

# РЕЗИДЕНТЫ ПРОГРАММЫ STARTHUB.MOSCOW



# Содержание

## AdTech

Angry.Space.....	4
Ранг.....	5
Toweco.....	6
Эдкар.....	7
Waadsu.....	8

## FinTech

SalesChain.....	9
Smartan.....	10
iCash.....	11
КУБ 24.....	12
РАДАР.....	13
Joys.....	14
FinCase.....	15
Banker.....	16

## RPA

Beorg.....	17
Printum.....	18
RoboVoice.....	19
SOICA.....	20
DOKIBOT.....	21
MultiSay.....	22
Implesol.....	23
Цифровой Двойник.....	24
fabrika.cloud.....	25

## RetailTech

CERA Marketing.....	26
SMARTPOSM.....	27
Kitchenet.....	28
Ses-team.....	29
Smart4buy.....	30

## PropTech

Мерусофт.....	31
Продом.....	32
ОфисКуб.....	33
Tango Vision.....	34
Plannerix.....	35
ClimateGuard.....	36
Checkadvisor.....	37
Дронопорт HIVE.....	38
Greenvent.....	39
Умная Каска DiWo.....	40
VARIANT.....	41
МойСклад24.....	42
Icowork.....	43
ConnectOne.....	44

## EdTech

VR Concept.....	45
Examus.....	46
Motivity.....	47
ВидеоДоска.....	48
Фэмири.....	49
Happy Nappy Online.....	50
Posadiles.ru.....	51
Intelligent University.....	52

## E-commerce

Jiff.store.....	53
FONDY.....	54
ReturnService.....	55

## LogTech

Антисон.....	56
IBEX.....	57
Orient Systems.....	58
Паркоматик.....	59
UVL Robotics.....	60
Sendit.ru.....	61

## MarTech

Usedesk.....	62
Strelda Digital.....	63
Lift.....	64
Mpclick.....	65

## SportTech

NetX solutions.....	66
VR-RUN.....	67
MotherFit.....	68
Alivebe.....	69

## EnergyTech

TIME2SAVE.....	70
МИГ.....	71
Эвогресс.....	72
VOLTS.....	73
LIVENHOUSE.....	74

## MedTech

Pirogov.AI.....	75
Салют Орто.....	76
Prostagnost.....	77
Телеформ ИС.....	78
Фетальный монитор.....	79
IVENUS.AI.....	80
Scanderm.....	81
STIMULUS.....	82
Кровестоп.....	83



# Содержание

## HRTech

irecommend.work.....	84
EVENT Биржа.....	85
BRUNO.....	86
KeyHabits (Darwin) .....	87
Wibedo.....	88
Getlocus.....	89
SELECTIO.....	90

## TravelTech

Getinrussia.....	91
Traveltogether.....	92

## LegalTech

UR-LI.....	93
(Pravogood) Legal Price.....	94
CK Оценка.....	95

## AviaTech

RunAvia.....	96
--------------	----

## CRM

IPTelefon.....	97
----------------	----

## FoodTech

Инфомену.....	98
Rapsalin.....	99

## SpaceTech

Easar.....	100
------------	-----

## Big Data

SEQUENCEDATA.....	101
-------------------	-----

## Greenvent

MadMotion Carwash.....	102
------------------------	-----

## ArtTech

Art Alebrio.....	103
------------------	-----

## ИИ и смежные технологии

Эдкар.....	6
FinCase.....	14
Beorg.....	16
Printum.....	17
SOICA.....	19
DOKIBOT.....	20
Implesol.....	22
CERA Marketing.....	25
SMARTPOSM.....	26
Smart4buy.....	29
Мерусофт.....	31
Examus.....	46
Антисон.....	56
Toweco.....	64
Pirogov.AI.....	75
Телеформ ИС.....	78
IVENUS.AI.....	80
Scanderm.....	81



# Angry.Space

<https://angry.space/>



**Направление:** AdTech, PRTech

**Продукт:** Angry.Space – инструмент для организации процесса общения бренда с клиентами в социальных сетях и мессенджерах

**Рынок:** B2B, B2G. Целевая аудитория продукта:

- Крупный бизнес, который самостоятельно осуществляет поддержку в соцсетях. Ценность – это порядок в соцсетях, соблюдение SLA, контроль за работой операторов.
- Агентства, которые обслуживают крупный/средний бизнес. Ценность в том, что могут делать больше меньшими усилиями.
- Малый и средний бизнес. Ценность в едином кабинете для всех соцсетей.

**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.

**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 (CTO) – Более 10 лет профессиональной разработки веб-приложений с использованием PHP, Python, MongoDB и других технологий. Большой опыт работы с API социальных сетей.



# Ранг

<https://rang.ai/>

**Направление:** AdTech, PR Tech

**Продукт:** Сервис для привлечения пациентов. Ранг помогает клиникам получать хорошие настоящие отзывы и расти в рейтингах.

**Рынок:** B2B, B2G. Целевая аудитория продукта сейчас – это коммерческие клиники.

**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.

**Какую проблему решает:** Пациенты, которым все понравилось, не оставляют отзыв.

**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.

# Ранг



# Toweco

<https://toweco.ru/>



**Направление:** MarTech, AdTech, PRTech

**Продукт:** Сервис мониторинга интернет-отзывов с геосервисов, «отзовиков», профильных площадок, социальных сетей и сбора обратной связи с помощью QR-кода в точках продаж. 1 из 3 компаний в Море и единственные в России, кто занимается верификацией «фейковых» отзывов. Текущая точность определения фейковых отзывов 84%

**Рынок:** B2B2C, SMB, Сферы: HoReCa, ритейл, общественное питание, здравоохранение, туризм, банки, автосалоны. Любая сфера бизнеса с физическим адресом.

**Как это работает:** Мониторинг интернет-отзывов. Каждые 3-5 минут сервис обходит самые популярные карты (Яндекс, Google, 2ГИС), отзывные площадки (Otzovik, iRecommend, Flam, Yell, Zoon) в зависимости от сферы деятельности бизнеса (Tripadvisor, Afisha, Foursquare, DocDoc, Продокторов, Banki.ru, Booking, Hotels и пр) и социальные сети (Vkontakte, Facebook, Instagram).

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

В офлайне собираем отзывы с помощью QR-кода. Клиент его сканирует, оставляет отзыв и отправляет ответственному сотруднику. С помощью сервиса треть конфликтных ситуаций удается решить до того как клиент покинет точку продаж, а значит не напишет негативный отзыв в сети.

**Какую проблему решает:** Мониторинг новых отзывов, возможность ответить на отзывы из одного личного кабинета не переходя на первоисточник, контроль работы с отзывами сотрудников или агентств, возможность видеть в динамике изменение рейтинга. Технология искусственного интеллекта распознает текст отзыва по пяти аспектным группам «Кухня» «Бар» «Обслуживание» «Интерьер» «Заведение в целом»

**Команда стартапа:** Евгений Белавин (CEO) - 10 лет в продажах, привлек более 300 млн.руб. в различные проекты

За разработку искусственного интеллекта по определению фальшивых отзывов отвечал специалист, с опытом работы в Британском стартапе по верификации фейковых новостей, этот проект привлёк гранд от Google

# Эдкар

<https://adcar.me/>

adcar.me

**Направление:** AdTech, Machine Vision

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

**Рынок:** B2B, SMB, B2G. Целевая аудитория продукта: рекламодатели и гос.транспорт.

**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.

**Какую проблему решает:** Рекламе нужны новые поверхности для размещения и более таргетированная модель маркетинга на дорогах.

**Команда стартапа:** 5 человек.





# Waadsu

<https://waadsu.ru/>



**Направление:** AdTech, MarTech

**Продукт:**

1. Платформа WAADSU поможет жителям городов получать дополнительный доход, совмещать основную работу/учебу и демонстрировать рекламу на LED-рюкзаке за деньги.
2. Новый формат рекламы на LED -рюкзаках преодолевает эффект «баннерной слепоты» и снижает дефицит рекламных мест в наиболее охватных локациях.

**Рынок:** B2B, B2C. 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.

**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.

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

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

**Команда стартапа:** Александр Горох (CEO) Более 20 лет в управлении, 3 собственные компании. Участие в создании объектов, Олимпиады 2014, сотрудничество 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.





