

ПАСПОРТ СТАРТАП-ПРОЕКТА

_____ (ссылка на проект)

_____ (дата выгрузки)

Наименование образовательной организации высшего образования (Получателя гранта)	Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Государственный университет управления»
Карточка ВУЗа (по ИНН)	7721037218
Регион ВУЗа	г. Москва
Наименование акселерационной программы	Технологии Будущего
Дата заключения и номер Договора	13 июля 2023г. №70-2023-000649

КРАТКАЯ ИНФОРМАЦИЯ О СТАРТАП-ПРОЕКТЕ

1	Название стартап-проекта*	Сканер уязвимостей сайтов и серверов: “The Hound”
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>	- <i>НТИ. Цифровые технологии и информационные системы</i>
3	Технологическое направление в соответствии с перечнем критических технологий РФ*	«Технологии информационных, управляющих, навигационных систем»
4	Рынок НТИ	<i>Технет</i>
5	Сквозные технологии	«Новые производственные технологии TechNet»

ИНФОРМАЦИЯ О ЛИДЕРЕ И УЧАСТНИКАХ СТАРТАП-ПРОЕКТА

6	Лидер стартап-проекта*	- Unti ID - Leader ID - ФИО: Прилепская Анастасия Александровна - телефон: +79588309270 - почта: Nacumy1@gmail.com						
7	Команда стартап-проекта (участники стартап-проекта, которые работают в рамках акселерационной программы)							
	№	Unti ID	Leader ID	ФИО	Роль в проекте	Телефон, почта	Должность (при наличии)	Опыт и квалификация (краткое описание)
	1			Прилепская Анастасия Александровна	Исследование темы	+79588309270 Nacumy1@gmail.com	-	-
	2			Храмов Олег Вячеславович	Связь с экспертом	+79777153367	-	-

				ами по теме проекта	olecha1992@yandex.ru		
3			Худякова Виктория Олеговна	Исследование рынка	+79777428305 khudyakova.viktoriaa@gmail.com	-	-
4			Овчинникова Полина Михайловна	Связь с целевой аудиторией	+89055989797 polinochka.ovchinnikova@gmail.com	-	-

ПЛАН РЕАЛИЗАЦИИ СТАРТАП-ПРОЕКТА

8	<p>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></p>	<p>Наш стартап-проект направлен на создание передовой программы, специализирующейся на обеспечении безопасности сайтов и серверов. Мы осознаем необходимость надежной защиты в онлайн-мире, где угрозы и атаки на сайты и серверы становятся все более разнообразными и сложными.</p> <p>Наша программа предлагает широкий набор инструментов и функций, разработанных, чтобы предотвратить и обнаружить потенциальные угрозы, а также обеспечить непрерывную безопасность веб-ресурсов. Мы гордимся тем, что наш продукт сочетает в себе высокую эффективность и простоту использования. Стремимся предоставить нашу систему безопасности веб-ресурсов как для малых и средних предприятий, так и для крупных корпораций. Предлагаем гибкую систему ценообразования, чтобы обеспечить доступность нашего продукта для широкой аудитории.</p>
---	----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

Базовая бизнес-идея

9	<p>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></p>	<p>Наша программа включает в себя функции мониторинга активности, контроля доступа и защиты от вредоносного кода. Мы предлагаем уникальные алгоритмы и методы обнаружения угроз, которые ранжируются по уровню серьезности и предоставляются с соответствующими рекомендациями по принятию мер к их нейтрализации.</p>
10	<p>Какую и чью (какого типа потребителей) проблему решает* <i>Указывается максимально и емко информация о проблеме потенциального потребителя, которую (полностью или частично) сможет решить ваш продукт</i></p>	<p>Программа защищает сайты компаний от взломов посредством анализа его кода и обнаружения его уязвимостей.</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>Программа рассчитана как на B2B. Причем не важна ни отрасль бизнеса, ни его категория. Она будет полезна любой компании, имеющей сайт.</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>	-
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>Для создания ценности и получения прибыли в стартап-проекте по созданию сканера уязвимости сайтов планируется использовать следующие способы:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Продуктовая модель: основным источником прибыли будет продажа сканера уязвимости сайтов по определенной цене. Для этого стартап-проект будет разрабатывать и совершенствовать продукт, внося в него новые функциональности и обновления для удовлетворения потребностей клиентов. 2. Подписка на программное обеспечение (SaaS): помимо продажи самого сканера, будет предложена модель подписки, которая позволит клиентам пользоваться услугами в течение определенного периода времени за определенную плату. Это может быть более выгодным вариантом для клиентов, которые хотят постоянно обновлять свою защиту. 3. Разработка дополнительных услуг: стартап-проект будет стремиться предложить дополнительные услуги, связанные с обнаружением и решением обнаруженных уязвимостей. Это может включать проведение аудитов безопасности, консультирование клиентов в области информационной безопасности. <p>В отношениях с потребителями и поставщиками стартап-проект будет стремиться к долгосрочному и взаимовыгодному партнерству:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. С потребителями: предоставление высококачественного продукта и услуг, постоянная поддержка и обновления,

