



Кубанский государственный  
аграрный университет

## Разработка SaaS-программы по интеллектуальному анализу личности

The logo for MindScore is presented within a dark blue rectangular background. The word "MindScore" is written in a white, sans-serif font. The letter "i" in "Mind" has a small red dot above it. The "S" in "Score" is a simple, clean shape.

MindScore

НОВОЕ РЕШЕНИЕ ДЛЯ УДАЛЕННОГО  
ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ С КЛИЕНТАМИ



# АКТУАЛЬНОСТЬ



эффективного взаимодействия компаниям требуется собрать как можно больше информации о «невидимом» интернете!

# Как определить тип “невидимого” клиента?

Популярные социальные сети весьма широко задействованы в повседневной жизни большинства людей.

Данные, оставленные о себе пользователем в социальной сети, являются не только достоверными и весьма ценными для человека, но и пригодными для анализа.

Сведения профиля пользователя отлично иллюстрируют настроение, мотивы, желания, поведение, черты характера и другие особенности человека.



## Цель

Разработать программное обеспечение “MindScore” в установленные проектом сроки, способное распознавать типы и психотипы личности за счет статистического и интеллектуального анализа данных по профилю пользователя социальной сети.

## Глобальные задачи

Обогатить объем информации по заемщику.

Повысить качество кредитной оценки относительно кредитоспособности и надежности заемщика на 20-30%.

Увеличить конверсию покупателей при дистанционной продаже в среднем на 8 - 10%.

Повысить эффективность процесса обучения за счет персонализированного подхода с способностям и возможностями учащегося.

Увеличить эффективность действия директ-маркетинга на 25%.

Повысить экономические показатели клиентов

# Проектные задачи (“Дерево достижения цели”)

Запуск продукта “MindScore”

Определить психотип потребителя

Определить психотип заемщика

Определить психотип учащегося

Осуществить интеграцию всех модулей в единый программный комплекс

Разработать интеллектуальные алгоритмы анализа данных

Разработать модуль передачи данных

Осуществить апробацию и патентование изобретения

Разработать виджет авторизации

Разработать психологические модели определения типов и психотипов личности

Разработать сценарии анализа данных

Разработать приложение “Facebook”

Разработать БД и подключить к программе

Разработать приложение “ВКонтакте”

Разработать приложение “Одноклассники”

Разработать ядро программы “MindScore”

Разработать бизнес-план

Разработать маркетинговую стратегию

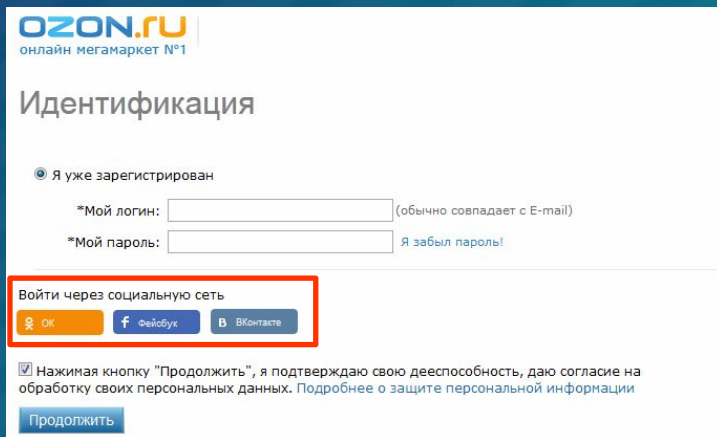
Сформировать проектную группу

Определить концепцию проекта

Определить состав программного продукта

Провести изучение предметной области

# Модель технологии



оnлайн мегамаркет №1

## Идентификация

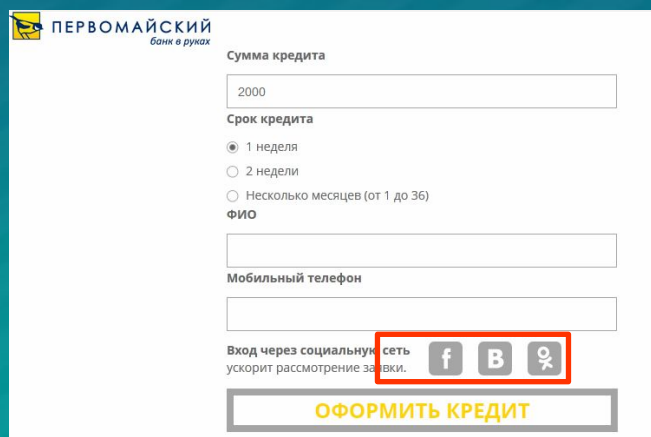
Я уже зарегистрирован

\*Мой логин:  (обычно совпадает с E-mail)

