Gutman Intelligence

Новый взгляд на бизнес-процессы

Инвестиционное предложение

Мы предлагаем принять участие в развитии Проекта по предоставлению сервиса автоматизации бизнес-процессов с применением виртуальных ассистентов с искусственным интеллектом.

- Рынок: находится на начальной фазе, начал активно развиваться на Западе. Стоимость входа на рынок относительно невысокая. MVP создан. Есть первые клиенты и проекты. Оценка рынка на 2023 год – 5,4 млрд.руб.
- Бизнес модель: Предлагается два основных продукта:
  - Продукт для среднего и крупного бизнеса - автоматизация рутинных бизнес-процессов и их дальнейшее сопровождение при помощи Виртуальных ассистентов с искусственным интеллектом.
  - Продукт для малого бизнеса – информационный Виртуальный консультант, встраиваемый в сайт или соцсеть заказчика, который производит первичную консультацию клиентов и передачу лида в CRM клиента.
- Прогноз стоимости бизнеса на 2023 год: Мы планируем удерживать 5% рынка, что позволяет оценить прогнозную стоимость бизнеса в размере 750-800 млн. рублей.
- Инвестиционное предложение: Предлагаем приобрести 25% компании за 20 млн.руб. Новых инвесторов не планируется, доля инвестора в ходе реализации проекта не размывается. Стратегия выхода - продажа бизнеса крупному провайдеру облачных услуг. Период – 3 года. Прогнозируемая доходность инвестора ~9-10х.

Существующие проблемы

- В большинстве компаний существуют такие типовые проблемы как:
  - Freeze на набор персонала
  - Необходимость сокращения затрат
  - Длительное время обработки обращений пользователей и клиентов
  - Большое количество рутинных задач
  - Неудобные интерфейсы систем поддержки

***45%** рабочих операций в мире, суммарной стоимостью **2 триллиона долларов США**, могут быть автоматизированы, используя уже существующие технологии (по данным McKinsey)*

Предлагаемое решение

- **Gutman Intelligence** – облачный сервис для автоматизации рутинных бизнес-процессов с использованием виртуальных цифровых ассистентов с искусственным интеллектом, который помогает компаниям сократить затраты на персонал, а так же упростить и ускорить выполнение бизнес-процессов за счёт автоматизации существующих рутинных задач.

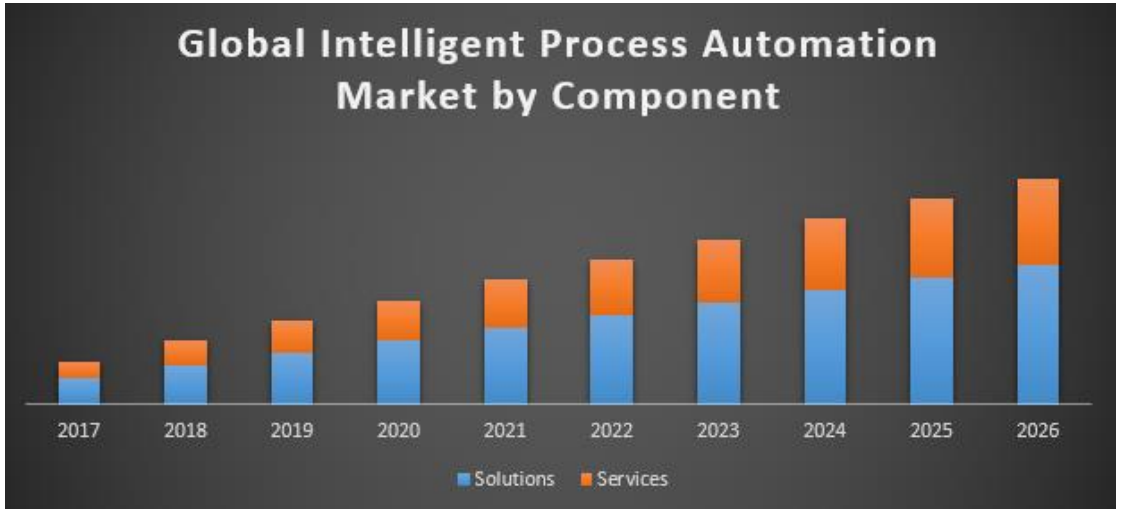
- **Подход к решению проблем клиентов** :
  - Проводится анализ процессов клиента и выявляются рутинные операции
  - Алгоритм обработки рутинных операций автоматизируется внутри Виртуального цифрового ассистента
  - Производиться простая интеграция с существующими системами клиента через интеграционный модуль (API или RPA)
  - Пользователям клиента предоставляются удобные интерфейсы для взаимодействия (e-mail, мессенджер, мобильное приложение, телефон) с Виртуальным ассистентом
  - При получении запроса от пользователя клиента Виртуальный цифровой ассистент, при помощи искусственного интеллекта (IBM Watson и Yandex Cloud), определяет задачу и выполняет её в информационных системах клиента.
  - Параллельно с клиентскими кейсами создаётся библиотека готовых бизнес-процессов, которые можно подключить с сайта

✓ *Инвестиционный фонд **Skolkovo Ventures** выразил интерес к сервису Gutman Intelligence*

Sk Ventures

Оценка рынка в России

- Сервис Gutman Intelligence относиться к рынку интеллектуальной автоматизации процессов (IPA, Intelligent Process Automation) – автоматизации бизнес процессов с использованием искусственного интеллекта и машинного обучения



Мировой рынок IPA к 2023 году составит порядка 12,5 млрд.долл. США*

**По данным Market Research Futures*

Мы оцениваем, что рынок услуг IPA в РФ к 2023 году составит порядка 5,4 млрд.руб.

