

Nazwa działalności gospodarczej: **WatchDog Mateusz Horczak**

- Mateusz Horczak
- Paweł Niewiarowski
- Paweł Rudź
- Szymon Łupiński

Zakres działalności

Czym będziemy się zajmować

Firma będzie zajmować się stworzeniem aplikacji, której modelem biznesowym jest SaaS (Software as a service) w cybersecurity.

Docelowym klientem będą startupy i małe firmy, które niekoniecznie dbają o bezpieczeństwo przetrzymywania danych z uwagi na koszty procesów związanych z cybersecurity.

Na samym początku działalności, firma może nie generować wysokich przychodów względem czasu włożone w świadczone usługi.

Kolekcjonując dane dotyczących luk w systemie bezpieczeństwa będziemy mogli zautomatyzować procesy związane z ochroną danych.

Automatyzacja procesów spowoduje zmniejszenie czasu pracy przez co firma zacznie generować zyski.

W dalszej perspektywie firma będzie poszerzać zakres świadczonych usług takie jak:
automatyczny system zgłoszeń, stały monitoring.

2. Konkurencja:

- NASK
- CERT Polska
- ASCO Cyber Security
- Comcert
- Exatel
- Fingerprints digital
- Sysdogs

- Check Point Software
- Securitum
- Securing

Część II - Segmenty klientów i propozycje wartości

Segmenty klientów

Segment Studenci

Prywatne osoby/studenci chcące się przebranżowić, wejść na rynek pracy lub zdobyć nowe kwalifikacje w zakresie cyberbezpieczeństwa, na obszarze województwa w którym działamy.

Statystyka

<https://bulldogjob.pl/it-report/2022>

https://biznes.newseria.pl/biuro-prasowe/it_i_technologie/rekordowa-liczba,b1435230000

<https://itwiz.pl/ponad-50-polakow-mysli-o-przebranzowieniu-sie-i-rozpoczeciu-kariery-w-it/>

44 tysiące młodych ludzi rozpoczęło studiowanie informatyki na studiach I stopnia i jednolitych w roku akademickim 2022/2023. To rekord i jednocześnie najpopularniejszy kierunek studiów w tym roku. O ile doświadczeni specjaliści przebierają w ofertach, to o pierwszą pracę jest coraz trudniej. Ogłoszenia kierowane do juniorów stanowią tylko ok. 7% wszystkich ofert pracy.

Ponad 50% Polaków myśli o przebranżowieniu się i rozpoczęciu kariery w IT a wymagania są wyższe niż kilka lat temu. Blisko 10% osób planuje przebranżowić się w ciągu najbliższych 12 miesięcy, a ok. 40% chciałoby zmienić ścieżkę kariery na IT, ale na ten moment nie jest w stanie oszacować, kiedy dokładnie to nastąpi

Segment E-commerce

Małe przedsiębiorstwa z sektora e-commerce, które chcą zabezpieczyć dane klientów które są chronione prawnie.

Statystyka:

<https://www.pap.pl/mediaroom/w-polsce-rejestrowanych-jest-srednio-20-nowych-sklepow-internetowych-dziennie>

<https://www.trade.gov.pl/aktualnosci/e-commerce-w-polsce-wciaz-silny-w-kwietniu-z-142-wzrostem-r-r/>

Rozwój handlu internetowego w Polsce znacząco przyspieszył pięć lat temu. Wcześniej liczba firm zarejestrowanych w branży e-commerce przez kilka lat utrzymywała się na poziomie ok. 27-29 tys. W 2019 r. osiągnęła wartość 35,6 tys., w 2020 r. - 44,5 tys., a na koniec 2021 r. przekroczyła 50 tys.

Segment Kancelarie Prawne

Małe i średnie przedsiębiorstwa z sektora prawniczego, czyli branży z silnie regulowanymi wymogami bezpieczeństwa online, bez dedykowanych zespołów IT Cybersecurity, które przechowują dane wrażliwe a obszar ich działania jest krajowy.

Statystyka

<https://www.whitepress.com/userfiles/ebooki/pdf/159134205050185100.pdf>

2 026 firm używających kodu PKD 69.10.Z ma w nazwie “kancelaria prawna”, 17 748 “kancelaria adwokacka”, 2 019 “a 19 304 “kancelaria radcy prawnego”

Propozycja wartości

Segment Studenci

Problemy:

- Złożoność tematyki cybersecurity oraz brak łatwo dostępnych, dobrze zaprojektowanych materiałów edukacyjnych sprawiają, że osoby prywatne mogą czuć się przytłoczone, próbując nauczyć się tego na własną rękę.
- Cybersecurity to jedna z najszybciej rozwijających się branż IT. Studenci oraz osoby chcące się przebranżowić, potrzebują odpowiednich szkoleń i certyfikacji, aby móc wejść na rynek pracy i zdobyć zatrudnienie jako specjaliści ds. bezpieczeństwa IT.
- Wraz z rozwojem technologii, cyberprzestępczość staje się coraz bardziej powszechna i złożona. Studenci informatyki oraz osoby, które chcą zadbać o swoje bezpieczeństwo w sieci, potrzebują aktualnej wiedzy i umiejętności, aby efektywnie chronić swoje dane i prywatność.

