

Mr. ROBINS App: powered by AIInsuRNNs

Μέλη Ομάδας:

- Γεώργιος Μ. Μοσχόβης
- Δημήτριος Μπούκας
- Μαρίνα Ντόγκα

Περιεχόμενα

ΣΥΝΟΨΗ ΤΗΣ ΙΔΕΑΣ	3
1. Η ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΗ ΙΔΕΑ – ΣΥΝΤΟΜΗ ΠΕΡΙΓΡΑΦΗ	4
1.1 Καινοτομία και συνολικοί στόχοι	4
1.2 Έρευνα Αγοράς – Ανάλυση Ανταγωνισμού	5
1.3 Customer/User Validation	5
2. ΠΕΡΙΓΡΑΦΗ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟΥ ΜΟΝΤΕΛΟΥ	6
2.1 Business Model Canvas	6
Πελάτες	6
Πρόταση Αξίας (Value Proposition)	6
Κανάλια και Σχέσεις Πελατών	6
Ροές Εσόδων	7
Βασικές Δραστηριότητες και Συνεργασίες	7
Δομή Κόστους	8
2.2 Business model Kit	12
3. MOCKUP/PROTOTYPE ΚΑΙ ΠΛΑΝΟ ΥΛΟΠΟΙΗΣΗΣ	13
3.1 Περιγραφή πρωτοτύπου	13
3.2 Πλάνο δραστηριοτήτων	14
4. ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗ ΑΝΑΛΥΣΗ	14
4.1. Εκτιμώμενο πλάνο υλοποίησης και οικονομικό πλάνο	14
4.1.1. Προβλεπόμενο κόστος νέας επένδυσης	15
4.1.2. Λειτουργικά έξοδα	15
4.2. Εκτιμώμενα έσοδα	16
5. Η ΟΜΑΔΑ	18

Σύνοψη της ιδέας

(μέχρι 200 λέξεις)

Ο χρόνος είναι χρήμα, εντούτοις το υφιστάμενο ασφαλιστικό σύστημα είναι πολύ χρονοβόρο καθώς όπως γνωρίζουμε, στηρίζεται κατά βάση στη συλλογή και την επεξεργασία δεδομένων του ασφαλιζόμενου ή δυνάμει ασφαλιζόμενου από τον ασφαλιστικό σύμβουλο και ύστερα στην ικανότητά του να αξιολογήσει τα δεδομένα και να προτείνει ένα ασφαλιστικό πρόγραμμα, χωρίς κάποια ποιοτική ένδειξη πως είναι το καταλληλότερο! Χάνεται χρόνος που μπορεί να διατεθεί σε σημαντικότερες ενέργειες, όπως λ.χ. να πείσει το πελάτη να αγοράσει το προτεινόμενο πακέτο ή να προσεγγίσει περισσότερους δυνάμει πελάτες στον ίδιο χρόνο που θα αύξαναν τα κέρδη της εκάστοτε ασφαλιστικής.

Το χρόνο αυτό αποσκοπεί να ελαττώσει το Mr. **ROB**ins App., με όραμα να αποτελέσει το νέο «όπλο» του ασφαλιστή και το μεγαλύτερο σύμμαχο του ασφαλιζόμενου στην εξοικονόμηση κόστους στις ασφαλιστικές υπηρεσίες, προσφέροντας ταυτόχρονα την «τέλεια» αγοραστική εμπειρία. Χρησιμοποιώντας μη επιβλεπόμενη μάθηση, με ανατροφοδοτούμενα νευρωνικά δίκτυα (Recurrent Neural Networks), η εφαρμογή προβλέπει αποτελεσματικά τις **πραγματικές ανάγκες των πελατών**, βασισμένη στα διαθέσιμα στοιχεία και τη σημασία καθενός αναζητώντας πρότυπα και σχέσεις στις συνδέσεις μεταξύ τους.

Τελικά μένουν ευχαριστημένες και οι δύο πλευρές. Ο μεν ασφαλιστής κερδίζει χρόνο ενόσω η διαδικασία της συλλογής δεδομένων, αξιολόγησης και πρότασης πακέτου γίνεται από την εφαρμογή και ο ασφαλιζόμενος λαμβάνει προσαρμοσμένες στις ανάγκες του προτάσεις πακέτων.

(202 λέξεις)

1. Η επιχειρηματική ιδέα – Σύνοψη περιγραφή

(μέχρι 2 σελίδες)

1.1 Καινοτομία και συνολικοί στόχοι

Όπως αναφέρεται στην εισαγωγή, το Mr. **ROB**ins App. αποσκοπεί να ελαττώσει τον δαπανώμενο χρόνο για τη συλλογή και την επεξεργασία δεδομένων του ασφαλιζόμενου ή δυνάμει ασφαλιζόμενου από τον ασφαλιστικό σύμβουλο και την **ελαχιστοποίηση του χάσματος** μεταξύ του προτεινόμενου ασφαλιστικού προγράμματος και των πραγματικών αναγκών, μέσω ανατρεπτικών τεχνολογιών (disruptive technologies). Η αξιολόγηση καθεξής θα γίνεται από την εφαρμογή και, ως εκ τούτου, ο ασφαλιστικός σύμβουλος θα μπορεί να αφοσιωθεί στο κομμάτι της προώθησης, της πειθούς, αυξάνοντας τις πωλήσεις.

Η εφαρμογή οραματιζόμαστε να αποτελέσει το νέο «όπλο» του ασφαλιστή και το μεγαλύτερο σύμμαχο του ασφαλιζόμενου στην εξοικονόμηση κόστους στις ασφαλιστικές υπηρεσίες, προσφέροντάς του ταυτόχρονα την «τέλεια» αγοραστική εμπειρία. Χρησιμοποιώντας μη επιβλεπόμενη μάθηση, μαζί με ανατροφοδοτούμενα νευρωνικά δίκτυα (Recurrent Neural Networks), προβλέπει αποτελεσματικά **τις πραγματικές ανάγκες των πελατών**, βασιζόμενη στα διαθέσιμα στοιχεία, συλλέγοντας η ίδια τα απαραίτητα δεδομένα και εξάγοντας τη σημασία καθενός, αναζητώντας πρότυπα και σχέσεις μεταξύ τους.

Συλλέγει, κατά συνέπεια, τα δεδομένα δυνάμει πελατών, μέσω συμπλήρωσης σχετικής φόρμας ερωτήσεων (λ.χ. barcode scanner λογαριασμών ή με φωτογραφία εκκαθαριστικού), ενώ παράλληλα χρησιμοποιεί ως δεδομένα και τα προγράμματα που διαθέτει η εκάστοτε ασφαλιστική που αξιοποιεί την εφαρμογή μας. Ως εκ τούτου, ο μεν ασφαλιστής αποδίδεται σε σημαντικότερες ενέργειες, όπως λ.χ. να πείσει το πελάτη να αγοράσει το προτεινόμενο πακέτο ή να προσεγγίσει περισσότερους δυνάμει πελάτες, που **θα αύξαναν τα κέρδη της ασφαλιστικής**, ο δε ασφαλιζόμενος διαθέτει καλύτερες προσωποποιημένες προτάσεις ασφαλιστικών πακέτων, προσαρμοσμένες στις ανάγκες του.

