



РЕЗИДЕНТЫ ВТОРОЙ НАБОР

AdTech / MarTech

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

HRTech

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
WEEK	26
YouScouts	27

PropTech

Arkon Construction	28
Дистанционный офис	29
IndaSpace	30
Home Sharing APARTLEND	31
BiometricLabs	32
Invisible Guard	33
AKIM	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
Boomq.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

Андата

andata.ru

Направление

AdTech, MarTech

Рынок

B2B, B2C,
B2B2C

Целевая аудитория

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

Продукт

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

Как это работает

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

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

Целевая аудитория

Ритейл, банки, HoReCa, рекламные агентства.

Продукт

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

Как это работает

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

Какую проблему решает

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

Команда стартапа

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

Cyberbrain

cybrain.io

Направление

AdTech, MarTech

Рынок

B2B

Целевая аудитория

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

Продукт

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

Как это работает

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

Какую проблему решает

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

Команда стартапа

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

Направление

AdTech, Dating
Tech, PetTech

Рынок

B2C

Продукт

PetUni – универсальный помощник для владельцев домашних животных.

Как это работает

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

Целевая аудитория

Владельцы домашних животных.

Какую проблему решает

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

Команда стартапа

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

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 лидов.
- 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 связке 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.

Какую проблему решает

- Продажа рекламы.
- Автоматизация таргета.

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.

Команда стартапа

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

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

Какую проблему решает

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

Команда стартапа

- Алексей Трогов – СТО. Более 15 лет в IT. Придумал написал алгоритм ^Link.
- Владимир Белых – CEO, СМО, 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

Целевая аудитория

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

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.

Какую проблему решает

Решает проблему низкой конверсии, помогает поднять до целевого значения.

Команда стартапа

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

Направление

HRTech, VR

Рынок

B2B, B2G

Целевая аудитория

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

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.

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.

Направление

HRTech

Рынок

B2B

Целевая аудитория

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

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.

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 - CTO и сооснователь. 15+ лет в IT разработке и управлении (клиенты: Nexans, Vermeer), сооснователь консалтинговой фирмы GR-Consulting, CTO и сооснователь маркетплейса SABI и стартапа TrnsIt.me.

Направление

HRTech, EdTech

Рынок

B2C

Целевая аудитория

Любой человек, начиная с 10+ с осознанным запросом на изменения, развитие осознанности, смены деятельности/профессии и монетизации собственных талантов. B2B2C.

Продукт

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

Как это работает

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

Какую проблему решает

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

Команда стартапа

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

My Smart Office

lp.dev.wconsults.ru

Направление

HRTech

Рынок

B2B

Целевая аудитория

МСП, компания по обслуживанию СКУД.

Продукт

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

Как это работает

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

Какую проблему решает

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

Команда стартапа

- Михаил Крюков – руководитель проекта, основатель.

Need Support

needsupport.ru

Направление

HRTech

Рынок

B2C, B2B, B2G

Целевая аудитория

Компании, в которых проектам и мероприятиям нужна оперативная техническая поддержка

Продукт

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

Как это работает

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

Какую проблему решает

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

Команда стартапа

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

Направление

HRTech

Рынок

B2B, B2G

Целевая аудитория

Крупные производственные компании с широкой географией и удаленным сервисным обслуживанием.

Продукт

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

Как это работает

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

Какую проблему решает

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

Команда стартапа

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

Направление

HRTech

Рынок

B2B

Целевая аудитория

МСП, преимущественно FMCG.

Продукт

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

Как это работает

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

Какую проблему решает

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

Команда стартапа

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

Rosterize

rosterize.aero

Направление

HRTech

Рынок

B2B

Целевая аудитория

Авиакомпании.

Продукт

Интеллектуальная система планирования экипажей авиакомпаний.

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.

Какую проблему решает

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

Команда стартапа

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

Направление

HRTech

Рынок

B2B, B2C

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 формирования 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 формирования кадрового резерва.

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.

