

ПАСПОРТ СТАРТАП-ПРОЕКТА

<https://pt.2035.university/project/unique-user-signature>

Наименование образовательной организации высшего образования (Получателя гранта)	ФГБОУ ВО «Тамбовский государственный технический университет»
Карточка ВУЗа (по ИНН)	
Регион ВУЗа	Тамбовская область
Наименование акселерационной программы	Акселератор «ЦифРаПром» ТГТУ
Дата заключения и номер Договора	70-2023-000644 11.07.2023

КРАТКАЯ ИНФОРМАЦИЯ О СТАРТАП-ПРОЕКТЕ	
1	Название стартап-проекта* Unique User Signature
2	Тема стартап-проекта* <i>Указывается тема стартап-проекта в рамках темы акселерационной программы, основанной на Технологических направлениях в соответствии с перечнем критических технологий РФ, Рынках НТИ и Сквозных технологиях.</i> Unique User Signature - чёткое определение конкретного пользователя в сети для выявления его предпочтений и продажи ему релевантного товара.
3	Технологическое направление в соответствии с перечнем критических технологий РФ* Нано-, био-, информационные, когнитивные технологии

4	Рынок НТИ	TechNet																											
5	Сквозные технологии	Искусственный интеллект																											
ИНФОРМАЦИЯ О ЛИДЕРЕ И УЧАСТНИКАХ СТАРТАП-ПРОЕКТА																													
6	Лидер стартап-проекта*	- 176755 - 1424857 - Шипилова Виктория Геннадиевна - 8 9027222924 - shipilova.vika02@mail.ru																											
7	Команда стартап-проекта (участники стартап-проекта, которые работают в рамках акселерационной программы) <table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <thead> <tr> <th>№</th> <th>Unti ID</th> <th>Leader ID</th> <th>ФИО</th> <th>Роль в проекте</th> <th>Телефон</th> <th>Почта</th> <th>Должность</th> <th>Опыт и квалификация</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>1</td> <td>176755</td> <td>1424857</td> <td>Шипилова Виктория Геннадиевна</td> <td>лидер</td> <td></td> <td>shipilova.vika02@mail.ru</td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>2</td> <td>1109419</td> <td>2106853</td> <td>Ефремова Валерия Анатольевна</td> <td></td> <td></td> <td>efremovavaleria15@gmail.com</td> <td></td> <td></td> </tr> </tbody> </table>		№	Unti ID	Leader ID	ФИО	Роль в проекте	Телефон	Почта	Должность	Опыт и квалификация	1	176755	1424857	Шипилова Виктория Геннадиевна	лидер		shipilova.vika02@mail.ru			2	1109419	2106853	Ефремова Валерия Анатольевна			efremovavaleria15@gmail.com		
№	Unti ID	Leader ID	ФИО	Роль в проекте	Телефон	Почта	Должность	Опыт и квалификация																					
1	176755	1424857	Шипилова Виктория Геннадиевна	лидер		shipilova.vika02@mail.ru																							
2	1109419	2106853	Ефремова Валерия Анатольевна			efremovavaleria15@gmail.com																							
ПЛАН РЕАЛИЗАЦИИ СТАРТАП-ПРОЕКТА																													
8	Аннотация проекта* <i>Указывается краткая информация (не более 1000 знаков, без пробелов) о стартап-проекте (краткий реферат проекта, детализация отдельных блоков предусмотрена другими разделами Паспорта): цели и задачи проекта, ожидаемые результаты, области применения результатов, потенциальные потребительские сегменты</i>	Для компаний продающих и продвигающих свои товары и услуги в интернете наше решение на основе алгоритмов ИИ в классификации и определении конкретного пользователя в сети будет выполнять функцию чёткого определения конкретного пользователя в сети для выявления его предпочтений и продажи ему релевантного товара и в отличие от FLoC, SKAdNetwork и Fingerprint будет иметь преимущество в точности определения конкретного пользователя в сети, а также определения конкретных устройств, которые использует данный человек без использования личных и приватных данных этого пользователя.																											
Базовая бизнес-идея																													
9	Какой продукт (товар/ услуга/ устройство/ ПО/ технология/ процесс и т.д.) будет продаваться* <i>Указывается максимально понятно и емко информация о продукте, лежащем в основе стартап-проекта, благодаря реализации которого планируется получить основной доход</i>	Технология, которая определяет уникального пользователя в сети с помощью массива обезличенных данных с применением алгоритмов машинного обучения — «Unique User Signature».																											

