

СТРАТЕГІЯ РОЗВИТКУ ПРОДУКТУ OSINT ПЛАТФОРМИ

ТОВ "УКРГОСКАПІТАЛ"

ЗМІСТ

1. MVP (МІНІМАЛЬНИЙ АЛЕ РОБОЧИЙ ПРОДУКТ) - ЩО МОЖНА ПРОДАВАТИ ЗАРАЗ
2. ЦІЛЬОВА АУДИТОРІЯ ТА МОЖЛИВОСТІ ОТРИМАННЯ КОНТАКТНИХ ДАНИХ
3. ПАРТНЕРИ (ІНФОРМАЦІЙНІ ТА БІЗНЕСОВІ)
4. КЕРІВНИК ВІДДІЛУ ПРОДАЖІВ / ВІДПОВІДАЛЬНА ЗА ПРОДАЖІ
5. ФІКСАЦІЯ MVP - ЩО МОЖНА ПРОДАВАТИ ЗАРАЗ (РУЧНИЙ ФОРМАТ)
6. ПЛАН ДІЙ НА НАЙБЛИЖЧІ 1-3 МІСЯЦІ
7. КЛЮЧОВІ МЕТРИКИ УСПІХУ
8. ПИТАННЯ ДЛЯ УТОЧНЕННЯ

1. MVP (мінімальний але робочий продукт) - що можна продати уже зараз

1.1. Express Due Diligence (48-72 години) - Основний MVP продукт

Що входить:

- Структура власності / UBO (Ultimate Beneficial Owners)
- Перевірка на санкції / PEP (Politically Exposed Persons)
- Судові справи, банкрутства
- Медіа та репутаційний аналіз
- Первинні бізнес-зв'язки
- Red Flags Summary (1-2 сторінки)

Ціна: €1,500 - €3,000

Цільова аудиторія: Інвестори, M&A, нові партнери

Формат реалізації:

- Ручний формат (експертна робота)
- Збір даних з публічних джерел вручну
- Аналіз та верифікація експертом
- Формування звіту в Word/PDF
- Доставка через email

Чому це працює як MVP:

- Не потребує платформи (можна робити вручну)
- Вже можна продавати зараз
- Висока цінність для клієнта
- Швидкий цикл (2-3 дні)
- Можна масштабувати через найм експертів

1.2. Full Risk Intelligence Report (7-14 днів) - преміум продукт

Що входить:

- Повний due diligence
- Бізнес- та політичні зв'язки
- Історичні зміни
- Медіа-наративи
- Юридичні та репутаційні ризики
- Графи зв'язків (можна робити вручну в draw.io або аналогах)
- Висновки та рекомендації

Ціна: €5,000 - €12,000

Цільова аудиторія: Фонди, банки, великі угоди

1.3. Investor / Donor Brief (5-7 днів) - для міжнародних проектів

Що входить:

- Адаптований аналітичний звіт
- Зрозуміла мова (не для аналітиків)
- Оцінка "можна / не можна інвестувати"
- Ризик-скоринг
- Executive summary (1-2 сторінки)

Ціна: €2,500 - €5,000

Цільова аудиторія: Донори, гранти, Єс, IFIs

1.4. Compliance / Risk Monitoring (підписка) - регулярний дохід

Формат: Щомісячні оновлення

Що входить:

- Регулярні OSINT-перевірки
- Алерти про зміни
- Санкції / PEP моніторинг
- Оновлення репутації

Ціна: €800 - €1,500 / місяць (1 об'єкт)

Цільова аудиторія: Банки, страхові, корпорації

2. Цільова аудиторія та можливості отримання контактних даних

2.1. Первинна цільова аудиторія (Immediate Buyers)

Топ-1: Інвестиційні фонди та Private Equity

Хто це:

- Венчурні фонди (VC)
- Private Equity фонди
- Інвестиційні компанії
- Angel investors з великим портфелем

Decision Makers:

- Managing Partner
- Investment Director
- Partner
- Head of Due Diligence

Де знайти контакти:

- LinkedIn (LinkedIn Sales Navigator - обов'язково)
- Пошук: "Investment Director Ukraine", "Managing Partner VC"
- Фільтри: Location (Ukraine, Poland, CEE), Industry (Venture Capital)
- Очікувана кількість: 100-200 контактів
- Бази даних:
 - Crunchbase (список фондів в Україні та регіоні)
 - PitchBook (якщо є доступ)
 - Локальні бази: ua.news, ain.ua (списки фондів)
- Конференції та події:
 - Ukrainian Private Equity Summit

