

ИНТЕНСИВ
**Архипелаг
2121**



Название проекта

[Callpy.com](#) – (Коллпи) коммуникационная омниканальная SAAS-платформа для общения с посетителями на сайтах (чат, аудио, видео), организации видео-продаж, служб поддержки, колл-центров, внутрикорпоративного общения, проведения видео-конференций и онлайн-презентаций, вебинаров.

Ссылка на проект на сайте Архипелага

Проблема

Описание для сегментов B2B, B2B2C, B2C, B2G, C2C, G2B, G2C.
Комплексное использование в компании или гос.секторе.

Проблема



Усиление роли e-каналов взаимодействия с покупателями, ЦА или с пользователями. **Вынос off-line сервисов в on-line.**



Поиск новых каналов взаимодействия с покупателями, ЦА или с пользователями. **Чата не достаточно.**



Каналов общения становится всё больше. Размываются правила взаимодействия, SLA, KPI.



Нет оперативности в каналах взаимодействия. Длительный срок реагирования на запросы. Длительная процедура сплит-тестирования гипотез.



Имеющиеся **средства коммуникации не в полной мере поддерживают сервис продуктов, услуг** или сопровождение сделок. Проблема с тех. поддержкой пользователей в закрытых зонах сайтов и сервисов.

Решение

Вынос off-line корпоративных и государственных сервисов в on-line

- Развертывание за 2 мин. на любой web-платформе или облачном решении
- Сайт - виртуальное представительство компании / организации.
- Видим ВСЕХ посетителей и взаимодействуем с ними про-активно
- Встроенный конструктор чат-ботов и автоматизации взаимодействия с посетителями / клиентами / сотрудниками

Решение

Чата не достаточно. Часть 1

- Чат – традиционный способ общения.
- Аудио, видео общение в т.ч. и групповое с возможностью бесшовного переключения на мобильный тел.
- Омниканальное решение (формы, мессенджеры, соц.-сети, почта, телефон)
- Построение системы удаленного сбора видео-информации (мониторинга) работы технологического оборудования сотрудниками
- перехват управления, просмотр экрана пользователей системы. Помощь в оформлении.

Решение

Каналов общения становится всё больше.

- Единая платформа обслуживания / взаимодействия в мессенджерах, соц.сетях, e-mail, формах обратной связи – выше скорость ответа
- Автоматизация общения во всех каналах связи одновременно с применением чат-ботов, встроенных конструкторов сценариев и форм
- Единые критерии KPI, статистика
- Оптимизация затрат. Нет смысла платить за разные сервисы.
- Больше управляемость. Видение картины в целом.

Решение

Средства коммуникации не в полной мере поддерживают сервис продуктов или услуг

- Тех.поддержка с просмотром экрана. Работа в закрытых зонах сайтов
- Появление новых средств коммуникации в тех каналах, где их раньше не было
- Корпоративный коммуникатор внутри своей IT-структуры. (Инфо-курсы, дистанционное обучение)
- Видео-конференции, презентации и вебинары на сайте компании с интеграцией в CRM.

Решение

Для чего сервис в целом

- Систематизирует работу с информацией в компании / организации
- Увеличивает выручку компании, доход (апсейл, ср. чек, за счет вовлечения клиента, более продолжительной коммуникации, автоматизации взаимодействий – CRM, брошенные корзины)
- Улучшение качества сервиса услуг для граждан, нет необходимости навязывать канал общения / обращения в гос.структуры
- Рост производительности и качества обслуживания. NPS.
- Экономия на издержках

КОММУНИКАЦИОННАЯ ПЛАТФОРМА И ВИДЕО-ПРОДАЖИ НА ВАШЕМ САЙТЕ

За 2 минуты без установки программ!



