**ПАСПОРТ СТАРТАП-ПРОЕКТА**

<https://pt.2035.university/project/platforma-finconnect/invite/7e1d23f8-b1b9-45d4-8b98-73569d548cde>

**ввы**

|  |  |
| --- | --- |
| 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 2023 г. №70-2023-000649 |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **КРАТКАЯ ИНФОРМАЦИЯ О СТАРТАП-ПРОЕКТЕ** | | |
| 1 | **Название стартап-проекта\*** | Платформа FinConnect |
| 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 системы* |
| 3 | **Технологическое направление в соответствии с перечнем критических технологий РФ\*** | *«Технологии информационных, управляющих, навигационных систем»* |
| 4 | **Рынок НТИ** | *Технет* |
| 5 | **Сквозные технологии** | *"Новые производственные технологии TechNet"* |
|  | **ИНФОРМАЦИЯ О ЛИДЕРЕ И УЧАСТНИКАХ СТАРТАП-ПРОЕКТА** | |
| 6 | **Лидер стартап-проекта\*** | - UntiID **U1757780**  - LeaderID **757669**  - ФИО **Чаженгин Даниил Александрович**  - телефон **79997883717**  - почта **mekkore@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 | U1757669 | 892392 | Конюхов Кирилл Александрович | Формирователь/оценивающий | 79102046556  [konyuhovk12@gmail.ru](mailto:konyuhovk12@gmail.ru) | Аналитик | магистрант  ГУУ прогараммы Финансы и Кредит | | 2 | U1757659 | 755525 | Литвинов Глеб Львович | *Мыслитель/ Оценивающий* | 79044045569  lgl123456789@mail.ru | Риск менеджер | Студент магистратуры Государственного Университета Управления кафедры Финансы и Кредит направления Финансы и кредит | | 3 | U1757657 | 5183725 | Осипов Максим Дмитриевич | Эксперт | +79771547033  osipovm01@gmail.com | Эксперт | Студент магистратуры Государственного Университета Управления кафедры Финансы и Кредит направления Финансы и кредит | | 4 | U1757685 | 3695070 | Парфирьева Маргарита Игоревна | *Коллективист/ Доводчик* | 79854800117  ritaparf@mail.ru | Экономист | Студент магистратуры Государственного Университета Управления кафедры Финансы и Кредит направления Финансы и кредит | | **5** | U1757597 | 852566 | Яковлева Анастасия Александровна | *Разведчик/ Исполнитель* | 79153477760  krasotka.anastasiya@yandex.ru | Маркетолог | Студент магистратуры Государственного Университета Управления кафедры Финансы и Кредит направления Финансы и кредит | | **6** | U1757678 | 5014223 | Матевосян Армен Степанович | ***Председатель/ Мыслитель*** | 89774280130  m-armen2002@mail.ru | Бухгалтер | Студент магистратуры Государственного Университета Управления кафедры Финансы и Кредит направления Финансы и кредит | | **7** | U1757658 | 5416375 | Чибизов Степан Андреевич | *дипломат* | 89030030587  Malenkyipios@yandex.ru | менеджер по продажам | Студент магистратуры Государственного Университета Управления кафедры Финансы и Кредит направления Финансы и кредит | | |
|  | **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* | В рамках проекта предлагается разработать платформу, предоставляющую пользователям доступ к информации о своих счетах, открытых в разных кредитных организациях, посредством единого удобного интерфейса. Кроме того, данная платформа также будет наделена аналитическими функциями, позволяющими пользователю анализировать движение своих денежных средств и сравнивать условия, которые ему могут предложить разные кредитные организации.  **Цель:** удовлетворение потребности физических лиц, являющихся владельцами 4 и более действующих банковских счетов, в интерфейсе, обеспечивающем легкое и быстрое взаимодействие пользователя с банковскими счетами различных КО.  **Задачи:**   * Распределение ролей в проектной команде; * Проведение опроса и определение целевой аудитории; * Создание структурной декомпозиции работ; * Разработка концепции проекта;   Потенциальные потребительские сегменты: физические лица   * в возрасте от 17 до 60 лет * имеющие высшее образование * с уровнем дохода от 50 000 руб   имеющие необходимость в контроле над множеством счетов. |
|  | **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* | Приложение, которое собирает информацию о банковских счетах клиента в единый удобный интерфейс и предоставляет ему возможность провести сравнительную оценку банковских услуг, которые он получает и может получить |