		<p>доступность для обратной связи и удовлетворение их потребностей в области информационной безопасности.</p> <p>Каналы продвижения и сбыта продукта будут развиваться и использоваться в соответствии с потребностями целевой аудитории. Некоторые возможные каналы включают в себя:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Прямые продажи: стартап может использовать свой собственный веб-сайт и онлайн-магазин для предоставления информации о своем продукте и прямой продажи. 2. Партнеры и дистрибьюторы: установление партнерских отношений с организациями, которые предоставляют услуги информационной безопасности, может помочь расширить охват рынка и достичь новых клиентов. Необходимыми ресурсами является лишь электроэнергия, поэтому поставщиков быть не должно
14	<p>Основные конкуренты* <i>Кратко указываются основные конкуренты (не менее 5)</i></p>	Сканер BC, АВАК, XSpider, ScanOVAL, RedCheck
15	<p>Ценностное предложение* <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>Наш сканер уязвимостей программ предоставляет ценность для потребителей в нескольких аспектах:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Безопасность: Наш сканер помогает обнаруживать уязвимости в программном коде, которые могут быть использованы злоумышленниками для атаки на сайт. Это помогает защитить важные данные и предотвратить потенциальные кибератаки. 2. Экономия времени и ресурсов: Наш сканер автоматически сканирует сайт на наличие уязвимостей, что позволяет сэкономить время и ресурсы, которые могут быть затрачены на ручное тестирование. 3. Удобство использования: В отличие от остальных сканеров, наш имеет простой и интуитивно понятный интерфейс, что делает его легким в использовании даже для пользователей без специальных технических знаний. 4. Качество и надежность: Мы постоянно обновляем наш сканер, чтобы он мог обнаруживать новые уязвимости и быть максимально эффективным. Мы также гарантируем высокое качество и надежность нашего продукта.

		<p>Все эти факторы делают наш сканер уязвимостей привлекательным выбором для потребителей, которые хотят обеспечить безопасность своих сайтов и сэкономить время и ресурсы на тестирование.</p>
16	<p>Обоснование реализуемости (устойчивости) бизнеса (конкурентные преимущества (включая наличие уникальных РИД, действующих промышленных партнеров, доступ к ограниченным ресурсам и т.д.); дефицит, дешевизна, уникальность и т.п.)* <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>Бизнес-идея создания программы, обеспечивающей безопасность сайтов, имеет ряд аргументов в пользу ее реализуемости, полезности и востребованности продукта на рынке:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. По мере роста числа онлайн-услуг и электронной коммерции, безопасность сайтов становится критически важной для организаций. Вмешательство хакеров может привести к серьезным последствиям, таким как кража данных, отключение сайта или негативное влияние на репутацию бренда. Поэтому спрос на программу, обеспечивающую безопасность сайтов, будет постоянно расти. 2. Потенциальная прибыльность бизнеса основывается на том, что компании готовы инвестировать в безопасность своих сайтов, чтобы защитить свои интересы и сохранить доверие клиентов. Заработок можно получать как через прямую продажу программы, так и через подписку на обновления или дополнительные услуги. 3. Для обеспечения устойчивости бизнеса важно создать программу, которая будет актуальной и способна адаптироваться к изменениям угроз в сфере безопасности. Регулярные обновления, анализ новых видов атак, изобретение методов их предотвращения и понимание потребностей клиентов помогут удержать конкурентные позиции и обеспечить стабильный поток прибыли.
<p>Характеристика будущего продукта</p>		
17	<p>Основные технические параметры, включая обоснование соответствия идеи/задела тематическому направлению (лоту)* <i>Необходимо привести основные технические параметры продукта, которые обеспечивают их конкурентоспособность и соответствуют выбранному тематическому направлению</i></p>	<p>Технические параметры нашего продукта не отличаются от конкурентов. Отличается более частая актуализация продукта и уровень проработки защиты.</p>
18	<p>Организационные, производственные и финансовые параметры бизнеса* <i>Приводится видение основателя (-лей) стартапа в части выстраивания внутренних процессов</i></p>	<p>Внутренние процессы организации бизнеса нашего стартапа могут включать:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Исследование и разработка: наша команда будет заниматься исследованием новейших