# Sales Chain

<https://saleschain.io/>



SalesChain

**Направление:** FinTech, CRM

**Продукт:** SalesChain позволяет Банку прибыльно работать с большим количеством независимых агентов. SalesChain повышает привлекательность Банка в глазах агентов при выборе, куда направлять заявку клиента. Зарабатывают на комиссии.

**Рынок:** B2B. Целевая аудитория:

- Банки
- Страховые компании (в будущем)
- Лизинговые компании

**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.

**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. Всего в команде 6 человек. Опыт работы в банках и в продажах.
- Иван Яремчук (СТО). 10+ лет ИТ разработки для компаний финансового сектора

**Бизнес метрики:** на февраль 2021 года, к системе подключено более 6 500 агентов.

<https://smartan.space/ru>

**Направление:** FinTech

**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.

**Рынок:** B2B. Целевая аудитория продукта:

- 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.

**Как это работает:**

1. Data sharing. Коннекторы SmartAn позволяют импортировать данные в Data Room либо в безопасный контур Проверяющей стороны.
2. Аналитика. Платформа SmartAn собирает, анализирует, производит проверку качества финансовых данных, а также позволяет делать консолидацию финансовой отчетности.
3. Результат. Web и API Интерфейс SmartAn дает набор необходимых отчетов, а также позволяет делать прескоринги и визуализировать результаты.

**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».

# iCash

[icash.ru](http://icash.ru)



StartHubMoscow  
[hub@develop.mos.ru](mailto:hub@develop.mos.ru)



**Направление:** FinTech

**Продукт:** Российская онлайн-касса нового поколения (электроника, ПО, корпус).

**Рынок:** B2B и B2G.

**Как это работает:** Разработка кассового оборудования на отечественной микроэлектронике. Своя экосистема кассового и торгового оборудования. Для настройки терминала не нужна помощь профессионала - все необходимое для работы идет уже в комплекте с устройством. Легкая интеграция с 1С, ИКО, Poster, R – Keeper и другими системами в 2 клика. Поддержка маркировки "Честный знак". Собственная ERP для быстрого старта. Открытый API для подключения к любым системам.

**Какую проблему решает:** Запуск кассы и встройка ее в экосистему бизнес проходит долго и трудоемко.

**Команда стартапа:** Ключевые участники проекта: 20 человек, ядро команды с 15+ лет опыта работы.



# Куб24 ФинДиректор

<https://kub-24.ru/>

**КУБ24**  
ФинДиректор

**Направление:** FinTech, CRM

**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.

**Рынок:** B2B. Целевая аудитория продукта: Малый и средний бизнес с оборотом от 3 до 100 млн. рублей в месяц.

**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 - Кущенко Алексей (CEO), менеджер продукта и Хакимов Арслан (CTO). Всего в команде 18 человек.



# РАДАР

[www.ifrbanking.ru](http://www.ifrbanking.ru)

**Направление:** FinTech

**Продукт:** Система РАДАР - комплексное автоматизированное решение, реализующее в банках и других финансовых организациях процесс открытия счетов для клиентов малого и микробизнеса (массового сегмента).

**Рынок:** B2B и B2G. Целевая аудитория продукта:

- 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.

**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

**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:**

Ключевые участники проекта:

- 10 человек ядро команды с 15+ лет опыта работы в банках (Дойче Банк, ВТБ, Зенит).
- 3-5 человек подрядчики, привлекаемые в периоды высокой нагрузки.

# Joys

<https://joys.digital/ru/>



**Направление:** FinTech, Blockchain, Crypto

**Продукт:** Это международный платежный сервис, который зарабатывает на расчетах за товары и услуги в национальных и криптовалютах, а так же на конвертации криптовалют.

**Рынок:** B2C. Бизнес в торговле товарами и услугами, владельцы цифровых валют, цифровых активов, майнеры, пользователи СБП, пользователи программ лояльности, в будущем владельцы цифровых валют центральных банков.

**Как это работает:** Joys — это решение (платформа) для создания и эксплуатации альтернативных существующим карточным платежным 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.

**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:** 4 опытных основателя, всего 42 сотрудника.  
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.



# Финкейс

<https://f-case.ru/>



**Направление:** FinTech, PropTech, AI

**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.

**Рынок:** B2B.

1. Финансовый сектор:
  - крупные ипотечные и корпоративные банки;
  - брокеры и девелоперы.
2. Фонды управления недвижимостью;
3. Аналитические агентства.

**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.

**Какую проблему решает:** Выявляет инвестиционно-привлекательные объекты и максимизирует прибыль от инвестиций в недвижимость.

**Команда стартапа:** Всего в команде 7 человек.

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.



# Banker

<https://bankers24.ru/>



**Направление:** FinTech

**Продукт:** Banker - инвестиционная платформа коллективных инвестиций для SMB, исполняющих госконтракты, или для финансирования проектов коммерческой недвижимости. Маркетплейс для финансирования.

**Рынок:** B2B, B2C. Целевая аудитория: 1) юридические лица, которые участвуют в гос. закупках 2) юридические лица, которым займы выдаются под залог недвижимости.

**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.

**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.

# Beorg

<https://beorg.ru/>



**Направление:** RPA, Machine Vision, OCR, AI

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

**Рынок:** B2B, B2G. Целевая аудитория:

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

**Как это работает:** Beorg - 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.

**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.

Команда проекта – более 50 человек

# Printum

<http://printum.io/>



**Направление:** RPA, AI

**Продукт:** Российская мультивендорная система управления печатью с ИИ для сокращения затрат.

**Рынок:** B2B, SMB. Целевая аудитория продукта:

- 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.

**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.

**Какую проблему решает:**

- Импортзамещение.
- 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 - Предприниматель. 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.



# RoboVoice

<https://robo-voice.ru/>



**Направление:** RPA, PRTech

**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.

**Рынок:** B2B, SMB. Целевая аудитория продукта: крупные и средние B2C (работающие с физическими лицами) компании, обладающие большой клиентской базой, с которой необходимо проводить регулярные коммуникации.

**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.

**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

**Бизнес метрики:** годовая выручка за 2020 год – 60 млн руб.

# SOICA

<https://soica.ru/>



StartHubMoscow  
[hub@develop.mos.ru](mailto:hub@develop.mos.ru)



**Направление:** RPA, Machine Vision, OCR

**Продукт:** Платформа для обработки и ускорения анализа документов.

**Рынок:** B2B, B2G. Целевая аудитория продукта: крупные корпорации, директор по ОЦО, фин. директор, директор по инновациям, главный бухгалтер.

**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.

**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.

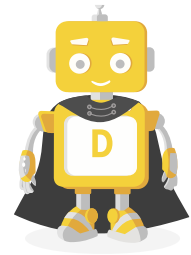
**Команда стартапа:** Всего 8 сотрудников.





# DOKIBOT

<https://dokibot.ru>



**Направление:** RPA, ML

**Продукт:** Это робот заменяющий сотрудника поддержки продаж. Сам запрашивает, собирает и анализирует комплект документов клиента. В 10 раз быстрее. В 2 раза дешевле. 24/7.

**Рынок:** B2B. Целевая аудитория продукта: компании с большими объемами документов.

**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.

**Какую проблему решает:** Тратится очень много ресурсов и времени для сверки документов клиента.

**Команда стартапа:** Всего 5 сотрудников.



# MultiSay

<https://multisay.com>



**Направление:** RPA, PRTech

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

**Рынок:** B2B. Целевая аудитория продукта: Retail, Ecom, HoReCa (от 3 до 300 сотрудников).

**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.

**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 ДР, напоминание о новом заказе на основе среднего срока повторного заказа, Виртуальные медали за долгую дружбу.

**Какую проблему решает:** Сложно коммуницировать с клиентами в разных каналах одновременно, информация теряется.

**Команда стартапа:**

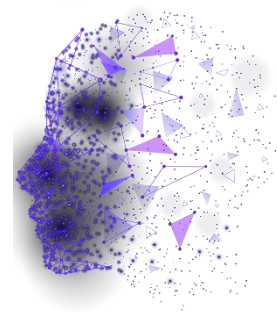
Ключевые участники проекта:

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



# Implesol

<https://implesol.com>



**Направление:** RPA, Speech Recognition

**Продукт:** Платформа речевой аналитики и создания чат-ботов.

**Рынок:** B2B, B2C. Целевая аудитория: аутсорсинговые контакт центры, Inhouse контакт-центры.

**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.

**Какую проблему решает:** Долгий срок обучения операторов, скорость и точность ответов.

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



# Цифровой двойник

<https://irom.systems>



**Направление:** RPA

**Продукт:** Платформа для сборки цифрового двойника предприятия. Позволяет замоделировать процессы и найти узкие места бизнеса.