- TechCrunch Disrupt (якщо є українські учасники)
- Локальні інвестиційні конференції
- Списки спікерів та учасників

- Партнерства:
 - Юридичні фірми, що працюють з фондами
 - Консалтингові компанії (M&A advisors)
 - Бізнес-акселератори та інкубатори

Budget: \$5,000-50,000+ на рік

Sales Cycle: 1-3 місяці (швидше через конкуренцію)

Середній чек: €3,000-5,000

Топ-2: Комерційні компанії (B2B) - середні та великі
Хто це:

- Середні та великі компанії (50-500+ співробітників)
- Компанії, що входять на нові ринки
- Компанії з високим рівнем ризику (фінанси, нерухомість, будівництво)

Decision Makers:

- CEO
- CFO
- Head of Business Development
- Head of Risk Management

Де знайти контакти:

- LinkedIn:
 - Пошук: "CEO Ukraine", "CFO [Industry]", "Head of Business Development"
 - Фільтри: Company Size (51-200, 201-500, 501-1000+)
 - Очікувана кількість: 500-1000 контактів
- Публічні реєстри:
 - Єдр (Єдиний державний реєстр) - можна отримати списки компаній
 - ProZorro (публічні закупівлі) - контакти компаній-учасників
 - Офіційні сайти компаній (контакти керівництва)

- Бізнес-каталоги:
 - ua.news (бізнес-каталог)
 - Локальні бізнес-довідники
 - Торгово-промислові палати
- Конференції:
 - Бізнес-конференції в Україні
 - Індустрійні події (ІТ, фінанси, нерухомість)
 - Списки спікерів та учасників

Budget: \$2,000-20,000 на рік

Sales Cycle: 2-4 місяці

Середній чек: €2,000-3,000

Топ-3: Юридичні фірми

Хто це:

- Великі юридичні фірми (20+ юристів)
- Фірми, що спеціалізуються на корпоративному праві
- Фірми, що працюють з M&A угодами

Decision Makers:

- Managing Partner
- Head of Corporate Law
- Senior Partner

Де знайти контакти:

- LinkedIn:
 - Пошук: "Managing Partner Law Firm Ukraine", "Corporate Lawyer"
 - Очікувана кількість: 100-200 контактів
- Публічні джерела:
 - Сайти юридичних фірм (контакти партнерів)
 - Юридичні асоціації (списки членів)
 - Рейтинги юридичних фірм (Chambers, Legal 500)
- Конференції:

- Юридичні конференції
- M&A форуми
- Корпоративне право події

Budget: \$3,000-30,000 на рік

Sales Cycle: 2-4 місяці

Середній чек: €2,000-3,000

2.2. Вторинна Цільова Аудиторія

Консалтингові компанії:

- LinkedIn пошук: "Partner Consulting", "Senior Consultant"
- Консалтингові асоціації
- Списки консалтингових компаній

Медіа та журналісти:

- LinkedIn: "Investigative Journalist", "Editor-in-Chief"
- Медіа-організації (контакти редакторів)
- Журналістські асоціації

Міжнародні компанії (Compliance & KYC):

- LinkedIn: "Head of Compliance", "Risk Manager"
- Міжнародні корпорації з офісами в Україні
- Фінансові установи (банки, фінтех)

3. Партнери (інформаційні та Бізнесові)

3.1. Бізнесові Партнери (ключові Для Старту)

Юридичні фірми (M&A, корпоративне право):
Формат партнерства:

- White-label звіти (юридична фірма продає як свою послугу)
- Revenue share 20-40%
- Платформа як "секретна зброя" партнера

Чому вони погоджуються:

- Розширюють послуги без найму аналітиків
- Заробляють без додаткових витрат
- Підвищують цінність для клієнта
- Конкурентна перевага перед іншими фірмами

Як знайти:

- Топ-50 юридичних фірм в Україні
- Фокус на корпоративне право та M&A
- LinkedIn outreach до Managing Partners
- Партнерські пропозиції на конференціях

Очікуваний результат:

- 1 партнер = 5-20 клієнтів
- Регулярні замовлення
- Високі чеки (через партнера)

Консалтингові компанії:

Формат: Аналогічний юридичним фірмам

- White-label або co-branding
- Revenue share

- Інтеграція в консалтингові проекти

M&A бутики та advisors:

- Партнерства з M&A advisors
- Due diligence як додаткова послуга
- Швидкість = конкурентна перевага

Бізнес-акселератори та інкубатори:

- Партнерства з акселераторами
- Послуги для стартапів та інвесторів
- Due diligence для інвестиційних раундів

3.2. Інформаційні Партнери (джерела Даних)

Публічні реєстри (Україна):

- Єдр (Єдиний державний реєстр юридичних осіб)
- Реєстр речових прав на нерухомість
- Реєстр судових рішень
- Реєстр санкцій (назк) - Критично Важливо
- Реєстр ліцензій та дозволів
- ProZorro (публічні закупівлі)
- Open Data портали (data.gov.ua)

Назк (Національне агентство з питань запобігання корупції):

Унікальна Конкурентна Перевага:

- Декларації державних службовців
- Інформація про членів родини
- Майно та джерела доходів
- Поєднання з реєстрами бізнесу = виявлення прихованих зв'язків

Міжнародні джерела:

- Міжнародні реєстри компаній (Єс, UK, US)
- Міжнародні санкційні списки (OFAC, EU, UN)
- Міжнародні судові бази
- Міжнародні медіа та новини

Медіа та публічна інформація:

- Новини (RSS, API новинних агентств)
- Офіційні сайти компаній

- Публічні прес-релізи
- Соціальні мережі (легальний доступ до публічних профілів)

4. Керівник Відділу Продажів / Відповідальна За Продажі

4.1. Статус Команди Продажів

На даний момент:

- [потрібно Уточнити] Чи є керівник відділу продажів?
- [потрібно Уточнити] Чи є команда продажів?
- [потрібно Уточнити] Який розмір команди?

4.2. Кастдев (Customer Development) - Питання

Чи робили кастдев?

[потрібно Уточнити]

Якщо Ні - Рекомендації:

- Провести 10-20 інтерв'ю з потенційними клієнтами:
 - Інвестиційні фонди (Investment Directors)
 - Комерційні компанії (CEOs, CFOs)
 - Юридичні фірми (Partners)
- Питання для кастдев:
 - Які проблеми у due diligence зараз?
 - Скільки часу займає стандартний due diligence?
 - Скільки коштує?
 - Що найбільше бентежить?
 - Чи готові платити за швидкість (2-3 дні vs 2-4 тижні)?
 - Яка ціна була б прийнятною?
- Формат:
 - 30-45 хвилин інтерв'ю
 - Запис (з дозволу)
 - Аналіз болів та потреб
 - Валідація продуктової пропозиції

4.3. Проблеми / Заперечення Наразі

Типові заперечення та відповіді:

"Ми вже працюємо з Big4 / консалтинговими компаніями"

→ Відповідь: "Ми не замінюємо Big4, а доповнюємо. Швидкий pre-DD за 2-3 дні дозволяє відсіяти токсичні угоди до дорогого due diligence. Економія \$10,000-50,000 на кожній угоді."

"OSINT - що це? Ми не знаємо що це таке"

→ Відповідь: "OSINT = збір та аналіз публічно доступної інформації. Це те, що роблять приватні детективи та розслідувачі, але для бізнесу. Ми знаходимо приховані зв'язки, ризики, які не видно в стандартних звітах."

"Це дорого"

→ Відповідь: "€3,000 за звіт vs €10,000-50,000 за консалтинг. Але головне - швидкість. В конкурентних угодах 2-3 дні vs 2-4 тижні = різниця між виграшем та програшем угоди."

"Як ми можемо довіряти якості?"

→ Відповідь: "Ми надаємо всі джерела інформації. Кожен факт верифікований. Можна перевірити. Плюс - гарантія якості та можливість повернення коштів."

"Нам не потрібно це регулярно"

→ Відповідь: "Це нормально. Більшість клієнтів замовляють по мірі потреби. Але є subscription модель для тих, хто потребує регулярного моніторингу."

[потрібно Уточнити] Які конкретні заперечення виникали в реальних розмовах?

