



kAIsa



Сервис автоматического поиска первичных данных для формирования отчетов и коммерческих предложений

Почему мы здесь:

- Умеем генерировать продуктивные идеи
- Сформировали базу клиентов (предпосев с конверсией 35% посредством релевантного канала)
- У нас есть программисты-победители мирового чемпионата по скоростному программированию



Зачем мы здесь?

- **Усилиться** партнерами
- Чтобы **ускорить** выход продукта на рынок
- **Сохранить** и увеличить интеллектуальные ресурсы

Российские студенты победили на Международной олимпиаде по программированию ICPC



В 2021 году победителями стали студенты из Университета Лобачевского, находящегося в Нижнем Новгороде. Это единственная команда, решившая 12 задач, причем два решения студенты сдали первыми. В ее состав вошли Николай Калинин, Алексей Данилюк и Валерия Рябчикова, тренерами были Алексей Шмелёв и Владислав Епифанов, а руководителем команды – Николай Борисов.

RANK	TEAM	SCORE
1	 Northern Eurasia Nizhny Novgorod State University	12 1714
2	 Asia Pacific Seoul National University	11 1068
3	 St. Petersburg ITMO University	11 1174
4	 Moscow Institute of Physics and Technology	11 1604

ICPC

Актуальная задача компаний и специалистов:
Ежедневно извлекать ценность из данных, чтобы
сохранить конкурентоспособность и место на
рынке, найти новые источники дохода и бизнес-
модели*



