



Кубанский государственный
аграрный университет

Разработка SaaS-программы по интеллектуальному анализу личности



MindScore

НОВОЕ РЕШЕНИЕ ДЛЯ УДАЛЕННОГО
ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ С КЛИЕНТАМИ

АКТУАЛЬНОСТЬ



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

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 возможностям 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

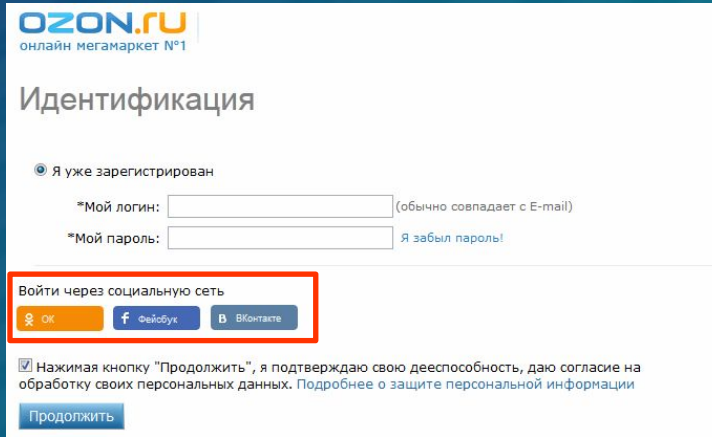
Сформировать проектную группу

Определить концепцию проекта

Определить состав программного продукта

Провести изучение предметной области

Модель технологии



OZON.ru
онлайн мегамаркет №1

Идентификация

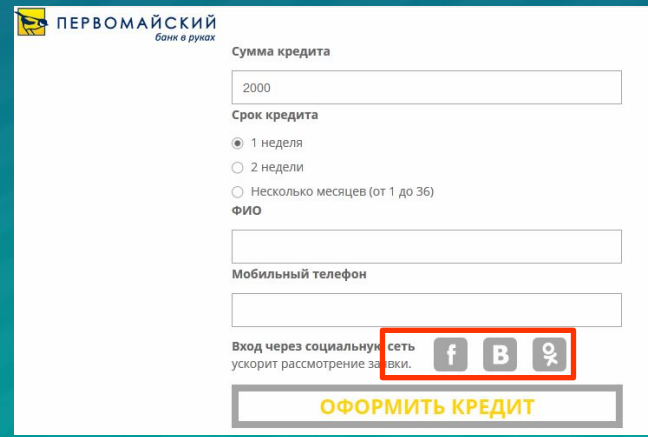
☒ Я уже зарегистрирован

*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



hh.ru
HeadHunter

Вход в личный кабинет

Электронная почта

Пароль [Восстановить пароль](#)

☐ запомнить меня

Войти через социальную сеть

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

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



Извлечение данных по
OAuth 2.0, API

Пол
Дата рождения
Видео-записи
Места
Работа
Семейное положение
Интересы
Аудио-записи
Контакты
Количество и типы друзей
Количество и типы пабликов
Количество и типы лайков