Служба заботы
о клиентах. Accounting



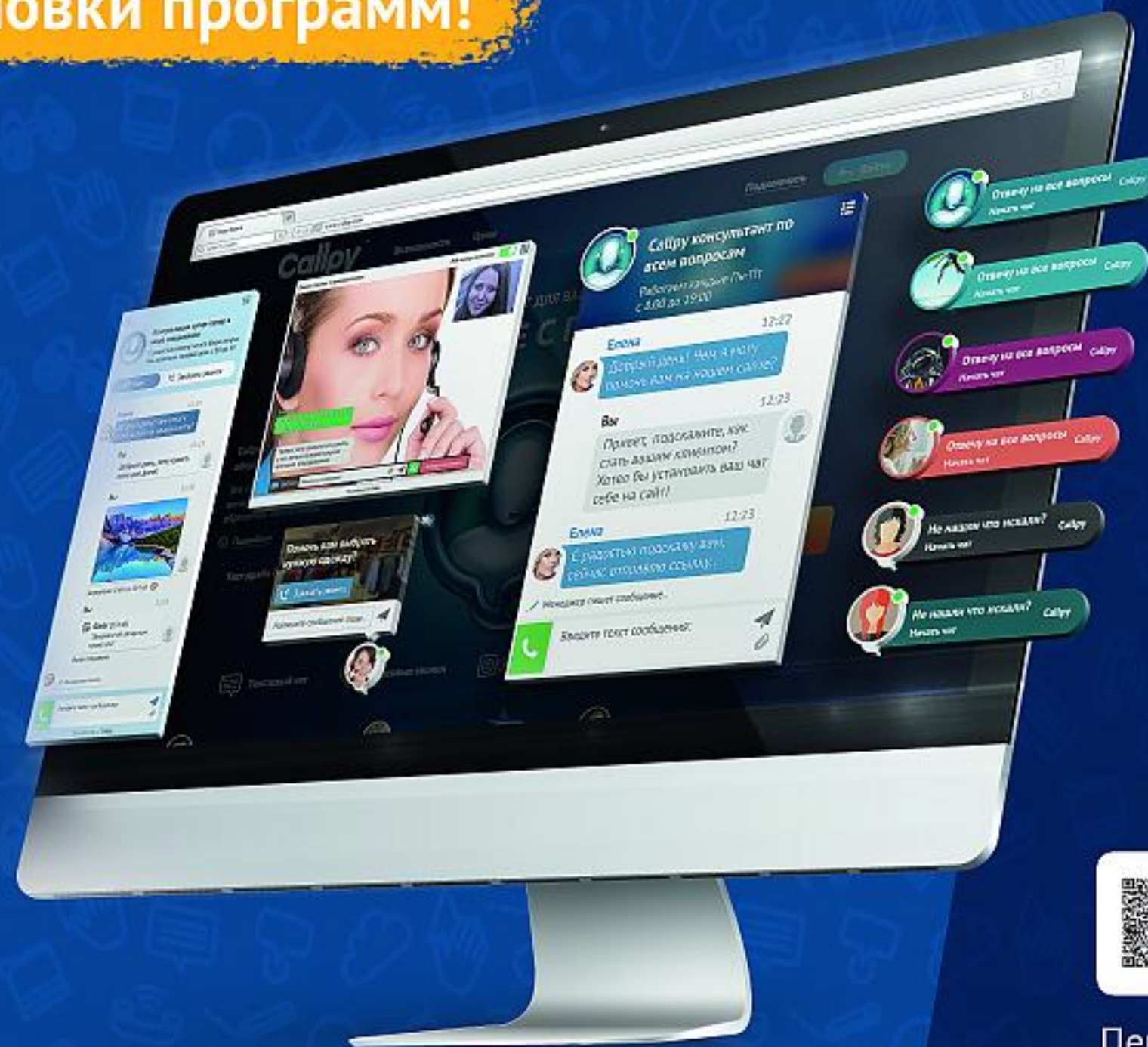
Тех.поддержка
с просмотром экрана



Корпоративный
коммуникатор



Видео-конференции,
презентации, вебинары



В едином интерфейсе

Агрегатор мессенджеров



Соц. сети



Мессенджеры



Видео-чат на сайте



Аудио-чат на сайте



Заказ звонка



Офлайн-заявка



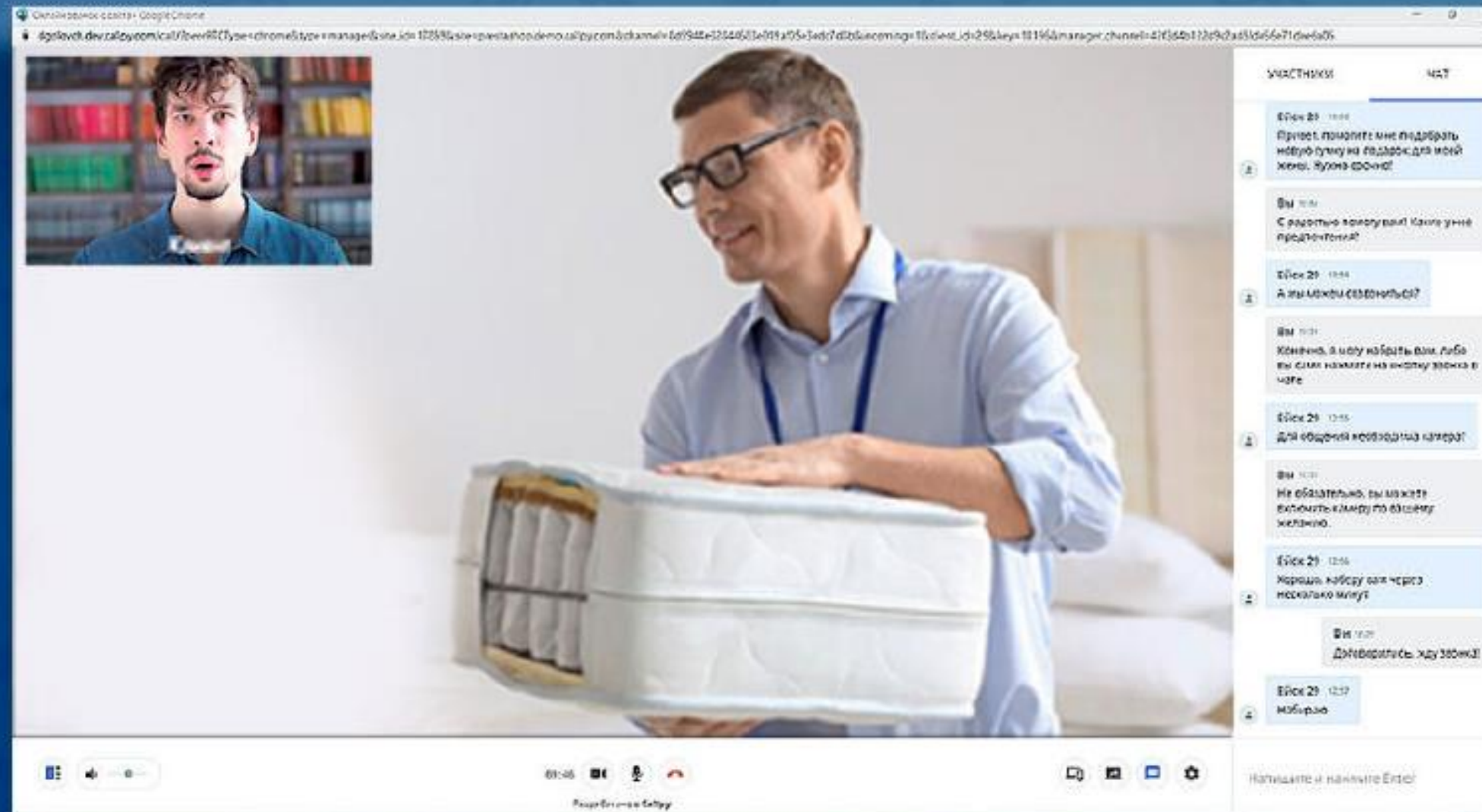
Чат на сайте



Переключение видео-звонка
на телефон по QR-коду

Продукт. А/В звонки.

АУДИО-ВИДЕО ЗВОНОК И ВОЗМОЖНОСТЬ ПЕРЕВОДА ПО QR-КОДУ НА МОБИЛЬНЫЙ ТЕЛЕФОН



Переключение
видео-звонка
на мобильный
телефон **по QR-коду**



**Всё прямо
в окне
браузера
на вашем
сайте!**



Продукт. Групповые А/В звонки.

