифицированный акушер и преподаватель йоги.

Net X solutions

netx.solutions

Направление

SportTech,
Cybersport, IT, SaaS

Рынок

B2B

Продукт

Автоматизированная ИТ инфраструктура
компьютерного клуба.

Как это работает

Предварительно настроенный сервер
отправляется по почте в любую точку мира.
В клубе его остается просто подключить
в сеть. Уже работает от Санкт-Петербурга
до Магадана.

Конкурентные преимущества:

- Увеличение прибыли клуба на десятки процентов.
- Удобное и быстрое подключение.
- Снижение стоимости интернет-канала.
- Многократное ускорения всех рутинных процедур.
- Удешевление конфигураций игровых устройств (снижение CAPEX).
- Исключение человеческого фактора (гарантированный результат, решение проблемы забывчивости исполнителей, разгрузка руководства, снижение потребности в контроле).
- Повышение удовлетворенности клиентов клуба.

Целевая аудитория

Компьютерные клубы, франшизы
компьютерных клубов. 79% рост по данным
2GIS за 2019й год. SAM ~\$10+ млрд.

Какую проблему решает

1. Катастрофическая нехватка скорости интернет-канала. Даже одна AAA игра может обновляться несколько часов. Представьте, как это выглядит в клубе с несколькими десятками игровых устройств и несколькими десятками высококлассных игр на каждом.
2. Ручное решение большинства критичных для комфорта посетителей задач и как следствие:
 1. человеческий фактор
 2. качество критически зависящее от исполнителя
 3. забывчивость, нагрузка на менеджмент
 4. необходимость контроля
3. Несвойственные клубу ИТ компетенции персонала.

Команда стартапа

- 80% технической и 20% бизнес ориентации;
- 10+ лет совместной работы;
- 20+ лет опыт работы в IT.

SmartArena360

smartarena360.ru

Направление

SportTech

Рынок

B2B, B2C

Продукт

SmartArena360 - это инновационный футбольный тренажер в виде круговой арены с интерактивной проекцией и высокоскоростными камерами для считывания и анализа данных. Тренажер улучшает когнитивные способности футболистов, а также помогает при отборе талантливых детей.

Как это работает

Круговая арена 360. При помощи проекторов создается интерактивная круговая проекция. Высокоскоростные камеры считывают данные футбольного мяча, игрока, формируя данные для аналитике по каждому игроку для выявления слабых сторон, с последующим акцентом в тренировочном процессе.

Целевая аудитория

B2C: физические лица, дети от 6 до 18 и взрослые. B2B: футбольные академии

Какую проблему решает

Развитие когнитивных навыков футболистов, возможности в области аналитики футболистов с целью выявления талантливых детей.

Команда стартапа

- Бернацкий Станислав – руководитель проекта. С 2014 года создал сеть детских игровых комнат в Аэропортах Внуково Шереметьево с годовой выручкой более 15 мил руб.
- Епанов Аркадий - IT-специалист. Python: Junior+ developer - использование камер машинного зрения (обработка стерео изображений в реальном времени, детектирование объектов).

Направление

SportTech

Рынок

B2B, B2C

Продукт

Функциональная спортивная одежда для повышения выносливости и ортопедические изделия нового поколения.

Как это работает

Рефлекторное воздействие на мягкие ткани упругими элементами - дотами. Доты сделаны по принципу плоских пружин с заданной степенью упругости. При взаимодействии с поверхностью тела ловят микроколебания и возвращают их обратно с усилием.

Целевая аудитория

Спортсмены любители и профессионалы, люди с проблемами суставов.

Какую проблему решает

- Проблемы с суставами, артрит, артроз, воспаление суставов;
- Усталость во время занятий спортом и восстановления после спорта.

Команда стартапа

- Орлов Кирилл – CEO, изобретатель, биофизик.
- Евгений Гаврилов – совладелец RUNLUB, Чемпион России по спортивному ориентированию, Чемпион Европы по рогейну.
- Александр Мамонтов – специалист по биомеханике, руководитель Российской Ассоциации скандинавской ходьбы.

VR-RUN

vr-run.ru

Направление

SportTech, VR

Рынок

B2B, B2C, B2G

Целевая аудитория

Спортивные школы, родители, фитнес-клубы.

Продукт

Беговой тренер с виртуальной реальностью, бег в шлеме.

Какую проблему решает

Монотонность и скучность процесса тренировок

Как это работает

Беговой тренажер с системой безопасности от падений. Игровая механика представлена прямыми трассами. Пользователю необходимо ее пройти, выполняя задачи игровой механики (уворот от препятствий, уничтожение объектов и тд). Игровой движок — Unreal Engine 4 (в основе ЯП C++). Встроенный редактор кода позволяет запрограммировать любые игровые механики, их параметры и последовательности. Таким образом, пользователь сам может разработать собственный уровень и визуализировать его в виртуальной реальности посредством прохождения трассы на беговом тренажере.

Команда стартапа

- Хильманович Роман (основатель) опыт 12 лет в продажах спортивного оборудования в СНГ, 7 лет руководство международной Сервисной Службы в области здоровья и спорта;
- Комаров Кирилл (product owner) 10 лет разработки IT- продуктов от стадии «идеи», 3 года возглавлял проект VR-квестов в РФ «ANVIO-VR»;
- Потомов Алексей (Генеральный директор. Продажи) 19 лет работа в маркетинге крупных фитнес-сетей РФ 21 год тренерской практики в фитнес-залах;
- Полянский Виталий (аппаратный комплекс) 25 лет работа в МАИ в области робототехники. Автор 5 патентов в области радиоэлектроники и робототехники.

Направление

TravelTech

Рынок

B2B, B2G

Целевая аудитория

Заповедники, национальные парки, строительные организации, туристы.

Продукт

Объемные карты природных территорий и трехмерные игровые сервисы.

Как это работает

Растровые карты территорий с нанесенными опознавательными метками с информацией о локациях данной местности. Для пользователей (туристов) - интерактивное мобильное приложение, позволяющее получить доступ к услугам на территории курорта, с объемной картой с маршрутами и сервисами на ней. Карта включает игровой движок - можно ознакомиться с услугами, выполнять задания и получать бонусы, которые можно конвертировать в услуги.