**Рынок:** Целевая аудитория продукта: компании более 50 человек, отделы больших компаний.

**Как это работает:** Платформа помогает компаниям, численностью от 50-ти до 2000 человек за 2-3 недели:

- диагностировать операционные процессы проблемных участков предприятия,
- находить пути повышения эффективности и, в частности, производительности процессов,
- уверенно внедрять найденные решения в практику.

Некоторые функции:

- позволяет создавать комплексные операционные бизнес-модели предприятий за 2-6 недель;
- в системе BPROMS кросс-функциональные и сквозные бизнес-процессы структурируются на одно-ролевые бизнес-процедуры (Workflows);
- в системе BPROMS реализован автоматизированный ввод структурированных исходных данных бизнес-модели работниками моделируемого предприятия;
- обладает средствами автоматической генерации кросс-функциональных и сквозных бизнес-процессов;
- позволяет проводить анализ автоматически созданных кросс-функциональных и сквозных бизнес-процессов средствами встроенной подсистемы имитационного моделирования.

**Какую проблему решает:** Сложно понять, что происходит внутри бизнеса и где в процессах есть «узкие места», особенно когда компания растет и сотрудников более 50 человек.

**Команда стартапа:** 1 основатель, 5 сотрудников.

# Fabrika.cloud

<http://fabrika.cloud>



StartHubMoscow  
[hub@develop.mos.ru](mailto:hub@develop.mos.ru)

фабрика<sup>beta</sup>

**Направление:** RPA, 3D printing

**Продукт:** онлайн-сервис на основе машинного обучения для изготовления деталей с мгновенным расчётом цены.

**Рынок:** B2B. Целевая аудитория продукта: любые производственные предприятия, на данный момент фокусировка в автомобильном сегменте.

**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.

**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.

**Компания вступила в программу после Диагностической Сессии «Экватор»**

# CERA Marketing

<https://ceramarketing.com/>



**Направление:** Retail Tech, RPA, Machine Vision

**Продукт:** CERA (Cera Retail Analytics) – система для автоматического контроля ключевых зон в магазине с помощью компьютерного зрения и искусственного интеллекта.

**Рынок:** B2B, SMB. Целевая аудитория продукта: Retail, HoReCa.

**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.





# SMARTPOSM

[www.vitrina.ru](http://www.vitrina.ru)

**VITRINA A**  
A D V E R T I S I N G   G R O U P

**Направление:** RetailTech, Machine Vision

**Продукт:** Продвижение бренда или продукции с помощью решения об анализе поведения и эмоций покупателей в точках продаж.

**Рынок:** B2B, B2G. Промышленность, ритейл и образование.

**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.

**Какую проблему решает:** Сбор релевантной статистики для оптимизации выкладки товара, товарной матрицы и позиционирования брендов.

**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 Visiion), опыт руководства и предпринимательства более 25 лет.



StartHubMoscow  
[hub@develop.mos.ru](mailto:hub@develop.mos.ru)

# Kitchenet

<https://kitchenet.ru/>



Kitchenet

**Направление:** RetailTech, E-commerce

**Продукт:** Агрегатор кухонных фабрик с собственной системой создания дизайна

**Рынок:** Целевая аудитория продукта: B2B2C. Фабрики кухонь и розничные покупатели (купившие квартиры).

**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.

**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.



# SES team

<http://ses-team.ru/>

**Направление:** RetailTech

**Продукт:** Сервисная платформа для решения задачи регистрации обращения, направления задач на исполнителей, удовлетворения клиентов, контроля SLA и выработки сотрудников.

**Рынок:** Целевая аудитория продукта: B2B. Крупные корпоративные клиенты (группы компаний).

**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.

**Какую проблему решает:** Регистрация обращений, контроль за пользователями и исполнителями

**Команда стартапа:** В штате 2 сотрудника + 3 основателя, с технологическим опытом и опытом в продажах.

# Smart4Buy

<https://smart4buy.ru>



StartHubMoscow  
[hub@develop.mos.ru](mailto:hub@develop.mos.ru)



**Направление:** Retail Tech, MarTech, Machine Vision

**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.

**Рынок:** B2B, Ритейлеры, Производители FMCG

**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.



StartHubMoscow  
[hub@develop.mos.ru](mailto:hub@develop.mos.ru)



# Merusoft

<https://merusoft.ru/>

**Направление:** PropTech, Machine Vision

**Продукт:** Система управления офисным пространством. Бронирование рабочих мест в офисах.

**Рынок:** B2B. Целевая аудитория продукта: бизнес центры, корпоративные коворкинги

**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.

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

**Команда стартапа:** 10 человек из них 3 блок развития бизнеса и продаж; 7 – технический блок (разработка ПО, внедрение и сопровождение)



# Продом

<http://prodom.ai/>



**Направление:** PropTech

**Продукт:** ПРОДОМ – платформа для взаимодействия управляющих компаний и жителей домов.

**Рынок:** B2B, B2G. Целевая аудитория продукта: УК, ТСЖ.

**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.





# ОфисКуб

<http://officecube.city/>



**Направление:** PropTech

**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.

**Рынок:** B2B. Целевая аудитория продукта: крупные компании с офисами в Москве (крупных городах) с количеством сотрудников более 500 человек, которые могут работать распределенно.

**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.

**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.



# Tango.Vision

<https://tango.vision/ru/>



**Направление:** PropTech

**Продукт:** Платформа Tango Vision для быстрого создания интерактивных карт помещений. Система управления офисным пространством. Бронирование рабочих мест в офисах.

**Рынок:** B2B, B2G. Целевая аудитория продукта: крупный бизнес, ритейл, торговые центры и промышленные площадки.

**Как это работает:** Создание интерактивных схем зданий, промышленные площадки. Платформа для быстрого создания интерактивных карт помещений. Есть вариант внедрения и подписки, при этом решение On-presime или On- demand.

Сервисы:

- Схема здания, отчеты и управление зданием. Снижение операционных рисков за счёт прозрачности и повышение операционной эффективности. Это возможно с умным решением, готовым для интернета вещей (IoT).
- Ситуативная цифровая реклама для посетителей и арендаторов.
- Портал для арендаторов. Единая система для автоматизации взаимодействия владельцев недвижимости и арендаторов.

**Какую проблему решает:** Решает задачу управления недвижимостью, быстрого обзора и отчета для руководства. Решаемая проблема зависит от типа недвижимости (коммерческая, промышленная, офисная).

**Команда стартапа:** 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.



# Plannerix

<https://plannerix.com/>

# PLANNERIX

**Направление:** PropTech

**Продукт:** Plannerix - генератор дизайна интерьера и ландшафта. Автоматическая генерация и персонализация дизайна недвижимости из доступных товаров в рамках бюджета.

**Рынок:** B2B. Клиенты:

- Продавцы недвижимости
- Застройщики
- Классифайды.

**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 сайт поставщика услуг или застройщика, whitelabel.

**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.



# ClimateGuard

<https://climateguard.ru/>



**Направление:** PropTech, GreenTech

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

**Рынок:**

- b2c – граждане, заботящиеся о своем здоровье, молодые родители, радиолюбители.
- b2b – фермы, магазины, склады, девелоперы, производства, офисы.
- b2b2c – офисы.
- b2g – социальные объекты, эко-мониторинг.

**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 внешние информационные системы по api.

**Какую проблему решает:** Мониторинг климата, выявление климатических угроз, плохой климат дома и в офисе.

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



# CheckAdvisor

<https://checkadvisor.ru/>



**Направление:** PropTech, RPA

**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 спецификации, с возможностью заказать материалы и товары в один клик.

