

# 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
SMARTPOS.....	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
ВАРИАНТ.....	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
Strela 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
СК Оценка.....	95

## AviaTech

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

## CRM

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

## FoodTech

Инфоменю.....	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
SMARTPOS.....	26
Smart4buy.....	29
Мерусофт.....	31
Examus.....	46
Антисон.....	56
Toweco.....	64
Pirogov.AI.....	75
Телеформ ИС.....	78
IVENUS.AI.....	80
Scanderm.....	81



StartHubMoscow

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

# 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/>

# Ранг

**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:

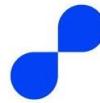
- напоминает пациентам оставить отзыв,
- делает так, чтобы довольные пациенты захотели потратить время и оставить отзыв, мотивирует деньгами,
- ускоряет решение проблемы, если пациент остался недоволен.

**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 (CTO) — инженер из Бауманки. 12 лет опыта разработки веб-приложений, аналитики и BI систем.



# 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 Мире и единственные в России, кто занимается верификацией «фейковых» отзывов. Текущая точность определения фейковых отзывов 84%

**Рынок:** B2B2C, SMB, Сфера: 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).

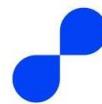
Новые отзывы поступают в личный кабинет из которого можно ответить, посмотреть статистику, аналитику и это все в одном окне. Уведомление приходит в Telegram канал и e-mail.

В оффлайне 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 привлек гранд от Google



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

adcar.[me](https://adcar.me/)

# Эдкар

<https://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



WALKING  
ADVERTISING  
SURFACE

**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 охватный 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.

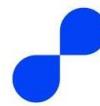
Платформа WAADSU поможет жителям городов получать дополнительный доход, совмещать основную работу/учебу и демонстрировать рекламу на LED-рюкзаке за деньги.

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



**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 рисковых требований Basel IRB подхода совместно с ЦБ. Мария была удостоена звания «Женщина года в области цифровых технологий».



StartHubMoscow

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

# iCash

[icash.ru](http://icash.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 професионала - все необходимое для работы идет уже в комплекте с устройством. Легкая интеграция с 1С, IIKO, 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.



УМНЫЕ ТОРГОВЫЕ РЕШЕНИЯ



# Ку624 ФинДиректор

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

**КУБ24**  
ФинДиректор

**Направление:** FinTech, CRM

**Продукт:** online-сервис для ведения управлеченческого учета.

Помогает руководителям и собственникам бизнеса наводить порядок в финансах, а также находить точки роста бизнеса на основе данных компаний.

**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, СРМ, интернет-эквайринга, рекламных аккаунтов Яндекс.Директ, Google.Ads, FB, ВК, Excel, приводит данные к единому формату и строит управлеченческие 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 управлеченческие 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)



ИННОВАЦИОННЫЕ  
ФИНАНСОВЫЕ  
РЕШЕНИЯ

**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.



StartHubMoscow

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



# 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 платежных систем и сервисов. Joys позволяет проводить расчеты в национальных и иностранных валютах, а также использовать для этих целей цифровые финансовые активы: утилитарные и/или обеспеченные токены и криптовалюты.

Joys позволяет запускать собственные частные платежные системы любого масштаба: от замкнутых платежных систем отдельных проектов и внутрикорпоративных до международных.

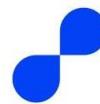
Joys развивает и собственный платежный сервис.

**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 управлеченческих 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.

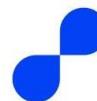
**Как это работает:** Поиск инвестиционно привлекательных объектов базируется на точном расчете рыночной стоимости недвижимости. Фонд интегрирован с системой скорингового анализа стоимости, одной из лучших моделей оценки недвижимости в России в секторе жилой и коммерческой недвижимости. Фонд позволяет 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 опыта управления ИТ-продуктами по методологии Agile с российскими и зарубежными командами; \$1 млн привлеченных инвестиций в возрасте 18 лет.

Максим Бобырев, МВА (Основатель/Ментор) – 10 лет в бизнесе оценки недвижимости; 6 лет в секторе Property Technology.



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

# 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.

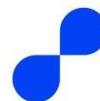
**Рынок:** B2B, B2C. Целевая аудитория: 1) юридические лица, которые участвуют в гос. закупках 2) юридические лица, которым займы выдаются под залог недвижимости.

**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 выполнять 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. Гарантийное 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;
- Колесов 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.

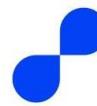
**Как это работает:** Мы оцифровываем все процессы печати "как есть", фиксируем текущую стоимость отпечатка, берем на себя управление печатью и начинаем "подтягивать" текущую стоимость к бенчмаркам:

- 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:**

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

**Команда стартапа:** Дмитрий Двойников - 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 Robovoise 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.
- Макротлейса 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.



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



# SOICA

<https://soica.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.

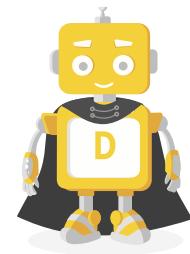
**Какую проблему решает:**

- 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.

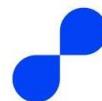
**Рынок:** B2B. Целевая аудитория продукта: компании с большими объемами документов.

**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 потеряного 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:**

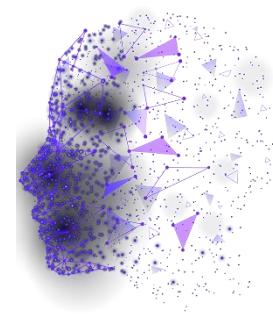
- Привлечение. Подключение через удобный клиенту мессенджер в один клик без имени и почты, что дает конверсию до 82% из холодной рекламы.
- Работа. Оформление заказов с выгрузкой в CRM, прием оплаты через мессенджер, создание и заполнение мероприятия с помощью искусственного интеллекта.
- Удержание. 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
- Гирия Максим Владимирович, CFO
- Зиборов Максим Алексеевич, CMO



# Implesol

<https://implesol.com>

**Направление:** RPA, Speech Recognition

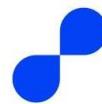
**Продукт:** Платформа речевой аналитики и создания чат-ботов.

**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>



Гарантия эффективности

**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>

фабрика beta

**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 централизованно – центральный сервер отчетов и управления по всей 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.



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

# SMARTPOS M

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

**VITRINA A**  
ADVERTISING GROUP

**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.

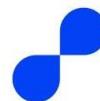
**Как это работает:** Система анализа аудитории SmartPOSM - программно-аппаратный комплекс (камера и мини ПК), предназначен для нахождения в видеопотоке целевых объектов, определения их ключевых характеристик, формирования статистической базы, построения панели управления и отчетов для бизнес-аналитики. 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 - МВА (ADL SOM, Boston, MA), финансовый и генеральный директор, создатель ритейл бренда Дивизион (DIVIZION - Digital Visiiion), опыт руководства и предпринимательства более 25 лет.



# Kitchenet

<https://kitchenet.ru/>

**Направление:** RetailTech, E-commerce



## KitcheNet

**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 опыта работы с кухонной мебелью. Опыт открытия филиалов под ключ. Опыт работы с зарубежными фабриками.

Михаил Лазарев (Директор по продажам) - 23 года опыта 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>



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

**Продукт:** SMART4Buy - система и терминал интерактивного продвижения товаров в традиционном магазине, в момент совершения покупки. Благодаря современных 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 корректизы 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 домой.

**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, б 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/>



**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.

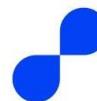
**Как это работает:** Создает и визуализирует цифровой двойник недвижимости (клиент получает 2D, 3D модели своей квартиры) из исходных данных продавца, позволяет увидеть расстановку мебели и оборудования в помещениях потенциальному покупателю. Есть веб решение для интеграции в сайт поставщика услуг или 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/

Александ 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 внешний 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 МВА 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
- Сафонов 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.



StartHubMoscow

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

# 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.





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

# 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.



StartHubMoscow

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

# Icowork

<https://icowork.co/index>

**Направление:** PropTech



ICOWORK

**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

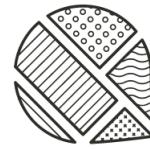
Для компаний, которые планируют сократить издержки на офис – отказаться от офиса и обеспечить сотрудника рабочим местом с помощью нашего сервиса

## 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»



Connect  
One.

# ConnectOne

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

**Направление:** PropTech

**Продукт:** Облачное системе 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 отелей и построении ИТ продуктов для рынка HoReCa.

Технический директор Банник Георгий - более 6 лет в разработке сложных ИТ проектов для МВД и Минобороны.



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



<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

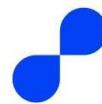
**Продукт:** Экзамус - это техническое решение и сервисные услуги для контроля экзаменационных испытаний, возможность адаптировать контент курса под особенности групп учащихся или даже отдельного слушателя.

**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.

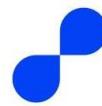
Состав решения:

- 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.

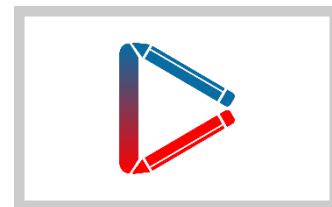
**Команда стартапа:** 40 человек. Сотрудники в России, Белоруссии и Голландии.





# ВидеоДоска

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



**Направление:** EdTech

**ВидеоДоска**

**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.

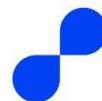
Спикер видит готовое изображение в мониторах. Листает пультом слайды, им же начинает и останавливает съёмку.

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/>

**Направление:** EdTech



# ФЭМИРИ

**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:** В2С. 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.



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

# 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.

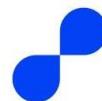
**Как это работает:** Комплексные занятия онлайн для детей от 3-7 лет. Свои педагоги и программа развития. Зарабатывают на подписке за месяц за блок 3х занятий (по 30 минут) - один день по 1,5 часа. УТП - комплексная программа развития с диагностикой и картой развития.

**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/>

**Направление:** EdTech



Посади  
лес

**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.

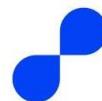
В 2015 году появилась краудфандинговая платформа PosadiLes.ru, и с тех пор каждый человек может купить сертификат на посадку дерева и тем самым сделать свой вклад в восстановление лесов не выходя из дома. Физически деревья по-прежнему сажают волонтеры проекта. Они же проводят агроуходы, чтобы саженцы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

**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: офлайн-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.

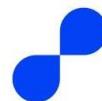
**Команда стартапа:** 15 человек.

Алексей Чугринов (CEO) – 15+ лет опыта в образовании, ИТ, консалтинге и предпринимательстве. Крупные B2B и B2G проекты: Россия, Европа, Ближний Восток, Юго-Восточная Азия. Золотая медаль ИКСИ.

Галина Яновская (COO, СМО) – 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/>

**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 квиза.

**Возможности:**

- Мессенджеры: vk, viber, telegram, messenger, odnoklassniki.
- Сбор покупателей в базу подписчиков.
- Сегментация (метки и группы).
- Рейтинг и отзывы.
- Бесплатные промо-рассылки.
- Возможность заполнить форму и задать вопрос оператору.
- Неограниченные сценарии и ветви взаимодействия с покупателем.

**Какую проблему решает:** Тратится очень много ресурсов для того, чтобы отвечать пользователям в соцсетях. Продукт снижает время ответа на запросы пользователей, помогает активно продавать.

**Команда стартапа:** Оксана Нашильник (CEO). Звягинцев Станислав (СТО). Всего 6 сотрудников.

# jiff.store



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)

# ReturnService.io

<https://returnservice.io>



RETURN SERVICE

**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 выведения 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.

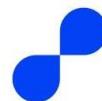
**Рынок:** B2B, SMB. Целевая аудитория продукта: Retail, HoReCa, кустарные производства.

**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)

Orient Systems

**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 автомобили 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 абонемента, однако зачастую неизрасходованные средства сгорают по окончании его срока действия. Сервис позволяет бизнесу оплачивать парковки с поминутной тарификацией на условиях постоплаты с предоставлением всех необходимых бухгалтерских документов.

**Команда стартапа:** Савин Александр Николаевич - основатель проекта, более 10 лет опыта ведения и создания бизнеса в РФ в сфере ИТ с суммарной выручкой более 500 млн руб. (РАНХиГС МВА, Институт управления);  
Сукач Сергей Максимович - ведущий разработчик, лицо технической поддержки. Владеет широким стеком технологий, имеет высшее техническое образование (МГИ, Академия ФСБ);  
Петухова Александра Евгеньевна - коммерческий руководитель. Имеет высшее управленческое образование (РАНХиГС, Финансовый университет при Правительстве РФ, семестровая программа Венского государственного университета) и свободно владеет двумя иностранными языками.



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 просчета 99%, быстрее стандартного метода просчета в 3 раза.

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

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



# Sendit

<https://sendit.ru/>

**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!
- Кarta, счет, постоплата по договору.
- На ресурсе представлено более 20 ведущих курьерских служб, которые уже готовы доставить посылку в регионы России или за рубеж.

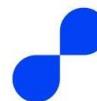
**Какую проблему решает:** Доставка с минимальным набором проблем, с одним договором с поставщиком услуги.

**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

# Sendit



StartHubMoscow

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

# Usedesk

<https://usedesk.ru/>



**Направление:** MarTech, PRTech, CRM

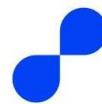
**Продукт:** SaaS-решение, которое упрощает и ускоряет работу клиентской поддержки за счет объединения всех каналов коммуникации компании с клиентами в одном окне, формирования общей истории общения с клиентом в единой карточке, автоматизации ответов в среднем на 50% клиентских обращений.

