

# GPRS - ВИСНОВОК ДЛЯ КЕРІВНИЦТВА

ІНВЕСТИЦІЙНА МОЖЛИВІСТЬ ТА БІЗНЕС-ПРОПОЗИЦІЯ  
ТОВ «УКРГОСКАПІТАЛ»



# ЗМІСТ

1. ОГЛЯД ПРОЕКТУ
2. КЛЮЧОВІ ФАКТИ
3. РИНКОВА МОЖЛИВІСТЬ
4. УНІКАЛЬНА ЦІННІСНА ПРОПОЗИЦІЯ
5. ТЕХНОЛОГІЧНА АРХІТЕКТУРА
6. БІЗНЕС-МОДЕЛЬ
7. ФІНАНСОВІ ПРОГНОЗИ (5 РОКІВ)
8. ВИКОРИСТАННЯ ІНВЕСТИЦІЙ
9. ПРИБУТКОВІСТЬ ДЛЯ ІНВЕСТОРІВ
10. КОМАНДА ТА ВИКОНАННЯ
11. КЛЮЧОВІ РИЗИКИ ТА МІТИГАЦІЯ
12. КОНТАКТИ



# 1. ОГЛЯД ПРОЕКТУ

GPRS (Global Potential Realization System) - це система реалізації глобального потенціалу нового покоління, яка трансформує хаос можливостей навколо людини на чіткий, персональний вектор дій, який відповідає її внутрішній природі, стану та контексту світу.

Система допомагає людині зрозуміти свої сильні сторони, цінності та вектор розвитку, синхронізувати внутрішній стан із зовнішніми можливостями (робота, проєкти, стосунки) та зменшити рівень хаосу та тривоги при прийнятті рішень.

GPRS створена для задоволення потреб сучасних людей, які стикаються з необхідністю особистого розвитку, кар'єрних переходів, управління станом та здоров'ям, а також реалізації свого потенціалу в умовах швидких змін та великої кількості можливостей.

Система є першим рішенням на ринку, яке інтегрує людино-орієнтовану філософію з потужним ШІ/ML для персоналізації, забезпечуючи як глибину аналізу, так і зберігаючи конфіденційність та суверенітет даних користувача.



## 2. КЛЮЧОВІ ФАКТИ

- Розмір інвестиції: \$6.5 мільйона
- Прогнози виручки: \$3.2M (Рік 1) → \$125M (Рік 5)
- Очікуваний ROI: 22.1-56.5x за 5 років
- Точка беззбитковості: Місяць 18
- Ринкова можливість: \$8+ мільярдів глобально
- Цільова частка ринку (Рік 5): 0.4-0.7% за сегментами
- Валові маржі: 85-88% (високоприбуткова модель)
- EBITDA маржа (Рік 5): 44%



## 3. РИНКОВА МОЖЛИВІСТЬ

Ринок особистого розвитку та велнесу переживає швидке зростання, спричинений зростаючим фокусом на особистому самовтіленні, обізнаністю про психічне здоров'я, віддаленою роботою, що створює потребу в самонаправленні, та епідемією вигорання.

Глобальний ринок особистого розвитку та велнесу оцінюється в \$8+ мільярдів і продовжує стрімко зростати завдяки кільком ключовим факторам: зростаючому фокусу на балансі робота-життя, дестигматизації психічного здоров'я, кар'єрним переходам та потребам розвитку навичок, розвитку технологій ШІ/ML, які дозволяють персоналізовані рекомендації в масштабі, а також поколінню mobile-first, яке очікує цифрові рішення.

Цільові сегменти:

- Додатки для особистого розвитку: \$3.2 мільярда щорічно
- Темп зростання: 15-20% CAGR
- Цільова частка: 0.7% = \$22.4 мільйона ARR до Року 3
- Потенційна кількість користувачів: 1.5M (Рік 3)
- Життєвий коучинг та кар'єрне консультування: \$2.8 мільярда щорічно
- Темп зростання: 12-18% CAGR
- Цільова частка: 0.5% = \$14 мільйонів ARR до Року 3
- Потенційна кількість користувачів: 500K (Рік 3)
- Додатки для психічного здоров'я та велнесу: \$1.8 мільярда щорічно
- Темп зростання: 20-25% CAGR
- Цільова частка: 0.6% = \$10.8 мільйона ARR до Року 3
- Потенційна кількість користувачів: 300K (Рік 3)
- Корпоративний велнес та розвиток співробітників: \$1.2 мільярда щорічно
- Темп зростання: 18-22% CAGR
- Цільова частка: 0.4% = \$4.8 мільйона ARR до Року 3
- Потенційна кількість підприємств: 50-100 (Рік 3)



