

# MIR.TRADE — Опросник для заказчика

Дата: 06 октября 2025

Версия: 1.0

Цель документа: Сбор критически важной информации для составления технического плана реализации проекта

## 📌 Как заполнять этот документ

- ✔ Отвечайте максимально конкретно — избегайте общих фраз типа "как можно больше", "самое лучшее"
- ✔ Укажите числа — бюджеты, сроки, количество людей
- ✔ Отметьте приоритеты — что критично для запуска, что можно отложить
- ✔ Будьте честны — лучше узнать ограничения сейчас, чем столкнуться с ними в процессе

## БЛОК 1: ТЕКУЩЕЕ СОСТОЯНИЕ ПРОЕКТА

### 1.1 История проекта

Вопрос: Презентация датирована ноябрём 2022 года (3 года назад). Что происходило с проектом за это время?

Ответ:  [Есть договор с компанией АГОРА и выполнена часть работ (инфо прилагается). Планируется продолжение работы на базе АГОРА с подключением Вас и необходимых специалистов. С АГОРА можно организовать встречу он или оффлайн.]

### 1.2 Существующие наработки

Вопрос: Что уже создано/готово к моменту начала разработки?

- Отметьте галочками: В 2022 году зарегистрирован домен mir.trade на рег.ру. Зарегистрирован на физ.лицо. Нужно сменить владельца на юр.лицо.
- ☐ Работающий прототип платформы (если да, укажите URL: нет) есть предварительные
  - ☐ База парсеров для тендерных источников (если да, сколько источников: тендерные площадки и
  - ☐ База производителей/покупателей (если да, сколько записей: нет, но сформируем быстро сборщики
  - ☐ Дизайн интерфейса (если да, где можно посмотреть: нет)
  - ☐ Техническая документация (если да, где находится: все, что есть предоставляю)
  - ☐ Зарегистрированные пользователи (если да, сколько: нет)
  - ☐ Партнёрские соглашения (банки, логистика, юристы) есть свои специалисты и есть уже договора с рядом подрядчиков - подробнее нужно
  - ☐ Ничего из вышеперечисленного (начинаем с нуля) пояснять "голосом"

### Дополнительные комментарии:

Есть готовая структура MABEG со штатом специалистов и с налаженными партнерами. У MABEG материнская компания в Китае и налаженное взаимодействие с КНР.  
Презентация несколько неверная. Начинаем не с Турции, а с КНР.

---

## 1.3 Домен и инфраструктура

**Вопрос:** Статус домена mir.trade? Домен не привязан к хостингу

- ☐ Домен зарегистрирован, на нём работает сайт (URL: \_\_\_\_\_)
- ☐ Домен зарегистрирован, но пустой `https://www.mir.trade/`
- ☐ Домен не зарегистрирован
- ☐ Другое:

**Вопрос:** Есть ли уже хостинг/серверы/инфраструктура?

**Ответ:**

---

## БЛОК 2: БЮДЖЕТ И РЕСУРСЫ

### 2.1 Финансирование

**Вопрос:** Какой общий бюджет выделен на разработку MVP (минимально жизнеспособного продукта)?

Уже затрачено около 800 тыс. Сейчас цель как раз определить необходимый

**Ответ:** бюджет для реализации проекта и сформировать предварительный график.

**Справка:** Для ориентира — типичный бюджет MVP подобного проекта: \$100,000-\$200,000

---

**Вопрос:** Какой ежемесячный бюджет на команду разработки?

Понятно, что будет проблема парсинга, поэтому сно, что будут подобные затраты немаленькие.

**Ответ:** Сейчас цель оценить предварительный бюджет.

---

**Вопрос:** Какой бюджет на инфраструктуру (серверы, API, инструменты)?

**Ответ:** Цель определить бюджет. Есть сервер, но видим риски в его использовании. Скорее всего будет нужен отдельный.

---

**Справка:** Минимальная инфраструктура для MVP: \$2,000-\$5,000/месяц

---

## 2.2 Существующая команда

**Вопрос:** Есть ли уже команда, работающая над проектом?

Есть договор с компанией АГОРА, у которой есть все необходимые специалисты.

