

UKRGOVSCAPITAL - ПЛАТФОРМА МІЖНАРОДНОГО ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ

ІНВЕСТИЦІЙНА МОЖЛИВІСТЬ ТА БІЗНЕС-ПРОПОЗИЦІЯ
ТОВ «УКРГОСКАПІТАЛ»



ЗМІСТ

1. РИНКОВА МОЖЛИВІСТЬ ТА ПОЗИЦІОНУВАННЯ
2. БІЗНЕС-МОДЕЛЬ ТА МОНЕТИЗАЦІЯ
3. НАПРЯМОК 1: ЕКСПОРТ ТА ІМПОРТ ІННОВАЦІЙ ТА ТЕХНОЛОГІЙ
4. НАПРЯМОК 2: ЕКСПОРТ РІДКОЗЕМЕЛЬНИХ МЕТАЛІВ ТА ЕЛЕМЕНТІВ
5. НАПРЯМОК 3: ІНВЕСТИЦІЇ ТА ГРАНТИ ДЛЯ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ
6. СТРАТЕГІЯ ЗАПУСКУ ТА РОЗВИТКУ
7. ФІНАНСОВІ ПРОГНОЗИ ТА АНАЛІЗ ROI
8. КЛЮЧОВІ ПОКАЗНИКИ ЕФЕКТИВНОСТІ (КРІ)
9. АНАЛІЗ РИЗИКІВ ТА МІТИГАЦІЯ
10. КОМАНДА ТА ВИКОНАННЯ
11. КОНКУРЕНТНІ ПЕРЕВАГИ
12. КОНТАКТИ



1. РИНКОВА МОЖЛИВІСТЬ ТА ПОЗИЦІОНУВАННЯ

1.1. Місія та стратегічне бачення

МІСІЯ:

Створити платформу міжнародного економічного розвитку України, яка:

- з'єднує технології, ресурси та капітал
- працює прозоро, легально та стратегічно
- монетизується через угоди, супровід та інвестиційні продукти

СТРАТЕГІЧНЕ БАЧЕННЯ:

UkrLaw.org / ТОВ «УКРГОСКАПІТАЛ» — не просто «юристи» та не «консультанти», а

міжнародний оператор угод, інвестицій та стратегічного супроводу для України

1.2. Розмір ринку та потенціал

Основний ринок (Україна + Міжнародний):

- Загальний доступний ринок (TAM): \$15+ мільярдів
- * Експорт технологій та інновацій: \$3.5 мільярда
- * Рідкоземельні метали та елементи: \$2.8 мільярда
- * Інвестиції та гранти для розвитку: \$8.7 мільярда
- Обслуговуваний доступний ринок (SAM): \$4.2 мільярда
- Обслуговуваний досяжний ринок (SOM): \$850 мільйонів (Рік 3)

Цільові сегменти:

Міжнародні компанії та фонди

- Розмір ринку: \$5.2 мільярда щорічно
- Шукають: технології, ресурси, проекти
- Середній розмір угоди: \$50,000-500,000
- Наша ціль: 2% частка ринку = \$104 мільйони ARR до Року 3

Українські компанії / стартапи / виробники

- Розмір ринку: \$4.8 мільярда щорічно
- Шукають: ринки, інвестиції, гранти
- Середній розмір угоди: \$25,000-250,000



- Наша ціль: 3% частка ринку = \$144 мільйони ARR до Року 3

Державні структури, фонди, донори

- Розмір ринку: \$5.0 мільярдів щорічно
- Шукають: надійних операторів та виконавців
- Середній розмір угоди: \$100,000-2,000,000
- Наша ціль: 1.5% частка ринку = \$75 мільйонів ARR до Року 3

1.3. Драйвери ринку

- Післявоєнна відбудова України створює безпрецедентні можливості
- Міжнародна підтримка та фінансування (гранти, інвестиції)
- Потреба в прозорості та відповідності міжнародним стандартам
- Цифрова трансформація економіки України
- Доступ до європейських та світових ринків
- Зростаючий попит на українські технології та ресурси
- Регуляторні зміни сприяють міжнародній співпраці

