

# Collab

ΜΦΚ

28.11.2018

# Наша команда



Максим Сиротин  
**CEO**

Физфак

Опыт:  
работа в науке,  
туризме,  
оргдеятельность



Виктор Жаров  
**CFO**

Мехмат

Опыт:  
матэкономист



Ольга Зимина  
**СТО**

ВМК

Опыт:  
IT-аналитик



Артём Леверкин  
**СМО**

Физфак

Опыт:  
работа в науке,  
финансы



*Наша цель:* создание платформы «Collab», направленной на облегчение процесса поиска коллег по научной работе среди ученых и (в перспективе) для компаний, желающих разместить заказ на какое-либо исследование. Решается **проблема** коммерциализации науки и объединения ученых сообществ. В результате ресурс позволяет клиентам экономить время и создавать наиболее эффективные коллаборации.

# Проблема

## **Кто ваш клиент?**

*Ученые, коммерческие организации.*

## **С какой проблемой он сталкивается?**

*Поиск ученых для решения кейсов (НИРов, НИОКРов).*

*Поиск заинтересованных заказчиков или коллег для выполнения крупных междисцип. проектов. Необходимость создавать сайт под каждую новую коллаборацию/научную группу.*

## **В какой ситуации это происходит?**

*При выполнении крупных научных исследований*

## **Что будет если проблему не решить?**

*Обособленность науки, слабое развитие междисциплинарных направлений, ограничение потока денег в науку. Нецелесообразное расходование времени учеными.*

## **Сколько клиент готов терпеть проблему?**

*Несколько месяцев.*

# Решение

## **Какое решение проблемы вы предлагаете?**

Платформа, в рамках которой учёные и научные группы на своих страницах могут делиться тем, что сейчас делают, публиковать научные "кейсы" для решения, искать узких специалистов для проектов и объединяться с другими научными группами в коллаборации. Возможность размещения заказов на НИРы от коммерческих компаний.

## **Что поменяется в жизни клиента?**

Клиент получит возможность быстро, удобно и эффективно находить коллег для выполнения сложных проектов. Получать финансирование за выполнение НИРов от компаний

## **Какую выгоду он получит?**

Закрытую и кастомизированную среду для общения и работы => качество и скорость выполнения проекта/публикации/исследования

# Кейс использования продукта

## **Как клиент решал проблему до появления продукта?**

*Ученые пользуются личными знакомствами (конференции), контактами из публикаций, почтовыми программами, телеграмом, скайпом, Whatsapp'ом, Slack'ом.*

## **Как клиент решил проблему с помощью продукта?**

*Быстро и эффективно нашел подходящих коллег по научной работе; компания наняла коллаборацию ученых для проведения необходимого исследования в кратчайшие сроки.*

## **Какую выгоду получил клиент?**

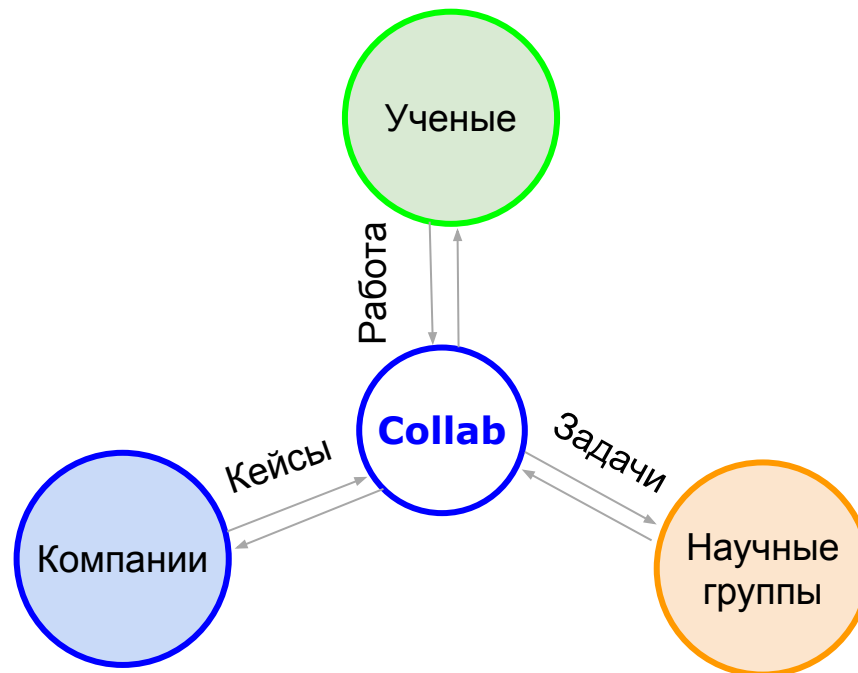
*Ученый сэкономил время, нашёл подходящих коллег. Коллаборация нашла публичное, популярное место для размещения своих работ. Компания сэкономит время и деньги.*