Какую проблему решает

Наглядность и доступность информационного сервиса для природных и рекреационных территорий с возможностью пользования системы бронирования.

Команда стартапа

Команда состоит из всех специалистов, которые реализуют сложные технологические решения в AR-технологиях и образовании.

Направление

TravelTech

Рынок

B2B, B2C

Продукт

Маркетплейс туров по России, на основе которого планируется создание приложения - гида-путеводителя по регионам России. Собранный и систематизированный информация о турах и экскурсиях от туроператоров из всех уголков России. Возможность удобного и систематизированного поиска и бронирования требуемых услуг на одном ресурсе.

Как это работает

Сервис Get In Russia объединил на одной платформе все предложения от лучших туроператоров России, чтобы представить всё многообразие туристических и экскурсионных возможностей, от старинных замков Калининграда, поездок на Валаам и охотой за Северным Сиянием в Мурманске до круизов за Полярный круг по Енисею, походов в дальневосточную тайгу и подъёмов на камчатские вулканы. Авторские туры в заповедные таёжные уголки и романтические прогулки по крышам - всё теперь доступно в несколько кликов.

Целевая аудитория

- Путешественники и туристы.
- Люди во время деловых поездок.
- Пассажиры в залах ожидания аэропортов и жд вокзалов.
- Одинокие люди, откладывающих путешествия из-за отсутствия подходящей компании.

Какую проблему решает

Информирование пользователя об интересных дестинациях – проблема недостатка информации о туристическом потенциале регионов РФ, предоставление инструментария планирования поездки – проблема удобства выбора поездки на одной платформе, проблема получения актуальной информации в ходе поездки.

Команда стартапа

5 человек всего, 2 основателя.

- Маслов Константин - директор по развитию, специалист в travel-индустрии с 28-летним стажем.
- Максимчук Максим - серийный предприниматель, специалист по развитию стартапов.

Направление

TravelTech

Рынок

B2C

Продукт

Сервис для совместных поездок на автомобиле внутри города.

Как это работает

Сервис автоматически производит мэтчинг пользователей для того, чтобы подобрать идеальных попутчиков, а затем полностью обеспечивает их технологическое взаимодействие.

Ключевая технологическая компонента - алгоритм мэтчинга, который ищет попутчика так, чтобы водителю не требовалось сильно отклоняться от маршрута и вставать при этом в пробки, сильно растягивая время в пути. Алгоритм мэтчинга уже сейчас учитывает множество параметров о пользователе (от рейтинга до истории поездок), в дальнейшем предполагается его улучшение с использованием ML для персонализированного подбора попутчиков исходя из интересов и увлечений.

Ценообразование полностью автоматизировано и учитывает класс автомобиля водителя, чтобы более точно оценить себестоимость поездки

Целевая аудитория

Водители - средний класс, владельцы автомобилей. Молодые люди 18-40 лет, активные пользователи тех. сервисов.

Какую проблему решает

У жителя современной городской агломерации есть множество вариантов совершать ежедневный маршрут, используя основные виды транспорта. У каждого из обозначенных видов транспорта есть свои ограничения и проблемы:

- городской транспорт - долго, не всегда комфортно, с ограниченной маршрутной сетью
- такси - дорого
- каршеринг - с необходимостью искать машину, а затем парковать
- личное авто - цена + необходимость парковки

MOST предлагает более экологичную альтернативу для перемещения по городу, которая не только обладает значительными преимуществами перед основными видами транспорта, но еще и помогает водителям компенсировать расходы на автомобиль, а всем пользователям заводить новые знакомства и ехать с удовольствием.

Команда стартапа

- Посконин Василий - CEO и основатель. Возглавлял команду аналитики и стратегии в Яндекс.Go B2B, основал вейксерф клуб Royal Flot. В команде отвечает за определение стратегических направлений развития бизнеса, формирование продукта, операционку.
- Назаренко Вячеслав - СТО и основатель. В команде отвечает за все технические аспекты, включая создание архитектуры сервиса.
- Вадим Шарифов - CBDO и основатель. Имеет опыт создания производственного и строительного бизнеса в РФ. В команде отвечает за новые партнерства и маркетинг.
- Андрей Спиридонов - мобильный разработчик, отвечает за создание версий приложения как для iOS, так и для Android.

SCANNER.TRAVEL

scanner.travel

Направление

TravelTech

Рынок

B2C

Продукт

Онлайн-сервис бронирования туров. Сервис агрегирует предложения от ведущих туроператоров и осуществляет продажу туров онлайн.

Как это работает

SCANNER.TRAVEL позволяет быстро, удобно и выгодно купить пакетный тур и отправиться на отдых, без визита в турагентство. Всего 5 простых шагов:

- Указать параметры путешествия.
- Выбрать тур и оформить заказ.
- Оплатить банковской картой по защищенному каналу или в рассрочку под 0%.
- Получить комплект документов по электронной почте.
- Получить бонусы на следующую покупку и наслаждаться отдыхом.

Целевая аудитория

Семьи с детьми школьного и дошкольного возраста, молодые люди в возрасте от 25 до 40 лет, проживающие в крупных городах России.

Какую проблему решает

- Экономит время пользователя на подбор и бронирование тура - никуда не надо ходить или ехать.
- Экономит деньги пользователя, так как даёт возможность сравнить все предложения рынка и выбрать самый выгодный тур.
- Исключает вероятность заражения COVID-19, так как весь процесс подбора и покупки происходит онлайн.

Команда стартапа

- Иван Шкарубо – CEO. С 2008 года отвечал за продажи и управление проектами, работая в частных структурах. В 2017 году основал SCANNER.TRAVEL.
- Павел Салтыков – СТО. С 2002 года занимался веб-разработкой в различных коммерческих структурах. Специализировался на создании сложных технических систем с высоким уровнем предельной нагрузки. С 2017 года является сооснователем SCANNER.TRAVEL.

Направление

TravelTech

Рынок

B2B, B2C

Продукт

scannerHELI – агрегатор вертолетных чартеров по всему миру, онлайн-платформа с функционалом авиа-такси. Позволяет в автоматическом режиме рассчитать и оформить заказ на вертолет, а также отслеживать его выполнение, все как в привычном автомобильном такси, только с учетом авиационных правил и безопасности. База данных вертолетных операторов и вертодромов по всем странам, где есть коммерческие перевозки пассажиров.