- Как % от мирового рынка

Традиционно российский рынок ИТ составляет 2% от мирового. Таким образом, к 2023 году рынок IPA может составить 18 млрд.руб. Из них сервисы - 30% или 5,4 млрд рублей.

- Analytics Insight прогнозирует, что в ближайшие годы более 40% предприятий создадут высокотехнологичных цифровых работников на основе IPA

Доля Gutman Intelligence – 4% - 5%

Бизнес модель

❑ ПРОДУКТ ДЛЯ СРЕДНЕГО И КРУПНОГО БИЗНЕСА

Данный сегмент характеризуется длительным предпродажным периодом. Поставка возможна как по облачной модели, так и по модели “on-premises”. По заказу клиента производиться автоматизация его рутинных бизнес-процессов и их дальнейшее сопровождение при помощи Виртуальных ассистентов с искусственным интеллектом.

Оплата по количеству обработанных обращений (30 – 40 рублей за обращение) с установкой минимального счёта.

Средний чек 83 тыс.руб. в месяц.

Работы по настройке оцениваются по каждому клиенту отдельно.

❑ ПРОДУКТ ДЛЯ МАЛОГО БИЗНЕСА (ВИРТУАЛЬНЫЙ КОНСУЛЬТАНТ)

Это массовый продукт, позволяющий быстро создать для информационного Виртуального консультанта (фактически чат-бота), доступного в мессенджерах, социальных сетях и через чат на сайте, с минимальной интеграцией с информационными системами заказчика. Сервис предоставляется по облачной модели и включает в себя как создание Виртуального консультанта, так и его полное послепродажное сопровождение.

Ежемесячный счёт фиксированный. Средний чек 19 тыс. руб. в месяц.

Работы по настройке могут быть подвержены небольшим изменениям но должны оставаться в районе 30 – 60 тыс. рублей.

Модель продвижения

❑ ПРОДУКТ ДЛЯ КРУПНОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА

- ✓ Прямые продажи
- ✓ Продажи через агентов / реселлеров
- ✓ Участие в тематических выставках и конференциях
- ✓ Еженедельный блоги о возможностях автоматизации и ИИ
- ✓ Программа лояльности для корпоративных клиентов

❑ ПРОДУКТ ДЛЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА

- ✓ Развитие собственного сайта и его продвижение
- ✓ Размещение рекламы на ресурсах, посещаемых представителями SMB
- ✓ Реклама в социальных сетях
- ✓ Программа рекомендаций

Архитектура Платформы

Сервис для среднего и крупного бизнеса

1. Сотрудник заказчика общается с облачным сервисом Gutman Intelligence удобным ему способом

Сервис для малого бизнеса

1. Клиента общается с виртуальным консультантом удобным ему способом

Облачный сервис Gutman Intelligence

- Service Desk
- CRM
- HR system
- ERP system
- Accounting system

3. Виртуальный помощник выполняет запрос в системах клиента

Корпоративная инфраструктура клиента

2. Виртуальный помощник определяет и уточняет запрос человека

2. Виртуальный консультант рассказывает про товары и услуги клиента и собирает контакты

- Bitrix 24
- Amo-CRM
- Мегаплан
- Простой бизнес

3. Виртуальный консультант передаёт лиды в CRM клиента.

Распространённые системы и внешние облачные сервисы

Текущее состояние

- Запущен первый релиз технологической платформы Gutman Intelligence для клиентов Enterprise – Декабрь 2019г.

- Подписаны контракты (70 тыс. рублей в месяц)
  - Российско-Израильский Консультационный Центр
  - Nestle Russia

- Текущее состояние пайплайна (невзвешенный) – 26 сделок на 2,1М рублей в месяц

- Пилотные проекты
  - Росбанк
  - Societe Generale Insurance
  - ДатаЛайн
  - ОТП Банк
  - К2 Consulting
  - Cardiff

Приглашение к сотрудничеству

- **ОЖИДАЕМЫЕ ФИНАНСОВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ**

- Выручка на первый год - 20 млн.руб. Выручка на конец 3-го года 250-270 млн.руб.
- Выход на операционную рентабельность – 15 месяцев
- Срок проекта – 36 месяцев
- Требуемые инвестиции – 20,5 млн рублей
- Оценочная стоимость компании на конец срока проекта – 790 млн. рублей
- Предлагаемая доля инвестора в проекте - 25%
- Доля инвестора при продаже компании – 197 млн. рублей

Команда проекта

Антон Гуденко

Предприниматель с широким спектром деловых контактов

Многолетний опыт управления ИТ-подразделениями в банках и финансовых компаниях

Дмитрий Бомонин

Автор и создатель коммуникационной платформы Call4All

Создатель SMS-агрегатора Aquadros Media

Вячеслав Козельский

Серийный предприниматель.
Основатель проекта Containerum