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

**Как это работает:** Юз데ск – платформа, которая поможет автоматизировать поддержку, повысить эффективность клиентского обслуживания на 90% и оптимизировать внутренние бизнес-процессы компании. Usedesk на 30% снижает стоимость обработки обращений, 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/>



**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 — no-code-специалист по мессенджер-маркетингу и архитектор коммуникационных диджитал-стратегий, Павел — frontend-разработчик, Наталья — менеджер проектов, Даниил — руководитель маркетинга.



StartHubMoscow

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

# Mpclick

<https://mpclick.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 опыта работы в IT.



# 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.

SPORTA



# MotherFit

<https://motherfitapp.ru/>

**Направление:** SportTech

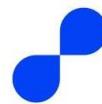
**Продукт:** IOS приложение Mother Fit - йога и фитнес специально для беременных. Занимайтесь, не выходя из дома.

**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.

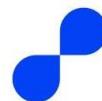
**Как это работает:** эффективный сервис поддержания регулярности занятий спортом и улучшения психологического настроя сотрудников за счет уникального командного формата соревнования в удаленном режиме (достаточно использовать смартфон), которое проводится в течение нескольких недель или месяца. Заниматься 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 офлайновых 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 – СТО



# 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.



StartHubMoscow

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



# 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 научноемких продуктов - программно-аппаратных комплексов.



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

# ЭВОГРЕСС

<http://evogress.com/>



ПЕРЕДОВЫЕ  
ТЕХНОЛОГИИ ГЕНЕРАЦИИ  
ЭНЕРГИИ

**Направление:** EnergyTech

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

**Рынок:** B2B, компании ТЭК.

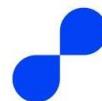
**Как это работает:** Источник автономного энергообеспечения во всепогодном антивандальном исполнении для основного электро- и теплоснабжения объектов с постоянным электропотреблением от 1 до 10 кВт (кратковременная перегрузочная способность от 3-х до 30 кВт).

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/>



**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, МВА Skolkovo 5, опыт собственного бизнеса) - Co-Founder/

# LIVENHOUSE

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



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

LIVENHOUSE  
smart home lifestyle

**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, посыпает 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 случаев

**Команда стартапа:**

- Евгений Чекалов – Технический директор. Инженер - изобретатель, МГТУ им. Баумана, запуск торговой сети федерального уровня, открытие и поддержка более 200 магазинов. Опыт в сфере ритейла - 15 лет.
- Александр Акмурзин – Ведущий разработчик. Программист, МИТХТ им. Ломоносова, ключевой разработчик - CarPrice.ru, Immo.ru, Alenka.ru, Agima.ru, Перекресток Впрок. Опыт в сфере IT - 15 лет.
- Руслан Молчанов – Руководитель продукта. Программист, интеграция продукта в B2B, Московский Инженерно-Физический Институт, руководитель направлений/продуктов - НОТАМЕДИА, ДИТ г. Москвы, ГК ПИК, Сбербанк, Минкомсвязи, ДОМ.РФ. Опыт в сфере руководства проектов - 10 лет.
- Алексей Ливенцев – Визионер. Ресурсы, стратегия, развитие. ГЦОЛИФК. Опыт предпринимательской деятельности – 13 лет.
- Опытная высокопрофессиональная команда на аутсорсинге (9 чел): Backend/frontend разработчик, тестировщик, UX-Uİ дизайнер, промышленный дизайнер, аналитик, финансист, бухгалтер, юрист.



StartHubMoscow

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

# Pirogov.AI

<https://pirogov.ai/>

Pirogov.AI

**Направление:** MedTech, Machine Vision

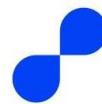
**Продукт:** Система диагностики и поддержки принятия врачебных решений по эндоскопическим изображениям уха, горла, носа, 95% точности.

**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/>

**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 культиприемную 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 опыта в реализации и коммерциализации социальных и бизнес проектов

Екатерина Гаськова - Коммерческий директор, 7 лет опыта работы в сфере продаж

Сергей Фамилярский - Врач-хирург, 10 лет опыта работы в сфере хирургии конечностей и травматологии

Никита Заиграев - Инженер-электронщик, 15 лет опыта работы в сфере проектирования и разработок инженерных систем

# Салют Орто



# 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 учреждений.

**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 усложняется 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 патологических 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.

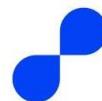
**Команда стартапа:** 4 основателя с опытом разработки устройств в медицине.

Нагулин Павел Николаевич СЕО 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

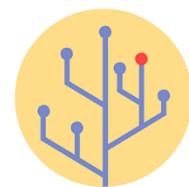


StartHubMoscow  
[hub@develop.mos.ru](mailto:hub@develop.mos.ru)

# IVENUS.AI

<https://ivenus.ai/>

**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.



# ScanDerm

<https://scanderm.pro/>



Scanderm

**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.

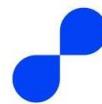
Анна Крханбарова - разработчик платформы, Яндекс. Экспертиза: алгоритмы, AI, большие данные, python, SQL, NoSQL, DevOps, архитектура, high load.

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/>

**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 взора;
- (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.

# Total Vision



# 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 аптечек.

**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 спасать 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, ищащие 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.

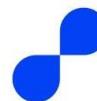
**Команда стартапа:** Элина Куэста - 25 лет опыта в управлении людьми, 15 лет в топ-менеджменте. Богатая HR-экспертиза, в т.ч. опыт работы HRD крупной логистической компании (FM Logistics) и международного банка (Oney Bank, группа Ашан).

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



StartHubMoscow

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



EVENT  
БИРЖА

# EVENT Биржа

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

**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 расписями 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 выведения 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.





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



# KeyHabits (Darwin)

<https://keyhabits.ru/>

**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°, 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/>

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.

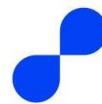
**Как это работает:** Онлайн платформа, на которой можно получить обученного работника на смену от 4 часов и более, за несколько часов, после публикации заявки. Берет на себя документооборот и выплаты исполнителям. Обеспечивает инструменты выбора исполнителя, управления сменой и оценку исполнителя, отчеты 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 переписывайтесь в чате.

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

**Как это работает:** Виртуальные пространства для работы и общения в онлайне. 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". Закрыл стартап – успешный exit. Провел 4-х месячную программу подготовки продакт-менеджеров для компании "Платформа"



# SELECTIO

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

**Направление:** HRTech

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

**Рынок:** B2B, SMB.

**Как это работает:** Платформа SELECTIO 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 коллaborации.

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, откладывающие 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 пользователей 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, получат эффективный инструмент для управления дебиторской задолженностью предприятия.
- Организации, предоставляющие займы предпринимателям, получат инструмент, повышающий вероятность возврата денежных средств.
- Банки усилият 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 офлайн- 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.



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



Pravo Digital

# 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

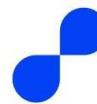
**Рынок:** B2C, B2B2C.

**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
- траты времени

**Команда стартапа:** Сергей Хачумов.



# СК Оценка

<https://yourautoexpert.ru>

**Направление:** LegalTech

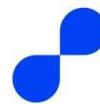
**Продукт:** мобильное приложение для автовладельцев которое поможет урегулировать убыток связанный с повреждением транспортных средств в случае ДТП и противоправных действий третьих лиц

**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 RanAvia 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.



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

# IPTelefon

<https://iptelefon.su/>



**Направление:** CRM

**Продукт:** Оператор связи с фокусом на корпоративных клиентах (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. Связь с CRM предприятия, подключить аналитику, разгрузить операторов от рутинных вопросов.

**Как это работает:** Сервис для автоматизации рутинных операций.

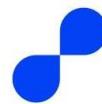
Интегрирован с amoCRM, Битрикс 24, Яндекс Облако, Клиентикс, Мой склад, Роистат YClients и др.; позволяет создавать голосовые чат-боты; содержит модуль речевой аналитики; поддерживает традиционные каналы связи (SIP, IAX, E1); позволяет производить звонок с сайта (WEBRTC); автоматический дозвон, автопрозвон, 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 (СТО) - 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.

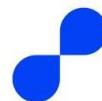
**Как это работает:**

- 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.



StartHubMoscow

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

# Рапсалин

<http://rapsalin.ru/>



**Направление:** FoodTech, MedTech

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

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

# EASAR

**Направление:** SpaceTech

**Продукт:** Унифицированные соединительныестыки 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.

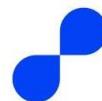
**Какую проблему решает:** Невозможность полноценного штатного обслуживания спутников.

### 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 ТERRITORIALНЫЙ 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.

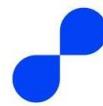
**Рынок:** B2B, B2G. Потребители: телеком, государственные, промышленные, банковский сектор, ритейл, энергентика, средний и крупный бизнес.

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, golang, 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/>



**Направление:** ArtTech

ART ALEBRI O

**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.



# РЕЗИДЕНТЫ ВТОРОЙ НАБОР

## AdTech / MarTech

Андана	4
RevGames	5
Cyberbrain	6
PetUni	7
PR-Story	8
Intellectdialog	9
Podster.FM	10
Caretka	11
CroTeam	12

## HTech

HrvrAcademy	13
Ergonza	14
E-place	15
InReality	16
My Smart Office	17
NeedSupport	18
PIME	19
Rekrutto	20
Rosterize	21
SkillCode	22
SkillScanner	23
Skipp	24
Smart Working	25
WEEEK	26
YouScouts	27

## PropTech

Arkon Construction	28
Дистанционный офис	29
IndaSpace	30
Home Sharing APARTLEND	31
BiometricLabs	32
Invisible Guard	33
АКИМ	34
BufferSystem	35
SteelGuard	36
OmniTech	37
Peers	38
SAURES	39
Flatplan	40
Цифровой Двойник	41
СУИД Индустрия 4.0	42
BimAR System	43
Sigfox Russia	44
ЭРА	45
AuroraAI	46
Линкс 2000	47
The Meters	48

## MedTech / HealthTech

MHL iGemo	49
Celly.AI	50
Гиппократ	51
paithology	52
Эндопротезы для герниопластики	53
Нейроникс	54
Pulssir	55
MeDiCase	56
INTECH	57
ProQ	58
MedBI	59
VIT	60

## CyberSecurity

InData	61
LOKI	62
ARKNET	63
Xello Deseption	64

## FoodTech

KIKI Robo Cafe	65
CityCrop	66
TalkMart42	67
Домовая кухня	68
Напитки MagniuM	69
Криодиета	70

## GreenTech

Win-Bin	71
Aurora Borealis	72
Коалесцент	73

## LogTech

Ubirator	74
OKO	75
Raido	76
Capsula	77
Whisla Поставщик	78
Transmetrica	79
AnalogPRO	80

## Social Networks

TenChat	81
Meetsup	82
BlaBlaTalk	83

## FinTech

IVITECH	84
Финакс	85

## RPA

Any-Cut	86
3i TouchPoint Analytics	87
DIPA	88
Flex Matching	89
Boomaq.io	90
Adaptis	91
Pappermint.ru	92
Offsetted	93

## RetailTech

SmartLoc Retail	94
Smart Wi-Fi	95
Neurocam Supervisor	96

## Telecom

GREENSMS	97
GIX	98

## EdTech

VRT	99
Cense	100
ЛОРЕТТ	101
Робоход	102

## Другие

SCANNER.TRAVEL	103
Polarus	104
LightDoc	105

# Андана

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

## Направление

AdTech, MarTech

## Рынок

B2B, B2C,  
B2B2C

## Продукт

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

## Как это работает

В основе сервиса лежит технология формирования цифровых паспортов точных «отпечатков» пользователя и его паттернов поведения, сформированных на основе всех доступных цифровых следов. Сбор данных по умолчанию ведется в привязке к сайту заказчика, но информацию можно извлекать из множества дополнительных источников: рекламных кабинетов, систем аналитики, системы телефонии и SMS-рассылок, почтовых клиентов, CRM и ERP-систем и так далее.

Получив данные о действиях пользователей на сайте, кампаниях и расходах, а также о бизнес-целях, сервис автоматически рассчитывает настройки для оптимизации рекламных кампаний на платформах Яндекс, Google, Facebook и VK. Число корректировок может достигать несколько сотен, поэтому выбран вариант их автоматического применения — по нажатию одной кнопки.

## Целевая аудитория

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

## Какую проблему решает

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

## Команда стартапа:

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

# RevGames

rev.games

## Направление

AdTech, MarTech

## Рынок

B2B2C, B2G

## Продукт

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

## Как это работает

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

## Целевая аудитория

Ритейл, банки, HoReCa, рекламные агентства.

## Какую проблему решает

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

## Команда стартапа

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

# Cyberbrain

[cybrain.io](http://cybrain.io)

## Направление

AdTech, MarTech

## Рынок

B2B

## Целевая аудитория

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

## Продукт

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

## Как это работает

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

## Какую проблему решает

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

## Команда старта

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

# PetUni

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

## Направление

AdTech, Dating  
Tech, PetTech

## Рынок

B2C

## Какую проблему решает

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

## Продукт

PetUni – универсальный помощник для владельцев домашних животных.

## Как это работает

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

## Команда стартапа

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

## Целевая аудитория

Владельцы домашних животных.

## Направление

AdTech, HRTech

## Рынок

B2B, B2G

## Продукт

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

## Как это работает

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

## Целевая аудитория

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

## Какую проблему решает

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

## Команда стартапа

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

## Направление

MarTech

## Рынок

B2B, B2G

## Целевая аудитория

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

## Продукт

Экосистема автоматизации пользовательского пути в мессенджерах.

