ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПРЕЗЕНТАЦИЯ · 2026

Psy-Com

Найди единомышленника
Собери команду

Платформа прогноза комфортности взаимодействия для личных контактов и командной работы на основе онлайнтестирования психопрофиля

Анна Моисеева
Сергей Григорьев
УЧРЕДИТЕЛИ ПРОЕКТА

psy-com.ru

INFO@PSY-COM.RU



Psy-Com

От личного социального благополучия — к здоровью целого общества





МИССИЯ

Устранять барьеры между людьми, делая качественные и психологически комфортные взаимоотношения доступными каждому, способствуя личному благополучию и гармоничному развитию общества.

ПРОБЛЕМА

Одиночество и социальная разобщённость — одни из вызовов современного общества. Сегодня человек практически не способен заранее определить, насколько комфортным окажется общение с незнакомцем. Совместимость выясняется методом проб и ошибок, требуя времени, эмоциональных ресурсов и нередко приводя к негативному опыту.

ИДЕЯ PSY-COM

Psy-Com формирует психологические профили пользователей и накапливает оценки их реального взаимодействия. Анализируя, какие сочетания психологических особенностей приводят к комфортному общению, система выявляет закономерности и прогнозирует совместимость ранее незнакомых людей.

ЧТО ЭТО ДАЁТ

Людям — возможность быстрее находить друзей, партнёров, единомышленников и комфортное социальное окружение, сокращая время поиска и количество неудачных знакомств.

Бизнесу — инструмент психологически обоснованного формирования команд, подбора сотрудников и распределения ролей с учётом личностных особенностей, требований работы и совместимости внутри коллектива.

Psy-Com

Людей вокруг много, но заранее понять, с кем из них действительно будет комфортно, очень сложно

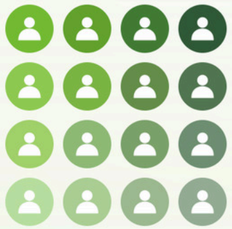
1 1 на 1



Каждый человек уникален

Темперамент, ценности, привычки, стиль общения формируют индивидуальный профиль взаимодействия

2 1 из 16



Даже самые простые модели делят людей минимум на 16 психотипов

Вероятность случайно встретить подходящего человека только по одному психологическому параметру — около 6,25%

6,25%

3 9 из 150



По гипотезе Данбара человек поддерживает около 150 устойчивых социальных связей

Если это люди, которые встретились случайно, то упрощённо только 9 из них подойдут психологически

≈150 чел

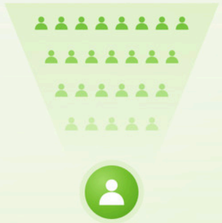
4 ∞ критериев



С возрастом количество критериев совместимости увеличивается

Интересы, доход, образ жизни, религия, социальный статус и другие параметры дополнительно сужают круг подходящих людей

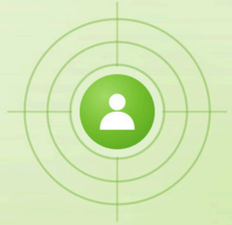
5 1 из 16384



Если добавить хотя бы 5 критериев по 4 варианта в каждом, вероятность встретить “своего” человека снижается до 0,0061%

0,0061%

6 1 из 32768



Если речь идёт о поиске супруга или партнёра, вероятность условно уменьшается ещё в 2 раза до 0,0031%

0,0031%

Вывод: шанс, что среди 150 знакомых окажется человек, подходящий нам по всем параметрам, практически равен нулю.

Источник: Dunbar, 2014; вероятности рассчитаны для иллюстрации.

Psy-Com

Людей вокруг много, но поиск "своего" человека сегодня превращается в лотерею

Боль

ЧТО МЕШАЕТ ЧЕЛОВЕКУ БЫТЬ СЧАСТЛИВЫМ?

Одиночество, непонимание и конфликты возникают даже тогда, когда люди вокруг есть

В современном мире даже среди семьи, друзей и множества контактов в соцсетях человек может постоянно чувствовать одиночество и непонимание. Боль — ощущение, что общество его не принимает.

46%

россиян с той или иной частотой испытывают одиночество

Потребность

ОТКУДА БЕРЁТСЯ БОЛЬ?

Людям нужен не просто круг общения, а психологически комфортные отношения

Важно не только наличие контактов, но и возможность быть понятым, принятым и не тратить постоянные усилия на адаптацию к другому человеку

37%

россиян хотели бы общаться с близкими друзьями больше

Проблема

ПОЧЕМУ ЭТА ПОТРЕБНОСТЬ НЕ ЗАКРЫТА?

Поиск “своих” людей сегодня происходит в основном методом проб и ошибок

Чтобы понять, подходит ли человек, нужно потратить время на знакомство, общение и накопление опыта. Это требует ресурсов и не гарантирует результата

63%

россиян считают, что найти вторую половину сегодня сложно

Первопричина

ОТКУДА ВОЗНИКАЕТ ПРОБЛЕМА?

Нет массового инструмента, помогающего оценить психологическую совместимость людей и способного предложить список «комфортных» людей за пределами ограниченного круга знакомств.

Существующие способы поиска помогают найти человека по внешним или формальным признакам, но почти не отвечают на главный вопрос: “Насколько комфортно нам будет взаимодействовать?”

51%

россиян скептически оценивают поиск партнёра через интернет

Источники: НИУ ВШЭ, 2016; ФОМ, 2024; ВЦИОМ, 2021, 2025; PNPR (БППП) — метод анализа первопричин

Psy-Com

Людей вокруг много, но Psy-Com превращает поиск своего человека из лотереи в управляемый процесс

Первопричина

КАК PSY-COM УСТРАНЯЕТ ПЕРВОПРИЧИНУ?

Массовый доступный инструмент предварительного подбора совместимых людей

Psy-Com будет представлять собой социальную сеть с большой пользовательской базой, рекомендательной системой и бесплатным базовым функционалом без ограничений. Это сделает предварительную оценку совместимости массовой и доступной

8 млн

человек ежемесячно пользуются дейтингом

Проблема

КАК PSY-COM СОКРАЩАЕТ ЦЕНУ ПОИСКА?

Вместо бесконечного перебора — ранжированный список наиболее подходящих контактов

Пользователь сразу получает список людей с оценкой потенциального общения. Система выводит наиболее подходящих пользователей первыми, сокращая время, количество случайных знакомств и негативного опыта. Остаётся выбрать человека и написать ему; система также может предложить тему для начала общения

24%

россиян имеют опыт знакомств через он-лайн сервисы

Потребность

КАК PSY-COM ПОМОГАЕТ НАЙТИ «СВОИХ»?

Подбор сразу по нескольким уровням совместимости

Глубокое психологическое тестирование и детальная анкета учитывают темперамент, динамику общения, ценности, интересы, образ жизни, работу, социальное положение и другие параметры. Уже в слепой проверке модели подбора только по темпераментам точность прогноза составила более 90%

38%

пользователей используют дейтинг так же для поиска друзей

Боль

ЧТО PSY-COM МЕНЯЕТ ДЛЯ ЧЕЛОВЕКА?

Становится проще сформировать комфортное социальное окружение

Появляются новые друзья, собеседники и единомышленники — люди, с которыми можно общаться, проводить время, разделять интересы, путешествовать, строить отношения или запускать совместные проекты, фокусируясь на главном, а не совместной подстройке

+53%

обращений к психологам с запросом "одиночество" за 2024г

Источники: Mediascope, 2025; ВЦИОМ, 2025; НАФИ; «Понимаю», данные за 2024 год (Forbes, 04.02.2025)

Psy-Com

Psy-Com — социальная платформа, объединяющая функционал социальной сети с психологическим тестированием и собственной рекомендательной системой



ФУНКЦИОНАЛ ПЛАТФОРМЫ

- Личный профиль
- Фотографии
- Друзья
- Мессенджер
- Психологические тесты
- Персональные рекомендации

Психологическое тестирование встроено в процесс регистрации и является обязательной частью формирования пользовательского профиля

ДОСТУПНОСТЬ

Платформа запущена, весь обозначенный функционал работает. Проводится оптимизация клиентского пути и пользовательского опыта

Web

www.psy-com.ru

Android

Psy-Com строит прогноз не по теоретическому сочетанию типов, а по статистике того, как люди с аналогичными профилями взаимодействуют в реальности

ГЛУБОКИЙ ПСИХОЛОГИЧЕСКИЙ ПРОФИЛЬ

625 вариантов темперамента

36 характеристик личности

17 тем анкетирования

Платформа формирует детальный профиль пользователя на основе психологического тестирования и анкеты, учитывая темперамент, личностные особенности, ценности, интересы и социальный контекст

СТАТИСТИКА РЕАЛЬНОГО ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ



Система накапливает оценки взаимодействия пользователей всех темпераментов, выявляет устойчивые закономерности и использует их для статистического прогноза комфортности новых контактов по методу подобия пользователей

ЭКСПЕРИМЕНТАЛЬНАЯ ПРОВЕРКА (исследование)

90% точность прогноза

880 респондентов

1 676 оценок взаимодействия

3 Слепых теста

Прогноз сравнивался с фактическими оценками участников после живого общения

ЗАЩИЩЁННОЕ АНАЛИТИЧЕСКОЕ ЯДРО

Публичная часть платформы

Изолированный контур обработки

Защищённый серверный контур

Психологические данные, статистическая база и алгоритмы расчёта размещены в изолированном защищённом серверном контуре

Ответы на тесты не хранятся на платформе. А результаты не видны другим пользователям

ПРОВЕРЯЕМАЯ ГИПОТЕЗА

Комфортность взаимодействия ранее незнакомых людей может быть спрогнозирована на основе дистанционного психологического тестирования и статистики фактических взаимоотношений между носителями различных темпераментных профилей

НЕРАВНОМЕРНОСТЬ ПОЗИТИВНЫХ ОЦЕНОК

Исходный психотип 102–102

Количество положительных оценок другим профилям

	100	101	102	103	104	105	106
106	0	0	7	0	0	0	0
105	0	2	2	4	3	2	0
104	0	3	3	2	1	3	0
103	0	8	1	2	2	3	0
102	0	1	1	0	0	3	1
101	0	2	1	1	0	1	0
100	0	0	0	0	0	0	0

В выборке выявлена выраженная неоднородность распределения положительных оценок. Например, пользователи с темпераментом 102–102 выбирают себе в друзья преимущественно темпераменты 103–101 и 106–102. Подобная концентрация предпочтений видна и на других темпераментах. Данная статистика послужила основой для статистического прогноза взаимодействия.

880
респондентов

1 676
оценок отношений

3
слепых теста

СТАТИСТИЧЕСКИЙ ПРОГНОЗ

Респонденты приглашали друзей и знакомых и оценивали комфортность общения с ними. Приглашённые проходили тестирование, в свою очередь приглашали своих знакомых и давали оценки общения с ними. Так мы получали статистику о том, с кем предпочитают дружить носители каждого темпераментного профиля. Для каждой пары формировалась матрица направленных оценок: A → B и B → A.

ЛОКАЛЬНОЕ СГЛАЖИВАНИЕ

Прогноз строится на распределении положительных оценок между темпераментными профилями. Для пар с небольшим числом наблюдений применяется локальное статистическое сглаживание. По мере накопления данных распределения уточняются и увеличивается точность прогноза.

ПРАКТИЧЕСКАЯ ПРОВЕРКА

В трёх слепых тестах (по 30 человек) участники общались вживую в течение 8 часов, а затем анонимно оценивали общение друг с другом. Совпадение субъективных оценок с предварительным прогнозом — 90,9% (189 из 208 совпадений).

ЗАЩИТА ИССЛЕДОВАНИЯ

Данное исследование было защищено как ВАР в РЭУ им. Г. В. Плеханова по специальности «Практический психолог». Дипломный руководитель, комиссия и заведующий кафедрой психологии оценили работу на «отлично».

Совместимость ≠ похожесть: важна эмпирическая комфортность взаимодействия, а не поиск «психологических копий».



КОМФОРТНОСТЬ

Под комфортностью мы понимаем приятное общение, которое хочется продолжать. Когда “человек с тобой на одной волне”, который “понимает и принимает твои реакции”, общение, “которое даёт энергию, а не забирает”

РЕКОМЕНДАЦИИ

Чтобы общение было комфортным, психопрофили не обязаны быть одинаковыми.

С одной стороны есть эффект сходства — склонность испытывать симпатию к людям, с которыми у нас общие ценности, взгляды, интересы и/или личностные особенности.

С другой межличностная комплементарность — сочетание различных, но взаимодополняющих психологических особенностей, потребностей и поведенческих ролей. Например, инициативный человек и более сдержанный партнёр могут комфортно взаимодействовать, когда один охотно берёт инициативу, а другому комфортнее её поддерживать

КОМАНДООБРАЗОВАНИЕ

Под подбором команды на основе психологии мы понимаем равнозначный учёт как психологической комфортности коммуникации внутри команды, так и профессиональные навыки и компетенции. Одно дополняет, а не исключает другое.
Командообразование в данном случае подразумевает, что сотрудники имеют не только общие ценности, взгляды, подходящие темпераменты и скиллы, но и что каждый член команды имеет подходящие своей роли личностные характеристики: менеджер по продажам будет открыт и коммуникабелен, бухгалтер иметь склонность к скрупулезности и дотошности, а руководитель иметь лидерские качества и знания о своей команде (благодаря платформе), так как для управления разными командами и достижения разных целей, требуются разные модели управления.



Psy-Com

От личного к общему



- находит «настоящую любовь», «лучшего друга».
- общие вкусы, интересы, приятное времяпрепровождение.
- повышение успеваемости, минимизирование конфликтов.
- минимум ссор, максимум эффективности и взаимопонимания.
- увеличение доходности, минимизация текучки, довольные сотрудники.
- повышение удовлетворённости жизнью, крепкие социальные связи.
- развитие института семьи, повышение демографии, продолжительности и качества жизни.

Psy-Com

Наиболее близкими по функционалу сейчас являются дейтинг-сервисы, хотя наши цели и задачи шире и не имеют прямого аналога

Параметр	Psy-Com	VK	Mamba	Tabor	Teamo	Twinby	Boo
Аудитория (MAU)	—	4,4 млн	~1,7 млн	~1,4 млн	~500 тыс	~400 тыс	~150 тыс
Зарегистрированные пользователи	—	36 млн	>70 млн	~61,4 млн	н/д	>21 млн	н/д
Доля рынка	—	~46%	~18%	~14%	~5%	~4%	~2%
Целевая аудитория	18 - 55+	25–34 (36%, 2025)	25–45 (2022)	25–34 (38%, 2023)	н/д	20–37 (2025)	н/д
Свайп-механика	Нет	Есть	Есть	Есть	Есть	Есть	Есть
Видеочат	Планируется	Есть	Есть	Нет	Нет	Нет	Нет
Показатели совместимости	Есть	Нет	Нет	Нет	Нет	Есть	Есть
Продвижение анкеты	Нет	Есть	Есть	Есть	Есть	Есть	Есть
Реклама	Нет	Есть	Есть	Есть	Есть	Есть	Есть
Полноценный базовый функционал	Есть	Нет	Нет	Частично есть	Нет	Частично есть	Частично есть
Командообразование (B2B)	Планируется	Нет	Нет	Нет	Нет	Нет	Нет
Подписка / месяц	299 ₽*	599 ₽	649 ₽	699 ₽	899 ₽	749 ₽	~1 000 ₽

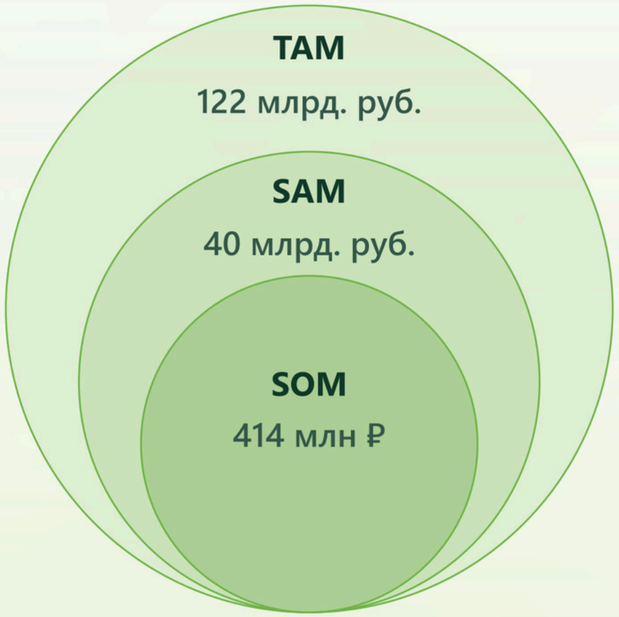
*Источники: VK/CNews (аудитория 2024), Mamba, Tabor, Twinby, Teamo, Boo; VK/Comscore, РБК, Москва 24, Т-Банк; прочее — материалы пользователей; * — не является публичной офертой*

Psy-Com

TAM / SAM / SOM: размер рынка и возможностей для Psy-Com

ВОРОНКА ВОЗМОЖНОСТЕЙ

размер потенциального рынка



SAM Пользователи с наиболее выраженной потребностью в установлении новых контактов (30%) и бизнес с процессами подбора и располагаемым бюджетом (40%)

SOM Прогноз выручки Y3 (с НДС): монетизация B2C-аудитории и первые B2B/HR-продажи

Цель по итогам 3-го года

1% SAM | **0,3% TAM**

РАСЧЁТ TAM ПО СЦЕНАРИЯМ МОНЕТИЗАЦИИ

B2C

Социальные контакты

98,4 млн × 897 ₽ = 88,3 млрд ₽

Интернет-аудитория РФ 18+; чек 299 ₽ × 3 мес./год

B2B

Командная совместимость

37,8 млн чел. / 5 × 15% × 15 000 ₽ = 17 млрд ₽

Офисные сотрудники, размер команды 5 чел, 15% пересборок состава, 15 000 ₽ подбор

HR

Найм и адаптация

37,8 млн чел. × 15% × 2 × 1 500 ₽ = 17 млрд ₽

Офисные сотрудники, 15% текучесть, 2 кандидата на вакансию, 1 500 ₽ проверка

B2C-аудитория

Студенты · молодые взрослые · зрелая аудитория

Общая боль

Безопасно расширить круг общения и найти комфортные контакты

Фокус первых 3 лет

Первые 3 года преобладает B2C: к Y3 его доля — около 97% выручки
Далее в модели растёт вклад B2B/HR

Psy-Com

B2C / ПОЛЬЗОВАТЕЛИ

Бесплатный базовый функционал

Психологическое тестирование, подбор совместимых людей, рекомендации и общение доступны без платных ограничений

Сценарии использования

Дружба, отношения, хобби, путешествия, деловые контакты, учебные и проектные группы

Платные расширения

Углублённые тесты, дополнительные фильтры, персонализация, визуальные элементы и расширенные возможности групп

299 ₽ / мес.	150 ₽	897 ₽ / год
подписка	разовая опция	Средний чек за год

B2B / КОМПАНИИ

Корпоративные решения

Оценка кандидатов, анализ совместимости сотрудников, формирование и пересборка команд, прогноз рисков взаимодействия

Дополнительные направления

Образование, управление коллективами, проектные группы

Модель монетизации

Корпоративная подписка, разовые проверки, командная диагностика. В перспективе — API-интеграции и лицензирование отдельных решений

1 500 ₽	15 000 ₽	от 5 000 ₽ / мес.
проверка кандидата	диагностика команды	подписка

ПРИВЛЕЧЕНИЕ B2C

- Реферальные приглашения и виральное распространение
- Психологический контент, соцсети, блогеры и профильные мероприятия
- Партнёрства с вузами, образовательными проектами и программами активного долголетия

ПРИВЛЕЧЕНИЕ B2B

- Личные контакты и пилотные проекты с компаниями, уже проявившими интерес к технологии
- Кейсы пилотов, прямые продажи, HR-партнёрства, профильные мероприятия, реклама и интеграции
- Целевые сегменты: HR, руководители, проектные команды, образование

Не является офертой, цены приведены в качестве ориентира и могут быть изменены

Psy-Com

Y1	Y2	Y3	Y4	Y5
Запуск MVP Расширение статистической базы Первые B2C-функции	Масштабирование B2C Улучшение рекомендаций Первые B2B-подключения	Устойчивая B2C-выручка Первые внешние B2B-клиенты Командные отчёты	Поддержание интереса B2C Расширение аналитики Усиление B2B-продаж	Масштабирование B2B Средний и крупный бизнес Аналитические B2B-продукты

