

СтартапМастер: ИИ-навигатор для предпринимателей

Команда:
Мясников Артём
Кудреватых Софья



Анализ рынка

Чат-боты с искусственным интеллектом (ИИ) становятся всё более популярными, поскольку компании ищут способы автоматизировать задачи и привлекать потенциальных клиентов. В 2025 году мировой рынок чат-ботов оценивался в **8,97 млрд. долларов**, а к 2032 году - **42 млрд. долларов**.

Бизнес-статистика чат-бота:

- Использование чат-ботов в бизнесе экономит **2,5 миллиарда рабочих часов**.
- **55%** компаний получают больше продаж при использовании чат-ботов.
- В 2023 году **88%** клиентов хотя бы раз общались с чат-ботом.
- **80%** организаций ищут способы внедрить чат-ботов в свои сервисы.
- Сектор электронной коммерции процветает благодаря внедрению чат-ботов.
- **74%** клиентов предпочитают чат-ботов корпоративным.



Прогнозы и перспективы:

- **57%** руководителей утверждают, что чат-боты смогут увеличить ROI при минимальных вложениях.
- **40%** IT-специалистов заявили, что боты могут выполнять задачи начального уровня вместо человека.
- **87%** бизнесов хотят интегрировать чат-бота в свою экосистему в 2025 году.
- Чат-бот сэкономит **12 миллиардов долларов** к 2026 году.
- К 2027 году более **60%** предприятий будут ежегодно тратить на создание чат-ботов больше средств, чем на разработку мобильных приложений.

Источники: www.statista.com, www.marketresearch.com

Мировой рынок чат-ботов

Драйверы

- Комплексная помощь при меньших эксплуатационных расходах
- Технологические достижения в области чат-ботов

Возможности

- Самообучающиеся чат-боты — комплексный опыт
- Растущие инициативы в различных секторах

Ограничения/Проблемы

- Недостаточная осведомленность о влиянии технологии чат-ботов
- Голосовая аутентификация пользователя



Customer Development

Вопросы и ответы

С какими основными трудностями вы сталкиваетесь на этапе запуска бизнеса?

Проблемы с поиском надежной информации, недостаток навыков в разработке бизнес-плана и маркетинга.

Какие ресурсы или инструменты вы используете для разработки бизнес-идеи и планов?

Используют книги и консультации с опытными предпринимателями, но часто их недостаточно.

Насколько для вас важно иметь доступ к профессиональной помощи?

Большинство респондентов подтвердили, что им нужна поддержка в ключевых областях бизнеса.

Что вы ищете в инструментах для начала бизнеса? (функциональность, простота использования, и т.д.)

Пользователи заинтересованы в простых и понятных интерфейсах, предлагают интегрированные решения.

Какой важный аспект ведения бизнеса оставался для вас неясным? Почему?

Часто упоминаются финансовые и юридические вопросы, которые вызывают большую тревогу.

Что бы вы хотели увидеть в сервисе, который помогает в создании бизнеса?

Респонденты хотят видеть персонализированные инструменты, которые адаптированы под их потребности.

Ответы респондентов подтверждают гипотезу о том, что наш продукт актуален и необходим.

Потребность в совмещении аналитических технологий с простотой использования, а также наличие профессиональной поддержки в ключевых аспектах бизнеса — это те факторы, которые делают наш проект особенно ценным на рынке.

Целевая аудитория

Сегмент рынка – B2C

Начинающие предприниматели, в основном в возрасте 20-40 лет, которые стремятся создать свой бизнес. Это могут быть студенты, молодые специалисты или люди, решившие сменить род деятельности.

ПРЕДПОЧТЕНИЯ

Простота и интуитивность использования продуктов, чтобы они не тратили лишнее время на изучение.

Предпочтение отдается решениям, где информация в формате, который легко понять и использовать.

Ценят инструменты, которые могут подстраиваться под их уникальные потребности и предлагать персонализированные решения.

ПСИХОГРАФИКА

Активно ищут возможности для роста и достижения целей.

Готовность к обучению: они открыты для новых знаний и готовы тратить время на развитие своих компетенций.

Открыты к инновациям: предпочитают использовать современные технологии

ОСНОВНЫЕ МОТИВАТОРЫ

Желание создать успешный бизнес и достичь финансовой независимости.

Поиск поддержки и уверенности в принятии решений.

Интерес к новым идеям и подходам в ведении бизнеса.

БОЛИ И ПРОБЛЕМЫ

Потребители часто не имеют практического опыта в ведении бизнеса и могут чувствовать себя потерянными в начале пути.

Психологические барьеры, связанные с запуском бизнеса, такие как страх перед потерей денег или провалом.

У начинающих предпринимателей нет времени для глубокой проработки всех аспектов бизнеса, таких как разработка маркетинга или правового сопровождения.

Ощущение неуверенности в правильности выбора названия, стратегии и т. д.