Как это работает

Проект scannerHELI – это онлайн платформа и мобильные приложения, позволяющие интегрировать и осуществлять взаимодействие сразу 3-х основных участников воздушного движения: клиента, пилота и оператора вертолетов.

Интеграция происходит за счет обработки большого количества информации обо всех участниках движения и предоставления прозрачных решений в виде оптимальных вертолетных чартеров. Возможность прогнозирования воздушных рисков, санитарный вызов, биометрическая идентификация пассажиров, 3D визуализация выбранного вертолета, туров и многое другое.

Целевая аудитория

Партнеры: операторы вертолетов, брокеры вертолетных услуг, туроператоры.

Клиенты - деловая аудитория крупных мегаполисов, туристы. Продажа индивидуальных чартеров и готовых билетов по маршрутам.

Какую проблему решает

Клиенту – автоматический расчет индивидуального маршрута перелета, подтверждение и онлайн оплата. Готовые регулярные маршруты (по-кресельная продажа мест по билетам с более низкой стоимостью).

Более выгодная стоимость чартера по сравнению с брокерами, прозрачные цены и расчеты, все процессы в разы быстрее традиционных и максимально приближены к заказу привычного такси.

Пилоту – контроль заказа и его выполнение
Оператору – экономика полета. Повышает эффективность эксплуатации авиатранспорта, устраняет простой и пустые перелеты.

Команда стартапа

- Денис Барсуков - основатель, CEO. Более 17 лет в бизнесе, основал несколько компаний.
- Карен Маркаров – СТО. Проектирует и разрабатывает мультиплатформенные АСУ с использованием инновационных технологий.
- Карина Соловьева – главный разработчик. Проектирование и разработка АСУ, баз данных.

Traveltogether

gotraveltogether.ru

Направление

TravelTech

Рынок

B2C

Продукт

Traveltogether - это онлайн сервис, позволяющий людям знакомиться друг с другом на конкретных рейсах самолетов/поездов, а также покупать билеты на эти рейсы.

Как это работает

Traveltogether - это онлайн сервис, позволяющий людям знакомиться друг с другом на конкретных рейсах самолетов/поездов, а также покупать билеты на эти рейсы.

Вы можете узнать с кем полетите в самолете или поедете на поезде, а также доступны анкеты с фото будущих попутчиков и возможность вступать с ними в диалог.

Сервис помогает находить единомышленников на конкретных рейсах самолетов и поездов. Дает возможность общаться людям по интересам. Главный объединяющий интерес - это конкретный рейс самолета/поезда где находятся пользователей нашего сервиса.

Целевая аудитория

- Путешественники и туристы.
- Люди во время деловых поездок.
- Пассажиры в залах ожидания аэропортов и жд вокзалов.
- Одинокие люди, откладывающих путешествия из-за отсутствия подходящей компании.

Какую проблему решает

Сложно выбрать человека, подходящего для знакомства в путешествии.

Команда стартапа

2 сотрудника.

- Виктор Отморков. Основатель проекта. Реклама и маркетинг в банковской сфере.
- Ольга Карева. Работа с партнерами. Аудит в банковской сфере.

LightDoc Start

lightdoc.io

Направление

LegalTech, EdTech, HRTech

Рынок

B2C, B2B, B2G

Продукт

LightDoc – это сервис для мгновенного заключения юридически значимых договоров онлайн с клиентами-физлицами, самозанятыми или подрядчиками, у которых нет флешки с электронной подписью.

Как это работает

Все функции электронного документооборота: онлайн регистрация пользователя, загрузка файлов, обмен и подписание документов, хранение в архиве, скачивание файлов, генерация сертификата юридической значимости. Онлайн верификация ФЛ и ЮЛ. Подключение контрагента к документообороту за 5 минут по ссылке на e-mail. Интеграция по API. Мобильное приложение. Неограниченное количество участников документооборота.

Целевая аудитория

- Компании, работающие с самозанятыми (компании, где есть мерчендайзеры - средние и крупные игроки сектора FMCG, сервисы такси).
- Компании, заключающие договора с клиентами-физлицами без физического контакта (сервисы онлайн-образования; юридические компании).
- Компании, работающие с подрядчиками без ЭЦП (средние строительные компании, логистические компании).

Какую проблему решает

Так как клиенты-физлица и самозанятые зачастую не имеют КЭП (флешки с подписью), договора оформляются по эл. почте / в бумажном виде. Это генерирует ряд проблем, а именно:

- Невозможность интеграции бумажного документа с корпоративным ЭДО (например, с 1С).
- Трудности с обеспечением юр. значимости (пре пересылки эл. почтой).
- Высокие издержки на бумажный документооборот: плата за бумагу, курьера, время сотрудников.

Команда стартапа

- Рафаэль Валиуллин – ведущий разработчик Ozon, Бинбанк, Digital Horizon. Более 15 лет в разработке: проводил разработку систем ЭДО для крупных компаний.
- Ренат Валиуллин. Более 15 лет опыта работы топ-менеджера. Развитие собственного бизнеса с нуля до оборота более 10 млн долларов в год.

Направление

LegalTech

Рынок

B2B

Продукт

UR-LI — это инновационная система поддержки принятия решений с применением технологий искусственного интеллекта, призванная существенно увеличить эффективность законных процедур взыскания дебиторской задолженности с контрагентов (юридических лиц).

Как это работает

Интеллектуальный online-сервис оценивает риски по невозврату долгов, а затем, используя эти данные, аккредитованные нами юристы обеспечивают взыскание денежных средств "под ключ" без аванса.

Целевая аудитория

Предприятия, работающие в сферах строительства, производства, оптовой торговли и грузоперевозок, получают эффективный инструмент для управления дебиторской задолженностью предприятия. Организации, предоставляющие займы предпринимателям, получают инструмент, повышающий вероятность возврата денежных средств. Банки усилят экосистему для корпоративных клиентов, доступ к UR-LI станет уникальным преимуществом при продаже банковских продуктов для крупного и среднего бизнеса.

Какую проблему решает

Проблемная дебиторская задолженность — это те самые невозвратные долги от контрагентов, которые есть у абсолютного большинства компаний.

