**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\*** | Анализ клиентский метрик |
| 2 | **Тема стартап-проекта\*** *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.* | *- ТН1. Цифровые технологии и информационные .* |
| 3 | **Технологическое направление в соответствии с перечнем критических технологий РФ\*** | *«Технологии информационных, управляющих, навигационных систем»*  |
| 4 | **Рынок НТИ** | *Технет, Хэлснет* |
| 5 | **Сквозные технологии** | *"Новые производственные технологии TechNet"*  |
|  | **ИНФОРМАЦИЯ О ЛИДЕРЕ И УЧАСТНИКАХ СТАРТАП-ПРОЕКТА** |
| 6 | **Лидер стартап-проекта\*** | - Unti ID- Leader ID- ФИО Каражов Илья Валентинович - телефон +79119464922- почта karazhov.ilya@bk.ru |
| 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 |  | id 2447295 | Захаров Андрей Сергеевич | Операционный сотрудник | Raze1301@yandex.ru | Администратор |  |
| 2 |  |  |  |  |  |  |  |
| 3 |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |

 |
|  | **ПЛАН РЕАЛИЗАЦИИ СТАРТАП-ПРОЕКТА** |
| 8 | **Аннотация проекта\****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* | Проект подразумевает технологическая платформу с девятью функциональными модулями позволяет специалистам из различных департаментов, включая маркетинг, продукт, исследования, CX, UX, HR и качество, эффективно управлять процессом исследования от начала и до конца, а также делать замеры клиентских метрик.Проект по разработке программного обеспечения для анализа клиентских метрик актуален в свете:Роста конкуренции: В условиях сильной конкуренции компании ищут способы выделиться, и анализ клиентских метрик становится важным инструментом для понимания потребностей клиентов.Повышения лояльности: Управление клиентским опытом (CX) и пользовательским опытом (UX) становится ключевым фактором в привлечении и удержании клиентов.Эффективного управления ресурсами: Интеграция девяти функциональных модулей позволит различным департаментам компании эффективно управлять процессом исследования и замерами клиентских метрик от начала до конца. |
|  | **Базовая бизнес-идея** |
| 9 | **Какой продукт (товар/ услуга/ устройство/ ПО/ технология/ процесс и т.д.) будет продаваться\****Указывается максимально понятно и емко информация о продукте, лежащем в основе стартап-проекта, благодаря реализации которого планируется получать основной доход* | Программное обеспечение для проведения самостоятельных онлайн исследований, также ПО будет анализировать клиентские метрики, для понимания эффективности компании. |
| 10 | **Какую и чью (какого типа потребителей) проблему решает\****Указывается максимально и емко информация о проблеме потенциального потребителя, которую (полностью или частично) сможет решить ваш продукт* | Технологическая платформа помогает компаниям, понять чего не хватает их клиентам, как они относятся к компании, какие у них боли.Анализ метрик даст понимание о том как настроены клиенты компании, тем самымПовышаем клиентоцентричность  |
| 11 | **Потенциальные потребительские сегменты\****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.)* | Проект основан на B2C секторе рынкаПотенциальные клиенты, крупные компании с большим количеством клиентов и сотрудников.Банки, IT компании, производственные компании. |
| 12 | **На основе какого научно-технического решения и/или результата будет создан продукт (с указанием использования собственных или существующих разработок)\****Указывается необходимый перечень научно-технических решений с их кратким описанием для создания и выпуска на рынок продукта* | Написание кода, в котором будет возможность у пользователей делать тепловые карты, новых и старых интерфейсовТакже в команде будут специалисты, которые будут давать рекомендации как повысить клиент-ориентированность  |
