**Техническое задание.  
Проведение исследования рынка для модулей платформы ДБО Скалли:  
Сплит трат, Календарь, Обмен валюты.**

г. Москва июнь 2024 г.

ООО «ГК Иннотех» настоящим объявляет о проведении запроса предложений и приглашает юридических лиц для подачи предложений в целях заключения договора на оказание услуг в соответствии с описанием и спецификацией ниже.

*Любая информация, содержащаяся в настоящем документе, признается конфиденциальной (за исключением информации, которая не может признаваться конфиденциальной на основании закона).  
Убытки, наступившие в результате нарушения конфиденциальности, определяются и возмещается в соответствии с действующим законодательством Российской Федерации.*

О Холдинге

**Группа «Иннотех»** занимается разработкой инновационных решений для цифровизации бизнеса с 2020 года, входит в Холдинг Т1. Группа «Иннотех» выстраивает партнерские отношения с ведущими компаниями финансового сектора, предлагая им комплексные решения для фронт- и бэк-офисов, современные финтех-продукты, системы работы с большими данными. Кроме того, Группа «Иннотех» выполняет на заказ технологические проекты любой сложности, помогая своим клиентам на пути цифровой трансформации.

**Холдинг Т1** предоставляет полный спектр ИТ-услуг для реализации масштабных и технически разнообразных проектов в области цифровой трансформации для партнеров любой отрасли и уровня развития инфраструктуры. Компании холдинга обладают профессиональной экспертизой — от разработки ПО, системной интеграции, анализа больших данных и искусственного интеллекта, облачных сервисов, информационной безопасности, сервисной поддержки и аутсорсинга, процессинга, дистанционного зондирования земли, консалтинга в сфере корпоративного обучения в IT до производства оборудования.

В состав холдинга входят: Т1 Иннотех, Т1 ИИ, Т1 Интеграция, Т1 Облако, Т1 Сервионика, Т1 Цифровая Академия, НОТА от Т1.

Сайт:<https://t1.ru/>

О продукте

**Скалли** – модульная платформа дистанционного банковского обслуживания. Гибкое решение для динамичного развития цифровых каналов взаимодействия с клиентами, помогающее организациям быстрее создавать и запускать новые сервисы и услуги, упрощать внутренние процессы, а также наращивать монетизацию за счет выстраивания обширной партнерской программы.

Платформа Скалли - универсальный конструктор, новый модуль может быть добавлен клиентом в любой момент. Модули делятся по блокам:

* Цифровые каналы (Мобильный банк, Интернет банк, Open Banking API и др.);
* Банковские продукты (Счета и карты, Вклады, Платежи и переводы, Кредитные продукты и сервисы и др.);
* Сервисы и услуги (Онбординг клиента, Цифровая витрина, Управление уведомлениями, История операций и аналитика трат и др.);
* Компоненты экосистемы (UI KIT + Сore-Libs, Карточка и досье ФЛ, APM сотрудника банка и др.).

Об исследовании

В фокусе исследования находятся три модуля продукта Скалли:

1. **Сплит трат** – формула разделения потраченных средств между одним или несколькими участниками.

Целевые аудитории: Финтех, Фудтех, Ритейл, Эдтех (B2B).

1. **Календарь** – многофункциональный модуль по планированию: отображение событий, связанных с продуктами и сервисами клиента, государственных и региональных событий, возможность добавления клиентом собственных событий в календарь с опцией подключения push-нотификаций.

Целевые аудитории: Финтех, Фудтех, Ритейл, Эдтех (B2B).

1. **Обмен валюты** – модуль для точного расчета и совершения операций обмена валюты с возможностью подключения неограниченного количества валют и поддержания околобиржевого курса.

Целевые аудитории: Финтех, Фудтех, Внутренняя логистика и бухгалтерия организации (профессиональное ПО).