**Рынок:** B2B. Целевая аудитория продукта: строительные, электромонтажные и инженерные организации.

**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.

**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.



# Дронопорт HIVE

<https://hive.aero/>

# HIVE

**Направление:** PropTech

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

**Рынок:** B2B, B2G. Области бизнеса: строительство, гок, энергетика, охрана, топография.

**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.





# Гринвент

<https://greenvent.ru/>

**Направление:** PropTech

**Продукт:** Проект занимается разработкой бытовой вентиляции на базе автоматизации приточных клапанов.

**Рынок:** B2B, B2C. Целевая аудитория продукта - застройщики (для повышения комфорта жилья и обеспечения норм воздухообмена в жилье), частные покупатели: люди из многоквартирных домов, коттеджей и маленьких офисов.

**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 так же 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).

**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.



# Умная Каска DiWo

<https://diwo.tech>



**Направление:** PropTech

**Продукт:** Умная Каска DiWo - это персональный трекер для работников строительных / добывающих / энергетических и др. компаний, встроенный в защитную каску.

**Рынок:** Целевая аудитория продукта: Компании с объектами с повышенными требованиями по безопасности (Строительство, дорожники, энергетики, промышленные предприятия).

**Как это работает:** Персональный трекер: персональное IoT-устройство, которое отслеживает местонахождение работника как вне помещения, так и внутри, отслеживает состояние окружающей среды, а также отслеживает активность (движение, шаги, покой), определяет происшествия - удары и падения, снабжена системой вызова помощи.

**Какую проблему решает:**

- Мы решаем проблему удаленного контроля за местоположением и активностью сотрудника, что позволяет корректировать табель рабочего времени и, как следствие, повышать эффективность производства;
- Мы решаем проблему игнорирования ношения (использования) каски, регламентированную правилами предприятия, уменьшая риски тяжёлых травм;
- Мы решаем проблему оперативного оповещения о подозрениях на несчастный случай, что приводит к уменьшению тяжести последствий ЧП, включая сохранение жизни и здоровья.

**Команда стартапа:** 8 человек, полностью укомплектованная команда специалистов высочайшей квалификации от продаж до разработки ПО. Ключевые специалисты:

- Леонтьев Михаил - со-основатель, CEO, 25 лет в индустрии разработки программного обеспечения
- Бляблин Александр - со-основатель, Продажи, Аспирант МГУ по геоинформационным системам
- Садченко Дмитрий - со-основатель, Архитектор ПО и главный разработчик, 20 лет опыта в разработке геоинформационных систем и систем мониторинга
- Сафронов Андрей - FullStack разработчик, специалист по математическим алгоритмам и машинному обучению
- Омельченко Алексей - Embedded разработчик, разработчик схемотехники и печатных плат, 30 лет опыта в области разработки электроники.



# VARIАНТ

<https://varstudio.ru/>



**Направление:** PropTech, VR

**Продукт:** VARIАНТ - Платформа для VR/AR-визуализации для строительной и мебельной отраслей.

**Рынок:** B2B. Строители, дизайнеры интерьера, производства, дилеры и предприятия торговли.

**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.

**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.



# МойСклад24

<https://www.freshcube.ru/moysklad>



**Направление:** PropTech

**Продукт:** Интеграция между amoCRM и МойСклад.

**Рынок:** B2B, SMB. 10 000 интернет-магазинов РФ. Целевая аудитория продукта – клиенты сервиса «МойСклад». Это малый бизнес, то есть фирмы численностью 20-30 человек, занимающиеся торговлей и отчасти производством. В основном небольшие интернет-магазины.

**Как это работает:** Автоматическая синхронизация заказов между amoCRM и МоимСкладом. 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.

**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.

# Icwork

<https://icowork.co/index>



StartHubMoscow  
[hub@develop.mos.ru](mailto:hub@develop.mos.ru)



ICOWORK

**Направление:** PropTech

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

**Рынок:** B2C. Целевая аудитория – самозанятые в творческих сферах. B2B. Офис по подписке для компаний, которые быстро растут либо для компаний, которые хотят отказаться от офисной недвижимости

**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.

**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»

# ConnectOne

<https://www.connectone.ru/>



**Направление:** PropTech

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

**Рынок:** Целевая аудитория продукта: Компании-владельцы и обслуживающие недвижимость и отели, бизнес-центры.

**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.





# VR Concept

<https://vrconcept.net/>



**Направление:** EdTech, PropTech, VR,

**Продукт:** VR Concept – универсальная платформа коллективной работы с инженерным проектом в VR.

**Рынок:** B2B, B2G. Промышленность, строительство и образование

**Как это работает:**

- Создание VR проект в 2 клика
- Коллективная работа, как внутри одного учреждения, так и дистанционно
- Импорт различных 3D моделей, в том числе в CAD и BIM форматах
- Широкий функционал анализа и работы с 3D-моделью в VR
- Визуализация в масштабе 1:1
- Обучение работе с платформой за 1 час – без программирования

**Какую проблему решает:**

В промышленности и строительстве:

Повышает качество принятия решений, эргономику и снижает потребность в командировках. Позволяет сократить время анализа 3D-документации в 2 раза и выявить на 30% больше критичных ошибок, что экономит до 30% бюджета на проектирование и реализацию.

В образовании:

Позволяет реализовать класс VR для проведения инженерных уроков.

Преподаватель может самостоятельно создавать VR-проекты без программистов.

Образовательный курс, который проводят эксперты VR Concept направлен на быстрое внедрение применения VR в образовательном процессе.

**Команда стартапа:** 2 основателя с опытом на рынке VR более 15 лет:

Денис Захаркин (CEO) и Илья Вигер. Всего в команде 15 специалистов.



StartHubMoscow  
[hub@develop.mos.ru](mailto:hub@develop.mos.ru)



examus

# Examus

<https://ru.examus.net/>

**Направление:** EdTech, AI, Machine Vision

**Продукт:** Экзамус - это техническое решение и сервисные услуги для контроля экзаменационных испытаний, возможность адаптировать контент курса под особенности групп учащихся или даже отдельного слушателя.

**Рынок:** B2B, B2G. Образование, корпоративные клиенты.

**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.

**Какую проблему решает:** Обеспечение контроля знаний при онлайн тестированиях, экзаменах.

**Команда стартапа:** CEO 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.



# Motivity

<https://motivity.digital/>



**Направление:** EdTech, HR Tech

**Продукт:** платформа для корпоративного развития сотрудников, включает в себя 20 модулей по обучению, мотивации, адаптации и вовлечения персонала.

**Рынок:** B2B. Целевая аудитория продукта: ритейл с распределенной сетью филиалов/магазинов.

**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.



# ВидеоДоска

<https://www.video-doska.ru/>



**ВидеоДоска**

**Направление:** EdTech

**Продукт:** Студия записи видео лекций со специальной видео доской.

**Рынок:** B2B и B2G. Целевая аудитория продукта - учебные заведения, инфобизнес, блогеры, ТВ, корпорации.

**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.

**Какую проблему решает:** Производство видео контента не быстрое и дорогое.

**Команда стартапа:** Всего 20 сотрудников.



# Фэмири

<https://drevo.famiry.ru/>



Фэмири

**Направление:** EdTech

**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.

**Рынок:** B2C. Целевая аудитория продукта:

- 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.

**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.

**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.



# Happy Nappy Online

<https://online.hapnap.ru/>



**Направление:** EdTech

**Продукт:** Комплексное онлайн-обучение для детей от 3-7 лет из любой точки мира по 60 минут в день.

**Рынок:** B2C. Целевая аудитория продукта: родители из среднего класса.

**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.

**Какую проблему решает:** Тратится очень много ресурсов для обучения детей.

**Команда стартапа:** Ключевые участники проекта:

- CEO, co-founder – административное управление, маркетинг и продажи
- CPO, co-founder – разработка и развитие продукта, привлечение инвестиций
- GR, co-founder – работа с государственными органами, поддержка операционной деятельности

Всего 9 сотрудников.





# Posadiles.ru

<https://posadiles.ru/>



**Посади  
лес**

**Направление:** EdTech

**Продукт:** Платформа экопросвещения в школах и ВУЗах, краудсорсинг на сокращение углеродного следа.

**Рынок:** B2B, B2C, B2G. Целевая аудитория продукта:

- Физические лица, заинтересованные экологической темой.
- Юридические лица - социально ответственные, которым важно погасить свой "углеродный след".