РОСТ ПОЛЬЗОВАТЕЛЬСКОЙ БАЗЫ, МЛН ЧЕЛ



Psy-Com

ИТОГИ ФИНАНСОВОЙ МОДЕЛИ

ПОКАЗАТЕЛЬ	ИТОГ
Инвестиции, млн ₽	**20**
Выручка без НДС, млн ₽	**3 485**
EBITDA, млн ₽	**2 314**
Рентабельность EBITDA	**66%**
Чистая прибыль, млн ₽	**1 753**
Рентабельность чистой прибыли	**50%**
Операционные расходы, млн ₽	**1 171**
Зарегистрированные пользователи на конец года, млн	**40**
MAU на конец года, млн	**8**
Ставка дисконтирования (строка WACC)	**25%**
NPV при ставке 25%, млн ₽	**718**
IRR проекта, годовых	**382%**
ROI проекта за 5 лет	**8 765%**
PBP проекта, месяцев	**26**
DPBP проекта при 25%, месяцев	**27**
CAGR выручки Y1–Y5, в год	**244%**

ВЫРУЧКА, EBITDA И ЧИСТАЯ ПРИБЫЛЬ

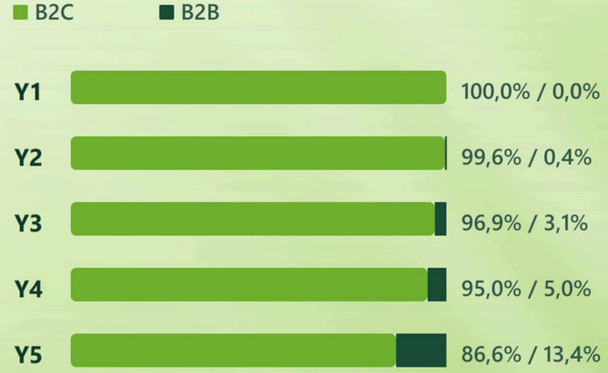


РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ ПО ГОДАМ



За 5 лет: EBITDA 66%; чистая прибыль 50% (отношение итоговых сумм)

СТРУКТУРА ВЫРУЧКИ БЕЗ НДС



РАСЧЁТ ВЫПЛАТ

Показатель, млн ₽	Год 1	Год 2	Год 3	Год 4	Год 5	Итого Y1–Y5
Чистая прибыль проекта	–10	2	140	596	1 025	**1 763**
Инвестиции в проект	20	—	—	—	—	**20**
Выплаты пулу 1	—	3	42	55	—	**100**
Выплаты пулу 2	—	1	20	29	—	**50**

ИТОГИ ДЛЯ ИНВЕСТОРОВ

Показатель	Пул 1	Пул 2
Период привлечения	ноя.26	сен.27
Сумма вложений	10 млн ₽	10 млн ₽
Доля распределяемой чистой прибыли	30%	14%
Кратность выплат к вложению	x10	x5
Совокупные выплаты	100 млн ₽	50 млн ₽
Доход сверх вложенной суммы	90 млн ₽	40 млн ₽
ROI за весь период	900%	400%
Расчётная годовая доходность, XIRR	125%	120%
Ожидаемое начало выплат	май.28	май.28
Ожидаемое окончание выплат	апр.30	май.30
Максимальный период выплат	7 лет	7 лет

ЮРИДИЧЕСКАЯ МОДЕЛЬ

Инвестиционный договор без передачи доли: 100% ООО остаётся у учредителей

Выплаты пропорциональны вложениям инвесторов в соответствующий пул

База выплат — чистая прибыль после налогов и операционных расходов

Инвесторы не получают корпоративных прав и не участвуют в управлении

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ИНВЕСТИЦИЙ



ФОТ и страховые взносы	59,8%
Поддержка и модерация	18,6%
Реклама и маркетинг	9,2%
Серверы и IT-инфраструктура	6,1%
Правовые расходы	2,2%
Прочие расходы	4,1%

Psy-Com

Правовая охрана интеллектуальной собственности на этапе разработки и консультаций

СОБСТВЕННАЯ РАЗРАБОТКА И ПРАВООБЛАДАНИЕ

Логика Psy-Com и алгоритмы прогнозирования совместимости разработаны учредителями. В продукте используются собственные методики и сторонние тесты с открытой лицензией

РИСКИ И ЗАЩИТА

- Копирование кода и интерфейса
- Утечка алгоритмов и статистики
- Незаконное использование бренда
- Споры с подрядчиками и лицензиями

Контроль: реестры Роспатента, магазины приложений, репозитории и конкурентные продукты. Защита через структуру и архитектуру БД.