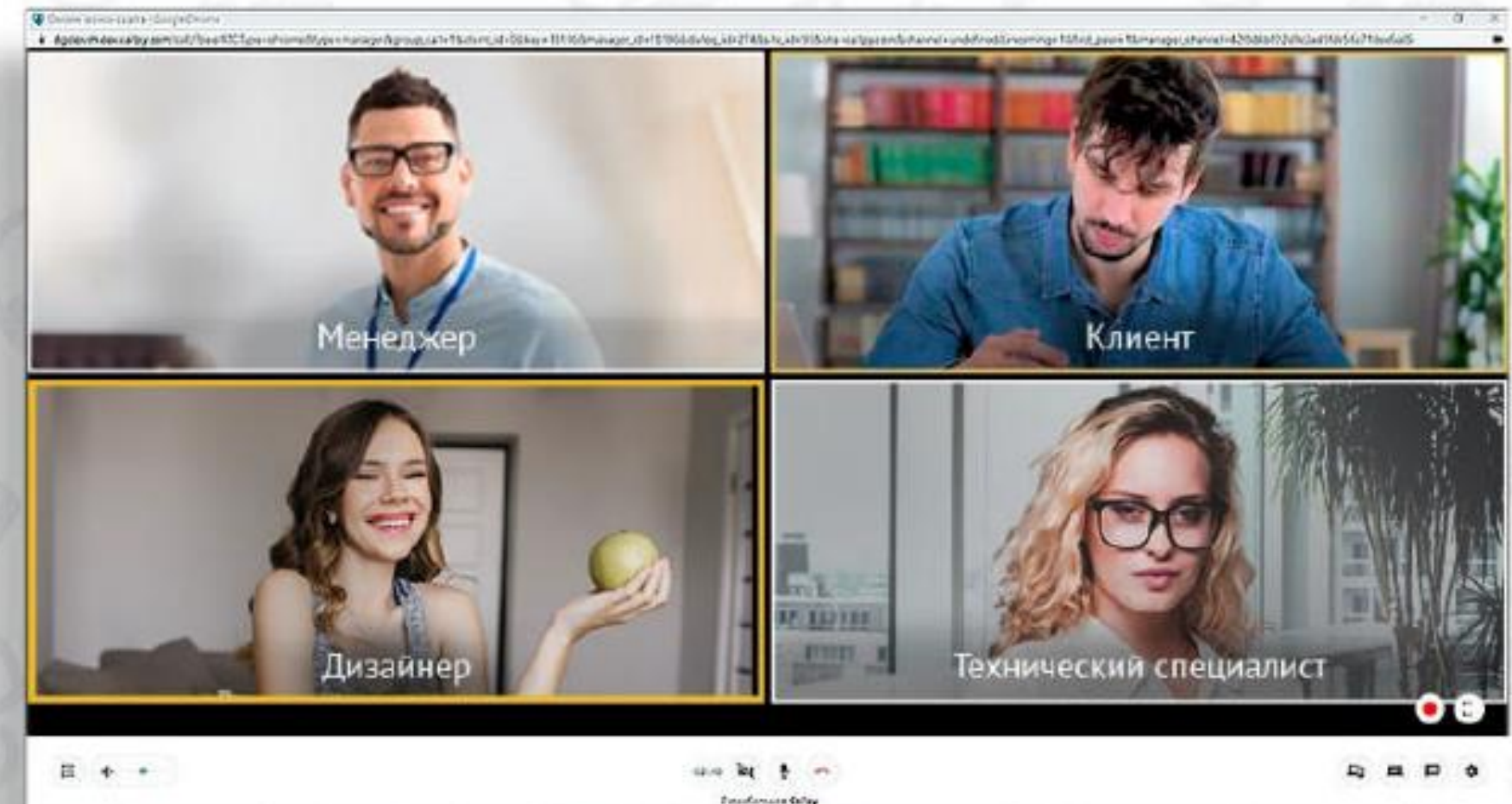
ГРУППОВОЙ АУДИО / ВИДЕО ЗВОНОК НА САЙТЕ БЕЗ ОГРАНИЧЕНИЯ УЧАСТНИКОВ

Подключение любого клиента

В ЗВОНОК **ПО ССЫЛКЕ**



<http://callpy.com/?ll=37.635018%2C55>

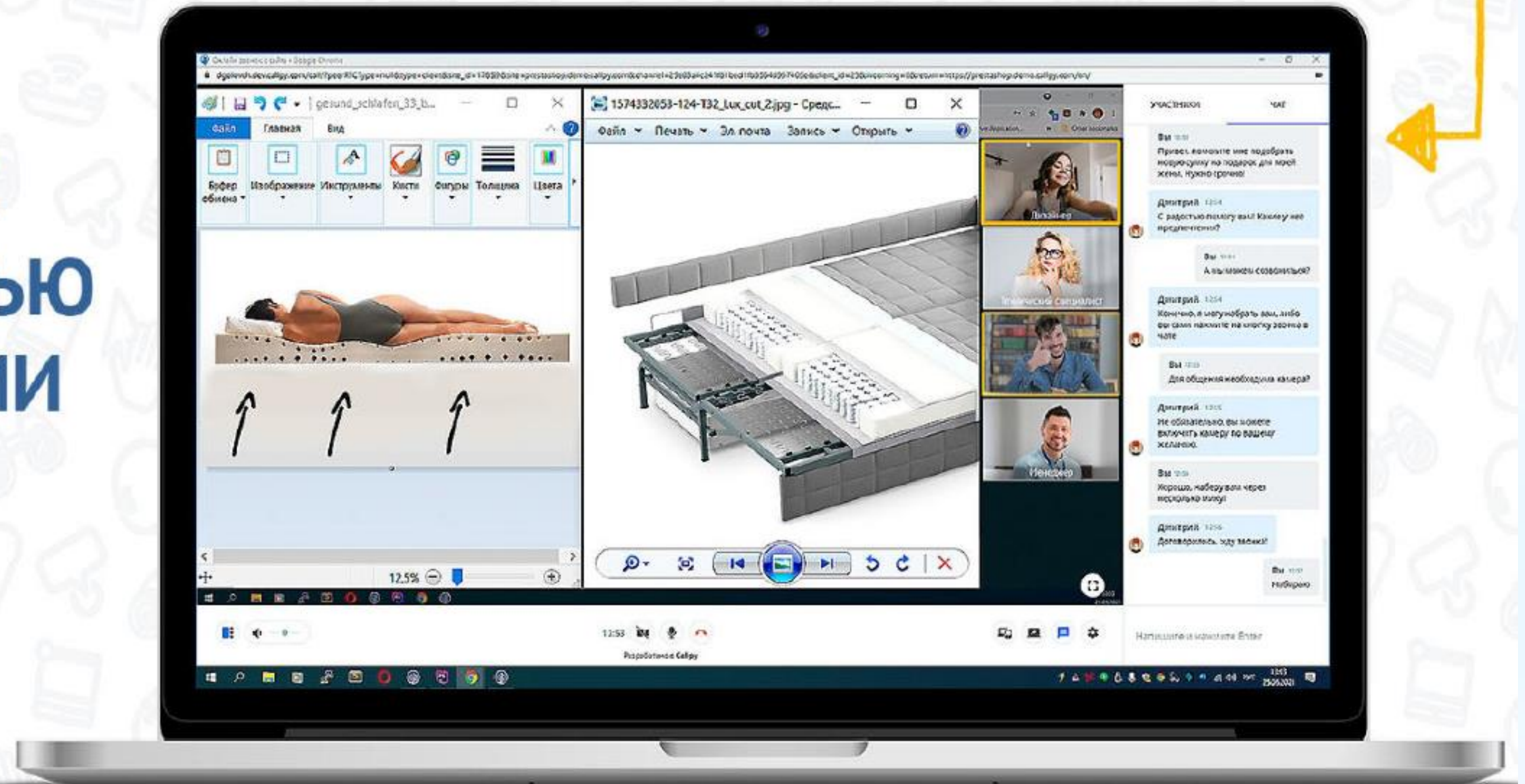


Продукт. Показ экрана А/В звонки.

Демонстрация экрана параллельно с голосом

Переписки в групповом диалоге

ГРУППОВАЯ ВИДЕОСВЯЗЬ С ВОЗМОЖНОСТЬЮ ДЕМОНСТРАЦИИ ЭКРАНА



БЕЗ ОГРАНИЧЕНИЯ ЧИСЛА УЧАСТНИКОВ

Продукт. Омниканальность.

ОМНИКАНАЛЬНОСТЬ

Callpy – инструмент
омниканального обслуживания
клиентов в едином интерфейсе:
сайт, мессенджеры, соцсети.