\*Мой пароль:  [Я забыл пароль!](#)

Войти через социальную сеть

Нажимая кнопку "Продолжить", я подтверждаю свою дееспособность, даю согласие на обработку своих персональных данных. Подробнее о защите персональной информации



ПЕРВОМАЙСКИЙ  
банк в руках

Сумма кредита

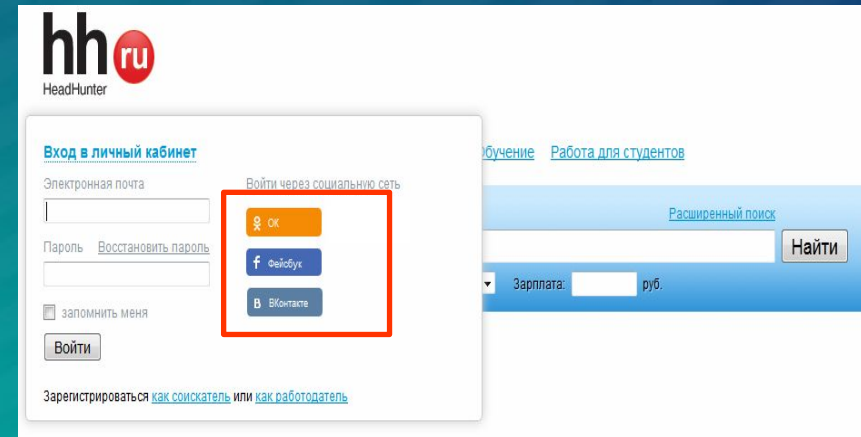
Срок кредита

1 неделя  
 2 недели  
 Несколько месяцев (от 1 до 36)

ФИО

Мобильный телефон

Вход через социальную сеть ускорит рассмотрение заявки.



hh.ru  
HeadHunter

## Вход в личный кабинет

Электронная почта

Пароль  [Восстановить пароль](#)

запомнить меня

Войти через социальную сеть

Зарегистрироваться [как соискатель](#) или [как работодателю](#)

Виджет авторизации: плагин на JavaScript, передача данных по Ajax, верстка на html/css



Извлечение данных по OAuth 2.0, API

Пол  
Дата рождения  
Работа  
Аудио-записи  
Количество и типы друзей  
Фотографии  
Количество и типы лайков

Видео-записи  
Места  
Семейное положение  
Интересы  
Контакты  
Количество и типы пабликов



База данных на MySQL



Язык программирования PHP.  
Методы: сравнительный анализ, линейная и логистическая регрессия, корреляционный и факторный анализ, кластеризация, нейронные сети.  
Психологические модели: психографика, пятифакторный опросник личности

# Модель монетизации 1

\* Расчеты являются примером и представлены на первые два месяца после запуска продукта.

| № п/п  | Сфера деятельности   | Количества потенциальных первоначальных потребителей | Количество запросов в месяц на 1 организацию, шт. | Стоимость, руб. | Предполагаемая выручка, руб. |
|--------|----------------------|--|---|-----------------|------------------------------|
| 1      | Кредитование         | 10   | 1 000   | 30              | 300 000                      |
| 2      | Электронная торговля | 10   | 1 000   | 20              | 200 000                      |
| 3      | Образование          | 5  | 200   | 30              | 30 000                       |
| ИТОГО: |                      |  |   |                 | 530 000                      |

Модель монетизации – **транзакционная\***. Производится оплата за каждую оценку пользователя.