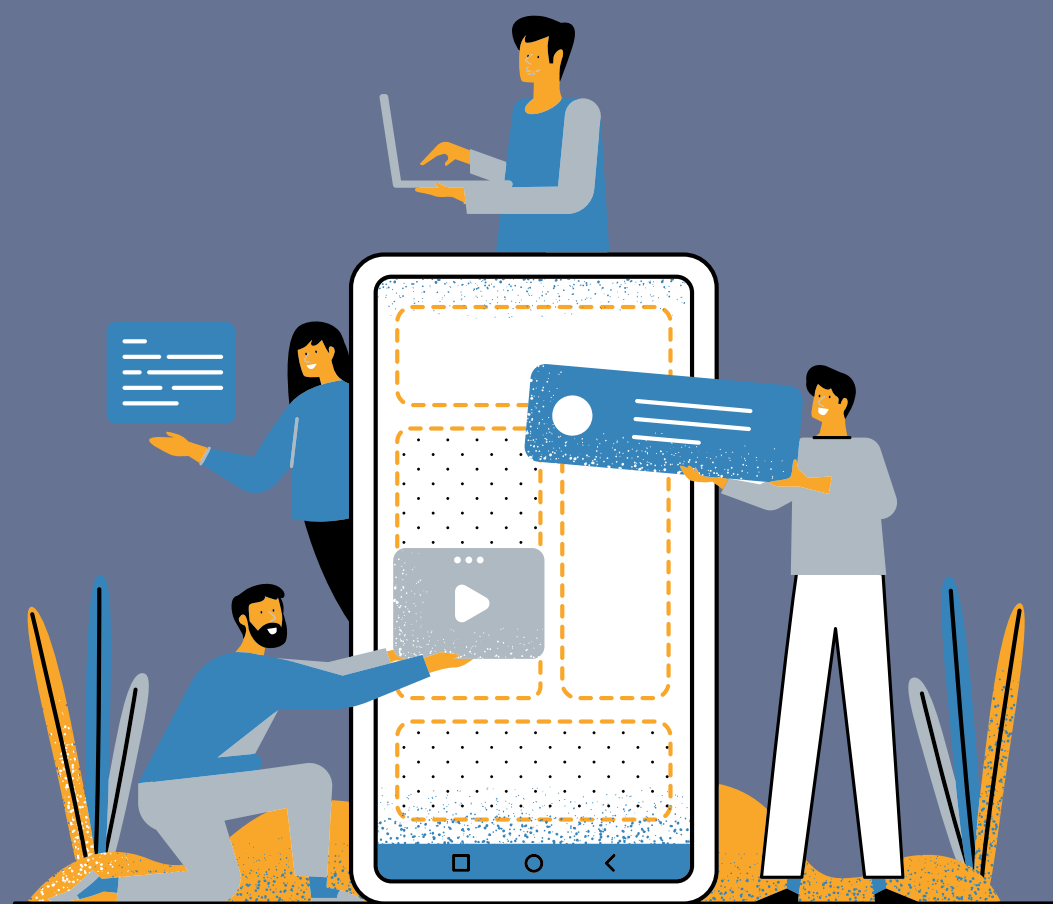
kAIsa

Решение:

kAIsa - сервис автоматизации
формирования аналитических документов
на основе интеграции открытых сервисов
для сектора МСП

*по данным исследования "Будущее платформ анализа данных Factory5

Проблемы маркетологов и аналитиков в секторе МСП*:



- Работает один за: аналитика, программиста,
- верстальщика и дизайнера;
- Рутинный поиск данных, приводящий к быстрому выгоранию;
- Покупать данные дорого, бюджета нет;
- Нет актуальных навыков в дизайне для создания профессиональных отчетов и КП;

Для компании один такой специалист стоит дорого, а брать 4-х специалистов нет возможности

*по данным более 200 CustDev

Наше решение:



Коробочный продукт, сервис который можно использовать сразу без специальных знаний;

Автоматизация рутинных операций сбора обработки первичной информации;

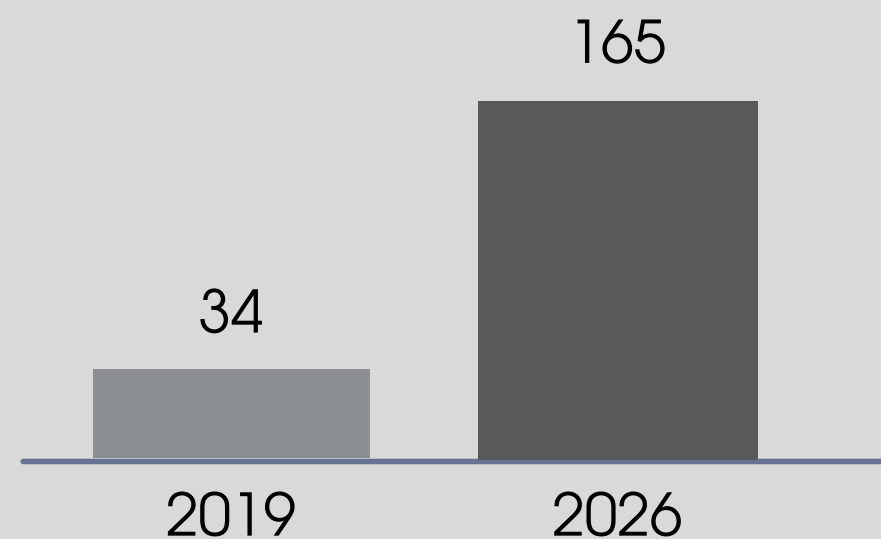
ИИ структурирует итоговый шаблон по критериям свойственным определенным типам документов;