Oczekiwania:

- Studenci oraz osoby prywatne oczekują, że oferowane szkolenia i kursy będą oparte na najnowszych zagrożeniach oraz technologiach stosowanych w ochronie przed cyberatakami.
- W przypadku bardziej złożonych tematów, klienci chcą mieć dostęp do wsparcia i indywidualnych porad, które pomogą im zrozumieć trudniejsze zagadnienia oraz przygotować się do realnych sytuacji.
- Jako grupa, która często dysponuje ograniczonym budżetem, studenci i osoby przebranżawiające się oczekują przystępnych cen, a także elastyczności, np. możliwość dostępu do kursów online w dowolnym czasie.

Oferta:

Watchdog Mateusz Horczak oferuje szkolenia/kursy/porady dotyczące cybersecurity dla osób prywatnych (głównie celem będą studenci informatyki) które chcą zadbać o swoje bezpieczeństwo w sieci lub które chcą się przebranżowić w tym kierunku.

Segment E-commerce**Problemy:**

- Małe firmy e-commerce często nie mają zaawansowanych środków ochrony, co naraża dane osobowe i płatnicze klientów na kradzież lub wyciek.
- E-commerce to częsty cel ataków, takich jak phishing, malware, ataki DDoS czy próby kradzieży danych płatniczych. Małe firmy są szczególnie podatne na te zagrożenia ze względu na brak zaawansowanych środków ochrony.
- Wycieki danych mogą prowadzić do utraty zaufania klientów, co w e-commerce może skutkować poważnymi stratami finansowymi.

Oczekiwania:

- Firmy e-commerce oczekują skutecznych rozwiązań, które zabezpieczą dane osobowe, adresowe oraz dane płatnicze klientów przed kradzieżą lub nieautoryzowanym dostępem.
- Rozwiązania, które będą dostosowane do ich specyficznych potrzeb oraz możliwości finansowych. Małe firmy nie mają budżetów na skomplikowane, drogie systemy bezpieczeństwa.
- Klienci oczekują, że wdrożenie zabezpieczeń będzie szybkie i bezproblemowe, bez powodowania przestojów w działaniu sklepu internetowego, co mogłoby prowadzić do utraty zamówień i klientów.

- Firmy e-commerce liczą, że lepsze zabezpieczenia zwiększą zaufanie klientów, co może bezpośrednio przełożyć się na wyższe obroty i długoterminowy rozwój biznesu.

Oferta:

Oferujemy kompleksowe usługi audytu oraz wdrożenie odpowiednich zabezpieczeń w aplikacjach. Naszym celem jest minimalizacja ryzyka wycieku danych poprzez identyfikację luk w systemach oraz dostosowanie rozwiązań IT do specyficznych potrzeb i możliwości finansowych tych firm.

Segment Kancelarie Prawne

Problemy:

- Małe i średnie kancelarie prawne często nie mają własnych specjalistów ds. IT i bezpieczeństwa, co zwiększa ich podatność na cyberataki.
- Branża prawnicza podlega rygorystycznym wymogom RODO, które musi spełniać, aby unikać kar i konsekwencji prawnych.
- Firmy prawnicze mogą nie być świadome, jakie luki istnieją w ich systemach i jak poważne mogą być potencjalne zagrożenia, co naraża je na cyberataki, takie jak phishing czy ransomware.

Oczekiwania:

- Klienci oczekują skutecznych narzędzi i rozwiązań, które zabezpieczą ich dane oraz poufne informacje klientów przed kradzieżą, wyciekiem lub utratą.
- Przedsiębiorstwa prawnicze muszą być pewne, że ich systemy IT są zgodne z obowiązującymi przepisami prawnymi dotyczącymi ochrony danych, takimi jak RODO czy przepisy dotyczące tajemnicy zawodowej.
- Firmy prawnicze operują w obszarze, gdzie zaufanie i poufność są kluczowe. Oczekują, że dostawca usług będzie działał z pełnym poszanowaniem tych wartości, a audyty i wdrożenia będą przeprowadzane dyskretnie i profesjonalnie.