## 4. УНІКАЛЬНА ЦІННІСНА ПРОПОЗИЦІЯ

GPRS пропонує комплексне рішення, яке поєднує чотири ключові компоненти в єдину платформу:

### 1. Персоналізовані вектори дій

- Чіткі, дієві рекомендації, узгоджені з природою користувача
- Контекстно-обізнані пропозиції (поточний стан + контекст світу)
- Багатовимірний аналіз (кар'єра, освіта, здоров'я, творчість)

### 2. Перцептуальний шар

- Розуміння поточного стану користувача через кілька сигналів
- Аналіз голосу/тексту для настрою та енергії
- Розпізнавання поведінкових паттернів
- Контекстна обізнаність (життєві події, зовнішні фактори)

### 3. Движок рекомендацій (ШІ/ML)

- Персоналізовані рекомендації на основі ШІ
- Керівництво кар'єрним напрямком
- Шляхи розвитку навичок
- Пропозиції щодо здоров'я та велнесу
- Формати творчого самовираження

### 4. Відстеження прогресу

- Моніторинг особистого розвитку з часом
- Метрики ясності
- Відстеження конверсії дій
- Індекси задоволеності життям

Основні випадки використання:

- Розвиток кар'єри (40% користувачів): Вибір напрямку, зміна професії, початок бізнесу, кар'єрні переходи
- Освіта та навички (25% користувачів): Вибір навичок, рекомендації курсів, траєкторії навчання
- Стан та здоров'я (20% користувачів): Виявлення вигорання, рекомендації відновлення, оптимізація велнесу



- Творчість та самовтілення (15% користувачів): Формати самовтілення, творчий напрямок, особисті проекти

Переваги перед конкурентами:

- Людино-орієнтована філософія (людина > алгоритм)  
Система не замінює волю, а підсилює її, надаючи рекомендації без тиску та маніпуляцій.
- Підхід з пріоритетом потенціалу (розблокування vs. контроль)  
Фокус не на контролі, а на розкритті потенціалу, що відповідає сучасним тенденціям особистого розвитку.
- Персоналізація на основі ШІ в масштабі  
Потужні ML моделі забезпечують персоналізовані рекомендації для мільйонів користувачів одночасно.
- Зберігаючий конфіденційність (суверенітет даних користувача)  
Шифрування кінце-в-кінець, локальна обробка де можливо, мінімальний збір даних, відповідність GDPR та HIPAA.



## 5. ТЕХНОЛОГІЧНА АРХІТЕКТУРА

Сучасна cloud-native архітектура, побудована з використанням найкращих практик безпеки та масштабованості:

Ядро ШІ/ML:

- Індивідуальні моделі для аналізу особистості
- Обробка природної мови (NLP) для аналізу тексту
- Аналіз настрою
- Алгоритми рекомендацій
- Розпізнавання паттернів

Обробка голосу:

- Конвертація мови в текст
- Аналіз настрою голосу
- Виявлення рівня енергії
- Розпізнавання емоційного стану

Конфіденційність даних:

- Шифрування кінце-в-кінець
- Суверенітет даних користувача
- Локальна обробка де можливо
- Мінімальний збір даних
- Відповідність GDPR
- Відповідність HIPAA (для даних про здоров'я)

Мобільні додатки:

- Нативний додаток iOS
- Нативний додаток Android
- Можливості офлайн
- Push-сповіщення
- Біометрична аутентифікація

Веб-платформа:

- Адаптивна веб-програма на основі React
- Панель управління та аналітика
- Генерація звітів
- Можливості інтеграції

Інфраструктура:

- AWS Cloud (EC2, RDS, S3, Lambda)
- Контейнеризація через Docker
- Оркестрація через Kubernetes





- Автоматичне масштабування
- Розгортання в кількох регіонах
- Гарантія доступності 99.5%

Метрики продуктивності:

- Час відгуку: <2 секунди
- Завершення щоденної перевірки: <5 хвилин
- Глибока сесія: 30-60 хвилин
- Підтримка 100M+ користувачів
- Рекомендації у реальному часі

Безпека:

- Шифрування кінце-в-кінець для всіх даних
- Безпечне управління ключами
- Регулярні аудити безпеки
- Відповідність GDPR, HIPAA
- Управління згодою користувача
- Право на забуття



## 6. БІЗНЕС-МОДЕЛЬ

Модель монетизації базується на чотирьох основних потоках виручки:

Потік 1: B2C Підписка (Основний - 70% виручки)

- Безкоштовний рівень: Базові перевірки, обмежені рекомендації
- Преміум: \$19.99/місяць (необмежені перевірки, щотижневі глибокі сесії)
- Pro: \$49.99/місяць (необмежено все + пріоритетна підтримка)
- Сімейний: \$79.99/місяць (до 5 членів сім'ї)
- Ціль: 50K-100K активних користувачів (Рік 1), 500K-1M (Рік 3)

Потік 2: B2B Корпоративний велнес (20% виручки)

- Підписки для підприємств: \$10-50 на співробітника/місяць
- Індивідуальні програми велнесу
- Аналітика та інсайти команди
- Ціль: 50-100 підприємств (Рік 3)

Потік 3: Преміум послуги (8% виручки)

- Індивідуальні сесії з людськими коучами: \$150-300/година
- Індивідуальні аналітичні звіти: \$500-2,000
- Майстер-класи та навчання: \$1,000-5,000
- Ціль: 1,000-2,000 преміум клієнтів (Рік 3)

Потік 4: Маркетплейс (2% виручки)

- Курси та контент третіх сторін
- Розподіл виручки (розподіл 70/30)
- Партнерства афіліатів
- Ціль: 100+ партнерів (Рік 3)



## 7. ФІНАНСОВІ ПРОГНОЗИ (5 РОКІВ)

### РІК 1 (2026):

- Виручка: \$3.2 мільйона
- Валова маржа: 85%
- EBITDA: -\$1.78 мільйона (-56% маржа)
- Чистий прибуток: -\$2.2 мільйона (-69% маржа)
- Користувачі: 60,000 (17,500 платних)
- Операційні витрати: \$5.78 мільйона
- Точка беззбитковості: Місяць 18

### РІК 2 (2027):

- Виручка: \$16.5 мільйона
- Валова маржа: 85%
- EBITDA: \$2.52 мільйона (15% маржа)
- Чистий прибуток: \$1.5 мільйона (9% маржа)
- Користувачі: 450,000 (257,500 платних)
- Операційні витрати: \$14.0 мільйона
- Темп зростання: 415% YoY

### РІК 3 (2028):

- Виручка: \$61 мільйон
- Валова маржа: 86%
- EBITDA: \$20.5 мільйона (34% маржа)
- Чистий прибуток: \$15.5 мільйона (25% маржа)
- Користувачі: 1.5M (1,062,500 платних)
- Операційні витрати: \$40.5 мільйона
- Темп зростання: 270% YoY

### РІК 4 (2029):

- Виручка: \$85 мільйонів
- Валова маржа: 87%
- EBITDA: \$31.9 мільйона (38% маржа)
- Чистий прибуток: \$25 мільйонів (29% маржа)
- Міжнародне розширення
- Нові функції продукту

### РІК 5 (2030):

- Виручка: \$125 мільйонів
- Валова маржа: 88%
- EBITDA: \$55 мільйонів (44% маржа)
- Чистий прибуток: \$45 мільйонів (36% маржа)
- Користувачі: 5M+ (3M+ платних)



- Позиція лідера ринку
- Диверсифіковані потоки виручки



## 8. ВИКОРИСТАННЯ ІНВЕСТИЦІЙ

Інвестиція \$6.5 мільйона буде стратегічно розподілена між ключовими напрямками розвитку компанії:

- 49% - Розробка продукту (MVP → Production): \$3.2M
  - Розробка MVP та перехід до повноцінного продукту
  - Розробка всіх ключових модулів (перцептуальний шар, движок рекомендацій)
  - Інтеграція ШІ/ML компонентів
  - Розробка мобільних додатків
  - Тестування та оптимізація продуктивності
- 23% - Продажі та маркетинг: \$1.5M
  - Маркетингові кампанії
  - Оптимізація App Store
  - Партнерства з інфлюенсерами
  - Події та конференції
- 12% - Інфраструктура: \$500K
  - Налаштування AWS інфраструктури
  - Системи безпеки та відповідності
  - Інструменти моніторингу та аналітики
- 12% - Операції та формування команди: \$800K
  - Операційна команда
  - Підтримка клієнтів
  - Створення контенту
  - HR та найм персоналу
- 8% - Робочий капітал: \$500K
  - Поточні операційні потреби
  - Резерв на непередбачені витрати



## 9. ПРИБУТКОВІСТЬ ДЛЯ ІНВЕСТОРІВ

Інвестори можуть розраховувати на значну прибутковість залежно від реалізованого сценарію розвитку компанії:

Консервативний сценарій (базові прогнози):

- Інвестиція: \$6.5M
- Оцінка при виході (Рік 5): \$500M (множник виручки 4x)
- Частка інвестора: 30%
- Прибуток інвестора: \$150 мільйонів
- ROI: 22.1x (повернення коштів у 22.1 раз)
- IRR: 85% щорічно

