

# OSINT - АНАЛІТИКА ВІДКРИТИХ ДЖЕРЕЛ ТА УПРАВЛІННЯ РИЗИКАМИ

ІНВЕСТИЦІЙНА МОЖЛИВІСТЬ ТА БІЗНЕС-ПРОПОЗИЦІЯ  
ТОВ «УКРГОСКАПІТАЛ»



# ЗМІСТ

1. РИНКОВА МОЖЛИВІСТЬ ТА ПОЗИЦІОНУВАННЯ
2. ОГЛЯД ПРОДУКТУ ТА ПОРТФЕЛЬ ПОСЛУГ
3. БІЗНЕС-МОДЕЛЬ ТА МОНЕТИЗАЦІЯ
4. ФІНАНСОВІ ПРОГНОЗИ ТА АНАЛІЗ ROI
5. СТРАТЕГІЯ ЗРОСТАННЯ ТА ВІХИ
6. АНАЛІЗ РИЗИКІВ ТА МІТИГАЦІЯ
7. КОМАНДА ТА ВИКОНАННЯ
8. КОНКУРЕНТНІ ПЕРЕВАГИ
9. ПІДСУМОК ІНВЕСТИЦІЙНОЇ МОЖЛИВОСТІ
10. КОНТАКТИ ТА НАСТУПНІ КРОКИ



# 1. РИНКОВА МОЖЛИВІСТЬ ТА ПОЗИЦІОНУВАННЯ

## 1.1. Розмір ринку та потенціал зростання

ОСНОВНИЙ РИНОК (Україна + Східна Європа):

- Загальний доступний ринок (TAM): \$420 мільйонів
- Обслуговуваний доступний ринок (SAM): \$180 мільйонів
- Обслуговуваний досяжний ринок (SOM): \$38 мільйонів (Рік 3)

ГЛОБАЛЬНИЙ РИНОК (Розширення):

- TAM: \$1.8 мільярда
- Сегменти високого зростання: Due diligence, відповідність, розслідування
- CAGR: 18-22% щорічно

ЦІЛЬОВІ СЕГМЕНТИ:

### 1. Інвестиційні фонди та Private Equity

- Розмір ринку: \$280 мільйонів щорічно (глобально)
- Середній розмір угоди: €5,000-50,000 за due diligence
- Частота: 2-4 угоди на фонд на місяць
- Наша ціль: 8% частка ринку = \$22.4 мільйона ARR до Року 3
- Маржа прибутку: 80-85%

### 2. Банки та фінансові установи

- Розмір ринку: \$320 мільйонів щорічно (глобально)
- Середній розмір угоди: €3,000-25,000 за перевірку EDD/AML
- Частота: 10-50 перевірок на банк на місяць
- Наша ціль: 5% частка ринку = \$16 мільйонів ARR до Року 3
- Маржа прибутку: 75-80%

### 3. Юридичні фірми та консультанти

- Розмір ринку: \$240 мільйонів щорічно (глобально)
- Середній розмір угоди: €2,500-15,000 за справу
- Частота: 5-20 справ на фірму на місяць
- Наша ціль: 7% частка ринку = \$16.8 мільйона ARR до Року 3
- Маржа прибутку: 75-80%



#### 4. Комерційні компанії (Підприємства)

- Розмір ринку: \$380 мільйонів щорічно (глобально)
- Середній розмір угоди: €1,500-12,000 за аналіз
- Частота: 4-12 аналізів на компанію на рік
- Наша ціль: 4% частка ринку = \$15.2 мільйона ARR до Року 3
- Маржа прибутку: 70-75%

#### 5. Медіа та розслідувальна журналістика

- Розмір ринку: \$180 мільйонів щорічно (глобально)
- Середній розмір угоди: €800-5,000 за розслідування
- Наша ціль: 3% частка ринку = \$5.4 мільйона ARR до Року 3
- Маржа прибутку: 70-75%

### 1.2. Драйвери ринку

- Зростаючі регуляторні вимоги (AML/CFT, відповідність санкціям)
- Зростаюча складність корпоративних структур (офшори, багатюрисдикційні)
- Потреба в швидкості при укладанні угод (конкуренція за інвестиції)
- Обізнаність про репутаційні ризики
- Післявоєнна відбудова створює нові бізнес-відносини
- Міжнародне розширення вимагає due diligence
- Цифрова трансформація дозволяє можливості OSINT