Oferta:

Kompleksowe wsparcie w zakresie zabezpieczenia danych. Nasze usługi obejmują audyt istniejących systemów, identyfikację luk bezpieczeństwa oraz wdrożenie zaawansowanych rozwiązań chroniących przed zagrożeniami cybernetycznymi. Przykładamy szczególną uwagę do zgodności z przepisami prawnymi i regulacjami

branżowymi, zapewniając, że przedsiębiorstwa spełniają najwyższe standardy ochrony danych.

Kanały Dystrybucji

LinkedIn

Kanałem dystrybucji którym można się posłużyć, aby dostać się do przedsiębiorstw będzie serwis społecznościowy **LinkedIn**, **CTO/osoby decydujące o technicznych aspektach projektu**, najczęściej z uwagi na specyfikacje ich zadań posiadają konto w serwisie i regularnie go użytkują. Ogłoszenie na tym serwisie może przykuć ich uwagę, w kontekście ich działalności, przez co mogą rozważyć ofertę audytu przez **WatchDog Mateusz Horczak**.

Darmowe wykłady

Darmowe wykłady online które byłyby reklamowanych w środowiskach akademickich o podstawach **cyberbezpieczeństwa**, w celu zachęcenia studentów do dalszego *odpłatnego* rozwoju pod okiem **WatchDog Mateusz Horczak**.

Targi E-commerce

Regionalne wydarzenia branżowe e-commerce (targi branżowe) np. Darmowe konsultacje

Mailing do kancelarii prawnych

Kampanie email marketingowe lub wysyłka bezpośrednich ofert do kancelarii prawnych z naciskiem na wymogi regulacyjne dotyczące ochrony danych osobowych i cyberbezpieczeństwa.

Relacje z klientem

Studenci

Darmowe treści edukacyjne w mediach społecznościowych: Regularne publikowanie darmowych filmików i materiałów edukacyjnych na platformach takich jak Instagram, TikTok, YouTube. Skupienie się na ciekawych, praktycznych wskazówkach z zakresu cyberbezpieczeństwa przyciągnie uwagę potencjalnych klientów.

Webinary i warsztaty online: Organizowanie darmowych webinarów i krótkich warsztatów na żywo po zapisaniu się do newsletteru, które będą pozwalały na

bezpośrednią interakcję z ekspertami. To zbuduje zaufanie i zainteresowanie. Po wzięciu udziału będą oferowane zniżki na kursy

Materiały do pobrania: Udostępnianie e-booków, checklist, case studies lub raportów o cyberzagrożeniach po zapisaniu się do newsletteru.

Tworzenie społeczności online: Tworzenie zamkniętych grup (np. na Facebooku, Discordzie) dla osób, które uczestniczyły w kursach. Będą mogły dzielić się wiedzą, pytać o porady i budować sieć kontaktów.

Regularne aktualizacje: Wysyłanie newsletterów z najnowszymi informacjami o zmianach w branży cyberbezpieczeństwa, aktualizacjach w kursach oraz zaproszeniami na darmowe wydarzenia, co pozwoli na utrzymanie kontaktu i zaangażowania.

Programy polecające: Stworzenie systemu poleceń, gdzie studenci mogą polecić kurs swoim znajomym i otrzymać zniżki na kolejne kursy.

Program lojalnościowy: Oferowanie zniżek dla klientów powracających lub kupujących kolejne kursy. Zniżki mogą rosnąć w miarę uczestnictwa w kolejnych szkoleniach.

Personalizowane oferty: Tworzenie indywidualnych ofert dla klientów w oparciu o ich historię zakupów i zainteresowania. Na przykład, jeśli klient interesował się sieciami, można zaproponować dodatkowy kurs z zakresu ochrony sieci komputerowych.

E-commerce

Darmowy audyt systemu klienta przed skorzystaniem z płatnych usług. Cena audytu będzie wliczona w główne usługi, aby nie pozostawać stratnym.

Stała komunikacja, kontrola i audyt z klientem podczas rozwoju jego systemu przez firmę trzecią.

Jeden specjalista na jedną firmę odpowiedzialny za komunikację, aby stworzyć iluzję personalizowanej oferty pod konkretnego klienta. Klient przez rozmowę z tylko jednym specjalistą będzie tworzył z nim relacje.

Zniżkowa oferta powrotna dla byłych usługobiorców na ponownie świadczone usługi.

Kancelarie prawne

Darmowy audyt systemu klienta przed skorzystaniem z płatnych usług. Cena audytu będzie wliczona w główne usługi, aby nie pozostawać stratnym.

Kontakt indywidualny: z odpowiednimi działami konkretnych kancelarii prawnych i oferowanie im współpracy.

Konferencje: Prowadzenie bezpłatnych konferencji biznesowych na których będą omawiane, luki bezpieczeństwa przechowywania oraz udostępniania danych klientów.

Targi biznesowe: Aktywna obecność w targach biznesowych lokalnych przedsiębiorców.