

Мезенцев Савелий
Алексеевич
Бизнес-Аналитика

Анализ Бизнес и Финансовой модели предприятия.

12.08.2024

Определение Бизнес-Модели

Источники дохода:

Доход компания получает посредством постоянного взаимодействия с её платформой, которая является проводником для получения доступа к технологии GPT, DALEE и др..

Структура затрат:

- Обучение моделей
- Вычислительная мощность, работа в режиме онлайн
- Расходы на персонал
- Исследования
- Общие операционные расходы
- Маркетинг и продажи.

Каналы коммуникации:

- Собственный сайт.
- Социальные сети.
- Конференции
- Другие компании использующие их технологии через API.

Степень инновационности модели:

Степень инновационности можно привязать к инновационности самой технологии, хотя модель формирования продукта, выстраивания вокруг него платформы, и последующее распространение не является инновационным. Один из их инвесторов, компания Microsoft является примером того, как такая схема работает на практике, их продукт ОС Windows, и пакет продуктов Office 360.

Разложение по Модели Остервальдера:

Ключевые партнёры:

- Microsoft
- Broadcom
- Misrtal AI
- GlobalRelay

Ключевые активности:

- Разработка новой технологии (AGI)
- Продажа технологии в сегменте B2B
- Привлечение инвестиций
- Сбор данных, через чат-бот, интернет
- Развитие отрасли

Ключевые ресурсы:

- Microsoft Azure
- Nvidia H100
- Исследовательский центр.
- Технология GPT
- Инвестиции Microsoft

Ценностные предложения:

Инновационность. Компания предоставляет передовые решения в сфере ИИ. Поддержка на разных этапах взаимодействия. Формат продукта определяет характер взаимодействия, с клиентом.

Персонализация. Продукт ChatGPT имеет гибкие характеристики, а также маркет Prompt'ов и "Персональных помощников", плагинов, позволяет более детально подходит к вопросам.

Разложение по Модели Остервальдера:

Каналы коммуникации и сбыта:

Сбыт:

- Прямые продажи

Коммуникация:

- Социальные сети
- Официальный сайт
- Поисковые сервисы

Потребительские сегменты:

- Специалисты в сфере создания контента
- Исследовательские центры

Потоки поступления доходов:

- Подписка
- API
- Инвестиции

Структура издержек:

- Обучение моделей
- Расходы на персонал
- Общие операционные расходы
- Маркетинг и продажи.
- Облачный сервис Azure
- Содержание серверов
- Вычислительная мощность, работа в режиме онлайн

Выделение Потребительских Сегментов:

Потребители, которые обращаются за услугой регулярно:

К данному сегменту, можно отнести профессионалов, в сферах работы с **Текстом** (Текст - Текст), **Визуальной частью** (Текст - Визуал | Визуал - Визуал), **Обработка аудиофайлов** (Аудио - Текст).

Данный сегмент является одним из **ключевых**, потому как они являются источником релевантной информации из разных сфер, а также возможностью для коррекции модели, работая по принципу **обратной связи**. А также закрывая потребность потребителя почти целиком, за исключением вывода достоверной информации, на текущий момент, что является ограничением технологии.

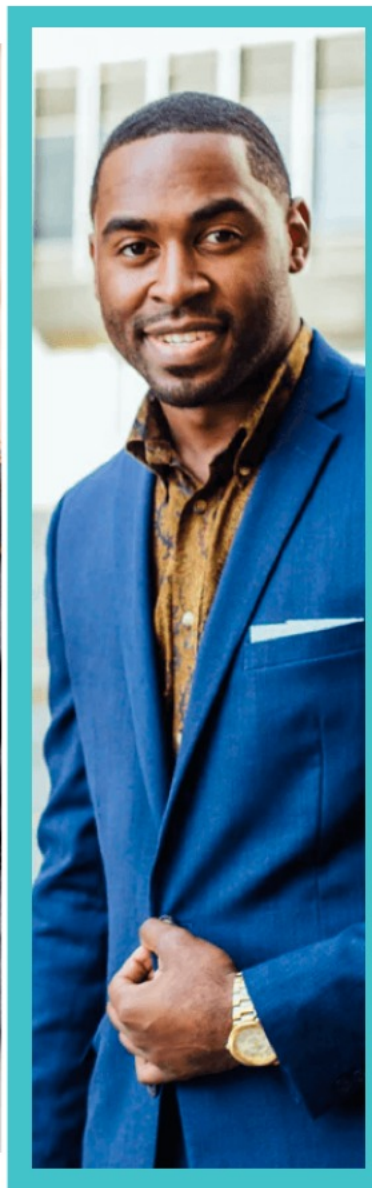


Выделение Потребительских Сегментов:

Потребители, которые обращаются за услугой разово:

К данному сегменту можно отнести людей с **низким доверием** к технологии, людей **не способных** к её использованию, и аудиторию с **“завышенными ожиданиями”** относительно технологии.