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 быстрое 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 – CCO. Ex-Head of B2G Skyeng (\$ 5.5 млн выручки бизнес-юнита). Отвечает за продажи и рекрутинг разработчиков.
- Павел Мальцев – CPO. Ex-директор по продукту в Tugush (блокчейн-платформа для размещения финансовых активов). Отвечает за контроль качества внедрения проектов.

Smart Working

bambook.space

Направление

HRTech, PropTech

Рынок

B2B, B2B2C

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 оффлайн, не привязывая при этом сотрудников к жесткому графику посещения офиса.

Команда стартапа

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

Направление

HRTech

Рынок

B2B, B2C

Целевая аудитория

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 сырые материалы локейшн-агентств и формирует базы объектов. Платформа помогает официально оформлять взаимодействие с представителями городских объектов.

Как это работает

В проекте разработан искусственный интеллект, 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 эмбедингов (векторного представления) изображений с помощью тех же свёрточных 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 babooshka.pro. 16 лет опыта работы локейшн-менеджером.

Arkon Construction

arkon3d.ru

Направление

PropTech, DeepTech

Рынок

B2C, B2B, B2G

Продукт

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

Как это работает

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

Целевая аудитория

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

Какую проблему решает

B2C:

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

B2B:

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

Команда стартапа

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

Дистанционный офис

www.dgtl.market

Направление

PropTech, HRTech

Рынок

B2B, B2G

Целевая аудитория

Средний и малый бизнес без отраслевой привязки.

Продукт

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

Как это работает

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

Какую проблему решает

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

Команда стартапа

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

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 криптобирж, участвовал в проекте O2Sleep.
- Дмитрий Кирюхин – CTO. Опытный Team Lead, на счету которого десятки реализованных проектов в этой роли.

Home Sharing APARTLEND

apartlend.com

Направление

PropTech

Рынок

B2B, B2C

Целевая аудитория

Физ. лица, сдающие и снимающие посуточное жильё.

Продукт

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

Как это работает

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

Какую проблему решает

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

Команда стартапа

- Артём Леонов – основатель.

Biometriclabs

Biometriclabs.ru

Направление

PropTech

Рынок

B2B, B2G

Целевая аудитория

Металлургические компании, теплосети, водоканал, нефтегазовая промышленность.

Продукт

Программно-аппаратный комплекс на основе виброакустических 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

Рекуррентная 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

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 передает конечному заказчику.

Как это работает

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

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.

АКИМ

securecs.ru

Направление

PropTech, IIoT

Рынок

B2B, B2G,
B2C

Целевая аудитория:

Крупный и средний бизнес.

Продукт

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

Как это работает

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

Какую проблему решает:

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

Команда стартапа:

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

BufferSystem

buffersystem.ru

Направление

PropTech

Рынок

B2B2C, B2B

Продукт

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

Как это работает

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

Целевая аудитория

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

Какую проблему решает

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

Команда стартапа

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

SteelGuard

metallcleaner.com

Направление

PropTech

Рынок

B2B, B2C

Продукт

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

Как это работает

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

Целевая аудитория

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

Какую проблему решает

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

Команда стартапа

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

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 высокоуровневыми системами аналитики. В зависимости от клиента и его нужд высокоуровневая 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 сырые. Это приводит к проблеме, что на этих накопленных данных невозможно построить AL/ML модели сейчас или в дальнейшем. Данные собираются в морально устаревших АСУ ТП и не могут анализироваться современными средствами, например AI/ML.

Команда стартапа

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

Peers

peers.technology

Направление

PropTech, HRTech,
IIoT

Рынок

B2B

Продукт:

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

Как это работает

Peers состоит из носимого устройства (USB-брелока, вибробраслета или других 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».

Направление

PropTech

Рынок

B2B, B2C,
B2G, B2B2C

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.

Продукт

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

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.

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.

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/digitaltwix

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.cnssoft.ru

Направление

PropTech

Рынок

B2B

Целевая аудитория

Строительные организации.

