

Be Abo - Digital Guide

сервис организации персонифицированных самостоятельных путешествий

TRL 4

Инновационный приоритет:

5.1.4.5. Новые рекомендательные системы и системы поддержки принятия решений, позволяющие проводить принятие решений в рамках непрерывного процесса.

ООО «БИ АБО ДИДЖИТАЛ»
Санкт-Петербург, 2024



Как выбираются точки интереса в путешествии?

с учетом персональных интересов

Самостоятельно в поиске

- Долго
- Сложно
- Недостоверно

В турфирме

- Дорого
- Стандартно
- Навязанно



Через цифровые сервисы

- Сегментировано по типам туризма
- Не персонифицировано
- Зависимость от популярности

Цена турфирмы за
создание программы-
> 3 тыс. руб./день



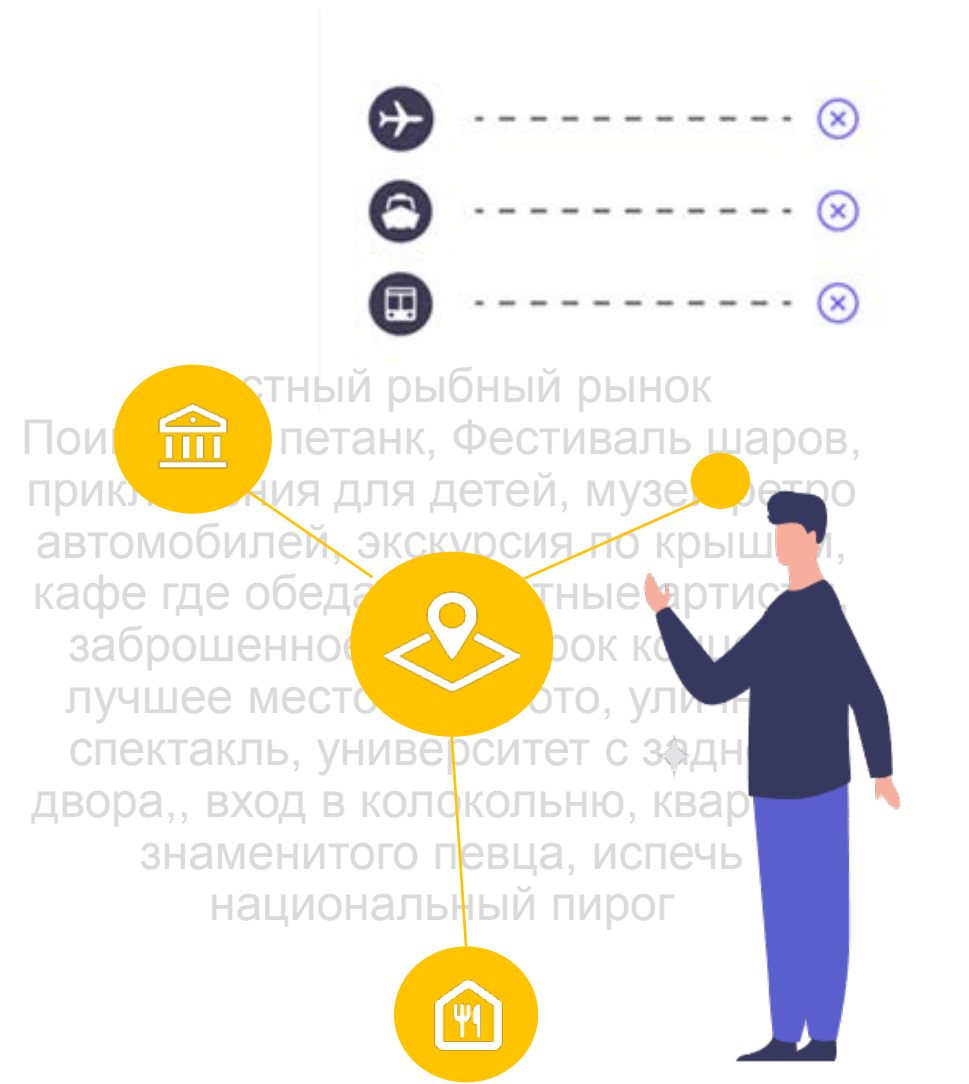
Пример персонифицированного запроса:

Нужен акцент на истории создания конкретных производств в данном месте, для лиц с ограниченными возможностями в вечернее время.