Глобальный рынок data science платформ

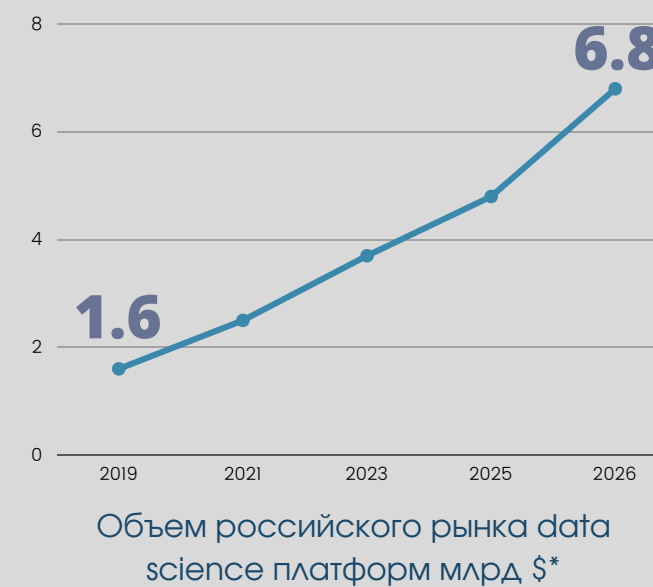
27%

Среднегодовой темп прироста

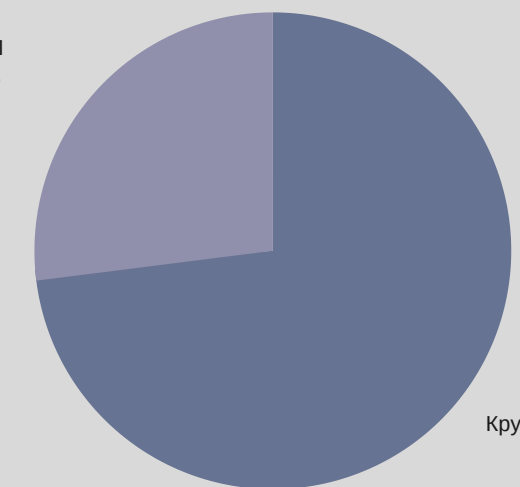
Объем глобального рынка, млрд. долларов*