# Модель монетизации 2

|       |                      | Тарифная сетка |                          |            |                           |            |                           |
|-------|----------------------|----------------|--------------------------|------------|---------------------------|------------|---------------------------|
|       |                      | Mini           |                          | Start      |                           | Pro        |                           |
| № п/п | Сфера деятельности   | Цена, руб.     | Макс количество запросов | Цена, руб. | Макс. количество запросов | Цена, руб. | Макс. количество запросов |
| 1     | Кредитование         | 5 000          | 100                      | 20 000     | 1000                      | 35 000     | ¥                         |
| 2     | Электронная торговля | 3 500          | 100                      | 14 000     | 1000                      | 25 000     | ¥                         |
| 3     | Образование          | 3 000          | 100                      | 12 000     | 1000                      | 21 000     | ¥                         |

Модель монетизации – **сервисная**. Производится оплата за ежемесячную абонентскую плату, согласно которой проводятся аналитические оценки по пользователям в рамках выбранного тарифа.

# РЫНОК

- Страховые компании
- Банки и Микрофинансовые организации
- Интернет-магазины
- Образовательные сервисы и службы
- HR-службы и управление персоналом
- Телекоммуникационные компании
- Брокерские компании
- 

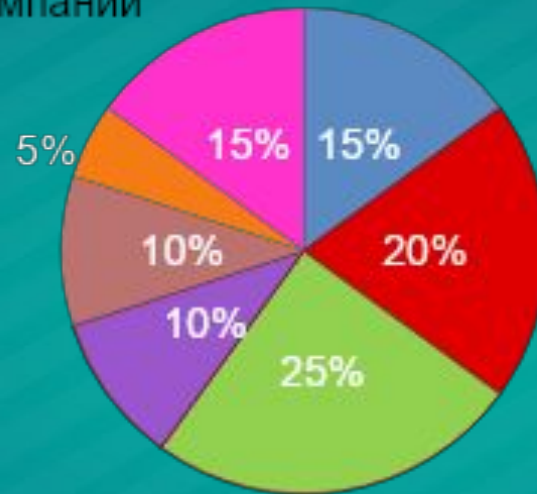
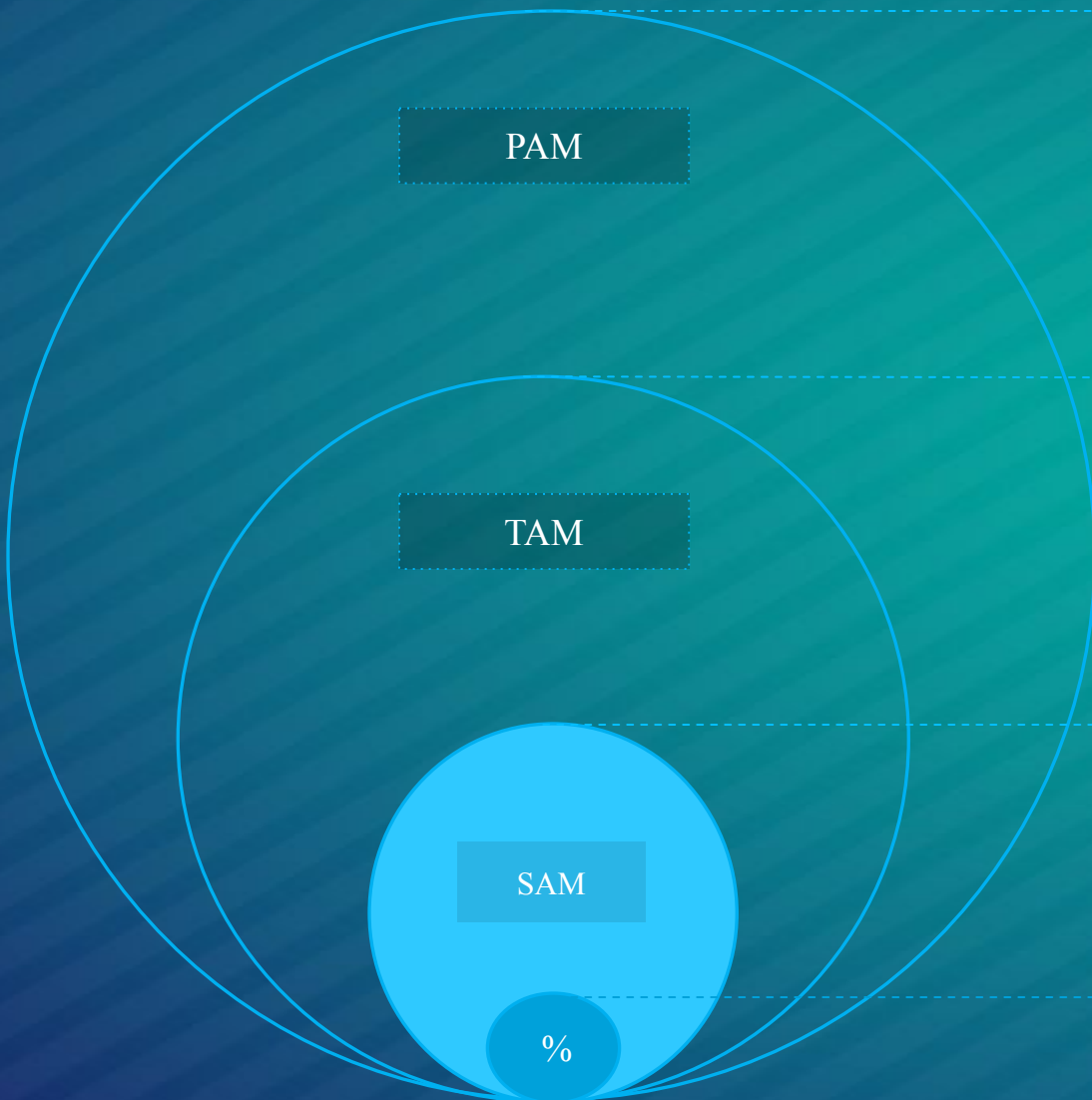