1.4. Конкурентне середовище

Поточні рішення:

- Традиційні консалтингові фірми: повільні, дорогі, обмежені експертизою
- Юридичні фірми: фокус на консультаціях, не на операційному супроводі
- Міжнародні брокери: не знають українського ринку, високі комісії
- Державні структури: бюрократія, відсутність операційної ефективності

Наші конкурентні переваги:

- Глибоке знання українського ринку та регуляторного середовища
- Міжнародна мережа контактів та партнерств
- Операційний підхід (супровід до результату, а не просто консультації)
- Прозорість та відповідність міжнародним стандартам
- Комплексний підхід: від структурування до виконання
- Гнучкі моделі монетизації (success fee, ретейнер, опціони)



2. БІЗНЕС-МОДЕЛЬ ТА МОНЕТИЗАЦІЯ

2.1. Клієнти (3 сегменти)

СЕГМЕНТ 1: Міжнародні компанії та фонди

- Хто: Корпорації, Private Equity фонди, венчурні фонди, акселератори
- Що шукають: Технології, ресурси, проекти для інвестицій
- Потреба: Надійний оператор з глибоким знанням українського ринку
- Середній розмір угоди: \$50,000-500,000
- Частота: 2-6 угод на клієнта на рік

СЕГМЕНТ 2: Українські компанії / стартапи / виробники

- Хто: R&D компанії, стартапи, інжинірингові компанії, виробники
- Що шукають: Ринки збуту, інвестиції, гранти, міжнародні партнерства
- Потреба: Структурування, упаковка, доступ до міжнародних ринків
- Середній розмір угоди: \$25,000-250,000
- Частота: 1-3 угоди на клієнта на рік

СЕГМЕНТ 3: Державні структури, недержавні установи, фонди, донори

- Хто: Державні фонди, міжнародні донори, недержавні установи
- Що шукають: Надійних операторів та виконавців для програм розвитку
- Потреба: Прозорість, відповідність, операційна ефективність
- Середній розмір угоди: \$100,000-2,000,000
- Частота: 1-2 угоди на клієнта на рік

2.2. Ціннісна пропозиція (Value Proposition)

ЩО МИ ПРОПОНУЄМО:

ДОСТУП (легальний та відповідний міжнародним стандартам)

- До технологій, ресурсів, ринків, капіталу
- До міжнародної мережі контактів та партнерств (з повною перевіркою на санкції)
- До державних програм та грантів
- До інвестиційних можливостей

СТРУКТУРУВАННЯ

- Юридична структура угод



- Бізнес-модель та фінансова модель
- Оцінка та мітигація ризиків
- Комплаєнс та відповідність

СУПРОВІД ДО РЕЗУЛЬТАТУ

- Не просто «консультації», а операційний супровід
- Від ідеї до підписання угоди
- Від структурування до виконання
- Гарантія якості та прозорості

2.3. Потоки виручки (Revenue Streams)

ПОТІК 1: Success Fee (Комісія за успіх)

- 3-10% від суми угоди (експорт, інвестиції, ліцензії)
- Середній розмір угоди: \$100,000-2,000,000
- Середня комісія: 5% = \$5,000-100,000 на угоду
- Ціль: 50-100 успішних угод на рік до Року 3
- Потенційна виручка: \$2.5-10 мільйонів ARR до Року 3

ПОТІК 2: Ретейнер (Щомісячна оплата супроводу)

- €3,000-15,000 на місяць за супровід
- Середній ретейнер: €7,500/місяць = €90,000/рік
- Ціль: 100-200 активних клієнтів на ретейнері до Року 3
- Потенційна виручка: €9-18 мільйонів ARR = \$9.5-19 мільйонів ARR до Року 3

ПОТІК 3: Проектні пакети (Фіксовані продукти)

- €10,000-50,000 за проектний пакет
- Середній пакет: €25,000
- Ціль: 200-400 проектів на рік до Року 3
- Потенційна виручка: €5-20 мільйонів ARR = \$5.3-21.2 мільйонів ARR до Року 3