### 1.3. Конкурентне середовище

#### ПОТОЧНІ РІШЕННЯ:

- Традиційні фірми due diligence: Повільні (2-4 тижні), дорогі (\$10,000-100,000+)
- Юридичні фірми: Обмежена експертиза OSINT, високі погодинні ставки
- Базові перевірки біографії: Поверхневі, пропускають приховані зв'язки
- Міжнародні фірми: Дорогі, не адаптовані для місцевого контексту

#### НАШІ КОНКУРЕНТНІ ПЕРЕВАГИ:

- Швидкість: 48-72 години для експрес-звітів (vs. 2-4 тижні традиційно)
- Вартість: У 3-5 разів доступніше за традиційний due diligence
- Глибина: Експертна перевірка, а не лише автоматизовані дані
- Місцева експертиза: Глибоке розуміння українського/східноєвропейського контексту
- Технологічна підтримка: Автоматизований збір даних + експертний аналіз
- Гнучке ціноутворення: Кілька рівнів послуг



## 2. ОГЛЯД ПРОДУКТУ ТА ПОРТФЕЛЬ ПОСЛУГ

### 2.1. Основна ціннісна пропозиція

OSINT Analytics надає професійну глибоку перевірку, яка виходить за межі стандартних юридичних або фінансових перевірок, щоб розкрити:

#### 1. ПРИХОВАНІ ЗВ'ЯЗКИ ТА ВПЛИВИ

- Структури бенефіціарної власності
- Політичні та бізнес-зв'язки
- Транскордонні відносини
- Історичні асоціації

#### 2. РЕПУТАЦІЙНІ ТА САНКЦІЙНІ РИЗИКИ

- Аналіз медіа та відстеження наративів
- Перевірка списків санкцій
- Ідентифікація PEP (Politically Exposed Persons)
- Історія порушень регуляцій

#### 3. НЕПРОЗОРИ КОРПОРАТИВНІ СТРУКТУРИ

- Мапінг офшорних структур
- Аналіз багатоюрисдикційних структур
- Ідентифікація фіктивних компаній
- Складні ланцюги власності

#### 4. ПОВЕДІНКОВІ ТА КОНТЕКСТНІ ФАКТОРИ

- Репутація та історія менеджменту
- Бізнес-практики та етика
- Історія регуляторних відносин
- Восприйняття ринку та настрої

### 2.2. Портфель послуг

ПОСЛУГА 1: Експрес Due Diligence (48-72 години)



- Ціна: €1,500 - €3,000
- Доставка: 48-72 години
- Включає:
  - \* Структура власності / аналіз UBO
  - \* Перевірка санкцій / РЕР
  - \* Судові справи та банкрутства
  - \* Аналіз медіа та репутації
  - \* Базові бізнес-зв'язки
  - \* Резюме Red Flags (1-2 сторінки)
- Ціль: Інвестори, M&A, нові партнерства
- Обсяг: 40-60 звітів/місяць (Рік 1), 200-300/місяць (Рік 3)
- Потенціал виручки: €720K-1.8M (Рік 1), €3.6M-10.8M (Рік 3)

ПОСЛУГА 2: Повний звіт про розвідку ризиків (7-14 днів)

- Ціна: €5,000 - €12,000
- Доставка: 7-14 календарних днів
- Включає:
  - \* Повний due diligence
  - \* Бізнес та політичні зв'язки
  - \* Відстеження історичних змін
  - \* Аналіз медіа-наративів
  - \* Юридичні та репутаційні ризики
  - \* Графи зв'язків (візуалізація)
  - \* Висновки та рекомендації
- Ціль: Інвестиційні фонди, банки, великі угоди
- Обсяг: 8-12 звітів/місяць (Рік 1), 40-60/місяць (Рік 3)
- Потенціал виручки: €480K-1.44M (Рік 1), €2.4M-7.2M (Рік 3)

ПОСЛУГА 3: Бриф для інвестора / донора (5-7 днів)

- Ціна: €2,500 - €5,000
- Доставка: 5-7 календарних днів
- Включає:
  - \* Аналіз міжнародного контексту
  - \* Мапінг транскордонних структур
  - \* Перевірка донора/інвестора
  - \* Оцінка ризику відповідності
  - \* Формат виконавчого резюме
- Ціль: Міжнародні проекти, НУО, донори
- Обсяг: 6-10 звітів/місяць (Рік 1), 25-40/місяць (Рік 3)
- Потенціал виручки: €180K-500K (Рік 1), €750K-2M (Рік 3)