2 МИНУТЫ
на подключение канала

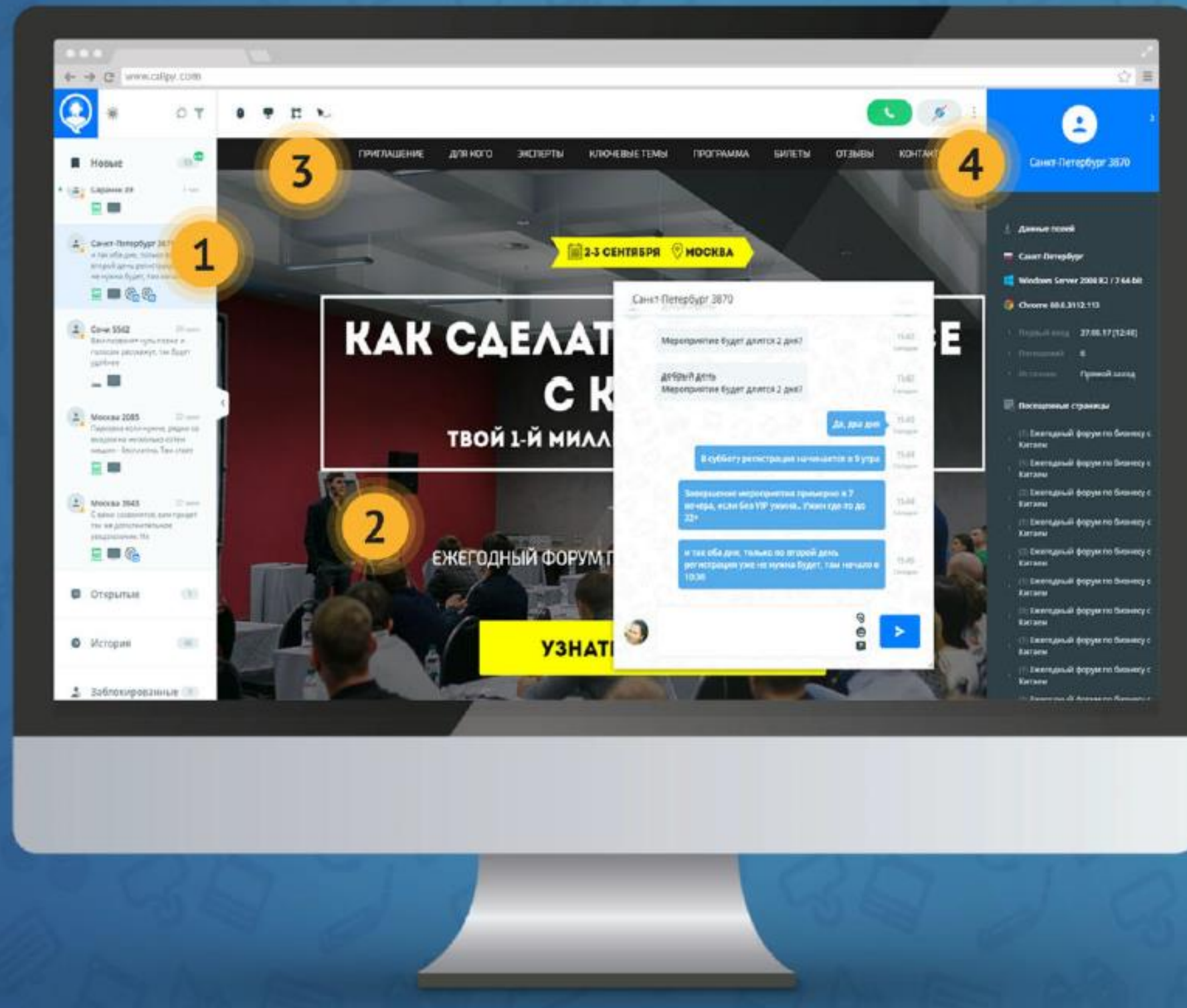


Callpy™
Система консолидации



Продукт. Просмотр экрана.

Консультант видит экран посетителя в панели управления



1. Список посетителей сайта

В режиме реального времени виден список посетителей сайта, с которыми можно начать чат или позвонить.

2. Живое наблюдение за действиями посетителя

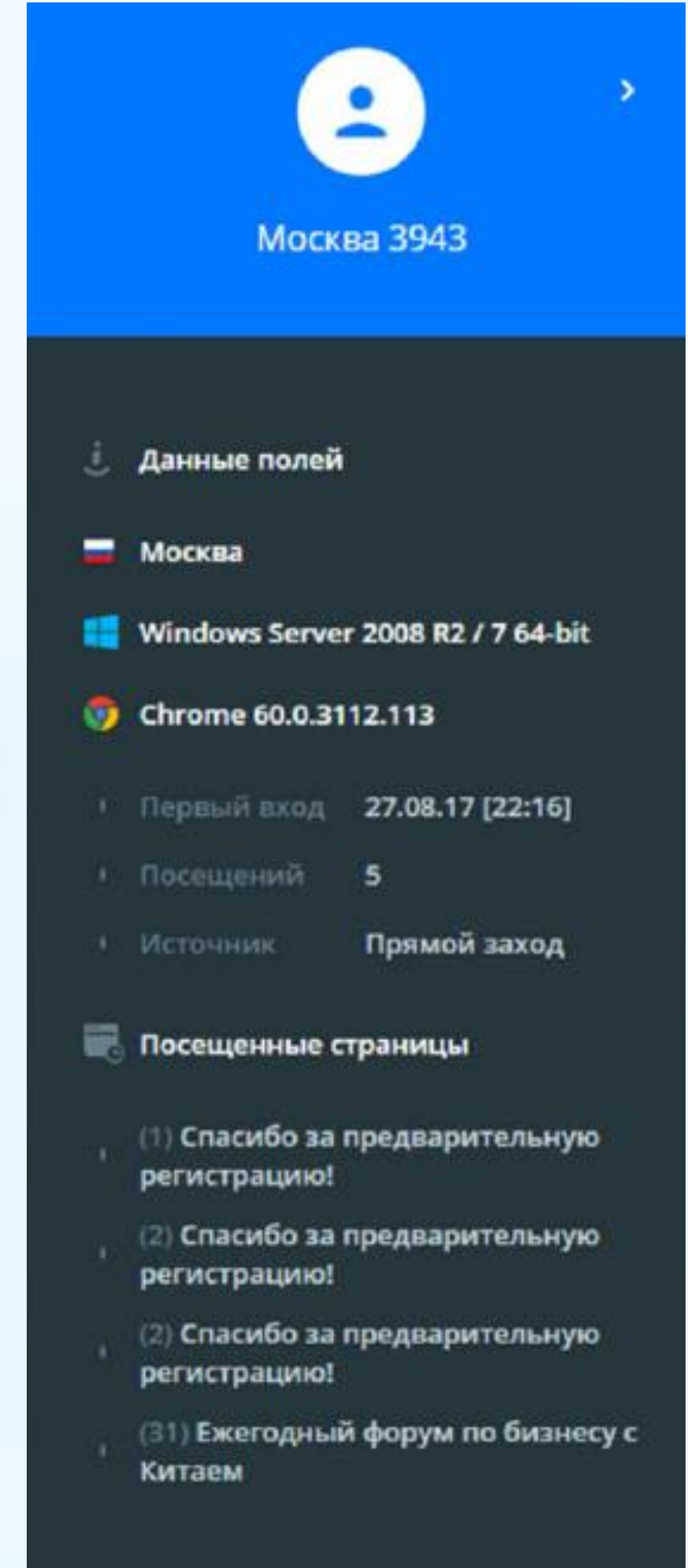
В режиме реального времени видны все действия посетителя на сайте.

3. Инструменты удержания

Можно управлять переходами посетителя в браузере, выделять и комментировать элементы на странице посетителя.