	<p><i>организации бизнеса, включая партнерские возможности</i></p>	<p>угроз и методов их обнаружения и предотвращения. Результаты исследования будут применяться в разработке собственной программы обнаружения уязвимостей сайтов.</p> <p>2. Разработка программы: команда разработчиков будет работать над созданием программы, которая будет предоставлять необходимые инструменты и функции для защиты сайтов от уязвимостей, вредоносного кода, DDoS атак и других угроз.</p> <p>3. Тестирование и анализ: перед выпуском программы на рынок, ее функциональность и безопасность должны быть тщательно протестированы, чтобы обнаружить и устранить возможные уязвимости и ошибки. Команда тестировщиков будет отвечать за проведение различных тестов и анализ результатов.</p> <p>4. Маркетинг и продажи: чтобы успешно расширить бизнес и привлекать новых клиентов, необходимо разработать стратегии маркетинга и продаж. Наша команда будет разрабатывать планы привлечения клиентов, проводить рекламные кампании и работать с потенциальными партнерами.</p> <p>Также стоит упомянуть о партнерских возможностях для данного стартапа. Возможные партнеры могут быть:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Хостинг-провайдеры: сотрудничество с компаниями, предоставляющими услуги хостинга, может способствовать интеграции программы безопасности сайтов с их услугами. - Веб-студии: сотрудничество с веб-студиями, которые занимаются разработкой и поддержкой веб-ресурсов, может помочь расширить аудиторию программы безопасности и предложить ее в качестве дополнительного сервиса.
19	<p>Основные конкурентные преимущества* <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>Нашими основными преимуществами являются более продвинутые программисты в области кибербезопасности и быстрое реагирование на проблемы пользователей</p>
20	<p>Научно-техническое решение и/или результаты, необходимые для создания продукции* <i>Описываются технические параметры научно-технических решений/ результатов, указанных в пункте 12, подтверждающие/ обосновывающие достижение характеристик продукта, обеспечивающих их конкурентоспособность</i></p>	-

21	<p>«Задел». Уровень готовности продукта TRL <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>На данный момент сформирована концепция нашего стартап проекта, начаты исследования рынка, ведутся исследования целевой аудитории и их потребностей посредством интервью. Для дальнейшей разработки необходимы специалисты различных направлений, а также финансирование.</p>
22	<p>Соответствие проекта научным и(или) научно-техническим приоритетам образовательной организации/региона заявителя/предприятия*</p>	<p>Проект соответствует следующим Стратегическим направлениям, направленным на достижение целевой модели развития ГУУ: - Стратегическое направление 1: «Подготовка нового поколения управленческих кадров как лидеров изменений» (Подпункт 1.2. «Университетская экосистема акселерации студенческих стартапов»); - Стратегическое направление 2: «Создание экосистемы сопровождения и реализации комплексных прорывных исследований по стратегическим направлениям научно-технологического и пространственного развития страны»</p>
23	<p>Каналы продвижения будущего продукта* <i>Необходимо указать, какую маркетинговую стратегию планируется применять, привести кратко аргументы в пользу выбора тех или иных каналов продвижения</i></p>	<p>Для продвижения нашего будущего продукта можно использовать следующие каналы продвижения:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Реклама в поисковых системах - позволит привлечь целевую аудиторию, которая ищет решения для обеспечения безопасности своих сайтов. Будут использоваться ключевые слова, связанные с безопасностью программ, чтобы привлечь внимание потенциальных клиентов. 2. Контент-маркетинг - создание полезных статей, блогов и руководств по безопасности программного обеспечения может привлечь внимание целевой аудитории и установить вашу компанию как эксперта в этой области. 3. Email-маркетинг - отправка электронных писем с информацией о продукте и его преимуществах может помочь удержать клиентов и привлечь новых. 4. Социальные сети - использование социальных сетей для продвижения продукта поможет достичь широкой аудитории и установить лояльность к марке. 5. Партнерская программа - создание партнерской программы поможет привлечь новых клиентов через другие компании, которые будут продвигать продукт в обмен на комиссионные.