Команда стартапа

- Валерий Маюшкин, co-founder, CEO - Более 6 лет опыта в сфере продаж юридических услуг, в 2018 году вошел в тройку лучших директоров по маркетингу в России по версии АКАР.
- Антон Морозов, co-founder, COO - Управлял оффлайн- и онлайн-каналами продаж сотового оператора (количество сотрудников в подчинении более 2000 человек).
- Денис Родионов, СТО - Разработал программные решения по автоматизации для ОАО "Газпром", МЧС и Правительства Москвы.
- Александр Вдовин, ССО - Имеет опыт создания систем продаж в различных B2B-отраслях, добился 4-кратного увеличения доходов.

Pravogood (Legal Price)

Направление

LegalTech

Рынок

B2C, B2B2C

Целевая аудитория

Физ. лица

Продукт

PravoGood – цифровая юридическая компания нового поколения.

Клиенты получают качественную юридическую услугу по судебному представительству под ключ, с полной отчетностью по проделанной работе в формате real time:

- технологии и узкая специализация гарантируют компетентную помощь;
- по фиксированной стоимости - фиксированная стоимость и доступность, благодаря автоматизации;
- без посещения офиса - специалист сам приедет в удобное время для уточнения деталей;
- дистанционно - сервисная модель, привычная клиенту: онлайн взаимодействие, отчеты о работе, понятность, дружественная поддержка.

Какую проблему решает

- юристы стоят дорого
- трудно оценить опыт юриста
- отсутствует клиентский сервис
- трата времени

Как это работает

It – сервис. Платформа. Алгоритмы. Личный кабинет, маркетплейс для юристов и их клиентов.

АгентБрокер

agentbroker.ru

Направление

InsureTech

Рынок

B2B, B2C

Целевая аудитория

Страховые агенты (СМЗ, ИП и ООО).

Продукт

АгентБрокер - это онлайн-сервис для поиска страховых предложений от компаний-партнеров, в том числе ОСАГО и КАСКО, с выгодными предложениями и реферальной программой. Отправляется расчет через АПИ в 12 компаний и агентств. Обработываются 200 результатов после чего, сортируя их по цене и комиссии, они демонстрируются. Для заключения контракта пользователь перенаправляется на сайт страховой компании.

Как это работает

Мы отправляем расчет через АПИ в 12 компаний и агентств. Получаем 200 результатов и показываем их, сортируя их по цене и комиссии. Для оплаты отправляем на сайт страховой компании, а затем помогаем клиенту получить и скачать полис

Какую проблему решает

Сервис является единственным мета-агрегатором, который ищет не только в страховых компаниях, но и во всех компаниях конкурентов (Rampadu, Banki.ru, Inguru и др.), что сильно экономит время. Все остальные работают только со страховыми компаниями.

Команда стартапа

- Мифтахов Нариман – CEO. Технический директор FabrikaOnline, Teller Product Manager Yell.ru, Sravni.ru.
- Шабалова Дарья – CFO. Финансовый директор GetResponse Russia, Senior Treasury Forex Club.
- Дубовик Любовь – менеджер по работе с агентами и партнерами.

Направление

LegalTech, PropTech

Рынок

B2B

Продукт

Облачная платформа для автоматизации взыскания и анализа дебиторской задолженности с помощью машинного обучения и искусственного интеллекта.

Как это работает

Автоматизируется весь цикл работы с должником – от автоматизированного голосового уведомления роботом, расчета задолженности, пени, госпошлины, определения подсудности, распознавания, формирования документов претензионно-исковой деятельности, до подачи в суд онлайн с использованием электронной цифровой подписи.

Целевая аудитория

- Коммунальные организации (ресурсоснабжающие организации, управляющие компании, товарищества собственников жилья и пр.).
- Финансовые и кредитные организации (банки, микрофинансовые организации, потребительские кооперативы).
- Любые организации, имеющие дебиторскую задолженность.

Какую проблему решает

- Отсутствие у организации возможности онлайн-подачи ЗВСП/исков в суды и исполнительных листов приставам
- Отсутствие у организации возможности получения персональных данных по должникам
- Скорость работы юристов, мировых судей и судебных приставов ограничена (Средняя производительность одного юриста 1000 исков в год/84 иска в месяц)
- Сложный процесс работы с задолженностью (расчеты занимают до 25% времени юриста)
- Высокая стоимость работы с задолженностью (стоимость юриста от 700 рублей за одного должника, коллекторов от 2500 рублей)

Команда стартапа

Пашкевич Андрей – CEO и основатель. Более 10 лет опыта работы в финансовой и ИТ сферах CEO, CTO. Опыт в разработке банковских платежных системах, процессинговой структуры в международных банках, включая «Credit Europe Bank». Проектирование и разработка высоконагруженных систем с использованием искусственного интеллекта, машинного обучения и нейронных сетей. Разработка программного обеспечения «под ключ» для финансовых и юридических сфер.

AURORA BOREALIS

aurora.eco

Направление

GreenTech, PropTech

Рынок

B2B

Продукт

Производство установок по утилизации и обезвреживанию органических отходов с глубокой очисткой отходящих дымовых газов до 99,9%. Мощность установок 1-5 тонн в час.

Как это работает

Установка состоит из модифицированной печи и узла для высокотемпературной очистки отходящих дымовых газов. Очистка выбросов происходит в каналах инновационных керамических сотовых блоков собственного производства при температуре 1000°C, таким образом из дымохода выходит только углекислый газ и пары воды. Дыма нет.

Целевая аудитория

Нефтяная индустрия, металлургические и сталелитейные производства, утилизация отходов.

Какую проблему решает

- Проблема опасных выбросов в атмосферу после сжигания отходов.
- Проблема безопасного обезвреживания и утилизации отходов, без вреда для экологии.
- Проблема утилизации опасных отходов. В списке Государственной экологической экспертизы РФ более 4000 видов отходов, которые можно безопасно утилизировать на оборудовании Aurora Borealis.

Команда стартапа

Александр Климов — руководитель. Руководство коммерческой деятельностью группы компаний (ООО «Биотерм», «НЭК», «Экоплюс»). Компании работают в области обращения с отходами.

