

Инновационная система электронной коммерции и управления бизнесом – Растиум

Rusteum

Компания Растиум

Общая стоимость проекта 240 млн. руб.

Необходимая сумма гранта 190 млн. руб.

Предполагаемый срок реализации 42 месяцев. По этапам: 12, 6, 12 и 12 месяцев.

Аналоги: Odoo, Salesforce

Малый и средний бизнес, не имеет достаточных финансовых и интеллектуальных ресурсов для автоматизации. Но потребность в управляемости бизнеса велика. Подобные решения предлагает, например, зарубежная платформа Odoo, однако их продукт все-таки довольно сложен для внедрения и уже отстал от прогресса, как и другие аналогичные. При появлении качественной альтернативы, в виде нашего продукта, 10-15% бизнеса готовы сразу воспользоваться предложением и ещё 40% присоединятся, оценив результаты первых.



Данный проект создается с нуля независимо от имеющихся западных решений. Растиум разрабатывается не просто для замены каких-то продуктов, его задача повысить планку качества корпоративных веб-приложений. Более того, мы намерены экспортировать наши разработки на платной основе за пределы России.

Растиум – это клиент-серверная платформа для **автоматизации процессов малого и среднего бизнеса**. Доступна пользователям через браузер или через приложения на телефоне или десктопе. Также с Растиумом можно взаимодействовать из мессенджера.

Функционал Растиума имеет базовое ядро, которое дает возможность оперировать бизнес-сущностями, отдельный инфраструктурный слой и множество расширений, использующих ядро, позволяющих гибко выстраивать различные специализированные сервисы для бизнеса.

Мы предлагаем гибкое решение, с низким поэтапным порогом вхождения, когда руководитель бизнеса и его подчиненные смогут пошагово оцифровывать и оптимизировать части своего бизнеса. Начать можно с простого интернет-магазина, интегрированного с учетной системой и эквайрингом. Затем в систему добавляется возможность принимать заявки на услуги от клиентов (CRM-составляющая). Далее подключаются сотрудники, которым ставятся задачи связанные с этими заказами или внутренними процессами организации. Документооборот. И так далее.

Внедрение нашей системы на предприятиях будет происходить быстро и экономично за счет no-code инструментов, уникальных продуманных архитектурных решений и низких требований к вычислительным мощностям. Партнеры смогут создавать узкоспециализированные отраслевые решения, что обеспечит ещё большее проникновение Растиума на рынке.

Философия

Решать задачи пользователей продукта, максимально простым и очевидным способом.

Подход к решению задачи

Система будет создана на самом современном языке программирования Rust, который появился совсем недавно, в 2015 году. Это высоконадежный компилируемый язык программирования, который в последние годы начал заменять C-подобные языки программирования. На Расте можно писать асинхронные и быстрые программы, экономящие процессорное время и память.

В архитектуре Растiums используются передовые наработки ИТ-сообщества. Выделенная бизнес-логика работает с понятными абстракциями, приоритет отдается ясности кода.

Очень важную часть составляют no-code инструменты, позволяющие производить все часто используемые действия без привлечения программистов.

Ноу-хау

Основные особенности нашей системы находятся в архитектуре, разработке которой уже уделено несколько лет, а также есть ряд других решений исходящих из философии.

Компания будет довольно уязвима в начале второго этапа развития, когда стартуют первые активные внедрения системы. Мы планируем, во-первых, зафиксировать ряд разработок в правовом поле, а, во-вторых, быстро пройти эту стадию. В этом случае уже будет создана определенная инфраструктура и конкуренты останутся в роли догоняющих. В третьих, планируется создание партнерской сети со стабильными и честными условиями сотрудничества.

Архитектура Растиума имеет уникальную особенность: у неё появляется функция обучающей системы. Молодые специалисты, начиная пользоваться no-code инструментами, вникают в принципы устройства системы. Затем кто-то может начать работать с фронтендом, а кто-то углубится в слой бизнес-логики. Освоив эту часть работы, специалист может перейти на следующий уровень, чтобы нарабатывать навыки системного программирования.