4.4. Рекомендований Склад Команди Продажів (якщо Ще Не Сформовано)

Мінімальний склад на старті:

- 1x Senior Sales Manager
 - Стратегія продажів
 - Ключові клієнти (фонди, великі компанії)
 - Партнерства
 - Закриття угод
- 1x Business Development Representative (BDR)
 - Залучення leads
 - LinkedIn outreach
 - Email кампанії
 - Кваліфікація

Розширення (3-6 місяців):

- 1-2x Account Managers
 - Робота з клієнтами
 - Upsell / cross-sell
 - Customer success
- 1x Customer Success Manager
 - Onboarding
 - Підтримка клієнтів
 - Збереження клієнтів

5. Фіксація MVP - що можна продавати зараз (ручний формат)

5.1. Express Due Diligence - готовий до продажу

Продукт: Express Due Diligence Report

Термін: 48-72 години

Ціна: €1,500 - €3,000

Що входить (можна робити вручну):

Структура власності / UBO

- Збір з Єдр
- Виявлення бенефіціарів
- Офшорні структури (якщо доступно)

Санкції / PEP перевірка

- Назк реєстр
- Міжнародні санкційні списки (OFAC, EU, UN)
- PEP бази

Судові справи

- Реєстр судових рішень
- Банкрутства
- Арбітражі

Медіа та репутація

- Пошук в новинах
- Соціальні мережі (публічні профілі)
- Публічні виступи

Первинні зв'язки

- Бізнес-зв'язки (через реєстри)
- Політичні зв'язки (через Назк)

Red Flags Summary

- 1-2 сторінки ключових ризиків
- Рекомендації

Формат звіту:

- Word / PDF документ
- Структурований звіт
- Всі джерела вказані
- Візуалізації (графи зв'язків можна робити в draw.io)

Процес (ручний):

- Клієнт надсилає запит (email / форма)
- Кваліфікація запиту (що потрібно)
- Оплата (передоплата 50% або повна)
- Експерт збирає дані вручну:
 - Пошук в реєстрах
 - Аналіз публічних джерел
 - Верифікація інформації
- Формування звіту
- Відправка клієнту
- Підтримка та відповіді на питання

Масштабування:

- Найм додаткових експертів
- Стандартизація процесу
- Шаблони звітів
- Чек-листи для експертів

5.2. Full Risk Intelligence Report - преміум

Продукт: Full Risk Intelligence Report

Термін: 7-14 днів

Ціна: €5,000 - €12,000

Що входить (можна робити вручну):

- Все з Express DD +
- Глибокі зв'язки (графи можна робити вручну)
- Історичний аналіз

- Медіа-наративи
- Детальні рекомендації

5.3. Compliance Monitoring - підписка

Продукт: Щомісячний моніторинг

Ціна: €800 - €1,500 / місяць

Що входить:

- Щомісячний огляд змін
- Алерти про нові ризики
- Оновлення санкцій / РЕР
- Короткий звіт (1-2 сторінки)

6. План Дій На Найближчі 1-3 Місяці

Тиждень 1-2:

- Фіксація MVP продуктів (Express DD)
- Створення шаблонів звітів
- Підготовка прайс-листа
- Створення one-pager (опис продукту)

Тиждень 3-4:

- Збір контактів (LinkedIn, бази даних)
 - 100-200 контактів інвестиційних фондів
 - 200-300 контактів комерційних компаній
 - 50-100 контактів юридичних фірм
- Підготовка sales матеріалів:
 - Pitch deck
 - Email templates
 - LinkedIn messages templates

Місяць 2:

- Початок outreach (LinkedIn, email)
- Перші 5-10 кастдев інтерв'ю
- Перші 2-3 пробні замовлення (можна зі знижкою)
- Збір feedback та покращення продукту

Місяць 3:

- Масштабування outreach
- Партнерства з 2-3 юридичними фірмами
- Перші 5-10 платних замовле
- Створення кейсів (anonymized)

7. Ключові Метрики Успіху

Перші 3 місяці:

- 50-100 leads
- 5-10 клієнтів
- €10,000-25,000 виручка

Перші 6 місяців:

- 200-300 leads
- 20-30 клієнтів
- €40,000-75,000 виручка

Перший рік:

- 500-1000 leads
- 50-100 клієнтів
- €100,000-200,000 виручка

8. Питання Для Уточнення

[потрібно Уточнити]:

- Чи є керівник відділу продажів зараз?
- Чи є команда продажів? Який розмір?
- Чи робили кастдев інтерв'ю з потенційними клієнтами?
- Які конкретні заперечення виникали в реальних розмовах?
- Чи є вже перші клієнти або пробні замовлення?
- Які партнери вже є (якщо є)?
- Які джерела даних вже інтегровані (якщо є)?
- Чи є доступ до даних Назк?
- Який бюджет на маркетинг та продажі?
- Які терміни для запуску продажів?