Реагирование: фиксация нарушения → претензия → прекращение использования → судебная защита



ТЕКУЩИЙ СТАТУС И ГЕОГРАФИЯ

Сейчас:

- 0 патентов
- 0 регистраций программ для ЭВМ
- 0 регистраций баз данных
- 0 товарных знаков

Этап 1 — РФ: оформление прав между учредителями, регистрация программы для ЭВМ, базы данных и ТЗ Psy-Com.

Этап 2 — зарубежные рынки: расширение правовой охраны по мере выхода в новые страны

КОММЕРЦИАЛИЗАЦИЯ И ИСПОЛЬЗОВАНИЕ IP

Правообладатели → долгосрочная лицензия → ООО ПСИ-КОМ. ООО получает права на использование, развитие и коммерциализацию платформы. Лицензия не передаётся другим компаниям

B2B: Подписной доступ к инструментам оценки совместимости и командообразования через личный кабинет и/или API

ОЖИДАЕМЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ

Юридически оформленная принадлежность прав между учредителями

Регистрация ключевых объектов и режим коммерческой тайны

Готовность к лицензированию, B2B-контрактам и масштабированию



Анна Моисеева

Учредитель

РОЛЬ

- CSO: стратегия
- бизнес-модель
- финмодель
- маркетинг
- юридические вопросы
- B2B-коммуникация
- партнёрства

ОПЫТ

- X5 / «Перекрёсток»: 8+ лет в FMCG и ритейле, руководитель направления Fresh
- Стратегии категорий, P&L, бюджетирование и риск-менеджмент
- Запуск СТМ «Зелёная Линия» и «Молочный знак», новых категорий
- B2B-переговоры, автоматизация процессов, обучение команд 200+ человек
- Разработка и внедрение инструментов повышения эффективности процессов
- Консалтинговые проекты по развитию крупного бизнеса FMCG

ОБРАЗОВАНИЕ

- РЭУ им. Г. В. Плеханова, специальность «Экономика» (мировая экономика)
- ТПП РФ практика
- A.R.M.S. TRAINING HOUSE курс «Навыки переговоров»
- МГИМО курс «Переговорный процесс»
- PSM Consulting курс «Проектный менеджмент»

КОРПОРАТИВНЫЙ ОПЫТ

Крупный ритейл, X5 / «Перекрёсток», бренды, P&L и B2B-связи: опыт управления процессами, бюджетами, рисками и командами

САМОСТОЯТЕЛЬНЫЙ ЗАПУСК

На старте команда сама закрывает ключевые функции проекта: продукт, IT, дизайн, аналитику, маркетинг, переговоры и привлечение финансирования

РЕСУРСЫ ДЛЯ РОСТА

Экспертные связи, AI-инструменты, нематериальные ресурсы и опыт делегирования позволяют быстро набрать команду для масштабирования

Сергей Григорьев

Учредитель



РОЛЬ

- Гендиректор, CEO
- продуктовая логика
- программная часть, MVP
- психометрия, алгоритмы
- UX, сбор данных
- аналитика

ОПЫТ

- Предприниматель: запуск малого бизнеса, управление командами до 50 человек, сервисом, рекламой и продажами
- Разработка ПО разного назначения — от пиротехнических программ до торговых роботов на Московской бирже
- Практикующий психолог в интегративном методе: профайлинг, диагностика, работа с поведением и коммуникацией
- Соединяет инженерное мышление, продуктовый подход и прикладную цифровую разработку

ОБРАЗОВАНИЕ

- ДПО РЭУ им. Г.В. Плеханова «Практический психолог»
- МАИ, специальность «Проектирование самолётов»
- ИПО, повышение квалификации «Обучение профайлингу»
- PSM Consulting курс «Проектный менеджмент»
- ИПО, повышение квалификации «Психодиагностика»

ООО ПСИ-КОМ

ИНН: 9713037384

ОГРН: 1267700291737

Сергей Григорьев

+79104819222

info@psy-com.ru

www.psy-com.ru

Psy-Com

Путь от личного социального благополучия — к здоровью целого общества