

ссылка на проект:

https://pt.2035.university/project/newshome?_ga=2.259156428.736381884.1700735861-1233176932.1700735861

дата загрузки:

НИУ РАНХиГС
ИНН 7729050901
Нижегородская область
AcademiaConnect

Краткая информация о стартап-проекте		
1	Название проекта	NewsHome
2	Тема стартап-проекта	Мы предлагаем идею по созданию приложение для подбора недвижимости с использованием чат-бота (ChatGPT), который предоставит клиенту персонализированные рекомендации и консультации относительно покупки квартиры. Также в системе будет предоставляться функция перепланировки комнат в 3D конструкторе или генерация дизайна посредством AI.
3	Технологическое направление	Технологии информационных систем; технологии снижающие временные затраты на поиск и продажу недвижимости
4	Рынок НТИ	HomeNet
5	Сквозные технологии	Искусственный интеллект 3D программа онлайн-планировщика для дизайна чат-бот
Информация о лидере и участниках стартап-проекта		
6	Лидер стартап проекта	Unti ID - U1672665 Leader ID - 4997321 ФИО - Сененкова Арина Андреевна Телефон - 89826483333 Почта - sen.0arina@gmail.com
7	Команда стартап-проекта	

	Unti ID	Leader ID	ФИО	Роль в проекте	Телефон, почта	Опыт и квалификация
1	U 1673232	id 5022753	Водопьянова Дарья Алексеевна	Администратор проекта	+7920011 6299 darya.vod op@gmail l.com	Умение работать в различн ых програм мах по планиро ванию действий .
2	U167314 0	id 4997482	Симагина Анастасия Александровна	Координа тор проекта	+790407 42137 s1magina .a@yand ex.ru	Умение работать с различн ыми компьют ерными програм мами

План реализации стартап-проекта

8	Аннотация проекта	<p>Цель - создать удобное и доступное решение для частных лиц и агентств, желающих продать или приобрести недвижимость, которое повысит скорость поиска предложений, проанализировав индивидуальные предпочтения клиента.</p> <p>Задачи:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Обеспечить пользователям удобную и доступную систему поиска недвижимости 2. Разработать систему верификации 3. Предоставить людям возможность онлайн создавать дизайн размещенных помещений 4. Создать понятный интерфейс для размещения объявлений <p>Ожидаемый результат:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Экономия издержек клиентов за счет комплексного платформенного предложения. 2. Экосистемность операций на рынке недвижимости. 3. Развитие сферы покупки, продажи и сдачи в аренду недвижимости. 4. Привлечение клиентов за счет расширенного функционала приложения.
---	-------------------	--

		<p>Области применения результатов: IT-технологии, направленные на развитие сферы покупки, продажи и сдачи в аренду недвижимости.</p> <p>Потенциальные потребительские сегменты:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. агентства недвижимости(коммерческие предприятия) 2. частные клиенты(семьи, студенты и молодые профессионалы, инвесторы, пожилые люди)
Базовая бизнес-идея		
9	Какой продукт будет продаваться	<p>Мобильное приложение NewsHouse Продукты, размещенные на платформе(взимает плату за размещение на нашей платформе):</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Недвижимость для жилых нужд. 2. Коммерческая недвижимость. 3. Земельные участки для строительства или аграрного использования. 4. Услуги по аренде недвижимости. 5. Услуги по оценке и страхованию недвижимости. 6. Консультационные услуги по сделкам. <p>Подписка за расширенные функции создания дизайна</p>
10	Какую и чью проблему решает	<ol style="list-style-type: none"> 1. Размещенная в интернете информация недостаточна для отбора подходящих вариантов. 2. Существенные временные издержки при самостоятельном поиске недвижимости. 3. Сложность в подборе соответствующих особым требованиям клиента типов жилья, невозможность поиска редких или специализированных объектов. 4. Невозможность оптимального удовлетворения индивидуальных потребностей клиентов.
11	Потенциальные потребительские сегменты	<ol style="list-style-type: none"> 1. Возраст: молодые люди, которые только начинают строить свою карьеру и семейную жизнь, могут быть заинтересованы в покупке своего первого жилья. Старшие люди, наоборот, могут искать более комфортабельное жилье

		<p>для пенсионных лет.</p> <ol style="list-style-type: none"> 2. Семейное положение: семейные люди, особенно с детьми, могут искать более просторное жилье, возможно с дополнительной спальней или садом. Одиночки могут искать студии или однокомнатные квартиры. 3. Доход: высокооплачиваемые работники могут заинтересоваться в более дорогой и роскошной недвижимости. Низкооплачиваемые работники могут искать более доступные варианты. 4. Жизненный опыт: люди, которые переезжают в другой город или страну, могут искать агентство недвижимости, которое специализируется на международной недвижимости. 5. Цель: покупка жилья для собственного проживания или инвестирование в недвижимость с целью получения дохода. 6. География: люди, которые ищут недвижимость в определенном городе или районе.
12	<p>На основе какого научно-технического решения и/или результата будет создан продукт</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Геоинформационные системы (ГИС) – для анализа географических данных, картографии и пространственного планирования. 2. Большие данные и аналитика – для обработки и анализа больших объемов данных о рынке недвижимости, ценах, тенденциях и предпочтениях клиентов. 3. Разработка веб-технологий и мобильных приложений – для создания удобных и интерактивных платформ для поиска и продажи недвижимости. 4. Методы машинного обучения и искусственного интеллекта – для персонализации подбора недвижимости, прогнозирования цен и оценки жизненного цикла недвижимости. 5. Использование виртуальной реальности для осмотра и демонстрации недвижимости на удаление. 6. 3D моделирование и рендеринг - для создания реалистичных моделей интерьера комнат и их визуализации используются специализированные

		<p>программы для 3D моделирования.</p> <p>7. Технологии искусственного интеллекта - используются для оптимизации и персонализации дизайна комнат в соответствии с потребностями и предпочтениями пользователя.</p>
13	Бизнес-модель	<p>Основные виды деятельности</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Создание базы данных, которая содержит информацию о доступных квартирах на рынке недвижимости, включая данные о стоимости, размере, расположении и других характеристиках. 2. Предоставление инструментов на сайте для визуализации и перепланировки квартир. 3. Сотрудничество с агентами недвижимости. 4. Разработка алгоритмов, которые анализируют предпочтения клиента в отношении покупки квартиры, такие как площадь, количество комнат, стоимость, район и др. 5. На сайте доступен чат-бот, который может отвечать на вопросы клиента и предлагать наилучшие варианты и решения, исходя из его предпочтений. <p>Наша модель монетизации Мы продаем свой продукт клиентам (индивидуальным пользователям), агентствам недвижимости, девелоперам.</p> <p>Каналы продвижения продукта</p> <ol style="list-style-type: none"> 1) реклама в соцсетях 2) рассылки в крупные агентства недвижимости и застройщикам по электронной почте 3) телевидение <p>Канал сбыта наша компания является посредником между продавцом недвижимости и покупателем.</p> <p>Мы будем получать доход от</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Рекламы, размещенной на нашей платформе. 2. Платные подписки: предоставление дополнительных функций и возможностей платным пользователям, таким как расширенные фильтры в 3D конструкторе планировки, уведомления о новых объектах недвижимости и доступ к эксклюзивной информации. 3. Плат за размещение на платформе объявлений. 4. Продажа аналитических данных и отчетов, основанных на информации,

		<p>собранный на сайте.</p> <p>5. Услуги поддержки сделок: получение комиссионных платежей при привлечении клиентов.</p>
14	Основные конкуренты	<ol style="list-style-type: none"> 1. ЦиАН - одна из самых больших, в ней найдутся предложения как от собственников, так и от агентств. Но предложения почти не фильтруются и существует риск мошенничества или завышенных цен. В приложении есть калькулятор ипотеки и удобный поиск по карте. Фильтров для поиска меньше, чем у некоторых других сервисов. 2. ДомКлик - акцент сделан на интеграции с банковскими сервисами, в первую очередь — поиском и подбором ипотеки. Зарегистрироваться может лишь пользователь со Сбер.ID. Базы недвижимости немного меньше, чем у конкурентов, но здесь все предложения проходят проверку. Набор фильтров обширный, но картой пользоваться не удобно. 3. Авито - база недвижимости обширная, но меньше, чем на ЦиАН. Большинство предложений от агентств, но можно найти и варианты от собственников. Платформа не проверяет объявления, поэтому надо помнить о рисках столкнуться с мошенниками. Цены также может быть завышена. 4. Яндекс.Недвижимость - на платформе «Яндекса» можно снять или арендовать квартиру, офис или гараж. В приложении есть поиск по карте, и множество удобных фильтров. База квартир на покупку довольно большая, а вот жилья в аренду немного. 5. Domofond - В приложении нет карты (она есть на сайте), однако это отчасти компенсируется удобным поиском с большим количеством фильтров. Сервис ранжирует объявления по полноте информации и отслеживает репутацию продавцов, а модераторы чистят некорректную информацию.
15	Ценностное приложение	<p>Мы предлагаем идею по созданию приложение для подбора недвижимости с использованием чат-бота (ChatGPT), который предоставит клиенту персонализированные рекомендации и консультации относительно покупки квартиры. Также в системе будет предоставляться функция</p>

		перепланировки комнат в 3D конструкторе или генерация дизайна посредством AI (искусственного интеллекта).
16	Обоснование реализуемости бизнеса	<p>Наш проект действительно может быть реализован, поскольку мы предоставляем клиентам расширенный функционал и экосистемность приложения по подбору недвижимости. Благодаря анализу рынка мы выявили минусы конкурентов такие как: высокая стоимость рекламы для продавцов и арендодателей; отсутствие актуальности некоторых объявлений; недостаточная контрольная функция для проверки подлинности информации; наличие мошенников; завышенные цены на сервисах; сложность в размещении объявлений.</p> <p>Мы собираемся по максимуму устранить данные недостатки, а также разработать более подробную фильтрацию предложений с помощью чат-бота.</p> <p>Также многие клиенты, при выборе объекта, хотят проверить подходит ли им та или иная площадь для размещения всей необходимой мебели и заранее понять, как использовать комнаты в приобретаемой недвижимости. Для этого мы собираемся предлагать услугу 3D моделирования и рендеринга - для создания реалистичных моделей интерьера комнат и их визуализации.</p> <p>Наш бизнес будет устойчивым, поскольку мы используем уникальные технологии, которые только появляются на рынке.</p>
Характеристика будущего продукта		
17	Основные технические параметры, включая обоснование соответствия идеи / задела тематическому направлению	<ol style="list-style-type: none"> 1) Системы распознавания речи, голоса (его характеристики) 2) Облако Cloud, где будет храниться вся информация и запросы 3) Система распознавания местоположения 4) Помощник чат-бот (Chat GPT) 5) Мультимодальная система
18	Организационные, производственные и финансовые параметры бизнеса	<p>Для реализации проекта понадобится:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Человеческие ресурсы: <ul style="list-style-type: none"> - инженер по программному обеспечению - отвечает за разработку и программирование программного обеспечения приложения - дизайнер - отвечает за формирование эстетического и удобного интерфейса приложения

		<ul style="list-style-type: none"> - проектный менеджер - отвечает за постановку задач и организацию коммуникации внутри команды - тестировщик - обеспечивает правильную работу приложения <p>2. Научно-технические ресурсы:</p> <ul style="list-style-type: none"> - аппаратные и программные комплексы разработки Web-приложений - программа по формированию дизайнов <p>3. Финансовые ресурсы:</p> <ul style="list-style-type: none"> - сайт - 370.000 рублей - реклама - 120.000 рублей - программа для создания дизайна - 300.000 рублей - системы с использованием нейросети - 500.000 рублей - логотип - 1.000 рублей - компьютеры - 100.000 рублей
19	Основные конкурентные преимущества	<p>Предлагаемый продукт - приложение для подбора недвижимости с использованием чат-бота (Chat GPT), который представит клиенту персонализированные рекомендации и консультации относительно покупки квартир, а также предоставлена возможность перепланировки комнат.</p> <p>Продукт строиться на уникальности используемой технологической основы.</p> <p>Конкурентоспособность продукта будет строиться также с учётом успешного позиционирования и маркетинговой стратегии, позволяющих привлечь клиентов и обеспечить конкурентные преимущества.</p>
20	Научно-техническое решение и/или результаты, необходимые для создания продукции	<ol style="list-style-type: none"> 1. Использование системы геоинформации (ГИС), которые позволяют проанализировать географические данные и пространственное планирование 2. Технологии искусственного интеллекта, позволяющие подобрать персональные дизайны комнат 3. 3D моделирование и рендеринг, помогающие создавать реалистичные модели помещений 4. Разработка веб-технологий и мобильных приложений для удобства поиска информации о недвижимости и её продаже
21	“Задел”. Уровень готовности продукта TRL.	TRL 2 - Сформулированная концепция технологии и оценены области применения продукта
22	Соответствие проекта научным и(или) научно-технологическим	Заказчика у нашего проекта нет, но он может быть очень полезен для организации, занимающейся недвижимостью.

	приоритетам образовательной организации/региона заявителя/предприятия	Поскольку наш проект предоставляет большой функционал, в который входит и стандартные функции, и новые, которые данные приложения ещё не предоставляли ранее. Поэтому ожидаем и наплыв клиентов с желанием опробовать новые возможности данных сайтов.
23	Каналы продвижения будущего продукта	<p>B2C:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Таргетинг в социальных сетях. 2. Размещение на радио и тв. 3. Сарафанное радио. <p>B2B:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Платные объявления на отраслевых и прайс агрегаторах 2. Поиск и обзвон бесплатных/ партнерских компаний и потенциальных клиентов
24	Каналы сбыта будущего продукта	Создание интернет-ресурса, а также мобильного приложения. Создание группы в социальных сетях (vk, Telegram). Выбор обоснован степенью доверия целевой аудитории к каналу сбыта.
Характеристика проблемы, на решение которой направлен стартап- проект		
25	Описание проблемы	<ol style="list-style-type: none"> 1. Большое количество непроверенной информации о состоянии недвижимости, которая заставляет население переставать доверять информации, полученной в интернете. В связи с этим, наш проект поможет это изменить, за счет ввода дополнительных проверок для поступающей информации, чтобы гарантировать безопасность нашим клиентам 2. Ограниченность вариантов. Из-за того, что каждый человек представляет идеал нужного помещения разным, то он не может найти подходящий вариант. В то время как наш проект значительно оградит клиентов от этой проблемы, поскольку мы будем предоставлять функцию персонального подбора объектов недвижимости и помощь в возможных преобразованиях 3. Сложность в подборе интерьера подходящего под условия помещений. Людям сложно определить, как именно будет правильно организовать пространство, как его заполнить и как оформить, поэтому у нас будет функция моделирования и подбора интерьеров под заданные параметры квартиры. С помощью данных функций люди смогут проще найти интерьер, который им больше всего

		нравиться, что сэкономит его время, силы и деньги.
26	Какая часть проблемы решается (может быть решена)	Чат-бот сможет помочь подобрать соответствующим особым требованиям типов жилья, а также найти редкие или специализированные объекты.
27	“Держатель” проблемы, его мотивации и возможности решения проблемы с использованием продукции.	Мобильное приложение NewsHome на просторах интернета заинтересовало бы большую (свыше 80%) часть людей, испытывающих дискомфорт при попытке найти нужную информацию.
28	Каким способом будет решена проблема	С помощью приложения “NewsHome” клиенты смогут подобрать нужные объекты недвижимости, которые удовлетворят все их требования. Наше приложение минимизирует время на подбор вариантов нашим клиентам, так как уберет время на отсеивание совсем неподходящих вариантов. Мы это сделаем с помощью чат-бота, который благодаря заданным параметрам сможет найти максимально приближенные варианты к желаемому. Также для удобства клиентов будут подбираться варианты интерьеров для выбранных объектов недвижимости, благодаря чему люди опять же сэкономят свое время.
29	Оценка потенциала “рынка” и рентабельность бизнеса.	Общий объем рынка классифайдов недвижимости — сайтов объявлений, с помощью которых можно найти квартиру для сделки (покупки/продажи или аренды/сдачи) составил 8,9 миллиарда рублей Тренды, влияющие на расширение рынка в области продажи/покупки и сдачи в аренду недвижимости: <ol style="list-style-type: none"> 1) За последние три года средняя площадь квартир в российских новостройках сократилась на 0,83 кв. м. 2) С точки зрения финансовой выгоды, предложения на рынке вторички окажутся более привлекательными. Цены на вторичку за последние пару лет упали уже на 10-15%. Но также можно убедиться в востребованности недвижимости в новостройках. 3) Рост цен на жилье. Экономика страны и переход на проектное финансирование существенно сказались на этой тенденции. 4) Уровень доверия технологиям искусственного интеллекта (ИИ) в России

		<p>вырос по сравнению с 2021 годом и составил 55%</p> <p>Предполагаемая структура выручки:</p> <p>Доход от размещения объявлений - 60%</p> <p>Доход от услуг по привлечению клиентов - 25%</p> <p>Доход от медийной рекламы - 9%</p> <p>Прочее - 6%</p>
--	--	---