Продукт

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

Как это работает

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

Какую проблему решает

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

Команда стартапа

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

BimAR System

bimar.pro

Направление

PropTech

Рынок

B2B

Целевая аудитория

Строительные компании.

Продукт

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

Как это работает

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

Какую проблему решает

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

Команда стартапа

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

Smart city Sigfox

sigfoxrussia.com

Направление

PropTech, IIoT

Рынок

B2C, B2B,
B2B2C

Целевая аудитория

FMCG, ритейл, логистика.

Продукт

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

Как это работает

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

Какую проблему решает

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

Команда стартапа

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

Направление:

PropTech, HRTech

Рынок:

B2B, B2G

Целевая аудитория

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

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 рассылать отчеты в том числе и автоматически.

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

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 авиапрома, автопрома, атомной и судостроительной промышленности, рельсового транспорта, космической отрасли.

Как это работает

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

Целевая аудитория

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

Какую проблему решает

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

Команда стартапа

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

THE METERS

themeters.ru

Направление

PropTech

Рынок

B2C

Целевая аудитория

Жители городов.

Продукт

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

Как это работает

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

Какую проблему решает

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

Команда стартапа

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

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/бластные 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

Целевая аудитория

Медицинские учреждения, частные и государственные клиники.

Продукт

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

Как это работает

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

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

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

Какую проблему решает

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

Команда стартапа

- Игорь Романенко – основатель и CEO Dmedica. Директор инновационного развития 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 микропрепаратов, а также для их хранения, просмотра и обмена между специалистами.

Как это работает

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

Какую проблему решает

Программный комплекс Paithology – ассистент врача-патолога 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

Направление

MedTech

Рынок

B2B, B2G,
B2B2C

Целевая аудитория

Медицинские учреждения.

Продукт

Производство сетчатых полимерных эндопротезов для реконструктивной хирургии.

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.

Как это работает

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

Команда стартапа

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

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.

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 стартапа

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

MeDiCase

Medicase.pro

Направление

HealthTech

Рынок

B2B, B2G,
B2C

Целевая аудитория

Медицинские учреждения, врачи, ведущие частую медицинскую практику.

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.

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 сбором 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.

Направление

HealthTech,
GreenTech

Рынок

B2B

Целевая аудитория

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

Продукт

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

Как это работает

Воздушный поток, содержащий в себе механические частицы, молекулы воды (H₂O), кислорода, углекислого газа, азота и др., а также бактерии и вирусы, проходит через плазменный разряд, что приводит к эффективным электронно-молекулярным столкновениям, сопровождающимся производством активных окислителей. Гидроксил-радикал, образующийся при плазменном разряде, считается одним из наиболее сильных окислителей, с окислительно-восстановительным потенциалом около 2,8 эВ. Таким образом дезинфицирующее воздействие низкотемпературной плазмы на бактериальную микрофлору и вирусы, обуславливается генерацией вышеуказанных химически активных частиц и сопутствующим воздействием УФ-излучения, акустических и ударных волн.

Какую проблему решает

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

Команда стартапа

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

Направление

MedTech

Рынок

B2B, B2G

Целевая аудитория

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

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.

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.

Направление

MedTech

Рынок

B2B, B2G

Целевая аудитория

Медицинские организации.

Продукт

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

Как это работает

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

Какую проблему решает

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

Команда стартапа

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

Направление

MedTech

Рынок

B2B, B2G

Целевая аудитория

Медицинские организации.

Продукт

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

Как это работает

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

Какую проблему решает

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

Команда стартапа

- Алексей Шишкин – CEO.

Направление

CyberSecurity,
Information security,
Digital Forensic

Рынок

B2B

Продукт

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

Как это работает

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

Целевая аудитория

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

Какую проблему решает

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

Команда стартапа

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

Направление

CyberSecurity, IIoT, FinTech

Рынок

B2B

Продукт

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

Как это работает

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

Целевая аудитория

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

Какую проблему решает

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

Команда стартапа

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

Направление

CyberSecurity

Рынок

B2B

Целевая аудитория

SMB, банковская сфера.