Российский рынок анализа больших данных



МСП
27%



Крупный бизнес
73%

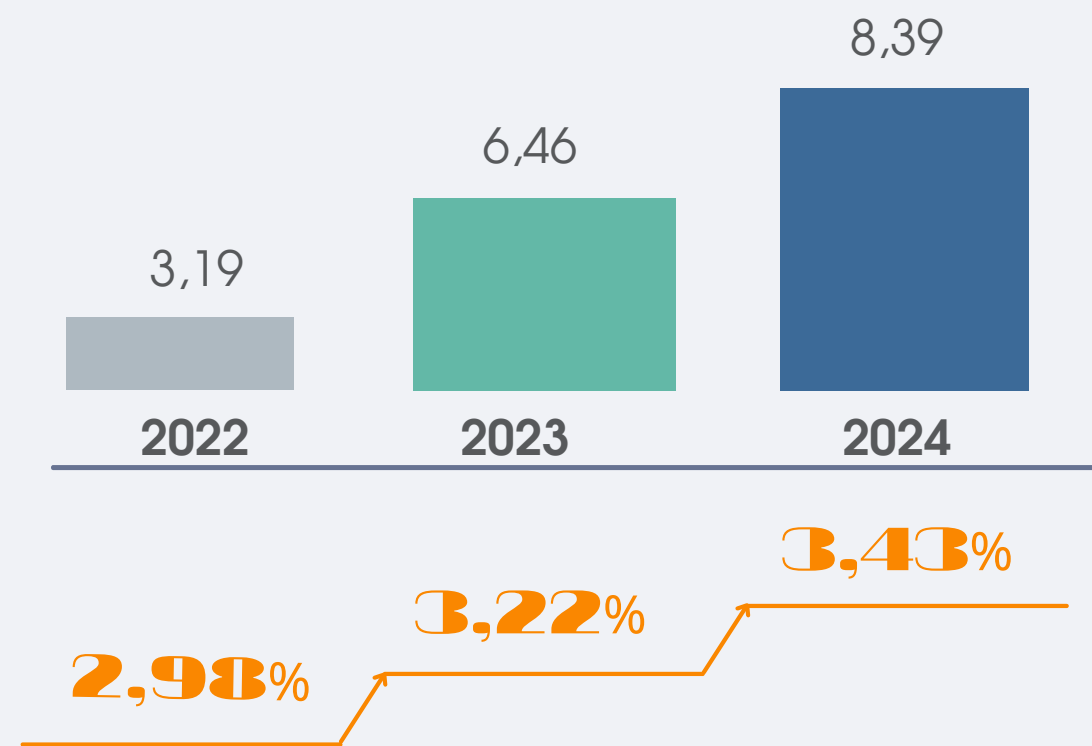
60%

крупного и среднего бизнеса в России уже
использует ИИ или машинное обучение

* по данным исследования "Будущее платформ анализа данных Factory5



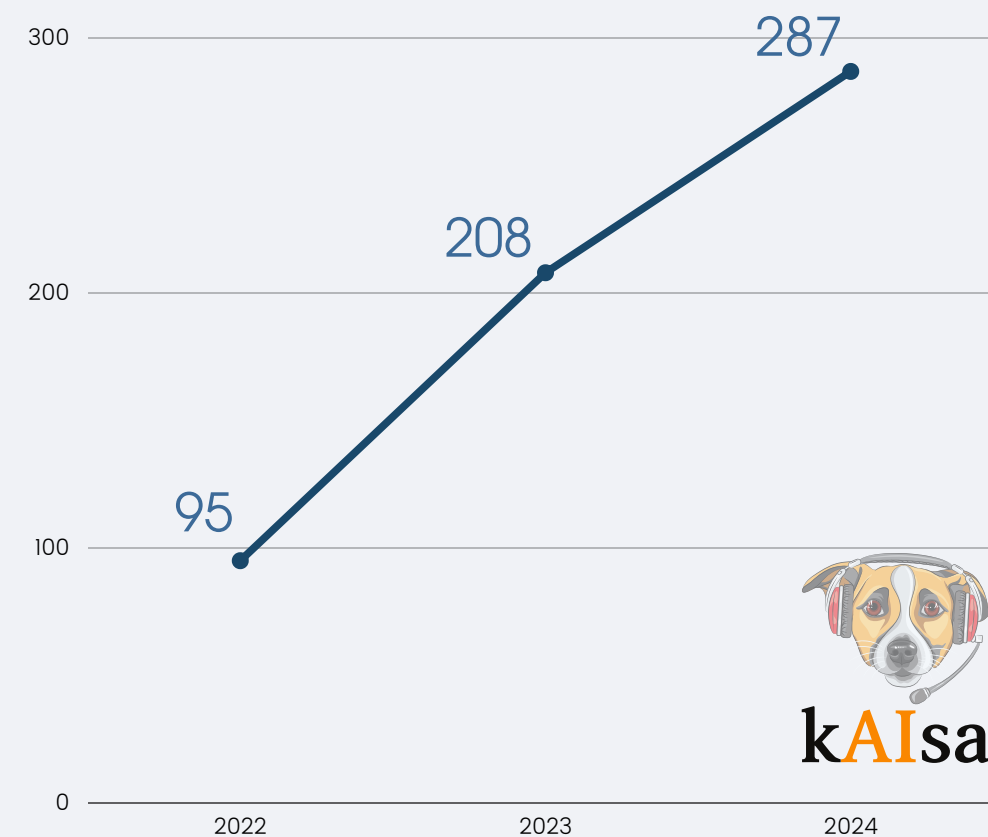
Оценочный объем рынка (платежеспособного спроса), млрд. руб.:



Потенциальная доля создаваемого продукта на рынке:



Выручка от реализации продукции, млн. руб.:



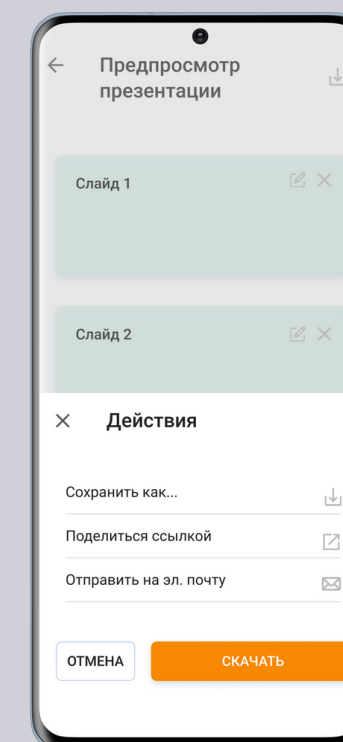
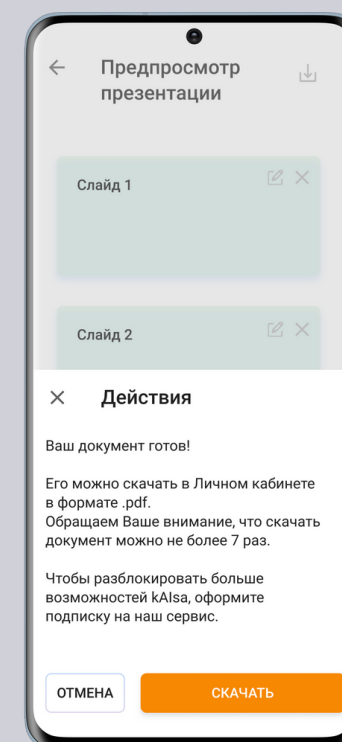
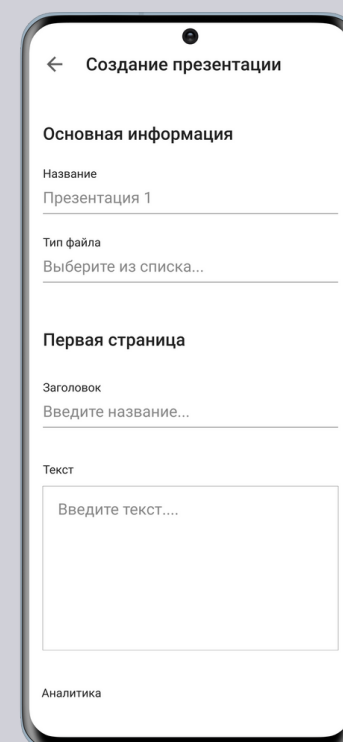
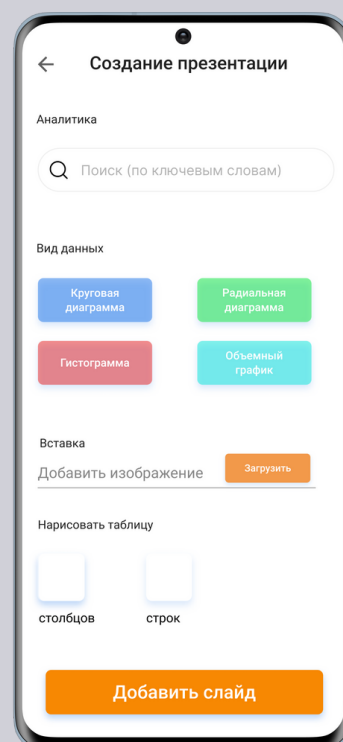
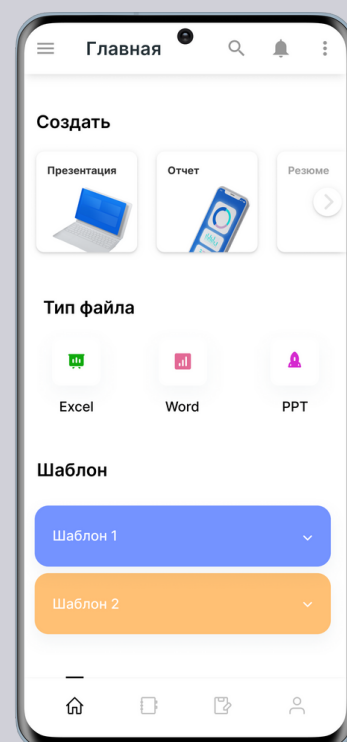