Решение

«Би Або – цифровой гид» - сервис организации персонализированных маршрутов путешествий с использованием технологий ИИ

- **Подбор POI (Point of Interest) по психологическому профилю**
- **Автоматическое обновление и добавление новых POI, с независимой психологической разметкой**
- **Рекомендации POI или готового маршрута, с учетом доступности и логистики**
- **Возможность использовать и при планировании, и в путешествии**
- **Возможность заказа и бронирования услуг в собранном маршруте**



Для туриста - экономия в 30 раз по сравнению с заказом в турфирме

Продукт

WEB и мобильное приложение Be Abo – сервис моментального создания маршрута персонализированного путешествия, с учетом личных интересов и ограничений пользователя, с возможностью покупки и бронирования выбранных услуг.

Пользователь

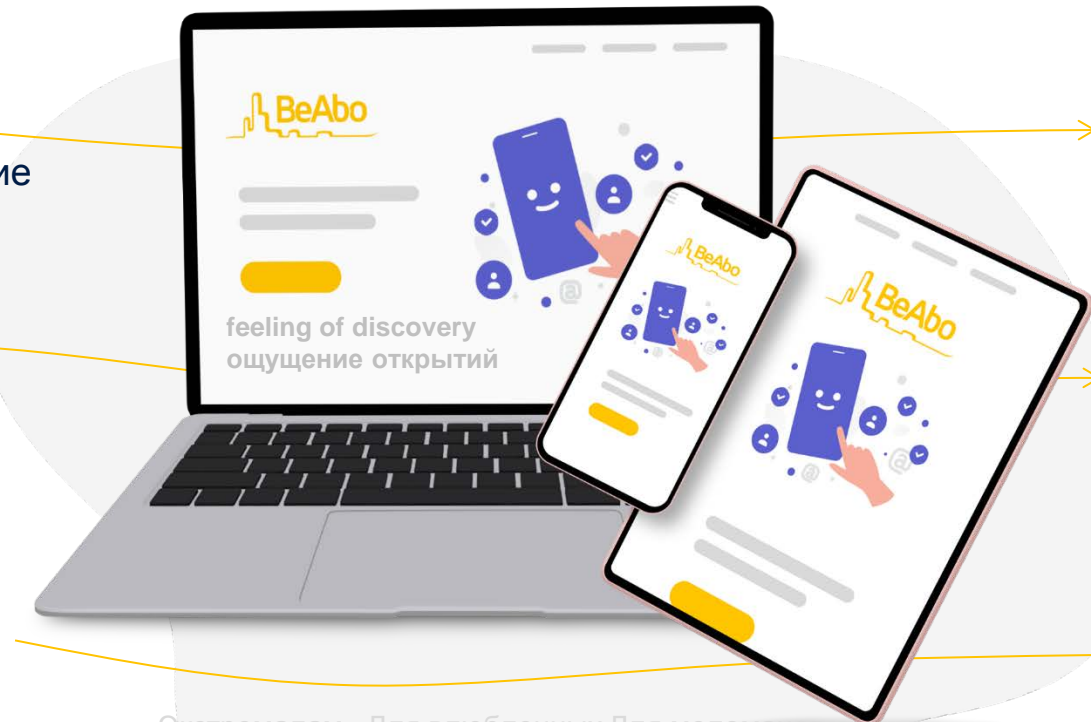
WEB/IOS/Android приложение
каталог POI

Агент

Виджет учета комиссий

Представитель POI

Модуль управления POI



Рекомендации в формате готового маршрута, с учетом персональных пожеланий и ограничений

Скорость подготовки, лояльность клиентов, комиссионные.

Увеличение продаж с низкой ценой привлечения клиента

Экстремалам, Для влюбленных Для меломанов
Эко-жизнь Местный колорит На вечеринку В бар Для любителей кино
Только 18+ Самым маленьким Тинам Для любителей спорта
Интровертам Семейный отдых Для любителей истории Религия
Фоточки для инсты Для любителей животных



POI – point of interest – точки интереса: достопримечательности, музеи, концерты, авторские экскурсии, интересные и местные кафе, бутик отели, магазины, рынки, заброшенные места, крыши, экотропы, соревнования, фестивали и пр.

