

RAPORT DE EFECTE ECONOMICE

Anul ¹ I

Contract nr.: 64/2018

Cod proiect: UROSTARS-2017-E! 11990-Functionizer

Tip proiect: Eureka Traditional/Eureka Cluster/Eurostars (se va preciza tipul proiectului)

Contractor: HOLISUN SRL

Titlu proiect:

SUPPORT TRANSPARENT A APLICAȚIILOR FĂRĂ SERVER ÎN MULTI-CLOUD

Acronim proiect: Functionizer

Domeniu: Tehnologia informației

Data finalizării proiectului: 20.05.2021

Data raportării efectelor economice pentru anul ¹ I: 05.12.2021

1. Realizările proiectului, detaliați:

- Produs *Platforma de recunoastere faciala, utilizand calculul fara server*
- Tehnologie *Tehnologie de recunoastere faciala, Tehnologie de testare a platformelor cloud fara server*
- Serviciu *Servicii de testare a platformelor cloud*

2. Rezultatele proiectului

Principalul rezultat al proiectului îl constituie platforma de instalare transparentă a aplicațiilor fără server în medii multi-cloud. Functionizer este o platformă open-source care poate fi adaptată de mai multe de organizații, fără limitări legate de dimensiune sau expertiză. Sunt targetați clienții care utilizează deja cloud și înțeleg conceptele legate de acesta.

Avantajele platformei Functionizer:

1. Scalabilitate dinamică- aplicația se poate extinde automat până la mii de funcții care rulează simultan, conform solicitărilor.
2. Eficiența costurilor- executarea codului rulează numai ca răspuns la o cerere specifică.
3. Abordarea flexibilă și agnostică în cloud- platforma oferă posibilitatea implementării și gestionării fără probleme a aplicațiilor pe diferite infrastructuri cloud, inclusiv platforme serverless existente.

¹ Pentru „Anul.....” se va completa: Anul I, II sau III, în funcție de numărul de ani de la finalizarea proiectului

Platforma Functionizer poate fi integrată și în platforme open-source existente

- PaaSage- este o platformă pentru configurarea cross-cloud
- MELODIC- o platformă care suportă procesarea de aplicații cu trafic mare de date

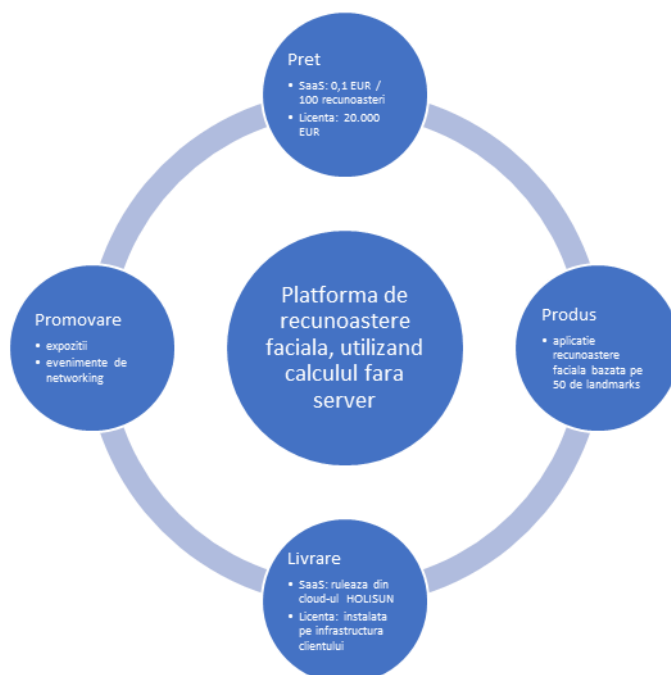
Finalitatea proiectului constă în lansarea unui prototip verificat al platformei Functionizer, care susține orice intensitate de date și o aplicabilitate business de înaltă performanță.

3. Exploatarea industrială a rezultatelor - a se evidenția aspecte legate de modul de exploatare a rezultatelor în anul ¹... de la finalizare;