## Как это работает

Платформа мессенджер-маркетинга, которая объединила в себе возможности мессенджер-маркетинга в самых популярных мессенджерах на уровне взаимодействия людей и чат-ботов + все возможные элементы маркетинга, которые можно усилить и эффективно перенести во взаимодействие в мессенджеры. Сервис агрегирует все входящие потоки поступления лидов, далее на уровне идентификаторов пользователей, включая номер телефона, начинается диалог с этими пользователями при помощи заранее сформированных под каждый бизнес-процесс чат-ботов.

## Какую проблему решает

- Низкоэффективное, медленное взаимодействие с лидами.
- Отсутствие эффективной квалификации лидеров.
- Неудобство ведения централизованной работы во всех мессенджерах.
- Отсутствие высокоэффективных каналов для взаимодействия с клиентами в разрезе жизненного цикла.
- Отсутствие возможности продажи услуг в мессенджерах в связи с системами учета данных.

## Команда стартапа

- Виктор Комаров – CEO, founder. Визионер маркетинга с более чем 10-летним опытом в онлайн-продвижении.
- Богдан Богомазов – СТО. Технический директор. Больше 12 лет опыта разработки в различных компаниях от стартапов до крупных гигантов рынка. Разработка торговых и аналитических ботов с использованием ИИ для торговли на крупнейших биржевых площадках (Winwest Group).

# Podster.FM

podster.fm

## Направление

AdTech, MarTech

## Рынок

B2B, B2G

## Целевая аудитория

Бизнес, ведущий рекламную деятельность в сети интернет.

## Продукт

Автоматизированная рекламная биржа аудиоконтента, хранящегося на сервере.

## Как это работает

Podster.fm является крупнейшим хранилищем (хостингом) подкаст-контента в России. Сервис хранит у себя аудиоконтент авторов 8315 подкастов и обрабатывает ежемесячно от 1.2 до 1.5 миллиона запросов к этому контенту от всех крупных агрегаторов подкастов (iTunes Podcast, Google Podcast, Pleer.fm и др.).

Компания разработала алгоритм внедрения рекламы в аудиоконтент подкаста с согласия автора. При запросе система отслеживает выставленные условия по таргету и создает на лету единый файл с рекламным контентом, отправляя его конечному пользователю в сети интернет.

## Какую проблему решает

- Продажа рекламы.
- Автоматизация таргета.

## Команда стартапа

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

# Caretka

caret.link

## Направление

MarTech

## Рынок

B2C, B2B2C,  
B2B

## Целевая аудитория

Пользователи соц. сетей

## Продукт

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

## Как это работает

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

## Какую проблему решает

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

## Команда стартапа

- Алексей Трогов – СТО. Более 15 лет в IT. Придумал написал алгоритм ^Link.
- Владимир Белых – CEO, CMO, CSO. 7 лет в корпоративном маркетинге. сооснователь проектов Clevermoto, Physika, автор и ведущий телепрограммы «ДепешМод» на канале Москва24.

# CRO Team

cro.team

## Направление

MarTech, Big Data

## Рынок

B2C, B2B

## Продукт

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

## Как это работает

Интеграция с источниками данных клиента из внешних и внутренних систем, построение единого хранилища, проведение аналитики и отражение её в стандартных и кастомизированных отчетах.

Сервис также изучает паттерны потребительского поведения, строит CJM, находит точки торможения и выхода, дает рекомендации по оптимизации конверсии.

## Целевая аудитория

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

## Какую проблему решает

Решает проблему низкой конверсии, помогает поднять до целевого значения.

## Команда стартапа

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

# hrvrAcademy

hrvr.academy

## Направление

HRTech, VR

## Рынок

B2B, B2G

## Продукт

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

## Как это работает

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

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

## Целевая аудитория

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

## Какую проблему решает

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

## Команда стартапа

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

# Ergonza

ergonza.com

## Направление

HRTech

## Рынок

B2B

## Продукт

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

## Как это работает

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

## Целевая аудитория

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

## Какую проблему решает

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

## Команда стартапа

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

## Направление

HRTech, FinTech

## Рынок

B2C

## Целевая аудитория

Финансово-промышленные структуры.

## Продукт

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

## Как это работает

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

## Какую проблему решает

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

## Команда стартапа

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

# InReality

in-reality.ru

Направление	Рынок	Целевая аудитория
HRTech, EdTech	B2C	Любой человек, начиная с 10+ с осознанным запросом на изменения, развитие осознанности, смены деятельности/профессии и монетизации собственных талантов. B2B2C.
<b>Продукт</b>		<b>Какую проблему решает</b>
Многофункциональная образовательная платформа для подростков и взрослых, представляющая собой интегрированный комплекс функциональных модулей, позволяющий сопровождать жизненный цикл профессионального развития человека от выявления талантов до практики их применения и монетизации индивидуальных профессиональных способностей человека.		<ul style="list-style-type: none"><li>Позволяет самоопределиться, быстро проверить гипотезы своих талантов, в короткие сроки найти или сменить профессию, что значительно экономит время жизни.</li><li>Решает задачу верификации контента и построения индивидуальных траекторий развития, что сокращает время на поиск и выбор курсов, программ, сообществ.</li><li>Помогает бизнесу получать качественные услуги и сократить расходы на подбор и развитие персонала. За счет системного повышения качества аутсорсинга второстепенных процессов позволяет значительно сократить расходы на содержание персонала.</li></ul>
<b>Команда стартапа</b>		
<ul style="list-style-type: none"><li>Елена Сокирянская – CEO. Более 17 лет в управлении бизнесом в ролях генеральный и финансовый директор.</li><li>Игорь Дубинников – CBDO. Более 15 лет корпоративный VPHR крупного бизнеса.</li></ul>		

# My Smart Office

ip.dev.wconsults.ru

## Направление

HRTech

## Рынок

B2B

## Целевая аудитория

МСП, компания по обслуживанию СКУД.

## Продукт

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

## Как это работает

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

## Какую проблему решает

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

## Команда стартапа

- Михаил Крюков – руководитель проекта, основатель.

# Need Support

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

## Направление

HRTech

## Рынок

B2C, B2B, B2G

## Целевая аудитория

Компании, в которых проектам и мероприятиям нужна оперативная техническая поддержка

## Продукт

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

## Как это работает

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

## Какую проблему решает

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

## Команда стартапа

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

## Направление

HRTech

## Рынок

B2B, B2G

## Продукт

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

## Как это работает

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

## Целевая аудитория

Крупные производственные компании с широкой географией и удаленным сервисным обслуживанием.

## Какую проблему решает

- Для предприятий с высоким уровнем цифровизации: решение проблемы, связанной с оперативным принятием решения сотрудником, проблемы избытка информации, а также проблемы взаимодействия сотрудников с новым оборудованием.
- Для предприятий с низким уровнем цифровизации: снижение затрат на обучение сотрудников, снижение ошибок, а также оцифровка старого аналогового оборудования, что значительно снижает издержки на модернизацию.

## Команда стартапа

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

# Rekrutto

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

## Направление

HRTech

## Рынок

B2B

## Целевая аудитория

МСП, преимущественно FMCG.

## Продукт

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

## Как это работает

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

## Какую проблему решает

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

## Команда стартапа

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

# Rosterize

[rosterize.aero](http://rosterize.aero)

## Направление

HRTech

## Рынок

B2B

## Целевая аудитория

Авиакомпании.

## Продукт

Интеллектуальная система планирования экипажей авиакомпаний.

## Какую проблему решает

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

## Как это работает

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

## Команда стартапа

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

# SkillCode

[www.skillcode.pro](http://www.skillcode.pro)

## Направление

HRTech

## Рынок

B2B, B2C

## Продукт

SkillCode решает задачи по оценке надпрофессиональных навыков сотрудников (Soft Skills), развитость которых критически важна для руководящих должностей всех уровней управления и проектных команд, а также для многих рядовых сотрудников. Высокий уровень Soft Skills персонала компании позволяет решать комплексные задачи и имеет решающее значение в развитии компании в целом.

## Как это работает

Система предоставляет возможность тестирования сотрудников и соискателей для оценки надпрофессиональных навыков (soft skills) по 36 компетенциям с созданием цифровых профилей сотрудников. Тестирование осуществляется в режиме онлайн на компьютере в любое удобное время после получения ссылки. Средняя длительность тестирования - 1,5 часа. Комплексный тест состоит из 7 блоков с применением различных типов опросников и задач.

## Целевая аудитория

- B2B: все компании, которые уделяют внимание оценке и развитию персонала, а также инвестируют в развитие человеческого капитала.
- B2C: все физические лица, которые вкладывают в персональное развитие и хотят подкрепить резюме оценочным профилем при трудоустройстве.

## Какую проблему решает

- Возможность массовой оценки сотрудников по единой системе в короткий срок и с минимальными трудозатратами для первоначальной диагностики текущего уровня кадрового потенциала компании.
- Получение дополнительной информации для принятия кадровых решений.
- Сокращение расходов и целевое использование средств на точечное развитие сотрудников путем формирование групп для обучения и коучингов исходя из компетентностных профилей.
- Рост показателей эффективности бизнеса путем систематизации работы с человеческим капиталом.
- Сокращение количества нерезультативных собеседований.
- Повышение качества подбора персонала.
- Выявление сотрудников для формирование кадрового резерва.

## Команда стартапа

- Артем Кодолов. Опыт предпринимательской деятельности более 3-х лет. Организация для компаний ОПК услуг по бронированию гостиниц и транспорту в странах с неблагоприятной обстановкой.
- Павел Фомин – технический директор. Ответственность за IT-продукт, настройку, user interface.

# SkillScanner

neurocenter.pro

## Направление

HRTech

## Рынок

B2B

## Целевая аудитория

Крупные ритейлеры в fashion индустрии.

## Продукт

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

## Как это работает

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

## Какую проблему решает

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

## Команда стартапа

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

## Направление

HRTech

## Рынок

B2B, B2C

## Какую проблему решает

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

## Продукт

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

## Как это работает

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

## Целевая аудитория

МСП и фрилансеры.

## Команда стартапа

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

# Smart Working

bambook.space

## Направление

HRTech, PropTech

## Рынок

B2B, B2B2C

## Целевая аудитория

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

## Продукт

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

## Как это работает

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

## Какую проблему решает

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

## Команда стартапа

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

# WEEEK

[weeek.net](http://weeek.net)

## Направление

HRTech

## Рынок

B2B, B2C

## Целевая аудитория

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

## Продукт

SaaS-сервис управления проектами и задачами для команд.

## Какую проблему решает

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

## Как это работает

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

## Команда стартапа

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

# YouScouts

[Babooshka.pro](#)

## Направление

HRTech

## Рынок

B2G, B2B

## Целевая аудитория

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

## Продукт

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

## Как это работает

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

## Какую проблему решает

На сегодняшний день на рынке отсутствует комплексный продукт, помогающий принимать обоснованные управленческие решения на всех этапах жизненного цикла торговой точки и сети на основе объективных данных о посетителях: количество, сегменты, портрет, действия, покупки, динамика, корреляции показателей и пр., а также интерпретация полученных данных для принятия решений с целью оценки эффективности маркетинговых мероприятий, развития и увеличения выручки.

## Команда стартапа

- Дмитрий Рубин – генеральный директор. Серийный предприниматель в инновационной технологической сфере.
- Виктория Воронцова – соучредитель, руководитель коммерческого направления. Основатель локейшн-агентства для кино- и видеосъёмок [baboochka.pro](#). 16 лет опыта работы локейшн-менеджером.

# Arkon Construction

[arkon3d.ru](http://arkon3d.ru)

## Направление

PropTech, DeepTech      Рынок

## Рынок

B2C, B2B, B2G

## Продукт

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

## Как это работает

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

## Целевая аудитория

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

## Какую проблему решает

B2C:

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

B2B:

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

## Команда стартапа

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

# Дистанционный офис

[www.dgtl.market](http://www.dgtl.market)

## Направление

PropTech, HRTech

## Рынок

B2B, B2G

## Целевая аудитория

Средний и малый бизнес без отраслевой привязки.

## Продукт

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

## Как это работает

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

## Какую проблему решает

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

## Команда стартапа

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

# IndaSpace

indahood.space

## Направление

PropTech, HRTech

## Рынок

B2B

## Целевая аудитория

Средний и крупный бизнес.

## Продукт

Сервис организации гибридного формата работы в офисе. Продвинутая система бронирования с функциями социализации повышает качество внутренней коммуникации сотрудников.

## Какую проблему решает

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

## Как это работает

Сотрудник принимает решение о визите в офис в тот или иной день на основе информации из системы, основанных на данных о планируемых посещениях его окружения.

## Команда стартапа

- Андрей Черников – CEO. Основатель сети коворкингов для психологов, создавал мобильное приложение iWish и участвовал в проекте O2Sleep.
- Артем Васенин – CPO. Основатель проекта, связанного с созданием различных продуктов для крипто-бирж, участвовал в проекте O2Sleep.
- Дмитрий Кирюхин – CTO. Опытный Team Lead, на счету которого десятки реализованных проектов в этой роли.

# Home Sharing APARTLEND

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

## Направление

PropTech

## Рынок

B2B, B2C

## Продукт

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

## Как это работает

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

## Целевая аудитория

Физ. лица, сдающие и снимающие посуточное жильё.

## Какую проблему решает

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

## Команда стартапа

- Артём Леонов – основатель.

# Biometriclabs

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

## Направление

PropTech

## Рынок

B2B, B2G

## Целевая аудитория

Металлургические компании, теплосети, водоканал, нефтегазовая промышленность.

## Продукт

Программно-аппаратный комплекс на основе вибраакустических датчиков и нейронной сети. Сигналы, получаемые с датчиков, направляются в сеть, там обрабатываются. Система оповещает о наличии утечки в трубе и ее местонахождении с точностью до метра.