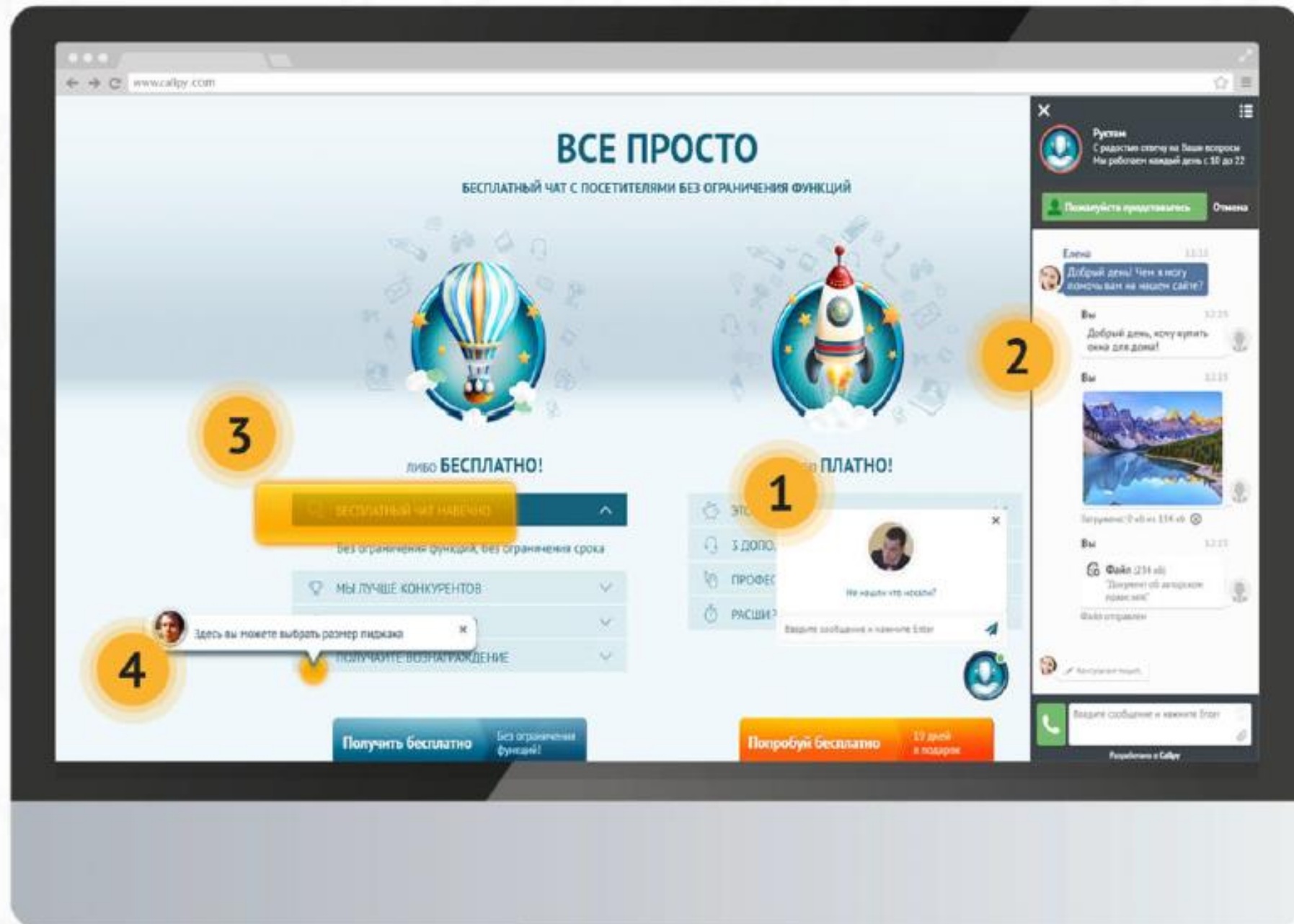
4. Интеграция с CRM

Позволяет привязывать диалоги к контрагентам, создавать задачи.



Продукт. Перехват управления.

Как видит сайт клиент, общаясь с консультантом



1. Ярлык чата (свернутый)

Мультифункциональность ярлыка позволяет вовлекать в диалог.

2. Открытый чат

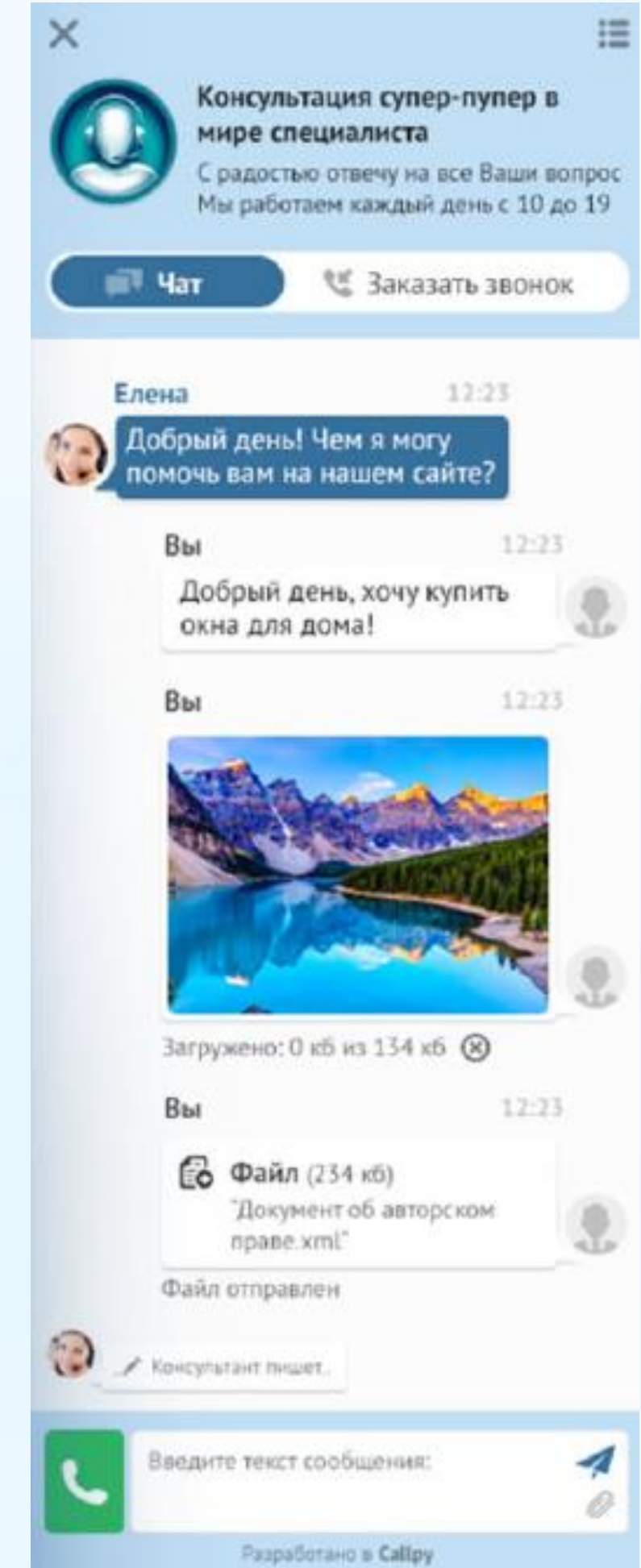
В чате посетитель может вести диалог с консультантом или совершить аудио/видео звонок.