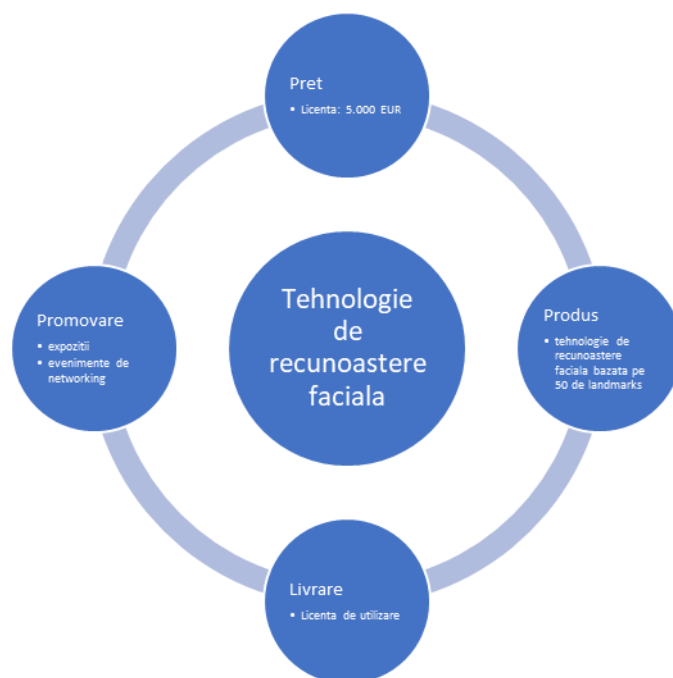
Dorim exploatarea tuturor rezultatelor proiectului, de aceea am definit mixuri de marketing bine stabilite Pentru fiecare artefact.

Una dintre cele mai cunoscute definiții/clasificări ale mixului de marketing este cea propusă de McCarthy, bazată pe așa-numitul marketing 4 P care sunt:

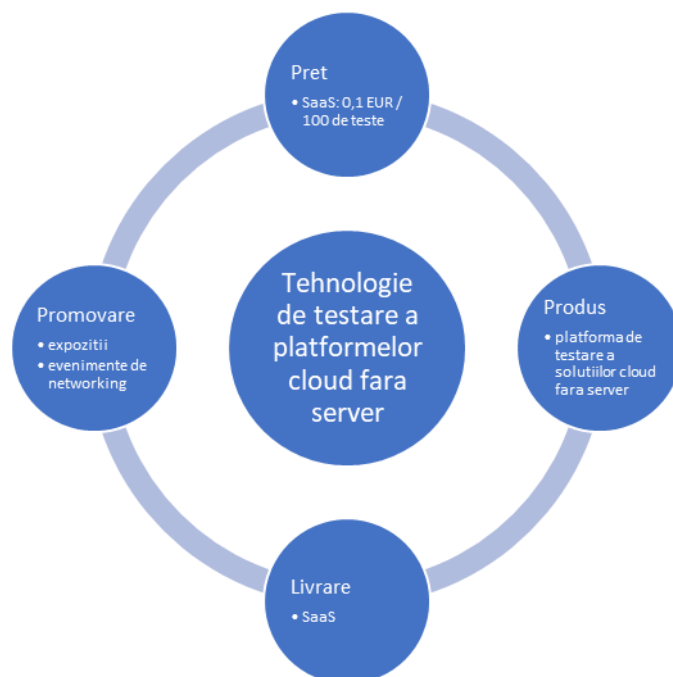
- **Product:** include nu numai produsul în sine, cu toate caracteristicile sale, ci de asemenea, serviciile auxiliare oferite clientului (asistență pentru clienți, formare, etc).
- **Price:** în plus față de preț sau în unele cazuri tarife sau liste de prețuri, trebuie să includă de asemenea politici de reducere, cadouri sau vouchere Premium, termeni și condiții de plată, acordarea de credite, și așa mai departe.
- **Place** (magazinul sau punctul distribuție): este un punct foarte important pentru structura canalelor de distribuție și a politicii stocului.
- **Promotion** (promovare): acest al patrulea P al mixului de marketing include toate strategiile menite să promoveze produsul și metodele de publicitate, promovare, participarea la expoziții, organizarea evenimentului, web marketing și așa mai departe.



Figură 1. Platforma de recunoastere faciala, utilizand calculul fara server



Figură 2. Tehnologie de recunoastere faciala



Figură 3. Tehnologie de testare a platformelor cloud fara server

4. Impactul comercial atins in anul ¹ ... de la finalizarea proiectului

Am luat urmatoarele măsuri de promovare și marketing a rezultatelor proiectului Functionizer.

Social media - LinkedIn

Rețelele sociale sunt folosite astăzi de aproape toată lumea. Aici pot fi găsite atât imagini și diferite evenimente din viețile oamenilor, cât și mesaje de marketing, concepute în scopul atragerii de clienți. Reține că unele afaceri au fost construite doar cu ajutorul social media.

Aici este foarte important să fim cât mai originali, autentici, să reușim să acaperezi atenția oamenilor prin intermediul unor materiale vizuale sau a unor texte foarte bine scrise. Imaginea înseamnă foarte mult pe aceste canale. Astfel, este nevoie să-ți dai silința ca produsele să arate cât mai bine și să creezi un mesaj de impact, astfel încât audiența să dea click spre site-ul tău, fără să stea prea mult pe gânduri.

Tutoriale video

Lumea a uitat de televizor și s-a orientat spre Internet, unde lucrurile evoluează în mod constant. Astăzi, nu mai este suficient să creezi o știre bună sau o reclamă inedită, ci trebuie să faci în așa fel încât să aduci clienți prin toate sursele posibile.