10	<p>Какую и чью (какого типа потребителей) проблему решает*</p> <p><i>Указывается максимально и емко информация о проблеме потенциального потребителя, которую (полностью или частично) сможет решить ваш продукт</i></p>	<p>Выяснилось, что зачастую большая часть бюджета на рекламу съедается издержками ПО и показом большей части рекламы «не тем» клиентам, т.е. людям, которые никак не заинтересованы в покупке данных товаров и услуг.</p> <p>Клиенты очень хотят, чтобы их вложения в рекламу их товаров и услуг окупались как можно быстрее и в многократном размере, а это достигается путём высокой эффективности рекламы и попаданием информации в нужном виде заинтересованным в данных товарах и услугах людям.</p>
11	<p>Потенциальные потребительские сегменты*</p> <p><i>Указывается краткая информация о потенциальных потребителях с указанием их характеристик (детализация предусмотрена в части 3 данной таблицы): для юридических лиц – категория бизнеса, отрасль, и т.д.; для физических лиц – демографические данные, вкусы, уровень образования, уровень потребления и т.д.; географическое расположение потребителей, сектор рынка (B2B, B2C и др.)</i></p>	<p>Наш клиент это рекламные компании, а также малый, средний и крупный бизнес, который продаёт, продвигает свои товары или услуги в сети интернет и использует таргетинговую рекламу и другие средства для продвижения своих товаров и услуг в сети. Эти компании принимают решения на основе предпочтений своих клиентов и на основе роста или падения продаж какого-либо товара или услуги, а также анализа рынка в текущий момент. Бюджет у всех компаний разный, в зависимости от их размера и достижений на рынке, но общее в одном: они тратят до 50 процентов своих доходов для рекламы и продвижения своих товаров и услуг, чтобы эффективно вести бизнес и оставаться на плаву.</p>
12	<p>На основе какого научно-технического решения и/или результата будет создан продукт (с указанием использования собственных или существующих разработок)*</p> <p><i>Указывается необходимый перечень научно-технических решений с их кратким описанием для создания и выпуска на рынок продукта</i></p>	<p>Данная технология основана на использовании нескольких уровней данных для определения и присвоения уникального цифрового идентификатора конкретному пользователю в сети. В этой технологии есть пять основных уровня данных: след конкретного устройства, след конфигурации оборудования отдельного цифрового терминала, след операционной системы, след браузера, общий сетевой след.</p>
13	<p>Бизнес-модель*</p> <p><i>Указывается кратко описание способа, который планируется использовать для создания ценности и получения прибыли, в том числе, как планируется выстраивать отношения с потребителями и поставщиками, способы привлечения финансовых и иных ресурсов, какие каналы продвижения и сбыта продукта планируется использовать и развивать, и т.д.</i></p>	<p>-Продажа программного продукта частным рекламным компаниям; -Продажа возможности использования ПО малому, среднему и крупному бизнесу для повышения эффективности продаж в интернете; -Продажа ПО государственным структурам для идентификации пользователей в сети на основе обезличенных данных.</p>
14	<p>Основные конкуренты*</p> <p><i>Кратко указываются основные конкуренты (не менее 5)</i></p>	<p>FLoC , SKAdNetwork , Fingerprint</p>
15	<p>Ценностное предложение*</p> <p><i>Формулируется объяснение, почему клиенты должны вести дела с вами, а не с вашими конкурентами, и с самого начала делает очевидными преимущества ваших продуктов или услуг</i></p>	<p>Что принесёт заказчику UUS: экономию расходов на рекламу и поиск клиентов, рост доходов за счёт подбора релевантных предложений по продажам своего продукта, повышение эффективности продаж и рекламы товаров и услуг заказчика</p>

