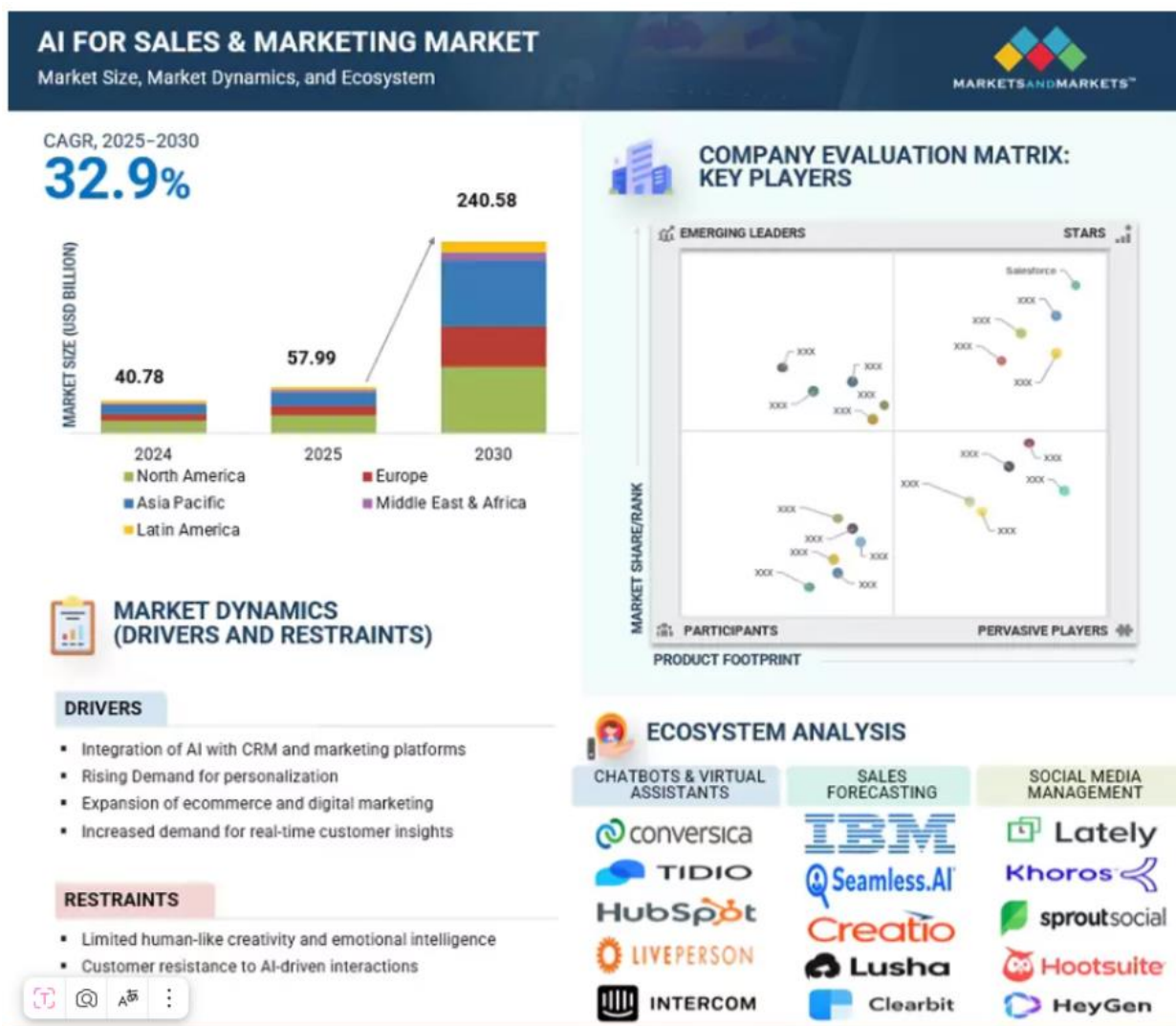


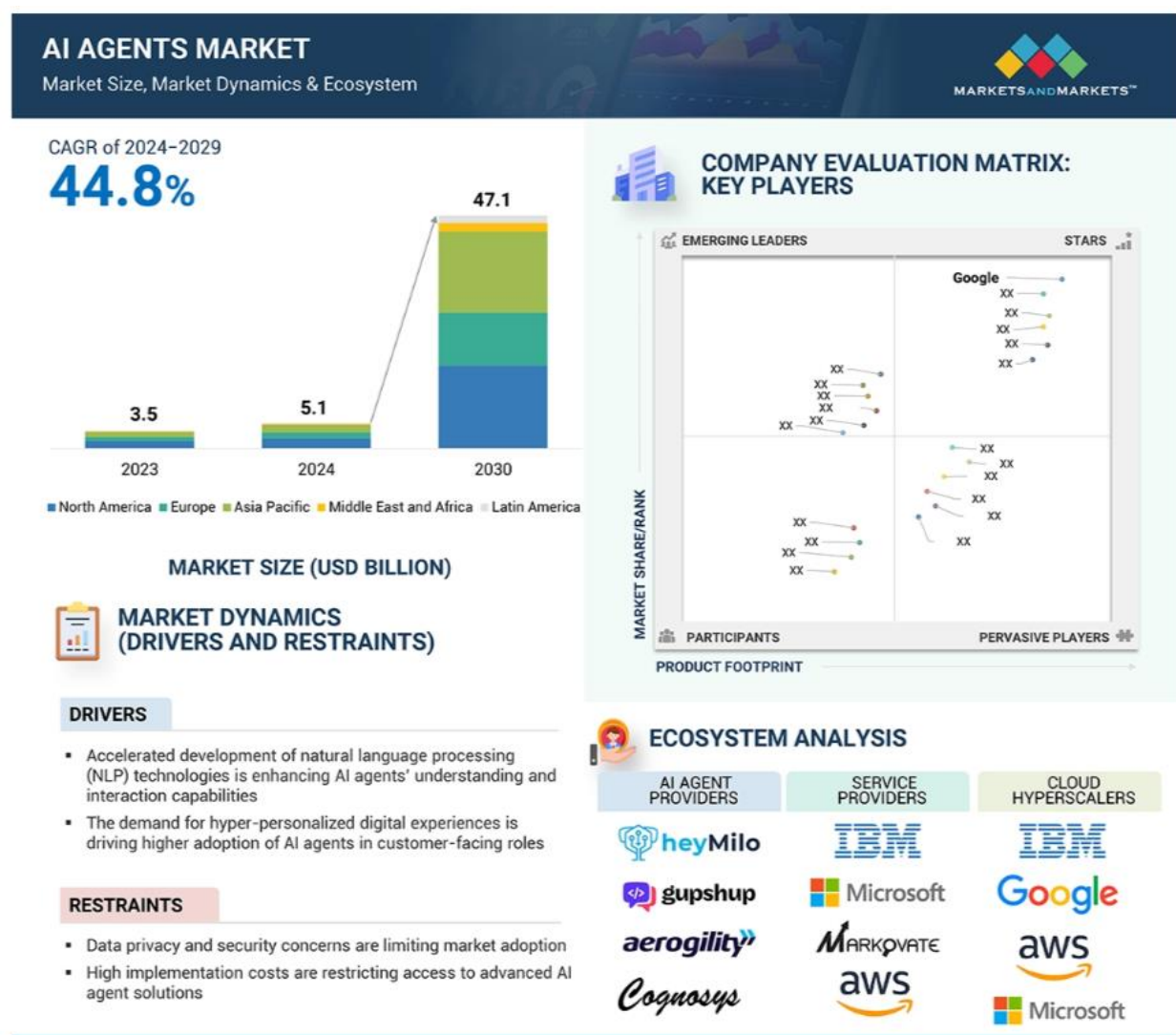
Согласно исследованиям MarketsandMarkets, рынок AI ассистентов для онлайн встреч, как для встреч с клиентами, так и внутри компаний имеет положительную тенденцию роста, которая оценивается в 30% увеличения объема рынка ежегодно.

\*Конкретно в данном отчете рассмотрена статистика именно в области продажного бизнеса, однако все приложения поддерживающие CRM интеграции так же интегрируются с таск трекерами и позиционируют себя как многофункциональные продукты, значит данная статистика к нам вполне применима.



<https://www.marketsandmarkets.com/Market-Reports/ai-for-sales-and-marketing-market-45678598.html>

Рынок AI ассистентов в целом, показывает ещё более значительную динамику



<https://www.marketsandmarkets.com/Market-Reports/ai-agents-market-15761548.html>

Теперь перейдем к оценке потенциального объема числа копий, которые мы можем продать. Все дальнейшие вычисления имеют смысл с точностью до порядка – очевидно, что невозможно точно назвать число пользователей, которые готовы купить наш продукт.