Madmotion Carwash

hydropolis.tech

Направление

GreenTech

Рынок

SMB

Целевая аудитория

Торговые центры

Продукт

Мобильные автомоечные комплексы и комплексы очистки воды MadMotion CarWash. Перемещается как легковой автомобиль. Работает автономно.

Как это работает

Система позволяет работать на водопроводной воде, на частичной подпитке от водопровода и без водопровода, на внутреннем цикле. Есть несколько вариантов системы от 300 000 рублей.

Какую проблему решает

Штрафы, если вода от мойки не очищается.

Команда стартапа

Соло-основатель, технологи на аутсорсе из Московского Политехнического Института + 4 человека в команде.

Win-Bin

winbin.ru

Направление

GreenTech

Рынок

B2B, B2G

Целевая аудитория

Крупный бизнес, государственные учреждения в сфере транспорта, жилые поселки.

Продукт

Комплекс сервиса и технологий для раздельного сбора вторсырья. Электронные баки и приложение с вознаграждением за правильное выбрасывание. Баллы можно обменять на поездки по карте тройка, в системе лояльности город.

Какую проблему решает

Сбор мусора для раздельной переработки и система мотивации к этому населения.

Как это работает

Win-Bin — комплекс сервиса и технологий:

- Электронная площадка.
- Интерактивная карта.
- Помощь с определением материала.
- Облицовка на выбор заказчика.
- Один отсек для разных видов вторсырья.
- Встроенный модуль распознавания.
- Датчик веса: подсчёт с точностью 10 грамм.
- Датчик заполнения.
- Электронный замок: активация через приложение минимизирует неверную сортировку.

Команда стартапа

Елена Абанина — CEO. 17 лет опыта в организации.

Коалесцент

koalecenter.ru

Направление

GreenTech, PropTech

Рынок

B2B, B2G

Продукт

Модульное оборудование для разделения/очистки твердых и жидких нефтесодержащих сред — песка, грунта, окалины в водных смесях.

Как это работает

Проектирование по ТЗ заказчика, изготовление, монтаж на объекте и запуск в эксплуатацию отработанного на практике комплекта оборудования для переработки нефтесодержащих отходов и хранилищ нефтешламов. Раздельный, многоступенчатый вывод выделяемых фракций с использованием ряда гидродинамических эффектов для отмывки твердых фракций и принципа коалесценции для разделения воды и нефтепродуктов. Полностью отсутствует вторичное загрязнение, исключены павы, высокооборотные устройства (центрифуги), предельная температура в процессе до 60С, фильтры промываются и без замены весь срок эксплуатации (до 20 тыс. часов).

Целевая аудитория

Металлургические и трубные компании с наличием конвертерного и прокатного производств.

Какую проблему решает

Проблема утилизации нефтесодержащих отходов.

Команда стартапа

Юрий Хрипко — генеральный директор. Работа с инвесторами, руководил Агентством Регионального Развития при Совете Министров Автономной Республики Крым.

Направление

Social Network

Рынок

B2C

Продукт

BlaBlaTalk — приложение для общения с живым человеком в формате Black Box, которое позволяет пользователю оставаться полностью анонимным.

Как это работает

Анонимное общение с живым человеком без обязательств, советов и знакомств. Место, где можно поговорить о себе. Друг, с которым реально хорошо. Можно поговорить о повседневном — первое приложение, в котором можно получить поддержку практически мгновенно, гарантируя анонимность, конфиденциальность, безопасность (точно без токсичности).

Целевая аудитория

Физ. лица от 14 до 25 лет; интроверты в ИТ, финансах; женщины 27+, дети 14-18 лет

Какую проблему решает

Со стороны пользователя решаются проблемы:

- Одиночества.
- Нехватки человеческого общения.
- Страх делиться личным с окружением и быть непонятым.

Со стороны инфлюенсеров решаются проблемы:

- Отсутствия инструментов для формирования комьюнити, возможности «белого» заработка на создании эксклюзивного контента.
- Отсутствия автоматизации оплаты, предоставления доступа к контенту и менеджмент активности участников комьюнити.

Технологическая проблема — необходимость предоставления персональных данных в анонимном сервисе при авторизации и оплате.

Команда стартапа

- Елена Автомонова — сооснователь и COO. Ex-COO Рокетбанка.
- Анастасия Ускова — сооснователь и CEO. Ex-CEO Рокетбанка.

Meetsup

meetsup.co

Направление

Social Network

Рынок

B2B

Продукт

Онлайн-нетворкинг с релевантными профессиональными контактами. Каждую неделю Meetsup знакомит вас с новыми людьми, с учетом ваших интересов и задач. Бесплатно.

Как это работает

Внутри сайта интернет-банка сервис, на базе технологии Meetsup, который позволяет эффективно привлекать новую SME-аудиторию и предоставлять дополнительную ценность текущим клиентам банка, увеличивая уровень их лояльности.

Целевая аудитория

Банки, образовательные платформы, бизнес-клубы, акселераторы.

Какую проблему решает

- Проблему создания релевантных связей между предпринимателями и представителями бизнеса внутри экосистемы банков и компаний.
- Увеличивает бизнес-показатели банков и бизнес-экосистем в метрике количества сделок внутри экосистемы и помогает достигать маркетинговые цели по привлечению новых клиентов.

Команда стартапа

- Беляев Алексей — CEO, ex-Yandex. Опыт основания бизнесов в областях e-commerce (Tatem) и sharing Economy (Spaze).
- Влад Дуплякин — CBDO, Ex-Sber; опыт запуска стартапов для VTB Group, Wintershall Dea GmbH, Gazprom Neft.
- Демченко Александр — CTO, опыт запуска HR стартапа, более 10 лет опыта в управлении технических команд и запуске высоконагруженных проектов.

Направление

Social Network,
HRTech, FinTech

Рынок

B2B2C

Продукт

TenChat — деловая социальная сеть для работы и бизнеса. Удовлетворяет потребности предпринимателей, сотрудников и фрилансеров за счёт упрощения поиска деловых контактов, проектов, работы и др. способов карьерного/бизнес-развития.

Как это работает

В основе — механики социальной сети с поправкой на деловую составляющую: профиль с указанием навыков и портфолио, поиск деловых контактов через совместные интересы и т.д. В основе — улучшенный LinkedIn с поправкой на рынок России. Сверх базового функционала социальной сети — мини-приложения для проверки контрагентов, поиска тендеров, поиск сотрудников/работы. Пользователь проходит идентификацию во избежание «фейковых» профилей и в качестве доказательства профессиональной экспертизы.