**Ответ:**

Роль	Количество	Уровень (Junior/Middle/Senior)	Full-time/Part-time
Backend разработчик	___	_____	_____
Frontend разработчик	___	_____	_____
DevOps инженер	___	_____	_____
UI/UX дизайнер	___	_____	_____
QA Engineer	___	_____	_____
Project Manager	___	_____	_____
Product Manager	___	_____	_____
Юрист	___	_____	_____
Compliance специалист	___	_____	_____

**Дополнительные комментарии:**

[Ваш ответ здесь]

## 2.3 Офисы и географическое присутствие

**Вопрос:** На слайде 11 презентации показаны офисы в РФ и Турции. Они существуют?

- ☐ Да, есть физические офисы в обеих странах
- ☐ Есть представители, но без офисов
- ☐ Это планы на будущее
- ☐ Другое: [опишите]
- Есть физическое присутствие в КНР и люди там. Постоянно специалисты летают в КНР. Там уже есть партнеры.

## БЛОК 3: СРОКИ И ЭТАПНОСТЬ

### 3.1 Целевые даты

**Вопрос:** Когда должен быть запущен MVP (минимальная версия для первых пользователей)?

Под минимальной версией видится то, что отражено в презентации МАВЕГ+МИР. Понятно, что для определения сроков нужно оценить тот объем, который уже готов.

**Ответ:**

[Укажите дату: \_\_.\_\_.\_\_\_\_]

**Вопрос:** Когда должна быть запущена полная версия (как в презентации)?

Сроки не определены, но задача реальная и нужно добить проект до работающей платормы.

Ответ:

[Укажите дату: \_\_.\_\_.\_\_\_\_]

### 3.2 Этапность запуска

Вопрос: Готовы ли вы к поэтапному запуску функционала?

- ☐ Да, готовы запускать по частям (MVP → Этап 1 → Этап 2 → Full) Да, мы готовы к этапам.
- ☐ Нет, нужен сразу полный функционал
- ☐ Нужно обсудить

Если готовы к поэтапности, какая логика приоритетов:

Вариант А: География      РФ + КНР 1 этап.  
(Сначала РФ+Турция → потом добавляем страны)

Вариант В: Функционал  
(Сначала тендеры → потом маркетплейс → потом услуги)

Вариант С: Гибрид  
(Опишите свою логику): [Ваш ответ]

Ваш выбор: [A / B / C]      Как в презентации МИР + МАВЕГ.

## БЛОК 4: ФУНКЦИОНАЛЬНЫЕ ПРИОРИТЕТЫ

### 4.1 Критичность модулей для MVP

Инструкция: Оцените каждый модуль по шкале:

- MUST HAVE — без этого запуск невозможен
- SHOULD HAVE — очень желательно, но можно отложить на 2-3 месяца
- NICE TO HAVE — хорошо бы иметь, но не критично
- CAN WAIT — можно добавить позже (через 6+ месяцев)

#### Модуль 1: Тендерная площадка

Функция	MUST	SHOULD	NICE	WAIT
Парсинг тендеров из источников	<input type="checkbox"/> +	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Поиск и фильтрация тендеров	<input type="checkbox"/> +	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Мультиязычность (EN, RU, TR)	<input type="checkbox"/> +	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Автоматическая категоризация (AI)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> +	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Личный кабинет для отслеживания тендеров	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> +	<input type="checkbox"/> +
Уведомления о новых тендерах (email/push)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> +	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Публикация тендеров участниками платформы	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> +
Аналитика по странам/отраслям	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> +	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Аналитику вначале будем вести в ручном режиме. Также оди оиз очень важных направлений - проведение аудита потенциального поставщика. Для этого в штате появится профессиональный аудитор (выезд на завод и оценка производства) с параллельной оценкой финансов (своими силами).