16	<p>Обоснование реализуемости (устойчивости) бизнеса (конкурентные преимущества (включая наличие уникальных РИД, действующих индустриальных партнеров, доступ к ограниченным ресурсам и т.д.); дефицит, дешевизна, уникальность и т.п.)*</p> <p><i>Приведите аргументы в пользу реализуемости бизнес-идеи, в чем ее полезность и востребованность продукта по сравнению с другими продуктами на рынке, чем обосновывается потенциальная прибыльность бизнеса, насколько будет бизнес устойчивым</i></p>	<p>Для компаний продающих и продвигающих свои товары и услуги в интернете наше решение на основе алгоритмов ИИ в классификации и определении конкретного пользователя в сети будет выполнять функцию чёткого определения конкретного пользователя в сети для выявления его предпочтений и продажи ему релевантного товара и в отличие от FLoC, SKAdNetwork и Fingerprint будет иметь преимущество в точности определения конкретного пользователя в сети, а также определения конкретных устройств, которые использует данный человек без использования личных и приватных данных этого пользователя.</p>
<p>Характеристика будущего продукта</p>		
17	<p>Основные технические параметры, включая обоснование соответствия идеи/задела тематическому направлению (лоту)*</p> <p><i>Необходимо привести основные технические параметры продукта, которые обеспечивают их конкурентоспособность и соответствуют выбранному тематическому направлению</i></p>	<p>Технология, которая определяет уникального пользователя в сети с помощью массива обезличенных данных с применением алгоритмов машинного обучения — «Unique User Signature». Данная технология основана на использовании нескольких уровней данных для определения и присвоения уникального цифрового идентификатора конкретному пользователю в сети. В этой технологии есть пять основных уровня данных: след конкретного устройства, след конфигурации оборудования отдельного цифрового терминала, след операционной системы, след браузера, общий сетевой след.</p>
18	<p>Организационные, производственные и финансовые параметры бизнеса*</p> <p><i>Приводится видение основателя (-лей) стартапа в части выстраивания внутренних процессов организации бизнеса, включая партнерские возможности</i></p>	<p>Нулевые затраты на этапе разработки: требуется только опыт и время. На этапе Альфа-тестирования проекта необходим штат тестировщиков, которые будут наполнять базу проекта различными данными. 3-6 месяцев с оборудованием и расходами на зарплату тестировщикам – 1,5 млн. р. На этапе Бета-тестирования можно заключить контракт с одной или несколькими компаниями на бесплатное использование программного продукта в будущем. Итого: 1,5 – 2 млн. р расходов с учётом инфляции до достижения стадии MVP Затраты на поддержание жизненного цикла продукта: покупка и поддержание работы нескольких серверов, а также поддержание работоспособности продукта и его улучшение согласно текущему курсу медианной зарплаты, цен на сервера и уровня инфляции.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Государственные специализированные структуры; - Частный бизнес, заинтересованный в повышении уровня продаж своего продукта; - Инвесторы, заинтересованные в проекте и желающие получать процент от прибыли после выпуска готового продукта.

19	<p>Основные конкурентные преимущества*</p> <p><i>Необходимо привести описание наиболее значимых качественных и количественных характеристик продукта, которые обеспечивают конкурентные преимущества в сравнении с существующими аналогами (сравнение по стоимостным, техническим параметрам и проч.)</i></p>	<p>Предполагается, что за счёт глубокого анализа общих данных ранжированных по уровням -- данная технология позволит с высокой точностью определить уникального пользователя в сети, а также определить различные устройства, которые использует один и тот же человек для доступа в интернет. Для работы UUS используются только обезличенные данные.</p>
20	<p>Научно-техническое решение и/или результаты, необходимые для создания продукции*</p> <p><i>Описываются технические параметры научно-технических решений/ результатов, указанных в пункте 12, подтверждающие/ обосновывающие достижение характеристик продукта, обеспечивающих их конкурентоспособность</i></p>	<p>Массив обезличенных данных с применением алгоритмов машинного обучения — «Unique User Signature». В UUS обезличенные данные пользователя собираются, подразделяются по уровням и анализируются в совокупности алгоритмами машинного обучения для идентификации уникального пользователя в сети.</p>
21	<p>«Задел». Уровень готовности продукта TRL</p> <p><i>Необходимо указать максимально емко и кратко, насколько проработан стартап-проект по итогам прохождения акселерационной программы (организационные, кадровые, материальные и др.), позволяющие максимально эффективно развивать стартап дальше</i></p>	<p>TRL3 Начало исследований и разработок. Подтверждение характеристик.</p>
22	<p>Соответствие проекта научным и(или) научно-техническим приоритетам образовательной организации/региона заявителя/предприятия*</p>	<p>Стартап-проект соответствует научным и научно-техническим приоритетам ФГБОУ ВО "ТГТУ" и Тамбовской области. Информационные технологии и искусственный интеллект: ТГТУ уделяет большое внимание развитию информационных технологий и искусственного интеллекта. Университет проводит исследования и разработки в области компьютерных наук, кибербезопасности, анализа данных, машинного обучения и других смежных областей.</p>
23	<p>Каналы продвижения будущего продукта*</p> <p><i>Необходимо указать, какую маркетинговую стратегию планируется применять, привести кратко аргументы в пользу выбора тех или иных каналов продвижения</i></p>	<p>Выход на рынок должен произойти на этапе бета-тестирования программного продукта, когда будут найдены потенциальные заказчики и инвесторы, благодаря поддержке которых будет завершена MVP версия UUS.</p>
24	<p>Каналы сбыта будущего продукта*</p> <p><i>Указать какие каналы сбыта планируется использовать для реализации продукта и дать кратко обоснование выбора</i></p>	<p>Продажа программного продукта частным рекламным компаниям; Продажа возможности использования ПО малому, среднему и крупному бизнесу для повышения эффективности продаж в интернете; Продажа ПО государственным структурам для идентификации пользователей в сети на основе обезличенных данных.</p>
<p>Характеристика проблемы, на решение которой направлен стартап-проект</p>		