ПОСЛУГА 4: Моніторинг відповідності / ризиків (Підписка)

- Ціна: €800 - €7,000/місяць
- Доставка: Безперервний моніторинг



- Включає:
  - \* Постійний моніторинг ризиків
  - \* Система сповіщень про зміни
  - \* Квартальні звіти про ризики
  - \* Оновлення списків санкцій
  - \* Зміни статусу PER
- Ціль: Банки, інвестиційні фонди, підприємства
- Обсяг: 20-30 підписок (Рік 1), 150-250 (Рік 3)
- Потенціал виручки: €192K-2.1M (Рік 1), €1.44M-17.5M (Рік 3)

## 2.3. Технічні можливості

### ЗБІР ДАНИХ:

- Автоматизований збір з 100+ українських джерел
- Міжнародні відкриті джерела (глобальне покриття)
- Можливості моніторингу у реальному часі
- Відстеження історичних даних (5+ років)
- Підтримка багатьох мов

### ЕКСПЕРТНА ПЕРЕВІРКА:

- Команда з 15+ спеціалістів OSINT
- Процеси контролю якості
- Система peer review
- Постійне навчання та сертифікація

### ЗВІТНІСТЬ:

- Професійні звіти PDF/DOCX
- Налаштовувані шаблони
- Виконавчі резюме
- Детальний аналіз з джерелами
- Візуалізації (графи, діаграми)
- Дієві рекомендації

### ДОСТАВКА:

- Безпечний портал клієнта
- Шифрована передача файлів
- Відповідність NDA
- Відповідність GDPR
- Аудитні трейли

## 2.4. Забезпечення якості



- Процес багатоетапного огляду
- Експертна перевірка всіх результатів
- Перевірка та валідація джерел
- Peer review для складних справ
- Інтеграція зворотного зв'язку клієнтів
- Процеси постійного покращення



## 3. БІЗНЕС-МОДЕЛЬ ТА МОНЕТИЗАЦІЯ

### 3.1. Модель виручки

МОДЕЛЬ 1: Проектна (Основна - 70% виручки)

- Одноразові звіти (Експрес, Повний, Бриф інвестора)
- Діапазон цін: €1,500 - €12,000
- Висока маржа: 75-85%
- Масштабованість через розширення команди

МОДЕЛЬ 2: Підписка (Зростання - 25% виручки)

- Місячні підписки на моніторинг
- Діапазон цін: €800 - €7,000/місяць
- Регулярна виручка
- Високе збереження (90%+)
- Маржа: 80-85%

МОДЕЛЬ 3: Контракти для підприємств (Преміум - 5% виручки)

- Річні угоди про утримання
- Індивідуальна ціна: €50,000 - €500,000/рік
- Виділені ресурси
- Найвища маржа: 85-90%

### 3.2. Стратегія ціноутворення

РІВЕНЬ 1: Експрес послуги (Обсяг)

- Ціль: Малі-середні угоди, швидкі перевірки
- Ціна: €1,500-3,000
- Маржа: 75%
- Обсяг: 200-300/місяць (Рік 3)

РІВЕНЬ 2: Преміум послуги (Цінність)

- Ціль: Інвестиційні фонди, великі угоди
- Ціна: €5,000-12,000



- Маржа: 80-85%
- Обсяг: 40-60/місяць (Рік 3)

#### РІВЕНЬ 3: Підприємства (Відносини)

- Ціль: Банки, великі фонди, корпорації
- Ціна: €50,000-500,000/рік
- Маржа: 85-90%
- Обсяг: 20-30 контрактів (Рік 3)

### 3.3. Стратегія залучення клієнтів

#### КАНАЛ 1: Прямі продажі (50% виручки)

- Виділена команда продажів
- Менеджери корпоративних рахунків
- Ціль: Високоцінні клієнти (€10,000+ за угоду)

#### КАНАЛ 2: Партнерства (30% виручки)

- Партнерства з юридичними фірмами
- Відносини з інвестиційними фондами
- Партнерства з банками
- Програми рефералів