Целевая аудитория

Предприниматели и специалисты сферы интеллектуального труда (право, дизайн, маркетинг, финансы и т.д.) Вне зависимости от формы занятости (штатные или фриланс).

Какую проблему решает

Сложности в поиске деловых знакомств/клиентов/бизнес-партнёров, сложности в поиске работы/сотрудников, сложности для предпринимателей (обилие информационного шума в классических социальных сетях), отсутствие конечной пользы от социальных сетей (карьерное развитие/новые бизнес-партнёры вместо просмотра развлекательного контента).

Команда стартапа

- Семён Теняев — founder. Российский IT-предприниматель, инвестор, глава группы компаний ВБЦ, гендиректор финансового маркетплейса ВБЦ. Занимал ключевые позиции в казначействах Россельхозбанка, МКБ и лизинговой компании «Центр-Капитал».
- Геннадий Хорбенко — co-founder. Совладелец и коммерческий директор группы компаний ВБЦ. Более 10 лет опыта в продажах на банковском рынке, в консалтинге, FinTech, GovTech.

Направление

Telecom

Рынок

B2B

Целевая аудитория

Видео хостинги и медиа компании, операторы связи.

Продукт

Сеть доставки контента (CDN), состоящая из собственной и чужой инфраструктуры. Владелец инфраструктуры (B2B/B2C) выплачивается вознаграждение за использование его устройства и канала связи. Это позволяет перекладывать сарех-затраты по расширению сети на сторонних владельцев серверов и прочих устройств, подключенных к интернету.

Как это работает

На устройство, присоединенное к виртуальной облачной сети, устанавливается ПО, управляющее устройством, контролируемое удаленно с центральных узлов сети (роутеры-балансировщики). Путь трафика между различными устройствами (маршрутизация) определяется алгоритмами, реализованными в центральных роутерах-балансировщиках. Владелец инфраструктуры (B2B/B2C) выплачивается вознаграждение за использование его устройства и канала связи. Софт на узлах раздачи способен агрегировать видео(медиа) трафик для одного зрителя с разных узлов в несколько параллельных потоков (до 6).

Какую проблему решает

Дорогое масштабирование облака для облачной компании не позволяет операторам фиксированных сетей и мобильных сетей связи обеспечивать географическое покрытие в удаленных от датацентров регионах. Бизнес-модель GIX перекладывает большинство расходов по строительству сети на существующих владельцев устройств и сетей, значительно улучшая экономику доставки трафика для операторов сетей и для покупателей услуги CDN, а конечным пользователям позволяет получить более качественный доступ к онлайн-ресурсам.

Команда стартапа

- Родионов Сергей – генеральный директор.
- Арманд Петр – финансовый директор.

GREENSMS

greensms.ru

Направление

Telecom

Рынок

B2B, B2G

Целевая аудитория

E-commerce, любые интернет-сервисы с авторизацией пользователей.

Продукт

GREENSMS.ru - сервис отправки уведомлений по всему миру. Интеграция отправки SMS, Voice, Viber, Whatsapp, VK, OK сообщений в ваше программное обеспечение.

Какую проблему решает

Оmnikanальная система гарантированной каскадной доставки сообщения и аутентификации пользователей по всему миру.

Как это работает

Умная технология маршрутизации, мониторинга и резервирования каналов коммуникации, позволяющая гарантировать доставку сообщений по всему миру.

Команда стартапа

- Артем Ермаков – CEO, founder. Более 15 лет опыта на рынке мобильных коммуникаций. Большой опыт в продажах и маркетинге. Работа в проектах Nikita Mobile, SMSOnline, Mobile Media Group, Связной и др.
- Александр Недзельский – CTO, Founder. 14 лет опыта в области разработки ПО. Руководил разработкой веб-приложений в itsoft.ru, telebot.im, inmood.ru.

IPTelefon

iptelefon.su

Направление

CRM

Рынок

B2B

Продукт

Оператор связи с фокусом на корпоративных клиентов (мелкий и микро бизнес). Продукт - платформа, которая позволяет подключить внешние сервисы (CRM, базы данных) и управлять внешними устройствами. Есть облачное и коробочное решение.

Как это работает

Сервис для автоматизации рутинных операций. Интегрирован с amoCRM, Битрикс 24, Яндекс Облако, Клиентикс, Мой склад, Роистат YClients и др.; позволяет создавать голосовые чат-боты; содержит модуль речевой аналитики; поддерживает традиционные каналы связи (SIP, IAX, E1); позволяет производить звонок с сайта (WEBRTC); автоматический дозвон, автопрозвон, оповещение по событиям.

Целевая аудитория

Предприятия России и СНГ, у которых стоит задача автоматизировать бизнес процессы продажи и звонков. Связать с CRM предприятия, подключить аналитику, разгрузить операторов от рутинных вопросов.

Какую проблему решает

Высокая стоимость приема звонков/заявок в ручном режиме, автоматизация CRM и сервисов звонков.

Команда стартапа

17 сотрудников.

- Городков И.В.(CEO) - 20 лет в бизнесе связи и коммуникаций.
- Штейнлихт Олег (СТО) - 15 лет в области разработки решений для связи и коммуникаций.

Линкс 2000

Направление

AviaTech

Рынок

B2G, B2B

Продукт

Оборудование и НИОКР. Разработка и внедрение методик лазерной опто-акустической дефектоскопии для контроля качества критических узлов и деталей для авиапрома, автопрома, атомной и судостроительной промышленности, рельсового транспорта, космической отрасли.

Как это работает

Поставляемое оборудование и методики либо используются при разработке критически важных узлов конечных изделий, либо внедряются в системы контроля качества на производстве.

Целевая аудитория

Производители конечной продукции (авиастроение, транспорт, судостроение, атомное и космическое оборудование).

Какую проблему решает

- Отбраковка комплектующих изделий при поступлении от контрагентов (входной контроль).
- Контроль качества узлов в процессе производства.
- Контроль качества готовой продукции.
- Регламентные и сервисные работы.

