

SWOT анализ

На рисунке 1 приведено графическое представление аспектов SWOT анализа.

	Opportunities	Threats
	Очень небольшая конкуренция на рынке локальных решений	Изменение политического тренда России
	Федеральный закон № 152-ФЗ требующего локализации персональных данных	усиление ограничений по использованию нейросетей в мире
	желание многих компаний строго соблюдать коммерческую тайну	Сменения тренда на нашем рынке с конфиденциальности на легковесность
	ростом вычислительных возможностей устройств	
Strength	S-O Strategies	S-T Strategies
Полная локальность: мы гарантируем конфиденциальность данных за счёт обработки "на месте"	При продвижении делать упор на полную безопасность данных и защиту от утечек, ведь весь функционал работает оффлайн. Это может иметь успех в связи с небольшим числом аналогов, предлагающих такой уровень безопасности	В случае усиления ограничений на использование нейросетей на многих наших конкурентах это отразится раньше, ведь мы используем для более безопасных целей
Неподписочная модель монетизации: после покупки ты можешь пользоваться сколько угодно	Акцентировать внимание на то, что наш подход к монетизации удобен для долгосрочного контроля над расходами и не требует ежемесячных вложений для продления подписки	Следить за актуальными политическими тенденциями и больше учитывать западные разработки
Запись конференции локально: благодаря отказу от записывающих ботов мы экономим на интеграциях с платформами для встреч и автоматически поддерживаем все		Для потребителей, которым подписочная модель будет более удобна в связи с её гибкостью предоставлять бесплатный тестовый функционал
Weaks		
Отсутствие продвинутого анализа эмоций и вовлеченности.	Позиционировать возможности анализа лиц и поведения как небезопасные и противоречащие, например закону ЕС об	При обострении критерия легковесности создать серверную версию нашего
Отсутствие сям интеграций, что снижает потенциальный размер	Игнорирования данного сегмента пользователей на старте продукта и потенциальное реализация, если мы в	При обнаружении у наших пользователей выраженной потребности к мобильному
Повышенные системные требования в связи с локальным развертыванием	Можно будет выпустить версию приложения без продвинутого анализа, если будет обнаружена потребность в большей легковесности при ограниченном функционале	
Отсутствие мобильного приложения		

S: Сильными сторонами нашего продукта являются ограничение целевой аудитории, что позволяет более полно удовлетворять её потребности при

тех же затратах усилий, предложение для рынка ряда уникальных сочетаний особенностей, которые не встречались до этого

W: Сильное отставание по ресурсной базе, что делает невозможной ценовую конкуренцию, недостаточный опыт сотрудников, ограниченность мощных вычислительных ресурсов для тестирования больших моделей. Отсутствие бюджета на рекламное продвижение, что ставит вопрос о предпочтительном виде распространения информации о продукте.

O: Практически полное отсутствие локально разворачиваемых решений при наличии Федерального закон № 152-ФЗ требующего локализации персональных данных и желание многих компаний строго соблюдать коммерческую тайну. Это все подкрепляется непрекращающимся ростом вычислительных возможностей в мире в целом и в Российском рынке в частности, что в купе с улучшением архитектуры нейронных сетей делает возможным локальный анализ.

T: Изменение политического тренда России на противоположный, усиление ограничений по использованию нейросетей в мире в связи с их бурным развитием (хотя по нашим конкурентам, которые используют более “опасные” функции, по типу анализа мимики, это ударит раньше), переориентация некоторых наших конкурентов с продажного бизнеса на рынок внутренних IT совещаний.

SO: Мы можем более точно попасть в нашу аудиторию благодаря хорошему анализу и учету региональных особенностей.

WO: В следствие наших слабых сторон мы можем не успеть закрыть потребность наших потребителей до появления полных аналогов, мы можем проиграть им в качестве исполнения. Поэтому в таком случае предпочтительной является стратегия раннего распространения продукта, нужно активно предлагать его нашим клиентам и собирать feedback для максимального соответствия их ожиданиям.

ST: Наш тренд на ограничение круга пользователей может помочь защититься от потенциальных угроз ещё большим сужением: в случае возникновения непредвиденных обстоятельств, если мы уже успеем захватить некоторую аудиторию, мы будем ещё больше ориентироваться на конкретно её потребности и станем расширяться только в случае уверенного закрепления текущих пользователей.

WT: В виду ограниченности ресурсов мы явно не сможем быстро переориентироваться в случае возникновения одной из угроз: появление

полного аналога и его закрепление на рынке раньше нас, изменение политической ситуации.