Число IT компаний – 220 000, согласно заявлению главы “Контур” (1).

Согласно исследованию Comindware (2) – порядка 10% Российских компаний пользуются AI для анализа данных и оптимизации бизнес процессов. Причем эта цифра может быть подтверждена положительной динамики с увеличением числа решений и их доступностью: как сообщает аналитический центр НАФИ (3), 46% представителей среднего и малого бизнеса (нашей целевой аудитории) считают инструменты на основе нейросетей полезными. Следовательно, число наших потенциальных клиентов на данный момент – около 33000 (x1,5 для учета тенденций роста

на момент релиза и уже текущего уровня лояльности аудитории) компаний. Из представленных компаний около 500-1000 – IT гиганты, которые уже сотрудничают с Iva One (4), и они маловероятно станут нашими пользователями.

У нас остается 32000 компаний, которые потенциально могут быть нашими клиентами.

Мы прогнозируем, что примерно четверти из них понадобится именно наша функциональность и набор особенностей, в следствие чего они передут на пользование нашим продуктом. Каждый из компаний мы сможем продать одну, реже 2 копии продукта.

Итоговый SOM (Serviceable & Obtainable market) – около 10000 копий

Итоговый SAM (Serviceable Available Market) – около 40000 копий

Итоговый TAM (Total Addressable Market) – около 270000 копий

В пересчете на 3200 рублей за копию:

SOM – 32.000.000 рублей

SOM – 128.000.000 рублей

SOM – 864.000.000 рублей

Причем данные показатели отражают только текущую ситуацию, если учесть динамику роста около 30% в год, оценка становится ещё более положительной. Причем, мы прогнозируем, что из новых пользователей процент тех, кто выберет нас, будет ещё больше, тк в процессе выбора первого продукта вы более гибки в своих решениях, чем при переходе с аналога.

### Модель монетизации

В отличие от конкурентов, мы приняли решение отказаться от подписочной модели финансирования, она более приемлема для онлайн сервисов. Была принята гибридная модель – продукт распространяется бесплатно с частичной функциональностью и имеет полную версию. Покупка полной версии единовременная и не требует дополнительных инвестиций на владение этим продуктом в будущем, что подходит для компаний, стремящихся к долгосрочному контролю над расходами.

Так же, дополнительный источник монетизации, делающий рентабельной не только разработку, но и поддержку и развитие продукта – система платных

обновлений. Некоторую функциональность, которую мы выпускаем, пользователь может будет приобрести за дополнительную плату. Однако проблемы чрезмерного увеличение цены полного продукта со временем у нас не будет – через 3 платных обновления текущее выходит бесплатно в общий доступ. Эта гибкая модель позволит каждому клиенту соблюсти баланс между своими расходами и возможностью как можно раньше обладать передовыми особенностями для конкурентоспособности.

Unit-экономика:

- Цена prime версии – 3200 рублей
- Рекламные затраты в пересчете на клиента – 300 рублей
- Прибыль с одного клиента без платных обновлений – 2900 рублей

P&L:

- Доходы:
  - 1) Продажа платной копии приложения
  - 2) Покупка платных обновлений
- Расходы
  - 1) Разработка и поддержка приложения
  - 2) Рекламные расходы
  - 3) Организация техподдержки

ROI (Окупаемость инвестиций)

- Средняя заплата команды – 60.000 рублей
- Бюджет на рекламу – 600.000 рублей
- Число копий, которое планируем продать через год после релиза - 4000
- Итоговые расходы:  $4.320.000 + 600.000 = 4.920.000$
- Итоговые доходы без учета потенциальных платных обновлений: 9.600.000
- Чистая прибыль – 4.680.000
- Примерный срок окупаемости – 5-8 месяцев

(1) <https://1prime.ru/20240611/it-849050946.html>

(2) [https://corp.cnews.ru/news/line/2024-06-06\\_issledovanie\\_lish\\_79\\_rossijskih](https://corp.cnews.ru/news/line/2024-06-06_issledovanie_lish_79_rossijskih)

(3) <https://www.mk.ru/social/2024/05/21/issledovanie-nafi-kazhdyy-tretyi-rossiyskiy-predprinimatel-ispolzuet-ii-v-biznese.html>

(4) <https://iva.ru/assets/content/iva-one-22-10.pdf>