**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.

В 2015 году появилась краудфандинговая платформа PosadiLes.ru, и с тех пор каждый человек может купить сертификат на посадку дерева и тем самым сделать свой вклад в восстановление лесов не выходя из дома. Физически деревья по-прежнему сажают волонтеры проекта. Они же проводят агроуходы, чтобы саженцы прижились и превратились в здоровые и сильные 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»).

**Какую проблему решает:** Проблему зеленого PR для B2B и B2C.

**Команда стартапа:** Всего в команде 45 человек.



# Intelligent University

<https://iu.education/>



ИНТЕЛЛЕКТ  
УНИВЕРСИТЕТ

**Направление:** EdTech

**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.

**Рынок:** B2C, B2B2C.

- B2C-сегмент: домашнее онлайн-обучение по подписке с доставкой образовательных наборов.
- 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.

Олег Лавров (наука, методология, игрофикация) – д.м.н., профессор, эксперт по менеджменту знаний.

Семён Тютюков (робототехника) – красный диплом МФТИ, 10+ лет опыта в электронике, схемотехнике, робототехнике.



# Jiff.Store

<https://jiff.store/>

# jiff.store

**Направление:** E-commerce

**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.

**Рынок:** B2B, SMB. Целевая аудитория продукта: онлайн магазины надежды.

**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 квиса.

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.



StartHubMoscow  
[hub@develop.mos.ru](mailto:hub@develop.mos.ru)

# FONDY

<https://fondy.ru/>



# FONDY

**Направление:** E-commerce, FinTech

**Продукт:** международная платежная платформа для приема платежей интернет-сайтами с использованием банковских платежных карт и других платежных методов.

**Рынок:** B2B, SMB. Целевая аудитория продукта: 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.

**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.

**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.



StartHubMoscow  
[hub@develop.mos.ru](mailto:hub@develop.mos.ru)



RETURN SERVICE

# ReturnService.io

<https://returnservice.io>

**Направление:** E-commerce, RPA

**Продукт:** облачная SaaS платформа для контроля и учёта возвратов товара для крупных торговых сетей или брендов одежды.

**Рынок:** B2B. Целевая аудитория продукта: крупные ритейлеры

**Как это работает:** Упрощаем процедуру возврата и обмена покупок между покупателем и магазином, даем экономию на 45% на обработке возврата, экономию 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.

**Какую проблему решает:** Управление возвратами, утилизация, логистика.

**Команда стартапа:** 12 человек. Опыты работы в проектах IT, e-commerce, логистика более 5 лет, реализованы проекты по автоматизации учета, мобильные приложения.



# Антисон

<https://xor-group.ru/>



**Направление:** LogTech, Machine Vision, InsureTech

**Продукт:** Бесконтактная система мониторинга состояния человека "Антисон" помогает водителю минимизировать риски возникновения опасной ситуации на дороге, предупреждая основные факторы потери внимания во время управления ТС (усталость, засыпание, мобильный телефон, курение).

**Рынок:** B2B, SMB. Целевая аудитория продукта: Retail, HoReCa.

- Предприятия обеспечивающие пассажирские перевозки (общественный городской, рейсовый междугородний транспорт, метрополитен).
- Предприятия ритейл/логистика с собственными автопарками.
- Госкомпании с собственными автопарками.
- РЖД.

**Как это работает:** Система работает на основе компьютерного зрения и edge computing – предобученная нейросеть прямо на устройстве выявляет признаки поведения, способного привести к повышенному риску ДТП, и предупреждает водителя.

**Какую проблему решает:** Основная причина дорожно-транспортных происшествий – ошибка человека. Водитель устав теряет концентрацию, может заснуть за рулем или не заметить препятствия вовремя. Система «Антисон» позволяет исключить фактор человеческой ошибки, устранив основную причину ДТП и значительно снизив риск инцидента. Таким образом мы защищаем жизнь человека и помогаем обеспечить безопасность как других участников дорожного движения, так и муниципальной или частной собственности.

**Команда стартапа:** 25 человек.

Костяк команды инженеры с 15+ опытом разработки программно-аппаратных систем мониторинга и интеллектуального управления промышленного уровня. Ключевые игроки управляющей команды – технологические предприниматели с опытом вывода комплексных продуктов на рынок (от прототипа до стабильно и кратно растущего бизнеса).





# Ibex

<https://ibex24.ru/>



**Направление:** LogTech

**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.

**Рынок:** B2B, SMB. Целевая аудитория продукта: Retail, HoReCa, кустарные производства.

**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](http://orsyst.ru)



**Направление:** LogTech, PropTech

**Продукт:** Системы для высокоточного спутникового позиционирования. Применяется в беспилотном транспорте, автоматизации буровых станков, геодезии, гидрографии.

**Рынок:**

Целевая аудитория продукта:

- Гео компании.
- Дилеры геодезического оборудования.
- Интеграторы систем автоматизации на спец.технику.
- Гос.компании и корпорации.
- Разработчики беспилотного транспорта.

**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.

**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

**Бизнес метрики:** Выручка 60 млн рублей за 2020 год и 114 клиентов по состоянию на февраль 2021 года (с момента основания компании).



# Паркоматик

<http://www.parkomatik.ru/>

**Направление:** LogTech

**Продукт:** Сервис позволяет бизнесу оплачивать парковки с поминутной тарификацией на условиях постоплаты с предоставлением всех необходимых бухгалтерских документов.

**Рынок:** B2B, B2G. Целевая аудитория продукта – Юридические лица с автопарком.

**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 стеклом 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.



StartHubMoscow  
[hub@develop.mos.ru](mailto:hub@develop.mos.ru)

# UVL Robotics

<http://uvl.io/>



**Направление:** LogTech

**Продукт:** Комплексы на основе дронов - доставка, мониторинг, инвентаризация.

**Рынок:** Целевая аудитория продукта: B2B. Логистические хабы, крупные промышленные производители(фарма, FMCG).

**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 подсчета 99%, быстрее стандартного метода подсчета в 3 раза.

**Какую проблему решает:** Сложно сделать быстрый, точный подсчет большого стока паллетов склада.

**Команда стартапа:** Всего в команде 27 человек.

# Sendit

<https://sendit.ru/>

# Sendit

**Направление:** LogTech

**Продукт:** Выбор оптимального тарифа на конкретный запрос по перевозке от бизнеса, агрегатор перевозчиков.

**Рынок:** B2B, SMB Целевая аудитория продукта – организации, с частым запросом на доставку.

**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.

**Какую проблему решает:** Доставка с минимальным набором проблем, с одним договором с поставщиком услуги.

**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



# Usedesk

<https://usedesk.ru/>



**Направление:** MarTech, PRTech, CRM

**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.

**Рынок:** B2B сегмент, компании, перед которыми стоит задача организации службы клиентской поддержки любого масштаба.

**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.

**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.





# StrelaDigital

<https://strela.digital/>



**Strela Digital**

**Направление:** MarTech

**Продукт:** Веб-система для создания неценовых стимулирующих промоакций и систем лояльности с интернет магазинами призов.

**Рынок:** Целевая аудитория продукта: владельцы бизнесов с листингом на маркетплейсах а также бренд и трейд менеджеры брендов, отвечающие за проведение промоутирующих неценовых стимулирующих акций в ритейл.

**Как это работает:** Клиенты могут быстро запускать промо и/или системы лояльности с учетом опыта диджитал агентства полного цикла для повышения информированности и лояльности клиентов.

Особенности:

- Модульное коробочное решение собирается под нужды конкретного клиента.
- Опыт внедрения и проведения промо, выраженный в автоматизации решений, результат- экономия часов модераторов.
- Большое количество промо-механик, возможность создания мульти-механик на одном промо.
- Интеграция с Вайлберис и Озон, механика начисления кешбэка за покупку конкретной продукции.

**Какую проблему решает:** Сложно запускать промо и системы лояльности в интернете.

**Команда стартапа:** Всего 12 сотрудников.



# LIFT

<https://www.mconversion.ru>

webber°bot

**Направление:** MarTech

**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.

**Рынок:** B2B, B2C сегменты. Все компании, которые организуют онлайн мероприятия и Вебинары, авто-вебинары с целью массово познакомить свою целевую аудиторию с продуктами бизнеса и увеличить продажи онлайн.

