**Речь**

Наш проект реализует разработку сервиса, способного брать актуальную информацию по товарам с такого маркетплейса как wilbires, который бы был способен агрегировать полученную информацию по категориям, прогнозировать спрос и предложение, цены на товар, выявлять тенденции.

Цифровой – то есть данные представленные в виде чисел.

Маклер – для людей, занимающихся продажами это определение известно. Маклер – это торговый посредник. Как правило, маклер профессионально занимается посредничеством при покупке и продаже товаров.

Ориентирования курса – обозначает, что использование данного сервиса предоставит все данные чтобы сориентироваться на рынке, и даст виденье дальнейшего курса любого продавца на этом рынке.

Стоящая проблематика перед продавцами

Проблема – на сегодняшний день маркетплейсы захватили наш мир. Ими пользуется около 80% пользователей по всему миру, которые имеют доступ в интернет. Маркетплейсы предоставляют доступ для двух типов пользователей – покупатели и продавцы. Если с покупателями все понятно (они заходят и покупают товар в котором нуждаются), то с продавцами несколько сложнее, ведь продавцам по всему миру очень важно анализировать и прогнозировать поведения рынка в определенной категории товара. Но маркетплейсы предоставляют лишь общую информацию (как правило только связанную с продавцом (личным кабинетом)). Так у продавца появилась потребность в подробном инструментарии для быстрого сбора информации аналитических данных.

Решение проблемы

На сегодняшний день крайне мало общедоступных бесплатных сервисов, которые давали бы сведенья о рынке и делали на основе них анализ, за частую сервисы реализуют лишь работу с данными личного кабинета продавца. И вот - задачей проекта было исправить это!

Используемые технологии

На сегодняшний день сервис разрабатывается в фреймворке Angular, как общедоступный и бесплатный, то есть без регистрации и покупки подписки на услуги, С собственной базой данных на основе имеющейся информации на маркетплейсе.

Так сервис предоставляет открытые любому пользователю данные о имеющихся на рынке продавцах и их товарах, которые за счёт сервиса можно в кратчайшие сроки собрать и провести сравнительный анализ с выявлением тенденций.

Сбор информации осуществляется через парсинг страниц маркетплейса. На основе собранных данных проводится анализ и выстраиваются таблицы и диаграммы с сортировкой по категориям товаров. Также предусмотрена в ходе разработки возможность прогнозирования при помощи обучения нейронных сетей.

Рынок

Рынок аналитических сервисов достаточно обширен.

С мастодонтами рынка разрабатываемому проекту будет бороться крайне тяжело, поэтому наш проект собирается занять нишу «искателей» - людей, которые проверяют наличие всех возможных вариантов под рукой.

Поскольку наш сервис будет распространятся полностью бесплатно (как минимум на первых этапах), то пользователю ничего не мешает хотя бы просто опробовать сервис, а дальше по принципу сарафанного радио. Если проект наберет стабильный прирост аудитории, тогда сервис перейдет на платную модель предоставления услуг, а старым зарегистрированным пользователям предоставить бонус за поддержку сервиса (премиальная подписка на пару лет - перспектива проекта).

Конкурентоспособность

Суть нашего продукта заключается в решении проблемы сбора аналитических данных для продавцов, путем предоставления ему подробных данных в упрощенном виде (в виде графиков, диаграмм, таблиц), как у любого возможного в данной сфере конкурента. Однако наше решение перед проблематикой продавцов будет уникально тем, что в перспективе, продавцу за счет анализа данных не придется самому предугадывать поведение рынка, а сервис сам будет предоставлять информацию какой продукт в ближайшей перспективе поднимется (или опустится) в стоимости за счёт обученных нейронных сетей. Также сервис не содержит избыточной информации, что способствует уверенности пользователя в ориентировании на сервисе. Если же пользователь не знает как использовать данные и пребывает в растерянности, то он может воспользоваться Инструкцией пользователя, которые в отличие от конкурентов расположены на видном месте.

Бизнес-модель

Наш способ заработка (если сервис перейдет на платную модель) будет базироваться как и большинство – на подписочном сервисе, т.к. на сегодняшний день это является самым большим заработком, с минимальной платой комиссии (подписочные сервисы берут меньше комиссии/налогов). Также имеется возможность заполучить бизнес-ангела путём выставления проекта на площадках стартап-разработчиков, или заработок может происходить за счёт выставление проекта на конкурсы, например, программа УМНИК, который выделяет 500 000 руб.

Команда

Над разработкой данного проекта принимали участие студенты НГТУ им. Р.Е. Алексеева в рамках дисциплины Большие данные: Куликова Елена, Агафонов Никита, Горячев Денис, Доманов Павел. Также в работу на роль разработки back-end были вовлечены ещё несколько студентов: Исаев Максим, Ледящев Роман и Литвинов Александр

Финансовый прогноз

Всего в проект входит 7 человек

Средняя минимальная зарплата каждого разработчика составляет примерно 25 000 руб., что всего 175 000 руб.

Для сотрудников надо проводить тренинги – около 30 000 руб. Тренинга необходимо два, так как для двух команд (фронт и бек) всего 60 000 руб.

В перспективе на проект потребуется около 2млн рублей с учетом постоянных тренингов, выплаты зарплат и рекламы, вложенной в проект.