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

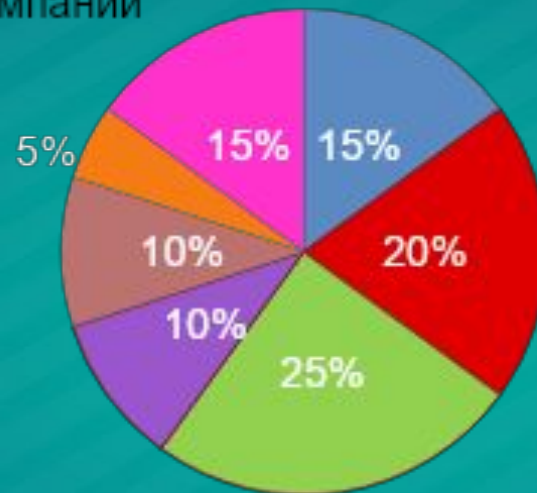
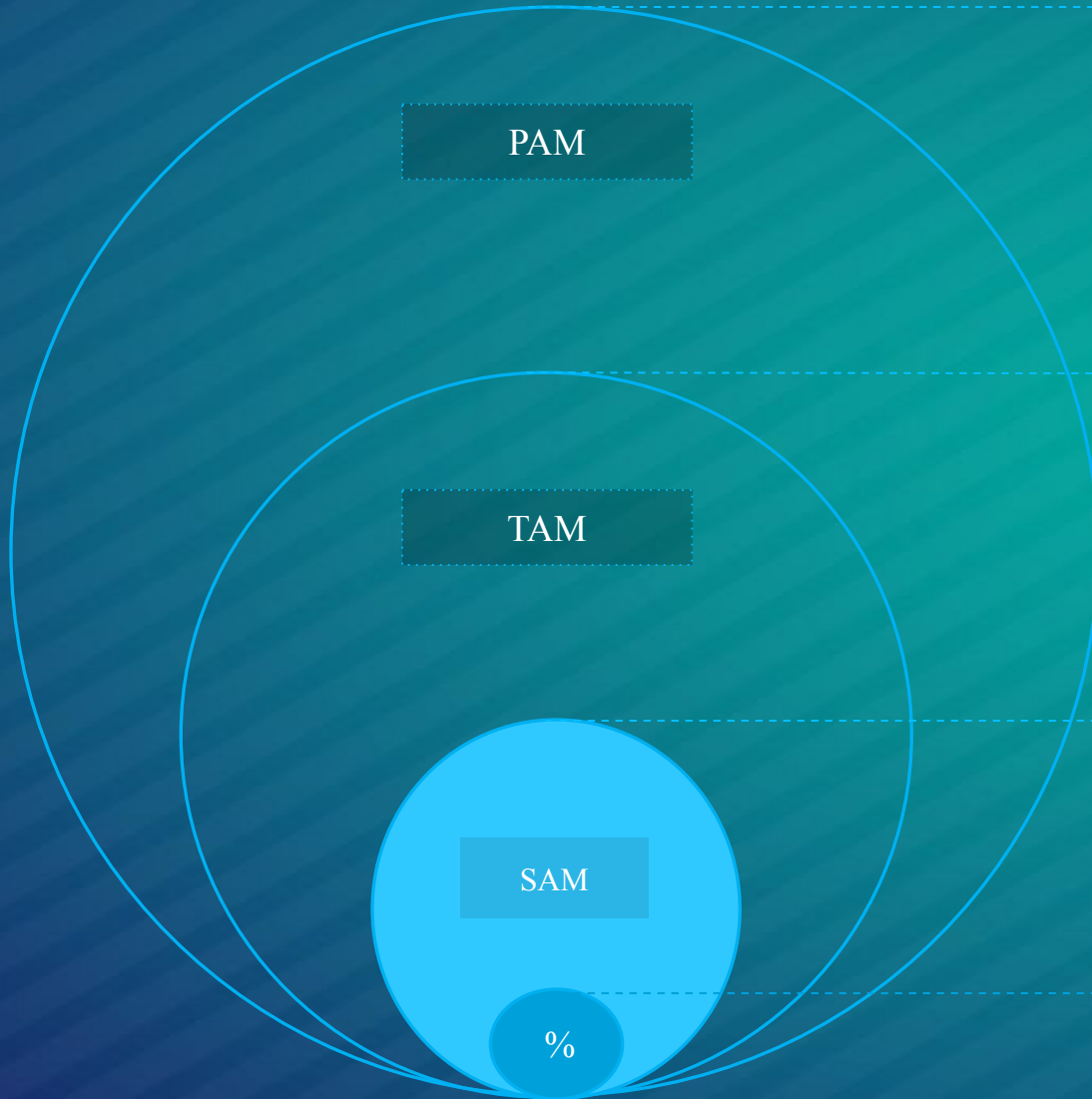


Таблица - Основные каналы продвижения продукта.