**Как это работает:** Увеличиваем конверсию из Трафика в Продажи.

Этапы настройки:

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

**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:** Сейчас нас 5 человек. Козырев Михаил — основатель и руководитель, Серафим — poscode-специалист по мессенджер-маркетингу и архитектор коммуникационных диджитал-стратегий, Павел — frontend-разработчик, Наталья — менеджер проектов, Даниил — руководитель маркетинга.

# Mpclick

<https://mpclick.ru/>



StartHubMoscow  
[hub@develop.mos.ru](mailto:hub@develop.mos.ru)



**Направление:** MarTech, E-commerce

**Продукт:** Система управления продажами на маркетплейсах, SaaS облачное решение

**Рынок:** B2B, e-commerce. Целевая аудитория продукта: поставщики маркетплейсов.

**Как это работает:** Расширенная сквозная аналитика продаж, формирование и расчёт поставок, просмотр детальной информации по заказам и многое другое.

**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

# NetX solutions

<https://netx.solutions/>



**Направление:** SportTech, Cybersport, IT, SaaS

**Продукт:** Автоматизированная ИТ инфраструктура компьютерного клуба.

**Рынок:** B2B. Клиенты: компьютерные клубы, франшизы компьютерных клубов. 79% рост по данным 2GIS за 2019й год. SAM ~\$10+ млрд.

**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.

**Какую проблему решает:**

- 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.
- Ручное решение большинства критичных для комфорта посетителей задач и как следствие:
  - человеческий фактор
  - качество критически зависящее от исполнителя
  - забывчивость, нагрузка на менеджмент
  - необходимость контроля
- Несвойственные клубу ИТ компетенции персонала.

**Команда стартапа:**

- 80% технической и 20% бизнес ориентации.
- 10+ лет совместной работы.
- 20+ лет опыт работы в ИТ.



# VR-RUN

<http://vr-run.ru/>



**Направление:** SportTech, VR

**Продукт:** Беговой тренер с виртуальной реальностью, бег в шлеме.

**Рынок:** B2B, B2C, B2G. Спортивные школы, родители, фитнес-клубы.

**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.

**Какую проблему решает:** Монотонность и скучность процесса тренировок

**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.



# MotherFit

<https://motherfitapp.ru/>



**Направление:** SportTech

**Продукт:** IOS приложение Mother Fit - йога и фитнес специально для беременных. Занимайтесь, не выходя из дома.

**Рынок:** B2B, B2B2C. Целевая аудитория продукта беременные женщины (и молодые мамы в дальнейшем), 18 – 44 года.

**Как это работает:** Календарь тренировок. Тренировки от 10 до 30 минут в 8 категориях. Удобный формат видеотренировок с таймером.

**Какую проблему решает:** Тренировки для беременных дома, составленные акушером и преподавателем йоги.

**Команда стартапа:** 2 основателя с опытом на рынке по созданию приложений и составлению обучающих программ.





# Alivebe

<https://alivebe.com/>



**Направление:** SportTech

**Продукт:** Онлайн-соревнования в многоборье по циклическим видам спорта (бег, ходьба, велоспорт, плавание, лыжи), помогающие людям включить регулярные занятия спортом в свою жизнь, а компаниям — усилить командный дух.

**Рынок:**

- B2B: территориально распределенные компании с численностью свыше 2000 сотрудников;
- B2C: начинающие и продвинутые любители;
- B2G: администрации регионов и городов.

**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.

**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 7 человек. Костров Анатолий – CEO. Черненко Никита — CTO



# Time2Save

<https://time2save.ru/>



**Направление:** EnergyTech

**Продукт:** Цифровая платформа по агрегации и аналитике цен на электроэнергию для бизнеса.

**Рынок:** B2B. Целевая аудитория продукта: 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).

**Как это работает:**

1) Бесплатное проведение анализа текущих условий оплаты электроэнергии предприятием, подбор мероприятий, направленных на снижение стоимости электроэнергии (мощности).

2) 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.

**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 «Т2С-Энерго», директор по продажам АО «Связь инжиниринг М»).
- Ахтырский Андрей Сергеевич (руководитель проектов в ООО «Т2С-Энерго» и АО «Связь инжиниринг М»).
- Компания-разработчик на договоре подряда.
- Бухгалтерия, бэкофис.



# МИГ

<http://mig-system.ru/>



**Направление:** EnergyTech

**Продукт:** Решения в области диагностики состояния линий электропередачи.

**Рынок:** B2B. Целевая аудитория продукта – электросетевые компании в гололедных районах.

**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.

**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.

# ЭВОГРЕСС

<http://evogress.com/>



StartHubMoscow  
[hub@develop.mos.ru](mailto:hub@develop.mos.ru)



ПЕРЕДОВЫЕ  
ТЕХНОЛОГИИ ГЕНЕРАЦИИ  
ЭНЕРГИИ

**Направление:** EnergyTech

**Продукт:** Удаленное автономное энергоснабжение объектов для удаленного мониторинга и управления и связи.

**Рынок:** B2B, компании ТЭК.

**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.

**Бизнес метрики:** 2017 год – 15 млн рублей, 2018 год – 5 млн рублей, 2019 год – 21 млн рублей, 2020 год – 5 млн рублей. Прогноз на 2021 год – порядка 100 млн руб.

# Volts

<https://voltsbattery.com/>



StartHubMoscow  
[hub@develop.mos.ru](mailto:hub@develop.mos.ru)



**Направление:** EnergyTech

**Продукт:** домашние накопители электроэнергии.

**Рынок: B2C.** Целевая аудитория продукта:

- 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").

**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.

**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, PropTec, IoT

**Продукт:** Smart Energy Monitor (LIVENHOUSE) – это интеллектуальная система мониторинга электроэнергии и режима работы оборудования. Датчики детализируют потребление электрооборудования на группе, а облачная платформа анализирует данные и предлагает установить режим работы, что сократит простои оборудования на 50% и сэкономит до 20% затрат на электричество.

**Рынок:** B2B, B2C. Целевая аудитория продукта:

B2B: гостиницы / кафе / фитнес центры / бизнес центры / торговые сети

B2C: квартиры / коттеджи / частные подсобные хозяйства

**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.

**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 случаях

**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.
- Опытная высокопрофессиональная команда на аутсорсинге (9 чел):
- Backend/frontend разработчик, тестировщик, Ux-Ui дизайнер, промышленный дизайнер, аналитик, финансист, бухгалтер, юрист.





# Pirogov.AI

<https://pirogov.ai/>

Pirogov.AI

**Направление:** MedTech, Machine Vision

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

**Рынок:** B2B, B2G.

**Как это работает:** Повышает точность диагностики, позволяет контролировать качество работы врачей и вести аналитику пациентов. Облачное SaaS решение на основе алгоритмов искусственного интеллекта. Опыт внедрения Pirogov.AI в медицинских центрах показывает, что клиенты увеличивают маржинальный доход от оказания ЛОР-услуг на 20-30% за счет расширения «амбулаторной воронки продаж» от первичного приема пациента врачом до проведения операции по ЛОР-заболеваниям, а также дополнительной аналитики потока пациентов.

**Какую проблему решает:** Неточная диагностика заболеваний.

**Команда стартапа:** Основная команда 4 человека, опыт в предпринимательстве, маркетинге, продажах, взаимодействии с инвесторами, разработке ПО и AI/ML.

# Салют Орто

<https://salut-orto.ru/>

Салют Орто

**Направление:** MedTech

**Продукт:** Коленный модуль для протезов ног с микропроцессорной системой управления.

**Рынок:** B2B2C, B2G. Целевая аудитория продукта: люди с инвалидностью (ампутация нижних конечностей).

**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:**

1. Возвращает человеку с инвалидностью возможность ходить, бегать или просто решать свои насущные задачи самостоятельно.
2. Современные протезы становятся доступными большинству инвалидов России и Мира
3. 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



# Простагност

[www.prostagnost.com](http://www.prostagnost.com)



**Направление:** MedTech

**Продукт:** Простагност - инновационная компания, реализующая проекты в области молекулярной биологии. Продукт - неинвазивная диагностика рака предстательной железы.