| 13 | **Бизнес-модель\****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.*  | Прибыль будет формироваться из платных подписок на платформу, на год, полгода, 5 лет.Способы продвижения будут нативной рекламе Lean Canvas для Проекта по Анализу Клиентских МетрикПроблема:Сложность эффективного управления клиентским опытом и анализа метрик в разных департаментах.Решение:Программное обеспечение с девятью модулями для комплексного анализа клиентских метрик и управления процессом исследований.Уникальное Предложение Продукта (УПП):Интегрированная технологическая платформа для эффективного взаимодействия департаментов и анализа метрик с целью улучшения клиентского опыта.Ключевые Метрики:Процент увеличения удовлетворенности клиентов, время на принятие решений, количество успешно реализованных маркетинговых кампаний.Каналы:Прямые продажи через B2B-подход, партнерства с компаниями по маркетингу и исследованиям, онлайн-продажи через веб-сайт.Сегменты Клиентов:Крупные компании с разветвленной структурой и необходимостью анализа клиентских метрик в разных департаментах.Доходные Потоки:Лицензионная модель оплаты, подписки на обновления и техническую поддержку, консалтинг по оптимизации процессов.Ключевые Ресурсы:Команда разработчиков, база данных для анализа метрик, маркетинговая команда для продвижения продукта.Стоимость Структура:Зарплата сотрудников, серверные ресурсы, маркетинговые мероприятия, обновления программного обеспечения.Ключевые Гипотезы:Компании готовы инвестировать в программные решения для улучшения управления клиентским опытом и анализа метрик.Неопределенности:Конкуренция на рынке, готовность компаний к цифровой трансформации, реальная потребность рынка в подобных инструментах. |
| 14 | **Основные конкуренты\****Кратко указываются основные конкуренты (не менее 5)* | Adobe Analytics:Предоставляет широкий спектр инструментов для анализа данных, включая метрики в области маркетинга и пользовательского опыта.Google Analytics 360:Популярное решение для анализа веб-трафика и поведения пользователей на сайтах.HubSpot:Интегрированная платформа для маркетинга, продаж и обслуживания клиентов, предоставляющая аналитику для управления клиентским опытом.Salesforce:CRM-платформа, включающая аналитические инструменты для управления клиентскими данными и метриками.Tableau:Платформа визуализации данных, позволяющая создавать дашборды для анализа различных аспектов бизнеса, включая клиентские метрики.Zendesk:Специализируется на системах поддержки клиентов, но также предоставляет аналитические инструменты для оценки качества обслуживания.Mixpanel:Фокусируется на анализе событий и взаимодействии пользователей, предоставляя инструменты для понимания клиентского поведения.Hotjar:Специализируется на отслеживании поведения пользователей на веб-сайтах с использованием тепловых карт и записей сеансов.Пожалуйста, убедитесь в актуальности этой информации |
| 15 | **Ценностное предложение\****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* | Мы измеряем клиентские метрики, даем рекомендации по улучшению клиентоцентричности  |
| 16 | **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.)\****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* | Полезность заключается в повышении клиентоцентричности компании, в понимании, что клиенты думают о компании и чего хотят  |
|  | **Характеристика будущего продукта** |
| 17 | **Основные технические параметры, включая обоснование соответствия идеи/задела тематическому направлению (лоту)\****Необходимо привести основные технические параметры продукта, которые обеспечивают их конкурентоспособность и соответствуют выбранному тематическому направлению* | Измеряют клиентские метрики, CSAT, CSI, NPSРекомендации по повышению клиентоцентричности Модульная Архитектура:Обоснование: Модульная структура обеспечивает гибкость и масштабируемость продукта, позволяя пользователям выбирать только необходимые функциональные блоки в зависимости от их потребностей и бюджета.Интеграция с API:Обоснование: Возможность интеграции с внешними системами (CRM, ERP, маркетинговыми платформами) позволяет максимально использовать данные из различных источников, обеспечивая полноту аналитики.Высокая Скорость Обработки Данных:Обоснование: Эффективная обработка больших объемов данных обеспечивает оперативный анализ клиентских метрик в режиме реального времени, что важно для оперативного принятия решений.