Эта аудитория имеет потенциал к росту, но для этого следует изменить представления о технологии в сознании данного сегмента, и более точно определить его роль, возможности и ограничения. По мере распространения информации, какая-то часть натурально станет потребителем продукта, углубляясь в информацию о GPT.



Выделение Потребительских Сегментов:

Потребители, которые обращаются за услугой для решения конкретных задач:

К данному сегменту можно отнести людей уже заведомо знающих о работе технологии, но при этом использующих её редко по причине: **неудовлетворённости продуктом**, **удовлетворения конкретным** задачам, также, **сезонно** пользующиеся, как студенты с написанием дипломных работ, поступлении в вуз, или при прохождении собеседований.

Данный сегмент также имеет потенциал к росту, не является целевым, также может перейти в статус первого сегмента естественно, по мере развития технологии, и частоте обращения.



Ценностное предложение компании и стратегии привлечения

Ценностное предложение:

Доступность - интеграция в ОС Windows, MacOS.

Интерактивность - приложение для IOS позволяет взаимодействовать с моделью ИИ real-time.

Безопасность - работа со специалистами, для создания ИИ, который даёт полезные, и не вредящие ответы.

Стратегии привлечения:

Открытость исходного кода

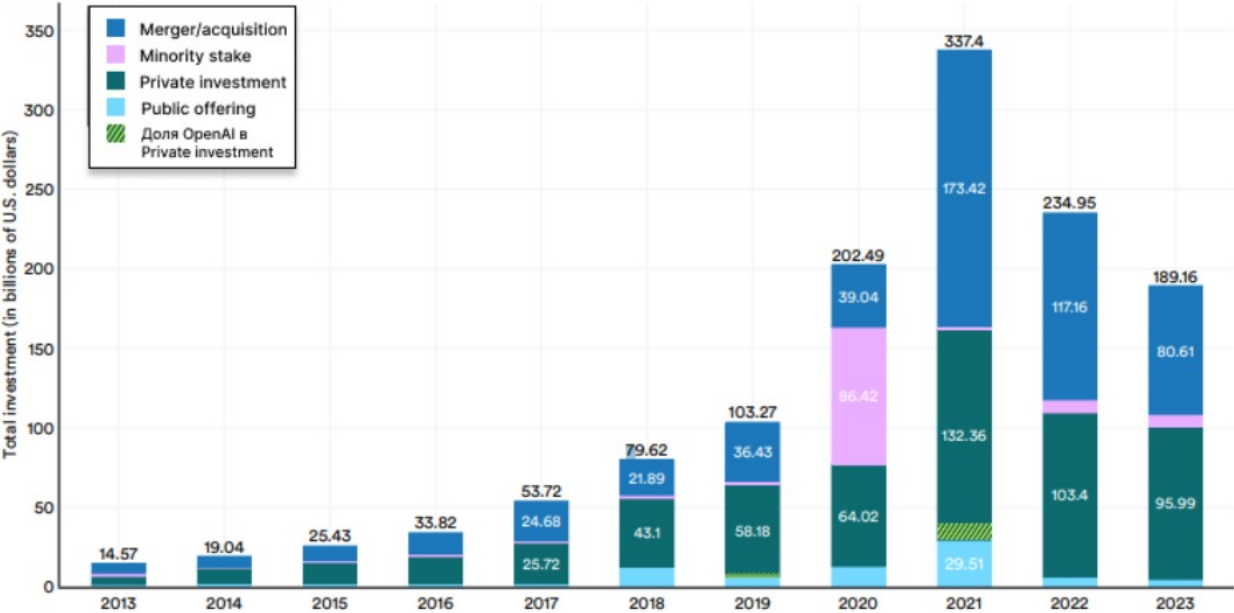
Создание этичного AI.
(Содружество с другими компаниями, для формирования "Шаблона, и правил" создания безопасного ИИ.

Ориентированность на создание AGI, и широкого его распространения.