| 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* | Позволяет физическим лицам, обладающим большим количеством открытых банковских счетов, решить проблему контроля за движением своих денежных средств и выбора банковских услуг, оптимизировав его за счет создания платформы FinConnect. |
| 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.)* | Физические лица, владеющие 4 и более действующими банковскими счетамижэ в возрасте от 17 до 60 лет, имеющие высшее образование, с уровнем дохода от 50 000 руб, предполагающей необходимость в оптимизации денежных потоков. Также нерезиденты из стран, где подобные интерфейсы популярны.  Географическое положение: территория Российской федерации.  Сектор рынка: B2C. |
| 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* | Разработка и создание интерфейса приложения, позволяющего консолидировать информацию о счетах пользователя и о предложениях различных кредитных организаций в динамике.  Внедрение искуственного интелекта для создания рекомендательной системы.  Пользовательский интерфейс - веб-сайт и приложение (на платформах iOS и android)  Система на основе искусственного интеллекта, осуществляющая анализ денежных потоков пользователя, а также предложений различных кредитных организаций. |
| 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.* | В качестве основного способа получения рассматриваются:   * Продвижение банковских услуг определенных кредитных организаций в приложении. Сумма - 600 000 руб. за квартал (т.е. 200 000 руб. за месяц) Если реклама предоставляется для нескольких банковских услуг, то для второго и последующих офисов предоставляется скидка и оплата производится в размере 480 000 руб. за квартал (120 000 тыс в месяц) * Ежемесячная подписка пользователей в размере 160 руб.   Приблизительный доход в месяц будет составлять 1 019 683 руб. |
| 14 | **Основные конкуренты\***  **Кратко указываются основные конкуренты (не менее 5)** | |  |  |  |  |  | | --- | --- | --- | --- | --- | | Конкуренты | Характер конкуренции | Преимущества | Недостатки | Отличия | | Банки.ру | Маркетплейс наделен функционалом по сравнению финансовых услуг | Узнаваемость бренда    Лучший агрегатор информации | Отсутствует персонализация сравнения | Расширение фокуса предоставление финансовых услуг | | Сравни.ру | Маркетплейс наделен функционалом по сравнению финансовых услуг | Анализ множества разных продуктов (не только банковских) | Сложен для понимания неподготовленного пользователя | Нет возможности анализировать личные счета пользователей | | Тинькофф | Приложение Тинькофф позволяет анализировать денежные потоки, связанные со счетом Тинькофф    Приложение Тинькофф позволяет посмотреть информацию о наличии денежных средств на счете разных банков | Узнаваемость бренда    Эффективная техподдержка | Анализ только счетов Тинькофф    Отсутствует возможность сравнения услуг разных банков | Не развитый бренд    Резкое отличие в масштабе проекта | | Moneon | Приложение позволяет вручную вести учет денежных потоков и анализировать их | Сужение фокуса на личностные финансы | Низкое доверие пользователей | Автоматизация процесса (привязка счетов) | | CoinKeeper | Приложение позволяет вести учет денежных потоков на основе предоставляемой банками информации и анализировать их | Высокая частота обновлений | Малоузнаваемый бренд | Автоматизация процесса (привязка счетов) | |
| 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* | Наша финансовая платформа предоставляет уникальное ценностное предложение, выделяющее ее на рынке финансовых услуг. 1) Расширение фокуса: мы предоставляем не просто сервис по учету финансов, а целостную платформу, объединяющую счета из различных банков. Наше расширенное финансовое покрытие позволяет пользователям получить полный обзор своих финансов на одном удобном и безопасном ресурсе.  2) Автоматизация объединения данных: мы предлагаем уникальный уровень автоматизации при объединении данных о счетах. Наш алгоритм позволяет мгновенно синхронизировать информацию, что экономит время пользователей на 30% и снижает количество потенциальных ошибок (которые возникают при ручном вводе) на 80%. 