Prin urmare, una dintre tehnicile de comunicare în marketing constă în realizarea de tutoriale video, care să stârnească interesul consumatorilor. Trebuie să reții că, în prezent, YouTube reprezintă un altfel de motor de căutare pe lângă cele convenționale, motiv pentru care gândește câteva filmulețe interesante pe care să le încarci pe această platformă. Este stringent să-i înveți pe oameni ceva, deoarece doar așa vei obține vizibilitatea dorită.

Blog

Nu toată lumea știe să scrie frumos și captivant, însă dacă nu te pricepi la acest capitol, nu trebuie să-ți faci griji, deoarece există foarte mulți oameni care sunt dispuși să-ți ofere o mână de ajutor. Astfel, în cazul în care afacerea ta nu are un blog, trebuie să-l creezi chiar acum. De ce? Oamenii caută pe internet tot felul de lucruri, de la cele mai banale informații și până la cele care cer documentare masivă. Este dovedit faptul că în momentul în care un om găsește ceea ce îl interesează pe pagina o pagină de blog, revine și altă dată, pentru a acumula date prețioase.

Astfel, este foarte important ca blogul tău să prezinte idei valoroase, astfel încât să creezi un public fidel. Investește în acest tip de strategie de marketing în servicii, deoarece se află printre cele mai puternice strategii de promovare.

Postare regulată

Nu este suficient să creezi o dată pe lună un tutorial video sau o postare amuzantă pe Instagram sau Facebook, ci trebuie să fii constant în postări, pentru a atrage atenția, pentru a ține publicul la curent cu toate informațiile și pentru a construi o relație transparentă cu aceștia.

Este foarte important ca în spatele acestor postări să stea un om specializat pe partea de Social Media, având cunoștințe vaste în domeniu, pentru ca mesajele sau pozele încărcate să aibă impact asupra publicului. Angajează pe cineva care să se ocupe zi de zi de paginile de pe rețelele de socializare și care să răspundă clienților în mod real la întrebări. Acest lucru contează foarte mult și aduce oamenii mai aproape de firmă.

SEO (Search Engine Optimization)

SEO poate fi înfricoșător, mai ales atunci când nu știi foarte multe despre acesta. Este recomandat să depui efort să optimizezi în mod corect site-ul, pentru ca afacerea ta să nu mai cunoască nicio limită. Trebuie să înveți să obții rezultate atât pe termen scurt, cât și pe termen lung cu ajutorul unor trucuri care reușesc să afișeze în rezultatele Google chiar site-ul tău pe primele poziții.

În cazul în care nu dispui de timpul necesar pentru a aprofunda acest subiect, caută pe cineva priceput, deoarece este un domeniu destul de vast și complicat, căruia trebuie să îi dedici mult timp, doar pentru a deprinde noțiunile de bază.

E-mail marketing

După cum știi deja, dacă îți dorești profituri cu care să te mândrești este stringent să creezi o legătură strânsă cu clienții. Pentru a reuși acest lucru, poți utiliza adresa de e-mail a firmei pentru a transmite tot felul de oferte, promoții și informații prețioase consumatorilor fideli.

Oamenii apreciază atunci când sunt informați din timp cu privire la reducerile din magazin sau cu discount-urile de client fidel pe care firma le pune la dispoziția acestora. Este foarte important să oferi anumite bonusuri consumatorilor care te aleg mereu, pentru că doar în felul acesta poți avea parte de vânzările de care are nevoie compania pentru a funcționa normal.

Canal de marketing	Platforma	Target	Suma alocata anual
Social media	LinkedIn	2 postari lunar 2.500 de vizualizari 100 de aprecieri	1.200 EUR
Tutoriale video	YouTube	Un video lunar 2.500 de vizualizari 100 de aprecieri	6.000 EUR
Blog	www.holisun.com	2 postari pe luna	1.200 EUR
AdWords	Google	1 AdWord activ	12.000 EUR
Email marketing	Mailchimp	5000 de email-uri lunar Rata de deschidere de minim 5%	2.000 EUR

		Rata de click de minim 1%	
Total			23.400 EUR

Plan de riscuri

Risc	Valoare	Mitigare
Riscul de brand	5	HOLISUN are un brand de sine stătător, distinct atât auditiv, cât și vizual de competitori
Calculul greșit al pieței targetate	5	Conform Verified Market Research ¹ , piața globală de recunoaștere facială pe anul 2020 este evaluată la 3.78 miliarde USD și se așteaptă să ajungă la 10.2 miliarde USD până în 2028. Deci piața este foarte mare, bine aleasă.
Schimbarea trendurilor	3	Data fiind creșterea pieței de aproape 13%, nu întvedem o schimbare a trendului.
Prețul	5	Date fiind primele vânzări din acest an, putem spune că prețul este acceptabil pentru piață.

