IDEA

Zunifikowany system do autentykacji biometrycznej pozwalający na rejestracje w wielu placówkach na raz za pomocą danych przekazanych przez aplikacje (selfie, odciski palca)

+

Tanio, dobrze, szybko

User friendly, jednorazowa rejestracja i pobranie danych na X możliwych placowek Zwolnienie z przechowywania wrażliwych danych biometrycznych

Ryzyko po naszej stronie oraz ryzykowna pierwsza inwestycja (jeżeli chodzi o zaufanie)

Wszelkie dane będą po naszej stronie

System bardzo wrażliwy na błędy

Rezygnacja z własnych implementacji na rzecz zwenetrznego rozwiaznia

KONKURENCJA

Polska ->

Secsafe (nie dla ludzi tylko bardziej dla produktów)

Biometriq

Payvein -> płatność bezgotówkowa przez żyły palca

Reszta ->

BioGO -> zabezpieczenia biometryczne w kontekście finansów

OnDato -> najbardziej podobna firma, ale ogólnoświatowa i bardzo ogólne cele

KLIENCI

Wolni ludzie -> Głównie Młode osoby (bo maja ze sobą telefony i bardziej ogarnięci)

Placówki -> **siłownie, baseny, placówki sportowe (w przyszłości te co maja usługi takie jak multisport)**

TRENDY

Trend AI, trend automatyzacji, pójście z flow smartphonowym, trzymanie wszystkiego w chmurze, bezpieczeństwo

MODEL BIZNESU

Centralna -> propozycja wartości (kanały czyli sposób dostarczenia wartości, oraz sposób budowania relacji z klientem)

*Propozycja wartośći -> Wygoda, bezpieczeństwo, szybkość, poszerzenie zasięgów i dostarczanie lepszej jakości. Nowoczesność, modernizacja*

*Sposób dostarczenia wartości -> urządzenia zewnętrzne, aplikacja mobilna, system zarządzanie erp dla każdej firmy*

*Sposób budowania relacji z klientem -> wsparcie 24/7, elastyczny cennik, spersonalizowana oferta i podejście, w cenie usług montaż za darmo, szkolenia z obsługi i bezpieczeństwa systemu*

Segmenty klientów -> klienci firm typu siłownie, baseny, placówki sportowe, które polegają na uwierzytelnieniu

Kluczowe zasoby -> zespół programistyczny, zespół handlowy (human resources), zespół cyberbezpieczeństwa, zespół montażowy

Kluczowe procesy -> wdrożenie hardwarowe, wprowadzenie, szkolenia, integracja systemowa, obsługa autoryzacji, bezpieczeństwo danych, kontrola dostępu użytkowników

Kluczowi partnerzy -> multisport, Medicover sport

Struktura kosztów -> biuro (10%), human resources (30%), testowe produkty i faile (10%), materiały do wdróżenia i szkolenia (20%), systemowe utrzymanie (30%)

Źródło przychodów -> usługobiorcy, partnerzy, sponsorzy, giełda i papiery wartościowe

SWOT szanse zagrozenia silne i slabe strony

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | + | - |
| Otoczenie | - trend nowoczesności  - parcie na bezpieczeństwo, głośno się mówi o prywatności  - większe parcie na fitness, więcej ludzi chodzi na siłownie -> firmy mają więcej kasy -> udoskonalenie sprzętu i branie naszych usług  - możliwe dofinansowania dla młodych  - możliwe dofinansowanie na cyfryzacje i rozwój małych przedsiębiorstw  - upadek dużych gigantów korporacyjnych  - brak jednoznacznego monopolu  - trend na przenoszenie odpowiedzialności wszelakiej na zewnętrzne firmy  - trend na trzymanie wszystkiego w telefonie  - trend na biometryke i automatyzacje | - brak kompletnego zaufania do rozwiązań AI  - upadek minejszych przedsiębiorstw / multisportu  - porachunki konkurencyjne |
| Organizacja | - zabezpieczenie przed hakerami i złodziejami danych  - user-friendly interface I wsparcie dla osób z ograniczeniami  - pakiet wdrożeniowy / szkoleniowy (montaż, szkolenia)  - dedykowany polski rynek (polska dla polakuf)  - niskie koszta utrzymania  - alles im einen platze | - scentralizowane miejsce danych, jako łatwy dostęp dla hakerów  - buggi developmentu / oprogramowania wpływające w znaczącym stopniu na użytkowanie  - |

|  |  |
| --- | --- |
| CAPEX | OPEX |
| Pozycje rzeczowe na początku rozwoju (potrzebne do pierwszego funkcjonowania) | Usługi obce,  Wynagrodzenia (koszty ludzi)  Materiały eksploitacyjne |

***MARKETING***

A później przychody i projekcje wyników