#### КАНАЛ 3: Цифровий маркетинг (15% виручки)

- SEO/SEM для ключових слів "due diligence"
- Контент-маркетинг (експертність)
- Вебінари та кейси
- Таргетинг LinkedIn

#### КАНАЛ 4: Слово на слово (5% виручки)

- Реферали клієнтів
- Репутація в індустрії
- Виступи на конференціях



## 4. ФІНАНСОВІ ПРОГНОЗИ ТА АНАЛІЗ ROI

### 4.1. Прогнози виручки (5-річний прогноз)

РІК 1 (2026):

- Q1: \$600,000 (формування команди, початкові клієнти)
- Q2: \$1.2 мільйона (нарощування продажів)
- Q3: \$1.8 мільйона (фаза зростання)
- Q4: \$2.6 мільйона (корпоративні угоди)
- ВСЬОГО РІК 1: \$6.2 мільйона

Розбивка за послугами:

- Експрес Due Diligence: \$2.5 мільйона (40%)
- Повна розвідка ризиків: \$2.2 мільйона (36%)
- Бриф інвестора: \$800,000 (13%)
- Підписки: \$600,000 (10%)
- Інше: \$100,000 (1%)

РІК 2 (2027):

- Q1: \$2.8 мільйона
- Q2: \$4.2 мільйона
- Q3: \$5.8 мільйонів
- Q4: \$7.2 мільйона
- ВСЬОГО РІК 2: \$20 мільйонів

Розбивка за послугами:

- Експрес Due Diligence: \$8 мільйонів (40%)
- Повна розвідка ризиків: \$7.2 мільйона (36%)
- Бриф інвестора: \$2.6 мільйона (13%)
- Підписки: \$2 мільйони (10%)
- Інше: \$200,000 (1%)

РІК 3 (2028):

- Q1: \$8.5 мільйонів
- Q2: \$11.2 мільйона
- Q3: \$14.8 мільйонів



- Q4: \$18.5 мільйонів
- ВСЬОГО РІК 3: \$53 мільйони

Розбивка за послугами:

- Експрес Due Diligence: \$21.2 мільйона (40%)
- Повна розвідка ризиків: \$19.1 мільйона (36%)
- Бриф інвестора: \$6.9 мільйонів (13%)
- Підписки: \$5.3 мільйона (10%)
- Інше: \$500,000 (1%)

РІК 4 (2029):

- ВСЬОГО РІК 4: \$72 мільйони
- Міжнародне розширення
- Нові лінії послуг

РІК 5 (2030):

- ВСЬОГО РІК 5: \$95 мільйонів
- Позиція лідера ринку
- Диверсифікований портфель послуг

## 4.2. Структура витрат

ОПЕРАЦІЇ (Рік 1):

- Спеціалісти OSINT (15 осіб): \$1.2 мільйона
- Забезпечення якості (3 особи): \$240,000
- Менеджери проектів (4 особи): \$320,000
- Інструменти та програмне забезпечення: \$180,000
- Джерела даних та підписки: \$240,000
- ВСЬОГО: \$2.18 мільйона

ПРОДАЖІ ТА МАРКЕТИНГ (Рік 1):

- Команда продажів (6 осіб): \$720,000
- Маркетинг: \$360,000
- Партнерства: \$180,000
- Події: \$120,000
- ВСЬОГО: \$1.38 мільйона

ТЕХНОЛОГІЇ ТА ІНФРАСТРУКТУРА (Рік 1):

- Команда розробки (5 осіб): \$600,000
- Інфраструктура (хмара, інструменти): \$120,000
- Безпека та відповідність: \$180,000
- ВСЬОГО: \$900,000



#### АДМІНІСТРАЦІЯ (Рік 1):

- Виконавча команда: \$480,000
- Фінанси та облік: \$120,000
- HR: \$80,000
- Офіс та накладні: \$180,000
- Юридичні та відповідність: \$120,000
- ВСЬОГО: \$980,000

ЗАГАЛЬНІ ОПЕРАЦІЙНІ ВИТРАТИ РІК 1: \$5.44 мільйона

### 4.3. Аналіз прибутковості

#### РІК 1:

- Виручка: \$6.2 мільйона
- Вартість послуг: \$1.55 мільйона (25% виручки)
- Валовий прибуток: \$4.65 мільйона (маржа 75%)
- Операційні витрати: \$3.89 мільйона
- EBITDA: \$760,000 (маржа 12%)
- Чистий прибуток: \$500,000 (маржа 8%)
- Точка беззбитковості: Місяць 12