25	<p>Описание проблемы*</p> <p><i>Необходимо детально описать проблему, указанную в пункте 9</i></p>	<p>Пользователь запускает несколько рекламных кампаний в интернете, пользуется несколькими разными сервисами для эффективной рекламы на различных интернет-площадках. Тратит внушительные бюджеты на рекламу в месяц. Большая часть рекламных показов не доходит потенциальным клиентам, а показывается незаинтересованным в товарах и услугах людям. Навязчивая реклама вызывает чаще раздражение клиента и нерелевантна.</p>
26	<p>Какая часть проблемы решается (может быть решена)*</p> <p><i>Необходимо детально раскрыть вопрос, поставленный в пункте 10, описав, какая часть проблемы или вся проблема решается с помощью стартап-проекта</i></p>	<p>Пользователь пользуется одним продуктом для рекламы и платит умеренную цену для доставки этой рекламы нужным пользователям. Большая часть рекламных показов доходит до потенциальных потребителей товаров и услуг заказчика. Реклама очень эффективна и релевантна, а также не вызывает раздражения. Мы даём именно то, что нужно потребителю в данный момент. ё</p>
27	<p>«Держатель» проблемы, его мотивации и возможности решения проблемы с использованием продукции*</p> <p><i>Необходимо детально описать взаимосвязь между выявленной проблемой и потенциальным потребителем (см. пункты 9, 10 и 24)</i></p>	<p>Что принесёт заказчику UUS:</p> <ul style="list-style-type: none"> -- экономию расходов на рекламу и поиск клиентов, - рост доходов за счёт подбора релевантных предложений по продажам своего продукта - повышение эффективности продаж и рекламы товаров и услуг заказчика
28	<p>Каким способом будет решена проблема*</p> <p><i>Необходимо описать детально, как именно ваши товары и услуги помогут потребителям справиться с проблемой</i></p>	<p>Решение на основе алгоритмов ИИ в классификации и определении конкретного пользователя в сети будет выполнять функцию чёткого определения конкретного пользователя в сети для выявления его предпочтений и продажи ему релевантного товара</p>
29	<p>Оценка потенциала «рынка» и рентабельности бизнеса*</p> <p><i>Необходимо привести кратко обоснование сегмента и доли рынка, потенциальные возможности для масштабирования бизнеса, а также детально раскрыть информацию, указанную в пункте 7.</i></p>	<p>В период пандемии коронавируса продажи и покупки товаров и услуг через интернет возросли многократно. Площадки таргетинговой рекламы Yandex и Google. Рынок очень динамичен. В 2023 году происходит массовый отказ от файлов куки и делается ставка на конфиденциальность и приватность пользователей, а также на сохранность их личных данных. Постоянно разрабатываются локальные и глобальные решения по созданию эффективных аналогов куки-файлам в виде различных программных продуктов, алгоритмов, нейросетей. Эти решения создаются как огромными корпорациями, так и небольшими компаниями и энтузиастами.</p>

ПЛАН ДАЛЬНЕЙШЕГО РАЗВИТИЯ СТАРТАП-ПРОЕКТА

октябрь 2023 – Июнь 2024 – разработка ПО и обучение алгоритмов ИИ
 Июнь 2024 – Июнь 2025 – Альфа-тестирование проекта, наполнение базы, продолжение обучения алгоритмов ИИ, Бета-тестирование проекта с потенциальными заказчиками.
 Август 2025 – Выпуск проекта в продакшн и начало продаж.