

Project Missions for Requirements Course VT3 2020/21

1. cherry.blossom

Description of startup and main product

Cherric.com is an interactive online store providing cherry-picked, certified and trustable, existing Korean skincare brands.

Korea is the fourth biggest cosmetics exporter worldwide alongside France, Singapore and the USA. Just in 2019, it exported 5.3 billion dollars. Moreover, the yearly beauty market in the other side of the world, Mexico, our target market, equals 11% and within the niche of organic skincare products, the imports from Korea to Mexico grew by almost 80% between 2018 and 2019. The market is booming.

Cherric.com upon interviews, and secondary data analysis, determined that Korean products praised for their high quality can offer the most sought after solutions for skincare in Mexico. It can be via products targeting various types of scars, skin conditions caused by pollution and via non-abrasive moisturizing products.

Therefore, what is cherric.com? We are an interactive online store providing cherry-picked, certified and trustable Korean skincare brands.

Our value lies in addressing the real needs of Mexicans and tuning up the online shopping experience. It enables interactive features that improve the customer experience. Therefore, clients will benefit of functions like:

- Integrating a skin type / skin problems recognition engine through existing open technologies.
- Skincare routine assistant.

We also try to target potential clients by customised recommendations and personalised upselling.

Additionally, by providing extensive information regarding products usage and taking special care in not selling ANY whitening products clearly distinguishes us from competitors. We have reached confidence in our business based on the extensive market, product, customer, and financial research.

Project scope

We aim to build an interactive e-commerce, introducing the features mentioned above. The scope will be within the system requirements (backend functionalities) rather than UI/UX designs (frontend).

The number one question to address, as a starting point, is determining the tech stack to be used for the web app (e-commerce). With the help of LTH students we will like to wisely choose if developing on top of an CMS (Wordpress + Woocommerce) or developing an app from scratch.

- Database definition: After that being clear, we need to plan the database modelling, conceptual design data model and logical structure in order to collect all the information we will need later for deploying all the features mentioned in the first part of this documentSpecific system's functions:

Skin type / skin problems recognition: As a user, I can get my skin type information by answering a quick quiz online. (User story)

Skincare routine assistant: A skincare routine consists in the systematic usage of a certain set of complementary products depending on your lifestyle and the type of your skin and issues it is dealing with.

Existing systems and data sources

We are connecting to the network of providers and logistics partners, (already integrated in Woocommerce). Therefore, under the scope of this project we will not work with this information.

API communications:

- Marketing intelligence tools.
- Not other ends identified yet.

Potential customers

Cherric.com upon interviews, and secondary data analysis, determined that Korean products praised for their high quality can offer the most sought after solutions for skincare in Mexico. It can be via products targeting various types of scars, skin conditions caused by pollution and via non abrasive moisturizing products. The Mexican cosmetics market grows around 11% per year and the imports from Korea to Mexico grew by almost 80% between 2018 and 2019. The market is booming.

Our customers are technology fluent, at an average level, non-gender defined and aged between 25-40. They value cruelty-free, vegan organic brands and ethically conscious products.

Other stakeholders

The team is formed by Andrés Rivera, David Atías, and Nicole Rydz. We are the only shareholders of the moment, but the key stakeholder involved in the process include distribution channels and suppliers.

Similar products

We haven't identified yet any competitor that sells K-beauty and skincare exploiting all the features we aim to.

Extra: <https://www.youtube.com/watch?v=R5OnjiDa71s&authuser=4>

Contact

Name: Nicole Rydz, Andres Rivera, and David Atias

E-mail: ni4173ry-s@student.lu.se

Phone nr: +46 70-954-23-30

2. Finn von Appen – Name of company?

Description of startup and main product

The company want to be the all-in-one solution for e-commerce on the internet. Combining good aspects from Amazon, eBay and Etsy for commercial and private sellers. At the moment, all of them have different problems at different stages.

Amazon is in big trouble with the fake reviews and the Chinese marketers are flooding the platform with tones of bad products (quality). Ebay has the problem that more or less the main function of his auctioneer approach is gone. More new products instead of used second-hand ones.

The main product is an all-in-one platform, which clearly separates new items from second-hand ones. To solve the fake review issues, the company want to create of a validation process regarding the reviews. It shall only be possible to review an item if you bought the item and it is shipped to your validated address. With this approach, review groups on Facebook where sellers give users money can also be avoided.

Project scope

Defining the e-commerce platform (or a scope of it). The company wants to develop a platform to trade both new and second hand items.

Existing systems and data sources

Web browser and mobile applications (iOS + Android)

Potential customers

Private people, small-medium enterprises up to large organizations.

Other stakeholders

A lot. We have this typically flea market platforms, online shops and the big e-commerce players.

Similar products

Blocket?

Contact

Name: Finn von Appen

E-mail: finn.v.appen@gmail.com

Phone nr:

3. Smart Green Station

Description of startup and main product

Det finns inga produkter idag som har en smart funktion där en användare kan se information, events, statistik och liknande i realtid på allmänna platser. Denna information är både värdefull för kommuner så som för allmänheten.