ПОТІК 4: Інвестиційна участь

- Доля / опціон у проектах клієнтів
- Середня доля: 2-10% у проекті
- Ціль: 20-50 проектів з інвестиційною участю до Року 3
- Потенційна вартість: \$5-25 мільйонів (реалізація через 3-7 років)

2.4. Стратегія ціноутворення

РІВЕНЬ 1: Стартові клієнти (Малі угоди)

- Success Fee: 5-7% від угоди
- Ретейнер: €3,000-5,000/місяць
- Проектні пакети: €10,000-20,000



- Ціль: 30% від загальної виручки

РІВЕНЬ 2: Середні клієнти (Середні угоди)

- Success Fee: 4-6% від угоди
- Ретейнер: €5,000-10,000/місяць
- Проектні пакети: €20,000-35,000
- Ціль: 50% від загальної виручки

РІВЕНЬ 3: Великі клієнти (Великі угоди)

- Success Fee: 3-5% від угоди
- Ретейнер: €10,000-15,000/місяць
- Проектні пакети: €35,000-50,000
- Ціль: 20% від загальної виручки



3. НАПРЯМОК 1: ЕКСПОРТ ТА ІМПОРТ ІННОВАЦІЙ ТА ТЕХНОЛОГІЙ

3.1. Продукт (що саме продається)

TECHNOLOGY DEAL STRUCTURING PACKAGE

ВКЛЮЧАЄ:

- Відбір та упаковка технології
- Перевірка IP (інтелектуальної власності)
- Пошук міжнародного покупця / партнера
- Структурування угоди (ліцензія, JV, M&A)
- Супровід до підписання

ВАЖЛИВО:

Ми не продаємо «інновації» — ми продаємо угоду

3.2. Клієнти

УКРАЇНСЬКІ КЛІЄНТИ:

- R&D компанії та інститути
- Стартапи з технологіями
- Інжинірингові компанії
- Виробники з унікальними технологіями

МІЖНАРОДНІ КЛІЄНТИ:

- Зарубіжні корпорації
- Венчурні фонди
- Акселератори
- Технологічні компанії

3.3. Доходи та монетизація

МОДЕЛЬ 1: Ретейнер + Success Fee

- Ретейнер: €5,000-10,000/місяць (3-6 місяців)
- Success Fee: 5-8% від суми угоди
- Середній розмір угоди: \$500,000-5,000,000
- Середній Success Fee: \$25,000-400,000 на угоду



МОДЕЛЬ 2: Опціон на долю

- Опціон на 2-5% у проєкті
- Реалізація при успішному закритті угоди
- Потенційна вартість: \$50,000-500,000 на проєкт

3.4. Ринковий потенціал

РОЗМІР РИНКУ:

- Українські технології на експорт: \$3.5 мільярда щорічно
- Потенційний обсяг угод: \$500 мільйонів-1 мільярд щорічно
- Наша ціль: 1-2% частка ринку = \$5-20 мільйонів ARR до Року 3

3.5. Ключові фактори успіху

- Глибоке знання українського технологічного ландшафту
- Міжнародна мережа контактів у технологічному секторі
- Експертиза у структуруванні складних угод
- Репутація та довіра з обох сторін
- Швидкість та ефективність виконання



4. НАПРЯМОК 2: ЕКСПОРТ РІДКОЗЕМЕЛЬНИХ МЕТАЛІВ ТА ЕЛЕМЕНТІВ

4.1. Важливе застереження

Це високоризикова зона з особливими регуляторними вимогами та ризиками, пов'язаними з міжнародними санкціями та комплаєнсом. Тут необхідна суворота та вивірена модель з повною відповідністю всім міжнародним санкціям та регуляціям.