Технология

Существующие методы несовершенны

1. Поиск не выдает персонализированную выдачу
2. GPT чаты выдают недостоверную выдачу
3. Сервисы только автоматизируют операции

Решение Be Abo digital guide:

- Уникальная разметка и ML алгоритмы
- Собственная база данных
- Рост релевантности по мере работы

1. Сбор предпочтений профилей

опыт успешных моделей предпочтений, уникальная разметка, данные с платформы и устройств пользователей

2. Разметка POI с учетом профилей

Своя база и парсинг новых POI, разметка по предпочтениям и профилям для работы ML алгоритмов

3. Алгоритм поддержки принятия решений

Диалоговый виджет, предложение маршрута, пересчет маршрута, обратная связь и оценки от пользователей.

Задача: Создание персонафицированного решения для рынка самостоятельного туризма.



РЫНОК

Группы пользователей сервиса

- Самостоятельные путешественники
- Деловой туризм
- Специалисты турфирм и MICE компаний
- Партнеры, владельцы точек интереса

Число туристов

млн.чел в год

	TAM	SAM	SOM
Россия	30	10	0,5
Весь мир	500	100	10

Объем рынка

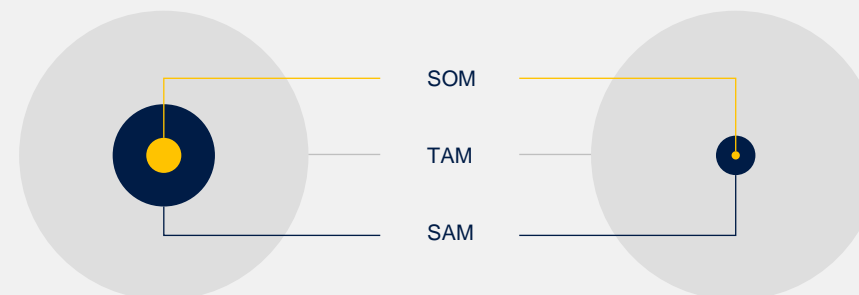
млрд.руб в год

Весь мир

TAM	SAM	SOM
700	80	15

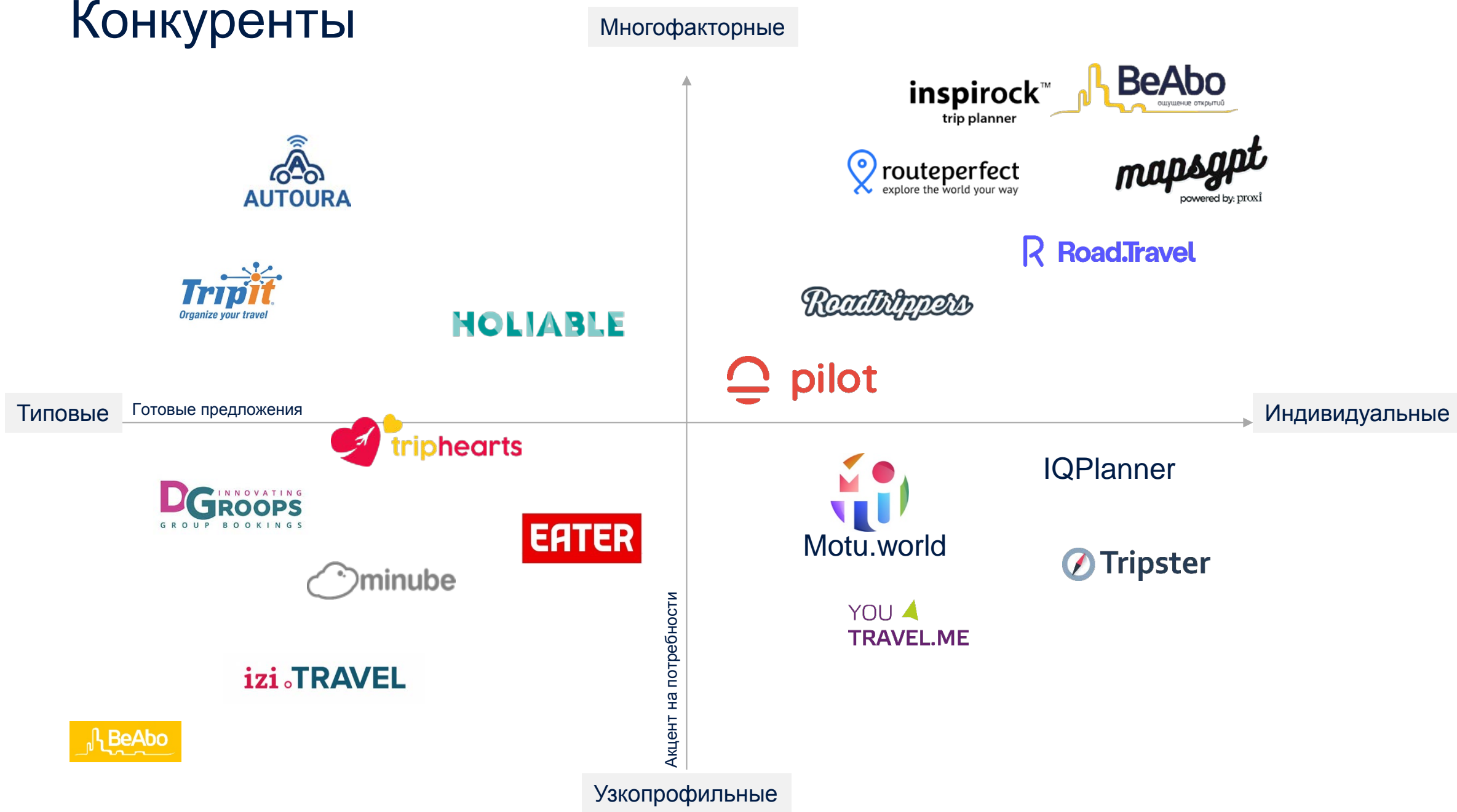
Россия

TAM	SAM	SOM
35	8	1,2








Сервис дополнительно стимулирует спрос на новые туристические локации и предложения от держателей POI, так как позволяет их вписывать в программы и маршруты пользователей.

Конкуренты



Сравнение с конкурентами

Возможности	 BeAbo <small>путешествия онлайн</small>	 routeperfect <small>explore the world your way</small>	 inspirock™ <small>trip planner</small>	 RoadTravel	 mapsgpt <small>powered by prox1</small>
Персонализированные рекомендации и виртуальный гид Использование ИИ, и собственной разметки запросов	Комплексный анализ	Анкета, соцсети	Доступные данные	✗	Доступные данные