3. Выделение области

Консультант может выделять нужную область на странице посетителя.

4. Всплывающие текстовые подсказки

Консультант может написать текстовый комментарий на странице посетителя.



Продукт. Статистика.



**Отслеживайте эффективность работы ваших консультантов
и просматривайте статистику взаимодействия посетителей с чатом.**

Продукт. Эффекты применения.

Улучшение качества жизни / услуг:

- для граждан - в отсутствии необходимости навязывать канал общения / обращения в гос.структуры.
- форму обратной связи легко встроить в любой web-сервис или приложение за 10-15 мин.
- автоматизация и маршрутизация обращений.
- быстрая развертываемость при проведении социальных локальных или временных мероприятий, в системах обучения, мед. и юр. поддержка населения, на тематических городских и на сайтах гос.учреждений, на сайтах подрядчиков
- все обращения (сайт, почта, соц.сети, чаты, боты, формы) обрабатываются в едином интерфейсе
- возможность создания неограниченного количества каналов обращений, в т.ч. и видео-терминалов

Репутационные:

- сбор обратной связи о качестве обслуживания по единым или индивидуальным стандартам.
- установка SLA обслуживания.
- гибкая отчетность

Повышение надежности/ безопасности:

- сбор информации обо всех обращениях в единую систему
- частичный отказ от иностранных коммуникационных сервисов.
- организация видео-продаж продукции / товаров (актуально при карантинах).

Снижение расходов:

- за счет автоматизации обработки обращений, внедрения чат-ботов на 15-20%
- уменьшение численности сотрудников служб поддержки и колл-центров или сохранение их численности при увеличении нагрузки до 30%.
- До 20% **повышение производительности труда** операторов из-за отсутствия необходимости обслуживания обращений в разных интерфейсах (особенно в комм.организациях).
- **Снижение расходов** на закупку иностранного программного обеспечения на 15-20%.

КОНКУРЕНТНОСПОСОБНОСТЬ

ИННОВАЦИОННОГО РЕШЕНИЯ

ОСНОВНЫЕ НЕДОСТАТКИ И ПРЕИМУЩЕСТВА:

Callru – не точечное, а комплексное решение. Если применять весь функционал, используя сторонние решения, придется интегрировать 5-6 сервисов.

Основные фишки С.:

- аудио-Видео связь за 2 мин., 1 строчка кода, без установки программ;
- просмотр экрана пользователя и перехват управления;
- омниканальное решение
- конструктор чат-ботов и автоматизация процессов взаимодействия

SAAS-решение:

+ «бесшовно интегрируется в любые системы, приложения, web-сервисы».

– «затянутый процесс инсталляции, если разместить на серверах заказчика».

КОНКУРЕНТНОСПОСОБНОСТЬ

ИННОВАЦИОННОГО РЕШЕНИЯ

АГЕНТСТВО
СТРАТЕГИЧЕСКИХ
ИНИЦИАТИВ

20.35
УНИВЕРСИТЕТ

ПЛАТФОРМА НТИ



МИНИСТЕРСТВО НАУКИ
И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ



интенсив
Архипелаг
2121

ОСНОВНЫЕ НЕДОСТАТКИ И ПРЕИМУЩЕСТВА:

По сути – это ZOOM платформа, но с возможностью встраивания в любые сервисы, сайты, приложения и наличием автоматизации.

Все имеющиеся решения **однонаправленны и не закрывают все потребности** корпоративного/государственного заказчика:

- коммуникации в каналах (продажи-обслуживание-сервис)
- тех.поддержка
- вебинары-конференции
- видео-обучение
- интеграции с почтой-телефонией-CRM

При этом это полностью Российская разработка, располагающаяся целиком на серверах в РФ.

КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ

ИННОВАЦИОННОГО РЕШЕНИЯ

ЛИДИРУЮЩИЕ КОНКУРИРУЮЩИЕ
РЕШЕНИЯ (ИСПОЛЬЗУЮТ
АНАЛОГИЧНУЮ ТЕХНОЛОГИЮ,
ПОДХОД ДЛЯ РЕШЕНИЯ ТО ЖЕ
ПРОБЛЕМЫ)

ЧЕМ КОНКУРЕНТ
ЛУЧШЕ

ЧЕМ КОНКУРЕНТ ХУЖЕ

В мире

- 1) <https://www.intercom.com/>
- 2) <https://www.comm100.com/>
- 3) <https://zingaya.com/ru/>

1. Интеграции, механики взаимодействия
2. Графики, статистика, удаленное управление
3. Лидер в звонке с сайта

1. Нет А/В связи, перехвата управления, просмотра экрана
2. Нет А/В связи
3. Нет перехвата управления, просмотра экрана, чат-ботов

В России (в
Москве)

1) Аналогов нет

Аналогов нет

Аналогов нет

КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ

ИННОВАЦИОННОГО РЕШЕНИЯ

ЛИДИРУЮЩИЕ КОНКУРИРУЮЩИЕ РЕШЕНИЯ (ИСПОЛЬЗУЮТ ДРУГИЕ ТЕХНОЛОГИИ, ПОДХОД ДЛЯ РЕШЕНИЯ ТОЙ ЖЕ ПРОБЛЕМЫ)		ЧЕМ АЛЬТЕРНАТИВЫ ЛУЧШЕ	ЧЕМ АЛЬТЕРНАТИВЫ ХУЖЕ
В мире	1) ZOOM (USA) 2) Чат-бот с иск. интеллектом Ada. https://www.ada.cx/ (USA) 3) https://www.avaya.com/ru/ для конт.центров	1. Работа при выс.нагрузках 2. ИИ встроен 3. Интегрирована A/B связь, телефония, омниканальность, почта	1. Не встраивается на сайт, нет интеграций 2. Только чат-бот 3. Очень дорого, Enterprise, нет формы для сайта, нет удаленного управления
В России (в Москве)	1) Живосайт, https://www.jivo.ru/ (РФ) 2) Лайфтекс, https://livetex.ru/ (РФ) 3) https://edna.ru/ Омниканальное решение (РФ)	1. Простое решение для ВtС 2. Приложение, интеграции 3. Интеграция WhatsApp	1. Только чат 2. Нет A/B связи, удаленного управления 3. Только омниканальность

ДОЛЯ РЫНКА К ½ 2023:

- Канал «Corporate». 2000 компаний. Наша доля = 75 = 3%
- Канал «Webinar». +20-25% / год. 5000 инфо-компаний в пуле. Наша доля = 900 = 18%
- Канал «Retail» и «Business». 2,5М компаний. Из них используют чаты и платят 100 тыс.. Рост рынка 10-15%/год. Наша доля = 3500 = 3,5%
- Канал «Video consult». Мы монополисты. К середине 2022: 6300 закупок. 1/3 2023 = 12350 закупок. Наша доля не менее 55-60%.
- Канал «SIP». Оборот не менее 18,5 млрд. Наша доля не менее 0,2-0,5%.