4.2. Ваша роль (ключова)

МИ НЕ:

- Видобувачі корисних копалин
- Торговці фізичним металом

МИ:

- Оператори угод
- Структуризатори
- Координатори інтересів сторін

4.3. Продукт

RARE EARTH DEAL FACILITATION

МИ:

- З'єднуємо (після повної перевірки на відповідність санкціям та КУС):
 - * Легальних власників ліцензій / ресурсів
 - * Перевіраних міжнародних покупців (з країн, що не під санкціями)
 - * Перевіраних інвесторів
- Забезпечуємо:
 - * Юридичний супровід
 - * Повний комплаєнс з міжнародними санкціями та регуляціями
 - * Перевірку всіх сторін на відповідність санкційним спискам
 - * Структуру угоди
 - * Захист інтересів сторін



4.4. Монетизація

- Success Fee: 1-5% від суми угоди
- Ретейнер від покупця / інвестора: €10,000-25,000/місяць
- Середній розмір угоди: \$5,000,000-50,000,000
- Середній Success Fee: \$50,000-2,500,000 на угоду

4.5. Ринковий потенціал

РОЗМІР РИНКУ:

- Рідкоземельні метали та елементи: \$2.8 мільярда щорічно
- Потенційний обсяг угод: \$200-500 мільйонів щорічно
- Наша ціль: 0.5-1% частка ринку = \$1-5 мільйонів ARR до Року 3

4.6. Ключовий фактор успіху

- Репутація
- Довіра
- Жорстка фільтрація проектів

Тільки найбільш надійні та перевірені проекти з повною відповідністю міжнародним стандартам, регуляціям та санкційним режимам. Всі сторони перевіряються на відповідність санкційним спискам ООН, ЄС, США та інших релевантних юрисдикцій перед початком будь-яких операцій.



5. НАПРЯМОК 3: ІНВЕСТИЦІЇ ТА ГРАНТИ ДЛЯ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

5.1. Найстабільніший та наймасштабованіший напрямок

Це найбільш стабільний та масштабований напрямок з найнижчими ризиками та найвищою передбачуваністю доходів.

5.2. Продуктова лінійка

ПРОДУКТ 1: Grant & Investment Readiness

- Підготовка проектів під гранти та фонди
- Упаковка, фінансова модель, стратегія
- Фіксована оплата: €15,000-40,000 + 2-5% від отриманого фінансування
- Середній розмір гранту/інвестиції: €500,000-5,000,000
- Середній додатковий дохід: €10,000-250,000 на проект

ПРОДУКТ 2: Investment Matchmaking

- Пошук інвесторів для проектів
- Структурування входу в проекти
- Success Fee: 3-7% від суми інвестиції
- Середній розмір інвестиції: €1,000,000-10,000,000
- Середній Success Fee: €30,000-700,000 на угоду

ПРОДУКТ 3: Fund Representation

- Представництво інтересів фонду або інвестора в Україні
- Ретейнер: €10,000-20,000/місяць
- Додатково: Success Fee 1-3% від угод
- Ціль: 10-20 фондів на представництві до Року 3

5.3. Ринковий потенціал

РОЗМІР РИНКУ:

- Гранти та інвестиції для розвитку: \$8.7 мільярда щорічно
- Потенційний обсяг угод: \$1.5-3 мільярди щорічно
- Наша ціль: 2-3% частка ринку = \$30-90 мільйонів ARR до Року 3



5.4. Ключові переваги

- Найнижчі ризики серед усіх напрямків
- Найвища передбачуваність доходів
- Найбільший масштаб
- Найкраща репутація та довіра
- Найбільша можливість для масштабування



6. СТРАТЕГІЯ ЗАПУСКУ ТА РОЗВИТКУ

6.1. Ваша роль

Ви — не виконавець. Ви:

- Стратег
- Переговорник
- Архітектор угод

6.2. З чого почати (план на 30-60 днів)

КРОК 1 (тижні 1-2):

Визначити один флагманський продукт

РЕКОМЕНДУЄТЬСЯ ПОЧАТИ З:

ІНВЕСТИЦІЇ ТА ГРАНТИ + УПАКОВКА ПРОЕКТІВ

ПРИЧИНИ:

- Швидке формування довіри
- Швидка монетизація
- Висока масштабованість
- Найнижчі ризики

КРОК 2 (тижні 2-4):

Переробити сайт:

- Чіткі продуктові пропозиції
- Акцент не на «про нас», а на що саме ми робимо та за яку вартість
- Кейси (в тому числі анонімні)
- Конкретні ціни та тарифи
- Процес роботи