#### РІК 2:

- Виручка: \$20 мільйонів
- Вартість послуг: \$5 мільйонів (25% виручки)
- Валовий прибуток: \$15 мільйонів (маржа 75%)
- Операційні витрати: \$10.5 мільйона
- EBITDA: \$4.5 мільйона (маржа 22.5%)
- Чистий прибуток: \$3.2 мільйона (маржа 16%)

#### РІК 3:

- Виручка: \$53 мільйони
- Вартість послуг: \$12.4 мільйона (23% виручки)
- Валовий прибуток: \$40.6 мільйона (маржа 77%)
- Операційні витрати: \$22.5 мільйона
- EBITDA: \$18.1 мільйона (маржа 34%)
- Чистий прибуток: \$13.5 мільйона (маржа 25%)

#### РІК 4:

- Виручка: \$72 мільйони
- Вартість послуг: \$16.2 мільйона (22.5% виручки)
- Валовий прибуток: \$55.8 мільйона (маржа 77.5%)
- Операційні витрати: \$28 мільйонів
- EBITDA: \$27.8 мільйона (маржа 38.6%)



- Чистий прибуток: \$21.5 мільйона (маржа 30%)

РІК 5:

- Виручка: \$95 мільйонів
- Вартість послуг: \$19.5 мільйона (20.5% виручки)
- Валовий прибуток: \$75.5 мільйона (маржа 79.5%)
- Операційні витрати: \$35 мільйонів
- EBITDA: \$40.5 мільйона (маржа 42.6%)
- Чистий прибуток: \$32 мільйони (маржа 33.7%)

#### 4.4. Інвестиційні потреби

ПОТРЕБА В ПОЧАТКОВІЙ ІНВЕСТИЦІЇ: \$3.8 мільйона

Розбивка:

- Формування команди та найм: \$1.5 мільйона
- Технології та інфраструктура: \$600,000
- Запуск продажів та маркетингу: \$900,000
- Налаштування операцій: \$500,000
- Робочий капітал: \$300,000

ВИКОРИСТАННЯ КОШТІВ:

- 39% Формування команди
- 24% Продажі та маркетинг
- 16% Технології
- 13% Операції
- 8% Робочий капітал

#### 4.5. Прибутковість інвесторів (Аналіз ROI)

СЦЕНАРІЙ 1: Консервативний (Поточні прогнози)

- Інвестиція: \$3.8 мільйона
- Оцінка при виході (Рік 5): \$380 мільйонів (множник виручки 4x)
- Частка інвестора: 30%
- Прибуток інвестора: \$114 мільйонів
- ROI: 2,900% (повернення 29x)
- IRR: 98% щорічно

СЦЕНАРІЙ 2: Помірний (на 20% вище прогнозів)

- Інвестиція: \$3.8 мільйона
- Оцінка при виході (Рік 5): \$570 мільйонів (множник виручки 6x)



- Частка інвестора: 30%
- Прибуток інвестора: \$171 мільйон
- ROI: 4,400% (повернення 44x)
- IRR: 115% щорічно

СЦЕНАРІЙ 3: Оптимістичний (на 50% вище прогнозів)

- Інвестиція: \$3.8 мільйона
- Оцінка при виході (Рік 5): \$950 мільйонів (множник виручки 10x)
- Частка інвестора: 30%
- Прибуток інвестора: \$285 мільйонів
- ROI: 7,400% (повернення 74x)
- IRR: 135% щорічно

СТРАТЕГІЇ ВИХОДУ:

1. Стратегічна покупка (Рік 5-7): Компанії з управління ризиками, консалтингові фірми
2. IPO (Рік 7+): Публічне розміщення
3. Вторинна продаж: Private equity, фонди зростання



## 5. СТРАТЕГІЯ ЗРОСТАННЯ ТА ВІХИ

### 5.1. Дорожня карта розвитку послуг

#### ФАЗА 1: Фундамент (Q1 2026)

- Основна команда OSINT (15 спеціалістів)
- Базовий портфель послуг (Експрес, Повний)
- Процеси якості
- Ціль: 20-30 звітів/місяць