**Модуль 2: B2B Маркетплейс**

Функция	MUST	SHOULD	NICE	WAIT
Регистрация компаний (покупатели/поставщики)	<input type="checkbox"/> +	<input type="checkbox"/> +	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Публикация профилей компаний	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> +	<input type="checkbox"/> +	<input type="checkbox"/>
Каталог продуктов/услуг	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> +	<input type="checkbox"/> +
Поиск контрагентов	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> +	<input type="checkbox"/> +
Система рекомендаций (matching)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> +	<input type="checkbox"/> +
Верификация компаний	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> +
Рейтинги и отзывы	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> +
Встроенный чат/мессенджер	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> +	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Система сделок (escrow)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> +

Часть функционала уже реализована АГОРОЙ.

**Модуль 3: Экосистема услуг**

**Вопрос:** Какие из 8 категорий услуг КРИТИЧНЫ для MVP?

Оцените по той же шкале:

Услуга	MUST	SHOULD	NICE	WAIT
1. Перевод документации	<input type="checkbox"/> +	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
2. Тендерное сопровождение	<input type="checkbox"/> +	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> +	<input type="checkbox"/>
3. Привлечение финансирования	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
4. Бизнес-аналитика	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> +	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
5. Поиск клиентов/поставщиков	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> +	<input type="checkbox"/> +
6. Контрактное сопровождение силами специалистов	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> +	<input type="checkbox"/>
7. Технологическое сопровождение силами специалистов	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> +	<input type="checkbox"/>
8. Логистика и таможня силами специалистов	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> +

Мы уже выполняем этот функционал в рамках реализации EP/EPС проектов с китайскими партнерами.

4.2 Парсинг тендеров — детали

**Вопрос:** В презентации заявлено ">10,000 международных интернет-ресурсов". Это реалистичное требование для MVP?

- ☐ Да, нужно все 10,000+ источников с первого дня
- ☐ Можем начать с меньшего количества (укажите сколько: \_\_\_\_\_)
- ☐ Готовы к ручной публикации тендеров на старте (без парсинга)
- ☐ Нужно обсудить

**Справка:** Разработка и поддержка парсера для одного источника: 4-16 часов. Для 10,000 источников нужна команда из 5-10 человек на постоянной основе.

Есть приоритетные и второстепенные площадки. Есть готовые сборщики. Например Тендер.Гуру (с ним уже работаем). По сути это аналог в части тендеров, но там не реализован весь функционал, а только тендерный.

**Вопрос:** Какие страны/регионы в приоритете для парсинга тендеров в MVP?

**Ответ:** КНР, РФ

[Перечислите страны в порядке приоритета]

Поэтому если реализовывать сайт как чисто сборщика тендеров, то мы войдем в прямую конкуренцию с существующими операторами, с которыми логичнее было бы сотрудничать. Поэтому необходимо обсуждать.

4.3 География MVP

**Вопрос:** С каких стран начинаем?

Расставьте приоритеты (1 = первая, 2 = вторая, и т.д.):

- ☐ \_\_1\_\_ Российская Федерация
- ☐ \_\_ \_\_ Турция
- ☐ \_\_3\_\_ Иран
- ☐ \_\_ \_\_ ОАЭ
- ☐ \_\_ \_\_ Саудовская Аравия
- ☐ \_\_ \_\_ Бахрейн

- ☐ \_\_\_\_\_ Египет
  - ☐ \_\_\_\_\_ ЮАР
  - ☐ 2 КНР
  - ☐ \_\_\_\_\_ Индия
  - ☐ \_\_\_\_\_ Пакистан
  - ☐ \_\_\_\_\_ Другие (укажите): \_\_\_\_\_
- 