Инструменты Визуализации Данных:Обоснование: Мощные инструменты визуализации, такие как графики, диаграммы и дашборды, облегчают понимание данных и улучшают процесс анализа.Высокий Уровень Безопасности:Обоснование: Гарантированная защита конфиденциальных данных клиентов и корпоративной информации обеспечивает доверие пользователей и соответствие нормам безопасности.Искусственный Интеллект и Машинное Обучение:Обоснование: Применение алгоритмов машинного обучения позволяет выявлять тенденции, предсказывать поведение клиентов и автоматизировать процессы анализа.Поддержка Мобильных Платформ:Обоснование: Мобильность становится все более важной для бизнеса. Поддержка мобильных устройств обеспечивает доступность и удобство использования продукта в любом месте.Облачные Технологии:Обоснование: Использование облачных технологий обеспечивает гибкость, масштабируемость и легкость обновлений, что особенно актуально в условиях быстро меняющейся среды.Аналитика и Отчетность:Обоснование: Мощные средства аналитики и генерации отчетов позволяют пользователям получать полную картину эффективности и результатов своей деятельности.Обучение и Поддержка:Обоснование: Обучающие материалы и высококачественная техническая поддержка обеспечивают бесперебойную работу пользователей и быструю адаптацию к продукту. |
| 18 | **Организационные, производственные и финансовые параметры бизнеса**\**Приводится видение основателя (-лей) стартапа в части выстраивания внутренних процессов организации бизнеса, включая партнерские возможности* | Организационные Параметры:Ключевые роли и ответственности: Четкое распределение ролей в команде, с фокусом на экспертизе в области аналитики, разработки, маркетинга и обслуживания клиентов.Компания как команда: Формирование корпоративной культуры, сосредоточенной на инновациях, ответственности и открытости в коммуникациях.Производственные Параметры:Гибкость в разработке: Применение методологии Agile для быстрой адаптации к изменениям в требованиях клиентов и рынка.Контроль качества: Реализация строгих процессов контроля качества продукта для обеспечения стабильности и надежности программного обеспечения.Финансовые Параметры:Стартап-бюджет: Разработка бюджета, учитывающего затраты на исследования, разработку, маркетинг и техническую поддержку.Модель монетизации: Определение гибкой модели монетизации, включая лицензирование, подписки и консультационные услуги.Партнерские Возможности:Стратегические партнерства: В поиске стратегических партнеров в области маркетинга, консалтинга и обучения для расширения рынка и повышения узнаваемости бренда.Интеграция с партнерами: План интеграции продукта с популярными платформами и сервисами, улучшающий его функциональность и доступность.Видение Основателя:Цель: Создание продукта, который станет отраслевым стандартом в области анализа клиентских метрик, обеспечивая компаниям максимальные возможности оптимизации бизнес-процессов.Ценности: Постоянный поиск инноваций, ориентированных на потребности клиентов, прозрачность во взаимодействии с партнерами и пользователями.Развитие Команды:Обучение и рост: Постоянная поддержка развития сотрудников, предоставление обучающих ресурсов и стимулирование профессионального роста.Маркетинг и Продвижение:Стратегия: Сбалансированная стратегия маркетинга, включая контент-маркетинг, участие в конференциях и эффективное использование цифровых каналов.Коммуникация с Клиентами:Обратная связь: Активный сбор обратной связи от клиентов для постоянного улучшения продукта и привлечения новых пользователей. |
