



Объем инвестиций: \$ 1 000 тыс.

Резюме: Компания занимается продажей системы Marva, позволяющую посетителям веб-сайтов коммерческих организаций консультироваться с представителями компании по вопросам покупки товаров или услуг, а также предоставляет операторам компании уникальную возможность наблюдения за посетителями сайта и их вызова для беседы. Marva – это абонентский сервис (средний тариф 6 000 рублей в месяц), гибко настраиваемый под любой масштаб бизнеса.

Общая информация о компании

Торговые марки – Marva.

История создания: Компания была зарегистрирована для реализации проекта «Онлайн консультант» в начале 2008 г. и получила грант от «Фонда содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере»; номер государственного контракта 5944р/8157.

Количество работающих: 12 человек.

Команда

Манович П.В. - Руководитель проекта выпускник ГУАП, интересуется инновационными технологиями, которые могут быть реализованы в обозримом будущем, стараясь раскрыть свой творческий потенциал. Руководил Интернет-компанией и несколькими проектами по автоматизации предприятий. Наиболее значимые личные достижения: 1. Единая система регистрации и активации абонентов сотовой связи, руководитель проекта, соавтор (в настоящее время используется салонами связи в нескольких городах России); 2. Интеллектуальный интерфейс для навигационной тренажерно-обучающей системы (ИИ НОС), научная работа, автор;

Алексей Кузнецов - выпускник СПбГУ, спроектировал и реализовал партнерскую систему Marva, а также привлек первых клиентов. Наиболее значимые личные достижения: 1. Разработка плана реструктуризации энергоремонтного холдинга 2. Разработка прототипа тренажерного комплекса для обучения студентов экономических и управленческих специальностей

Дмитрий Широковский - технический директор проекта, выпускник ЛИТМО. Наиболее значимые личные достижения: 1. Разработка веб-проектов Bonnier Business Press "Деловой Петербург" 2. Разработка веб-проектов для компании CBonds 3. Система управления абонентами сотовой связи для салонов сети Сотекс

Продукция

Абоненты могут разместить кнопку (2 строчки программного кода) на любых своих сайтах, которая позволит посетителям общаться с сотрудниками компаниями (как с помощью ICQ и без необходимости в установке специального программного обеспечения), сотрудники смогут общаться между собой. Также у операторов абонента появится возможность просмотра посетителей сайта и истории их обращений. Оператор может вызвать любого посетителя и предложить свою помощь или более конкретно рассказать о продаваемом продукте/услуге. Вызов осуществляется в ручном и автоматическом режиме, причем последний обладает интеллектуальными характеристиками: автоматически выделяет целевых посетителей сайта, генерирует наиболее подходящий для данного посетителя текст приглашения, определяет наиболее оптимальные условия отправления приглашения.

Среди конкурентных преимуществ Marva можно выделить следующие характеристики системы: высокая скорость подключения к сайту абонента, удобство интерфейсов, высокая скорость работы чата, наличие технологии автовызова посетителей, наличие модуля базы знаний, возможность балансировки нагрузки по группам операторов. В настоящий момент у компании «Онлайн консультант» есть патент на изобретение (ФИПС-СПБ № 517 от 28 марта 2008 г.): «Установка связи посетителей сайта и/или операторов между собой»

Рынок

Сервис полезен публичным государственным органам, медицинским организациям для проведения консультаций (первичных или платных), Интернет-магазинам, для увеличения продаж, юридическим фирмам, агентствам недвижимости и многим другим. На сайте системы планируется каталог организаций-абонентов, в которые можно обратиться прямо сейчас.

В настоящий момент система продается в РФ, Украине, Беларуси. Системой воспользовались более 500 компаний, часть из них перешла на коммерческий режим. Средняя стоимость абонентской платы 6 000 рублей в месяц. Поступили предложения о начале продаж системы по партнерской схеме в 7 европейских странах. В первую очередь инвестиции необходимы для выхода на рынки европейских стран, а также на рынок Индии и Китая.

Текущее состояние

Выпущена стабильная версия продукта, протестированная одной из ведущих компаний страховой отрасли РФ. Компания арендует офис в г. Санкт-Петербурге общей площадью 160 м². Сформирован технический и коммерческий отдел. Идет внедрение партнерской программы. Подключен call-центр для обслуживания типовых вопросов клиентов, а также тикет-система для оказания им технических консультаций. Налажен документооборот. Система Magva и партнерская программа Magva готовятся к локализации на другие языки мира.

Стратегия развития

1. НИОКР	20%
2. Приобретение основных средств	5%
3. Маркетинг	50%
4. Оборотные средства	20%
5. Другое	5%

Инвестиции будут потрачены на открытие представительств компании в других странах, а также привлечение первых клиентов и партнеров в них. Планируется разработка новых модулей к системе Magva, которые можно продавать как самостоятельные продукты.

Результат инвестиций

Выход на новые рынки сбыта, в которых развитие и проникновение Интернета на порядок выше, чем в странах СНГ. Через три года после инвестиции оборот компании будет увеличен в несколько раз. Будут разработаны и запущены в продажу новые продукты, позволяющие диверсифицировать рынок сбыта.

Взаимодействие с инвестором

Собственники компании готовы рассматривать предложения о продаже от 20 до 35% в капитале компании. Возможен вариант организации совместной фирмы для продажи Magva в стране, в которой инвестору хотелось бы построить бизнес.