24	<p>Каналы сбыта будущего продукта* <i>Указать какие каналы сбыта планируется использовать для реализации продукта и дать кратко обоснование выбора</i></p>	<p>Для нашего будущего продукта мы можем использовать следующие каналы сбыта:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Прямые продажи - продукт будет продаваться напрямую конечному потребителю. Для этого можно использовать собственный сайт, социальные сети, маркетплейсы и другие онлайн-платформы. 2. Партнерские продажи - продукт будет продаваться через партнеров, которые уже имеют свою аудиторию и клиентскую базу. Для этого нужно будет установить партнерские отношения с компаниями, которые занимаются информационной безопасностью или предоставляют услуги по аудиту безопасности. 3. Продажи через онлайн-магазины. Продавать продукт через онлайн-магазины, которые специализируются на продаже программного обеспечения и создании сайтов.
<p>Характеристика проблемы, на решение которой направлен стартап-проект</p>		
25	<p>Описание проблемы* <i>Необходимо детально описать проблему, указанную в пункте 9</i></p>	<p>Проблема среднего и крупного бизнеса с безопасностью сайтов заключается в том, что они часто являются целью хакеров и злоумышленников из-за своего размера и ресурсоемкости. У таких компаний часто есть большие объемы конфиденциальной информации, включая данные клиентов, финансовую информацию и другие коммерческие секреты, которые могут быть ценными для злоумышленников.</p> <p>Недостаточная безопасность сайтов может привести к утечке или краже данных, нарушению конфиденциальности клиентов, финансовым потерям и повреждению репутации компании. Хакеры могут проводить DDOS-атаки, выполнять вредоносные программы, пытаться взломать систему аутентификации и т.д.</p> <p>Кроме того, у средних и крупных компаний часто есть сложные и многокомпонентные веб-приложения, которые могут быть уязвимыми к атакам. Управление безопасностью таких приложений может быть сложным и требовать специальной экспертизы.</p> <p>Поэтому среднему и крупному бизнесу необходимо уделить максимальное внимание безопасности своих сайтов, регулярно</p>

		обновлять программное обеспечение, использовать надежные пароли и механизмы аутентификации, регулярно проверять наличие уязвимостей и применять соответствующие меры защиты.
26	<p>Какая часть проблемы решается (может быть решена)* <i>Необходимо детально раскрыть вопрос, поставленный в пункте 10, описав, какая часть проблемы или вся проблема решается с помощью стартап-проекта</i></p>	Недостаточная безопасность сайтов может привести к утечке или краже данных, нарушению конфиденциальности клиентов, финансовым потерям и повреждению репутации компании. Хакеры могут проводить DDOS-атаки, выполнять вредоносные программы, пытаться взломать систему аутентификации. Наша программа лишит возможности взлома сайта и обеспечит его безопасное функционирование.
27	<p>«Держатель» проблемы, его мотивации и возможности решения проблемы с использованием продукции* <i>Необходимо детально описать взаимосвязь между выявленной проблемой и потенциальным потребителем (см. пункты 9, 10 и 24)</i></p>	Проблема среднего и крупного бизнеса с безопасностью сайтов заключается в том, что они часто являются целью хакеров и злоумышленников из-за своего размера и ресурсоемкости. У таких компаний часто есть большие объемы конфиденциальной информации, включая данные клиентов, финансовую информацию и другие коммерческие секреты, которые могут быть ценными для злоумышленников.
28	<p>Каким способом будет решена проблема* <i>Необходимо описать детально, как именно ваши товары и услуги помогут потребителям справиться с проблемой</i></p>	<p>1. Защита от хакерских атак: Мы предлагаем мощную систему мониторинга и обнаружения любых подозрительных активностей на вашем сайте. Это позволяет предотвратить несанкционированный доступ и защитить ваши данные и информацию от киберпреступников.</p> <p>2. Защита от уязвимостей: Мы проводим тщательный анализ вашего сайта для выявления возможных уязвимостей веб-сайтов. После обнаружения мы рекомендуем внедрение необходимых мер по их исправлению, чтобы предотвратить возможные атаки и утечки данных.</p> <p>3. Круглосуточная поддержка: Мы предоставляем службу поддержки 24/7, готовую оказать помощь и консультации в случае возникновения проблем или вопросов по безопасности вашего сайта.</p> <p>С учетом этих преимуществ, наши товары и услуги помогут вам создать безопасный сайт для бизнеса. Вы сможете спать спокойно, зная, что ваши данные и информация клиентов в безопасности, а ваш сайт защищен от любых внешних угроз.</p>
29	<p>Оценка потенциала «рынка» и рентабельности бизнеса*</p>	Оценка потенциала "рынка" сканеров уязвимостей сайтов может быть высокой, поскольку с ростом количества и сложности