КРОК 3 (2-й місяць):

Активізувати особисті контакти:

- Фонди
- Посольства
- Торгово-промислові палати
- Інвестиційні клуби



- Міжнародні організації

6.3. Що ми продаємо

Ми не продаємо послуги. Ми продаємо:

- Доступ
- Результат
- Угоду

6.4. Як зробити так, щоб платили з задоволенням

- Чітко сформовані продукти
- Обмежений доступ (робота не з усіма)
- Ви обличчя довіри та гарант структури
- Оплата за результат, а не за процес



7. ФІНАНСОВІ ПРОГНОЗИ ТА АНАЛІЗ ROI

7.1. Прогнози виручки (5-річний прогноз)

РІК 1 (2026):

- Q1: €200,000 (запуск, перші клієнти)
- Q2: €450,000 (публічний запуск, маркетинг)
- Q3: €750,000 (фаза зростання)
- Q4: €1,100,000 (корпоративні угоди)
- ВСЬОГО РІК 1: €2.5 мільйона (\$2.65 мільйона)

Розбивка за потоками виручки:

- Ретейнери: €1.25 мільйона (50%)
- Success Fee: €750,000 (30%)
- Проектні пакети: €400,000 (16%)
- Інше: €100,000 (4%)

РІК 2 (2027):

- Q1: €1.2 мільйона
- Q2: €1.8 мільйона
- Q3: €2.5 мільйона
- Q4: €3.5 мільйона
- ВСЬОГО РІК 2: €9 мільйонів (\$9.54 мільйона)

Розбивка за потоками виручки:

- Ретейнери: €4.5 мільйона (50%)
- Success Fee: €2.7 мільйона (30%)
- Проектні пакети: €1.44 мільйона (16%)
- Інше: €360,000 (4%)

РІК 3 (2028):

- Q1: €3.5 мільйона
- Q2: €4.8 мільйона
- Q3: €6.2 мільйона
- Q4: €8.5 мільйона
- ВСЬОГО РІК 3: €23 мільйони (\$24.38 мільйона)



Розбивка за потоками виручки:

- Ретейнери: €11.5 мільйонів (50%)
- Success Fee: €6.9 мільйонів (30%)
- Проектні пакети: €3.68 мільйона (16%)
- Інше: €920,000 (4%)

РІК 4 (2029):

- ВСЬОГО РІК 4: €42 мільйони (\$44.52 мільйона)
- Починається міжнародне розширення
- Нові лінії продуктів

РІК 5 (2030):

- ВСЬОГО РІК 5: €75 мільйонів (\$79.5 мільйона)
- Позиція лідера ринку
- Диверсифіковані потоки виручки

7.2. Структура витрат

ОПЕРАЦІЙНІ ВИТРАТИ (Рік 1):

- Команда (8 осіб): €480,000
- Офіс та накладні: €120,000
- Маркетинг та продажі: €180,000
- Юридичні та комплаєнс: €100,000
- Технології та інструменти: €80,000
- Подорожі та події: €120,000
- ВСЬОГО: €1.08 мільйона

ОПЕРАЦІЙНІ ВИТРАТИ (Рік 2):

- Команда (15 осіб): €900,000
- Офіс та накладні: €200,000
- Маркетинг та продажі: €400,000
- Юридичні та комплаєнс: €180,000
- Технології та інструменти: €150,000
- Подорожі та події: €270,000
- ВСЬОГО: €2.1 мільйона

ОПЕРАЦІЙНІ ВИТРАТИ (Рік 3):

- Команда (25 осіб): €1.5 мільйона
- Офіс та накладні: €350,000
- Маркетинг та продажі: €800,000
- Юридичні та комплаєнс: €300,000
- Технології та інструменти: €250,000
- Подорожі та події: €500,000



- ВСЬОГО: €3.7 мільйона

7.3. Аналіз прибутковості

РІК 1:

- Виручка: €2.5 мільйона
- Операційні витрати: €1.08 мільйона
- EBITDA: €1.42 мільйона (маржа 57%)
- Чистий прибуток: €1.1 мільйона (маржа 44%)
- Точка беззбитковості: Місяць 8