Команда стартапа

- Сергей Рысь – генеральный директор. Вопросы взаимодействия с внешней средой, вопросы договорных отношений.
- Александр Карабутов – автор метода и патента. Научное и технологическое развитие.

Направление

AviaTech, Big Data, Machine Learning

Рынок

B2B, B2G

Продукт

RunAvia - цифровой сервис сертификации дронов.

Как это работает

Подписка на сервис с применением AI/ML компании RunAvia позволяет собрать и обработать необходимую статистику по надёжности дронов для доказательства их безопасности. На базе собранной статистики авиационные власти сертифицируют дрон и допускают его для коммерческой эксплуатации.

Целевая аудитория

Покупатели B2B: Разработчики и операторы летающих дронов, сервисные компании на рынке дронов, малые авиакомпания, эксплуатанты, производители и сервисные компании для больших самолётов.

B2G: авиационные власти, регуляторы воздушного движения и другие организации, отвечающие за безопасность полётов.

Какую проблему решает

Позволяет получить доступ на рынок сервисов с применением дронов через их сертификацию в авиационных властях.

Команда стартапа

Число сотрудников – 6. У основателей более 20 лет опыта работы в авиастроительном бизнесе в Европе (включая AIRBUS), РФ и Китае, более 19 лет опыта в Data Science и более 12 лет в обработке данных из эксплуатации самолётов.

Направление

DeepTech

Рынок

B2G, B2B

Целевая аудитория

Научные институты и лаборатории, заводы по микроэлектронике, заводы по изготовлению точной аппаратуры.

Продукт

Пикосекундный волоконный лазер мощностью 50 Вт на длине волны 1030 Нм и энергией в импульсе до 20 мкДж, который позволяет обрабатывать материалы с точностью до 1 мкм и минимизировать тепловое повреждение материалов.

Как это работает

PL beta – это мощный пикосекундный волоконный лазер для микрообработки материалов, который позволяет делать скрайбирование, резку, маркировку различных материалов методом холодной абляции, что приводит к минимальным тепловым повреждениям. Также лазер PL beta возможно модернизировать под задачу клиента.

Какую проблему решает

Для производства - высокая точность обработки материалов при быстрой скорости, что снижает брак на производстве и повышает производительность.

Для научных институтов - доступный лазерный источник излучения, который подходит под исследования взаимодействия излучения с веществом, получения наноматериалов, для рамановской спектроскопии и другие.

Команда стартапа

Ходунова Катерина – CEO. Серийный технологический предприниматель, запустила более 10 стартапов, привлекла финансирования более чем на 1 млрд рублей. В настоящий момент занимается операционным управлением трех компаний ООО «Поларус», «Визионикс Рус», «Медика».

Art Alebrio

artalebrio.com

Направление

ArtTech

Рынок

B2C2C

Продукт

Платформа для проведения онлайн конкурсов в различных сферах искусства, совмещенная с онлайн галереей для продажи работ.

Как это работает

Агрегатор онлайн конкурсов, выставки, аукцион, маркетплейс современного искусства и уникальных изделий.

Целевая аудитория

Художники из любых сфер - художники, фотографы, скульпторы, рукодельницы, любая сфера конкурсной деятельности где можно оценить продукт по фото.

Какую проблему решает

Прозрачность участия в конкурсе, ссылка на мероприятие и электронный сертификат всем участникам.

Команда стартапа

Основатели Сергей и Александра Кнабенгоф - художники, кураторы, аукционисты, генераторы идей, контроль реализации, общение с партнерами. Всего в команде 5 человек, включая разработчиков сайта и ответственных за SMM.

Направление

SpaceTech

Рынок

B2G, B2B

Продукт

Унифицированные соединительные стыки для модульных спутников, имплементация которых сделает обслуживание аппаратов на орбите (ремонт и модернизацию) технически более реализуемым.

Как это работает

Ремонт и модернизация станут технически реализуемыми, что даст возможность продлить срок активного существования спутника и создаст полезный экономический эффект. В перспективе это решение станет шагом к сборке/перепрофилированию аппаратов на орбите.

Целевая аудитория

Коммерческие организации, занимающиеся спутникостроением малого класса (300 - 500 кг). Потенциальный сегмент: организации, разрабатывающие и эксплуатирующие космические аппараты массой от 1000 кг.

Какую проблему решает

Невозможность полноценного штатного обслуживания спутников.

Команда стартапа

- Петракова Елена Валерьевна (руководитель). Аспирант Сколтеха (Инженерные системы). Победитель программы грантов Международной астронавтической федерации Emerging Space Leaders 2019 (Возникающие космические лидеры).
- Национальный победитель РФ Global Startup Awards 2019 к.т.н. Фрейлехман Станислав Александрович (технический руководитель). Применимый опыт работы: с 2016 по 2021 гг. инженер-конструктор 1 категории в АО "Корпорация "МИТ"; в наст. время системный инженер в РАН.
- Петраков Владимир Валерьевич (финансовый руководитель). Применимый опыт работы: 2013-2015: ОАО "Московская материально-техническая база", член Совета директоров. В 2019: Банк ВТБ, Директор по инвестициям. В настоящее время Территориальный менеджер, Газпромбанк управление активами.

Направление

ERP

Рынок

B2B

Продукт

ERP-система - высокотехнологичная система, которая предоставляет весь функционал таких систем, как SAP и 1C, но применима в гораздо более широком спектре.

Как это работает

ПО(LocIS ACY/ERP) изначально разработан для крупных предприятий в "НПО "Локальные интегрированные системы", при "Институте физико-технических проблем АН СССР" и имеет успешный опыт реализаций с 1988 года по настоящее время.

Целевая аудитория

Крупный бизнес и государственные предприятия с численностью сотрудников более 70 (в среднем от 200 - 2000 пользователей).

Какую проблему решает

За последние дни несколько десятков международных компаний объявили об уходе с российского рынка на неопределенный срок. К тому же, рублевая стоимость зарубежного софта и техники растет. В их числе –SAP, Oracle, Microsoft Dynamics. Имеющиеся предложение на рынке не соответствует техническим условиям необходимым для удовлетворения бизнес-процессов . Цифровые платформы такого типа как «1С» не могут заменить ERP-системы SAP, Oracle и Dynamics, построенные на реляционных базах данных реального времени.