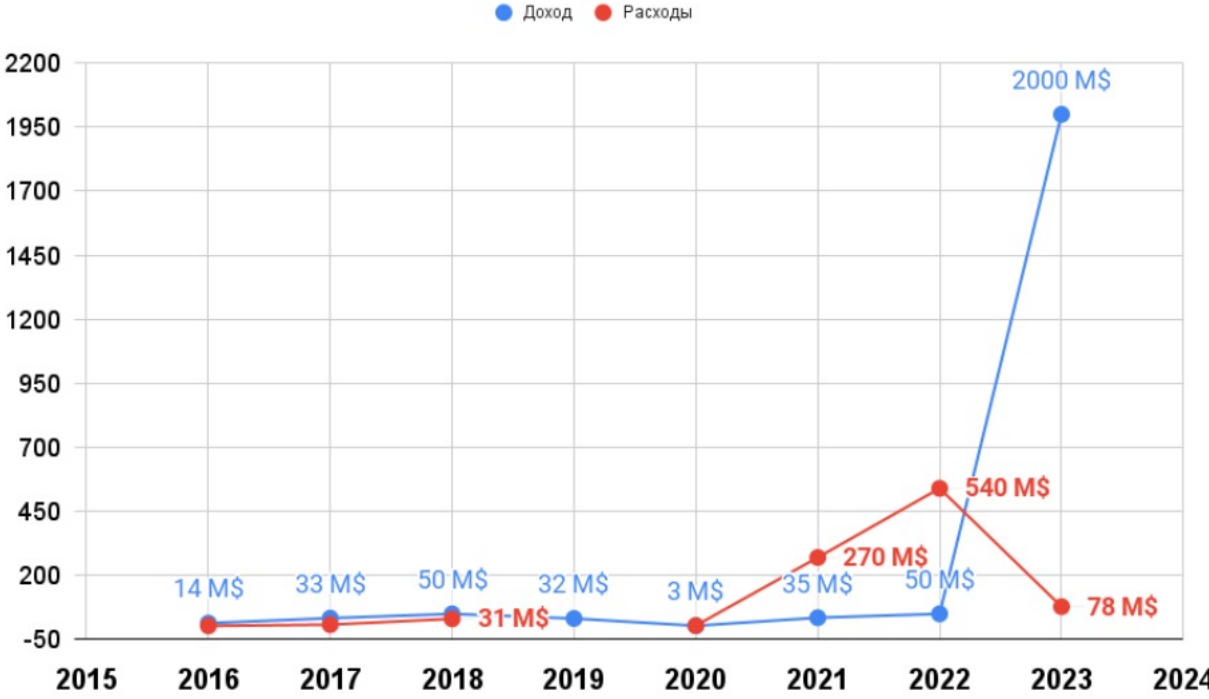
Визуализация Финансовой Модели Бизнеса:

Global corporate investment in AI by investment activity, 2013–23

Source: Guid, 2023 | Chart: 2024 AI Index report



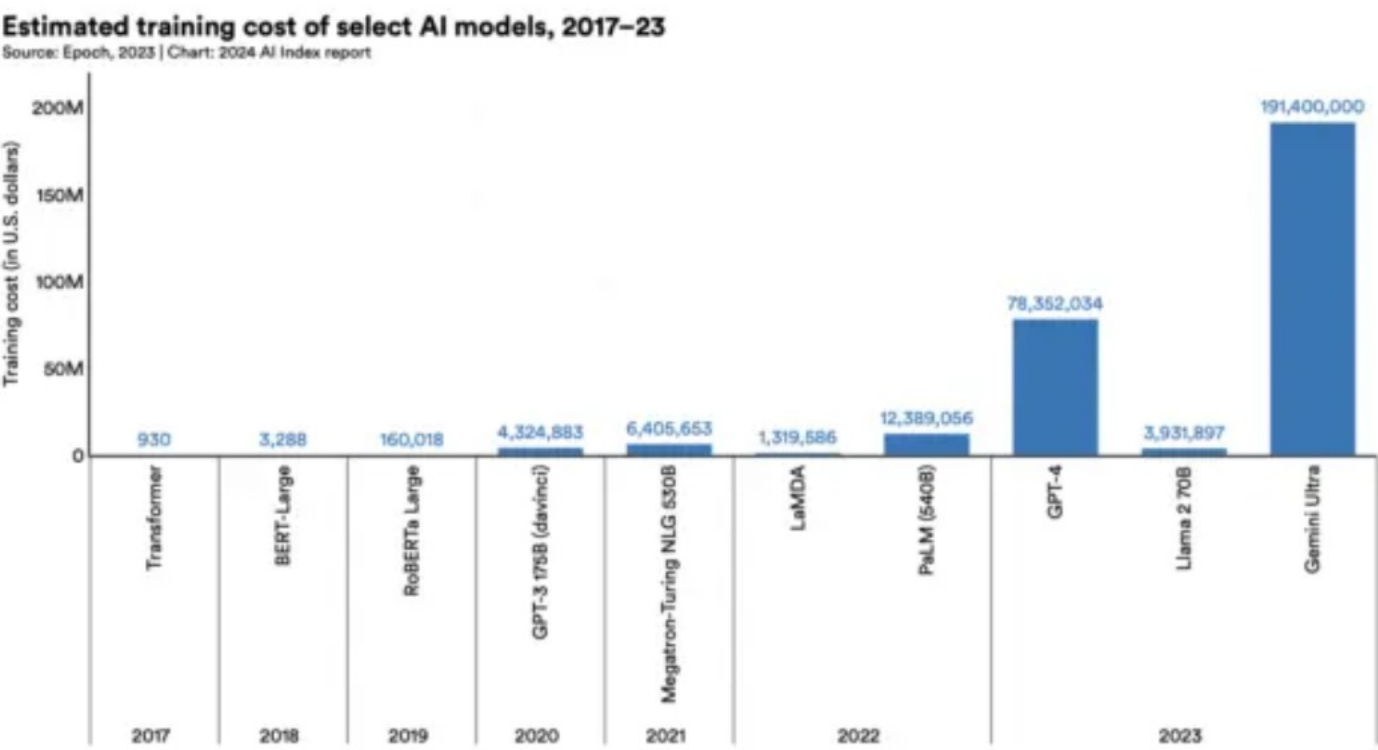
Инвестиции в OpenAI по отношению к общим инвестициям за 10 лет



