



Кубанский государственный  
аграрный университет

## Разработка SaaS-программы по интеллектуальному анализу личности



MindScore

НОВОЕ РЕШЕНИЕ ДЛЯ УДАЛЕННОГО  
ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ С КЛИЕНТАМИ



# АКТУАЛЬНОСТЬ



эффективного взаимодействия компаниям требуется собрать как можно больше информации о «невидимом» интернете!

# Как определить тип “невидимого” клиента?

Популярные социальные сети весьма широко задействованы в повседневной жизни большинства людей.

Данные, оставленные о себе пользователем в социальной сети, являются не только достоверными и весьма ценными для человека, но и пригодными для анализа.

Сведения профиля пользователя отлично иллюстрируют настроение, мотивы, желания, поведение, черты характера и другие особенности человека.



## Цель

Разработать программное обеспечение “MindScore” в установленные проектом сроки, способное распознавать типы и психотипы личности за счет статистического и интеллектуального анализа данных по профилю пользователя социальной сети.

## Глобальные задачи

Обогатить объем информации по заемщику.

Повысить качество кредитной оценки относительно кредитоспособности и надежности заемщика на 20-30%.

Увеличить конверсию покупателей при дистанционной продаже в среднем на 8 - 10%.

Повысить эффективность процесса обучения за счет персонализированного подхода с способностям и возможностями учащегося.

Увеличить эффективность действия директ-маркетинга на 25%.

Повысить экономические показатели клиентов

# Проектные задачи (“Дерево достижения цели”)

Запуск продукта “MindScore”

Определить психотип потребителя

Определить психотип заемщика

Определить психотип учащегося

Осуществить интеграцию всех модулей в единый программный комплекс

Разработать интеллектуальные алгоритмы анализа данных

Разработать модуль передачи данных

Осуществить апробацию и патентование изобретения

Разработать виджет авторизации

Разработать психологические модели определения типов и психотипов личности

Разработать сценарии анализа данных

Разработать приложение “Facebook”

Разработать БД и подключить к программе

Разработать приложение “ВКонтакте”

Разработать приложение “Одноклассники”

Разработать ядро программы “MindScore”

Разработать бизнес-план

Разработать маркетинговую стратегию

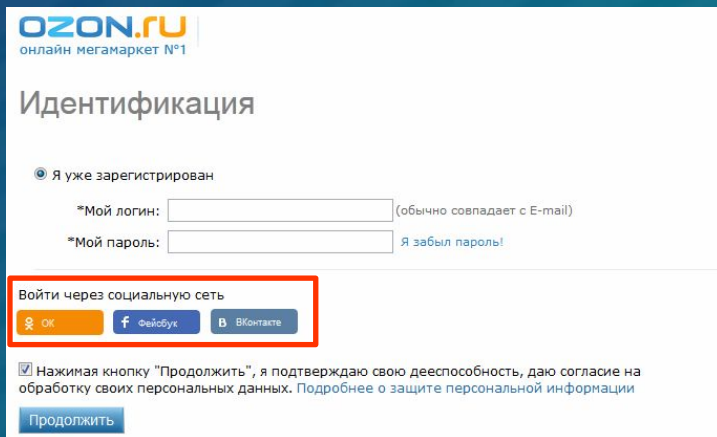
Сформировать проектную группу

Определить концепцию проекта

Определить состав программного продукта

Провести изучение предметной области

# Модель технологии



онлайн мегамаркет №1

## Идентификация

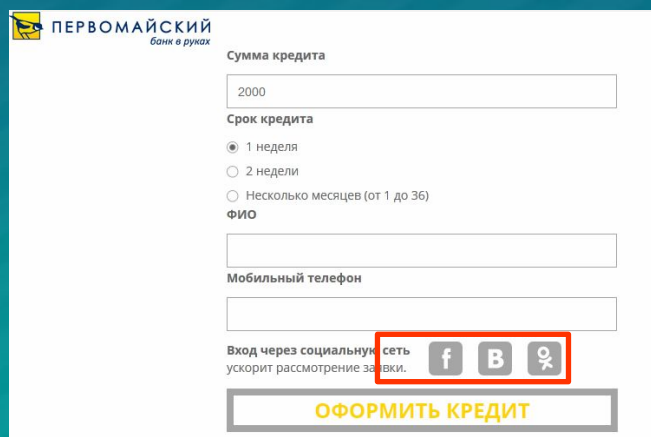
Я уже зарегистрирован

\*Мой логин:  (обычно совпадает с E-mail)

\*Мой пароль:  [Я забыл пароль!](#)

Войти через социальную сеть

Нажимая кнопку "Продолжить", я подтверждаю свою дееспособность, даю согласие на обработку своих персональных данных. Подробнее о защите персональной информации



ПЕРВОМАЙСКИЙ  
банк в руках

Сумма кредита:

Срок кредита:

1 неделя

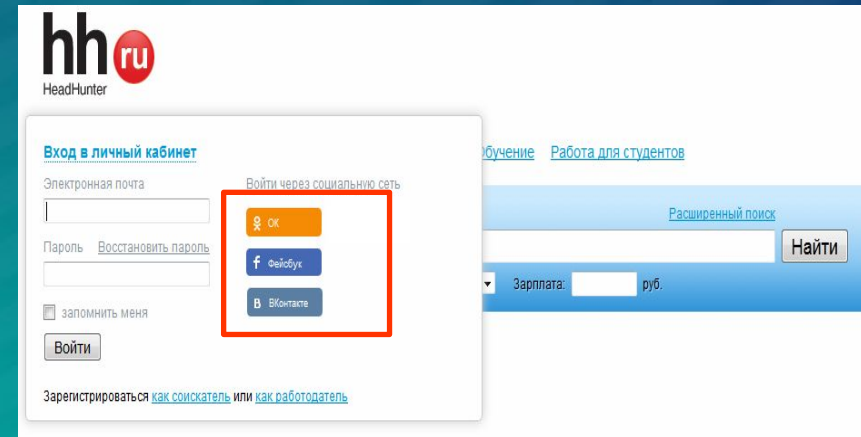
2 недели

Несколько месяцев (от 1 до 36)

ФИО:

Мобильный телефон:

Вход через социальную сеть ускорит рассмотрение заявки.



hh.ru  
HeadHunter

### Вход в личный кабинет

Электронная почта:

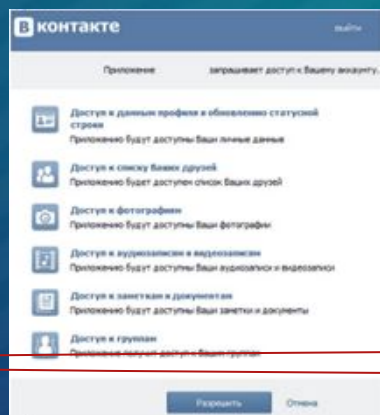
Пароль:  [Восстановить пароль](#)

запомнить меня

Войти через социальную сеть

Зарегистрироваться [как соискатель](#) или [как работодателю](#)

Виджет авторизации: плагин на JavaScript, передача данных по Ajax, верстка на html/css



Извлечение данных по OAuth 2.0, API

Пол  
Дата рождения  
Работа  
Аудио-записи  
Количество и типы друзей  
Фотографии  
Количество и типы лайков

Видео-записи  
Места  
Семейное положение  
Интересы  
Контакты  
Количество и типы пабликов

База данных на MySQL



Язык программирования PHP.  
Методы: сравнительный анализ, линейная и логистическая регрессия, корреляционный и факторный анализ, кластеризация, нейронные сети.  
Психологические модели: психографика, пятифакторный опросник личности

# Модель монетизации 1

\* Расчеты являются примером и представлены на первые два месяца после запуска продукта.

№ п/п	Сфера деятельности	Количества потенциальных первоначальных потребителей	Количество запросов в месяц на 1 организацию, шт.	Стоимость, руб.	Предполагаемая выручка, руб.
1	Кредитование	10	1 000	30	300 000
2	Электронная торговля	10	1 000	20	200 000
3	Образование	5	200	30	30 000
ИТОГО:					530 000

Модель монетизации – **транзакционная\***. Производится оплата за каждую оценку пользователя.

# Модель монетизации 2

		Тарифная сетка					
		Mini		Start		Pro	
№ п/п	Сфера деятельности	Цена, руб.	Макс количество запросов	Цена, руб.	Макс. количество запросов	Цена, руб.	Макс. количество запросов
1	Кредитование	5 000	100	20 000	1000	35 000	¥
2	Электронная торговля	3 500	100	14 000	1000	25 000	¥
3	Образование	3 000	100	12 000	1000	21 000	¥

Модель монетизации – **сервисная**. Производится оплата за ежемесячную абонентскую плату, согласно которой проводятся аналитические оценки по пользователям в рамках выбранного тарифа.

# РЫНОК

- Страховые компании
- Банки и Микрофинансовые организации
- Интернет-магазины
- Образовательные сервисы и службы
- HR-службы и управление персоналом
- Телекоммуникационные компании
- Брокерские компании
- 

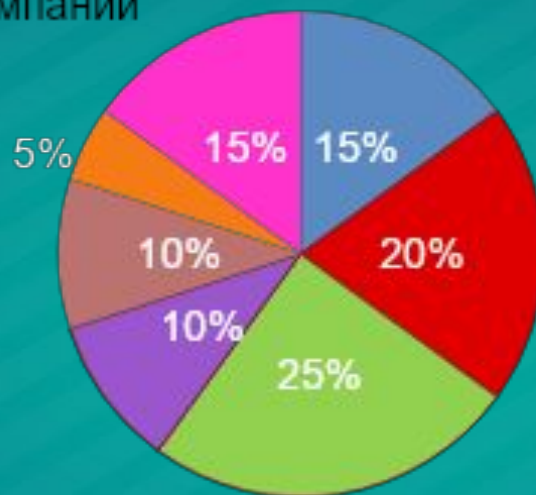
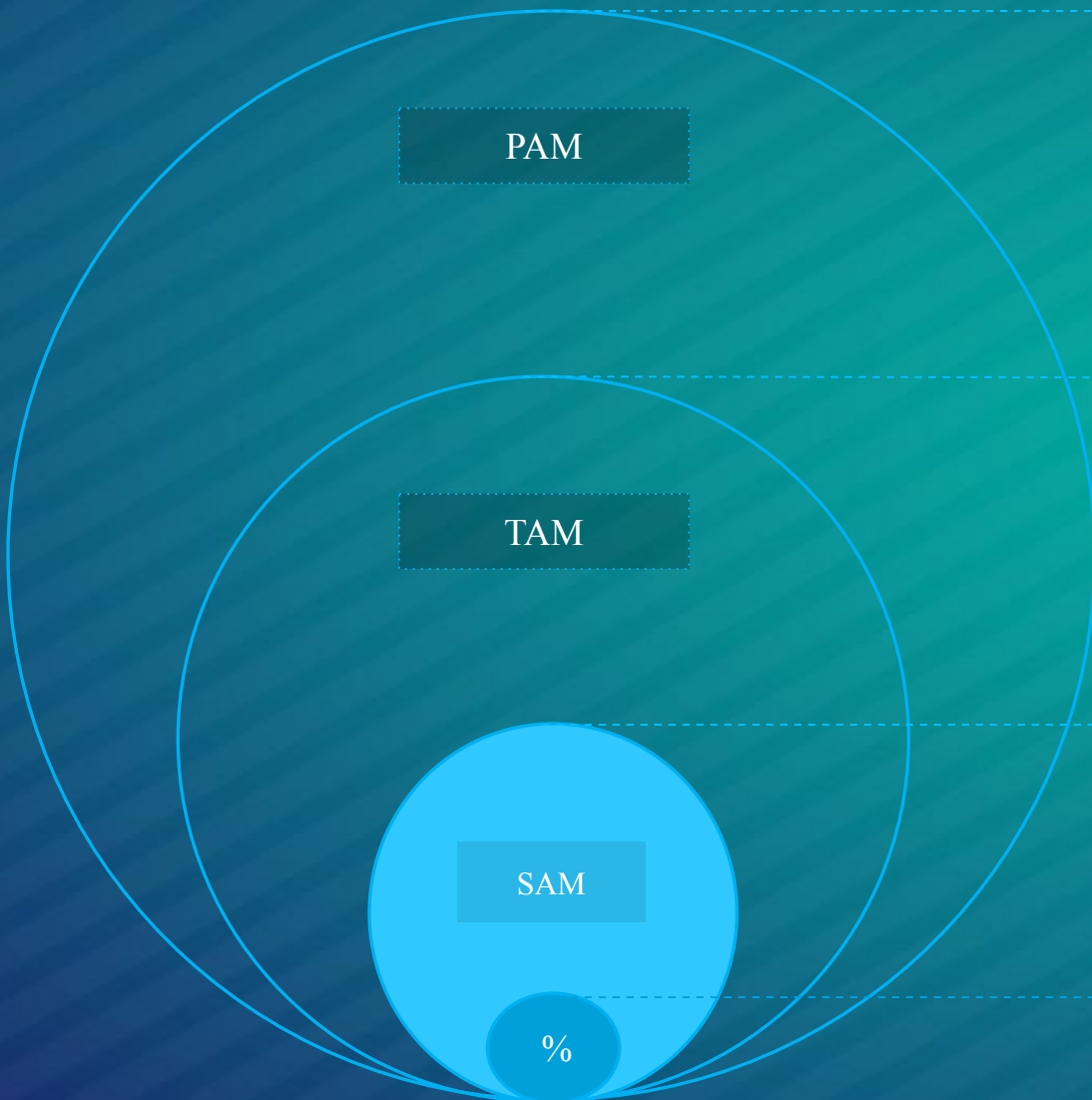


Таблица - Основные каналы продвижения продукта.

Название канала	Эффективность от использования, %	Ориентировочная стоимость использования в год, руб.
Презентации on-line	70+	100 000 – 200 000
Презентации off-line	50+	50 000
Конференции, форумы, выставки	50	50 000 – 100 000
Интеграторы (в т.ч. агенты, дилеры)	50-70	-
Интернет	20	30 000



# Анализ рынка



## Объем всего рынка (РАМ)

Количество целевой группы потребителей, представленных в сети Интернет на российском рынке

4414 МФО, 39 000 интернет-магазинов, 48 брокерских организаций, 98 страховых компании, 813 банков

## Объем целевого рынка (ТАМ)

Количество интересующих нас организаций

200 МФО, 10 377 интернет-магазинов, 28 брокерских организаций, 42 страховых компании, 115 банков

## Объем реалистично достижимого сегмента (САМ)

Количество заинтересованных организаций

125 МФО, 1595 интернет-магазинов, 18 брокерских организаций, 12 страховых компаний, 43 банка

71,720 млн. руб.

7,172 млн. руб./мес.

Объем реалистично достижимого доли рынка (SOM) за 2 года – 10%.

# Реализация проекта



апр. 2014 – сент. 2014

Исследование предметной области. Изучение конъюнктуры рынка. Изучение прикладных методов и технологий. Экспериментальные исследования.

сент.2014 – окт .2014

Разработка проектной документации. Разработка маркетинговой стратегии. Разработка веб-сайта проекта и медиа-материала.

- 55 000 руб.

окт.2014 - нояб.2014

Разработка ядра SaaS-программы. Разработка базы данных. Приобретение аналитических систем.

- 65 000 руб.

окт.2014 – янв. 2015

Разработка IFrame и Standalone веб-приложений для социальных сетей. Разработка виджета авторизации. Автоматизация психологических тестов.

- 130 000 руб.



# Потенциальные конкуренты



Страна	Эстония	Великобритания/ США	Россия	Украина	Россия	Россия
<b>Год основания</b>	2013	2009	2012	2009	2013	2013
<b>Рейтинг текущих достижений</b>	высокий	высокий	высокий	средний	низкий	средний
<b>Рейтинг успеха монетизации</b>	высокий	низкий	средний	средний	низкий	средний
<b>Преимущества</b>	Серьезная клиентская база	Отличная база знаний	Востребованное решение, постоянно наращиваемая клиентская база	Сильная команда специалистов, хорошая база знаний	Высокая привлекательность проекта	Хорошее финансирование проекта
<b>Недостатки</b>	Предоставляют количественную вероятностную оценку, работают только с Facebook	Низкая степень коммерц.-ии, работают только с Facebook	Низкое качество данных, погрешности в решении	Низкая степень коммерц.-ии	Нет рабочего продукта	Слабая аналитика

# Команда проекта

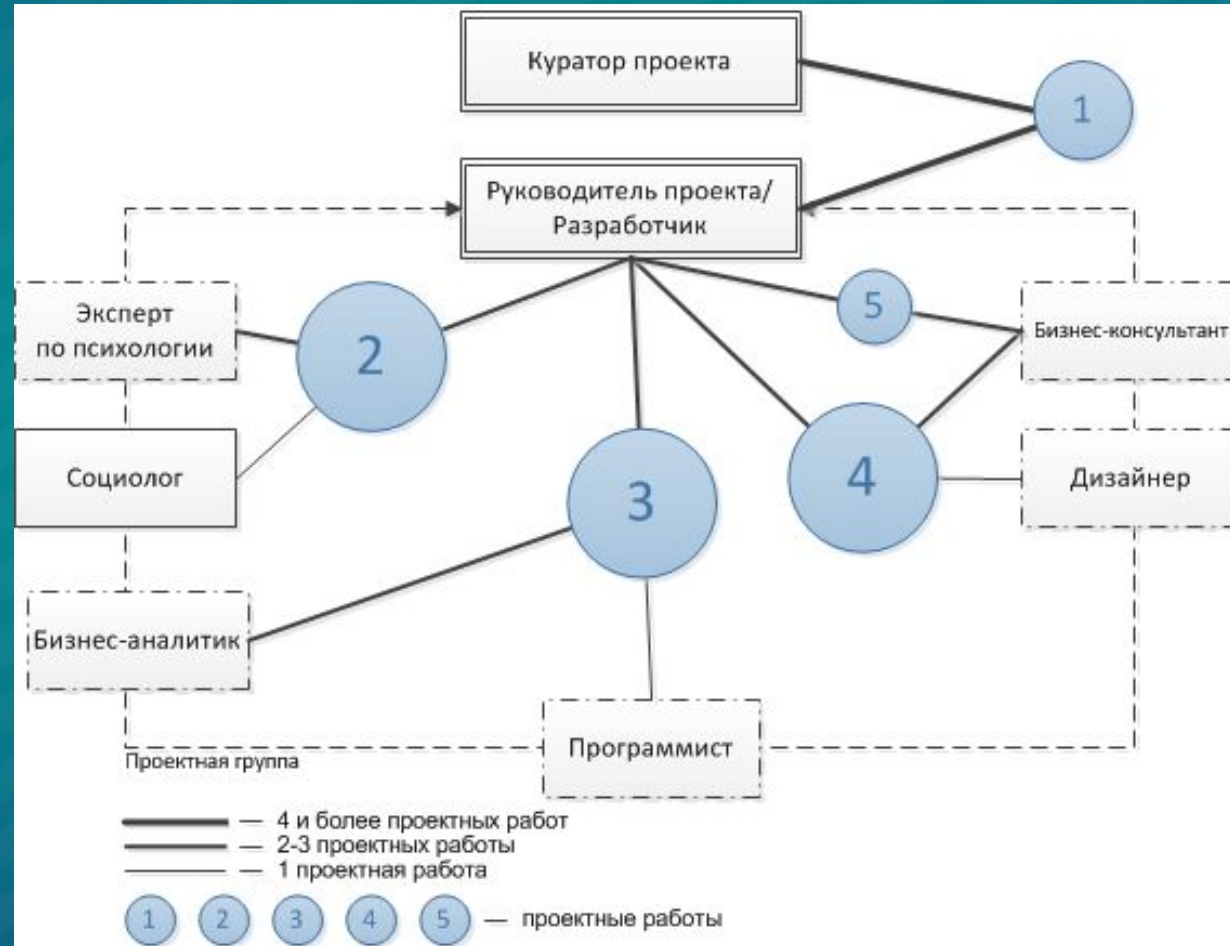


Схема взаимодействия рабочей группы