**Вопрос:** Сколько языков должно быть в MVP?

- ☐ Только английский                      Английский + русский + китайский
  - ☐ Английский + русский
  - ☐ Английский + русский + турецкий
  - ☐ Все языки из презентации сразу (EN, RU, TR, FA, AR, ZH, HI, UR)
  - ☐ Другое: [опишите]
- 

## БЛОК 5: ПАРТНЁРЫ И ЭКОСИСТЕМА УСЛУГ

### 5.1 Финансовые услуги

**Вопрос:** Для услуги "Привлечение финансовых инструментов" (слайд 8) — есть ли партнёрство с банками?      Там несколько про другое для каждого из этапов. Для первого этапа это участие в тендерах через наши компании (на российских площадках). Обычно в тендерах постоплата, а поставщик просит аванс. Будет идти речь о финансировании (авансировании) поставщиков за свой счет + международные финансовые переводы по уже налаженному функционалу.

**Ответ:**

- ☐ Да, есть подписанные соглашения (укажите с кем): \_\_\_\_\_      На втором этапе это уже будет другой продукт.
- ☐ Переговоры ведутся
- ☐ Партнёров пока нет
- ☐ Планируем работать без финансовых услуг в MVP

**Важно:** Финансовые услуги требуют лицензий и compliance. Это критично обсудить с юристами.

---

### 5.2 Логистика

**Вопрос:** Для услуги "Логистика и таможенное оформление" — есть ли партнёры?      Есть наработанные цепочки и специалисты в штате с опытом поставок оборудования из КНР в Россию. В презентации МИР+МАВЕГ появляется еще услуга "Сервиса". Это пока самая слабо проработанная позиция.

**Ответ:**

- ☐ Да, есть подписанные соглашения (укажите с кем): \_\_\_\_\_
  - ☐ Переговоры ведутся
  - ☐ Партнёров пока нет
  - ☐ Планируем работать без логистики в MVP
-

## 5.3 Юридическое сопровождение

**Вопрос:** Для услуги "Контрактное сопровождение" — есть ли юристы в целевых странах?

**Ответ:** Имеются в РФ. В КНР быстро подключим.

- ☐ Да, есть команда юристов в каждой стране
  - ☐ Есть партнёрские юридические фирмы
  - ☐ Юристов пока нет
  - ☐ Планируем работать без юридических услуг в MVP
- 

## 5.4 Переводчики

**Вопрос:** Для услуги "Перевод документации" — есть ли команда переводчиков?

**Ответ:** Есть пул переводчиков как в штате, так и удаленно. Есть база переводчиков наработанная.

- ☐ Да, есть штатные переводчики (сколько: \_\_\_\_, языки: \_\_\_\_\_)
  - ☐ Есть партнёрское бюро переводов
  - ☐ Переводчиков пока нет
  - ☐ Планируем использовать машинный перевод (DeepL, Google Translate)
- 

# БЛОК 6: ЮРИДИЧЕСКИЕ И COMPLIANCE ВОПРОСЫ

## 6.1 Лицензии и регуляции

**Вопрос:** Проводилась ли юридическая экспертиза проекта?

**Ответ:** Запустили в РФ. Есть собственные эксперты. В КНР при необходимости проведем .

- ☐ Да, есть заключение юристов (в каких странах: \_\_\_\_\_)
  - ☐ Частично проводилась
  - ☐ Нет, не проводилась
  - ☐ Планируем провести
- 

**Вопрос:** Какие лицензии/разрешения уже получены?

**Ответ:** Для выполнения работ есть необходимые допуски СРО (проектирование и СМР).  
Лицензионный договор с АГОРА необходимо продлить.

[Перечислите]

---

**Вопрос:** Есть ли понимание требований по защите персональных данных?

- ☐ Да, знаем требования GDPR (ЕС)    Знаем требования в РФ.  
В КНР нет понимания.



- ☐ Да, знаем требования ФЗ-152 (РФ)
  - ☐ Да, знаем требования в других целевых странах
  - ☐ Нет, нужна консультация
  - ☐ Частично понимаем
- 

## 6.2 Санкционные риски

**Вопрос:** Учитывались ли санкционные ограничения при планировании географии проекта?

**Ответ:** Весь проект был построен по логике из-за санкций.

[Ваш ответ здесь]

---

## БЛОК 7: БИЗНЕС-МОДЕЛЬ

### 7.1 Монетизация

**Вопрос:** В презентации указано "Регистрация и базовый доступ — бесплатно". Как планируется зарабатывать?

Отметьте все применимые варианты:

- ☐ Комиссия с услуг (перевод, сопровождение, etc.)
- ☐ Подписка Premium для расширенного доступа
- ☐ Комиссия с успешных сделок через платформу
- ☐ Платное размещение в топе каталога
- ☐ Доступ к эксклюзивным тендерам (платный)
- ☐ Реклама на платформе
- ☐ Другое: [опишите]

1. Рассылка тендеров по поисковым словам (помощь при вормировании этих слов).
2. Аккредитации поставщика (его аудит и выдача сертификата). В штат берем квалифицированного аудитора для этого.
3. Перевод документации.
4. Помощь в участии в торгах.
5. Размещение в каталоге.
6. Рекалама.
7. Организация совместных выставок (аренда общего стенда с предоставлением переводчиков, решением орг.вопросов и т.п.).
8. Перевод презентаций, буклетов.
9. Адаптация документации под РФ требования и

**Вопрос:** Есть ли конкретная модель ценообразования для услуг?

**Ответ:** Нет. Определяем исходя из бюджета. На первом этапе участвуем через МАВЕГ (см. презентацию МИР + МАВЕГ).

[Опишите или приложите прайс-лист]

---

### 7.2 Конкуренты

**Вопрос:** Проводился ли анализ конкурентов?

**Ответ:**

- ☐ Да, есть конкурентный анализ (можно поделиться?)
- ☐ Частично изучали рынок

В части только тендеров есть множество сборщиков. В части первого этапа есть схожие площадки, но с обрезанным функционалом (обычно работа только в одну сторону типа <https://ru.made-in-china.com/> или <https://madeinrussia.ru/> В части поддержки у нас есть партнерские отношения с Российским экспортным центром, у которого есть пристствие во многих странах и мы можем при необходимости пользоваться их функционалом.

- ☐ Нет, не проводился
- ☐ Считаю, что прямых конкурентов нет
- 

**Вопрос:** Какие платформы вы считаете конкурентами или аналогами?

**Ответ:** Выше см.

[Перечислите]

---

## 7.3 Целевая аудитория

Производители из КНР.

**Вопрос:** Кто ваши первые пользователи (early adopters)?

**Ответ:**

[Опишите: размер компаний, отрасли, география]

---

**Вопрос:** Есть ли уже контакт с потенциальными первыми клиентами?

**Ответ:**

- ☐ Да, есть список заинтересованных компаний (сколько: \_\_\_\_\_)
- ☐ Есть несколько контактов
- ☐ Нет, но знаем где искать
- ☐ Нет, нужна помощь с go-to-market стратегией

Предварительно есть.  
Но будет нужна  
агрессивная реклама.  
В бюджет будем  
закладывать стенды  
на выставках в КНР.

---

## БЛОК 8: ТЕХНИЧЕСКИЕ ПРЕДПОЧТЕНИЯ

### 8.1 Технологический стек

**Вопрос:** Есть ли предпочтения по технологиям?

**Ответ:** Современные)

[Укажите если есть: языки программирования, фреймворки, облачные провайдеры, etc.]

---

**Вопрос:** Есть ли ограничения по технологиям? (например, запрет на определённые облачные платформы из-за санкций)

**Ответ:** Не видим пока.

[Ваш ответ здесь]

---

### 8.2 Безопасность

**Вопрос:** Какой уровень безопасности требуется?

В соответствии с требованиями к защите персональных данных.