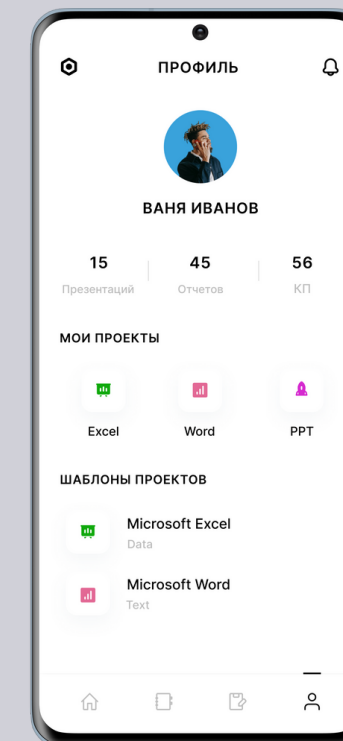
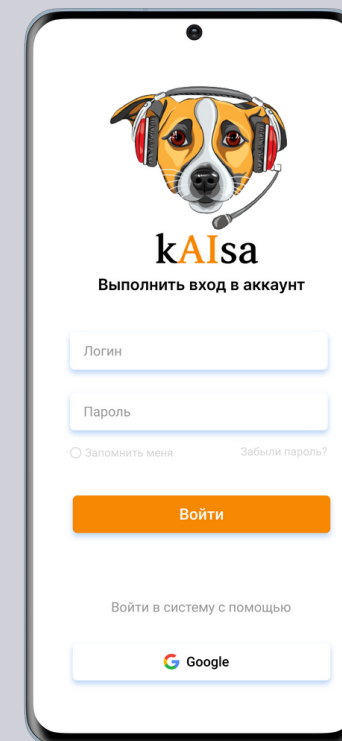
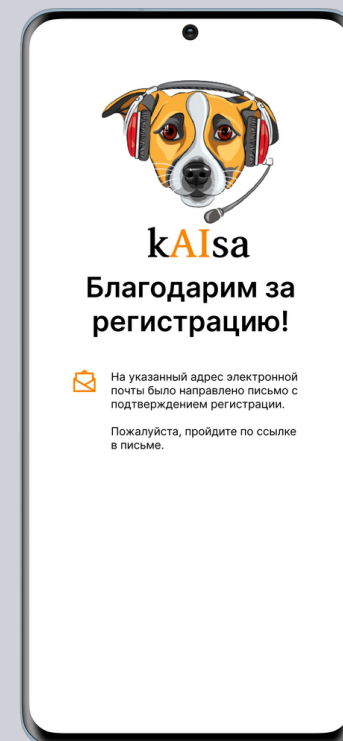
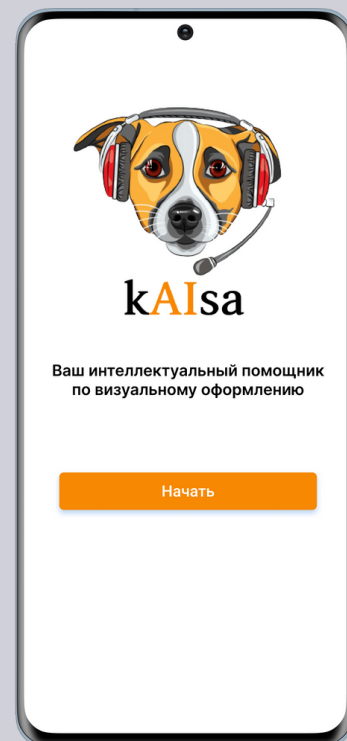
kAIsa