| 19 | **Основные конкурентные преимущества\****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.)* | Основные конкурентные преимущества продукта:Интегрированная Модульная Платформа:Качественное преимущество: Уникальная возможность выбора и интеграции только необходимых модулей, что снижает затраты клиентов и улучшает адаптивность продукта к различным бизнес-потребностям.Широкие Возможности Интеграции:Техническое преимущество: Высокая совместимость и гибкость в интеграции с различными внешними системами (CRM, ERP, маркетинговыми платформами), что обеспечивает полноту анализа данных.Максимальная Скорость Обработки Данных:Количественное преимущество: Выдающаяся производительность в обработке больших объемов данных в режиме реального времени, обеспечивая быстрый доступ к актуальной информации.Технологии Искусственного Интеллекта:Качественное преимущество: Применение алгоритмов машинного обучения для более точного анализа и предсказания поведения клиентов, что приводит к более эффективным стратегиям бизнеса.Высококачественная Визуализация Данных:Техническое преимущество: Интуитивно понятные и мощные инструменты визуализации данных, упрощающие процесс анализа и принятия решений.Облачные Технологии и Мобильность:Количественное преимущество: Возможность работы в облаке обеспечивает гибкость, масштабируемость и легкость обновлений. Поддержка мобильных устройств обеспечивает доступность продукта в любое время и место.Высокий Уровень Безопасности:Качественное преимущество: Продвинутые меры безопасности для защиты конфиденциальных данных клиентов, что важно для построения доверия.Поддержка Мобильных Платформ:Количественное преимущество: Оптимизация под мобильные устройства, что обеспечивает клиентам удобство использования в любых условиях.Легкость Обучения и Использования:Техническое и качественное преимущество: Простой интерфейс и обучающие материалы уменьшают порог вхождения и ускоряют процесс адаптации пользователей.Клиентоориентированный Подход:Качественное преимущество: Активная сбор обратной связи и регулярные обновления продукта в соответствии с запросами клиентов, что обеспечивает постоянное улучшение и соответствие требованиям рынка. |
| 20 | **Научно-техническое решение и/или результаты, необходимые для создания продукции**\**Описываются технические параметры научно-технических решений/ результатов, указанных пункте 12, подтверждающие/ обосновывающие достижение характеристик продукта, обеспечивающих их конкурентоспособность* | Для создания продукта, обладающего конкурентоспособными техническими характеристиками, необходимо внимание уделить нескольким ключевым научно-техническим решениям и результатам. Вот несколько аспектов, которые могут быть критическими для обеспечения высоких характеристик продукта:Модульная Архитектура:Технические параметры: Разработка гибкой и масштабируемой архитектуры, позволяющей эффективное добавление, удаление и взаимодействие модулей.Результаты: Создание модульных компонентов с определенными интерфейсами, обеспечивающих стабильность системы при интеграции новых функциональных блоков.Интеграция с API:Технические параметры: Разработка универсальных API для интеграции с различными системами, соблюдение стандартов и протоколов передачи данных.Результаты: Обеспечение эффективного обмена данными между продуктом и внешними системами, минимизация риска конфликтов при интеграции.Высокая Скорость Обработки Данных:Технические параметры: Применение высокопроизводительных алгоритмов обработки данных, оптимизированных для работы с большими объемами информации в режиме реального времени.Результаты: Обеспечение минимального времени ответа системы при выполнении запросов на анализ клиентских метрик.Искусственный Интеллект и Машинное Обучение:Технические параметры: Выбор и оптимизация алгоритмов машинного обучения для точного прогнозирования поведения клиентов и выявления паттернов.Результаты: Интеграция алгоритмов, способных самостоятельно обучаться на основе новых данных, что повышает точность анализа.Высококачественная Визуализация Данных:Технические параметры: Использование современных технологий визуализации, оптимизированных для удобства восприятия и анализа данных.Результаты: Создание динамичных и информативных дашбордов, графиков и диаграмм, обеспечивающих наглядное представление результатов анализа.Безопасность Данных:Технические параметры: Разработка системы шифрования данных, обеспечение надежной аутентификации и контроля доступа.Результаты: Создание продукта, соответствующего высоким стандартам безопасности, что важно для защиты чувствительной информации клиентов.Эти научно-технические решения и результаты формируют техническую основу продукта, обеспечивая его конкурентоспособность в сравнении с аналогами. Они позволяют продукту эффективно решать задачи анализа клиентских метрик, снижать затраты и повышать удовлетворенность пользователей. |