## Как это работает

Рекурентная нейронная сеть, которая обрабатывает сигналы с датчиков на трубе.

## Какую проблему решает

Неконтролируемые утечки воды в трубах.

## Команда стартапа

- Алексей Фролов – серийный предприниматель. Есть опыт управления венчурными фондами.
- Илья Макаров – СТО, специалист в Data Science.

# Invisible Guard

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

## Направление

PropTech

## Рынок

B2B

## Целевая аудитория

Крупные строительные объекты, государственные учреждения, охранные организации.

## Продукт

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

## Как это работает

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

## Какую проблему решает

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

## Команда стартапа

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

## Направление

PropTech, IIoT

## Рынок

B2B, B2G,  
B2C

## Целевая аудитория:

Крупный и средний бизнес.

## Продукт

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

## Какую проблему решает:

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

## Как это работает

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

## Команда стартапа:

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

# BufferSystem

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

## Направление

PropTech      Рынок  
B2B2C, B2B

## Продукт

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

## Как это работает

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

## Целевая аудитория

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

## Какую проблему решает

- Продление срока эксплуатации каменных поверхностей.
- Препятствие разрушению материала, сохранение эстетичного вида облицовки фасадов и памятников архитектуры.

## Команда стартапа

- Рустам Сайдмурсалов – CEO. Имеет опыт организации банковской и инвестиционной деятельности.

# SteelGuard

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

## Направление

PropTech

## Рынок

B2B, B2C

## Продукт

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

## Как это работает

Технология позволяет удалить с окколошовной зоны (после приваривания деталей) хромкарбидные пленки и активировать процесс восстановления пассивации (окисление хрома на поверхности стали до CrO<sub>2</sub>), такой слой инертен и деталь получает защиту от коррозии). В классической технологии описанной в советских ГОСТах используются опасные кислоты в больших концентрациях. Данная технология за счет применения электрического тока позволяет заменить эти кислоты на более безопасные.

## Целевая аудитория

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

## Какую проблему решает

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

## Команда стартапа

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

# Omni Tech

omni-tech.ru

## Направление

PropTech, IIoT

## Рынок

B2B, B2G

## Продукт

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

## Как это работает

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

## Целевая аудитория

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

## Какую проблему решает

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

## Команда стартапа

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

# Peers

peers.technology

## Направление

PropTech, HRTech,  
IIoT

## Рынок

B2B

## Продукт:

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

## Как это работает

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

## Целевая аудитория

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

## Какую проблему решает

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

## Команда стартапа

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

# SAURES

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

## Направление

PropTech

## Рынок

B2B, B2C,  
B2G, B2B2C

## Продукт

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

## Как это работает

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

## Целевая аудитория

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

## Какую проблему решает

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

## Команда стартапа

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

# Flatplan

b2b.flatplan.design

## Направление

PropTech

## Рынок

B2B

## Целевая аудитория

Строительные и девелоперские компании.

## Продукт

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

## Как это работает

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

## Какую проблему решает

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

## Команда стартапа

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

# Цифровой двойник

[v-workshop.tilda.ws/digitlwix](http://v-workshop.tilda.ws/digitlwix)

## Направление

PropTech

## Рынок

B2B

## Целевая аудитория

Строительные компании.

## Продукт

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

## Как это работает

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

## Какую проблему решает

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

## Команда стартапа

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

# СУИД Индустрия 4.0

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

## Направление

PropTech

## Рынок

B2B

## Целевая аудитория

Строительные организации.

## Продукт

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

## Как это работает

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

## Какую проблему решает

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

## Команда стартапа

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

# BimAR System

bimar.pro

## Направление

PropTech

## Рынок

B2B

## Целевая аудитория

Строительные компании.

## Продукт

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

## Как это работает

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

## Какую проблему решает

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

## Команда стартапа

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

# Smart city Sigfox

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

## Направление

PropTech, IIoT

## Рынок

B2C, B2B,  
B2B2C

## Целевая аудитория

FMCG, ритейл, логистика.

## Продукт

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

## Как это работает

IIoT устройства для мониторинга качества воздуха, уровня наполнения мусорных баков, мониторинг уровня воды в колодцах, предотвращение падения столбов и опорных сооружений и другое на системе Sigfox. Клиенты подключают свои датчики к сети и на 10 лет о них забывают - они бесперебойно будут передавать данные. Это быстро, удобно и безопасно. Устройства не требуют наличия сети. Работают от батареи, срок службы которой – до 10-15 лет.

## Какую проблему решает

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

## Команда стартапа

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

# ЭРА

entpro.ru

## Направление:

PropTech, HRTech

## Рынок:

B2B, B2G

## Продукт

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

## Как это работает

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

## Целевая аудитория

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

## Какую проблему решает

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

## Команда стартапа

- Степан Тарасов – генеральный директор. Разработка функционала, продвижение продукта.

# AURORAI

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

## Направление

PropTech

## Рынок

B2B, B2G

## Продукт

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

## Как это работает

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

## Целевая аудитория

Компании железнодорожной отрасли, горной промышленности, энергетики, металлургии

## Какую проблему решает

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

## Команда стартапа

- Василий Манько – генеральный директор.

# Линкс 2000

## Направление

PropTech, Aviatech

## Рынок

B2B

## Продукт

Оборудование и НИОКР. Разработка и внедрение методик лазерной опто-акустической дефектоскопии для контроля качества критических узлов и деталей для авиастроения, автомобильной, судостроительной промышленности, рельсового транспорта, космической отрасли.

## Как это работает

Поставляемое оборудование и методики либо используются при разработке критически важных узлов конечных изделий, либо внедряются в системы контроля качества на производстве.

## Целевая аудитория

Производители конечной продукции (авиастроение, транспорт, судостроение, атомное и космическое оборудование).

## Какую проблему решает

- Отбраковка комплектующих изделий при поступлении от контрагентов (входной контроль).
- Контроль качества узлов в процессе производства.
- Контроль качества готовой продукции.
- Регламентные и сервисные работы.

## Команда стартапа

- Сергей Рысь – генеральный директор. Вопросы взаимодействия с внешней средой, вопросы договорных отношений.
- Александр Карабутов – автор метода и патента. Научное и технологическое развитие.

# THE METERS

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

## Направление

PropTech

## Рынок

B2C

## Целевая аудитория

Жители городов.

## Продукт

Сервис, который агрегирует объявления о продаже и покупке квартир с разных площадок. С помощью ИИ и алгоритмов позволяет скрыть заведомо плохие варианты и помогает обратить внимание на интересные предложения.

## Как это работает

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

## Какую проблему решает

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

## Команда стартапа

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

# MHL iGemo

mhealthlab.ru

## Направление

MedTech

## Рынок

B2B

## Целевая аудитория

Крупные медицинские учреждения.

## Продукт

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

## Как это работает

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

## Какую проблему решает

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

- Брадикардия.
- Тахикардия.
- Аритмия.
- Остановка сердца.
- Тахиапноэ.
- Брадиапноэ.
- Апноэ.
- Судороги.

## Команда стартапа

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

# Celly.AI

celly.ai

## Направление

MedTech

## Рынок

B2B

## Целевая аудитория

Крупные лаборатории и медицинские учреждения.

## Продукт

Celly.AI - устройство на базе смартфона, автоматизирующее гематологическую микроскопию. Устройство подключается к окуляру микроскопа и анализирует микропрепарат при помощи нейросетей.

## Как это работает

Решение представляет собой недорогое устройство на базе смартфона, подключающееся к окуляру микроскопа. Приложение обрабатывает видеопоток, поступающий с камеры смартфона при помощи компьютерного зрения и искусственного интеллекта. В основе решения лежат нейросетевые алгоритмы по анализу изображений, которые позволяют идентифицировать и классифицировать клетки крови, а также находить аномальные объекты (паразиты, онкологические/blastные клетки).

## Какую проблему решает

Автоматизация лабораторной микроскопии - актуальная проблема, обусловленная растущим дефицитом квалифицированных кадров. По разным оценкам, в среднем в странах ЕС вакантны порядка 20–30% позиций врачей лабораторной диагностики, в США — около 20–25%, в России нехватка специалистов может достигать 45%.

## Команда стартапа

- Ансар Жалялов – серийный предприниматель. К.б.н. более 5 лет запуска новых продуктов в Beeline, создатель Medicine Live.
- Аль-Шедиват Муаммар Фейсал – технический директор. Ведущий разработчик в одной из крупнейших инфраструктурных команд Facebook.

# Гиппократ

dmedica.ai

## Направление

MedTech

## Рынок

B2B

## Продукт

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

## Как это работает

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

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

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

## Целевая аудитория

Медицинские учреждение, частные и государственные клиники.

## Какую проблему решает

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

## Команда стартапа

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

## Направление

HRTech

## Рынок

B2B, B2G

## Целевая аудитория

Государственные или коммерческие клиники.

## Продукт

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

## Как это работает

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

## Какую проблему решает

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

## Команда стартапа

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

# Эндопротезы для герниопластики

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

## Направление

MedTech

## Рынок

B2B, B2G,  
B2B2C

## Целевая аудитория

Медицинские учреждения.

## Продукт

Производство сетчатых полимерных эндопротезов для реконструктивной хирургии.

## Как это работает

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

## Какую проблему решает

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

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

## Команда старта

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

# Нейроникс

flexlab.ru

## Направление

HealthTech

## Рынок

B2B

## Целевая аудитория

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

## Продукт

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

## Команда стартапа

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

## Как это работает

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

## Какую проблему решает

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

# Pulssir

pulssir.ru

## Направление

HealthTech

## Рынок

B2B2C

## Целевая аудитория

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

## Продукт

Платформа удаленного бесконтактного непрерывного мониторинга состояния здоровья и опасного поведения людей, в том числе пожилых и малоподвижных.

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

## Как это работает

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

## Какую проблему решает

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

## Команда старта

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

# MeDiCase

Medicase.pro

## Направление

HealthTech

## Рынок

B2B, B2G,  
B2C

## Продукт

Система MeDiCase представляет собой платформу для организации дистанционной помощи больным.

## Как это работает

В основе системы лежит модуль автоматизированных опросов (симптом-чекеров), работающих на базе ИИ и позволяющих выявлять симптомы у больных и формировать диагностические гипотезы с вероятностью более 85%. Этот модуль позволяет привлекать и удерживать новых клиентов и существенно облегчает работу врача с больным. Второй модуль состоит из защищенных систем обмена информацией по каналам врач-пациент и врач-врач, которые необходимы для работы виртуального сервиса. Наши решения легко масштабируются и свободно интегрируются в другие решения.

## Целевая аудитория

Медицинские учреждения, врачи, ведущие частную медицинскую практику.

## Какую проблему решает

Низкая доступность медицинской помощи стала ощутима в период вспышки инфекции SARS-CoV-2. Увеличившийся поток обращений едва не парализовал работу здравоохранения. В таких условиях единственным решением осталось применение дистанционных технологий, но в условиях большого потока организовать онлайн-консультирование не решает проблемы доступности. Отложенные консультации с предварительным автоматизированным собором анамнеза и жалоб позволяют быстрее формировать рекомендации. Важным является сокращение трудозатрат врача на ведение документации, так как система обеспечивает автоматизированное сохранение всех данных в структурированном виде.

## Команда стартапа

- Павел Воробьев – научный руководитель. Д.м.н. профессор, Председатель Правления Московского городского научного общества терапевтов. Опыт предпринимательской деятельности более 30 лет.

# INTECH

intechcorp.ru

## Направление

HealthTech,  
GreenTech

## Рынок

B2B

## Целевая аудитория

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

## Продукт

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

## Как это работает

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

## Какую проблему решает

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

## Команда стартапа

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

## Направление

MedTech

## Рынок

B2B, B2G

## Продукт

Комплексное ETL-решение, ориентированное на диагностику ранних стадий сепсиса по результатам лабораторных исследований.

## Как это работает

Наш продукт состоит из двух ключевых элементов: ETL-системы, обеспечивающей выгрузку данных из медицинской информационной системы в режиме реального времени (актуально для МИС qMS) и комплекса моделей машинного обучения, способного определять ранние стадии развития сепсиса на основе последовательности из 5 и более состояний с точностью 85%. Комплекс моделей машинного обучения является многоуровневым, состоит из статической и набора динамических моделей, совместим с любыми МИС. Статическая модель предназначена для первичного отбора пациентов, состояние которых может быть жизнеугрожающим. При достижении минимального порога необходимых данных в работу включаются динамические модели, которые оценивают текущее состояние и предшествующую динамику. Результатом работы является уведомление лечащего врача о жизнеугрожающем состоянии пациента.

## Целевая аудитория

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

## Какую проблему решает

- Социальные (снижение смертности).
- Репутационные (улучшение качества и своевременности оказываемой медицинской помощи)
- Экологические (снижение количества расходных материалов, используемых для лабораторных исследований/инъекций).
- Понижение затрат на лечение (до 1.5 млн рублей за каждого пациента с сепсисом).
- Снижение величины среднего койко-дня.
- Уменьшение нагрузки на медицинский персонал.

## Команда стартапа

- Ирина Давыдова – основатель, CEO.

# MedBI

medbi.ru

## Направление

MedTech

## Рынок

B2B, B2G

## Продукт

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

## Целевая аудитория

Медицинские организации.

## Какую проблему решает

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

## Как это работает

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

## Команда стартапа

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

## Направление

MedTech

## Рынок

B2B, B2G

## Целевая аудитория

Медицинские организации.

## Продукт

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

## Какую проблему решает

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

## Как это работает

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

## Команда стартапа

- Алексей Шишkin – CEO.