3) Высокая скорость работы приложения: мы не только обеспечиваем быструю работу приложения, но и делаем это с высочайшей эффективностью. Наши пользователи получают мгновенный доступ к своим данным, что позволяет им быстро принимать важные финансовые решения. Скорость принятия решения также увеличивается на 30%. 4) Безопасность данных: мы принимаем самые высокие стандарты в обеспечении безопасности данных. Наша платформа использует передовые технологии шифрования и многоуровневые меры защиты, гарантируя полную конфиденциальность финансовой информации. Подобный подход позволяет снизить количество случаев утечки информации на 90%. 5) Широкий спектр финансовых услуг: мы не ограничиваемся просто учетом счетов. Наша платформа предоставляет широкий спектр финансовых услуг, от аналитики расходов до индивидуальных рекомендаций по оптимизации финансов. Спектр услуг, воспринимаемый конкретным пользователем, увеличивается на целых 20% по сравнению с ситуацией, когда пользователь следует традиционному подходу к принятию решений. Мы становимся вашим надежным партнером в достижении финансовых целей. |
| 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* | 1) Уникальность предложения: отсутствие аналогов в России подчеркивает уникальность нашего продукта. Это может привлечь внимание иностранных инвесторов, ищущих инновационные решения для упрощения своей деятельности в России.  2) Возвращение иностранных инвесторов: прогноз возвращения иностранных инвесторов после окончания спец. операции создает перспективу роста спроса на наши услуги. Наша программа может быть ключевым элементом для облегчения их деятельности в период восстановления бизнеса.  3) Совмещение существующих сервисов: объединение нескольких существующих сервисов в одном предложении может создать синергию и повысить привлекательность для пользователей. Это позволяет сократить количество необходимых приложений и обеспечивает удобство использования.  Эти аргументы подчеркивают не только уникальность ншего продукта, но и его способность быть востребованным и прибыльным в условиях переменчивого бизнес-окружения. |
|  | **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* | 1) Интеграция с банковскими API при помощи написания кода на языках PHP, Node.js, Python, Java, cURL, C#/NET и Objective-. Выбор будет обоснован в зависимости от конкретного случая и желания контрагентов.  2) Многоуровневая система шифрования. Для написания многоуровневой системы шифрования будет использовны C++, Python и Java.  3) Искусственный интеллект и машинное обучение. Для написания модели будет использован язык программирования Python. Машинное обучение будет реализована в форме обучения с учителем (supervised-learning).  4) Пользовательский интерфейс. Язык для разработки приложения на Android – Java. Язык для разработки приложения на iPhone – Swift. Языки для разработки веб-сайта – PHP, JavaScript, Python, HTML и CSS.  5) API для сторонних разработчиков: мы предоставляем открытый API для сторонних разработчиков, что позволяет создавать дополнительные приложения и интеграции. Это способствует расширению функциональности и созданию экосистемы вокруг нашего продукта. Языки – по аналогии с пунктом 1. |
| 18 | **Организационные, производственные и финансовые параметры бизнеса\***  *Приводится видение основателя (-лей) стартапа в части выстраивания внутренних процессов организации бизнеса, включая партнерские возможности* | Технической стороной разработки будут заниматься приглашенные IT- специалисты.  Команда проекта планирует выполнение следующих работ:  **1.**  • Разработка концепции проекта (резюме проекта)  • Анализ рентабельности проектного предложения  • Финансовый анализ  • Социальный анализ  • Анализ рисков  • Технический анализ  • Маркетинговый анализ  **2.**  • Создание календарного графика  • Закрепление работ за участниками проекта  • Составление бюджета проекта  • Разработка базового плана проекта (исследование инвестиционных возможностей, описание бизнес-идеи, проведение функциональных исследований и т.д.)  • Поиск стейкхолдеров:  а) поиск исполнителей, спонсоров, партнеров и инвесторов  б) заключение договоров с компаниями партнерами  в) реализация программы продвижения и рекламного сопровождения |
