



ИНТЕНСИВ  
**Архипелаг  
2121**

# Голосовой ассистент для БТиЭ

Голосовая коммерция

АГЕНТСТВО  
СТРАТЕГИЧЕСКИХ  
ИНИЦИАТИВ

**20.35**  
УНИВЕРСИТЕТ

ПЛАТФОРМА НТИ



МИНИСТЕРСТВО НАУКИ  
И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ  
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ



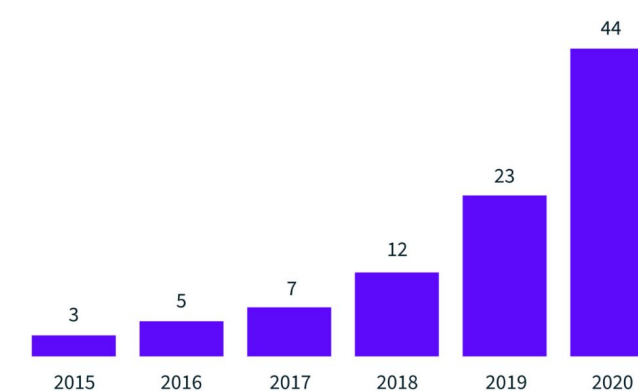
# Актуальность проекта

- За последние 5 лет **удвоилось** количество онлайн покупателей в РФ

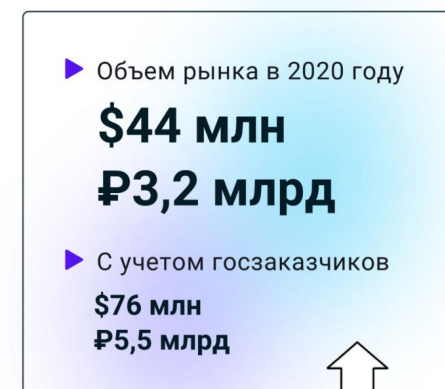


- Количество онлайн-заказов БТиЭ в 2020 году **увеличилось на 83%**
- Объем онлайн-продаж в 2020 **вырос на 68%**
- Рост рынка разговорного ИИ к 2025 году **увеличится на 700%**

## Объем рынка разговорного AI в России: 2015-2020

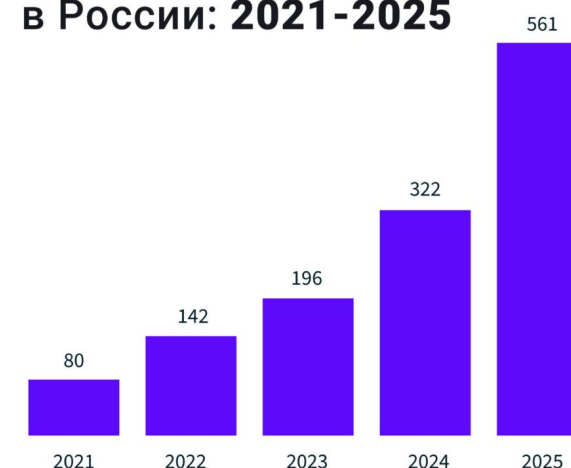


На графике приведена оценка рынка в миллионах долларов (\$ млн)

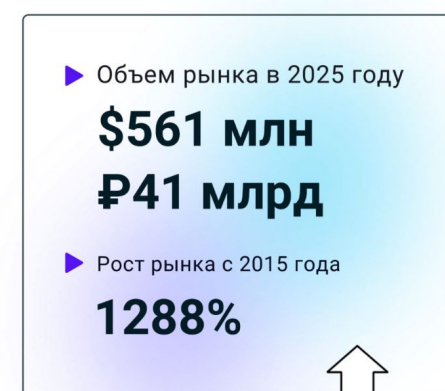


Рынок разговорного AI в России 2020-2025. Исследование Just AI

## Объем рынка разговорного AI в России: 2021-2025



На графике приведен прогноз в миллионах долларов (\$ млн)



Рынок разговорного AI в России 2020-2025. Исследование Just AI

# Проблема

Проблема клиента, которую вы решаете.