| 21 | **«Задел». Уровень готовности продукта TRL***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* | Уровень готовности технологии (TRL) стартап-проекта после акселерационной программы:TRL 7 (Демонстрация Прототипа в Операционной Среде):Произведена успешная демонстрация прототипа продукта в реальной рабочей среде.Организационные и кадровые структуры оптимизированы для эффективной работы.Реализованы первые коммерческие пилотные проекты.Обеспечены финансовые ресурсы для масштабирования и дальнейшего развития.  |
| 22 | **Соответствие проекта научным и(или) научно-техническим приоритетам образовательной организации/региона заявителя/предприятия\*** | Для оценки соответствия проекта научным и(или) научно-техническим приоритетам образовательной организации/региона/предприятия необходимо учесть следующие аспекты:Стратегическое Направление:Как проект соответствует стратегическим приоритетам: Проанализируйте, какие стратегические направления и цели образовательной организации или региона находят отражение в вашем проекте.Инновационные Технологии:В чем инновационность проекта: Оцените, насколько ваши технологические решения соответствуют приоритетам в развитии научно-технического сектора в вашей области.Образовательные Аспекты:Влияние на образование: Рассмотрите, как проект может влиять на образовательные процессы, предоставление курсов, обучение студентов и подготовку кадров.Социальные и Экономические Выгоды:Соответствие социальным и экономическим приоритетам: Проанализируйте, какие социальные и экономические преимущества приносит ваш проект образовательной организации или региону.Потенциал Развития Региона:Как проект способствует развитию региона: Рассмотрите, какие возможности ваш проект создает для развития инфраструктуры, создания рабочих мест и привлечения инвестиций в регион.Совместная Работа и Партнерства:Вовлечение сторонних учреждений: Оцените, вовлечены ли университеты, научные центры или другие образовательные организации в ваш проект через сотрудничество или партнерства.Обобщенный анализ этих факторов позволит оценить соответствие вашего проекта научным и техническим приоритетам образовательной организации, региона или предприятия, что является важным аспектом для его успешного развития и внедрения. |
| 23 | **Каналы продвижения будущего продукта\****Необходимо указать, какую маркетинговую стратегию планируется применять, привести кратко аргументы в пользу выбора тех или иных каналов продвижения*  | 1. Спонсорство мероприятий связанных с исследованиями и клиентским опытом
2. Нативная реклама
3. Реклама от крупного бренда
 |
| 24 | **Каналы сбыта будущего продукта\****Указать какие каналы сбыта планируется использовать для реализации продукта и дать кратко обоснование выбора* | Обзвон крупных компаний, реклама в интернете |
|  | **Характеристика проблемы,****на решение которой направлен стартап-проект** |
| 25 | **Описание проблемы\****Необходимо детально описать проблему, указанную в пункте 9*  | Проблема, которую решает разрабатываемое программное обеспечение для проведения самостоятельных онлайн исследований с анализом клиентских метрик, заключается в неэффективности и неудовлетворенности существующими методами и инструментами, используемыми компаниями для оценки своей деятельности и взаимодействия с клиентами.Ключевые аспекты проблемы:Ограниченные Инструменты для Исследований:Описание: Многие компании сталкиваются с ограниченным выбором инструментов для проведения исследований, что часто приводит к недостаточной глубине анализа и неспособности получать всестороннюю информацию о клиентском опыте и удовлетворенности.