ПРОДАЖИ:

- Развитие канала Corporate. + 1 контракт / мес. До конца 2021г. К середине 2022: 40-57 клиентов. 1/3 2023 = 100 корпоративных клиентов. Средний объем лицензий 20-50. Цена 3000р. / лицензия. Выручка $\frac{1}{2}$ 2022 = 2,4М/мес
- Канал «Webinar» К середине 2022: 600 закупок. 1/3 2023 = 900 закупок. Ср. чек = 1500 руб./мес. Выручка $\frac{1}{2}$ 2022 = 0,87М.
- Канал «Retail». К середине 2022: 850 закупок. 1/3 2023 = 1400 закупок. Ср. чек = 1500 руб./мес. Выручка $\frac{1}{2}$ 2022 = 3,14М.
- Канал «Business». К середине 2022: 1250 закупок. 1/3 2023 = 2100 закупок. Ср. чек = 6000 руб./мес. Выручка $\frac{1}{2}$ 2022 = 9,4М.
- Канал «Video consult». К середине 2022: 6300 закупок. 1/3 2023 = 12350 закупок. Ср. чек = 750 руб./мес. Выручка $\frac{1}{2}$ 2022 = 5,2М.
- Канал «SIP». К середине 2022: 7 закупок. 1/3 2023 = 8 закупок. Ср. чек = 320 000 руб./мес. Выручка $\frac{1}{2}$ 2022 = 2,2М.

Бизнес-модель

ПРИБЫЛЬ/УБЫТОК	Руб		4 094 903
Суммарные итоги	0	-5 349 246	7 417 016
			12
Статьи	Коэф.выб.	Ед. им	04.2022
ДОХОДЫ		Руб	16 034 454
Выручка от Webinar		\$	10 000
Средний чек для Webinar	20	\$	20
Количество закупок Webinar			500
Выручка от Ret. (VR)	0,70	\$	30 814
Средний чек Ret. (VR)	50	\$	50
Кол-во закупок Ret. (VR)	22		616
Выручка от VIP	0,70	\$	92 442
Средний чек VIP	100	\$	100
Кол-во закупок VIP	22		924
Выручка от Corp.	0,90	\$	17 077
Средний чек Corp.	200	\$	200
Кол-во закупок Corp.	4		85
Выручка от ZOOM		\$	8 080
Средний чек ZOOM	20	\$	20
Кол-во закупок ZOOM			404
Выручка от Online-Cons	0,80	\$	41 183
Средний чек Online-Cons	10	\$	10
Кол-во закупок Online-Cons	30		4 118
Выручка от BtG+SIP		\$	14 197
Средний чек BtG+SIP		\$	3 549
Кол-во закупок BtG+SIP			4

ПРОДАЖИ:

Всего к середине 2022 г. Выручка составит 140М в годовом исчислении

Всего к середине 2023 г. Выручка составит 370М в годовом исчислении

Текущие результаты

ПРИМЕРЫ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ИННОВАЦИОННОГО РЕШЕНИЯ

<https://usend.ru/> - фулфилмент оператор полного цикла

3 года. Коммуникации с клиентами и заказчиками, служба поддержки (аккаунтинг) и тех. поддержки
Сокращение нагрузки на операторов на 24%, за 6 мес., с последующим кратным увеличением товарооборота без расширения штата операторов.

<https://www.samsung.com/ru/smartphones/galaxy-s21-ultra-5g/> РФ,

2020г., Видео-консультации клиентов по продуктам, проведение стримов и онлайн-презентаций новинок на аудиторию >50 000 users
NDA. Выигран контракт на 3 года.

<https://units.bz/> - РФ, UK, KZ Платформа по быстрому освоению навыков

2020, Для общения с клиентами сервиса, Аккаунтинг, поддержка. Более 70 сайтов и более
Все коммуникации (мессенджеры, соц.сети, почта, чаты, боты) сведены в одну платформу. Появилась аналитика по SLA.

<https://bg.roseltorg.ru/auth/eds> - РФ, крупнейшая торговая площадка, федеральный оператор торгов для гос. заказчиков

2020, поддержка пользователей в личном кабинете, помощь в настройке
NDA.

Текущие результаты

ПРИМЕРЫ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ИННОВАЦИОННОГО РЕШЕНИЯ

<https://skyway.capital/> - Инвестиции в транспортную технологию SkyWay

2021, начало сотрудничества. Коммуникации с клиентами и заказчиками, служба поддержки (аккаунтинг) и тех. поддержки на 25 языках.

<https://deafmos.ru/> РФ,

2021, ИНО МГЛУ Московская городская организация Всероссийского общества глухих. Видео-связь с коммерческими организациями через сурдо-переводчиков.

<https://irbis-auto.ru/> - Авто-диллер

2020, Видео-связь для общения с клиентами сервиса, Аккаунтинг, поддержка.

Все коммуникации (мессенджеры, соц.сети, почта, чаты, боты) сведены в одну платформу. Появились видео-консультации по покупке автомобилей в период пандемии. Это позволило без потери для товарооборота закрыть 2 дилерских центра из 3-х.

<https://msk.rt.ru/> - Ростелеком

2021, начало сотрудничества. Прошли кибер-безопасность. Подготовлены макеты чата в корпоративном стиле для пилотного запуска на сайте. Принято предварительное решение о ресейлинге продукта.

<https://www.komus.ru/> - интернет-гипермаркет.

Пилотное тестирование продукта на примере 4-х кейсов. KPI по брошенным корзинам и росту продаж сервисов.

Планы развития

ПРОДАЖИ:

- Развитие канала Corporate. + 1 контракт / мес. До конца 2021г. К середине 2022: 40-57 клиентов. 1/3 2023 = 100 корпоративных клиентов.
- Развитие канала BtB. Создание отдела активных продаж. 150 человек в ОП к середине 2022 года. 1/2 2022 = 9000 клиентов в базе. 1/3 2023 = 16 700 клиентов.
- Оборот к 1/2 2022 = 77млн. 1/3 2023 = 370 млн.

РАЗРАБОТКА:

- API Instagramm. Запуск сервиса видео-продаж в Instagramm
- До конца 2021г. Запуск вебинарной площадки
- До конца 2022г. Интеграция телефонии в сервис. Выход на рынок услуг телефонии.

ПАРТНЕРЫ

- До конца 2022г. – выход на международный рынок
- До конца 2022г. – выход на IPO

Интеллектуальная собственность

- Исключительные права на ТМ
- Домен
- Исключительные права на разработанное ПО
- Запущен процесс регистрации ПО в реестре Минцифры
- Запущен процесс Аккредитации компании Минкомсвязи как поставщика ПО
- К концу 1/3 2022г. компания станет резидентом Сколково

Предложение для Партнёра

ДОРОЖНАЯ КАРТА ПИЛОТНОГО ТЕСТИРОВАНИЯ для индустриального партнера

ПРЕДПОЧТИТЕЛЬНАЯ ДАТА (ПЕРИОД) начала пилотного тестирования: 01-08-2021

ПРЕДПОЧТИТЕЛЬНЫЙ СРОК (ДНИ, МЕСЯЦЫ) пилотного тестирования: 3 мес.