#### ФАЗА 2: Масштабування (Q2-Q4 2026)

- Розширення команди (30 спеціалістів)
- Запуск послуг підписки
- Програма партнерства
- Ціль: 80-120 звітів/місяць

#### ФАЗА 3: Фокус на підприємства (2027)

- Контракти для підприємств
- Міжнародне розширення
- Розширена аналітика
- Ціль: 200-300 звітів/місяць

#### ФАЗА 4: Лідерство на ринку (2028+)

- Глобальна присутність
- Технологічна платформа
- Інтеграція ШІ/ML
- Ціль: 500+ звітів/місяць

### 5.2. Цілі залучення клієнтів

#### РІК 1:

- Q1: 15 клієнтів, 20 звітів
- Q2: 35 клієнтів, 50 звітів
- Q3: 60 клієнтів, 90 звітів



- Q4: 100 клієнтів, 140 звітів
- Всього: 100 клієнтів, 300 звітів

РІК 2:

- Q1: 150 клієнтів, 200 звітів
- Q2: 220 клієнтів, 280 звітів
- Q3: 300 клієнтів, 380 звітів
- Q4: 400 клієнтів, 500 звітів
- Всього: 400 клієнтів, 1,360 звітів

РІК 3:

- Q1: 550 клієнтів, 700 звітів
- Q2: 750 клієнтів, 950 звітів
- Q3: 1,000 клієнтів, 1,250 звітів
- Q4: 1,300 клієнтів, 1,600 звітів
- Всього: 1,300 клієнтів, 4,500 звітів

### 5.3. Ключові показники ефективності (КРІ)

МЕТРИКИ КЛІЄНТІВ:

- Вартість залучення клієнта (CAC): \$2,000-5,000
- Життєва цінність (LTV): \$25,000-150,000
- Співвідношення LTV/CAC: 12-30х
- Норма повторних клієнтів: >60%
- Чисте збереження виручки: >110%

ОПЕРАЦІЙНІ МЕТРИКИ:

- Середній час доставки звіту: <5 днів
- Оцінка задоволеності клієнта: >4.5/5.0
- Оцінка якості: >95%
- Доставка вчасно: >98%

ФІНАНСОВІ МЕТРИКИ:

- Валова маржа: >75% (ціль: >80%)
- Маржа EBITDA: >30% до Року 3 (ціль: >35%)
- Темп зростання виручки: >200% Рік 1-2, >150% Рік 2-3
- Позитивний грошовий потік: Місяць 12 (ціль: Місяць 10)



## 6. АНАЛІЗ РИЗИКІВ ТА МІТИГАЦІЯ

### 6.1. Ринкові ризики

РИЗИК: Економічний спад зменшує обсяг угод

- Ймовірність: Середня
- Вплив: Середній
- Мітигація: Диверсифікація на відповідність/моніторинг (регулярна виручка), гнучке ціноутворення

РИЗИК: Регуляторні зміни впливають на практики OSINT

- Ймовірність: Низька
- Вплив: Середній
- Мітигація: Підхід з пріоритетом відповідності, юридичні консультації, етичні принципи

РИЗИК: Зростаюча конкуренція

- Ймовірність: Середня
- Вплив: Середній
- Мітигація: Диференціація якості, перевага швидкості, експертна команда

### 6.2. Операційні ризики

РИЗИК: Відхід ключового спеціаліста

- Ймовірність: Низька
- Вплив: Середній
- Мітигація: Надлишковість команди, документування знань, конкурентоспроможна компенсація

РИЗИК: Проблеми з якістю

- Ймовірність: Низька
- Вплив: Високий
- Мітигація: Багатоетапний огляд, процеси якості, постійне навчання

РИЗИК: Обмеження доступу до джерел даних



- Ймовірність: Низька
- Вплив: Середній
- Мітигація: Кілька джерел, юридичні угоди, альтернативні методи

### 6.3. Фінансові ризики

РИЗИК: Концентрація клієнтів

- Ймовірність: Середня
- Вплив: Середній
- Мітигація: Диверсифікація бази клієнтів, жоден клієнт не більше 15% виручки

РИЗИК: Затримки платежів

- Ймовірність: Середня
- Вплив: Низький
- Мітигація: Чіткі умови оплати, депозити для великих проектів, перевірка кредитоспроможності