| 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.)* | Наши конкурентные преимущества ясно выражены и ориентированы на ключевые характеристики нашего продукта.  1) Единый интерфейс для счетов.  Качественные характеристики: предоставление удобного и интуитивно понятного интерфейса для доступа ко всем банковским счетам клиента в одном приложении, что упрощает процесс управления финансами.  Количественные характеристики: сравнение времени, необходимого для доступа к информации о счетах в нашем приложении по сравнению с использованием нескольких отдельных банковских приложений.  2) Аналитика банковских продуктов.  Качественные характеристики: возможность получения детальной аналитики предоставляемых банковских продуктов, позволяющей клиентам принимать более обоснованные финансовые решения.  Количественные характеристики: сравнение точности и полноты аналитических данных нашего приложения с аналогами для выявления превосходства в информативности..  3) Быстрый доступ к данным.  Качественные характеристики: высокая скорость работы приложения, обеспечивая мгновенный доступ к финансовой информации без задержек.  Количественные характеристики: сравнение времени, необходимого для выполнения основных функций приложения, с аналогичными продуктами.  4)Безопасность данных.  Качественные характеристики: реализация высоких стандартов безопасности для защиты конфиденциальности финансовой информации пользователей.  Количественные характеристики: сравнение уровня шифрования и мер безопасности с другими аналогичными приложениями.  Эти характеристики обеспечивают нашему продукту явное преимущество перед конкурентами, делая его более привлекательным для потребителей. |
| 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* | Рекомендательная система искусственного интеллекта, анализирующая потребности потребителя и предлагающая ему соответственное решение. Экспертная система ИИ, осуществляющая анализ денежных потоков пользвоателей Языки Python. Обучение с учителем (supervised learning).  Пользовательский интерфейс: приложения на iPhone и Android. Языки Swift и Java соовтетственно. Веб-сайй на языках HTML, JavaScript, PHP, CSS.  «Библиотека банков» - база данных на основе информации о счетах пользователей и услугах, полученной от коммерческих банков. Прописана на языке SQL.Передача информации – PHP. |
| 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* | По итогам акселерационной программы осуществлены следующие виды работ:  • Разработана концепция проекта  • Проведён опрос целевой аудитории  • Проведён анализ рентабельности проектного предложения  • Разработана бизнес-модель с бюджетом проекта  • Проведён социальный анализ  • Проведён анализ рисков, предложены меры по их минимизации  • Проведен технический анализ создаваемого продукта  • Проведен маркетинговый анализ  • Разработан календарный график проекта  • Закреплены работы за участниками проекта  • Разработан базовый план проекта (исследование инвестиционных возможностей, описание бизнес-идеи, проведение функциональных исследований и т.д.)  • Проведен анализ и определены потенциальные спонсоры, партнеры и инвесторы  • Проведены переговоры с исполнителями |
| 22 | **Соответствие проекта научным и(или) научно-техническим приоритетам образовательной организации/региона заявителя/предприятия\*** | Проект соответствует следующим Стратегическим направлениям, направленным на достижение целевой модели развития ГУУ  Стратегическое направление 38.04.08 — Финансы и кредит. |
| 23 | **Каналы продвижения будущего продукта\***  *Необходимо указать, какую маркетинговую стратегию планируется применять, привести кратко аргументы в пользу выбора тех или иных каналов продвижения* | Продвижение продукта путем агитации Банком России коммерческих банков к использованию данной разработки. Предварительно готовый сайт, приложение и презентация данного проекта будут представлены в ЦБ.  Иными каналами продвижения платформы является «сарафанное радио», продвижение через rutube, ВКонтакте, Телеграме и др. |