**Цель проекта** – корректировка стратегии развития и стратегии продаж целевых модулей продукта Скалли.

**Задачи исследования:**

1. Оценка ключевых параметров рынка: объем, емкость и динамика, факторы и барьеры развития, ключевые игроки и занимаемые ими доли рынка;
2. Определение перечня конкурентов, анализ функциональности их решений;
3. Определение потребностей и специфики запросов клиентов: необходимая функциональность, мотивы принятия решения о внедрении, барьеры внедрения, ожидания относительно потенциальной стоимости;
4. Определение потенциала развития продукта Скалли (какие цифровые сервисы могут дополнять целевые модули сейчас, какие цифровые сервисы могут дополнять целевые модули и потребуются рынку в потенциале).

**География исследования:** Российская Федерация, Республика Беларусь\*.

*\*Заказчик может отказаться от проведения исследования рынка в Республике Беларусь*

Предлагаемая методология исследования

**1. Кабинетное исследование: оценка рынка и обзор конкурентов**

*Анализ информации по открытым / закрытым источникам (базы данных, отраслевые ресурсы, сайты компаний, коммерческие предложения игроков рынка и проч.). Отдельно для модулей Сплит трат, Календарь, Обмен валюты:*

* Расчет объема и емкости рынка (PAM, TAM, SAM, SOM);
* Определение динамики, факторов и барьеров развития, тенденций роста рынка;
* Определение основных игроков и занимаемых ими долей рынка;
* Анализ ключевых конкурентов: функциональные характеристики решений. Перечень сильных и слабых сторон конкурентов.

**2. Полевое исследование: CustDev с представителями целевых аудиторий фокусных модулей продукта Скалли**

*Разработка и пилотирование гайда, поиск контактов ЛПР, согласование и проведение глубинных интервью. Отдельно для модулей Сплит трат, Календарь, Обмен валюты:*

* Специфика запросов клиентов: потребности, которые необходимо закрыть, требуемая функциональность решения;
* Мотивы и сценарии внедрения решения в инфраструктуру компании;
* Барьеры и факторы, сдерживающие потенциальных клиентов от внедрения решения;
* Ожидания относительно потенциальной стоимости решения;

Итоговый отчет

Итоговый агрегированный отчет предоставляется в формате pptx. Содержит результаты анализа данных, общие выводы по рынку и перспективам его развития, рекомендации по улучшению функциональных характеристик, позиционированию и выбору приоритетных рыночных ниш для целевых модулей продукта Скалли.

Отчет дополняется:

* Файлами с детальным скорингом продуктов в xlsx
* Аудиозаписями интервью
* Другими материалами, использовавшимися при подготовке отчета (расчеты по рынку, графики, таблицы, схемы и др.)

Требования к предложению

• Указание возможности компании-поставщика выполнять весь потенциальный объем работ в соответствии с задачами исследования;

• Полная информация о подходе компании-поставщика к проведению исследования (отдельно для кабинетного и полевого этапов):

- предлагаемая методология, в т.ч. инструментарий исследования, методики, индексы / показатели / метрики для произведения оценки

- ресурсы, которыми команда проекта располагает для использования указанного подхода

- задачи, сроки и ожидаемые результаты каждого этапа;

• Краткая экспертная характеристика российского рынка решений для дистанционного банковского обслуживания физических лиц в свободной форме: общее описание и тенденции рынка (без необходимости произведения расчетов), перечень ключевых игроков, которых можно рассматривать как конкурентов продукта, а также другая информация, которая может быть предоставлена;

• Справочная информация о компании-поставщике и ее опыте в проведении исследований рынков по ИТ-направлениям в период 2020-2024 гг.: название и краткое резюме проекта, команда проекта, общая стоимость проекта. Предоставленная информация подкрепляется примером выполненного отчета (часть исследования, находящаяся под NDA, может быть скрыта);

• Коммерческое предложение с детализацией стоимости по географии (РФ / РБ) и по статьям расходов.