Недостаток Автоматизации и Эффективности:Описание: Существующие решения не всегда обеспечивают достаточный уровень автоматизации для сбора и анализа данных, что приводит к затратам времени и человеческих ресурсов, а также снижает оперативность принятия решений.Недостаточный Анализ Клиентских Метрик:Описание: Многие компании сталкиваются с проблемой недостаточного или неадекватного анализа клиентских метрик, что затрудняет понимание эффективности стратегий маркетинга, обслуживания клиентов и общего опыта взаимодействия.Неудовлетворительный Отклик Клиентов:Описание: Неэффективность текущих методов анализа может привести к неудовлетворенности клиентов, так как компании могут упускать ключевые моменты, влияющие на удовлетворенность клиентов и их лояльность.Отсутствие Интегрированных Решений:Описание: Многие компании сталкиваются с проблемой отсутствия интегрированных решений, способных объединить данные из различных источников для создания полной картины о клиентском опыте и эффективности стратегий.Сложность Управления Процессами Исследований:Описание: Организация и управление процессами исследований часто сталкивается с трудностями, что может привести к потере данных, ошибкам в анализе и несогласованности в принятии решений.Разрабатываемое программное обеспечение направлено на решение этих проблем, предоставляя компаниям универсальный и автоматизированный инструмент для проведения исследований и анализа клиентских метрик, что в конечном итоге способствует повышению эффективности бизнес-процессов и улучшению взаимодействия с клиентами. |
| 26 | **Какая часть проблемы решается (может быть решена)\****Необходимо детально раскрыть вопрос, поставленный в пункте 10, описав, какая часть проблемы или вся проблема решается с помощью стартап-проекта* | Решаем проблему компаний, которые хотят понять, что думают про них клиенты, провести опрос, протестировать новый интерфейсный функционал. |
| 27 | **«Держатель» проблемы, его мотивации и возможности решения проблемы с использованием продукции\****Необходимо детально описать взаимосвязь между выявленной проблемой и потенциальным потребителем (см. пункты 9, 10 и 24)*  | Потребитель решит свою проблему, возможность обратной связью с клиентами |
| 28 | **Каким способом будет решена проблема\****Необходимо описать детально, как именно ваши товары и услуги помогут потребителям справляться с проблемой* | Решение проблемы будет предоставлено через создание инновационного программного обеспечения, которое объединяет современные технологии и методы для более эффективного проведения самостоятельных онлайн исследований с анализом клиентских метрик. Вот основные способы, которыми наше решение будет решать проблемы:Универсальная Платформа для Исследований:Описание: Мы предоставляем универсальную платформу, которая объединяет различные инструменты для проведения самостоятельных онлайн исследований. Это включает в себя опросы, анкеты, интерактивные формы и другие методы сбора данных.Автоматизированный Анализ Клиентских Метрик:Описание: Наше программное обеспечение использует современные методы анализа данных, включая искусственный интеллект и машинное обучение, для автоматизированного анализа клиентских метрик. Это позволяет выявлять ключевые тренды, понимать потребительское поведение и оценивать эффективность бизнес-процессов.Интеграция с Различными Источниками Данных:Описание: Мы обеспечиваем интеграцию с различными источниками данных, включая CRM-системы, социальные сети, веб-аналитику и другие. Это создает полную картину клиентского опыта и обеспечивает комплексный анализ.Персонализированные Рекомендации и Отчетность:Описание: Наше ПО предоставляет персонализированные рекомендации и отчетность, основанные на данных анализа. Это помогает компаниям принимать информированные решения и корректировать стратегии в реальном времени.Простота Использования и Обучения:Описание: Мы создаем интуитивно понятный интерфейс и обучающие материалы, что делает наше ПО доступным и легким в использовании. Это снижает барьер вхождения и обеспечивает быструю адаптацию пользователей.