Από την άλλη πλευρά, μπορεί ακόμα και ο ίδιος ο πελάτης να χρησιμοποιήσει την εφαρμογή, λαμβάνοντας **ακαριαία αποτελέσματα αναζήτησης**, συν τον χρόνο που δίνεται στον underwriter της ασφαλιστικής για να εγκρίνει το προτεινόμενο πακέτο του Mr. **ROB**ins App. Προτεραιότητά μας είναι να προσφέρουμε value for

money services μέσω της αντικειμενικής σύγκρισης και με την χρήση τεχνητής νοημοσύνης (Artificial Intelligence) να αλλάξουμε ριζικά τον υφιστάμενο τρόπο λειτουργίας του ασφαλιστικού κλάδου!

1.2 Έρευνα Αγοράς – Ανάλυση Ανταγωνισμού

Όσον αφορά στον ανταγωνισμό, υφιστάμενες εφαρμογές είναι στον εξωελλαδικό χώρο η Lemonade, που εστιάζει την προσοχή της στο “insurance on-demand” και τα online συστήματα υφιστάμενων ασφαλιστικών. Σε ότι αφορά στην σύγκριση του Mr. **ROBins** App., όσον αφορά σε βασικούς άξονες χαρακτηρισμού των παρεχόμενων υπηρεσιών, συνοψίζουμε τα εξής:

Company	Can deliver its own insurance product	Can provide personalized solutions	Has received recognition and awards	Is popular to the local market	Based on AI & Machine Learning
Our startup (AIInsuRNNs)	✗	✓	✓	✗	✓
<i>Lemonade</i>	✓	✗	✓	✗	✓
Insurance Companies Web Apps	✓	✗	✗	✓	✗

Πίνακας 1 – Σύγκριση εφαρμογής σε πέντε βασικούς άξονες

Το μεγάλο συγκριτικό πλεονέκτημα της λύσης έγκειται στη χρήση νεοεισερχόμενων τεχνολογιών στο χώρο της ασφάλισης. Μέσω αλγορίθμων ανάστροφης μετάδοσης (back-propagation) στα κρυφά επίπεδα του **ανατροφοδοτούμενου νευρωνικού δικτύου**, αυξάνεται ο βαθμός εγκυρότητας των δεδομένων, ώστε στη συνέχεια η εφαρμογή τροφοδοτεί με δεδομένα έναν αλγόριθμο **μάθησης κατανομών**, οπότε ουσιαστικά το σύστημα μαθαίνει να... «μαθαίνει» τις κατανομές δεδομένων στα προφίλ των πελατών και κατά συνέπεια προτείνει τα καταλληλότερα πακέτα ή/και δημιουργεί συνδυασμούς ανά πελάτη.

1.3 Customer/User Validation

Αν και δεν έχουμε αποκτήσει ακόμη δικούς μας πελάτες, λόγω της εκτενούς έρευνας που απαιτεί το τεχνολογικό σκέλος, έχουμε διακριθεί με την **τέταρτη θέση στο διαγωνισμό «CrowdHackathon 3.0»**, υπάρχει σελίδα μας στο Instagram, που αριθμεί 225 ακόλουθους, ενώ συμμετείχαμε επιπροσθέτως στη Demo Day του μαθήματος με λήψη χρήσιμης ανατροφοδότησης.

2. Περιγραφή επιχειρηματικού μοντέλου

2.1 Business Model Canvas

(μέχρι 4 σελίδες)

Πελάτες, Σχέσεις Πελατών, Πρόταση αξίας (Value Proposition) και Κανάλια διανομής

Όσον αφορά στους πελάτες της εφαρμογής, όπως παρουσιάζεται αναλυτικότερα στο Business Model Canvas, ουσιαστικά αποτελούνται από τρία διαφορετικά Customer Segments, για τρεις διαφορετικές μορφές παρεχόμενης υπηρεσίας. Για κάθε διακριτή κατηγορία πελατών (Customer Segments), στο εξής θα χρησιμοποιούνται τα αντίστοιχα παρακάτω χρώματα, κυρίως στις διαγραμματικές απεικονίσεις επί του Business Model Canvas.

Αφενός υπάρχουν οι τελικοί χρήστες της εφαρμογής, οι οποίοι προσδοκούν ταχύτητα στην αναζήτηση ασφαλιστικών πακέτων, τουτέστιν τους παρέχεται εντελώς δωρεάν μια μηχανή αναζήτησης ασφαλιστικών πακέτων, με την προϋπόθεση να εισάγουν ορισμένα στοιχεία τους. Στόχος μας είναι η παροχή μεγαλύτερης ποικιλίας και επιλογών ασφαλιστικών πακέτων "on-demand", με δυνατότητα άμεσης επιλογής και ασφάλισης, χωρίς την ανάγκη αναζήτησής τους μέσω πολλαπλών πηγών και καναλιών. Η υπηρεσία θα παρέχεται ελεύθερα μέσω του Android Play Store, του App Store για χρήστες i-phone και i-pad, καθώς επίσης μέσω εφαρμογής χρησιμοποιούμενης μέσω φυλλομετρητή.

Υπάρχουν επιπροσθέτως φυσικά οι ασφαλιστικοί σύμβουλοι, που ενδιαφέρονται να προτείνουν προσωποποιημένες λύσεις στους πελάτες τους για πακέτα ή/και συνδυασμούς προσφορών, στους οποίους απευθύνεται η ως επί το πλείστον περιγραφείσα λύση στις προηγούμενες ενότητες του τρέχοντος εγχειριδίου. Εδώ το Mr. ROBins App. θα επιτυγχάνει την ελαχιστοποίηση του χάσματος μεταξύ του προτεινόμενου ασφαλιστικού προγράμματος και των πραγματικών αναγκών, μέσω της χρήσης ανατρεπτικών τεχνολογιών (disruptive technologies), βασιζόμενη στα διαθέσιμα στοιχεία και τη σημασία καθενός, συλλέγοντάς τα και στη συνέχεια αναζητώντας πρότυπα και σχέσεις μεταξύ τους.

Εν τέλει, υπάρχουν και οι ίδιες ασφαλιστικές εταιρείες ως νομικά πρόσωπα, που ενδιαφέρονται για τα δεδομένα πελατών που υπάρχουν καταχωρημένα στο Mr. ROBins App., για να προσαρμόσουν υφιστάμενα πακέτα ή/και να δημιουργήσουν νέα. Αυτή η πληροφορία καθίσταται διαθέσιμη, υπό την προϋπόθεση συνδρομής,

μέσω ειδικά διαμορφωμένης ηλεκτρονικής πύλης-πλατφόρμας (web portal) για την διανομή ευαίσθητων δεδομένων.