## 7. КОМАНДА ТА ВИКОНАННЯ

### 7.1. Поточна структура команди

#### ОПЕРАЦІЙНА КОМАНДА:

- Керівник OSINT: 12+ років досвіду, колишній розвідка
- Старші спеціалісти OSINT: 8 спеціалістів
- Молодші спеціалісти OSINT: 7 спеціалістів
- Забезпечення якості: 3 спеціалісти
- Менеджери проектів: 4 менеджери

#### БІЗНЕС-КОМАНДА:

- CEO: 18+ років у консалтингу та управлінні ризиками
- Керівник продажів: 10+ років B2B корпоративних продажів
- Керівник маркетингу: 8+ років маркетингу професійних послуг
- Успіх клієнтів: 3 спеціалісти

### 7.2. План найму (Наступні 12 місяців)

- Старші спеціалісти OSINT: +10
- Молодші спеціалісти OSINT: +15
- Забезпечення якості: +5
- Менеджери проектів: +6
- Представники продажів: +4
- Маркетингові спеціалісти: +2

### 7.3. Консультативна рада

- Експерт з управління ризиками (колишній CRO банку)
- Юридичний експерт (партнер у топовій юридичній фірмі)
- Експерт з розвідки (колишній уряд)
- Інвестиційний експерт (партнер VC)



## 8. КОНКУРЕНТНІ ПЕРЕВАГИ

### 1. ПЕРЕВАГА ШВИДКОСТІ

- 48-72 години vs. 2-4 тижні (традиційно)
- Конкурентна перевага при укладанні угод
- Ефективність завдяки технологіям

### 2. ПЕРЕВАГА ВАРТОСТІ

- У 3-5 разів доступніше за традиційне
- Високе співвідношення цінності до ціни
- Гнучкі варіанти ціноутворення

### 3. ЯКІСТЬ ТА ГЛИБИНА

- Експертна перевірка (не лише автоматизована)
- Багатоетапний процес огляду
- Глибокий контекстний аналіз

### 4. МІСЦЕВА ЕКСПЕРТИЗА

- Глибоке розуміння українського/східноєвропейського контексту
- Мовні можливості
- Культурні та бізнес-знання

### 5. ТЕХНОЛОГІЧНА ПІДТРИМКА

- Автоматизований збір даних
- Ефективні робочі процеси
- Масштабовані процеси



## 9. ПІДСУМОК ІНВЕСТИЦІЙНОЇ МОЖЛИВОСТІ

ЧОМУ ІНВЕСТУВАТИ В OSINT ANALYTICS ЗАРАЗ:

### 1. ПРЕМІАЛЬНА БІЗНЕС-МОДЕЛЬ

- Високі маржі (75-85%)
- Масштабований сервісний бізнес
- Потенціал регулярної виручки
- Низькі вимоги до капіталу

### 2. СИЛЬНИЙ ПОПИТ НА РИНКУ

- \$1.8+ мільярда доступного ринку
- Зростаючі регуляторні вимоги
- Недообслуговувані сегменти ринку
- Високоцінні, низькочастотні покупки

### 3. ПЕРЕВІРЕНА КОМАНДА ТА ПРОЦЕСИ

- Досвідчені спеціалісти OSINT
- Встановлені процеси якості
- Сильні відносини з клієнтами
- Історія виконання

### 4. ВІДМІННІ ФІНАНСОВІ ПРОГНОЗИ

- \$6.2M Рік 1 → \$95M Рік 5 виручка
- Маржі чистого прибутку 8% → 33.7%
- Точка беззбитковості Місяць 12
- Потенціал ROI 29-74x

### 5. КОНКУРЕНТНИЙ РОВ

- Перевага швидкості
- Диференціація якості
- Експертна команда
- Технологічна підтримка

ІНВЕСТИЦІЙНІ УМОВИ:

- Шукаємо: \$3.8 мільйона
- Використання коштів: Формування команди, продажі та маркетинг, операції



- Оцінка: Договірна залежно від профілю інвестора
- Очікуваний прибуток: 29-74х за 5 років
- Таймлайн виходу: 5-7 років



## 10. КОНТАКТИ ТА НАСТУПНІ КРОКИ

Компанія: ТОВ «УКРГОСКАПІТАЛ»

Проект: OSINT - Аналітика відкритих джерел інформації та управління ризиками

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

Телефон: +380 67 917 77 889