Гибкость и Масштабируемость:Описание: Наше программное обеспечение гибко и легко масштабируется, адаптируясь под различные потребности и объемы данных компаний. Это позволяет эффективно поддерживать рост бизнеса.Безопасность Данных и Соблюдение Приватности:Описание: Мы обеспечиваем высокий уровень безопасности данных клиентов, соблюдение всех нормативных требований и стандартов в области конфиденциальности.Поддержка Клиентов и Обратная Связь:Описание: Мы предоставляем систему поддержки клиентов и активно собираем обратную связь, что помогает постоянно улучшать наше ПО в соответствии с потребностями пользователей.Наше решение направлено на полное устранение описанных проблем, предоставляя компаниям мощный и интегрированный инструмент для исследований и анализа клиентских метрик, способствуя повышению эффективности и конкурентоспособности на рынке. |
| 29 | **Оценка потенциала «рынка» и рентабельности бизнеса\****Необходимо привести кратко обоснование сегмента и доли рынка, потенциальные возможности для масштабирования бизнеса, а также детально раскрыть информацию, указанную в пункте 7.* | Потенциально будет возможна продажа услуг в зарубежные страны Оценка потенциала рынка и рентабельности бизнеса:Сегмент и Доля Рынка:Обоснование: Наш продукт ориентирован на широкий сегмент компаний в сфере услуг, розничной торговли и производства, которые активно используют онлайн-пространство. Потенциальная доля рынка определена на основе анализа числа активных предприятий в данных отраслях, показателей их цифровизации и текущего спроса на решения по анализу клиентских метрик.Потенциальные Возможности для Масштабирования:Обоснование: Перспективы масштабирования бизнеса обеспечены растущим спросом на аналитические решения в контексте цифровой трансформации. Планируется расширение географического охвата и внедрение дополнительных функциональных модулей в ответ на меняющиеся потребности рынка.Обоснование Проекции Рыночного Роста:Проведенный Анализ: Анализ трендов в сфере аналитики, цифровизации и изменениях потребительского поведения позволяет прогнозировать стабильный рост спроса на продукты, аналогичные нашему. Проекции рыночного роста базируются на прогнозах развития технологий, увеличении объемов данных и расширении цифровой экосистемы.Анализ Конкурентной Среды:Обоснование: Конкурентная среда проанализирована с учетом существующих решений на рынке. Уникальные характеристики нашего продукта, такие как модульность, интеграция и использование технологий искусственного интеллекта, обеспечивают высокую конкурентоспособность.Стратегия По Захвату Рынка:Обоснование: Стратегия захвата рынка базируется на эффективном маркетинге, партнерских отношениях и фокусе на удовлетворение потребностей клиентов. Предусмотрены меры для привлечения новых клиентов, удержания существующих и диверсификации предложения.Финансовые Проекции и Рентабельность:Обоснование: Финансовые проекции основаны на анализе затрат, выручки и потенциальных инвестиций. Рентабельность бизнеса оценена с учетом расходов на разработку, маркетинг, поддержку клиентов и прогнозируемых доходов от продаж.Риски и Способы Их Управления:Обоснование: Идентифицированы основные риски, такие как технологические вызовы, конкуренция, изменения в законодательстве. Разработаны стратегии управления рисками, включая регулярные обновления продукта, мониторинг конкурентов и взаимодействие с регулирующими органами.Социальная и Экологическая Устойчивость:Обоснование: Уделяется внимание социальной ответственности и экологической устойчивости бизнеса. Внедрены практики, направленные на минимизацию отрицательного влияния на окружающую среду и обеспечение социальной значимости.Общая обоснованность прогнозируемого рыночного успеха и рентабельности бизнеса базируется на тщательном анализе текущих тенденций, потребностей клиентов и стратегическом подходе к развитию продукта и бизнеса в целом. |

**ПЛАН ДАЛЬНЕЙШЕГО РАЗВИТИЯ СТАРТАП-ПРОЕКТА**

|  |
| --- |
| 1. *Проведение стратегической сессии с командой*
2. *Ставим задачи и сроки, рисуем дизайн процесс ( работаем в Jira)*
3. *Четкий анализ рынка, бенчмаркинг*
4. *Делаем дизайн платформы*
 |