Ροές Εσόδων, Βασικές Δραστηριότητες και Συνεργασίες

Όσον αφορά στην εξασφάλιση εσόδων στην επιχειρησή μας, ουσιαστικά αναλύεται σχηματικά στο Business Model Kit, εντούτοις συντόμως θα την περιγράψουμε ξανά ανά **κατηγορία πελατών (Customer Segment)**. Για τον σκοπό αυτό, στο εξής θα χρησιμοποιούνται τα αντίστοιχα παραπάνω χρώματα, κυρίως στις διαγραμματικές απεικονίσεις επί του Business Model Canvas και τα ακόλουθα χρώματα ανά μορφή χρηματοδότησης, που ενδεχομένως εμπλέκει ένα ή περισσότερα Customer Segments, στο Business Model Kit.

Το πρώτο μοντέλο «χρηματοδότησης» είναι το *«σχέδιο INsurSkroutz»* Βάζουμε εισαγωγικά στη λέξη χρηματοδότηση, διότι ουσιαστικά πρόκειται για την δωρεάν παρεχόμενη υπηρεσία αναζήτησης ασφαλιστικών πακέτων, που παρέχουμε στους **τελικούς χρήστες της εφαρμογής (στο εξής Home Users)**. Μέσω του σχεδίου INsurSkroutz οι δυνάμει ασφαλιζόμενοι μπορούν να βρουν μεγάλη ποικιλία ασφαλιστικών πακέτων συγκεντρωμένων σε μια πηγή, **εντελώς δωρεάν υπό την προϋπόθεση ότι εισάγουν ορισμένα στοιχεία**, που αφενός θα τους διευκολύνουν στην αναζήτηση, αφετέρου συγκεντρώνουμε.

Το δεύτερο μοντέλο χρηματοδότησης είναι το *«σχέδιο insurer's gun»* Πλέον σε αυτή την περίπτωση, υπάρχει **καταβολή αντιτίμου χρήσης**, αφού πρόκειται για την παρεχόμενη υπηρεσία **σους ασφαλιστικούς συμβούλους, που καθ'εξής αναφέρονται ως Professionals** και χρησιμοποιεί πολύπλοκους τεχνολογικούς μηχανισμούς, που περιγράφουμε αναλυτικά παραπάνω, για την παροχή προσωποποιημένων προσφορών. Το αντίτιμο είναι ανά χρήση, για να αποφεύγονται φαινόμενα «παράκαμψης» της εφαρμογής από τους ασφαλιστικούς συμβούλους στη σύναψη συμβολαίων, ενώ ξανά κατά τη χρήση **υποβάλλονται περισσότερα στοιχεία (λ.χ. scanned λογαριασμοί)** που συγκεντρώνουμε.

Το τελευταίο μοντέλο χρηματοδότησης σχετίζεται με τα **συλλεγόμενα στοιχεία** από τα δύο προηγούμενα και αφορά κυρίως τις **ασφαλιστικές εταιρείες**, που ψάχνουν δεδομένα, όπως αυτά που είναι καταχωρημένα στο Mr. **ROBins** App., για την δημιουργία νέων πακέτων ή αναπροσαρμογές υφιστάμενων. Η συγκεκριμένη υπηρεσία, που περιλαμβάνει πρόσβαση στην ειδικά διαμορφωμένη ηλεκτρονική πύλη-πλατφόρμας (web portal), **παρέχεται συνδρομητικά στις εταιρείες** έναντι σταθερού αντιτίμου χρήσης.

Δομή κόστους

Η στρατηγική μάρκετινγκ που θα ακολουθήσουμε είναι αποτέλεσμα της έρευνας αγοράς – ανταγωνιστών που προηγήθηκε και παρατίθεται στον Πίνακα 1 καθώς και των προσδοκιών των μελών της ομάδας για την υπηρεσία που προσφέρουμε. Προτεραιότητά μας είναι να παρέχουμε **value for money services** μέσω της αντικειμενικής σύγκρισης και με την χρήση τεχνητής νοημοσύνης (Artificial Intelligence) να αλλάξουμε ριζικά το πλαίσιο, που χαρακτηρίζει τον υφιστάμενο τρόπο λειτουργίας του ασφαλιστικού κλάδου.

Η προώθηση και η διαφήμιση του Mr. **ROB**ins App. θα γίνει τόσο online όσο και offline. Το mobile marketing και ειδικότερα η προώθηση εφαρμογών αποτελεί νέο παγκόσμιο trend με τα κέρδη από τις διαφημίσεις για την εγκατάσταση εφαρμογών να ανήλθαν το 2018 στα 4,6 δισεκατομμύρια δολάρια και να σημειώθηκε αύξησή τους στα 6,8 δισεκατομμύρια ως το τέλος του 2019. Στόχος των διαφημίσεων αυτών είναι να «τραβήξουμε» την προσοχή και να αυξήσουμε τον αριθμό των τελικών χρηστών που θα εγκαταστήσουν την εφαρμογή από οργανικές και μη πηγές ή θα την χρησιμοποιήσουν μέσω περιηγητή.

Η οργανική εγκατάσταση αφορά σε όλες τις εγκαταστάσεις που θα γίνουν από οργανική έρευνα ή αναζήτηση στο Android Play Store ή στο App Store για χρήστες i-phone και i-pad, καθώς επίσης για την εφαρμογή χρησιμοποιούμενης μέσω φυλλομετρητή με χρήση κάποιου «όρου-κλειδιού» (keyword). Αυτό σημαίνει ότι είτε είχαν ακούσει για την εφαρμογή από κάπου είτε βασίστηκαν στα top picks και στις προτάσεις του App Store. Η μη οργανική εγκατάσταση αφορά όλες τις εγκαταστάσεις που έγιναν από υπερσυνδέσμους, που είχαν προέλθει από διαφημίσεις εκτός του App Store. Στόχος μας, είναι να επιτύχουμε υψηλό αριθμό installations, που μετράται λ.χ. για τους κατόχους συσκευών i-phone και i-pad, μέσω της εφαρμογής App Store Optimization (ASO), για τους χρήστες Android με το αντίστοιχο SEO και για την επισκεψιμότητα της ιστοσελίδας ανάλογα.

