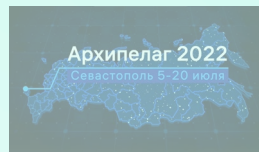


участник



ЖИГУЛЁВСКАЯ
ДОЛИНА
ТЕХНОПАРК



Gideone

НАСТРОЙ РАБОТУ ПЕРСОНАЛА

“на максималках”

Gide@ne

Персональный «бизнес-тренер по продажам» с искусственным интеллектом для персонала b2c компаний



Проблема

Ключевые вопросы адаптации и обучения линейных сотрудников на местах



88%

сотрудников не применяют полученные при обучении знания на практике



40%

компаний сократили расходы на обучение сотрудников



73%

компаний приоритетным ставят возможность обучения через интеграцию собственной экспертизы



47%

руководителей не знают, какие пробелы в навыках есть у их сотрудников



72%

компаний отдают приоритет обучению ключевых профессиональных компетенций

Gideon – программно-аналитический комплекс для сотрудников b2c компаний

Gideon
оценивает продажу и в режим реального времени присылает индивидуальные рекомендации по обучению и развитию продаж сотруднику и руководителю

Формируется онлайн аналитика по каждому сотруднику отдельно и по всей компании в целом

Gideon будет рекомендовать дополнительные товары и акции, если сотрудник забудет их предложить

Для компании любого масштаба окупаемость Gideon наступает после 1го месяца использования

Gideon присылает индивидуальные рекомендации по обучению, на основании внутренней или внешней базы знаний компании

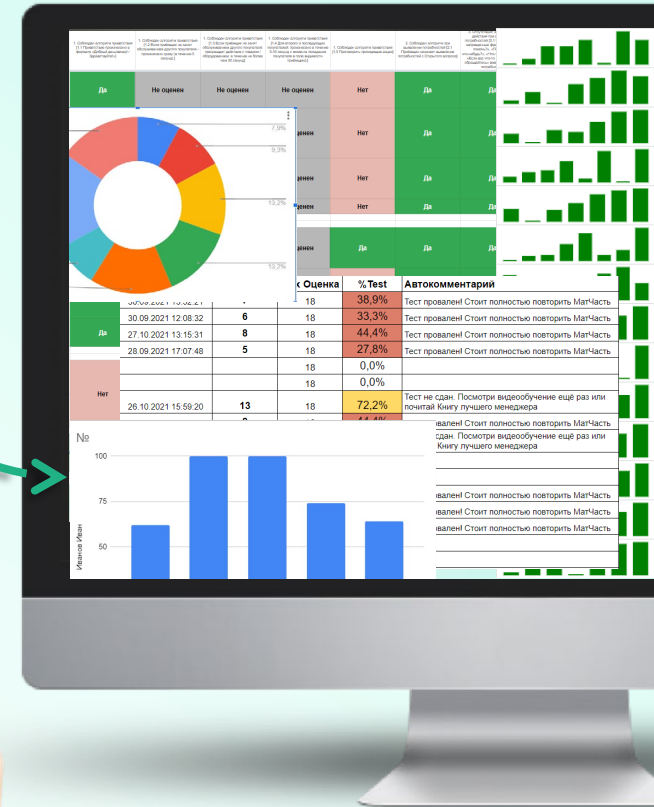
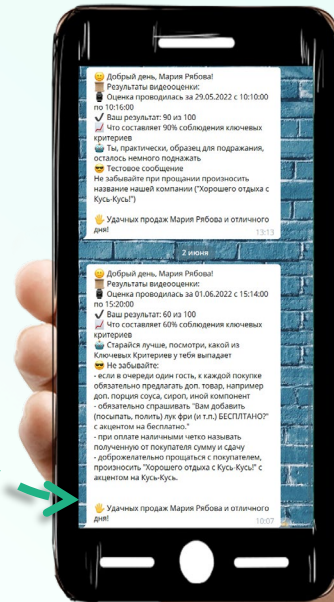
Gideon анализирует работу персонала с помощью разрабатываемого нами стационарного или носимого устройства

Gideon для сотрудников и руководителей представлен в виде чат-бота в мессенджере компании и в виде web-приложения с личным кабинетом

1
45%
Gideon идентифицирует сотрудника и оцениваемое событие на основе введенных триггеров

3
80%
Используя оценку, аналитику, другие данные чат-бот отправляет сообщение с результатами и рекомендациями

2
65%
Анализ и оценка информации, систематизация и формирование аналитических данных



В цифрах на примере MVP

Изменение показателей выручки, среднего чека, целевых продаж, повторных продаж



«ФЛИНТ»* 26 тт
Магазины подарков
2018-2019 год

Прирост выручки в среднем «год к году» составил плюс 31,4% в сравнении с тт, где Gideone не использовался



«Эксперт» 18 тт
Комиссионные магазины
с ноября 2021 года

За 4 месяца среднее количество позиций в чеке выросло с 1,18 до 2,1



«Мозаик» кофе 17 тт
Кофе с собой
с декабря 2021 года

Продажи целевой позиции (весовой кофе) выросли за 4 месяца в 2,3 раза



«HAMMER» 3 зала
Спортивные залы
с января 2022 года

Повторные продажи абонементов за 3 месяца выросли в 1,85 раза

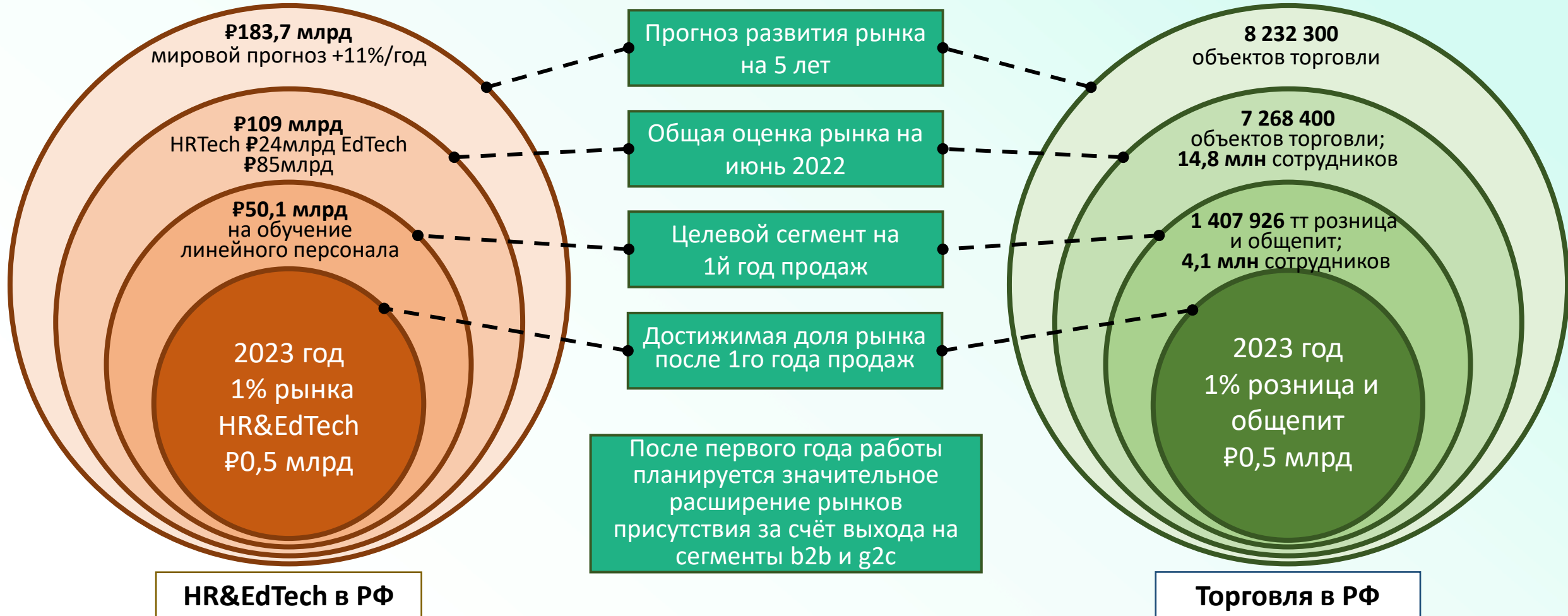
Существующие решения только частично закрывают проблему

Наш программно-аналитический комплекс способен объединить лучшие решения и закрыть существующие недостатки конкурентов

- Реализовано
- Частично
- Отсутствует

	Аудиобейджи аналитика скриптов Билайн, voca.tech, Verbex, heartofsales	Видео контроль персонала оператор за монитором steadycontrol, внутренний аудит	Сотрудники компании аудиторы на местах, управляющие, бизнес-тренеры	Умный помощник Gideon
Одновременно работа на всех точках продаж				
Индивидуальное обучение сотрудников				
Аналитика по сотрудникам и компании				
Работа в режиме real time				
Полная автономность работы				

Рынок находится в двух плоскостях – в рамках развития HR&EdTech и объёма ЦА в компаниях b2c сектора



Партнёрская программа и прямые продажи были взяты как ключевые каналы генерации прибыли

Партнёрская программа

Клиент – вся розница

Подписка на каждого сотрудника

Оплата от **₽999** в месяц

Компании по услугам

видеоаналитики и

видеонаблюдения

Gideone, как дополнительный способ монетизации уже имеющейся клиентской базы и УТП для новых клиентов

Компании представители

EdTech

Ключевой модуль нашей программы связывает персональную аналитику и блоки обучения, тем самым мы увеличиваем востребованность данных направлений

Компании-дилеры

продовольственных и

непродовольственных

товаров и услуг

Акцент на охвате микро и малого бизнеса. Активация уже имеющейся клиентской базы

Компании интеграторы

Ключевая специализация таких компаний заключается в интеграции новых IT решений

Прямые продажи

Сети франшиз

Обеспечение высочайшего уровня клиентского сервиса и постоянный контроль качества являются сильным УТП для франшиз. Оплата ложится на франчайзи

Федеральные и локальные сети

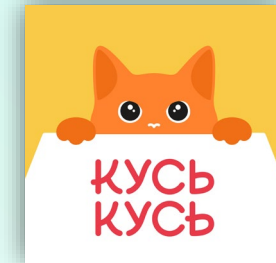
Клиентский сервис, прямое влияние на уровень среднего чека, оптимизация затрат сети на управлении данным направлением

Развитие филиальной сети

После 1го года продаж мы планируем запустить развитую сеть филиалов, основанную на принципе партнёрской программы, для возможности развивать наш программно-аналитический комплекс как в рамках рынка b2c, так и в b2b и g2c сегментах

Текущие результаты

MVP платно пилотируется на 142 пользователях,
63 точках, в 8 компаниях разного направления



Наши ближайшие планы

Через 7 месяцев назначен релиз промышленной версии программно-аналитического комплекса Gideone

Мы находимся на финальной стадии разработки проекта



Наши планы на 5 лет



Запуск промышленной версии в продажу

Старт прямых продаж и партнёрской программы

Запуск разработки мобильного приложения

Активность в интенсивах включая акселераторы и запуск хакатонов

Привлечение финансирования для усовершенствования ИИ на стадии сбора данных

Разработка стратегии выхода на b2b и g2c рынки

Достигнута отметка в 25.000 пользователей



Старт продаж на b2b и g2c рынках

Запуск в РФ сети филиалов

Запуск корпоративного бизнес-инкубатора

Подготовка стратегии выхода на рынки стран СНГ

Привлечение финансирования для выхода на международные рынки

Достигнута отметка в 85.000 пользователей b2c
15.000 пользователей b2b и g2c



Старт продаж в странах СНГ

Развитие технического обеспечения проекта

Разработка прототипа внедрения Gideone в производство

Привлечение финансирования для выхода на международные рынки

Подготовка стратегии выхода на мировые рынки продаж

Достигнута общая цифра пользователей 250.000



Старт продаж на мировом рынке

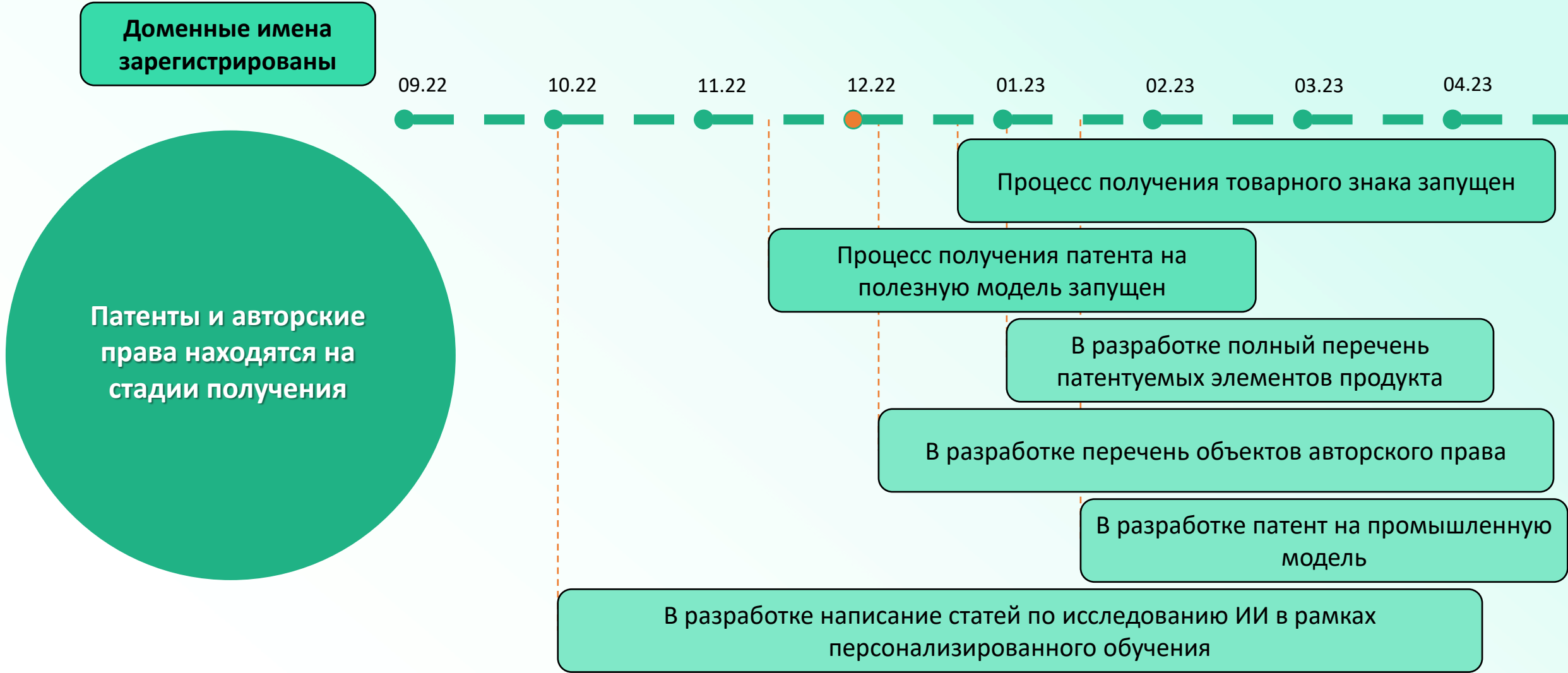
Старт продаж на производстве

Достигнута общая цифра пользователей 600.000



Достигнута общая цифра пользователей 1.000.000

Наша задача в перспективе 2х лет – создание сильного ИИ, используемого для любых видов прикладного обучения



Мы привлекаем 48 млн руб. за 5% доли в компании с возможностью обратного выкупа у инвестора через 5 лет с мультипликатором 4x

Подробнее
ФИНМОДЕЛЬ



NPV

чистая приведённая стоимость

2024 год	2027 год
714 531 182 ₺	9 863 112 208 ₺

IRR

внутренняя норма доходности

2024 год	2027 год
305,40 %	421,26 %

PI

индекс прибыльности инвестиций

2024 год	2027 год
15,89	206,48

2022

уже привлечено инвестиций

FFF	ФСИ
6 000 000 ₺	4 000 000 ₺

Команда



Малороссиянов Иван Александрович

CEO

Более 15 лет опыт бизнес-консалтинга в области управления человеческими ресурсами и интеграции IT-решений в компании МСП



Кузнецов Павел Дмитриевич

Full-stack developer

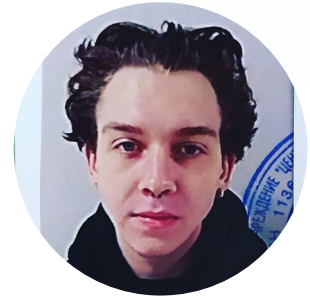
С 16 лет занимается программированием с уклоном в фронтенд разработку. Отвечает за работу пользовательских интерфейсов



Любенко Виолетта Григорьевна

Маркетолог

Опытный специалист. Высшее образование «Реклама и связь с общественностью», выпускница программ «Ты-предприниматель» и «Форсаж 3: Путь стартапа»



Широков Сергей Сергеевич

Программист Data Science/ML

Студент выпускного курса ПГУТИ. Занимается разработкой нейронных сетей отвечающих за обработку получаемых данных



Скляров Данила Валерьевич

Embedded engineer, Backend Java Spring developer

Студент СГТУ, занимается разработкой устройств Gideone для сбора данных и переработки данных



Кветкина Полина Александровна

Аналитик

Профильное высшее образование и 2 года практики. Отвечает за лингвистическое обучение нейросети



Савельева Анастасия Владимировна

UI/UX-дизайнер

Выпускница факультета современного искусства и художественных коммуникаций. Разработка всех художественных элементов и дизайн-макетов



Малороссиянова Наталья Андреевна

Product Manager

10 лет стаж в управлении командами. Отвечает за управление процессами по разработке и коммерческую привлекательность продукта



@UDVAYZER

Малороссиянов Иван
CEO



www.Gideone.ru



[+7 \(987\) 987-79-87](tel:+7(987)987-79-87)



delo@gooddelo.com

Gide@One