Прогноз финансовых показателей сервиса

Архитектура сервиса



UI



Преимущества:

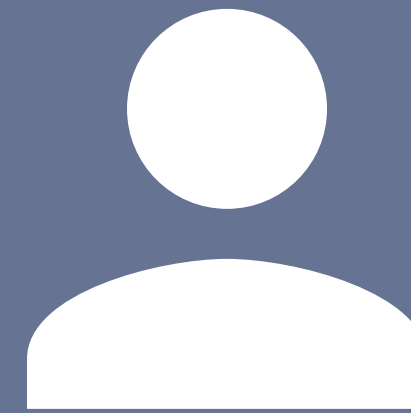
Голосовой ввод
и управление



15 минут на создание



Кастомизация



Адаптируется к стилю
и брендбуку

TREND

kAlsa знает, что сейчас в тренде



Автоверстка

Ожидаемые результаты



01

Повышение конверсии на каждом этапе воронки продаж на 5-7 %

03

Сокращение ресурсов на создание отчетов и презентаций

02

Рост выручки

04

Изменение бизнес-модели предприятий МСП



Бизнес-модель

B2C

800 руб./мес.
8400 руб./год

Подписка
+
фримиум

B2B

15 000 руб/мес.
150 000 руб./год

-
- 01** Лидогенерация, контекстная, поисковая реклама, таргетинг, экспертные материалы, партнерские программы
 - 02** Сообщения, инвайты на спецусловия , вебинары, выступления, количество запрошенных презентаций
 - 03** Объем открытых e-mail и пушей, регистраций на вебинары, оставленных отзывов, запрошенных презентаций
 - 04** Количество проведенных тестов, регистрация в системе, активация инвайтов
 - 05** Конверсия посетитель-подписчик, % продления на новый период
 - 06** Доход



kAIsa

Воронка продаж

Основные характеристики продукта и преимущества перед аналогами

VS

Параметр	kAlsa	Beautiful.ai	DeckRobot	BotMan.One	Tableau
Сегмент рынка	B2B/B2C	B2B/B2C	B2B	B2B	B2B
Работа с логическими данными	+	-	-	+	+
Голосовой ввод	+	-	-	-	-
Интеграция сервисов	+	-	+	+	+
Машинное обучение	+	+	+	+	+
Автоматизация формирования документа (в шаблоны слайдов)	+	+	+	+	+
Стоимость лицензии (год)	8400 руб.	10512 руб.	-	12176 руб.	13140 руб.
Страна-производитель	Россия	США	США	Россия	США

График реализации проекта



СЕГОДНЯ

Q4 2021

Q1 2022

Q3-4 2022

Q4 2022

Акселерация,
питчи

MVP, CustDev,
pre-seed

Тесты+сборка
продукта, seed

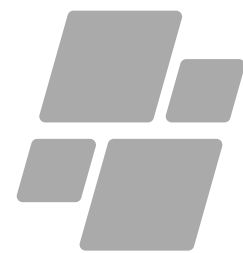
Пилотный выход на рынок,
корректировка и
доработка, series A

Выход на
рынок, series B

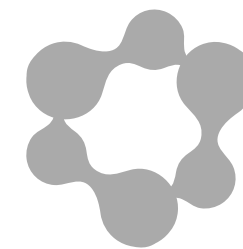
Пути развития



kAIsa



Интеграция с сервисами поиска, анализа и обработки данных (RPA Robin, Electroneek, Azforus и т.п.)



Интеграция с соцсетями (Tik Tok, Instagram)



Создание наборов данных для обучения нейросети



Маркетплейс для дизайнеров

Команда



kAIsa



**Бухарина Екатерина и
Кайса**

Автор идеи, CEO, project manager



Шеметова Ольга

Маркетолог, product manager,
ментор



Борисов Николай

Программист, доцент, руководитель
лаборатории робототехники



Петрова Ирина

Аналитик, магистр физики, кан.
социологических наук

Контакты



+79533485665



e.buharina@gmail.com



www.kaisarobot.ru