5. Impactul financiar atins – a se evidenția veniturile obținute în urma exploatării/vânzării rezultatului/rezultatelor proiectului, dacă este cazul:

Rezultat	Denumire	Venituri an I [lei]	Venituri an II [lei]	Venituri an III [lei]
Produce	<i>Platforma de recunoaștere facială, utilizând calculul fara server</i>	122.000		
Servicii	<i>Servicii de testare a platformelor cloud</i>	56.000		
Tehnologii	<i>Tehnologie de recunoaștere facială, Tehnologie de testare a platformelor cloud fara server</i>			
Brevete și alte titluri de proprietate intelectuală				
Altele				

Tabelul în format excel se va încărca în platformă în secțiunea RST – Anexe.

¹ <https://www.prnewswire.com/news-releases/facial-recognition-market-size-worth--10-2-billion-globally-by-2028-at-15-92-cagr-verified-market-research-301400457.html#:~:text=According%20to%20Verified%20Market%20Research,15.92%25%20from%202021%20to%202028.>

6. Sustenabilitatea și impactul social - a se evidenția aspecte legate de creșterea calității produselor, serviciilor și tehnologiilor, creșterea competitivității întreprinderii, de resursa umană, mediu, calitatea vieții și securitate;

7. Pe lângă cele menționate mai sus, **raportul de efecte economice trebuie să conțină** și o prezentare succintă (2-3 paragrafe) a rezultatelor obținute în cadrul proiectului, rezultate ce urmează a fi diseminate de Autoritatea Contractantă în materiale de promovare a rezultatelor obținute în cadrul programelor de finanțare.

Menționăm că acest text trebuie să fie pe înțelesul publicului.

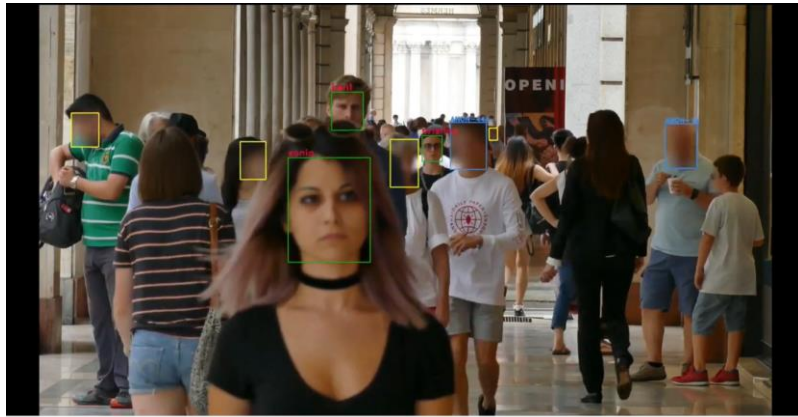
Prezentarea trebuie să fie însoțită de 2 - 4 poze reprezentative pentru proiect (format JPG).

Scopul proiectului este crearea unei platforme unice care optimizează și gestionează instalarea aplicațiilor fără server în medii multi-cloud. Platforma Functionizer este open-source și se adresează dezvoltatorilor software. 7bullz a dezvoltat pe marginea ei servicii plătite: proiectare de arhitecturi fără server, personalizare și instalare în cloud. Holisun și-a extins actualele tehnologii portabile pe noi piețe datorită eficienței crescute a resurselor computaționale datorate Functionizer.

Platforma Functionizer răspunde astăzi provocărilor cheie ale domeniului cloud. IoT, dat fiind faptul că cercetarea științifică și altele generează o cantitate mare de date la o viteză imposibil de manevrat. Companiile pot să valorifice astfel resursele furnizorilor de cloud în funcție de specificul lor, arhitectura permițând aplicațiilor să adapteze automat la uniformitate mii de funcții care rulează simultan. Functionizer sprijină migrarea către un model fără server și optimizarea resurselor multi-cloud subiacente.

În cadrul proiectului au fost angajați 3 studenți masteranzi, care își urmează studiile la nivel doctoral. Pe baza proiectului Functionizer au fost constituite consorții și au fost depuse cereri de finanțare pentru încă 2 proiecte de cercetare.

Pe parcursul proiectului au fost elaborate un produs informatic, două tehnologii și un serviciu, toate intrând în portofoliul HOLISUN. Rezultatele au fost diseminate prin 4 articole științifice prezentate la conferințe cu proceeding ISI.



Serverless_ARA_for_...pdf BSL_Raport final.docx Raport ptintific și t...pdf Sustinere in depa...mp4 Show all X



Director General
Nume și prenume:
Oliviu Matei
Semnătura:

Director Proiect
Nume și prenume:
Oliviu Matei
Semnătura: