

Mykyta Symonenko, CEO  
[symonenko.m@sidenum.com](mailto:symonenko.m@sidenum.com)  
+380666718172  
[sidenum.com](https://sidenum.com)



2025

# У НАС ПРОБЛЕМИ?

**44%** [1]

навичок працівників будуть  
не актуальні протягом  
наступних п'яти років

**74%** [2]

роботодавців кажуть, що їм  
важко знайти потрібних їм  
кваліфікованих спеціалістів.

**30%** [3]

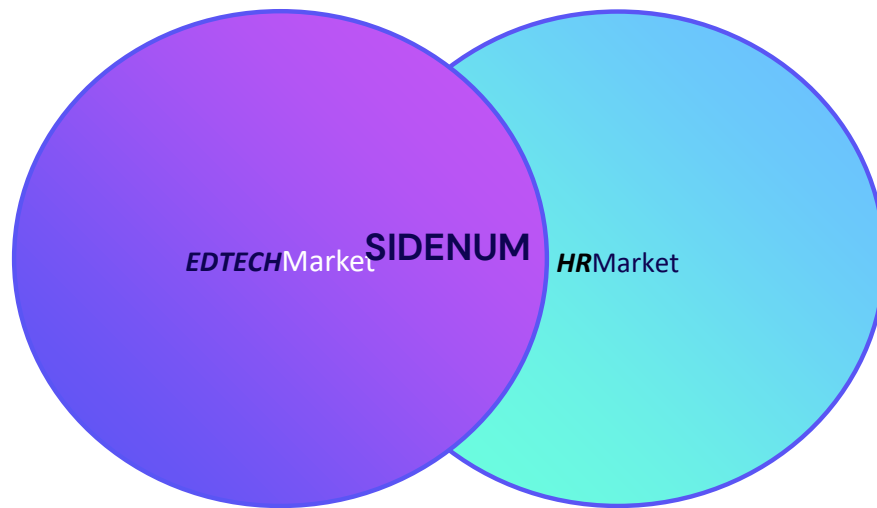
річної зарплати коштує  
найм не правильного  
кандидата

1) [THE FUTURE OF JOBS REPORT 2023](#)

2) [MANPOWERGROUP](#)

3) [BUSINESS.COM](#)

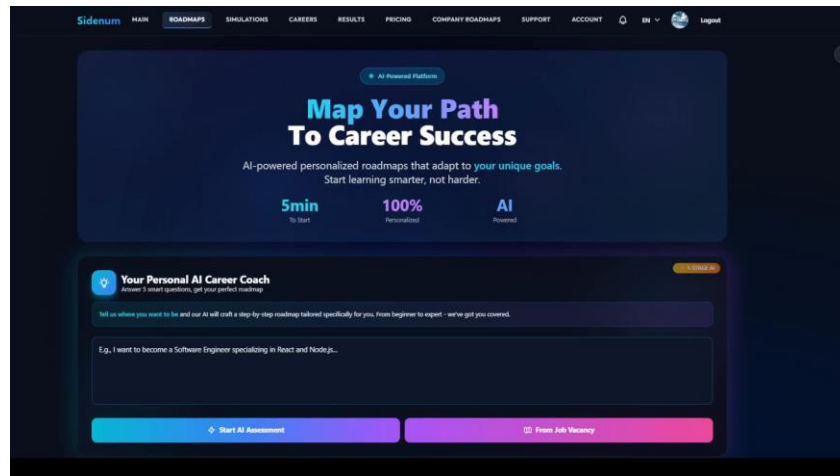
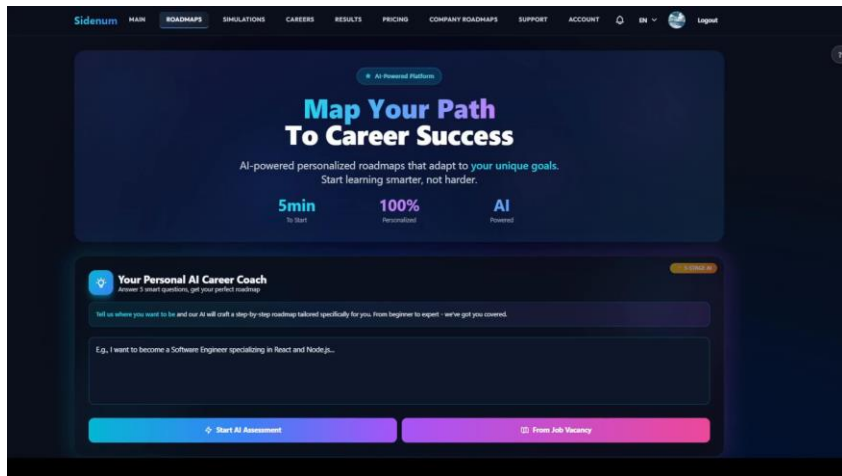
# Наше рішення: Усе в одному екосистема



# Від тесту до трансформації — цільове адаптивне навчання



ПОДІЛИСЬ ДОСВІДОМ ТА БАЖАННЯМ - ОТРИМАЙ АДАПТИВНУ ДОРОЖНЮ КАРТУ

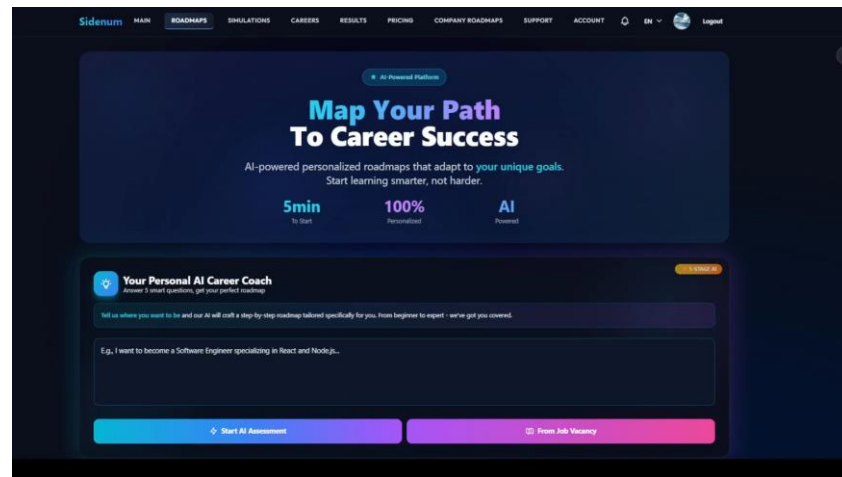
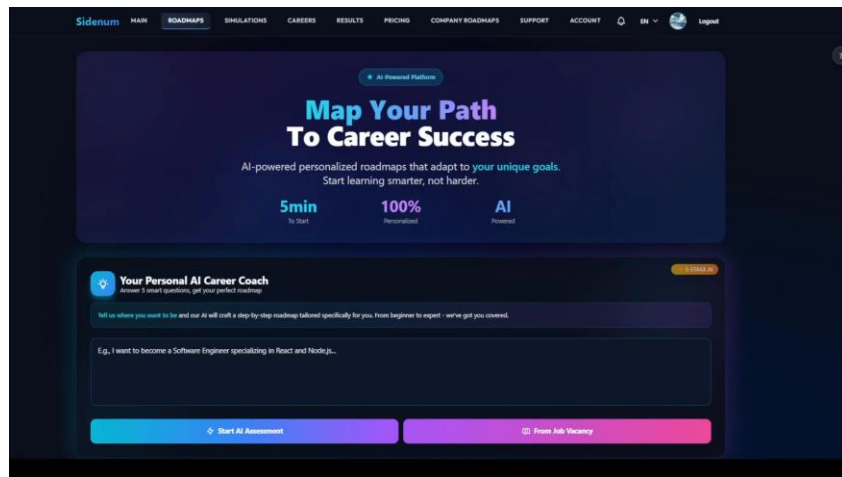


A REAL-TO-LIFE LEARNING JOURNEY THAT MIRRORS ON-THE-JOB EXPERIENCE, NOT JUST THEORY.

# Від тесту до трансформації — цільове адаптивне навчання



СИМУЛЯЦІЯ ЯК СПОСІБ ВИЯВИТИ НАПРЯМОК ВАШОГО МИСЛЕННЯ ТА ПОКРАЩИТИ ЙОГО

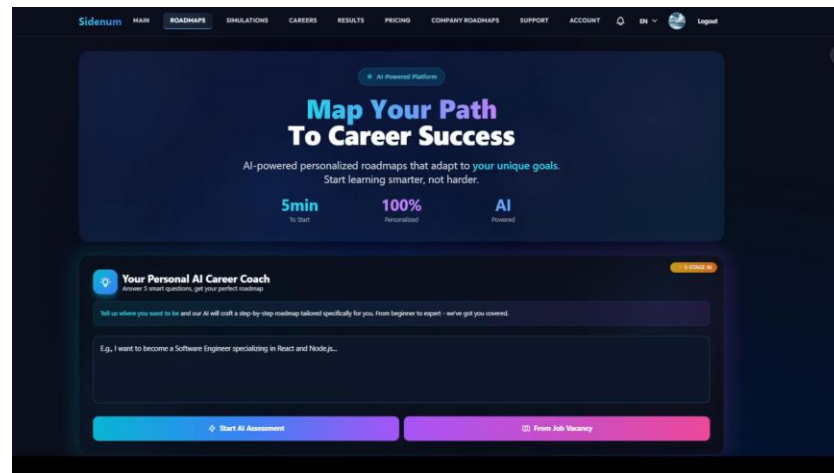
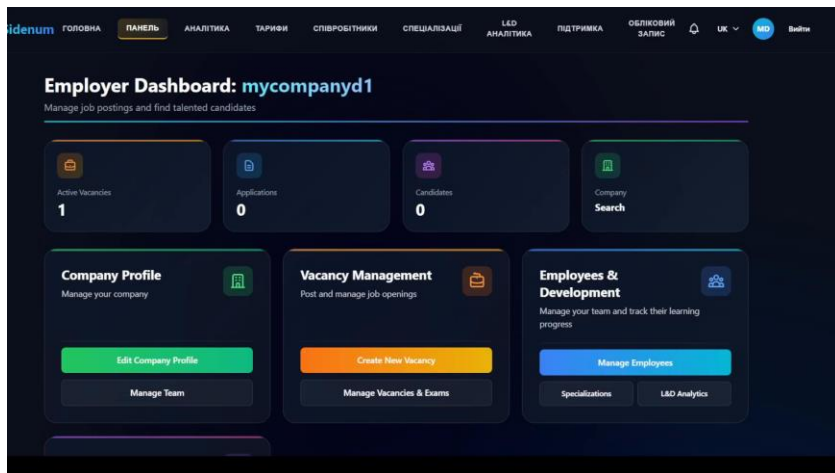


A REAL-TO-LIFE LEARNING JOURNEY THAT MIRRORS ON-THE-JOB EXPERIENCE, NOT JUST THEORY.

# Наймайте найкращих, розвивайте потенційних



ПЕРЕТВОРІТЬ ПРОЦЕС НАЙМУ НА ІНСТРУМЕНТ РОЗВИТКУ: ВІД РОЗУМНОГО ТЕСТУВАННЯ ДО КОРПОРАТИВНОГО НАВЧАННЯ (L&D).



THE END OF THE GUESSWORK ECONOMY. MAKE YOUR NEXT HIRE YOUR BEST HIRE.

# Комплекс ринків

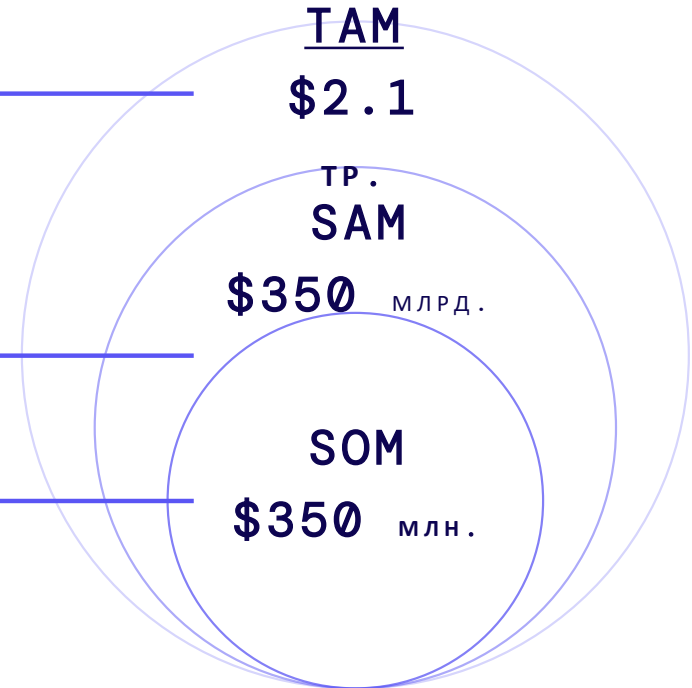
**\$487 млрд[1] – Corporate Training Market**

**\$620 млрд[2] – Global Staffing & Recruitment Market**

**+ \$1 трлн. [3] – Management Consulting Market**

**\$350 млрд. [4] – career-oriented online learning**

**\$350 млн. – in 2027**



1) [EINPRESSWIRE](#)

2) [SIA](#)

3) [RESEARCHGATE](#)

4) [WWW.DEVLINPECK.COM](#)

# Ми єдині хто веде Вас до цілі

Feature / Value Proposition		Sidenum		ChatGPT/Claude		Coursera/Udemy		Платформи тестування (TestGorilla / HackerRank)
Персоналізовані Roadmaps	+	Динамічна, адаптивна та візуальна, орієнтовує на результати опитування	⊗	Текстовий список	-	Статична програма	-	Немає (Тільки тести)
Практика та Симуляції	+	AI-аналіз запису екрана кандидата + симуляція "робочого дня" (тулзи, задачі і т.д)	-	Лише текст	-	Пасивні тести	⊗	Тільки статичні тестові завдання (без відео-аналізу дій)
Smart-скрінг кандидатів (B2B)	+	Тестування та Динамічна генерація AI-інтерв'ю персонально під CV кожного кандидата	-	Потрібні ручні промпти	-	Немає	⊗	Стандартизовані тести для всіх (без адаптації під CV)
Оцінка навичок та Anti-Cheat	+	Захист від списування (AI, трекінг), авто-рейтинг	-	Це інструмент для списування	-	Легко науглити відповіді	+	Є базовий прокторинг
Робота з відмовами (Killer Feature)	+	Відповідь по результатам відбору та генерація Roadmap для відхилених кандидатів	-	Немає	-	<!--StartFragment-->Немає<!--EndFragment-->	-	Немає (просто відмова)
Розвиток команди (L&D)	+	Генерація карт розвитку для команди + трекінг прогресу	-	Немає системності	⊗	Корпоративна підписка на курси (без прив'язки до процесів компанії)	-	Немає (це тільки найм)
Економіка та масштабованість	+	Економить 80% часу HR, автоматизує рутину на 100%, працює 24/7.	⊗	Дешево, але нульова автоматизація (забирає час HR)	⊗	Середня ціна, покриває тільки теорію (немає найму)	⊗	Висока ціна за кандидата, покриває тільки етап оцінки

# БІЗНЕС МОДЕЛЬ



## B2C SUBSCRIPTION

МОНЕТИЗАЦІЯ КОРИСТУВАЧІВ ЧЕРЕЗ ЩОМІСЯЧНУ ПІДПИСКУ. ДОСТУП ДО AI-СИМУЛЯЦІЙ, ПЕРСОНАЛЬНОГО МЕНТОРА ТА ПОГЛИБЛЕНОЇ АНАЛІТИКИ НАВИЧОК.

**ЦІНА: \$20 - \$75 НА МІСЯЦЬ**



## B2B HIRING SAAS (HIGH MARGIN)

SAAS ДЛЯ КОМПАНІЙ. ОПЛАТА ЗА ГЕНЕРАЦІЮ КВАЛІФІКАЦІЙНИХ ІСПИТІВ ТА АВТОМАТИЧНИЙ СКРИНІНГ КАНДИДАТІВ. ЕКОНОМІЯ СОТЕНЬ ГОДИН ІНЖЕНЕРІВ.

**ЦІНА: \$1-2 ДОЛЛАРА ЗА КАНДИДАТА + ПІДПИСКА L&D**

## TIMELINE

# Go To Market

### ЗАПУСК MVP 16.05.2025

Вебсайт, 36 професій, автоматизація через Zapier, рекомендація професії, кар'єрна дорожня карта, партнерські пропозиції з освітніми платформами.

28.11.2025

- Адаптивна дорожня карта
- Симуляція з історією
- B2B екзамінатор по вакансії
- Звіти
- Резюме на основі навичок

26.03.2026

Product hunt запуск

3 МІСЯЦІ ПОТОМУ

- Тестування конверсії
- Продаж B2B

9 МІСЯЦІВ ПОТОМУ

- Ринок Азії

36 МІСЯЦІВ ПОТОМУ

Підтримка мульти  
платформи

# СУПРОВОДЖУВАЛИ У РОЗВИТКУ



**БУЛАНА ТЕТЯНА**

КОНСУЛЬТАЦІЯ  
[BULANA.T.M@NMU.ONE](mailto:BULANA.T.M@NMU.ONE)

ДОЦЕНТ  
КАНДИДАТ ТЕХНІЧНИХ НАУК



**СИМОНЕНКО МИКИТА**

CEO  
[SYMONENKO.PROF@GMAIL.COM](mailto:SYMONENKO.PROF@GMAIL.COM)

- 7 РОКІВ ДОСВІДУ У ПРОДАКТ МЕНЕДЖМЕНТІ ТА БІЗНЕС АНАЛІЗІ
- 13 ПРОЕКТІВ УСПІШНО ЗАПУЩЕНО
- PHD КАНДИДАТ



**ЖЕЛДАК ТІМУР**

НАУКОВИЙ КЕРІВНИК  
[ZHELDAK.T.A@NMU.ONE](mailto:ZHELDAK.T.A@NMU.ONE)

ЗАВІДУВАЧ КАФЕДРИ СИСТЕМНОГО АНАЛІЗА ТА УПРАВЛІННЯ (2020),  
ДОЦЕНТ (2006), КАНДИДАТ ТЕХНІЧНИХ НАУК (2002).

# СКІЛЬКИ НАМ ПОТРІБНО? \$300.000



## Що принесе нам \$300.000?

1. ARR— \$600.000+
2. Клієнти:
  - B2B: 50-70 компаній, що платять
  - B2C: 2.000+ активна база користувачів
1. Команда: налагоджений процес (sales+marketing+dev), яка генерує гроші навіть без моєї участі

# Дякую за увагу!



TELEGRAM



WHATSAPP

Mykyta Symonenko

CEO and founder

Website: [Sidenum.com](https://Sidenum.com)

Mail: [mykyta.symonenko.prof@gmail.com](mailto:mykyta.symonenko.prof@gmail.com)

Phone: +380666718172

# Appendix

# Partners

	2025	2026
Revenues	\$776 516	\$78 136 085
Cost	\$575 706	\$52 313 829
<b>EBITDA</b>	<b>\$200 811</b>	<b>\$25 023 077</b>

# Financials

## *Marketing*

Marketing costs	Jun-25	Jul-25	Aug-25	Sep-25
Google adds	\$1 500,00	\$2 500,00	\$2 500,00	\$2 500,00
Social media	\$1 500,00	\$2 500,00	\$2 500,00	\$2 500,00
Organic /comp	\$500,00	\$2 500,00	\$2 500,00	\$2 500,00
Referrals	\$0	\$0	\$0	\$0
Affiliate	\$0	\$0	\$0	\$0
<b>total marketing</b>	<b>\$3 500,00</b>	<b>\$7 500,00</b>	<b>\$7 500,00</b>	<b>\$7 500,00</b>

# Financials

## Salaries

	Jun-25	Jul-25	Aug-25	Sep-25
CEO	\$2 260,00	\$2 260,00	\$2 260,00	\$2 260,00
CPO	\$1 356,00	\$1 356,00	\$1 356,00	\$1 356,00
CMO	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00
ML engineer	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00
Dev 2	\$2 260,00	\$2 260,00	\$2 260,00	\$3 766,67
Dev3	\$2 260,00	\$2 260,00	\$2 260,00	\$2 825,00
QA	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00
Product	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00
Designer	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00
Legal	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00
PM	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00
Translator	\$2 919,17	\$2 919,17	\$0,00	\$0,00
Tech-support	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00
Accountant	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00
total	\$11 055,17	\$11 055,17	\$8 136,00	\$10 207,67

# Financials

## *Operational costs*

	June-25	July-25	August-25	September-25
operational costs	0	0	0	0
Software (gmail, website)	0	0	0	0
Designer	0	0	0	0
Accounting	0	0	0	0
Legal	0	0	0	0
Partners & experts	0	0	3000	3000
staff training	0	0	0	0
Entertainment	0	0	0	0
<b>Total</b>	<b>\$0,00</b>	<b>\$0,00</b>	<b>\$3 000,00</b>	<b>\$3 000,00</b>

# Content Partnerships: Live & Expanding

- Affiliate programs **already signed** with **Coursera** and **Educative.io**; their courses are embedded in our career roadmaps.
- Integrations with additional top providers are **underway**, further enlarging our catalog through 2025.



# Business Incubator

CERTIFICATE OF  
COMPLETION

eō BUSINESS  
INCUBATORS

Certificate №14.7

This is to certify that

# SIDENUM

has successfully completed the eō Business Incubators program

5th of March 2025

Date



Eduard Simson

*The Head of eō Business Incubators*

# Market Research

## **Respondent Information:**

Interviews were conducted with 106 individuals (34 of them non-anonymously), aged between 18 and 45, representing more than 16 different professional fields.