Настройщик системы -> Прикладной программист -> Системный разработчик

Так будут появляться специалисты, обладающие комплексным мышлением, которое охватывает и практические стороны бизнес-процессов и их реализацию. Люди понимающие полезность абстракций и декомпозиции задач. После освоения данного стека такой специалист сможет успешно развиваться и в других сферах разработки программного обеспечения.

Целевой рынок первого этапа это торговые и производственные организации России. Мы планируем охватить сегмент малого и среднего бизнеса, также будут решения и для самозанятых. Крупный бизнес и государственные организации тоже смогут воспользоваться частью наших разработок, но вначале для разработки важно сделать менее объемные, но более комплексные решения, охватывающие широкую часть бизнес-процессов.

По сравнению с аналогами, Растиум будет проще внедрять и сопровождать. У нас уже есть такой опыт по уменьшению сложности веб-систем, необходимо только создать новую более гибкую и более эффективную по ресурсам кодовую базу.

Аналогичные проекты создавались много лет назад, поэтому им сложно привнести новые стандарты и приемы в старую архитектуру, не поломав совместимость. Есть ещё и психологический фактор: руководители старых фреймворков и бизнес систем уже самореализовались, соответственно, у них нет стимула мыслить по новому и что-то менять. А мы можем и хотим произвести значительные изменения в отрасли.

Планируем выстроить такую систему, которая сможет развиваться не одно десятилетие. Много работы по обеспечению безопасности, актуализации на соответствие вновь появляющимся стандартам. Имеется очень большой пласт работ по созданию модулей и отраслевых решений, реализующих те или иные запросы бизнеса. Планируется создать облачную инфраструктуру, маркетплейс для партнеров. Выйти на зарубежные рынки.

1 этап. Формирование окончательных архитектурных решения в бизнес-логике, создание прототипа серверной части Растиума и серверного фронтенд-сервиса. Создание 2-3 базовых решений.

12 месяцев, внешнее финансирование 30 млн. руб.

2 этап. Опытное внедрение решений. Миграция данных и настроек. Безопасность. Углубленная проработка решений и модулей к ним.

6 месяцев, внешнее финансирование 25 млн. руб.

3 этап. Разработка no-code инструментария. Создание коммуникационной шины. Создание новых решений. Разработка внешней пользовательской документации и обучающих курсов. Опытное взаимодействие с партнерами.

12 месяцев, внешнее финансирование 60 млн. руб.

4 этап. Создание облачных сервисов. Формирование, партнерской сети. Организация техподдержки.

12 месяцев, внешнее финансирование 75 млн. руб.

— — —

5 этап. Самостоятельное устойчивое развитие. Закрепление на позициях путем поддержки качества продукта. Многоязычность.

6 этап. Экспансия за пределы России.

Коммерциализация по модели Red Hat Linux. Для максимального распространения нашей платформы базовое решение будет доступно бесплатно и с открытым исходным кодом. Заработок на дополнительных услугах:

- доход от облачных аккаунтов;
- лицензии Enterprise-решений с дополнительной поддержкой;
- прибыль с оборотов маркетплейса сторонних модулей и решений.

Благодаря использованию современного языка программирования и другим факторам у нас относительно низкие расходы на сервера. Поэтому, к окончанию первого этапа, мы планируем пересечь точку безубыточности и сможем развиваться самостоятельно. А на следующий год планируем получить валовый доход не менее 130 млн руб по направлениям:

- 110 млн руб от платных аккаунтов (10-15 тыс аккаунтов);
- 20 млн руб от лицензий;
- 1-2 млн от маркетплейса;

Далее соотношения будут меняться.

Есть команда разноплановых специалистов в количестве 5 человек, обладающих всем комплексом знаний: архитектура, разработка, интеграции, маркетинг, продажи. Но для реализации проекта такого масштаба этого недостаточно. В проект будут приглашены ещё порядка 40 квалифицированных специалистов, по мере прохождения запланированных этапов.

Rusteum

Компания Растиум

Климанова Лиана

Генеральный директор ООО ЛАЙМ

+7 921 260 6576

ceo@laim.pro