# InData

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

## Направление

CyberSecurity,  
Information security,  
Digital Forensic

## Рынок

B2B

## Продукт

Цифровой сервис для анализа больших массивов данных и выявления в них неявных тенденций и закономерностей. Это могут быть данные о любых событиях, которые можно выстроить в многослойный таймлайн, и где важно понимать – есть ли в хаотичном потоке событий скрытые или синхронизированные закономерности. Уже сейчас InData способна выявлять и анализировать скрытые брутфорс-атаки при расследовании инцидентов ИБ в компаниях, а также факты нежелательного для клиента парсинга его интернет-площадок.

## Как это работает

InData позволяет обнаружить скоординированную сетевую активность, скрытую среди нормальной пользовательской активности, а также проверить наличие ее связи с происходившей ранее активностью. Установливая последовательность событий, InData помогает прийти к моменту тестирования злоумышленниками своих алгоритмов и софта – зачастую именно на этом этапе атакующие еще не скрывают себя за многоуровневыми средствами анонимизации.

## Целевая аудитория

Средние и крупные компании, подверженные риску утраты конфиденциальной информации в связи с инцидентами ИБ и проводящие внутренние расследования таких инцидентов своими силами (служба ИБ, комплаенс, юристы), либо с привлечением внешних специалистов.

## Какую проблему решает

Сбор цифровых доказательств при расследовании инцидентов информационной безопасности, атак на сайты, парсинга сайтов.  
Установление злоумышленника.

## Команда стартапа

- Анатолий Земцов – CEO, co-founder. 3 года опыта в продажах (FMCG, B2B), более 10 лет юридического опыта в IT/ИБ-компаниях (B2B/B2G решения и услуги), из которых более 7 лет – на руководящих должностях.
- Илья Яковлев – СТО, co-founder. 4 года опыта работы в области IT-сопровождения банковских информационных систем (в т.ч. ИБ), 6 лет опыта в сфере форензики и исследования инцидентов ИБ. Более 10 лет – в сфере программирования и разработки.

## Направление

CyberSecurity, IIoT,  
FinTech

## Рынок

B2B

## Продукт

SaaS. Система LOKI - инновационная разработка на базе технологии Deception для защиты ИТ-инфраструктуры, IoT и IIoT от современных кибератак и угроз.

## Как это работает

Система LOKI имитирует любые сетевые устройства (сервер, камеру, телефон, станок, рабочую станцию и др.) и создает ложную сетевую инфраструктуру. Ложная инфраструктура отвлекает внимание киберпреступников от реального сетевого оборудования. Любое подключение к ложной инфраструктуре фиксируется и направляется в системы мониторинга.

## Целевая аудитория

- Топливно-энергетический сектор.
- Банковский сектор.
- Промышленные предприятия.
- Телекоммуникационные компании.
- Государственные и муниципальные организации.
- Транспорт и логистика.

## Какую проблему решает

Система LOKI защищает от киберпреступлений, экономического шпионажа, дестабилизации производства. Внедрение системы LOKI поможет сэкономить бюджет, выделяемый на ИБ, и при этом Вы получите современную высокотехнологичную проактивную защиту ИТ-инфраструктуры.

## Команда стартапа

- Антон Чухнов – генеральный директор. Архитектура, стратегия. 10+ лет в разработке и управлении решениями по обеспечению кибербезопасности.

# ARKNET

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

## Направление

CyberSecurity

## Рынок

B2B

## Продукт

Программное обеспечение ARKNET снижает риски информационной безопасности. Защищая данные от потерь, обеспечивая непрерывность бизнес-процессов предприятия, ARKNET помогает специалистам по информационным системам обнаруживать киберугрозы и вовремя реагировать на действия злоумышленников. Применение облачных сервисов и дистанционной работы становится удобным и безопасным для сотрудников предприятий.

## Как это работает

ARKNET программное обеспечение для информационных систем предприятия. ARKNET AGENT устанавливается на компьютеры и серверы, собирает данные и блокирует действия злоумышленников. ARKNET UNIGATE защищает доступ к сетевым и облачным сервисам, обнаруживает и блокирует сетевые атаки. ARKNET SOC устанавливается на сервер, анализирует собранные данные и базы знаний об уязвимостях и действиях хакеров, классифицирует события и обнаруживает угрозы кибербезопасности. ARKNET IRP создает и выполняет сценарии автоматической блокировки злоумышленников.

## Целевая аудитория

SMB, банковская сфера.

## Какую проблему решает

Дистанционная работа, использование облачных сервисов и хранилищ данных приводят к росту рисков информационной безопасности. Потери и утечки персональных и корпоративных данных, вмешательство в бизнес-процессы и остановка функционирования предприятия приносят огромный финансовый ущерб.

## Команда стартапа

- Викентий Францев – генеральный директор. Основал ООО «АльтЭль», вывел компанию в ТОП-15 рейтинга CNEWS с выручкой 1 млрд рублей. Вице-президент предприятия ГК «РОСТЕХ», информационная безопасность «РусГидро», «Ленэнерго», «МОЭСК» и ЧМ по футболу FIFA 2018.
- Сергей Дьянов – технический директор. 15 лет в разработке. Руководитель департамента предприятия ГК «РОСТЕХ». Проекты АСУТП для «Газпром», контроль движения грузовиков «Платон».

# Xello Deception

xello.ru

## Направление

CyberSecurity

## Рынок

B2B, B2G

## Продукт

Xello Deception — это инновационная распределенная платформа для анализа и непрерывной защиты от направленных атак.

## Как это работает

Суть подхода заключается в создании альтернативной реальности для злоумышленника, попавшего в корпоративную сеть. Платформа создает и активно заманивает злоумышленника в плотную сеть ложных данных, минимизируя вероятность успеха атакующего. Решение действует после того, как «традиционные» средства защиты не справились, но раньше, чем злоумышленники причинили вред компании. Технология продукта Xello Deception эффективна благодаря приманкам и ловушкам в корпоративной сети, таким как: ложные учётные записи, сервера, сервисы, ключи и т.д. Все приманки и ловушки, благодаря машинному обучению, создаются правдоподобными и похожими на ту корпоративную сеть, в которой установлена платформа и являются уникальными для каждого клиента.

## Целевая аудитория

Крупный бизнес с численностью сотрудников от 1000 сотрудников из различных отраслей от банковского сектора или телекома до государственных учреждений или промышленности.

## Какую проблему решает

- Выявление таргетированных АРТ-атак.
- Снижение стоимости на инциденты кибербезопасности.

## Команда стартапа

- Александр Щетинин – CEO. Опыт проектного управления.
- Алексей Макаров – СТО. Опыт руководства командой разработчиков.

# KIKI Robo Cafe

robo.cafe

## Направление

FoodTech

## Рынок

B2B

## Целевая аудитория

МСП, торговые центры, производители продукции.

## Продукт

Автономный роботизированный киоск Robo Cafe по продаже кофе, мороженого и выпечки. Киоск представляет собой торговую точку островного типа, который без участия человека осуществляет полный цикл продажи напитков, выпечки и мороженого от приема заказа и оплаты до приготовления и выдачи. С человекоподобным роботом промоутером, установленным в киоске можно поговорить (он распознает речь и отвечает на вопросы).

## Как это работает

Технологии, применяемые для привлечения внимания и общения с покупателем:

- ИИ для поддержания беседы с покупателем.
- Распознавание (детектирование) лица. Используется роботом-продавцом для обнаружения покупателя.
- Распознавание речи. Используется роботом-продавцом для общения с покупателем.
- Синтез речи. Используется роботом-продавцом для разговора с покупателем и привлечения внимания.

## Какую проблему решает

Снижение издержек. Роботизированное решение позволяет в 8-10 раз сократить издержки на ФОТ, обеспечить высокую производительность и стандартизацию операций, свести до минимума показатели брака, обеспечить 100% контроль над финансовым потоком.

## Команда стартапа

- Владимир Венеров – автор идеи и основатель, лидер команды и первый инвестор проекта, генеральный директор.

# CityCrop

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

## Направление

FoodTech,  
AgroTech

## Рынок

B2G, B2B

## Целевая аудитория

Школы, университеты, МСП в пищевом производстве.

## Продукт

Вертикальные фермы. Технологии для круглогодичного производства зелени и овощей в условиях городской среды.

## Как это работает

Модульное оборудование позволяет компактно разместить и удобно/быстро обрабатывать растения на вертикальных гидропонных каналах.

## Какую проблему решает

Отсутствие или ограничение свежих овощей и зелени, особенно в зимнее время и в регионах, плохо подходящих для ведения классических форм сельского хозяйства.

## Команда стартапа

- Алексей Аминов – генеральный директор.

# TalkMart42

[talkmart42.com](http://talkmart42.com)

## Направление

FoodTech

## Рынок

B2B

## Целевая аудитория

Крупный и средний бизнес в FMCG сегменте.

## Продукт

Голосовой помощник для заказа продуктов и готовой еды.

## Как это работает

Приложения с голосовым управлением работают в экосистемах Яндекса и Сбера, как на поверхностях с экраном (мобильные, Smart TV), так и на умных колонках. Текущий портфель заказов включает B2C приложения для доставки еды, онлайн-фитнеса, доставки одежды.

## Какую проблему решает

Заказы голосом в мире становятся важным каналом онлайн-продаж. Компания предлагает голосового помощника для регулярных покупок продуктов и готовой еды для продуктового ритейла и ресторанов

## Команда стартап

- Роман Ищенко – СТО.

# Домовая Кухня

domokitchen.ru

## Направление

FoodTech

## Рынок

B2C

## Продукт

Стартап с множеством открытых точек, ориентированный на формат вкусной еды из простых продуктов.

## Как это работает

Технология изготовления натуральных полуфабрикатов высокой степени готовности, благодаря которым каждое блюдо из меню готовится за 10-12 минут, при наличии необходимого оборудования. Быстрая доставка благодаря наличию множества точек в Москве.

## Целевая аудитория

Физические лица – жители городов. Сегмент – семейная аудитория, живущая в спальном районе.

## Какую проблему решает

Высвобождает хозяйке время, которое она обычно тратит на готовку для всей семьи

## Команда стартапа

- Егор Нарватов – директор. Запустил с нуля и развил два бизнес-проекта. Привлекал инвестиции в свои проекты. Успешно продал готовый бизнес, который продолжает работать сейчас.

# MagniuM

magniumpro.ru

## Направление

FoodTech

## Рынок

B2B2C, B2B

## Продукт

Функциональный безалкогольный газированный напиток, вода обогащенная цитратом магния со вкусами торговой марки Magnium. Российское производство. В производстве используются натуральные вкусо-ароматические компоненты, линейка вкусов без сахара.

## Целевая аудитория

Продуктовые сети, фитнес-клубы, места активного отдыха для всей семьи, магазины здорового/спортивного питания.

## Какую проблему решает

Дополнительный источник магния. Качественная альтернатива энергетикам (не содержит кофеин и таурин), сладким газировкам (низкое содержание сахара, натуральные компоненты). Напиток не имеет возвратных ограничений, подходит детям и беременным.

## Как это работает

MAGNIUM – это уникальная разработка российских ученых. Инновационная технология растворения цитрата магния в воде и подача потребителю в наиболее удобной форме – функционального напитка. Содержание магния в 1 банке 0,33 л – не менее 60 мг, что обеспечивает от 15% до 50% суточной нормы. Магний в основе напитка поддерживает жизненно важные функции организма.

## Команда стартапа

- Виктория Соколова – генеральный директор.

# Криодиета

ledovo.ru

## Направление

FoodTech

## Рынок:

B2C, B2B2C

## Целевая аудитория

Продуктовые сети, фитнес-клубы, места активного отдыха для всей семьи, магазины здорового/спортивного питания.

## Продукт

Производство сбалансированного питания для диабетиков, людей с ожирением. Доставка лично D2C недельного рациона.

## Какую проблему решает

Организационные вопросы сбалансированного питания: одним кликом потребитель получает разнообразное питание на неделю (до месяца, если есть объём хранения в морозильнике).

## Как это работает

Используется шоковая заморозка, желание добавить в производство акустическую заморозку, реторт и технологию продаж через вендинг; также создать продажи по стране.

## Команда стартапа

- Артём Кручинин – CEO. В 2018 создал бизнес «Криодиета».

# Win-Bin

winbin.ru

## Направление

GreenTech

## Рынок

B2B, B2G

## Продукт

Комплекс сервиса и технологий для раздельного сбора вторсырья. Электронные баки и приложение с вознаграждением за правильное выбрасывание. Баллы можно обменять на поездки по карте тройка, в системе лояльности город.

## Как это работает

Win-Bin – комплекс сервиса и технологий:

- Электронная площадка.
- Интерактивная карта.
- Помощь с определением материала.
- Облицовка на выбор заказчика.
- Один отсек для разных видов вторсырья.
- Встроенный модуль распознавания.
- Датчик веса: подсчёт с точностью 10 грамм.
- Датчик заполнения.
- Электронный замок: активация через приложение минимизирует неверную сортировку.

## Целевая аудитория

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

## Какую проблему решает

Сбор мусора для раздельной переработки и система мотивации к этому населения.

## Команда стартапа

- Елена Абанина – CEO. 17 лет опыта в организации.

# AURORA BOREALIS

aurora.eco

## Направление

GreenTech,  
PropTech

## Рынок

B2B

## Продукт

Производство установок по утилизации и обезвреживанию органических отходов с глубокой очисткой отходящих дымовых газов до 99,9%. Мощность установок 1-5 тонн в час.