**Рынок:** B2B, B2G. Целевая аудитория продукта – это 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.

**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.

**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.



StartHubMoscow  
[hub@develop.mos.ru](mailto:hub@develop.mos.ru)



Телеформ ИС  
Информационные системы

# Телеформ ИС

<https://www.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

<https://usontec.com/>



**Направление:** HealthTech, MedTech

**Продукт:** портативный фетальный монитор для оценки состояния плода с автоматическим анализом результатов мониторинга.

**Рынок:** B2B, B2G, B2C. Целевая аудитория продукта:

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

**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.

**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

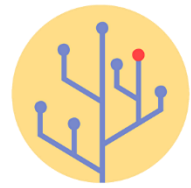
Нагулин Николай Евгеньевич. 30-летний опыт разработки и организации серийного производства ультразвуковых диагностических медицинских приборов



StartHubMoscow  
[hub@develop.mos.ru](mailto:hub@develop.mos.ru)

# IVENUS.AI

<https://ivenus.ai/>



ivenus.ai

**Направление:** MedTech, Machine Vision

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

**Рынок:** B2B, B2G. Целевая аудитория продукта – медицинские клиники многопрофильные, профессиональные флебологические клиники, частные врачи – флебологи.

**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.

**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.





StartHubMoscow  
[hub@develop.mos.ru](mailto:hub@develop.mos.ru)



Scanderm

# ScanDerm

<https://scanderm.pro/>

**Направление:** MedTech, Machine Vision

**Продукт:** Стартап для диагностики кожи в целях дерматологии и косметологии.

**Рынок:** B2B, B2G. Рынок – фарм. компании, продающие фенистил, дерматологи.

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

**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.

Анна Крханбарова - разработчик платформы, Яндекс. Экспертиза: алгоритмы, AI, большие данные, python, SQL, NoSQL, DevOps, архитектура, high load.

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. Самый молодой специалист в области профилактической и антивозрастной медицины на международной арене.

Григорий Плющ – эксперт в области компьютерного зрения и нейронных сетей. Разработка отраслевых решений для нефтегазовой отрасли с профессорами MIT и Cambridge.



# STIMULUS

<https://www.medtechinnov.com/>

## Total Vision

**Направление:** MedTech, VR

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

**Рынок:** B2B, B2C. Целевая аудитория: государственные и частные медицинские учреждения, реабилитационные центры, передвижные медицинские пункты, комиссии профпригодности, центры первичной диагностики, мобильные бригады и т.д.

**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;

**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.



# КровеСтоп

<http://krovestop.ru>



**Направление:** MedTech

**Продукт:** производство и продажа полимерных изделий (в том числе, жгуты, бинты, повязки) - широкая линейка средств первой экстренной помощи.

**Рынок:** B2B, B2C, B2G. Целевая аудитория продукта: аудитория из сегмента активного туризма, силовые структуры или продавцы аптек.

**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, рассыхаются 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.



# irecommend.work

<https://irecommend.work/>



**Направление:** HRTech

**Продукт:** Онлайн-сервис рекомендательного рекрутмента.

**Рынок:** B2B, B2C. Целевая аудитория продукта:  
B2B:

- Малый бизнес и стартапы без HR, особенно бурно растущие
- Средний и крупный бизнес с HR, у которого не хватает собственных ресурсов
- Некоммерческие организации
- ИТ-компании

B2C:

- Люди, ищущие профессиональную работу (от специалистов до топов)
- Люди с большим числом социальных связей, нетворкеры
- Рекрутеры, HR-ы, карьерные консультанты (категория "профессиональные рекомендатели")

**Как это работает:** Компании публикуют вакансии в сервисе, назначая награду за успешную рекомендацию. Люди рекомендуют своих коллег и знакомых, подходящих под требования вакансии, а в случае найма получают денежный бонус.

**Какую проблему решает:** Быстрого и бюджетного поиска ключевых сотрудников, а также выхода на кандидатов, которых нет в открытом поиске на рынке труда. Сейчас поиск через джоб-сайты трудоемок (в ответ на размещенные вакансии работодатель получает 90-95% неподходящих резюме, трудно найти стоящих кандидатов среди этого потока), а через агентства - очень дорог.

**Команда стартапа:** Элина Куэста - 25 лет опыта в управлении людьми, 15 лет в топ-менеджменте. Богатая HR-экспертиза, в т.ч. опыт работы HRD крупной логистической компании (FM Logistics) и международного банка (Oney Bank, группа Ашан).

Сергей Карпенко - Стратегия, финансы, legal и маркетинг. Финансовый директор и предприниматель. Международный опыт более 20 лет, в т.ч. в корпорациях (P&G, Технониколь, Mota-Engil) и digital (Destiny Tech).

Станислав Кузин - IT разработка. 20 лет опыта в IT разработке и телекоммуникациях. Экспертиза в построении команд и архитектуры проектов в дейтинге, онлайн-коммерции и финтехе. Опыт 3-х стартапов.

**Бизнес метрики:** Количество клиентов в 2019 году - 24 компании и организации, 52 вакансии.

- За 2020 год - 31 клиент и 81 вакансия.
- За 4 месяца 2021 года - 25 клиента и 61 вакансия.
- Рост выручки 2020/2019 - 2,5 раза, планируемый рост 2021/2020 - 5 раз



# EVENT Биржа

<https://eventbaza.com/events.html>



EVENT  
БИРЖА

**Направление:** HRTech, AdTech

**Продукт:** Биржа специалистов по проведению мероприятий

**Рынок:** B2B, SMB. Целевая аудитория продукта: организаторы мероприятий и их подрядчики.

**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.

**Какую проблему решает:** Сложно организовать событие и найти грамотных подрядчиков с прогнозируемым качеством.

**Команда стартапа:** CEO (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.





# Bruno

<https://brunosystem.com/>

**Направление:** HRTech

**Продукт:** Система автоматизации клининга

**Рынок:** B2B, B2G. Целевая аудитория продукта: ЖКХ, ритейл, транспорт, медицинские учреждения, фитнес-центры, офисные и бизнес-центры, horeca. Государственные и частные компании, имеющие стандарты обслуживания и регламенты выполнения работ.

**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.

**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, большой опыт вывода новых продуктов на рынок.
- Станислав Верединский – Founder. Product owner. Развитие продукта, постановка задач программирования, тех. поддержка, тестирование, продажи. Инженерное образование, 20 летний опыт в IT в сфере автоматизации фитнес бизнеса.
- Антон Середа – Co-founder. Sales and marketing. Развитие продукта, custdev, фин. моделирование, тестирование, продвижение, продажи, внедрение, обучение. Экономическое образование, прикладная математика, MBA sales & marketing. 20 летний предпринимательский опыт, опыт управления коммерческими подразделениями и руководство компаниями в целом.
- Кузовков Алексей – разработка продукта, программирование, тех. поддержка. Инженерное образование. 9 летний опыт и 15 разработанных мобильных приложений. Призер трёх хакатонов.





# KeyHabits (Darwin)

<https://keyhabits.ru/>



StartHubMoscow  
[hub@develop.mos.ru](mailto:hub@develop.mos.ru)



KeyHabits

**Направление:** HRTech

**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.

**Рынок:** B2B. Целевая аудитория продукта: крупные компании с численностью сотрудников 1000+ с филиальной сетью.

**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<sup>0</sup>, 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.

# WIBEDO

<https://wibedo.ru/>



StartHubMoscow  
[hub@develop.mos.ru](mailto:hub@develop.mos.ru)

# wibedo

**Направление:** HRTech

**Продукт:** Сервис для подбора персонала на одну или несколько смен с выплатой после каждой смены

**Рынок:** B2B. Целевая аудитория продукта: организации, которым требуется подбор рабочего и обслуживающего персонала в сферах торговли, доставки, логистики, производства, сферы обслуживания (HoReCa), сельского хозяйства и др.

**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.

**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.



# GetLocus

<https://getlocus.io>



**Направление:** CRM

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

**Рынок:** B2B, B2G. Рынок продукта: виртуальный офис, QA-сессии, тимбилдинги, тренинги, выставки.

**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"



# SELECTIIO

<https://www.selecti.io/>

**Направление:** HRTech

**Продукт:** Платформа для подбора персонала любого уровня с записью видео интервью.

**Рынок:** B2B, SMB.

**Как это работает:** Платформа SELECTIIO представляет собой простой инструмент для задач подбора персонала любого уровня и позволяет решить проблему обратной связи: рекрутер может получать от кандидата записанное видео, с ответами на свои вопросы и продемонстрировать результаты этих интервью для внешних пользователей -заказчиков или коллег. Платформу можно использовать в образовательных целях – как инструмент обратной связи от студентов и коллаборации.