## Проблемы онлайн покупателей БТиЭ:

- Проблема подбора продукции
- Скорость получения информации на сайтах и приложениях
- Отсутствие персонализированных предложений

## Проблемы интернет-магазинов БТиЭ:

- Проблема определения портрета покупателя и его предпочтений
- Уход покупателя на сторонние ресурсы, из-за недостатка информации для подбора продукции
- Отсутствие эффективных инструментов на сайтах и приложениях для ускорения принятия решения покупателем о покупке

Почему существующих вариантов решения не достаточно?

- Отсутствует эффективный аналог продавца-консультанта в интернет пространстве для помощи покупателю в подборе продукции и формировании персональных предложений
  - **28%** хотят быстро сравнить похожие товары
  - **18%** хотят быстро узнать об акциях и скидках
  - **18%** хотят быстро узнать цену товара
  - **16%** хотят быстро узнать о наличии товара и сроках доставки
- Покупатели уходят на сторонние ресурсы за информацией:
  - **31%** уходят, чтобы почитать отзывы
  - **25%** уходят, чтобы узнать стоимость товара в разных магазинах
  - **8%** уходят, чтобы почитать обзорные статьи
  - **7%** уходят, чтобы посмотреть видео обзоры



# Решение

Что вы предлагаете, уникальные преимущества и выгоды для клиента.

## Технология голосового ассистента БТиЭ

- Мы предлагаем решить проблемы интернет-магазинов с помощью интеграции виджета в их веб и мобильные приложения
- А также предоставить единый маркетплейс с голосовым ассистентом

## Преимущества:

- Голосовой формат в связке с имеющейся визуальной частью позволяет быстрее и легче получать информацию покупателю:
  - Требуется меньше физических прикосновений
  - Запросы решаются за секунды
  - Все запросы подаются через один канал, не надо искать расположение элементов в структуре сайта и мобильного приложения

## Выгода для интернет-магазинов:

- Увеличение конверсии благодаря формированию персонализированных предложений для покупателей
- Увеличение среднего чека благодаря продаже сопутствующих товаров

## Выгода для покупателей:

- Помощь в выборе товара
- Получение персонализированных предложений и рекомендаций при выборе характеристик товара
- Моментальное получение информации об акциях, ценах и деталях конкретного товара, о разнице между товарами, о наличии и доставке

# РЫНОК

Рынок, на котором вы работаете, его объем, рост и уровень конкуренции.

## Онлайн продажи БТиЭ за 2020:

- **762 млрд руб** – объем онлайн рынка БТиЭ за 2020 год (продано 105 млн товаров)
- Объем онлайн-продаж за тот же период **вырос на 68%**
- Онлайн продажи составляют **~30%** от общих продаж

## Рынок голосового ИИ:

- **₽6 млрд** – объем рынка 2021 года
- К 2026 году рынок вырастет до **₽41 млрд**
- Ассистенты и другие решения для клиентской поддержки к 2025 году будут занимать порядка **50% рынка**.

## Конкуренция:

- Компания Kvint выпускают своего голосового ассистента для продуктового ритейла (пока не затрагивают БТиЭ)
- Компании Just AI, Cleverbots, Digital Intelligence и многие другие на рынке РФ ориентированы на внедрение своих технологий и их кастомизацию под задачи конкретного клиента. Не ориентированы на масштабное продвижение собственных конечных продуктов.
- Speechly  
Стартап ориентирован на англоговорящий рынок



# Бизнес-модель

Бизнес-модель – как вы зарабатываете или планируете.