## Как это работает

Установка состоит из модифицированной печи и узла для высокотемпературной очистки отходящих дымовых газов. Очистка выбросов происходит в каналах инновационных керамических сотовых блоков собственного производства при температуре 1000°С, таким образом из дымохода выходит только углекислый газ и пары воды. Дыма нет.

## Целевая аудитория

Нефтяная индустрия, металлургические и сталелитейные производства, утилизация отходов.

## Какую проблему решает

- Проблема опасных выбросов в атмосферу после сжигания отходов.
- Проблема безопасного обезвреживания и утилизации отходов, без вреда для экологии.
- Проблема утилизации опасных отходов. В списке Государственной экологической экспертизы РФ более 4000 видов отходов, которые можно безопасно утилизировать на оборудовании Aurora Borealis.

## Команда стартапа

- Александр Климов – руководитель. Руководство коммерческой деятельностью группы компаний (ООО «Биотерм», «НЭК», «Экоплюс»). Компании работают в области обращения с отходами.

# Коалесцент

koalecenter.ru

## Направление

GreenTech,  
PropTech

## Рынок

B2B, B2G

## Продукт

Модульное оборудование для разделения/очистки твердых и жидкых нефтесодержащих сред – песка, грунта, окалины в водных смесях.

## Как это работает

Проектирование по ТЗ заказчика, изготовление, монтаж на объекте и запуск в эксплуатацию отработанного на практике комплекта оборудования для переработки нефтесодержащих отходов и хранилищ нефтешламов. Раздельный, многоступенчатый вывод выделяемых фракций с использованием ряда гидродинамических эффектов для отмыки твердых фракций и принципа коалесценции для разделения воды и нефтепродуктов. Полностью отсутствует вторичное загрязнение, исключены павы, высокооборотные устройства (центрифуги), предельная температура в процессе до 60С, фильтры промываются и без замены весь срок эксплуатации (до 20 тыс. часов).

## Целевая аудитория

Металлургические и трубные компании с наличием конвертерного и прокатного производств.

## Какую проблему решает

Проблема утилизации нефтесодержащих отходов.

## Команда стартапа

- Юрий Хрипко – генеральный директор. Работа с инвесторами, руководил Агентством Регионального Развития при Совете Министров Автономной Республики Крым.

# Ubirator

ubirator.com

## Направление

LogTech

## Рынок

B2B, B2B2B,  
B2B2C

## Целевая аудитория

Крупный бизнес и МСП, физические лица.

## Продукт

Ubirator – это сервис эффективного управления отходами для бизнеса. Бизнес по вывозу макулатуры и пластика по модели вызова такси. Магазины, склады, торговые и офисные центры и иные клиенты могут заказать вывоз вторсырья через смартфон или мобильное приложение.

## Какую проблему решает

Уменьшает вред окружающей среде. Помогает увеличить объем собираемого вторсырья и направляет его на переработку. Освобождает складские площади магазинов для товаров. За счет оптимизации логистики, вывозит вторсырье массой от 40 кг. Уменьшает риски получения штрафов за не утилизацию вторсырья.

## Как это работает

Технологическое ядро - программный комплекс Ubirator Transport Management System (U-TMS).

Данная система позволяет:

- Автоматизировать процесс по созданию оптимальных логистических маршрутов.
- Назначать водителей на заказы согласно их рейтингу.
- Отслеживать выполнение заказа, в том числе, на карте.
- Контролировать все операции по сбору, взвешиванию транспортировке и сдаче вторсырья.
- Рассчитывать стоимость собранного вторсырья и оплачивать его клиентам.

## Команда стартапа

- Никита Никишкин – автор идеи, основатель и руководитель проекта. Образование и опыт: МШУ Сколково.
- Сергей Калитов – сооснователь проекта, исполнительный директор. Образование и опыт: МИСиС, руководил развитием в Kawasaki Motors Russia.
- Алексей Хацкевич – сооснователь проекта, технический директор. Образование и опыт: МФТИ, разрабатывал высоконагруженные системы в Mail.Ru Group.

# ОКО

[oko-systems.ru](http://oko-systems.ru)

## Направление

LogTech

## Рынок

B2B и B2G

## Продукт

«ОКО» — это оптическая система контроля бдительности водителя, которая снижает риски ДТП на транспорте из-за сонливости, переутомления, использования телефона и невнимательного вождения. «ОКО» поставляется на горнодобывающие предприятия РФ и стран СНГ. Система успешно испытана на грузовом и пассажирском транспорте.

## Как это работает

Система «ОКО» монтируется в кабине автомобиля. Оптические сенсоры направлены на водителя и контролируют направление его взгляда во время движения. Если водитель отводит взгляд от дороги во время движения, система издаёт звуковые сигналы для восстановления внимания и фиксирует это событие в своей базе данных.

## Целевая аудитория

Логистические компании, транспортные службы предприятий, городской пассажирский транспорт, служебный и технологический транспорт, горнодобывающие предприятия

## Какую проблему решает

Система «ОКО» снижает риски ДТП, связанные с физическим и психологическим переутомлением водителей. Автомобили клиентов реже попадают в аварии и компании тратят меньше средств на ликвидацию последствий ДТП: ремонт техники, нарушение сроков доставки, лечение травм водителей, компенсации пострадавшим, устранение репутационного ущерба.

## Команда стартапа

- Никита Чурилов – директор по информационно-техническому обеспечению.

# RAIDO

raido.one

## Направление

LogTech

## Рынок

B2B

## Продукт

Разработка и производство оборудования для шеринга электросамокатов и велосипедов, сменных батарей, зарядных станций, самих транспортных средства. Строим первые в мире сети зарядной инфраструктуры для средств микромобильности.

## Как это работает

Разработаны зарядные станции для сменных батарей мелкого электротранспорта в виде вендинговых аппаратов. Облако и мобильное приложение - для безопасности и удаленного контроля. Разработан собственный стандарт универсальной сменной батареи, которая может питать любой самокат или велосипед.

## Целевая аудитория

Владельцы электротранспорта - велосипеды и самокаты, крупные операторы проката электросамокатов, курьерские службы на электровелосипедах.

## Какую проблему решает

Отсутствие зарядной инфраструктуры делает прокат электросамокатов дороже каршеринга. Инфраструктура нужна и курьерским компаниям, которые доставляют еду и прочие мелкие заказы.

## Команда стартапа

- Евгений Кистанов – генеральный директор.

# Capsula

capsula24.com

## Направление

LogTech, e-commerce

## Рынок

B2B, B2G

## Целевая аудитория

Логистические компании, e-commerce.

### Продукт:

Роботизированный пункт выдачи интернет-заказов (ПВЗ). Один терминал Capsula хранит до 400 заказов на квадратный метр, а время выдачи одного отправления не превышает 10 секунд.

### Как это работает

Capsula - это робот, который умеет принимать, выдавать заказы и упорядочивать их внутри терминала таким образом, чтобы они занимали минимальное пространство.

Достигаемая плотность размещения заказов в Capsula — до 400 на кв.м. Это достигается при помощи оптимизации на уровне алгоритмов и на аппаратном уровне. Благодаря устройству исполняющих механизмов Capsula может использовать всю высоту помещения, что недостижимо при ручной выдаче заказов.

### Какую проблему решает

Низкая эффективность использования торговой площади при выдаче заказов с помощью постаматов. Емкость Capsula превышает емкость постаматов в 4,4 раза за счет:

- Использования всей полезной высоты помещения. В отличие от постаматов высота Capsula не ограничена ростом человека и может достигать 5 метров.
- Робот Capsula умеет упорядочивать отправления и заказы таким образом, чтобы они занимали минимальное пространство.

### Команда стартапа

- Юрий Пьянков – генеральный директор. Имеет 15-летний опыт разработки программных продуктов. Манго Телеком (СРО) - отвечал за развитие продуктовой линейки компании. Спроектировал и разработал продукт Capsula, включая аппаратную часть устройства и ПО (управление контроллерами, интерфейс клиента и менеджера, API).

# Whisla Поставщик

[seller.whisla.com](http://seller.whisla.com)

## Направление

LogTech, e-commerce

## Рынок

B2B

## Целевая аудитория

Логистические компании и ритейлеры, имеющие собственные пункты приема и выдачи интернет-заказов и/или почтовых отправлений.

### Продукт:

Система сбора и Big Data аналитики по собственным продажам селлеров на маркетплейсах (Wildberries, Ozon, Yandex Market), а также аналитики ниш и конкурентов, организации поставок, недопускания out-of-stock и поставок на региональные склады.

### Как это работает

Имеются дополнительные сервисы WMS (склад), интеграции со службами доставки до маркетплейсов и подобные. Система в автоматическом режиме высчитывает множество показателей, которые позволяют селлерам максимально эффективно поставлять и продавать на маркетплейсах. Весь продукт спроектирован и написан без применения сторонних технологий, кроме базовых (NODEJS, Postgresql, Yandex Clickhouse). Система включает технологии ИИ (регрессионный анализ).

### Какую проблему решает

- Служба единого окна. Работа в одном интерфейсе значительно ускоряет и упрощает работу.
- Отсутствие нужной аналитики на маркетплейсах. Площадки не знают, что нужно селлеру и делают аналитику, от которой мало толка, даже проводя исследования селлеров. Все равно делают не то и не так.
- Сглаженность поставок и недопускание Out-of-stock (товарных разрывов), которые ухудшают показатели.
- Мониторинг цен, конкурентов, ниш и возможностей для входа.
- Мониторинг текущих продаж и автоматическое формирование заказов.

### Команда стартапа

- Иван Колыхалов – директор, владелец, разработчик. Опыт предпринимательской деятельности с 2011 года.

# Transmetrika

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

## Направление

LogTech

## Рынок

B2B, B2G

## Целевая аудитория

Департаменты транспорта городов.

### Продукт:

Система для оптимизации маршрутной сети общественного транспорта города.

### Как это работает

В основе методики лежит математическая модель спроса на перевозки, пассажиропотока в разрезе остановок, маршрутов и районов города, и геоинформационный анализ изохронов, пешеходного и автомобильного графа улиц на предмет транспортной доступности остановок и ключевых объектов. В рамках проекта рассчитываются индикаторы качества существующих маршрутных сетей по имеющимся открытым данным.

### Какую проблему решает

Набор оптимален для изучения и отработки широкого спектра задач компьютерного зрения и алгоритмов ИИ - в том числе, RL (обучения с подкреплением) - в применении к реальному роботу. Интегрированная учебная программа реализует единую адаптивную траекторию обучения от основ робототехники до полного погружения в возможности искусственного интеллекта.

### Команда стартапа

- Алексей Радченко – создатель проекта. Урбанист, специалист по городскому и транспортному планированию.

# AnalogPRO

ensaving.ru

## Направление

LogTech

## Рынок

B2B, B2C

## Целевая аудитория

Физические лица и МСП.

### Продукт:

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

### Как это работает

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

### Какую проблему решает

Для производителя:

- Возможность привлекать для сравнения намного большее количество производителей.

Для покупателя:

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

### Команда стартапа

- Андрей Можаев – CEO. Предприниматель с 2009 года, в области промышленной электротехники. Управление проектом. Продажи и маркетинг.
- Влад Сазонов – СТО. МВТУ им. Баумана, team lead Traceair, Postamat, криптография.

# TenChat

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

## Направление

Social Network,  
HRTech, FinTech

## Рынок

B2B2C

## Продукт

TenChat – деловая социальная сеть для работы и бизнеса. Удовлетворяет потребности предпринимателей, сотрудников и фрилансеров за счёт упрощения поиска деловых контактов, проектов, работы и др. способов карьерного/бизнес-развития.

## Как это работает

В основе – механики социальной сети с поправкой на деловую составляющую: профиль с указанием навыков и портфолио, поиск деловых контактов через совместные интересы и т.д. В основе – улучшенный Linkedin с поправкой на рынок России. Сверх базового функционала социальной сети – мини-приложения для проверки контрагентов, поиска тендеров, поиск сотрудников/работы. Пользователь проходит идентификацию во избежание «фейковых» профилей и в качестве доказательства профессиональной экспертизы.

## Целевая аудитория

Предприниматели и специалисты сферы интеллектуального труда (право, дизайн, маркетинг, финансы и т.д.) Вне зависимости от формы занятности (штатные или фриланс).

## Какую проблему решает

Сложности в поиске деловых знакомств/клиентов/бизнес-партнёров, сложности в поиске работы/сотрудников, сложности для предпринимателей (обилие информационного шума в классических социальных сетях), отсутствие конечной пользы от социальных сетей (карьерное развитие/новые бизнес-партнёры вместо просмотра развлекательного контента).

## Команда стартапа

- Семён Теняев – founder. Российский ИТ-предприниматель, инвестор, глава группы компаний ВБЦ, гендиректор финансового маркетплейса ВБЦ. Занимал ключевые позиции в казначействах Россельхозбанка, МКБ и лизинговой компании «Центр-Капитал».
- Геннадий Хорбенко – co-founder. Совладелец и коммерческий директор группы компаний ВБЦ. Более 10 лет опыта в продажах на банковском рынке, в консалтинге, FinTech, GovTech.

# Meetsup

meetsup.co

## Направление

Social Network

## Рынок

B2B

## Продукт

Онлайн-нетворкинг с релевантными профессиональными контактами. Каждую неделю Meetsup знакомит вас с новыми людьми, с учетом ваших интересов и задач. Бесплатно.

## Как это работает

Внутри сайта интернет-банка сервис, на базе технологии Meetsup, который позволяет эффективно привлекать новую SME-аудиторию и предоставлять дополнительную ценность текущим клиентам банка, увеличивая уровень их лояльности.

## Целевая аудитория

Банки, образовательные платформы, бизнес-клубы, акселераторы.

## Какую проблему решает

- Проблему создания релевантных связей между предпринимателями и представителями бизнеса внутри экосистемы банков и компаний.
- Увеличивает бизнес-показатели банков и бизнес-экосистем в метрике количества сделок внутри экосистемы и помогает достигать маркетинговые цели по привлечению новых клиентов.

## Команда стартапа

- Беляев Алексей – CEO, ex-Yandex. Опыт основания бизнесов в областях e-commerce (Tatem) и sharing Economy (Spaze).
- Влад Дуплякин – CBDO, Ex-Sber; опыт запуска стартапов для VTB Group, Wintershall Dea GmbH, Gazprom Neft.
- Демченко Александр – СТО, опыт запуска HR стартапа, более 10 лет опыта в управлении технических команд и запуске высоконагруженных проектов.

# BlaBlaTalk

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

## Направление

Social Network

## Рынок

B2C

## Продукт

BlaBlaTalk — приложение для общения с живым человеком в формате Black Box, которое позволяет пользователю оставаться полностью анонимным.

## Как это работает

Анонимное общение с живым человеком без обязательств, советов и знакомств. Место, где можно поговорить о себе. Друг, с которым реально хорошо. Можно поговорить о повседневном — первое приложение, в котором можно получить поддержку практически мгновенно, гарантируя анонимность, конфиденциальность, безопасность (точно без токсичности).

## Целевая аудитория

Физ. лица от 14 до 25 лет; интроверты в ИТ, финансах; женщины 27+, дети 14-18 лет

## Какую проблему решает

Со стороны пользователя решаются проблемы:

- Одиночества.
- Нехватки человеческого общения.
- Страха поделиться личным с окружением и быть непонятым.

Со стороны инфлюенсеров решаются проблемы:

- Отсутствия инструментов для формирования комьюнити, возможности «белого» заработка на создании эксклюзивного контента.
- Отсутствия автоматизации оплаты, предоставления доступа к контенту и менеджмент активности участников комьюнити.

Технологическая проблема — необходимость предоставления персональных данных в анонимном сервисе при авторизации и оплате.

## Команда стартапа

- Елена Автомонова – сооснователь и COO. Ex-COO Рокетбанка.
- Анастасия Ускова – сооснователь и CEO. Ex-CEO Рокетбанка.

# IVITECH

Ivitech-finance.com

## Направление

FinTech

## Рынок

B2B

## Целевая аудитория

Тендерные компании, ЭТП, строительные организации, бухгалтерии.

## Продукт

Агентская платформа. Платформа для финансирования клиентов тех отраслей экономики, которые недофинансираны банками и другими финансовыми компаниями. Оценка платежеспособности и потенциальной дефолтности производится не на основании классического финансового анализа, а на основании альтернативного скоринга, основанного на количественных и качественных показателях, свойственных конкретной отрасли.

## Как это работает

Клиент обращается за покупкой услуги, проходит оценку через систему альтернативного скоринга, после чего финансирование выплачивается в адрес вендора товара/услуги. Далее происходит ежедневное списание задолженности из выручки, поступающей клиенту от агрегатора такси на протяжении срока рассрочки. Сделка по цессии передается на того или иного кредитора, притом платформа, как первичный кредитор, продолжает коллективные платежи на ежедневной основе и перечисляет их на кредитора.

## Какую проблему решает

Проблема недоступности финансирования в банках за счет того, что классические модели финансового анализа основаны на анализе балансовых показателей компаний, которые не отражают того, как действительно себя чувствует бизнес.

## Команда стартапа

- Артем Москалев – co-founder. 10 лет опыта в коммерческом банке от аналитика до управляющего директора. Развитие факторинговой компании, привлечение финансирования
- Олег Перевиспа – co-founder. Более 12 лет в факторинге. В 2014 году создал независимую факторинговую компанию ABsolution. Реализация первой модели «аутсорсинг факторинга».
- Владимир Залесский – СТО. Основатель ИТ-компании FIS. Один из ключевых вендоров на рынке интеллектуальных по-code платформ и BPM-систем. Сооснователь нескольких стартапов, эдвайзер в коммерческих банках и ИТ стартапов.

# Финакс

finaxe.ru

## Направление

FinTech

## Рынок

B2B, B2C

## Продукт

Финансовый маркетплейс для бизнеса в сфере госзакупок. Мы помогаем участникам госзакупок получать банковские продукты удобно и выгодно.

## Как это работает

Клиент регистрируется на сайте проекта и через личный кабинет заводит в систему свою заявку на нужный банковский продукт. Для этого ему нужно лишь указать ИНН своей компании и прикрепить базовые документы. Система автоматически проводит скоринг клиента почти по 100 различным параметрам из открытых источников. На основании этой информации она рекомендует банки, которые с наибольшей вероятностью одобрят заявку и предложат самые выгодные условия.

## Целевая аудитория

Тендерные компании, ЭТП, строительные организации, бухгалтерии.

## Какую проблему решает

в России примерно 200 банков могут выдавать гарантии для участия в торгах. Помогает компаниям выбрать самое выгодное предложение из представленных на рынке. Сейчас создается мобильное приложение - сообщество для участников гос. закупок, которое полностью изменит формат общения, подготовку к участию, поиску торгов и оформлению банковских продуктов.

## Команда стартапа

- Игорь Минчук – CEO.  
Предпринимательский опыт: ремонт и продажа недвижимости в Германии, Отель в Германии, агентский бизнес в покере.
- Игорь Костыря – CTO. 8 лет опыта своей студии разработки сайтов и приложений.

# Any-Cut

[any-cut.pro](http://any-cut.pro)

## Направление

RPA, PropTech,  
IndustrialTech

## Рынок

B2B

## Продукт

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

## Как это работает

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

## Целевая аудитория

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

## Какую проблему решает

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

## Команда стартапа

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

# Зi TouchPoint Analytics

3itech.ru

## Направление

RPA

## Рынок

B2B

## Продукт

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

## Как это работает

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

## Целевая аудитория

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

## Какую проблему решает

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

## Команда стартапа

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

## Направление

RPA

## Рынок

B2B

## Продукт

Dipa – это цифровая диалоговая платформа на базе нейросетей и искусственного интеллекта. Относится к решениям классов IPA (Intelligent Process Automation), VPA (Virtual Private Assistant) и VCA (Virtual Customers Assistant).

## Как это работает

Dipa - это цифровая диалоговая платформа на основе ИИ и нескольких нейросетей.

## Целевая аудитория

E-commerce, любые интернет-сервисы с авторизацией пользователей.

## Какую проблему решает

- Упрощает взаимодействие между пользователями и ИТ системой (SAP, Oracle, 1C, CRM, SRM, другими ИТ-системами), выполняет действия за пользователя (закупки, продажи, HR, ремонт оборудования, НСИ, выгрузка статусов и отчетов и др.).
- «Единое окно» для пользователей. Благодаря диалоговому интерфейсу обучает пользователей выполнять их должностные обязанности.
- Заменяет первые линии поддержки пользователей. Интегрируется с системами ITSM.
- Собирает аналитику по бизнес-процессам, выявляет «узкие горлышки» и помогает принимать управленческие решения. На основе аналитики предлагает персонализированные сервисы для сотрудников.

## Команда старта

- Елена Волкова – генеральный директор. Более 15 лет на рынке, более 20 международных проектов в штаб-квартире SAP. Победительница конкурса Ernst&Young «Деловые женщины 2020» в номинации «ИТ-компания».
- Татьяна Козуб – коммерческий директор. Более 15 лет на рынке, руководитель программ ИТ трансформации.

# Flex Matching

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

## Направление

RPA

## Рынок

B2B

## Продукт

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

## Как это работает

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

## Целевая аудитория

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

## Какую проблему решает

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

## Команда стартапа

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

# Boomq.io

Boomq.io

## Направление

RPA

## Рынок

B2B

## Продукт

Инструмент нагрузочного тестирования.

## Как это работает

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

## Целевая аудитория

банки, разработчики веб и мобильных решений, владельцы сайтов.

## Какую проблему решает

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

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

## Команда стартапа

- Ковалев Юрий – генеральный директор.

# Адаптис

adaptis.pro

## Направление

RPA

## Рынок

B2B и B2G

## Продукт

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

## Как это работает

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

## Целевая аудитория

Организаторы мероприятий.

## Какую проблему решает

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

## Команда стартапа

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

# Pappermint

pappermint.ru

## Направление

RPA

## Рынок

B2B

## Продукт

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

## Как это работает

Цикл работы:

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

Ню-хау проекта:

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

## Целевая аудитория

Крупные ритейлеры в fashion индустрии.

## Какую проблему решает

Для клиента:

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

Для типографий:

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

## Команда стартапа

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

# Offsetted

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

## Направление

RPA, GreenTech

## Рынок

B2B

## Продукт

Платформа для мониторинга и компенсации экологического следа компаний.

## Как это работает

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

## Целевая аудитория

Крупные ритейлеры в fashion индустрии.

## Какую проблему решает

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

## Команда стартапа

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

# SmartLoc Retail

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

## Направление

RetailTech,  
MarTech

## Рынок

B2B

## Продукт

SaaS решение для геомаркетинговых исследований. Онлайн инструмент для поиска помещений, анализа локаций, расчета потенциального оборота торговой точки.

## Как это работает

Создание моделей прогнозирования товарооборота. Облачная геоинформационная система со встроенными инструментами и данными для анализа геоданных и локаций клиента.

Инструментарий и база данных для анализа: население, локации, сколько квартир, автомобильный и пешеходный трафик, объекты инфраструктуры, другие объекты (конкуренты), торговые бизнес центры.

## Целевая аудитория

Крупные ритейлеры (более 20-30 точек), консультанты и брокеры недвижимости.

## Какую проблему решает

С помощью доступа к понятными инструментам с необходимой, клиенты решают проблему эффективного открытия новых точек, планирования промо-акций, увеличения товарооборота, экономии ресурсов.

## Команда стартапа

- Азат Имангалин – генеральный директор.
- Эдуард Сомов – исполнительный директор.
- Савитский Станислав – директор по развитию.

# Smart Wi-Fi

structura.pro

## Направление

MarTech, AdTech,  
RetailTech

## Рынок

B2B2C, B2C,  
B2B, B2G

## Целевая аудитория

Сети, имеющие более 10 онлайн точек продаж/обслуживания и собственное мобильное приложение с подключенной программой лояльности.

## Какую проблему решает

Проблема – «невозможность автоматической коммуникации с клиентом в магазине до кассы, где он покажет карту лояльности». Smart Wi-Fi создаёт возможность прислать адресное промо-предложение покупателю в момент готовности к покупке, но до того, как выбор уже сделан. Сейчас информацию «user #8734256 в store #12456» можно получить только на кассе, когда клиент показал карту лояльности. Для персонального промо это уже поздно: фокус покупателя на оплате и уходе, а не на наполнении корзины.

В итоге, взаимодействие бренда и пользователя переходит в парадигму win-win: бизнес повышает эффективность программ лояльности и снижает расходы на коммуникацию за счет повышения конверсии.

Потребитель получает персональные скидки и акции, о которых упоминается в самый подходящий момент получает меньше раздражающего спама.

## Команда старта

- Николай Тупикин – генеральный директор. Операционная деятельность, продажи и внедрение технологии Smart Wi-Fi.
- Игорь Леконцев – технический директор, изобретатель, автор российских и международных патентов.

# Neurocam Supervisor

[neurocam.com/supervisor](http://neurocam.com/supervisor)

## Направление      Рынок

RetailTech      B2B

## Продукт

Облачный SaaS продукт, который анализирует действия и портреты людей в торговой точке на основе потокового видео с камер видеонаблюдения с помощью алгоритмов искусственного интеллекта и подсказывает управленцам, что делать, чтобы повысить доходность точек продаж. Работу системы обеспечивают обычные IP-камеры и программное обеспечение Neurocam, установленное на любой компьютер или ноутбук.

## Как это работает

Решение состоит из камер видеонаблюдения и программного обеспечения, которое считает и анализирует посетителей с помощью технологии распознавания лиц. Отчеты в виде дашбордов по всем объектам предоставляются в облачном личном кабинете.

## Целевая аудитория

HoReCa, малый и средний бизнес с офлайн точками продаж, куда приходят посетители.

## Какую проблему решает

- Собственники торговых предприятий и сферы услуг в офлайне недополучают выручку из-за отсутствия индивидуального подхода к клиентам, несут потери из-за краж, репутационного ущерба и отсутствия контроля рабочего времени сотрудников.
- Продукт моментально оповещает сотрудников о событиях из поля их ответственности. Менеджера о предпочтениях клиента, охрану о приходе нежелательных персон, руководителю предоставляет отчеты о посещаемости и аудитории.

## Команда стартапа

- Олег Кох – CEO. Опыт более 10 лет в управлении разработкой веб-приложений и ПО. Руководил разработкой информационных систем для ГК Росатом, Федеральной службы по труду и занятости, ИЦ Сколково, МФТИ, ГУДХ МО и др.
- Алексей Панчук – CTO. Опыт в области CV/AI/ML/DL более 15 лет.
- Денис Рощин – CBO. Опыт B2B-продаж более 6 лет. Общий объем заключенных сделок с коммерческими организациями более 500 млн рублей.

# GREENSMS

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

## Направление

Telecom

## Рынок

B2B, B2G

## Целевая аудитория

E-commerce, любые интернет-сервисы с авторизацией пользователей.