	<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>веб-приложений и сайтов, повышается необходимость обеспечения их безопасности. Злоумышленники постоянно ищут уязвимости, которые могут быть использованы для взлома сайтов и кражи информации.</p> <p>В связи с этим, спрос на такие инструменты будет продолжать расти, особенно в сфере онлайн-торговли, финансовых услуг и других отраслях, где важна защита конфиденциальной информации.</p>
--	------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

ПЛАН ДАЛЬНЕЙШЕГО РАЗВИТИЯ СТАРТАП-ПРОЕКТА

1. *Улучшение функциональности и производительности программы:*
 - Обновление существующих модулей поиска уязвимостей для повышения точности проверки.
 - Оптимизация алгоритмов работы программы для ускорения сканирования.
 - Добавление новых модулей, чтобы расширить функциональность программы и покрывать более широкий спектр уязвимостей.

2. *Разработка графического интерфейса (GUI):*
 - Создание простого, интуитивно понятного интерфейса, который позволяет пользователям легко настраивать параметры сканирования и получать результаты в удобной форме.
 - Добавление возможности сохранения и загрузки настроек сканирования для повторного использования.

3. *Расширение справочной базы данных:*
 - Непрерывное расширение и обновление базы данных о известных уязвимостях, в целях обеспечения максимально точного сканирования.

4. *Тестирование и отладка:*
 - Проведение обширного тестирования программы на различных веб-сайтах и серверах для проверки надежности и правильности работы.

5. *Создание комьюнити пользователей:*
 - Создание форума или платформы для общения пользователей программы, обмена опытом и поддержки друг друга.
 - Активное участие в сообществах разработчиков и специалистов из сферы кибербезопасности для продвижения программы и получения обратной связи.

6. *Маркетинг и продвижение:*
 - Создание веб-сайта и презентаций программы для привлечения внимания пользователей и потенциальных инвесторов.
 - Проведение рекламных кампаний, участие в конференциях и выставках, чтобы повысить узнаваемость и привлечь новых клиентов.

7. *Поддержка и обновления:*
 - Предоставление регулярных обновлений программы для включения новых функций и улучшения безопасности.
 - Поддержка пользователей через электронную почту или специальный технический чат для вопросов, помощи и решения проблем.

8. *Расширение целевой аудитории:*
 - Исследование потребностей различных рынков (корпоративные клиенты, веб-разработчики и т. д.) и адаптация программы для удовлетворения их требований.

- Проведение маркетинговых исследований для определения самых перспективных сегментов рынка и разработки стратегии привлечения новых клиентов.

9. Поиск инвестиций:

- Создание привлекательного бизнес-плана и инвестиционной презентации для привлечения инвесторов и получения финансирования для дальнейшего развития проекта.

- Поиск партнеров или инвестиционных фондов, заинтересованных в поддержке стартап-проекта в области кибербезопасности.