Продукт

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

Как это работает

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

Какую проблему решает

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

Команда стартапа

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

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.

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

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

Целевая аудитория

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

Продукт

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

Какую проблему решает

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

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.

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.

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.

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.

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

Целевая аудитория

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

Продукт

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

Какую проблему решает

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

Команда стартапа

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

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.

AURORA BOREALIS

aurora.eco

Направление

GreenTech,
PropTech

Рынок

B2B

Продукт

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

Как это работает

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

Целевая аудитория

Нефтяная индустрия, металлургические и сталелитейные производства, утилизация отходов.

Какую проблему решает

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

Команда стартапа

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

Коалесцент

koalecenter.ru

Направление

GreenTech,
PropTech

Рынок

B2B, B2G

Продукт

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

Как это работает

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

Целевая аудитория

Металлургические и трубные компании с наличием конвертерного и прокатного производств.

Какую проблему решает

Проблема утилизации нефтесодержащих отходов.

Команда стартапа

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

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.

Направление

LogTech

Рынок

B2B и B2G

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.

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.

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 дорожке каршеринга. Инфраструктура нужна и курьерским компаниям, которые доставляют еду и прочие мелкие заказы.

Команда стартапа

- Евгений Кистанов – генеральный директор.

Capsula

capsula24.com

Направление

LogTech, e-commerce

Рынок

B2B, B2G

Целевая аудитория

Логистические компании, e-commerce.

Продукт:

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

Как это работает

Capsula - это робот, который умеет принимать, выдавать заказы и упорядочивать их внутри терминала таким образом, чтобы они занимали минимальное пространство. Достижимая плотность размещения заказов в Capsula — до 400 на кв.м. Это достигается при помощи оптимизации на уровне алгоритмов и на аппаратном уровне. Благодаря устройству исполняющих механизмов Capsula может использовать всю высоту помещения, что недостижимо при ручной выдаче заказов.

Какую проблему решает

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

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

Команда стартапа

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

Whisla Поставщик

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

Направление

LogTech

Рынок

B2B, B2G

Целевая аудитория

Департаменты транспорта городов.

Продукт:

Система для оптимизации маршрутной сети общественного транспорта города.

Как это работает

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

Какую проблему решает

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

Команда стартапа

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

AnalogPRO

ensaving.ru

Направление

LogTech

Рынок

B2B, B2C

Целевая аудитория

Физические лица и МСП.

Продукт:

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

Как это работает

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

Какую проблему решает

Для производителя:

- Возможность привлекать для сравнения намного большее количество производителей.

Для покупателя:

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

Команда стартапа

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

TenChat

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, поиска сотрудников/работы. Пользователь проходит идентификацию во избежание «фейковых» профилей и в качестве доказательства профессиональной экспертизы.

Целевая аудитория

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

Какую проблему решает

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

Команда стартапа

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

Направление

Social Network

Рынок

B2B

Продукт

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

Как это работает

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

Целевая аудитория

Банки, образовательные платформы, бизнес-клубы, акселераторы.

Какую проблему решает

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

Команда стартапа

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

Направление

Social Network

Рынок

B2C

Целевая аудитория

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

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).

Какую проблему решает

Со стороны пользователя решаются проблемы:

- Одиночества.
- Нехватки человеческого общения.
- Страх 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.

Направление

FinTech

Рынок

B2B

Целевая аудитория

Тендерные компании, ЭТП, строительные организации, бухгалтерии.

Продукт

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

Как это работает

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 компании, 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 no-code платформ и BPM-систем. Сооснователь нескольких стартапов, эдвайзер в коммерческих банках и ИТ стартапов.

Направление

FinTech

Рынок

B2B, B2C

Целевая аудитория

Тендерные компании, ЭТП, строительные организации, бухгалтерии.