## Продукт

GREENSMS.ru - сервис отправки уведомлений по всему миру. Интеграция отправки SMS, Voice, Viber, Whatsapp, VK, OK сообщений в ваше программное обеспечение.

## Как это работает

Умная технология маршрутизации, мониторинга и резервирования каналов коммуникации, позволяющая гарантировать доставку сообщений по всему миру.

## Какую проблему решает

Омниканальная система гарантированной каскадной доставки сообщений и аутентификации пользователей по всему миру.

## Команда стартапа

- Артем Ермаков – CEO, founder. Более 15 лет опыта на рынке мобильных коммуникаций. Большой опыт в продажах и маркетинге. Работа в проектах Nikita Mobile, SMSOnline, Mobile Media Group, Связной и др.
- Александр Недзельский – CTO, Founder. 14 лет опыта в области разработки ПО. Руководил разработкой веб-приложений в itsoft.ru, telebot.im, inmood.ru.

## Направление

Telecom

## Рынок

B2B

## Продукт

Сеть доставки контента (CDN), состоящая из собственной и чужой инфраструктуры. Владельцу инфраструктуры (B2B/B2C) выплачивается вознаграждение за использование его устройства и канала связи. Это позволяет перекладывать сарех-затраты по расширению сети на сторонних владельцев серверов и прочих устройств, подключенных к интернету

## Как это работает

На устройство, присоединенное к виртуальной облачной сети, устанавливается ПО, управляющее устройством, контролируемое удаленно с центральных узлов сети (роутеры-балансировщики). Путь трафика между различными устройствами (маршрутизация) определяется алгоритмами, реализованными в центральных роутерах-балансировщиках. Владельцу инфраструктуры (B2B/B2C) выплачивается вознаграждение за использование его устройства и канала связи. Софт на узлах раздачи способен агрегировать видео(медиа) трафик для одного зрителя с разных узлов в несколько параллельных потоков (до 6).

## Целевая аудитория

Видео хостинги и медиа компании, операторы связи.

## Какую проблему решает

Дорогое масштабирование облака для облачной компании не позволяет операторам фиксированных сетей и мобильных сетей связи обеспечивать географическое покрытие в удаленных от dataцентров регионах. Бизнес-модель GIX перекладывает большинство расходов по строительству сети на существующих владельцев устройств и сетей, значительно улучшая экономику доставки трафика для операторов сетей и для покупателей услуги CDN, а конечным пользователям позволяет получить более качественный доступ к онлайн-ресурсам.

## Команда стартапа

- Родионов Сергей – генеральный директор.
- Арманд Петр – финансовый директор.

## Направление

EdTech, HRTech,  
HealthTech

## Рынок

B2B

## Продукт

VR-платформа для обучения  
сотрудников и  
многофункциональный AR-  
ассистент.

## Как это работает

- В формате 360 с эффектом полного погружения оцифровывается любое помещение/оборудование и создается уникальный сценарий прохождения обучения в виртуальной реальности, а также система аттестации по пройденным навыкам.
- Программный комплекс позволяет проводить удаленное обслуживание и консультации работников при помощи технологий дополненной реальности, решать проблемы быстрее и эффективнее с возможностью вывести нужную информацию на экран пользователя, отметив в трехмерном пространстве нужную область и т.д.

## Целевая аудитория

Любые организации, в рамках деятельности которых может быть необходимо обучение сотрудников соп-ам, работе со сложным технологическим оборудованием, навыками эффективной коммуникации, а также выполнение ремонтных работ и сертификации помещений.

## Какую проблему решает

- Травмоопасное производство.
- Время- и финансовые затраты на обучение.
- Безопасность сотрудников на производстве.
- Остановка производства на время обучения работе с оборудованием.
- Отсутствие зафиксированных систематизированных и унифицированных материалов, которые зачастую передаются «из рук в руки» технологами и мастерами на участках.

## Команда стартапа

- Негачев Константин – руководитель проекта, эксперт множества фондов и организаций по направлению иммерсивных технологий, победитель конкурса Лидеры России – сооснователь и заместитель генерального директора компании VRT.

# Cense

[cense.store/ru](http://cense.store/ru)

## Направление

EdTech

## Рынок

B2B, B2C

## Продукт

Cense - это приложение, которое позволяет родителям ограничивать время, которое их дети проводят в телефоне, а детям - обходить ограничения, получая новые знания.

## Как это работает

Cense - это приложение, в котором ваши дети могут получить доступ к развлекательным функциям телефона только в том случае, если они выучили новый материал внутри приложения. Как только у ребёнка кончается ежедневная квота времени, он может получить ещё больше времени, правильно решив интересные и весёлые задачи. Искусственный интеллект Cense отслеживает то, как учится ваш ребёнок и подбирает темы таким образом, чтобы процесс обучения был наиболее интересным, а так же отслеживает показатели и варьирует задания по сложности исполнения.

## Целевая аудитория

Родители, которые злятся или не довольны тем, что дети много времени сидят в телефоне; разработчики онлайн-курсов, заинтересованные в продаже своего продукта через приложение.

## Какую проблему решает

Избыточное потребление развлекательного контента детьми в ущерб учёбе.

## Команда стартапа

- Максим Мачнев – основатель. Ранее – директор по пиару и маркетингу в Startup Lab и нескольких стартапах, до этого – специалист по маркетингу на Гран-при России Формулы 1 и Jaguar Land Rover.

# ЛОРЕТТ

[lorett.org](http://lorett.org)

## Направление

SpaceTech

## Рынок

B2G

## Продукт

Разработка инновационного оборудования и технологий в области приёма данных с метеоспутников и спутников дистанционного зондирования земли.

## Как это работает

Уникальные продукты компании позволяют упростить, ускорить и удешевить приём данных со спутников в режиме реального времени. Флагманским продуктом является аппаратно-программный комплекс спутникового мониторинга «Лоретт», предназначенный для приема, демодуляции, декодирования, регистрации и обработки цифровой информации, передаваемой с искусственных спутников земли, находящихся на низких околоземных орbitах, по радиоканалам X-диапазона.

## Целевая аудитория

Гос. учреждения доп. образования, федеральные и региональные конкурсы и краткосрочные образовательные программы, олимпиады НТИ.

## Какую проблему решает

- Обеспечивает доступ к данным сверхвысокого пространственного разрешения в режиме реального времени, являясь более бюджетным средством по сравнению с конкурентами.
- Может применяться в качестве конструктора в образовании в школах на уроках технологии, географии, информатики и т.д., Повышая «практическую применимость» теоретических знаний учеников, позволяя детям прикоснуться к передовым «взрослым» космическим технологиям.
- Является средообразующим инструментом для разработки сервисов и/или мобильных приложений для доступа к космической съемке.

## Команда стартапа

- Владимир Гершензон – основатель, соучредитель, генеральный директор ООО «Лоретт»; основатель группы компаний «СКАНЭКС». Руководитель ГИС и ДЗЗ рабочей группы АэроНет НТИ.
- Ольга Гершензон – основатель, соучредитель, заместитель генерального директора ООО «Лоретт». Основатель группы компаний «СКАНЭКС». Основатель, соучредитель международной компании RBC Signals.

# Робоход

robohod.ru

## Направление

EdTech

## Рынок

B2B, B2B2C

## Целевая аудитория

Школы и технопарки, МСП в сфере образования

### Продукт:

Серия модульных расширяемых образовательных робототехнических наборов на базе ИИ для школьников, студентов и инженеров всех возрастов, которая в совокупности с образовательными материалами на базе междисциплинарного подхода для учащихся и преподавателей делает обучение созданию, проектированию, конструированию, и программированию роботов простым и увлекательным.

Методические материалы дополнены широким спектром мастер-классов и профориентационных интенсивов на базе собственных роботов.

### Как это работает

Роботы собственного производства знакомят пользователей с возможностями удалённого ИИ. Обработка информации нейросетевыми алгоритмами происходит на стационарном компьютере, а передача видео и управление роботом ведутся по радиоканалу. Пользователь может использовать готовые сценарии в или модифицировать в учебных\исследовательских целях, добавлять собственные функциональные и косметические модули и разрабатывать уникальный дизайн всего робота.

### Какую проблему решает

Проект позволяет реализовать прикладное изучение широкого спектра задач компьютерного зрения и ИИ - разработанные алгоритмы можно сразу проверить на реальном роботе. Включение в учебную программу аддитивных технологий, механообработки, монтажа позволяет эффективно использовать в учебном процессе закупленное высокотехнологичное оборудование.

### Команда старта

- Вадим Песков – исполнительный директор. CEO. к.ф.-м.н., эксперт в гибких методологиях руководства, скрам-ментор, лауреат конкурса «Инженер года».
- Юлия Джебраилова – СТО, эксперт в области автономных систем управления и электроники.

# SCANNER.TRAVEL

scanner.travel

## Направление      Рынок

TravelTech      B2C

## Продукт

Онлайн-сервис бронирования туров. Сервис агрегирует предложения от ведущих туроператоров и осуществляет продажу туров онлайн.

## Как это работает

SCANNER.TRAVEL позволяет быстро, удобно и выгодно купить пакетный тур и отправиться на отдых, без визита в турагентство. Всего 5 простых шагов:

- Указать параметры путешествия.
- Выбрать тур и оформить заказ.
- Оплатить банковской картой по защищенному каналу или в рассрочку под 0%.
- Получить комплект документов по электронной почте.
- Получить бонусы на следующую покупку и наслаждаться отдыхом.

## Целевая аудитория

Семьи с детьми школьного и дошкольного возраста, молодые люди в возрасте от 25 до 40 лет, проживающие в крупных городах России.

## Какую проблему решает

- Экономит время пользователя на подбор и бронирование тура - никуда не надо ходить или ехать.
- Экономит деньги пользователя, так как даёт возможность сравнить все предложения рынка и выбрать самый выгодный тур.
- Исключает вероятность заражения COVID-19, так как весь процесс подбора и покупки происходит онлайн.

## Команда стартапа

- Иван Шкарабо – CEO. С 2008 года отвечал за продажи и управление проектами, работая в частных структурах. В 2017 году основал SCANNER.TRAVEL.
- Павел Салтыков – СТО. С 2002 года занимался веб-разработкой в различных коммерческих структурах. Специализировался на создании сложных технических систем с высоким уровнем предельной нагрузки. С 2017 года является сооснователем SCANNER.TRAVEL.

# Polarus

polaruslaser.ru

## Направление

DeepTech

## Рынок

B2B

## Продукт

Пикосекундный волоконный лазер мощностью 50 Вт на длине волны 1030 Нм и энергией в импульсе до 20 мкДж, который позволяет обрабатывать материалы с точностью до 1 мкм и минимизировать тепловое повреждение материалов.

## Как это работает

PL beta – это мощный пикосекундный волоконный лазер для микрообработки материалов, который позволяет делать скрайбирование, резку, маркировку различных материалов методом холодной абляции, что приводит к минимальным тепловым повреждениям. Также лазер PL beta возможно модернизовать под задачу клиента.

## Целевая аудитория

Научные институты и лаборатории, заводы по микроэлектронике, заводы по изготовлению точной аппаратуры.

## Какую проблему решает

- Для производства - высокая точность обработки материалов при быстрой скорости, что снижает брак на производстве и повышает производительность.
- Для научных институтов - доступный лазерный источник излучения, который подходит под исследования взаимодействия излучения с веществом, получения наноматериалов, для рамановской спектроскопии и другие.

## Команда стартапа

- Ходунова Катерина – CEO. Серийный технологический предприниматель, запустила более 10 стартапов, привлекла финансирования более чем на 1 млрд рублей. В настоящий момент занимается операционным управлением трех компаний ООО «Поларус», «Визионикс Рус», «Медика».

# LightDoc Start

[lightdoc.io](http://lightdoc.io)

## Направление

LegalTech, EdTech,  
HRTech

## Рынок

B2C, B2B,  
B2G

## Целевая аудитория

- Компании, работающие с самозанятыми (компании, где есть мерчендайзеры - средние и крупные игроки сектора FMCG, сервисы такси).
- Компании, заключающие договора с клиентами-физлицами без физического контакта (сервисы онлайн-образования; юридические компании).
- Компании, работающие с подрядчиками без ЭЦП (средние строительные компании, логистические компании).

## Продукт:

LightDoc – это сервис для мгновенного заключения юридически значимых договоров онлайн с клиентами-физлицами, самозанятыми или подрядчиками, у которых нет флешки с электронной подписью

## Как это работает

Все функции электронного документооборота: онлайн регистрация пользователя, загрузка файлов, обмен и подписание документов, хранение в архиве, скачивание файлов, генерация сертификата юридической значимости. Онлайн верификация ФЛ и ЮЛ. Подключение контрагента к документообороту за 5 минут по ссылке на e-mail. Интеграция по API. Мобильное приложение. Неограниченное количество участников документооборота.

## Какую проблему решает

Так как клиенты-физлица и самозанятые зачастую не имеют КЭП (флешки с подписью), договора оформляются по эл. почте / в бумажном виде. Это генерирует ряд проблем, а именно:

- Невозможность интеграции бумажного документа с корпоративным ЭДО (например, с 1С).
- Трудности с обеспечение юр. значимости (пре пересылки эл. почтой).
- Высокие издержки на бумажный документооборот: плата за бумагу, курьера, время сотрудников.

## Команда стартапа

- Рафаэль Валиуллин – ведущий разработчик Ozon, Бинбанк, Digital Horizon. Более 15 лет в разработке: проводил разработку систем ЭДО для крупных компаний.
- Ренат Валиуллин. Более 15 лет опыта работы топ-менеджера. Развитие собственного бизнеса с нуля до оборота более 10 млн долларов в год.