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 (PAM)

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 (TAM)

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/ США	Россия	Украина	Россия	Россия
Год основания	2013	2009	2012	2009	2013	2013
Рейтинг текущих достижений	высокий	высокий	высокий	средний	низкий	средний
Рейтинг успеха монетизации	высокий	низкий	средний	средний	низкий	средний
Преимущества	Серьезная клиентская база	Отличная база знаний	Востребованное решение, постоянно наращиваемая клиентская база	Сильная команда специалистов, хорошая база знаний	Высокая привлекательность проекта	Хорошее финансирование проекта
Недостатки	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

Команда проекта

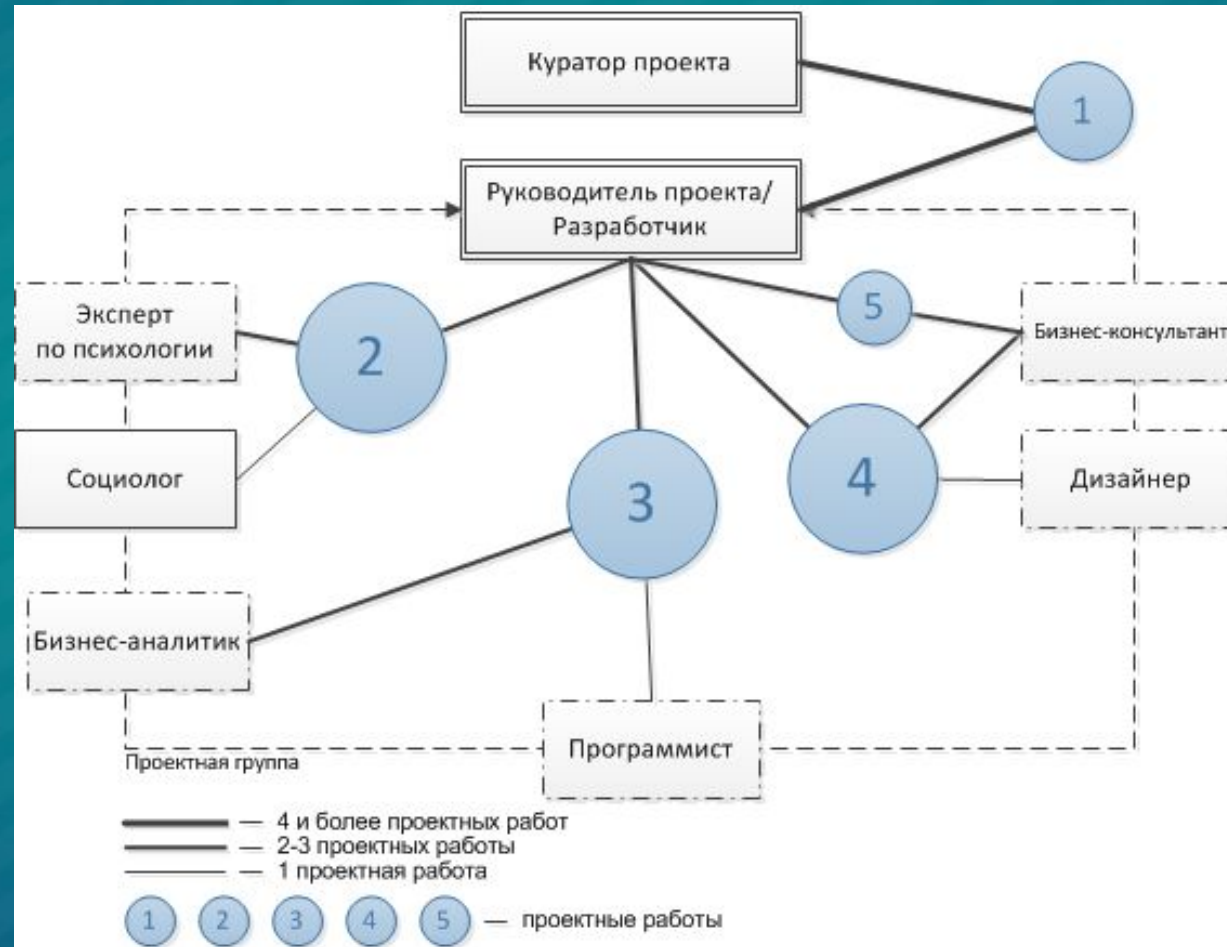


Схема взаимодействия рабочей группы