Сравнение доход и расходов компании с момента основания.

Оценка Эффективности Работы с Ключевыми Ресурсами

	API	ChatGPT	Playground
	48	48	112
	90	170	
	54	10	
	22	22	
	73	19	
	12	12	
	10	81	
	61		
Всего минут	370	362	112
Полное прекращение	48	228	0
Частичное прекращение	322	134	112
Процент (П.П. от общего)	0,04%	0,18%	0,00%
Процент (Ч.П. от общего)	0,25%	0,10%	0,09%
AVG	0,14%	0,14%	0,04%
Работоспособность серверов за последние 90 дней.	99,86%	99,86%	99,96%



Microsoft Azure:

Значение в 99,86%, является достаточно близким к "идеальному" 99,99%. Обеспечивая непрерывное взаимодействие с платформой

Инвестиции Microsoft, Интеллектуальный ресурс:

Низкие затраты, относительно ближайшего конкурента, говорят о рациональности и эффективности использования ресурсов.

Риск-Анализ и Сценарии Развития

SLM. Как заменители

Риск: (Small Language Models). Это модели имеющие меньшее количество параметров для обучения, соответственно меньшую стоимость вычислительную и финансовую, а также могут быть использованы компанией внутри, без использования LLM.

Стратегия управления: Снижение стоимости для использования моделей. Разработка и увеличение эффективности SLM, выход на этот рынок.

Выход Китая на мировой рынок.

Риск: Доступ Китая к ускорителям работы ИИ. На данный момент в США действует запрет компании Nvidia на поставку чипов в эту страну. Предоставление своих чипов компанией AMD, либо получение обширного доступа, через чёрный рынок, может инициировать создание компаний, и выход на мировой рынок моделей из этой страны.

Стратегия управления: -

Инновационные Подходы и Перспективы Развития:

Компания сама по себе является революционной и инновационной, начиная с продукта, заканчивая подходом оплаты труда сотрудникам. Можно предложить лишь привлечение специалистов из направления нейронаук, и тренировку по принципу обратной связи, на основе взаимодействия с ИИ.

А также показ возможностей существующих наработок в сфере AGI, о которых написано в описании Road Map компании, что может подогреть интерес "Предрелиз продукта".



Адаптация к Текущему Экономическому Климату

Для вхождения на рынок финансового сектора, компания должна была составить соглашения с компанией, предоставляющей полную отчётность о переписках и взаимодействиях с ИИ. (Global Relay)

Альянс с другими компаниями, служит способом увеличить доверии к технологии. А также совместной работе по формировании требований к ИИ, тем сам перенимая инициативу по регулированию деятельности.

4-o mini - более дешёвая модель, с возможностями старшей модели, служит для расширения рынка, а также возможность плавного перехода от бесплатного пользования, которое приносит на данный момент убытки компании. (Рынок LLM)

В 2023 году в Италии на законодательном уровне, было запрещено использования ChatGPT, из-за возможности утечки информации, и её извлечения из модели. После чего компания интегрировала в модель 4-o mini “Иерархию запросов”, которая должна нивелировать этот эффект.

Системный Взгляд на Финансовую Модель

Бизнес модель подразумевает под собой постоянное взаимодействие с клиентом, и поддержание контакта, за счёт подписки или подключение к API, ориентируясь на широкий сегмент потребителей и движущиеся в направлении увеличения доверия и лояльности, находясь на этапе роста.

Финансовая модель получение прибыли от подписок, покупки количество токенов, согласуется с бизнес-моделью компании, а также компании показывает незначительные результаты в потерях соединения с серверами компании (99,86% в среднем бесперебойной работы для ChatGPT и API), являющиеся ключевым ресурсом, и напрямую влияющую на выбор в взаимодействие с сервисом. (Доступность).