Таблица - Основные каналы продвижения продукта.

| Название канала                     | Эффективность от использования, % | Ориентировочная стоимость использования в год, руб. |
|-------------------------------------|-----------------------------------|---|
| Презентации on-line                 | 70+                               | 100 000 – 200 000                                   |
| Презентации off-line                | 50+                               | 50 000  |
| Конференции, форумы, выставки       | 50                                | 50 000 – 100 000                                    |
| Интеграторы (в т.ч. агенты, дилеры) | 50-70                             | -   |
| Интернет                            | 20                                | 30 000  |



# Анализ рынка



## Объем всего рынка (РАМ)

Количество целевой группы потребителей, представленных в сети Интернет на российском рынке

4414 МФО, 39 000 интернет-магазинов, 48 брокерских организаций, 98 страховых компании, 813 банков

## Объем целевого рынка (ТАМ)

Количество интересующих нас организаций

200 МФО, 10 377 интернет-магазинов, 28 брокерских организаций, 42 страховых компании, 115 банков

## Объем реалистично достижимого сегмента (SAM)

Количество заинтересованных организаций

125 МФО, 1595 интернет-магазинов, 18 брокерских организаций, 12 страховых компаний, 43 банка

71,720 млн. руб.

7,172 млн. руб./мес.

Объем реалистично достижимого доли рынка (SOM) за 2 года – 10%.

# Реализация проекта





# Потенциальные конкуренты



| Страна                            | Эстония   | Великобритания/<br>США                                 | Россия   | Украина   | Россия                            | Россия                         |
|-----------------------------------|---|--|--|---|-----------------------------------|--------------------------------|
| <b>Год основания</b>              | 2013  | 2009   | 2012   | 2009  | 2013                              | 2013                           |
| <b>Рейтинг текущих достижений</b> | высокий   | высокий  | высокий  | средний   | низкий                            | средний                        |
| <b>Рейтинг успеха монетизации</b> | высокий   | низкий   | средний  | средний   | низкий                            | средний                        |
| <b>Преимущества</b>               | Серьезная клиентская база   | Отличная база знаний                                   | Востребованное решение, постоянно наращиваемая клиентская база | Сильная команда специалистов, хорошая база знаний | Высокая привлекательность проекта | Хорошее финансирование проекта |
| <b>Недостатки</b>                 | Предоставляют количественную вероятностную оценку, работают только с Facebook | Низкая степень коммерц.-ии, работают только с Facebook | Низкое качество данных, погрешности в решении                  | Низкая степень коммерц.-ии                        | Нет рабочего продукта             | Слабая аналитика               |