РІК 2:

- Виручка: €9 мільйонів
- Операційні витрати: €2.1 мільйона
- EBITDA: €6.9 мільйонів (маржа 77%)
- Чистий прибуток: €5.8 мільйона (маржа 64%)

РІК 3:

- Виручка: €23 мільйони
- Операційні витрати: €3.7 мільйона
- EBITDA: €19.3 мільйона (маржа 84%)
- Чистий прибуток: €16.5 мільйона (маржа 72%)

РІК 4:

- Виручка: €42 мільйони
- Операційні витрати: €6.5 мільйона
- EBITDA: €35.5 мільйона (маржа 85%)
- Чистий прибуток: €30.5 мільйона (маржа 73%)

РІК 5:

- Виручка: €75 мільйонів
- Операційні витрати: €11 мільйонів
- EBITDA: €64 мільйони (маржа 85%)
- Чистий прибуток: €55 мільйонів (маржа 73%)

7.4. Інвестиційні потреби

ПОТРЕБА В ПОЧАТКОВІЙ ІНВЕСТИЦІЇ: €500,000-1,000,000

Розбивка:

- Запуск продажів та маркетингу: €200,000-400,000
- Формування команди: €150,000-300,000
- Операції та накладні: €100,000-200,000



- Робочий капітал: €50,000-100,000

ВИКОРИСТАННЯ КОШТІВ:

- 40% Продажі та маркетинг
- 30% Формування команди
- 20% Операції
- 10% Робочий капітал

7.5. Прибутковість інвесторів (Аналіз ROI)

СЦЕНАРІЙ 1: Консервативний

- Інвестиція: €750,000
- Оцінка при виході (Рік 5): €75 мільйонів (множник виручки 1x)
- Частка інвестора: 15%
- Прибуток інвестора: €11.25 мільйона
- ROI: 1,400% (повернення 14x)
- IRR: 70% щорічно

СЦЕНАРІЙ 2: Помірний

- Інвестиція: €750,000
- Оцінка при виході (Рік 5): €150 мільйонів (множник виручки 2x)
- Частка інвестора: 15%
- Прибуток інвестора: €22.5 мільйона
- ROI: 2,900% (повернення 29x)
- IRR: 95% щорічно

СЦЕНАРІЙ 3: Оптимістичний

- Інвестиція: €750,000
- Оцінка при виході (Рік 5): €300 мільйонів (множник виручки 4x)
- Частка інвестора: 15%
- Прибуток інвестора: €45 мільйонів
- ROI: 5,900% (повернення 59x)
- IRR: 130% щорічно

СТРАТЕГІЇ ВИХОДУ:

1. Стратегічна покупка (Рік 5-7): Консалтингові компанії, міжнародні оператори
2. IPO (Рік 7+): Публічне розміщення
3. Вторинна продаж: Private equity, фонди зростання



8. КЛЮЧОВІ ПОКАЗНИКИ ЕФЕКТИВНОСТІ (КРІ)

8.1. Метрики клієнтів

- Вартість залучення клієнта (CAC): €2,000-5,000 (ціль: <€3,500)
- Життєва цінність (LTV): €50,000-200,000 (ціль: >€100,000)
- Співвідношення LTV/CAC: 10-40x (ціль: >25x)
- Місячна норма відтоку: <5% (ціль: <3%)
- Чисте збереження виручки: >130% (ціль: >150%)

8.2. Операційні метрики

- Кількість активних клієнтів: 50 (Рік 1) → 200 (Рік 3)
- Середній розмір угоди: €50,000 (Рік 1) → €150,000 (Рік 3)
- Кількість успішних угод: 20 (Рік 1) → 100 (Рік 3)
- Час від залучення до першої угоди: <90 днів (ціль: <60 днів)
- Відгук клієнтів: >4.5/5 (ціль: >4.7/5)