Επίσης, όπως φαίνεται στην Εικόνα 1, με τη βοήθεια του εργαλείου των **Google AdWords** θα επικεντρωθούμε σε keywords που να αφορούν τον ασφαλιστικό τομέα στην Ελλάδα και τον κόσμο. Το μοντέλο που θα χρησιμοποιήσουμε για τον τρόπο πληρωμής περιγράφεται αναλυτικά παραπάνω, όπως και όσον αφορά στην παρουσία μας στα social media, όπου αναφέρονται οι σελίδες μας Facebook & Instagram. Ακόμα μέσω της Facebook σελίδας μας, θα παρέχεται ενημέρωση στους χρήστες για όλες τις αναβαθμίσεις που γίνονται στην εφαρμογή, εντούτοις ακόμη θα χρησιμο-

χρησιμοποιούνται για προσέλκυση δυνάμει πελατών. Ακόμα, θα επενδύσουμε σε facebook ads (Vickrey auction model – CPC: cost per click advertising) για την περαιτέρω προώθηση της εφαρμογής.

Στο offline κομμάτι της διαφήμισης, θα επιχειρήσουμε μέσω προσωπικής προώθησης να προσελκύσουμε πελάτες. Προτεραιότητά μας είναι **να προσεγγίσουμε μεγάλες ασφαλιστικές εταιρείες**, που τυχόν επιθυμούν να εφαρμόσουν καινοτόμες μεθόδους, βασιζόμενες σε ανατρεπτικές τεχνολογίες (disruptive technologies), καθώς και να μειώσουν τα λειτουργικά τους έξοδα. Μέσω **πilotικής εφαρμογής** της υπηρεσίας μας στο περιβάλλον της εταιρείας για κάποιο χρονικό διάστημα, θα μπορούν και οι ίδιοι οι ασφαλιστικοί σύμβουλοι να κατανοήσουν περισσότερο τα οφέλη που θα τους παρέχει η εφαρμογή, όπως η ακρίβεια των αποτελεσμάτων προτεινόμενων πακέτων. Οι ασφαλιστικές αυτές εταιρείες **μπορούν να αποτελέσουν και πιθανούς χορηγούς** της εφαρμογής μας σε περίπτωση που αποδεχτούν τη συνεργασία μας, καθώς και να επενδύσουν για έρευνα και ανάπτυξη (Research & Development) που θα στοχεύει στη βελτίωση της παρεχόμενης υπηρεσίας.

Τέλος, η ανάλυση SWOT για το Mr. **ROBins** App. έχει ως εξής:

- **Strengths:**
 - Πρώτοι στην αγορά αυτοματοποιημένης αξιολόγησης των ασφαλιζομένων με χρήση τεχνητής νοημοσύνης (AI) και γενικά ανατρεπτικών τεχνολογιών,
 - Χαμηλά κόστη εισόδου στην αγορά και έναρξης λειτουργίας της επιχείρησης,
 - Μειωμένες απαιτήσεις λήψης τεχνογνωσίας από εξωτερικούς φορείς αφού η προτεινόμενη λύση βασίζεται αποκλειστικά σε ένα έξυπνο σύστημα τεχνητής νοημοσύνης (expert system).
- **Weaknesses:**
 - Δυσκολία προσέγγισης νέων πελατών,
 - Χαμηλό αρχικό budget.
- **Opportunities:**
 - Εύφορο έδαφος για επέκταση σε νέες αγορές (λ.χ. παρόμοιες fintech λύσεις αξιολόγησης δανειοληπτών),
 - Πολλά κονδύλια για επενδύσεις παράλληλα με την έξοδο της χώρας από τα προγράμματα οικονομικής επιτήρησης και την αυστηρή εποπτεία.
- **Threats:**
 - Αστάθεια πολιτικοοικονομικού και νομικού περιβάλλοντος,
 - Πολύ εύκολη είσοδος ανταγωνιστών (στο κομμάτι κυρίως αναζήτησης πακέτων).

Open eClass του Οικονομικ

Επιλέξτε τις κατάλληλες λέξ

Ιδέες για λέξεις-κλειδιά

← → ↺ 🏠 🔒 https://ads.google.com/aw/keywordplanner/ideas/new?ocid=323987519&_c=8936698631&sourceid=awo&_u=4869398692&authuser=0

📖 ☆ ⚙️ 📌 📄 ⋮

✕ Google Ads | Σχέδιο λέξεων-κλειδιών

🔍 ΜΕΤΑΒΑΣΗ ΣΕ 📊 ΑΝΑΦΟΡΕΣ 🛠️ ΕΡΓΑΛΕΙΑ ↺ ? 📢 559-559-4133 georgiosmoshovich@gmail.com

📘 Reporting Issue Update ✕

🔍 Τοποθεσίες: Ελλάδα Γλώσσα: Ελληνικά Δίκτυα αναζήτησης: Google

✕ insurance ✕

ΛΗΨΗ ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΩΝ

Επιλέχθηκαν 3 Προσθήκη στο σχέδιο Προσθήκη σε νέα ομάδα διαφημίσεων Ευρεία αντιστοίχιση ΠΡΟΣΘΗΚΗ ΛΕΞΕΩΝ-ΚΛΕΙΔΙΩΝ

⋮ ✕ ΠΕΡΙΣΣΟΤΕΡΕΣ

📄 Λέξη-κλειδί (βάσει συνάφειας) ↓ Μέσος όρος μηνιαίων αναζητήσεων Ανταγωνισμός Μερίδιο εμφάνισης διαφήμισης Προσφορά για προβολή στο επάνω μέρος της σελίδας (χαμηλό εύρος) Προσφορά για προβολή στο επάνω μέρος της σελίδας (υψηλό εύρος) Κατάσταση λογαριασμού

Λέξεις-κλειδιά που παρείχατε

☐ smart contracts 100 – 1 χιλ. Χαμηλό – 0,47 € 1,28 €

☒ insurance 1 χιλ. – 10 χιλ. Χαμηλό – 1,91 € 24,02 €

Ιδέες για λέξεις-κλειδιά

☐ ασφαλειες 1 χιλ. – 10 χιλ. Μεσαίο – 0,56 € 4,28 €

☐ ασφαλεια 1 χιλ. – 10 χιλ. Μεσαίο – 0,46 € 2,62 €

☒ insurancemarket 1 χιλ. – 10 χιλ. Μεσαίο – 0,66 € 2,12 €

☐ ασφαλεια αυτοκινητου συγκριση τ... 100 – 1 χιλ. Υψηλό – 0,66 € 3,56 €

☐ ασφαλεια αυτοκινητου online 100 – 1 χιλ. Υψηλό 2,43 € 7,57 €

☒ prime insurance 1 χιλ. – 10 χιλ. Μεσαίο – 0,84 € 2,74 €

☐ ασφαλεια αυτοκινητου anytime 100 – 1 χιλ. Υψηλό 0,66 € 12,53 €

☐ np insurance 1 χιλ. – 10 χιλ. Χαμηλό – 0,66 € 3,75 €

☐ ασφαλιστικη 100 – 1 χιλ. Χαμηλό 0,53 € 5,59 €

☐ asfaleies 100 – 1 χιλ. Μεσαίο 0,41 € 2,03 €

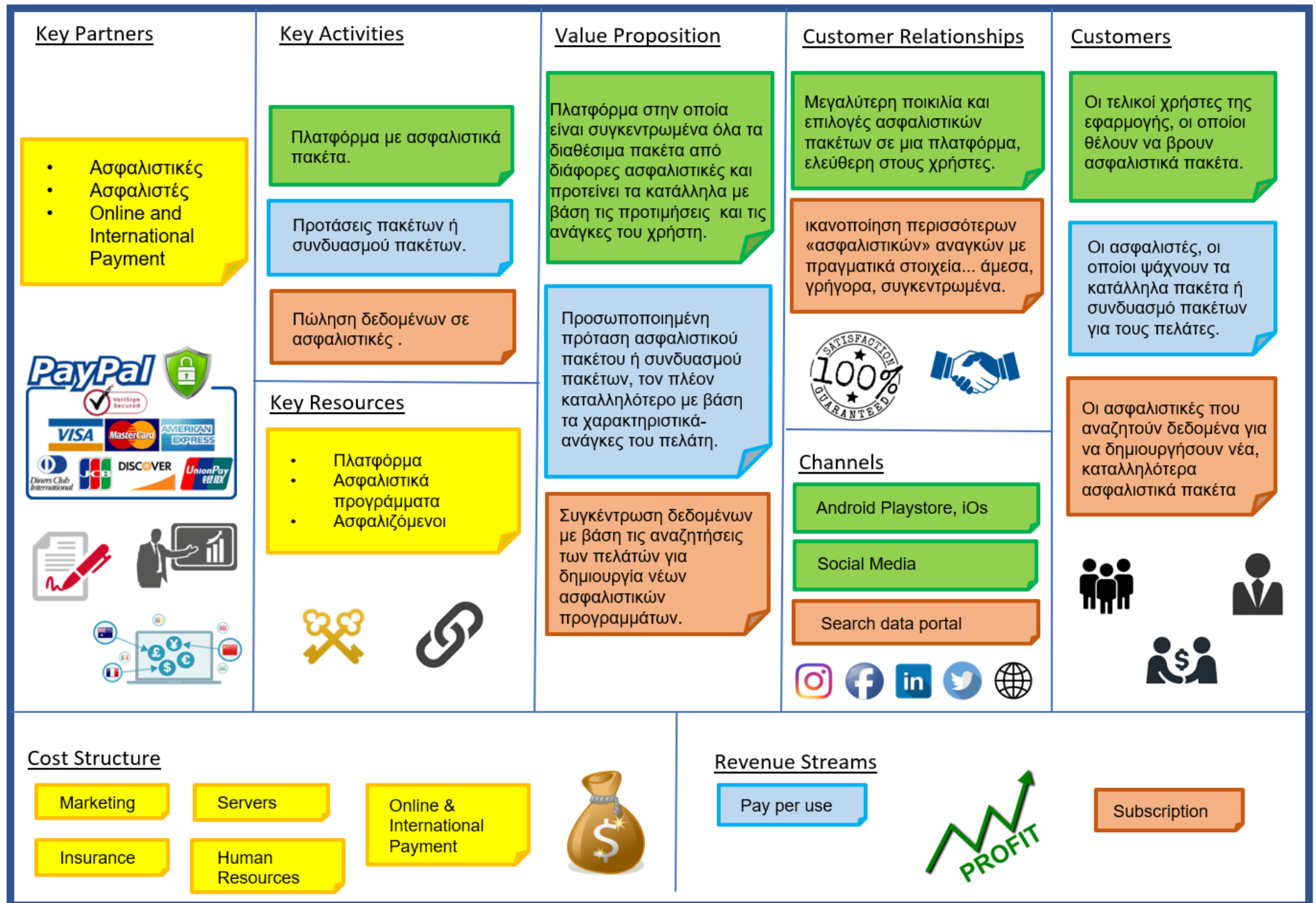
☐ aegean τηλ 1 χιλ. – 10 χιλ. Χαμηλό – 0,28 € 3,01 €

☐ ασφαλεια αυτοκινητου τριμηνη 100 – 1 χιλ. Υψηλό 0,89 € 6,54 €

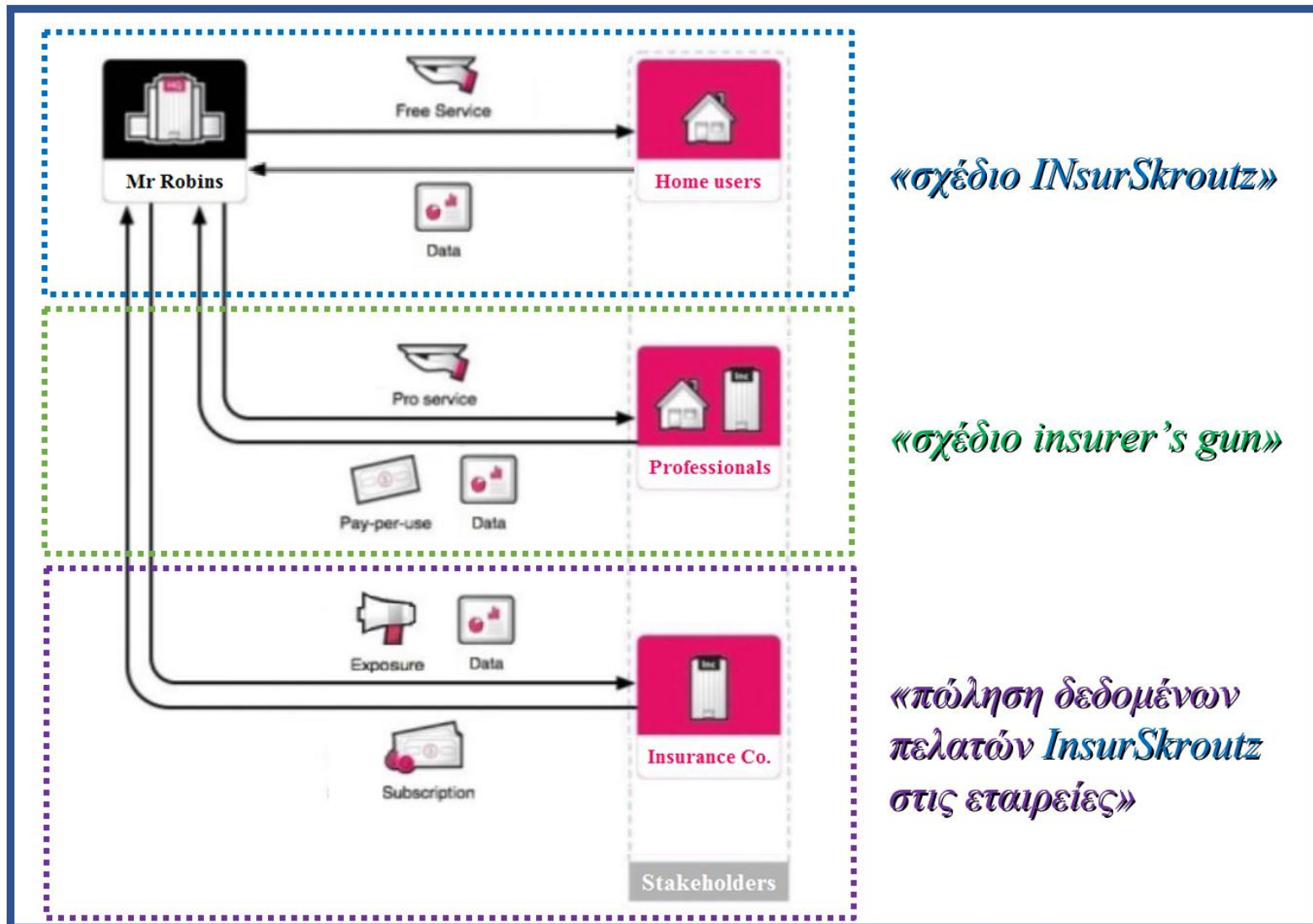
☐ ινοθρανψε 100 – 1 χιλ. Χαμηλό 0,36 € 2,36 €

☐ ασφαλειες αυτοκινητων online 100 – 1 χιλ. Υψηλό 1,89 € 6,40 €

Σελίδα 10



2.2 Business model Kit



3. Mockup/Prototype και Πλάνο Υλοποίησης

(μέχρι 4 σελίδες)

3.1 Περιγραφή πρωτοτύπου και πλάνο δραστηριοτήτων

Στην παρούσα φάση, υπάρχει υλοποιημένο πλήρες λειτουργικό πρωτότυπο, σε Android Studio, που υποστηρίζει εικονικά όλες τις απαιτούμενες λειτουργίες όπως επιδείχθηκε ενδεικτική εκτέλεσή του, κατά την ημέρα παρουσιάσεων (Demo Day) του μαθήματος. Το σχετικό Android Studio Project, ολοκληρωμένο περίπου σε ποσοστό 95%, υποβλήθηκε στη 2^η φάση της εργασίας, με συνημμένα στιγμιότυπα οθόνης για την ταχύτερη προεπισκόπηση του, καθώς η πλήρης εκτέλεση του λειτουργικού πρωτοτύπου απαιτούσε μεταγλώττισή του και εγκατάστασή του σε λογισμικό προσομοίωσης (Android Emulator). Τα σχετικά στιγμιότυπα οθόνης, συμπυκνωμένα σε ένα αρχείο, μπορείτε να βρείτε [εδώ](#), μέσω της υπηρεσίας Δήλος 365 (Academic OneDrive) του Οικονομικού Πανεπιστημίου Αθηνών.

Αναλυτικά, περιλαμβάνονται απεικονίσεις όλων των φάσεων εκτέλεσης της εφαρμογής, με τη σειρά που **επιδείχθηκαν ζωντανά κατά την παρουσίαση της 3^{ης} φάσης (pitching presentation)** και είναι αναλυτικά η σύνδεση χρήστη της εφαρμογής, από την μεριά του ασφαλιζόμενου και του ασφαλιστή, μια ενδεικτική προεπισκόπηση ασφαλιστικών πακέτων, οι περιπτώσεις χρήσης που αφορούν στην επικοινωνία μεταξύ των προαναφερόμενων συμβαλλόμενων μερών με χρήση του Gmail API for Android, η διαδικασία υποβολής παρατηρήσεων/διαμόρφωσης ενός υφιστάμενου προγράμματος στις ανάγκες του ασφαλιζόμενου, η διαδικασία άμεσης κράτησης ενός ασφαλιστικού προγράμματος (insurance on-demand), πληρωμής και έκδοσης σχετικού αποδεικτικού, υποβολής στοιχείων για τους δυνάμει πελάτες και αποσύνδεσης από την εφαρμογή, σε πρωτόλεια μορφή.

Προφανώς, στο μέλλον προβλέπεται σχεδιαστική βελτίωση των πρωτοτύπων από εξειδικευμένο Android Designer, για την εξασφάλιση **ικανοποιητικότερης εμπειρίας χρήστη (User Experience/UX)**, εντούτοις αυτό αφού ξεπεραστεί ο σκόπελος του χαμηλό αρχικό budget, που αναφέρεται προηγουμένως και στην ανάλυση SWOT, πιθανότατα κοντά στη χρονική συγκυρία που προγραμματίζεται έλεγχος με τους χρήστες μας (User Testing), βασισμένος σε επιστημονικές μεθόδους αλληλεπίδρασης ανθρώπου-υπολογιστή (Human-Computer Interaction), όπως η μέθοδος ομιλούντων υποκειμένων ή ο έλεγχος βασισμένος σε «τυπικούς» χρήστες προδιαγεγραμμένων κατηγοριών (Personas) κ.λπ.

3.2 Πλάνο δραστηριοτήτων

Σύντομη περιγραφή του τι έχει ήδη υλοποιηθεί και πλάνο για την περαιτέρω υλοποίηση.

Όσον αφορά στα λοιπά υλοποιημένα τμήματα της εφαρμογής, υπάρχει όπως αναφέρεται παραπάνω **το πλήρες λειτουργικό πρωτότυπο σε Android Studio**, που υποστηρίζει εικονικά όλες τις απαιτούμενες λειτουργίες όπως επιδείχθηκαν ζωντανά κατά την παρουσίαση της 3^{ης} φάσης (pitching presentation) και μια αναπτυσσόμενη έκδοση του **ανατροφοδοτούμενου νευρωνικού δικτύου (Recurrent Neural Network)** βασισμένη σε υλοποιήσεις που παρέχονται μέσω της πλατφόρμας αλγορίθμων μηχανικής μάθησης Weka.

Η συγκεκριμένη αλγοριθμική υποδομή βρίσκεται υπό εκτενή μελέτη, σε ότι αφορά τα ζητήματα πιστότητας των επιστρεφόμενων αποτελεσμάτων, σε σχέση με τη συνάφεια των βέλτιστων ασφαλιστικών προγραμμάτων ανά δυνάμει ασφαλιζόμενο και των επιστρεφόμενων από το σύστημα, κάνοντας χρήση **μεθόδων αυτοαξιολόγησης και αυτοδιόρθωσης, βασισμένων σε αλγορίθμους ανάστροφης μετάδοσης (back-propagation)** στα κρυφά επίπεδα του ανατροφοδοτούμενου νευρωνικού δικτύου, αυξάνεται ο βαθμός εγκυρότητας των δεδομένων, ώστε στη συνέχεια η εφαρμογή τροφοδοτεί με δεδομένα έναν **αλγόριθμο μάθησης κατανομών**, οπότε ουσιαστικά έτσι μαθαίνει να... «μαθαίνει» τις κατανομές δεδομένων στα προφίλ των πελατών και κατά συνέπεια προτείνει τα καταλληλότερα πακέτα ή/και δημιουργεί συνδυασμούς πακέτων ανά πελάτη.

Μια πρώιμη έκδοση αυτού του αλγορίθμου, παρουσιάστηκε στο διαγωνισμό καινοτομίας στον ασφαλιστικό τομέα «**CrowdHackathon Insurance 3.0**», **εξασφαλίζοντας στην ομάδα μας την τέταρτη θέση**. Προτεραιότητά μας, μέσω του Mr. **ROBins** App., είναι να προσφέρουμε value for money υπηρεσίες μέσω της αντικειμενικής σύγκρισης και με την χρήση τεχνητής νοημοσύνης (Artificial Intelligence) να αλλάξουμε ριζικά τον υφιστάμενο τρόπο λειτουργίας του ασφαλιστικού κλάδου, εισάγοντας ανατρεπτικές τεχνολογίες!

4. Οικονομική Ανάλυση

(μέχρι 2 σελίδες)

4.1. Εκτιμώμενο πλάνο υλοποίησης και οικονομικό πλάνο

Σύντομη περιγραφή των βασικών δράσεων υλοποίησης και σχετιζόμενου κόστους μαζί με ένα πλάνο για το πώς αυτές θα χρηματοδοτηθούν, π.χ. μέσω προσωπικής εργασίας/προσπάθειας, κονδυλίων έρευνας, έσοδα από πελάτες, εξωτερικούς επενδυτές κλπ.

4.1.1. Προβλεπόμενο κόστος νέας επένδυσης

Έξοδα	Ποσό (σε €)
Κτίρια Και Εγκαταστάσεις	1800
Δικτυακός Εξοπλισμός γραφείου	750
Διαφήμιση (Facebook/Google Ads)	5000
Αγορά Τεχνογνωσίας (Patent Protect.)	5000
Δαπάνες Μελετών/ Συμβουλών	1000

Τα έξοδα Κτηρίων και Εγκαταστάσεων περιλαμβάνουν την ενοικίαση γραφείου στο κέντρο της Αθήνας με κόστος 150 ευρώ το μήνα. Τα έξοδα Εξοπλισμού περιλαμβάνουν:

- οι αγορές τεσσάρων (4) γραφείων και καρεκλών και μίας βιβλιοθήκης
- η ενοικίαση ενός εξυπηρετητή (server) με κόστος 20 ευρώ μηνιαίως
- τεχνικά κόστη, καθώς και
- την αγορά επιπρόσθετου εξοπλισμού, όπως ψυγείο καφετιέρα κτλ.

Τα έξοδα της Τεχνογνωσίας αφορούν την κατοχύρωση της πατέντας, συμβούλου αφορούν κάποιο σύμβολο επιχειρήσεων που θα απασχολούμε, της μισθοδοσίας περιλαμβάνουν τους **βασικούς μισθούς (επίπεδα 2019)** των μελών της ομάδας, ενώ τα έξοδα Διαφήμισης και Διάθεσης περιλαμβάνουν τη συνδρομή για διαφήμιση της εφαρμογής μας στη Google και στο Facebook.

4.1.2 Λειτουργικά έξοδα

Έξοδα	Ποσό (σε €)
Έξοδα Μισθοδοσίας	$587 \times 4 \times 12 = 28176$
Έξοδα Διαφήμισης και Διάθεσης	$200 \times 12 = 2400$
Ενοίκια Κτηρίων & Εγκαταστάσεων	$150 \times 12 = 1800$
Κόστος προώθησης Google Play	25
Κόστος πρόσβασης στο Server	$20 \times 12 = 240$
Κόστος Σύστασης Εταιρίας	200
Κόστος Δικηγόρου	$200 \times 12 = 2400$

Προφανώς, τα παραπάνω έξοδα είναι ενδεικτικά και μπορούν να προσαρμοστούν κατά περίπτωση, ενδεικτικά μπορούν να μην υφίστανται τα έξοδα κτηρίων και εγκαταστάσεων αν η ιδέα μας συμπεριληφθεί να υποστηριχθεί από κάποια μονάδα accelerator/incubator και τα έξοδα εξοπλισμού.

4.2. Εκτιμώμενα έσοδα

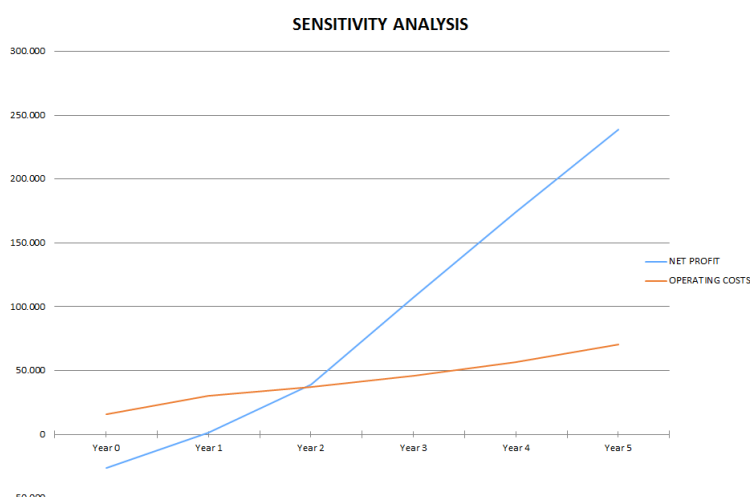
Εκτιμώμενα έσοδα για τα πρώτα τρία έως πέντε χρόνια λειτουργίας.

Όσον αφορά στην θεώρηση του πλήθους πωληθέντων συμβολαίων μέσω της εφαρμογής, χρησιμοποιούμε δεδομένα από το **Keywords Planner (Google Ads analysis βλ. εικόνα 1)** και υιοθετούμε γενικώς ένα απαισιόδοξο σενάριο, που τροποποιούμε για τις υπόλοιπες περιπτώσεις. Εφόσον οι αναζητήσεις για το keyword «insurance» σε ετήσια βάση κυμαίνονται μεταξύ 1000-10000, υποθέτουμε το ακόλουθο πλήθος συμβολαίων, σε ετήσια βάση:

Χρόνος	0	1	2	3	4	5
Πωλήσεις	0	800	2000	4000	6000	8000

Επίσης θεωρούμε ένα **κόστος συμβολαίου, της τάξης των 50€**, που αποτελεί ένα ρεαλιστικό μέσο κόστος μεταξύ συμβολαίων διαφορετικών κατηγοριών και τιμών και πως θα υποβληθούν τα προαναφερόμενα κόστη στο ακέραιο, τουτέστιν η ομάδα δεν θα λάβει άμεσα χρηματοδότηση από κάποιο Investors Fund (λ.χ. μέσω διαγωνισμού χρηματοδότησης όπως ο involve ή τα Business Seeds της Εθνικής Τράπεζας) και δεν θα γίνει δεκτή σε κάποιο accelerator/incubator. Αν συμβεί κάποιο από τα τελευταία, προφανώς με επιπρόσθετες εισφορές ή την έλλειψη ανάγκης καταβολής εξόδων στέγης ή/και δικτυακού εξοπλισμού, η ανάπτυξή της προβλέπεται φυσικά να επιταχυνθεί σημαντικά.

Υπό αυτό το πρίσμα προκύπτει η οικονομική ανάλυση [εδώ](#), που προβλέπει την απόδοση κερδών στην επιχείρηση σε βάθος διετίας, χωρίς το συμψηφισμό εσόδων από τη μεταπώληση δεδομένων των χρηστών, που είναι πιο φιλόδοξο ως εγχείρημα, **αξία κέρδους προϊόντος (Net Value Profit) 155397€ και αναμενόμενη πιθανότητα ανταπόδοσης 99.21%**. Ως εκ τούτου, η βελτίωση του χείριστου σεναρίου απλά θα επιβεβαιώσει την ήδη εμφανιζόμενη δυναμική της ιδέας και θα επιταχύνει το χρόνο εμφάνισης νεκρού σημείου.



5 Year FORECAST

PRODUCTION COST (€)						
Constant Costs	0	1	2	3	4	5
Rent		1.800	1.800	1.800	1.800	1.800
Wages		28.176	35.220	44.025	55.031	68.789
Variable costs						
material cost (€)		0	0	0	0	0
Overheads		0	0	0	0	0
OPERATING COSTS	15.750	29.976	37.020	45.825	56.831	70.589
	Year 0	Year 1	Year 2	Year 3	Year 4	Year 5
SALES		40.000	100.000	200.000	300.000	400.000
PRODUCTION COST		0	0	0	0	0
-5.000		0	0	0	0	0
GROSS MARGIN OF PROFIT	0	40.000	100.000	200.000	300.000	400.000
Marketing		2.000	5.000	5.000	5.000	5.000
Initial promotion	5.000					
Wages	14.088	28.176	35.220	44.025	55.031	68.789
Rent	1.800	1.800	1.800	1.800	1.800	1.800
Functional costs	5.000	5.000	5.000	5.000	5.000	5.000
Total	25.888	36.976	47.020	55.825	66.831	80.589
OPERATING PROFIT	-25.888	3.024	52.980	144.175	233.169	319.411
Interests						
Depreciation	575	1.150	1.150	1.150	1.150	1.150
PROFITS BEFORE TAX	-26.463	1.874	51.830	143.025	232.019	318.261
TAX	0	469	12.958	35.756	58.005	79.565
NET PROFIT	-26.463	1.406	38.873	107.269	174.014	238.696
IRR CALCULATION	Year 0	Year 1	Year 2	Year 3	Year 4	Year 5
SHARE CAPITAL	-42.726	0	0	0	0	0
NET PROFIT AFTER TAX		1.406	38.873	107.269	174.014	238.696
DEPPRECIATIONS						
RESIDUAL/REMAINING VALUE	-42.726	1.406	38.873	107.269	174.014	238.696
	1.406					
	38.873					
	107.269	30%	NPV= 155.397			
	174.014		IRR= 99,21%			
	238.696					

5. Η Ομάδα

(μέχρι 2 σελίδες)

Προφίλ και ρόλος κάθε μέλους της ομάδας.

Συμπληρωματικότητα.

Ο Γεώργιος Μ. Μοσχόβης, είναι τελειόφοιτος, προπτυχιακός φοιτητής στο Τμ. πληροφορικής του Οικονομικού Πανεπιστημίου Αθηνών, από το οποίο έχει αποσπάσει βραβεία καλύτερης επίδοσης για δύο συναπτά έτη, το βραβείο «Μ. Δημοπούλου» στα Διακριτά Μαθηματικά, τη Γραμμική Άλγεβρα και τον Απειροστικό Λογισμό για το ακαδ. Έτος 2015-16, καθώς επίσης το βραβείο «Ι. Κάβουρας» στην Οργάνωση Συστημάτων Υπολογιστών (ΟΣΥ) και τα Λειτουργικά Συστήματα για το ακαδ. Έτος 2016-17. Έχει καταλάβει την τέταρτη θέση σε διαγωνισμό καινοτομίας (hackathon), διοργανωθέντα από τις CrowdPolicy, Ethos Media και συμμετείχε στην Ελληνική αποστολή φοιτητών Seeds For the Future 2018 στην Κίνα, της Huawei Hellas, λαμβάνοντας συνολικό score 88.0%. Ο Γεώργιος Μοσχόβης είναι ο Chief Technical Officer (CTO) κατ' εξοχήν υπεύθυνος για το τεχνικό κομμάτι, δηλαδή την ανάπτυξη και τη συντήρηση της εφαρμογής (επιλογή μεθόδων, τεχνικών και τεχνολογιών για την εύρυθμη λειτουργία της).

Ο Δημήτριος Μπούκας είναι τεταρτοετής φοιτητής πληροφορικής στο Οικονομικό Πανεπιστήμιο Αθηνών. Έχει ασχοληθεί με τον προγραμματισμό σε επίπεδο διαγωνισμών (fintech, insurtech, κ.λπ.) και διακριθεί στην τέταρτη θέση σε διαγωνισμό καινοτομίας (hackathon). Σε συνέχεια αυτού, έχει πάρει μέρος σε accelerator, για τη δημιουργία roboadvisor για ασφαλιστικές εταιρείες και συμμετέστην τεχνολογική ανάπτυξη της εφαρμογής με έμφαση στους αλγορίθμους εξόρυξης δεδομένων (Data Mining).

Η Μαρίνα Ντόγκα είναι τριτοετής φοιτητής πληροφορικής στο Οικονομικό Πανεπιστήμιο Αθηνών, Community member στο ThinkBiz Hellas και μέντορας φοιτητών στη Unique Minds. Έχει συμμετάσχει σε διαγωνισμούς προγραμματισμού ως διαγωνιζόμενη (fintech, insurtech, κ.λπ.) και μέντορας (2nd Marathon for developing Innovative Services for smart cities Digital Transformation of Local Government) και διακριθεί στην δεύτερη θέση στο διαγωνισμό Space Apps Challenge και την τέταρτη θέση σε διαγωνισμό καινοτομίας (insurance hackathon) ενώ στην ομάδα είναι υπεύθυνη της προβολής, προώθησης της εφαρμογής και τον προσδιορισμό των στρατηγικών μάρκετινγκ.