Помощник, специально разработанный для поддержки начинающих предпринимателей в их пути к успеху. Это решение объединяет передовые технологии анализа данных с интуитивно понятным интерфейсом, делая создание бизнеса эффективным и доступным.

Продукт

Он **предлагает** названия для бизнеса, помогает в разработке бизнес-плана, а также предлагает маркетинговые стратегии и стратегии роста, анализируя рыночные тенденции и конкуренцию. **Кроме того,** консультирует по юридическим и бухгалтерским вопросам.





Количественные показатели

Количество пользователей:

Цель: 10,000 пользователей в первый год.

Частота использования:

Пользователь будет взаимодействовать с продуктом не менее 3 раз в неделю.

Время, проведенное в приложении:

Среднее время посещения — 15-20 минут.

Конверсия:

30% зарегистрированных пользователей.

Уровень удовлетворенности пользователей:

80% пользователей на уровне 4 и 5.

Метрики успеха для бизнес-планов:

70% пользователей запускают свой бизнес в течение 6 месяцев.

Количество предложений по названиям:

Система предложит 100 уникальных названий для бизнеса.

Качественные показатели

Интуитивный интерфейс, что обеспечит высокий уровень удовлетворенности и доверия пользователей.

Консультации по юридическим и бухгалтерским вопросам должны быть актуальными и основанными на современных законодательных нормах, что повысит доверие к продукту.

Метрики анализа рыночных тенденций и конкуренции должны обновляться еженедельно, чтобы оставаться релевантными.

Оценка персонализированных рекомендаций для пользователей в зависимости от их бизнеса.

Регулярный сбор и анализ отзывов о качестве предоставленных услуг, с целью улучшения сервисов и адаптации продукта к требованиям пользователей.

Доступ к актуальным образовательным материалам, которые помогут пользователям улучшать свои навыки в предпринимательстве.

As Is - To Be

As Is - текущее состояние продукта

1. Анализ пользовательского опыта:
 - Выявить проблемы через опросы.
 - Оценить пользовательский интерфейс и его удобство.
2. Текущие функции:
 - Составить список всех текущих функций.
 - Оценить уровень удовлетворенности пользователей по каждой функции.
3. Конкуренция:
 - Изучить предложения конкурентов.
 - Определить уникальные предложения продукта.

To Be - целевое состояние продукта

1. Улучшение пользовательского опыта:
 - Изменения в интерфейсе на основе обратной связи.
 - Упрощение навигации и добавление обучающих материалов.
2. Расширение функционала:
 - Внедрение новых функций, ориентированных на потребности пользователей.
 - Создание системы интеграций с другими сервисами.
3. Позиционирование на рынке:
 - Определение УТП для выделения среди конкурентов.
 - Реализация стратегий по увеличению узнаваемости бренда и привлечению новых пользователей.

План действий

- Регулярный мониторинг и анализ изменений для корректировки стратегии.
- Вовлечение пользователей в процесс разработки новых функций через бета-тестирование.
- Обсуждение результатов с командой для совместного анализа и выработки решений.



Маркетинговая стратегия 4P

01

PRODUCT

- Уникальные функции, индивидуальные рекомендации для предпринимателей.
- Поддержка доступных и актуальных юридических и бухгалтерских услуг.

02

PRICE

- Конкурентоспособное ценообразование с гибкими тарифами (базовый, профессиональный, премиум).
- Беспроцентный период для подписки или бесплатный пробный период.

03

PLACE

- Доступность через мобильное приложение и веб-сайт.
- Партнерство с бизнес-инкубаторами и коворкингами для распространения информации о продукте.

04

PROMOTION

- Вебинары и онлайн-курсы для начинающих предпринимателей.
- Социальные медиа-кампании с кейсами успешных пользователей.

Устойчивое развитие

Краткосрочные цели

- Запуск продукта и привлечение первых пользователей через активные маркетинговые кампании.
- Сбор обратной связи от пользователей для улучшения функционала и выявления проблем.
- Проведение вебинаров для повышения осведомленности о продукте.

Среднесрочные цели

- Увеличение базы пользователей на 30% за счет внедрения программ лояльности.
- Создание партнерских отношений с ключевыми игроками в сфере бизнеса и финансов.
- Разработка новых функций на основе собранной обратной связи для улучшения пользовательского опыта.



Долгосрочные цели

- Достижение устойчивого роста дохода и расширение на новые рынки.
- Установление продукта как лидера в своей нише через инновации и качество обслуживания.
- Внедрение устойчивых практик в бизнес-модели, включая экологические и социальные аспекты.



Наша команда



Мясников Артем

Tg: @neo_derivate
derivate@vk.com

IT – специалист
Архитектор
Генератор идей



Кудреватых Софья

Tg: @KudrevatykhSofya
sofya.kudrevatykh@mail.ru

Project – менеджер
Аналитик
Слайд-мейкер