- ☐ Стандартный (HTTPS, базовая защита данных)
  - ☐ Повышенный (регулярные аудиты, penetration testing)
  - ☐ Максимальный (сертификации ISO, SOC2, etc.)
  - ☐ Нужна консультация
- 

## 8.3 Масштабируемость

**Вопрос:** Какая ожидаемая нагрузка в первый год?

- Количество пользователей:
  - Количество компаний в каталоге:
  - Количество тендеров в базе:  ежедневно мониторинг по ключевым словам
  - Количество транзакций/месяц:  пока нет оценки
- 

## БЛОК 9: РИСКИ И ОГРАНИЧЕНИЯ

### 9.1 Известные риски

**Вопрос:** Какие риски/проблемы вы уже видите в проекте?

**Ответ:** Парсинг.

---

### 9.2 Критические зависимости

**Вопрос:** От чего критически зависит успех проекта?

**Ответ:** От рекламы и от правовой стороны. Также необходимо договориться со сборщиками, чтобы парсить от них, чтобы не договариваться с площадками.

---

## БЛОК 10: СЛЕДУЮЩИЕ ШАГИ

### 10.1 Ожидания от технической команды

**Вопрос:** Что вы ожидаете получить после заполнения этого опросника?

Отметьте все применимые:

- ☐ Техничко-экономическое обоснование (ТЭО)
- ☐ Детальный план разработки (roadmap)

1. Участие в совещании с АГОРОЙ для оценки текущей ситуации.
2. Общение с Агорой по их плану дальнейшей реализации и пониманием стоимости.
3. Формирование бюджета с учетом того, что мы берем не себя (без АГОРЫ).

- ☐ Оценка сроков и бюджета
- ☐ Архитектурный дизайн системы
- ☐ Список необходимых ролей и количество специалистов
- ☐ Risk assessment (оценка рисков)
- ☐ MVP definition (определение минимальной версии)
- ☐ Другое:

На данном этапе необходимо сформировать бюджет и видением плана реализации.

---

## 10.2 Сроки принятия решений

**Вопрос:** Когда вы планируете принять решение о старте разработки?

**Ответ:** На формирование бюджета есть 2-3 недели.

---

**Вопрос:** Есть ли дедлайны/важные даты, которые нужно учитывать?

**Ответ:**

---

## БЛОК 11: КОНТАКТЫ И КОММУНИКАЦИЯ

**Основной контакт для проекта:**

- Имя:
- Должность:
- Email:
- Телефон:
- Telegram/WhatsApp:

Илюхина Ольга  
Ведущий специалист  
ovi@maveg-rf.ru  
7(926)612-36-16

**Дополнительные участники команды:**

---

## БЛОК 12: ДОПОЛНИТЕЛЬНАЯ ИНФОРМАЦИЯ

**Есть ли ещё что-то важное, что мы не спросили?**

**Ответ:**

Пожалуйста, приложите (если есть):

- ☐ Презентации/питч-деки
- ☐ Бизнес-план
- ☐ Конкурентный анализ
- ☐ Прототипы/дизайны
- ☐ Техническая документация
- ☐ Юридические заключения
- ☐ Финансовые модели
- ☐ Другое:

---

## ЗАВЕРШЕНИЕ

**Спасибо за уделённое время!**

После получения ваших ответов мы подготовим:

1. **Feasibility Report** — оценка реализуемости проекта
2. **Project Plan** — детальный план разработки с этапами, сроками и бюджетом
3. **Team Structure** — необходимые роли и компетенции
4. **Risk Assessment** — критические риски и способы их митигации

Ожидаемый срок подготовки документации: **5-7 рабочих дней** после получения полных ответов.

---

**Контакт для вопросов по опроснику:**

Project Manager:

Дата заполнения:

Подпись: