

ООО "ХитСофт"

г. Новосибирск

Владельцы:	4 физических лица - 50%, 30%, 10%, 10%
Количество занятых:	12 человек - штатных работников, 7 человек - привлекаемых
Предыдущее финансирование:	\$ 20 000, в т.ч. собственные \$ 20 000, привлеченные \$ 0
Текущее финансирование:	\$ 45 000, в т.ч. собственные \$ 15 000, привлеченные \$ 10 000
Объем требуемых инвестиций:	\$ 300 000
Направления использования требуемых инвестиций:	Запуск производства - 27%, старт продаж - 33%, маркетинг - 40%

Описание предприятия

ООО "ХитСофт" было зарегистрировано 14 декабря 2001 года для реализации коммерческих проектов с использованием высоких технологий. ХитСофт - гибкая компания, ориентированная на рынок (market driven), основной целью которой является получение прибыли. В апреле 2002 года ХитСофт закончил первую разработку для корпоративных телекоммуникаций и подал патентную заявку. В июне 2002 года завершено бизнес-планирование, сделана оценка рынка, и начаты работы над производством прототипа Корпоративной Телефонной Системы (КТС). Более 90% сотрудников имеют высшее образование. Средний возраст - 33 года. Средний опыт работы по специальности - 8 лет.

Область и направления деятельности

ХитСофт занимается разработкой программного обеспечения и сложных технических проектов на заказ. Одно из направлений ХитСофт - НИОКР в области гибридных систем связи (телематика). ХитСофт планирует наладить производство телефонных систем нового поколения с целью последующего предоставления связи для малого и среднего корпоративного сектора.

Продукция/Услуги/Технологии

Производство и продажа Корпоративных Телефонных Систем нового поколения (КТС). КТС позволяет выбирать и настраивать наиболее оптимальный маршрут для каждого телефонного звонка и значительно (до 70%) экономит затраты на междугороднюю и международную связь. Предоставление услуг связи для малого и среднего бизнеса - основная статья дохода телекоммуникационного направления ХитСофт.

ХитСофт обладает рядом запатентованных ноу-хау для построения корпоративных телекоммуникационных систем нового поколения.

Достижения

- Разработана техническая документация на продукцию (КТС)
- Запатентована технология (дата приоритета 17 Апреля 2002, №2002110194)
- Достигнуты соглашения о сотрудничестве с поставщиками и партнерами
- Проведены исследования по оценке рынка, конкуренции и технологии (с участием независимой американской консалтинговой компанией Trykor)
- Сформирована сильная команда управленцев-единомышленников
- Выработана маркетинговая стратегия и написан бизнес-план
- Разработан прототип продукции (КТС)
- Закуплено оборудование и проведены технологические испытания

Перспективы развития

- Расширение линейки продуктов и захват более 50% корпоративного рынка коммуникаций

- Адаптация системы КТС для зарубежных потребителей и выход на международный рынок
- Сформирование собственной сети Интернет-телефонии и развитие смежного направления бизнеса
- Снижение себестоимости продукции в несколько раз путем покупки дополнительных технологий и реорганизации производства
- Продажа технологии по лицензионным соглашениям

Объем продаж (последние 12 месяцев): \$ 0 по проекту КТС

Год	Валовой доход
2002	\$ 300 000
2003	\$ 1 294 000
2004	\$ 3 031 000
2005	\$ 3 144 000