Эмоционально-психологическая разметка Размета и POI и профиля, не только по типам, не только по интересам, но и по эмоционально-психологической привязке.	POI и профиль плюс по эмоциональной шкале	✗	Профиль и POI по типам	✗	Профиль
Система сбора и верификации POI Парсинг, маркетплейс, вручную, модерация, включая автоматически.	Комплексный сбор, в т.ч. парсинг из GPT чатов	Только вручную	Только парсинг	Как маркетплейс	✗
Формирование готового маршрута Факторы доступности, логистики ограничения, пожелания клиентов, статистика посещений, отзывы	Многофакторная, на основе статистики с платформы	Ограничения, пожелания	Ограничения, пожелания, отзывы	Доступность, пожелания, отзывы	Доступная статистика
Заказа и бронирование на POI и маршрутах Гиды, готовые экскурсии и туры, билеты, услуги, товары	Все возможные доступные предложения	✗	Билеты, услуги, товары	Отели, автомобили	✗
Функциональный офлайн режим где нет интернета Полноценная функция рекомендаций для зон где нет интернета или он недоступен, для использования прямо в путешествиях	«Толстый» клиент	Карта маршрута с данными	✗	Карта маршрута с данными	✗

Бизнес-модель

РaaS сервис	модель Fremium, с платной подпиской
Подписка	- Сервис в полном объеме - Сервис в режиме «без сети» - Помощь виртуального гида
Бесплатно	- Только каталог - Ограниченный функционал - Заказы и бронирования
Точка безубыточности	10 тыс. активных подписчиков

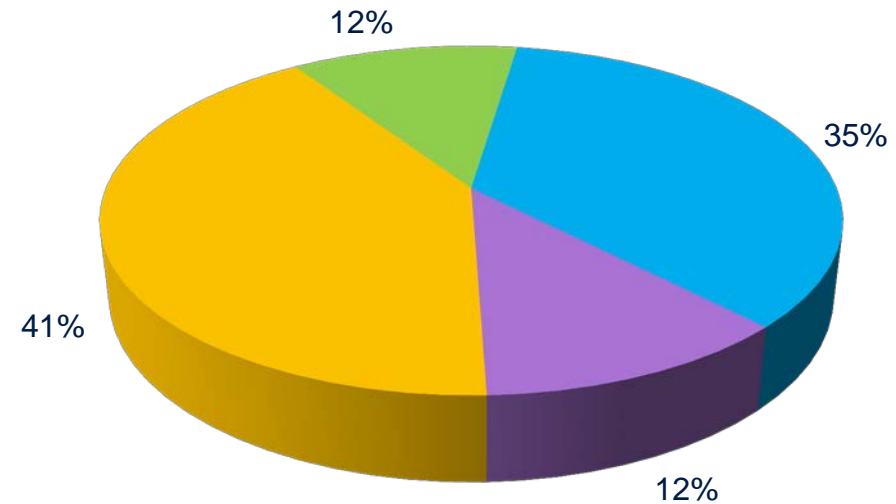
Стоимость подписки:

Сутки	60 р
2 недели	700 р
Месяц	1000 р
Год	7000 р

Фишка - охват рынка:


Через OEM версию продукта – API модуль на WEB платформах сервисов бронирования и других партнеров и агентов.