Продукт

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

Как это работает

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

Какую проблему решает

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

Команда стартапа

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

Any-Cut

any-cut.pro

Направление

RPA, PropTech,
IndustrialTech

Рынок

B2B

Продукт

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

Как это работает

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

Целевая аудитория

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

Какую проблему решает

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

Команда стартапа

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

3i TouchPoint Analytics

3itech.ru

Направление

RPA

Рынок

B2B

Продукт

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

Как это работает

3i TouchPoint Analytics интегрируется с контактными 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 стартапа

- 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

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.

Направление

RPA

Рынок

B2B

Продукт

Инструмент нагрузочного тестирования.

Как это работает

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

Целевая аудитория

банки, разработчики веб и мобильных решений, владельцы сайтов.

Какую проблему решает

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

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

Команда стартапа

- Ковалев Юрий – генеральный директор.

Адаптис

adaptis.pro

Направление

RPA

Рынок

B2B и B2G

Целевая аудитория

Организаторы мероприятий.

Продукт

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

Как это работает

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

Какую проблему решает

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

Команда стартапа

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

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.

Ноу-хау проекта:

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

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.

Направление

RPA, GreenTech

Рынок

B2B

Целевая аудитория

Крупные ритейлеры в fashion индустрии.

Продукт

Платформа для мониторинга и компенсации экологического следа компаний.

Как это работает

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

Какую проблему решает

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

Команда стартапа

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

SmartLoc Retail

smartloc.ru

Направление

RetailTech,
MarTech

Рынок

B2B

Продукт

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

Как это работает

Создание моделей прогнозирования товарооборота. Облачная геоинформационная система со встроенными инструментами и данными для анализа геоданных и локаций клиента. Инструментарий и база данных для анализа: население, локации, сколько квартир, автомобильный и пешеходный трафик, объекты инфраструктуры, другие объекты (конкуренты), торговые бизнес центры.

Целевая аудитория

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

Какую проблему решает

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

Команда стартапа

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

Smart Wi-Fi

structura.pro

Направление

MarTech, AdTech,
RetailTech

Рынок

B2B2C, B2C,
B2B, B2G

Целевая аудитория

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

Продукт

Система, которая может опознавать посетителей на пороге точки продаж и присылать им персональные предложения в смартфон (Push-уведомление «на пороге»).

Как это работает

Технология получения связки «устройство – пользователь» для последующего обнаружения устройства в «локальной зоне» (точке продаж или офисе обслуживания) и отправкой этого триггера в CRM для адресной коммуникации с учётом комбинации факторов «время-место-адресат» и профиля клиента в базе заказчика. Все технологии имеют патенты в РФ и США.

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 стартапа

- 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

Направление

RetailTech

Рынок

B2B

Продукт

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

Как это работает

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

Целевая аудитория

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

Какую проблему решает

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

Команда стартапа

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

GREENSMS

greensms.ru

Направление

Telecom

Рынок

B2B, B2G

Целевая аудитория

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

Продукт

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

Какую проблему решает

Оmnikanальная система гарантированной каскадной доставки сообщения и аутентификации пользователей по всему миру.

Как это работает

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

Команда стартапа

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

Направление

Telecom

Рынок

B2B

Целевая аудитория

Видео хостинги и медиа компании, операторы связи.

Продукт

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

Как это работает

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

Какую проблему решает

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

Команда стартапа

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

Направление

EdTech, HRTech,
HealthTech

Рынок

B2B

Продукт

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

Как это работает

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

Целевая аудитория

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

Какую проблему решает

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

Команда стартапа

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

Направление

EdTech

Рынок

B2B, B2C

Продукт

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

Как это работает

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

Целевая аудитория

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

Какую проблему решает

Избыточное потребление развлекательного контента детьми в ущерб учёбе.

Команда стартапа

- Мксим 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.

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 орбитах, 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 стартапа

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

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

Направление

DeepTech

Рынок

B2B

Целевая аудитория

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

Продукт

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

Как это работает

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

Какую проблему решает

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

Команда стартапа

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

LightDoc Start

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 обеспечением юридической значимости (переписка 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 опыт работы топ-менеджера. Развитие собственного бизнеса с нуля до оборота более 10 млн долларов в год.