8.3. Фінансові метрики

- Валова маржа: >90% (ціль: >95%)
- Маржа EBITDA: >70% до Року 3 (ціль: >80%)
- Темп зростання виручки: >250% Рік 1-2, >150% Рік 2-3
- Позитивний грошовий потік: Місяць 8 (ціль: Місяць 6)



9. АНАЛІЗ РИЗИКІВ ТА МІТИГАЦІЯ

9.1. Ринкові ризики

РИЗИК: Повільне прийняття ринком

- Ймовірність: Середня
- Вплив: Високий
- Мітигація: Агресивний маркетинг, безкоштовні консультації, партнерства з фондами

РИЗИК: Регуляторні зміни

- Ймовірність: Низька
- Вплив: Середній
- Мітигація: Підхід з пріоритетом відповідності, консультативна рада, гнучка модель

РИЗИК: Економічний спад

- Ймовірність: Середня
- Вплив: Середній
- Мітигація: Фокус на пропозиції цінності, гнучке ціноутворення, диверсифікація

9.2. Операційні ризики

РИЗИК: Відхід ключового персоналу

- Ймовірність: Низька
- Вплив: Середній
- Мітигація: Стимули акціями, документування знань, надлишковість команди

РИЗИК: Нестача фінансування

- Ймовірність: Низька
- Вплив: Високий
- Мітигація: Консервативні прогнози, кілька джерел фінансування, релізи на основі етапів

РИЗИК: Репутаційні ризики (особливо для напрямку 2)

- Ймовірність: Низька
- Вплив: Дуже високий
- Мітигація: Жорстка фільтрація проектів, повна відповідність, прозорість



9.3. Конкурентні ризики

РИЗИК: Вхід великих міжнародних компаній на ринок

- Ймовірність: Середня
- Вплив: Високий
- Мітигація: Перевага першопрохідця, глибока експертиза в домені, блокування клієнтів

РИЗИК: Цінова конкуренція

- Ймовірність: Середня
- Вплив: Середній
- Мітигація: Фокус на цінності, преміум функції, фокус на якості



10. КОМАНДА ТА ВИКОНАННЯ

10.1. Поточна структура команди

КЛЮЧОВІ РОЛІ:

- Стратегічний керівник / CEO
- Операційний директор
- Керівник продажів та маркетингу
- Юридичний радник
- Фінансовий радник

10.2. План найму (Наступні 12 місяців)

- Менеджери з продажів: +3
- Менеджери проектів: +2
- Аналітики: +2
- Підтримка клієнтів: +2
- Маркетингові спеціалісти: +1

10.3. Консультативна рада

- Експерт з міжнародних угод (колишній партнер у міжнародній юридичній фірмі)
- Експерт з інвестицій (партнер VC з фокусом на Східну Європу)
- Експерт з технологій (колишній СТО великої технологічної компанії)
- Регуляторний експерт (колишній державний службовець)



11. КОНКУРЕНТНІ ПЕРЕВАГИ

ГЛИБОКЕ ЗНАННЯ УКРАЇНСЬКОГО РИНКУ

- Розуміння регуляторного середовища
- Мережа контактів у державних та приватних структурах
- Експертиза у місцевих практиках та культурах ведення бізнесу

МІЖНАРОДНА МЕРЕЖА

- Контакти у міжнародних фондах, корпораціях, організаціях
- Репутація та довіра з обох сторін
- Розуміння міжнародних стандартів та практик

ОПЕРАЦІЙНИЙ ПІДХІД

- Супровід до результату, а не просто консультації
- Від ідеї до підписання угоди
- Гарантія якості та прозорості

ГНУЧКА МОДЕЛЬ МОНЕТИЗАЦІЇ

- Success Fee, ретейнер, опціони
- Адаптація під потреби клієнта
- Вирівнювання інтересів з клієнтом

РЕПУТАЦІЯ ТА ДОВІРА

- Прозорість операцій
- Відповідність міжнародним стандартам
- Довгострокові відносини з клієнтами



12. КОНТАКТИ

Компанія: ТОВ «УКРГОСКАПІТАЛ»
Проект: UKRLAW - Інтелектуальна платформа правової прозорості
Email: info@ukrgov.org
Телефон: +380 67 917 77 889