## Интеграционное решение для интернет-магазинов БТиЭ

(голосовые виджеты для веб и мобильных приложений) :

- Тарификация за количество обработанных лидов
- Тарификация за каждые 15 секунд голосового запроса покупателя
- Из предварительных расчетов в среднем обработка лида будет стоить 5 рублей (это около 3% от среднего чека, учитывая конверсию 2.2%)

За 2020 год было совершено 4.7 млрд посещений интернет-магазинов БТиЭ. Объем рынка в этой модели составляет **23.5 млрд рублей**.

## Собственный голосовой маркетплейс:

- Комиссия за продажи от 15% до 30%

Объем рынка в этой модели составляет **до 228 млрд рублей**.

# Текущие результаты

Текущие результаты: успешные кейсы, клиенты или предварительные договоренности, привлеченные инвестиции и др.

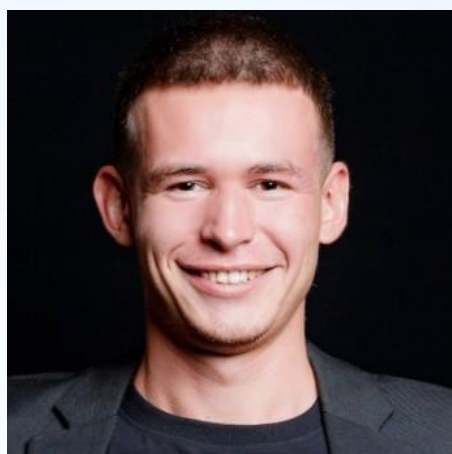
На данный момент проект находится на стадии привлечения финансирования и реализации MVP

Имеется демонстрационная версия технологии  
<https://youtu.be/I1Re-1smzH4>



# Команда

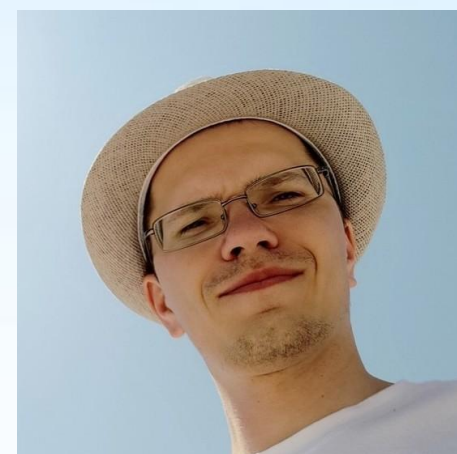
Ключевые члены вашей команды (СЕО, СТО и СМО),  
опыт и компетенции;



## Роман Поскребышев

СЕО, владелец компании по  
разработке ПО с 2016 года.

Незаконченный MBA (в процессе)  
Бакалавр “Программная  
инженерия”



## Артем Юминов

СТО, опыт управления  
техническим отделом с 2016 года.

Более 10 лет в разработке.



# Планы развития

Планы развития, потребности и предложение для того, кому вы адресуете презентацию.

## Кого ищем:

- Ищем менеджеров розничных сетей БТиЭ, отвечающих за маркетинг и развитие, в том числе региональных интернет-магазинов
- Ищем партнера по продвижению, заинтересованного в проекте и имеющего полезные связи среди управляющего персонала розничных сетей БТиЭ

## План развития:

- 2022 – Разработка MVP технологии
- 2023 – Подключение первых интернет-магазинов, сбор данных для обучения нейронных сетей, доработка и развитие MVP
- 2024 – Выход на лидеров рынка и их интеграция, сопутствующая доработка нового функционала, необходимого для интеграции
- 2025 – Работа над качеством обслуживания покупателей, снижение процента отказа
- 2026 – Выход на рынок маркетплейсов



ИНТЕНСИВ

**Архипелаг  
2121**

АГЕНТСТВО  
СТРАТЕГИЧЕСКИХ  
ИНИЦИАТИВ

**20.35**  
УНИВЕРСИТЕТ

ПЛАТФОРМА НТИ



МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И  
ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ  
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

# Контакты

Телефон **+7 (909) 055-42-30**

email **[poma@updevision.com](mailto:poma@updevision.com)**