



Иркутск

Объем запрашиваемых инвестиций: \$ 350 тыс.

Резюме

1. **Продукция** - Компания занимается разработкой и внедрением программного обеспечения, системной интеграцией (созданием комплексных решений с использованием разнородных технологий). Одной из разработок компании является система дистанционного обучения i.Logos, на основе которой планируется организация услуги «Дистанционное обучение под ключ».
2. **Торговые марки** – «Ай-Логос», «Ай-Поинт», торговые марки не зарегистрированы.

Общая информация о компании

Дата создания – компания создана в 2007 г. группой энтузиастов выпускников Иркутского государственного технического университета, которые разработали и внедрили ряд программных систем.

Знаки общественного признания – в 2008 г. компания принимала участие в конкурсе «Лучший предприниматель Иркутской области», где получила диплом.

Количество работающих: 13 человек.

Команда

Киселев Сергей Сергеевич – генеральный директор, 25 лет, несмотря на молодой возраст, имеет опыт управления коллективом IT-специалистов, соавтор системы Ай-Логос.

Ульянов Дмитрий Александрович - директор по маркетингу, 31 год, кандидат технических наук, соавтор системы дистанционного обучения Ай-Логос.

Лебедев Кирилл Сергеевич - технический директор, 26 лет, кандидат технических наук, соавтор системы дистанционного обучения Ай-Логос.

Продукция

Продукцией компании является система управления содержимым сайтов i.Portal, система дистанционного обучения (СДО) i.Logos, система управления информационным каталогом i.Catalogue и др. В настоящее время основной доход компания получает от предоставления услуг по системной интеграции для российских и зарубежных заказчиков. Система i.Portal получила приз за первое место в конкурсе проектов на Java, как самый коммерчески перспективный проект. Конкурс проводился корпорацией Sun Microsystems при официальной поддержке Министерства по информационным технологиям и связи РФ. СДО i.Logos позволила компании стать партнерами Sun Microsystems по программе Sun Advantage Partner. Также при реализации i.Portal и i.Logos были использованы научные достижения сотрудников компании, отраженные в защищенных диссертационных работах.

В настоящее время поиск инвестиций направлен на внедрение и продвижение на рынок услуги «Дистанционное обучение под ключ». Дистанционное обучение (ДО) все активнее используется учебными заведениями и компаниями для ведения образовательных программ. Внедрение ДО требует больших материальных затрат на организацию технической платформы и содержание персонала для настройки и поддержки. Избежать таких затрат позволит предлагаемая услуга «Дистанционное обучение под ключ».

«Дистанционное обучение под ключ» – это аренда места в уже установленной на отдельном сервере СДО. Заказчик получает свою собственную СДО с возможностью полного контроля над ней. Ему гарантируется безопасность и конфиденциальность. Благодаря размещению СДО на площадке разработчика, обеспечивается высокая отказоустойчивость и своевременное обновление программного обеспечения. Таким образом, потребитель услуги не беспокоится о техническом сопровождении и отказоустойчивости платформы ДО.

Преимущества «Дистанционного обучения под ключ» на основе системы i.Logos:

- Не требуется первоначальных затрат на установку и настройку системы, а также постоянных затрат на ее поддержку.
- Использование международного стандарта SCORM (Sharable Content Object Reference Model) 2004, что позволяет использовать уже существующие материалы курсов многих российских и зарубежных авторов.
- По сравнению с аналогами, более легкий импорт и экспорт SCORM - курсов в систему.
- Наличие форумов и внутренней почты.
- Упрощенный механизм регистрации пользователей.
- Встроенный механизм планирования обучения.
- Встроенный редактор содержимого SCORM-совместимых курсов.
- Простой, удобный интерфейс пользователя.
- Малые требования к компьютерам клиентов, на которых должен быть настроен доступ в Интернет и установлен один из распространенных браузеров.

Текущее состояние

СДО i.Logos, на основе которой будет предложена услуга «Дистанционное обучение под ключ», внедрена и успешно функционирует в Иркутском государственном техническом университете, в Государственном институте усовершенствования врачей. Имеются акты о внедрении. Имеется также дилерское соглашение о продаже курсов, разработанных одним из вузов.

Стратегия развития**Направление использования инвестиций:**

1. НИОКР	10%
2. Приобретение основных средств	3%
3. Маркетинг	60%
4. Оборотные средства	20%
5. Другое	7%

Результат инвестиций

После получения инвестиций планируется адаптация СДО i.Logos для предоставления услуги «Дистанционное обучение под ключ», организация продаж данной услуги, обеспечение бесперебойной работы системы. Также планируется организация горячей линии поддержки пользователей по техническим вопросам, вопросам организации дистанционного обучения и разработки учебных курсов.

Маркетинг и рынки

Предоставление услуги «Дистанционное обучение под ключ» ориентировано на организации, не готовые инвестировать значительные средства в приобретение средств вычислительной техники и программного обеспечения, а также содержание значительного штата специалистов для поддержания работоспособности. Объем рынка таких услуг можно оценить исходя из количества учебных заведений в России (на 2005 г. – 2 637). При доле охвата рынка в 10% и стоимости услуги в пределах \$ 250 в месяц, объем рынка составляет более \$ 50 тыс. в месяц.

На данный момент число российских компаний, разрабатывающих собственные системы дистанционного обучения, насчитывает более десятка. В основном они предлагают готовые онлайн-курсы или услуги по их созданию, а не решения, предназначенные для самостоятельной разработки, создания и администрирования курсов. Из таких компаний официально предоставляют услуги, подобные предлагаемой, только три. Средняя стоимость такой услуги варьируется в зависимости от количества обучающихся студентов и составляет от \$ 5 тыс.

Наша компания планирует выходить на рынок со значительным ценовым преимуществом, предлагая аренду системы за \$ 3 тыс. при количестве учащихся до 2 тыс. студентов.

Кроме получения услуги «Дистанционное обучение под ключ» потребуются аренда или приобретение готовых курсов. Примерная стоимость приобретения курса — \$ 1,5 тыс. Наша компания может выступить в роли посредника по продаже и аренде курсов.

Доля компании на рынке в настоящий момент незначительна, так как рынок предоставления таких услуг в сфере образования еще не сформирован.

Для распространения услуги «Дистанционное обучение под ключ» планируется использовать существующие дилерские сети распространителей программного обеспечения, поскольку у них уже имеются партнерские соглашения с большинством потенциальных пользователей.

Взаимодействие с инвестором

Доля инвестора в компании до 70%. Срок окупаемости проекта 2,5 года. Инвестор может принять участие в работе компании, как непосредственный участник, так и в качестве контролирующего органа. На момент выхода инвестора (через 2,5 года) стоимость его доли - 70% с оборота фирмы в \$ 700 тыс.