Помірний сценарій (+20% до базових прогнозів):

- Інвестиція: \$6.5M
- Оцінка при виході (Рік 5): \$750M (множник виручки 6x)
- Частка інвестора: 30%
- Прибуток інвестора: \$225 мільйонів
- ROI: 33.5x (повернення коштів у 33.5 разів)
- IRR: 100% щорічно

Оптимістичний сценарій (+50% до базових прогнозів):

- Інвестиція: \$6.5M
- Оцінка при виході (Рік 5): \$1.25B (множник виручки 10x)
- Частка інвестора: 30%
- Прибуток інвестора: \$375 мільйонів
- ROI: 56.5x (повернення коштів у 56.5 разів)
- IRR: 120% щорічно

Стратегії виходу:

1. Стратегічна покупка (Рік 5-7): Технологічні компанії, платформи велнесу
2. IPO (Рік 7+): Публічне розміщення акцій
3. Вторинна продаж: Private equity, фонди зростання



## 10. КОМАНДА ТА ВИКОНАННЯ

Успіх проекту забезпечується досвідченою та мотивованою командою:

Технічна команда:

- СТО з 15+ роками досвіду в розробці масштабованих систем
- 10 інженерів з досвідом роботи з ML/AI та мобільними додатками
- 5 ML/AI інженерів з експертизою в NLP та персоналізації
- 2 DevOps інженери з експертизою в Kubernetes, AWS, CI/CD
- 2 інженери безпеки з експертизою в конфіденційності

Бізнес-команда:

- CEO з 18+ роками досвіду в особистому розвитку та технологіях
- Керівник маркетингу з 10+ роками досвіду в маркетингу для B2C
- Керівник продукту з 8+ роками досвіду в UX/UI та особистому розвитку
- 3 спеціалісти з успіху клієнтів
- 2 спеціалісти з контенту

Консультативна рада:

- Експерт з особистого розвитку (психолог/коуч з досвідом у технологіях)
- Експерт з ML/AI (науковий дослідник з досвідом у персоналізації)
- Етичний консультант (експерт з етики ШІ та конфіденційності)
- Інвестиційний експерт (партнер VC з фокусом на B2C tech)



## 11. КЛЮЧОВІ РИЗИКИ ТА МІТИГАЦІЯ

Проект має чіткий план мітигації для всіх виявлених ризиків:

Ринкові ризики:

- Повільне прийняття користувачами

Ймовірність: Середня | Вплив: Високий

Мітигація: Модель freemium, агресивний маркетинг, партнерства з інфлюенсерами, вірусні функції

- Етичні занепокоєння щодо ШІ в особистому розвитку

Ймовірність: Середня | Вплив: Середній

Мітигація: Людино-орієнтована філософія, прозорість алгоритмів, етичний консультант у команді, неманипулятивний підхід

- Конкуренція від встановлених платформ

Ймовірність: Висока | Вплив: Середній

Мітигація: Диференціація через філософію, глибина аналізу, конфіденційність, інтеграції

Технологічні ризики:

- Складність розробки перцептуального шару

Ймовірність: Середня | Вплив: Середній

Мітигація: Поетапна розробка, MVP фокус, команда з досвідом ML, ітеративний підхід

- Проблеми масштабованості

Ймовірність: Низька | Вплив: Середній

Мітигація: Cloud-native архітектура, тестування навантаження, автоматичне масштабування

- Порушення конфіденційності

Ймовірність: Низька | Вплив: Дуже високий

Мітигація: Шифрування кінце-в-кінець, локальна обробка, мінімальний збір даних, відповідність GDPR/HIPAA

Операційні ризики:

- Відхід ключового персоналу

Ймовірність: Низька | Вплив: Середній

Мітигація: Стимули акціями, документування знань, надлишковість команди, сильна корпоративна культура

- Витрати на інфраструктуру та ML





Ймовірність: Середня | Вплив: Середній

Мітигація: Оптимізація витрат, ефективна архітектура, знижки за обсяг, поетапне масштабування



## 12. КОНТАКТИ

ТОВ «УКРГОСКАПІТАЛ»

Проект: GPRS - Система реалізації глобального потенціалу

Email: [info@ukrgov.org](mailto:info@ukrgov.org)

Телефон: +380 67 917 77 889

Вебсайт: <https://www.ukrlaw.org/>

Адреса: 01024, Україна, м. Київ, вул. Круглоуніверситетська, 7, офіс 26  
ЄДРПОУ: 42267600