Работа с платформой состоит из шагов:

1. Рекрутер регистрирует данные кандидата на платформе.
2. Система отправляет кандидату email и SMS с уникальной ссылкой на прохождение видеоинтервью.
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.

**Какую проблему решает:** Сложно проводить предварительный массовый скрининг кандидатов и выбирать лучших.

**Команда стартапа:** 4 сотрудника, фаундеры с богатым опытом в HR индустрии.



# Traveltogether

<https://gotraveltogether.ru>



**Направление:** TravelTech

**Продукт:** Traveltogether - это онлайн сервис, позволяющий людям знакомиться друг с другом на конкретных рейсах самолетов/поездов, а также покупать билеты на эти рейсы.

**Рынок:** B2C:

- 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.

**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 пользователи нашего сервиса.

**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.

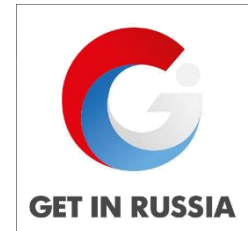
Ольга Карева. Работа с партнерами. Аудит в банковской сфере.



# GetInRussia

<https://getinrussia.ru/>

**Направление:** TravelTech



**Продукт:** Маркетплейс туров по России, на основе которого планируется создание приложения - гида-путеводителя по регионам России. Собранная и систематизированная информация о турах и экскурсиях от туроператоров из всех уголков России. Возможность удобного и систематизированного поиска и бронирования требуемых услуг на одном ресурсе.

**Рынок:** B2B, B2C. Целевая аудитория: туристы из России и зарубежных стран, бронирующие услуги online

**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.

**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.





# UR-LI

<https://ur-li.ru/>



**Направление:** LegalTech

**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).

**Рынок:** B2B. Целевая аудитория продукта:

- 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.

**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.

**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

**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

**Рынок:** B2C, B2B2C.

**Как это работает:** It – сервис. Платформа. Алгоритмы. Личный кабинет, маркетплейс для юристов и их клиентов.

**Какую проблему решает:**

- юристы стоят дорого
- трудно оценить опыт юриста
- отсутствует клиентский сервис
- трата времени

**Команда стартапа:** Сергей Хачумов.



# СК Оценка

<https://yourautoexpert.ru>

**Направление:** LegalTech

**Продукт:** мобильное приложение для автовладельцев которое поможет урегулировать убыток связанный с повреждением транспортных средств в случае ДТП и противоправных действий третьих лиц

**Рынок:** B2C. Целевая аудитория продукта: автовладельцы

**Как это работает:** Используя накопленный опыт и профессиональное отношение к делу, компания предоставляет сервис для независимых инспекторов в любой точке России. Вызов инспектора на место происшествия ДТП с помощью приложения, полное ведение документооборота в режиме одного окна.

**Какую проблему решает:** Недоверие к страховым компаниям, отказа от выплат страхового возмещения.

**Команда стартапа:** 9 человек, за 4 года работы компании собрана команда из очень опытных экспертов-техников, оценщиков и профильных юристов



# RunAvia

<https://runavia.tb.ru/>



# RunAvia

**Направление:** AviaTech, Big Data, Machine Learning

**Продукт:** RunAvia - цифровой сервис сертификации дронов.

**Рынок:** B2B, B2G. Покупатели B2B: Разработчики и операторы летающих дронов, сервисные компании на рынке дронов, малые авиакомпании, эксплуатанты, производители и сервисные компании для больших самолётов. B2G: авиационные власти, регуляторы воздушного движения и другие организации, отвечающие за безопасность полётов.

**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.

**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.



# IPTelefon

<https://iptelefon.su/>

**Направление:** CRM

**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.

**Рынок:** B2B. Целевая аудитория продукта: 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.

**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, автоприветствие, оповещение по событиям.

**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 (CTO) - 15 лет в области разработки решений для связи и коммуникаций.



# Инфоменю

<https://infomenu.ru/>

# INFO MENU

**Направление:** FoodTech, MarTech

**Продукт:** бесплатный сервис, который переведёт меню с бумаги в онлайн версию.

**Рынок:** Horeca. Владельцы ресторанов, кафе, баров.

**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 16,4% за полгода.





# Рапсалин

<http://rapsalin.ru/>



**Направление:** FoodTech, MedTech

**Продукт:** производство и продажа концентрата «морской» воды из скважины глубиной 1000 метров для оздоровления компрессами или в ваннах.

**Рынок:** B2B, B2C, B2G. Целевая аудитория продукта: использующие в оздоровительных целях B2C клиенты; B2B владельцы бассейнов с «морской» водой или beauty салонов, SPA и фитнес центров;

B2G управление лечебно-профилактическими учреждениями, санаториями, пансионатами.

**Как это работает:** скважина в Московской области, концентрация минералов добываемого из неё сырья приближена по составу к значению в морской воде, а по сумме всех минералов – в 8 раз больше.

**Какую проблему решает:** дороговизна поездок в санатории и проведение лечебно-профилактических процедур. Дороговизна морской воды для владельцев бассейнов.

**Команда стартапа:** Васильев Б.С - Коммерческий директор с опытом работы в руководстве подразделениями в госаппарате, руководство собственными предприятиями. Высшее экономическое образование, опыт в рекламе, в создании сети торговых представителей. Руководитель водоподготовки.

Кожохин Е.В. Руководитель водоподготовки.

Генеральный директор - Васильев П.Б. Опыт в руководстве проектами в строительстве и в производстве. Высшее юридическое образование, квалификация в IT, в бухгалтерии.

В команду, в роли советников, входит ряд врачей - доктора и кандидаты медицинских наук, дающие консультации пациентам.

# Easar

[easarspace.com](http://easarspace.com)

# EASAR

**Направление:** SpaceTech

**Продукт:** Унифицированные соединительные стыки для модульных спутников, имплементация которых сделает обслуживание аппаратов на орбите (ремонт и модернизацию) технически более реализуемым.

**Рынок:** Целевой потребительский сегмент - коммерческие организации, занимающиеся спутникостроением малого класса (300 - 500 кг). Потенциальный сегмент: организации, разрабатывающие и эксплуатирующие космические аппараты массой от 1000 кг.

**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.

**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.



# SEQUENCEDATA

[www.sequencedata.ru](http://www.sequencedata.ru)

> SEQUENCEDATA

**Направление:** BigData

**Продукт:** Платформа для аналитики больших данных с модулями управления ИТ инфраструктуры, информационной безопасности, IoT 4.0 и Машинного обучения.

**Рынок:** B2B, B2G. Потребители: 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.

**Как это работает:** Мы занимаемся разработкой системы мониторинга событий и инцидентов информационной безопасности, позволяющей сократить время на мониторинг и реагирование инцидентов в 3 раза, повысить точность обнаружение атак на 70% и защититься от потенциальных потерь связанных с целенаправленными атаками.

**Какую проблему решает:** Стоимость устранения результатов нарушения безопасности меньше стоимости предотвращения.

**Команда стартапа:** Команда из 7 человек. CEO, Product manager, Senior разработчики python, go, javascript. Общий опыт в отрасли анализа данных - 10 лет.



# Madmotion Carwash

<https://hydropolis.tech/>



**Направление:** GreenTech

**Продукт:** Мобильные автомоечные комплексы и комплексы очистки воды MadMotion CarWash. Перемещается как легковой автомобиль. Работает автономно.

**Рынок:** SMB.

**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.



# Art Alebrio

<https://artalebrio.com/>



ART ALEBRIO

**Направление:** ArtTech

**Продукт:** платформа для проведения онлайн конкурсов в различных сферах искусства, совмещенная с онлайн галереей для продажи работ.

**Рынок:** B2C2C, Digital Signage. Целевая аудитория продукта: художники из любых сфер - художники, фотографы, скульпторы, рукодельницы, любая сфера конкурсной деятельности где можно оценить продукт по фото

**Как это работает:** агрегатор онлайн конкурсов, выставки, аукцион, маркетплейс современного искусства и уникальных изделий.

**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.