Каналы монетизации



- Подписка. Путешественники, из них 20% – агенты, обслуживающие клиентов
- Подписка. Агенты-амбассадоры, размещают OEM API модуль платформы
- Комиссия с продажи товаров и услуг партнеров
- Размещение рекламы партнеров

Текущий статус



1 000+ POI по всему миру
3 000+ POI по России
4 000+ клиентов
1 000+ партнеров и агентов

Исходные

- Работа с моделью MVP без логистики и без монетизации– только выдача персонифицированных рекомендаций списком
- Работа над завершением MVP – добавление логистики и приложения
- Продажи и клиенты от компании Би Або с выручкой 15 млн (на 2019 год.)
- Победа в конкурсе Фонда Содействия Инновациям на акселерацию проекта
- Прохождение программы акселерации SKOLKOVO «Тех Старт ИИ»
- Участник Тур. кластера сервиса imoskow
- Финалист конкурса стартапов акселератора «Горы возможностей»

Заинтересованность партнеров и экспертов

- Партнеров отрасли - отели, музеи, тур-компании
- Отраслевые партнеры из цифровых сервисов
- Партнеры MICE и EVENT сегментов.

Команда проекта



Дмитрий Куфтырев– CEO

Диплом Диплом радиоинженера 1996, Диплом психолога 2007, АЕМВА 2009 г., опыт предпринимательства с 1998 г.

Выбор стека, решений, техн. рекрутинг, постановка задач, управление проектом, тестированием



Даниил Фурса– СМО

Южный Федеральный Университет, бакалавр, Реклама и связи с общественностью

Продвижение, маркетинг, работа с цифровыми партнерами, кастдев- тестирование, аналитика.



Дмитрий Носовицкий - DevOps

Диплом «информационный дизайн» 1994 г, Опыт дизайнера с 1995 года, опыт UX/UI разработки – с 2001 года.

Работа с базами данных, нейросети, инфраструктура, тестирование



Яковлев Никита – FS dev

Опыт разработки WEB2 с 2018 года, PHP, DB, с 2009 – full stack

Разработка WEB приложений и основного функционала приложений, управление разработкой.

ООО «Мастерская совртменных интернет коммуникаций»

– разработка ПО с ИИ. <https://masicteam.ru/>

ООО «Би Або Диджитал»

–Индивидуальный туризм. [beabo.ru;](https://beabo.ru/) <https://tourconcierge.ru/>



Мария Кабыш – СТО

.Диплом СПбРГГУ - 2001 г., Программа Лидерство - 2012 г. Управляющий и директор тур. Компании с 2012 г.,

Работа с турпартнерами и агентами , организация тур услуг BeAbo. Тестирование.

План развития

2025



Доделываем и запускаем MVP на рынок в формате WEB сервиса

Выручка: 2 млн. руб.

Затраты: 10 млн. руб.

Прибыль: - 8 млн. руб.

2026



Наращиваем партнерскую базу, запускаем формат приложения

Выручка: 6 млн. руб.

Затраты: 12 млн. руб.

Прибыль: - 6 млн. руб.



Точка
безубыто
чности

2027



Выходим на международные рынки с обученной нейросетью

Выручка: 30 млн. руб.

Затраты: 20 млн. руб.

Прибыль: 10 млн. руб.



Точка
двукратной
окупаемости
инвестиций

2028-2029



Международный сервис с выручкой >600 млн. руб.

Выручка: 100 млн. руб.

Затраты: 35 млн. руб.

Прибыль: 75 млн. руб.



Предложение инвесторам:

Доля в ООО «БИ АБО Диджитал»
в размере 7%
за инвестиции в MVP продукт
в течение 2х лет
в размере 14 млн .руб.

КОНТАКТЫ:

Куфтырев Дмитрий
тел.: +7 (921) 936-01-70
info@b-abo.com

