**Описание продукта:**

Продукт – сайт для отбора перспективных проектов на этапе сбора денег на основе ML-based анализа опубликованной информации о проекте.

**Целевой пользователь:**

Наш инвестиционный фонд (сотрудники, отвечающие за отбор проектов).

*Комментарий: с учетом самого кейса если это рабочий продукт, то зачем продавать его кому-то 😊 хотя при поиске конкурентов я находила информацию о том что успешные стартапы с близкой идеей просто потом выкупали крупные инвестфонды для собственного использования. Нашелся только 1 крупный проект, который предоставляет подобие такой информации (вероятность выхода на ipo) по подписке, но это не их основной продукт (скорее просто еще одно применение накопившейся информации).*

**Ценность продукта:**

Продукт помогает экономить время аналитикам инвестфонда, поскольку они смогут оставить для более глубокого анализа уже отобранные проекты + реагировать быстрее конкурентов.

**Взаимодействие с продуктом:**

На ранних стадиях пользователи взаимодействуют с продуктом через api-интерфейс, получая выгрузки в виде таблиц с результатами работы модели. В итоговом варианте пользователи взаимодействуют с продуктом через внутренний сайт, где будут отчеты с фильтрами и т.д. или по-прежнему через api-интерфейс.

**Привлечение пользователей:**

Корпоративная рассылка для аналитиков фонда и обучающие семинары с ответом на вопросы и примером использования системы.

**Бизнес-модель:**

Это инвестиционный проект фонда, окупаемость предполагается за счет привлечения новых клиентов фонда и общее увеличение прибыльности.

Привлечение новых клиентов фонда за счет описания успешных кейсов (статьи на специализированных порталах (vc, банки.ру и тд), информация на сайте фонда). Например, если верить GPT: в рамках анализа рекламы в сфере финансовых услуг, проведенного *Nielsen*, было обнаружено, что упоминание ИИ в рекламных кампаниях повышает интерес к продукту на 25%.

Общее увеличение прибыльности исходит из предпосылки о том что из-за количества появляющихся стартапов физически сложно быстро анализировать их все, при этом % реально успешных кейсов невелик (например, по данным того же Кикстартера в 2015 году у них на платформе появилось 200к+ проектов, при этом только 1% получил «взрывную» популярность, собрав более $100к+). Соответственно наличие ML-based анализа позволит быстро анализировать информацию и, как следствие, в числе первых находить тот 1%. Но более точные цифры можно предоставить только по итогам какого-то MVP.

**Итоговая формулировка:**

Мы, инвестиционный фонд, помогаем себе в отборе проектов вкладываться в прибыльные идеи с помощью обученной модели, что позволяет достигать высокой доходности вложений и привлекать/сохранять клиентов.

p.s. если говорить не о кейсе, а о более реальном проекте, то возможно это было бы интересно либо площадкам-брокерам для сохранения клиентов (зарубежные площадки типа кикстартера ушли + инвестиции в акции сейчас не так привлекательны для инвесторов из-за непонятных брендов/сложностей с вложением и опасением дальнейших блокировок), либо ИТ-компаниям типа того же яндекса для создания площадки и дальнейшей интеграции с другими сервисами (если товар – на яндекс маркет, если какое-то услуги – в их сервис услуги и тп).