## **За счет чего клиент получил выгоду?**

*За счет тесной интеграции научного сообщества в нашем интернет ресурсе.*

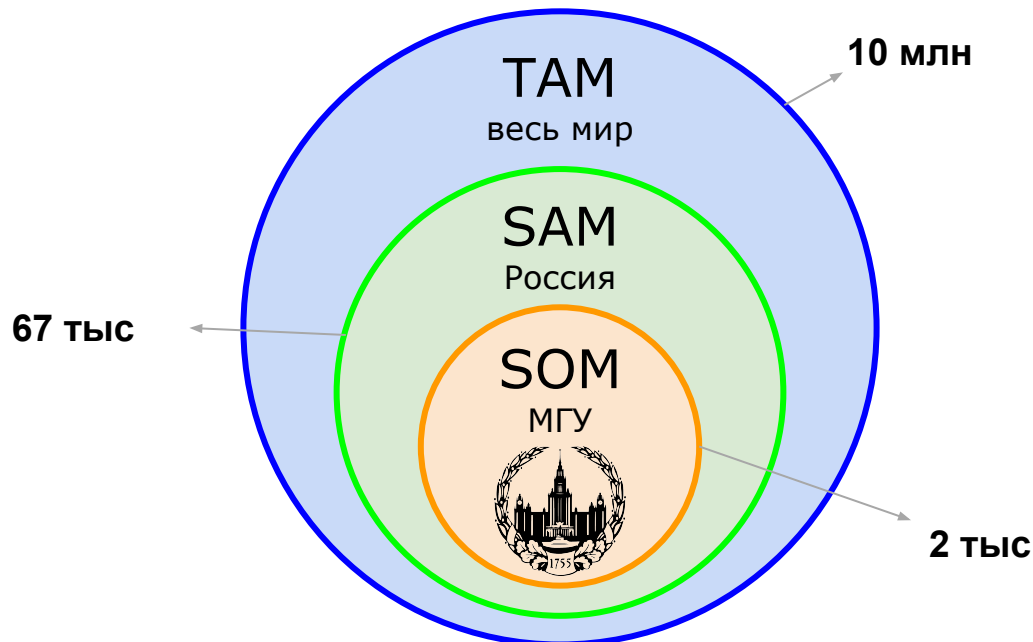
# Бизнес-модель

- Привлечение сотрудников университетов за счет удобства и закрытости платформы, накопление базы, тендеры на исследования от коммерческих организаций для ученых.
- Модель HeadHunter: платная публикация кейсов/вакансий для компаний, бесплатная для ученых. Платное продвижение. Абонентская плата для вузов.
- % со сделок (Profi.ru)



# РЫНОК

- Какого размера рынок у вашего продукта?  
(Если оценивать по всему миру  $\approx 10$  млн ученых и 1000 компаний)
- Посчитайте показатели TAM, SAM и SOM для вашего продукта.  
(TAM – все ученые и компании (**10 млн/1000**), SAM – рынок по России (**67 тыс/100**), SOM – рынок по МГУ (**2 тыс/5**))





# Аналоги и конкуренты

Подробный анализ конкурентов в отдельной презентации  
<https://docs.google.com/presentation/d/10tKWM7cIs1CG6e4ZF19RJ9v-sSTC5KwrHkKZY8mdRZo/edit?usp=sharing>



Academia.edu  
share research



Отличия: фокусировка на ученых, совмещение удобств соцсети и маркетплейса. Профи.ру для ученых.

# Планы и показатели бизнеса

|                | Пользователи | Компании | Коллаборации | Прибыль |
|----------------|--------------|----------|--------------|---------|
| Через месяц    | 50           | 2        | 1            | 0       |
| Через 3 месяца | 150          | 4        | 2            | \$100   |
| Через год      | 2000         | 20       | 15           | \$1500  |
| Через 3 года   | 10 000       | 100      | 80           | \$5000  |



[Организации](#)

[Объявления](#)

[Пользователи](#)

[Статьи](#)

[Новости науки](#)

[Пожелания](#)

# Collab

[О проекте](#)

Организации

Объявления

Пользователи

Статьи

Новости науки

Пожелания

Организации

Объявления

Пользователи

Статьи

Новости науки

Пожелания

## Группы

Популярные Новые группы

Показать фильтр



Collab  
Компания-разработчик платформы Collab

17.10.2018



NAPOLY LLC  
ООО «НАПОЛИ» разрабатывает, производит и реализует инновационные биопластические материалы. Napoly, наполи, пластырь, ХитоГраф, медицина, изобретения, биотехнологии, разработка

02.11.2018



MITOTECH SKQ  
"Митотех" – это биотехнологическая компания, работающая в области нанотехнологий. Mitotech, митотех, ионы Скулачёва, ДНК, биотехнологии, медицина, старение, лекарства

05.11.2018

## Доска объявлений

Подписаться

0

Заказы компаний

Гранты

Работа

От ученых к ученым

События науки

Показать фильтр

Заголовок объявления

Научный профиль



ПАО «Газпром»

Газодобывающая промышленность



Актуальные исследования в области добычи СВН

Нефтепереработка и нефтехимия



Расположение горизонтальных скважин с выходом на поверхность



Нефтепереработка и нефтехимия



Разработка месторождений природных битумов

Нефтепереработка и нефтехимия

Новости науки 

 Подписаться  0

[Последние](#) [Обсуждаемые](#) [Популярные](#)

## Суд обязал Роскомнадзор заблокировать Sci-Hub в России

Суд обязал Роскомнадзор заблокировать Sci-Hub в России



 sci-hub, элбакян   18.11.2018 22:51 [Артем Леверкин](#)  14  0