## **Interview Process:**

The survey was conducted in person and included 17 questions focused on understanding the problem space. A second round of interviews was held to assess the necessity of solving the identified issues.

## **Findings from the Second Interview Round:**

- The **need for a structured roadmap** was rated as **9.3 out of 10**.
- The **need for independent skill assessment/testing** was rated as **9.3 out of 10**.
- **Willingness to pay** for such a product was demonstrated by **76% of respondents**.
- **Willingness to participate in beta testing** was expressed by **64% of respondents**.

# Goal and principle behind developing the roadmap

## *"I WOULD LIKE TO BECOME A CODER"*

The system will attempt to understand:

1. What does the student mean by "coding"?
2. Whether the student truly wants to become a programmer (perhaps he isn't aware of other professions or specializations).
3. Why does the student want to become a programmer?
4. In which direction/specialization does the student wish to become a programmer?
5. Which field would suit the student best?
6. What knowledge and skills does the student currently lack?

Based on the collected information, the system will build a personalized roadmap, taking into account the user's existing skills, knowledge, and preferred learning methods.

## *"I WOULD LIKE TO OPEN MEAT SHOP"*

The system will attempt to understand:

1. What position does the student want to hold in this meat shop?
2. Whether he already has any knowledge or experience.
3. How deeply does the student want to be involved in the processes?
4. In which country does the student wish to open the shop?
5. Whether the student plans to limit himself/herself to a single shop or wants to build a chain.
6. How does the student prefer to learn (reading books, watching video courses, or learning with a mentor)?

The system will construct a set of roadmaps to help him achieve his goal, specifically:

1. A roadmap for understanding the principles, systems, and processes of running the shop (hiring, equipment requirements, handling calculations and forecasts, etc.).
2. A roadmap to help him study the laws and accounting requirements of the country in which he wishes to open the shop.
3. Learning the language and culture of the country (if necessary).

## *"I WOULD LIKE TO UPGRADE MY MANAGEMENT SKILLS"*

The system will attempt to understand:

1. What the student understands by "management."
2. The purpose of learning this skill is.
3. The industry or domain in which this skill is needed.
4. Whether the student already has experience or knowledge in that domain.
5. Any complementary skills required alongside management for this specific field?

The system will build a roadmap that adapts to the field in which the person wishes to work and includes a set of parallel skills necessary for that field and direction.

# Adaptive dialogue assessment and final situational simulation

## HOW IS THIS GOING TO WORK?

The principle of this type of testing is a dialogue between the system and the student. The student is asked a question to which they must respond not by selecting from preset answers, but openly, reflecting and revealing their line of thought and understanding of the material covered. In this way, both the system and the student will understand the student's level of knowledge. There are no answer options that give hints—only the student's stream of thought.

## WHAT'S WRONG WITH A REGULAR TEST?

- 1) The very concept of a test causes stress for students (during interviews it was found that 78% of respondents dislike tests and associate them with negative feelings).
- 2) A test that offers answer choices allows the possibility of “guessing” or getting a “hint,” making it impossible to know whether the person truly understood the material or was just hoping to get lucky. It is far better to understand the student's thought process and guide it in the right direction. We want to address the process itself, not just the symptoms.

## WHAT IS THE FINAL SIMULATION?

Depending on the selected difficulty level:

1. **Simple difficulty:** the system provides a series of tasks to check whether the person is ready to pursue their goal.
2. **High difficulty:** the person must undergo a six-hour simulation, completing assigned tasks and responding to randomly introduced events.

# Dialog-based testing and final simulation (scenario simulation) – Example

THE STUDENT HAS STUDIED THE JUNIOR PROJECT MANAGEMENT TRACK IN IT.

**System:** You have a team of 12 people. Two of them have fallen out, and one of them refuses to do their work, which is holding up the process. How would you handle this situation?

**Student:** I would try to find out what the cause of the conflict is.

**System:** And how would you go about doing that?

**Student:** I would survey witnesses and hold one-on-one meetings with those involved in the conflict.

**System:** And what if it turns out that one was the victim and the other instigated the situation?

**Student:** I would try to motivate the instigator to cooperate with the victim. I would attempt to understand what motivated them.

**System:** And if they demand a large bonus as motivation, how would you proceed?

...