ПРЕДЛАГАЕМЫЕ МЕРОПРИЯТИЯ, ПОДХОДОВ ПРОВЕДЕНИЯ пилотного тестирования:

1. ИЗУЧЕНИЕ СИСТЕМЫ КОРПОРАТИВНОЙ КОММУНИКАЦИИ ЗАКАЗЧИКА – 2-4 ЧАСА
2. ОПИСАНИЕ ПРОЦЕССОВ ДЛЯ ОПТИМИЗАЦИИ, КРІ ПРОЕКТА, ОПРЕДЕЛЕНИЕ ЭКОНОМИИ СРЕДСТВ 6-8 ЧАСОВ
3. ОЦЕНКА ВОЗМОЖНОСТИ ЗАМЕЩЕНИЯ ИМПОРТНЫХ IT-РЕШЕНИЙ
4. ВНЕДРЕНИЕ СЕРВИСА CALLPU.COM В КОММУНИКАЦИОННЫЕ СРЕДЫ ЗАКАЗЧИКА – ДО 20-25 ДНЕЙ

ПРИ ДОСТИЖЕНИИ КАКИХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ пилотного тестирование будет считаться **УСПЕШНЫМ** (укажите измеримые показатели)

1. СОКРАЩЕНИЕ РАСХОДОВ НА КОММУНИКАЦИИ (КЛИЕНТАМИ, УЧЕНИКАМИ, МЕЖДУ СОТРУДНИКАМИ) НА 15-20% ЗА СЧЕТ ЗАМЕЩЕНИЯ ИМПОРТНЫХ РЕШЕНИЙ ИЛИ СНИЖЕНИЯ СТОИМОСТИ КОММУНИКАЦИЙ В ЦЕЛОМ
2. ПОЯВЛЕНИЕ НЕ МЕНЕЕ 2-Х ДОПОЛНИТЕЛЬНЫХ КАНАЛОВ СВЯЗИ С КЛИЕНТАМИ (ВНЕШНЕЙ СРЕДОЙ)
3. СОКРАЩЕНИЕ ВРЕМЕНИ ОБРАБОТКИ ОБРАЩЕНИЙ ДО 30% ЗА СЧЕТ СВЕДЕНИЯ КОММУНИКАЦИЙ В ЕДИНОЕ ОКНО И АВТОМАТИЗАЦИИ ПРОЦЕССОВ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ
4. УВЕЛИЧЕНИЕ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ И SLA КОМПАНИИ (ГОС.СТРУКТУРЫ) ЗАКАЗЧИКА ПРИ ВЗАИМОДЕЙСТВИИ С КЛИЕНТАМИ / ОБРАЩЕНИЯМИ НА 2-3П ЗА СЧЕТ УСТАНОВКИ МЕТРИК, ОТЧЕТНОСТИ И ВНЕДРЕНИЯ СИСТЕМЫ КОНТРОЛЯ

СПЕЦИАЛЬНЫЕ УСЛОВИЯ, которые требуется создать/провести до начала пилотного тестирования:

Например:

- 1.Принять решение на уровне руководства о возможности внедрения сервиса
- 2.Открытость и готовность служб заказчика (продажи, маркетинг и PR, IT, тех.поддержка, аккаунтинг, колл-центр, служба приема заказов) автоматизировать процессы коммуникации и внедрить видео-общение между собой и с клиентами
- 3.Провести обучение персонала Площадки по пользованию коммуникационным сервисом – 2-3 часа

Предложение для Партнёра

РЕСУРСЫ ПИЛОТНОГО ТЕСТИРОВАНИЯ для индустриального партнера

БАЗОВЫЕ ТРЕБОВАНИЯ ПИЛОТНОГО ТЕСТИРОВАНИЯ	ХАРАКТЕРИСТИКА, ФУНКЦИЯ	ОБЕСПЕЧИВАЮЩАЯ СТОРОНА
Помещение (тип, минимальная площадь)	• Не требуется. IT-сервис. Используются действующие помещения, сотрудники, IT-инфраструктура	Площадка
Коммунальные услуги	• Не требуется	Площадка
Вспомогательное оборудование	Не требуется, используется действующая IT-инфраструктура	Заявитель
Лицензии ПО	Не требуется, услуги предоставляются по оферте	Заявитель
Требования к потоку посетителей		
Общая посещаемость площадки	Не менее 10-15 чел в день, до 50 000 коммуникаций / сут.	Площадка
Количество посетителей, участвующих в пилотном тестировании	1000 чел.-коммуникаций /мес и более	Заявитель
Требования к специалистам для пилотного тестирования		
Специалисты Площадки	Действующие сотрудники Заказчика, 1 project manager для курирования и организации взаимодействия	Площадка
Специалисты от Заявителя	1 project manager для курирования и организации взаимодействия	Заявитель
Возможные заинтересованные стороны		
Возможные заинтересованные стороны в коммерческих структурах	<i>Продажи (коммерческая служба), маркетинг и PR, IT, тех.поддержка, аккаунтинг, колл-центр, служба приема заказов-заявок, служба по работе с посетителями</i>	Площадка
Возможные заинтересованные стороны в гос. структурах	Руководители служб по работе с обращениями граждан, приему заявок, методисты по обучающим процессам	Площадка
Специальные требования к проведению пилотного тестирования		
Ограничение посещения посетителей	Не имеются, чем больше взаимодействий – тем лучше	Заявитель
ПО для деперсонализации данных посетителей	Создать защищенный контур персональной информации	Площадка, Заявитель
Безопасность	Предварительная проверка кибер-безопасностью	Площадка/Заявитель

Команда



CEO

Высшее, ГУУ, 25 лет бизнес, 10 лет IT

Денис Константинович Панов

Моб., WhatsApp, Telegram:

+7 (925) 841-42-47

Skype: krokokot2012

<http://callpy.com/>

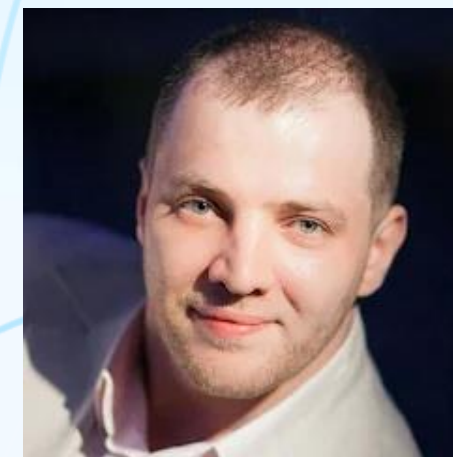
panov.d@callpy.com



CTO

Высшее, МИСИС, > 10 лет в IT

Головчанский Дмитрий Андреевич



Product Director

Высшее, Израиль, >20 лет в бизнесе

Даниэль Партнэр

Управляющий партнер

ИнетПартнерс Inetpartners

daniel@inetpartners.ru

[+7 \(916\) 355-85-75](tel:+79163558575)



ИНТЕНСИВ

**Архипелаг
2121**

АГЕНТСТВО
СТРАТЕГИЧЕСКИХ
ИНИЦИАТИВ

20.35
УНИВЕРСИТЕТ

ПЛАТФОРМА НТИ



МИНИСТЕРСТВО НАУКИ
И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Контакты

Сайт <http://callpy.com/>

Телефон **+7 (925) 841-42-47**

email panov.d@callpy.com