| 24 | **Каналы сбыта будущего продукта\***  *Указать какие каналы сбыта планируется использовать для реализации продукта и дать кратко обоснование выбора* | 1) Прямые продажи через веб-сайт и мобильное приложение: создание удобного веб-сайта и мобильного приложения для прямых продаж позволит нам устанавливать прямой контакт с конечными пользователями. Это обеспечит более прямую коммуникацию и возможность предоставления персонализированных предложений.  2)Партнерские соглашения с банками: установление партнерских отношений с банками позволит вашей платформе легко интегрироваться с банковскими системами. Это создаст дополнительные возможности для распространения продукта среди клиентов, которые уже являются пользователями этих банков.  3) Социальные сети и контент-маркетинг: активное присутствие в социальных сетях и регулярное создание ценного контента помогут привлекать внимание и устанавливать связь с нашей целевой аудиторией. Это может способствовать органическому росту и узнаваемости бренда. |
|  | **Характеристика проблемы,**  **на решение которой направлен стартап-проект** | |
| 25 | **Описание проблемы\***  *Необходимо детально описать проблему, указанную в пункте 9* | Отсутствие платформы, позволяющей физическим лицам, обладающим большим количеством открытых банковских счетов, решить проблему контроля за движением своих денежных средств и выбора банковских услуг, оптимизировав его. |
| 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* | Приложение, разрабатываемое в рамках данного проекта, предполагает функционал объединения банковских счетов клиента в одном удобном интерфейсе, аналогов которого в России на данный момент нет. Также данное приложение при помощи рекомендательной системы на основе искусственного интеллекта будет предоставлять пользователям более выгодные банковские услуги,. Кроме того, при помощи данного приложения пользователь сможет ознакомиться с аналитикой своих финансов. В совокупности все вышеперечисленные функции приложения оптимизирует процесс получения информации о банковских счетах и услугах пользователям и позволят упростить процесс контроля за счетами и движения ДС по ним. |
| 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)* | По данным проведенного опроса, можно сделать вывод о том, что на данный момент большое количество людей являются держателями банковских карт, их количество часто превышает 4 шт., что может послужить причиной неудобства в расчете и управлении денежными средствами. Можно заметить, что людям важно не только предоставление сводки остатков на картах, но и анализ предоставляемых банковских продуктов, подходящий именно им.  Наше приложение будет востребовано среди физ. лиц как пользователей и станет площадкой для рекламы банков. |
| 28 | **Каким способом будет решена проблема\***  *Необходимо описать детально, как именно ваши товары и услуги помогут потребителям справляться с проблемой* | Благодаря созданию платформы FinConnect позволит пользователям видеть информацию о банковских счетах в одном удобном интерфейсе, который будет содержать рекомендательную систему на основе искусственного интеллекта и комплексную аналитику финансов пользователя, что значительно сократит затрачиваемое на контроль за своими финансами время. |
| 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.* | В Москве действует 195 банков  Количество потенциальных клиентов 7 207 306 человек (без учета иностранных граждан, проживающих на территории Москвы и владеющих счетами заграницей).  Держателей карт 8 748 687  Среднее количество карт у человека 4 шт.  Средний уровень дохода в Москве 120 000 руб  Возможности для масштабирования: масштабирование деятельности с территории Москвы на территорию всей Российской Федерации, масштабирование с физических лиц до физических и юридических, масштабирование с банковских услуг, до прочих видов финансовых услуг (страховых, инвестиционных и др.) |

**ПЛАН ДАЛЬНЕЙШЕГО РАЗВИТИЯ СТАРТАП-ПРОЕКТА**

|  |
| --- |
| 1. Поиск исполнителя и инвестора  2. Разработка программного обеспечения  3. Запуск рекламной компании  4. Создание и наполнение сайта  5. Тестирование продукта |