Команда стартапа

Стабильный коллектив работает с 1991 года.

Направление

PetTech

Рынок

B2C

Целевая аудитория

Владельцы домашних животных.

Продукт

PetyPot - базовая позиция в линейке умных девайсов по уходу за домашними питомцами. Это первый автотуалет для кошек, не требующий использования наполнителя и дополнительных подключений. Обладает инновационной функцией мониторинга здоровья за счет ИИ.

Как это работает

В основе устройства лежит запатентованный принцип работы на специально разработанных полотняных рулонах без использования наполнителя.

На поверхность лотка из чистого рулона разматывается чистое полотно. Приходит животное, делает свои дела, затем полотно вместе с отходами сматывается в другой рулон. На его место из первого рулона вновь выезжает чистая пеленка. После окончания чистого полотна грязный рулон подлежит утилизации, а в туалет устанавливался новый рулон.

Кроме, то благодаря белому полотну, система является идеальной базой для системы умного мониторинга здоровья PetyPot: при помощи умной камеры, устройство собирает данные о состоянии животного здесь и сейчас и отправляет их на сервер, где наши алгоритмы анализируют изменения и, в случае необходимости, уведомляет пользователя через приложение, что с животным что-то не так.

В приложении также будет доступен в-чат, где можно получить консультацию ветеринара 24/7.

Какую проблему решает

В мире 370 млн домашних кошек. При этом, лоток — самая большая проблема котовладельцев: разбросанный наполнитель, неприятный запах, невозможность отследить признаки различных заболеваний при использовании стандартного лотка.

Наша глобальная цель - полностью автоматизировать уход за домашними кошками, начиная с уборки лотка, заканчивая мониторингом здоровья и автоматизацией кормления.

Команда стартапа

- Тамара Савченко – Co-founder, CEO
- Егор Сучков – Co-founder, CTO
- Александр Овчинников – ведущий инженер-программист
- Виталий Лифанов – инженер-электроник, разработчик РЭА, программист микроконтроллеров.

Направление

VR/AR, MetaUniverse

Рынок

B2B

Продукт

Сервис для создания виртуальных интерактивных миров и метавселенных. Включает в себя все доступные средства коммуникации пользователей (голосовые и текстовые чаты, видеоконференции, демонстрации экранов), а также взаимодействие трехмерных аватаров в виртуальной среде.

Как это работает

Voltep.online — представляет собой web-приложение и доступно в любом современном web-браузере.

Пользователи могут разместить свои решения, услуги и продукцию на стенде уже имеющихся виртуальных миров и метавселенных, а также заказать свою собственную уникальную интерактивную локацию.

Целевая аудитория

Компании, которые хотят оптимизировать издержки и затраты на реальные офисы продаж и шоурумы, а также планируют выйти за границы своего города, региона и/или страны. Данное решение наиболее актуально в выставочной отрасли (exhibition market) и индустрии развлечений, но может быть применимо и в отрасли любой другой компании, например, музейных выставках, креативных перформансах.

Какую проблему решает

- Долгая коммуникация между бизнесом и его клиентом.
- Ограничения по вместимости физических площадей офисов и шоурумов.
- Неэффективность текущих демонстраций — отсутствие возможностей увидеть продукцию наглядным образом и быстро найти нужную конфигурацию.
- Финансовые затраты для масштабирования бизнеса на новые территории.

Команда стартапа

В команде 12 человек. Большая часть команды работает вместе уже более 8 лет, совместно завершило более 30+ проектов.

- Иван Теплов – основатель и CEO. 11+ лет в разработке программного обеспечения, 7 лет в качестве менеджера проектов, 30+ успешно реализованных проектов.
- Зотчик Михаил – СТ. 10+ лет опыта управления проектами в области информационных технологий и разработки программного обеспечения. Участвовал в 20+ проектах по разработке программного обеспечения.
- Васильев Иван – САО. 10+ лет опыта в качестве ведущего аналитика в различных компаниях в сфере информационных технологий и банковского дела. Опыт управления проектами и проверки гипотез.

Робот «FoR-1»

forarobotics.ru

Направление

Robotics

Рынок

B2G, B2B

Продукт

Автономный робот For-1, самостоятельно передвигающийся и разговаривающий на любые темы. Может работать экскурсоводом, презентатором, консультантом, артистом, продавцом, встречать гостей и так далее. Так же может выступать инструментом обучения робототехнике. Все основные детали и механизмы напечатаны на 3d принтерах, что существенно удешевляет конструкцию и упрощает ремонт.

Как это работает

Робот может выполнять следующие функции:

- Навигация по мероприятию или помещению (план расположения с возможностью поиска)
- Информация об услугах и сервисах, гостиницах и ресторанах, заказ необходимых услуг онлайн (бронирование гостиниц и столиков в ресторане, билетов на транспорт, заказ экскурсий и мероприятий развлекательного характера)
- Оплата парковки (с навеской сканера кредитных карт)
- Вызов такси
- Электронная «книга жалоб и предложений», в том числе с возможностью записи видео
- Развлечение гостей и клиентов

Робот обладает системой распознавания речи и образов, синтезатором речи, модулем построения диалогов. Оснащен машинным зрением, системой ориентации в пространстве, подвижными руками с 8-ю степенями свободы для передвижения предметов.

Целевая аудитория

Торгово-развлекательные центры, выставки, музеи, библиотеки, офисные центры, гостиницы.

Какую проблему решает

Современный тренд по автоматизации и роботизации всех возможных рутинных процессов. Высвобождение людских ресурсов, для более интересной и креативной деятельности.

Команда стартапа

- Кузнецов Александр. 10 лет работы в космическом центре им М.В. Хруничева. 5 лет руководил отделом аддитивных технологий. 2 года руководил сектором проектирования роботизированных систем. Последние 3 года руководил собственными компаниями. Имеет большой опыт проектирования роботизированных систем, а также опыт сканирования и создания инженерных и инфраструктурных 3d моделей. Награжден предпринимательской премией правительства Москвы «Прорыв года».
- Кашехлебов Степан. 7 лет работы в космическом центра им. М. В. Хруничева в подразделении РКЗ. Имеется большой опыт в написании управляющих программ для станков с ЧПУ. Имеется большой опыт создания 3D моделей деталей и сборочных единиц.