SGS ska med hjälp av smarta stationer med olika funktionaliteter och designs, ge användare möjlighet att ta del av information från dessa platser. Informationen som delges från stationerna kommer anpassas beroende på vart stationen är placerad. Stationerna kommer däremot alltid ha sensorer, wifi, luftmätning och vara självförsörjande med hjälp av solpaneler samt batterier.

Project scope

Kravställning av en applikation där information från sensorer eller andra IOT komponenter delges till användaren.

Existing systems and data sources

Sensorer och andra IOT komponenter som finns placerade på de smarta stationerna. Wifi är kommunikationsmedlet mellan stationer.

Potential customers

Kommuner och fastighetsägare.

Other stakeholders

Allmänheten. Det kommer finnas vissa enklare funktioner för allmänheten att nyttja på de smarta stationerna, som till exempel: telefonladdare, laddare för el-cykel och scooter samt möjligheten med kommunikation mellan olika stationer.

Similar products

Den närmaste konkurrenten som finns på marknaden är smarta bänkar.

Contact

Name: Rodrigo Godoy

E-mail: info@smartgreenstation.se

Phone nr:

4. Pinteg

Description of startup and main products

Idén bakom PINTEG skapades efter GDPR lagens introduktion 2018 och när vi såg hur tandlös den implementeringen blev för konsumenter. 75% av alla internetanvändare känner oro varje gång de besöker en nyhetssida, handlar online eller kopplar upp en IoT produkt då de måste godkänna samtycke/cookie consents, och i praktiken blev ju dessa godkännande det som GDPR implementeringen innebar för användare och företag.

För att kunna hjälpa konsumenten insåg vi att det inte räcker med konsumenttjänster som hindrar cookies eller andra spårare eller "gömmar konsumenter", vi måste även jobba med företagen så de får tjänster som ger dem möjlighet att få den persondata de behöver för sin verksamhet (och samtidigt vara GDPR Compliant). Företag ska kunna få access till data utan att konsumenter känner dig utnyttjade eller lurade. Det ska gå att "göra rätt"!

Vi utvecklar SW tjänster för konsumenter och företag som ska hjälpa till att forma en bättre persondata hantering.

Project scope

Pintegs affärsidé är först att lansera ett par konsumenttjänster gratis för att bygga medvetenhet kring varför vi som användare måste börja ta mer ansvar och kontroll över vem vi delar persondata med. I steg 2 kommer det utvecklas en "premium" tjänst som man kan ta betalt för av konsumenter. De första konsumenttjänsterna är lanserade precis innan jul, se mer på www.pinteg.se

När det gäller B2B tjänsten så är den i en design och mock up läge. Det är en Privacy Data Management tjänst som hjälper små och medelstora företag att vara GDPR Compliant och ha koll på din datahantering.

Har är nästa steg att testa affärsidén och tjänsten mot tänkta målgruppen samt samla in feedback på tjänsten för att förbättra den. MockUp:en kommer vara färdig mitten av januari 2021.

Det finns möjlighet att jobba med både B2C och B2B produkterna.

Existing systems and data sources

B2C tjänsten har Pinteg byggt själv och har en egen backend. B2B tjänsten kommer innehålla API och SPI samt kommunicera med företagets IT system. Det kommer finnas 4 delar/moduler i tjänsten som kopplar till GDPR lagstiftningen

Potential customers

Kunder till konsumenttjänsterna är internetanvändare, troligen 16–75 år och först välutbildade medelålders personer. Kunder till företagstjänsten blir små och medelstora bolag initialt.

Similar products

Det finns konkurrenter inom Private Data Software området, och dessa kommer framförallt från USA. Däremot finns det inget annat företag som har tagit ett klart konsumentfokus och även tänkt på standardisering och/eller certifiering.

Pinteg har gjort en grov teknisk design på en helhetslösning där både konsument och företagstjänsterna finns med och denna lösning är antagen och kommer vara med i ett Privacy Data projekt drivet av RISE och finansierat av Vinnova med start till våren. Projektet heter "Sjyst Data" (<https://sjystdata.se/>).

Contact

Name: Patrik Persson

E-mail: patrik.persson@pinteg.se

T: 0706-699852

5. Virtual Matching Platform

Description of startup and main product

In the time of Covid, humans have been heading to more and more digital and online solutions. Even when the threat from Covid passes, digital platforms will be more commonly used for various reasons. The idea is to create a digital networking platform that will use algorithms, AI and user data to create "matching" scenarios for different events. Some of the events that are to be considered are:

- Networking
- Afterworks
- Team Building
- Speed Dating

The platform will provide a place where organizers can hold events, using video to allow for real-time connections, conversations and interactions. Applying the matchmaking properties described above, these connections will enable people who share common interests and desires to meet other likeminded people. Getting to know other people is one of the best ways for us to feel like we share a common goal.

The platform will be built to be flexible so that it can be used by different customers for different purposes and can also be branded with their company branding. My thinking at this point is to provide the platform, so B2B, not necessarily the final customer services.

Project scope

Defining the platform (or a scope of it).

Existing systems and data sources

None

Potential customers

People interested in meeting other people with similar interests, and companies who want to host their own events.

Other stakeholders

None

Similar products

Icebreaker.video

Contact

Name: Neal Greenspan

E-mail: nealgreenspan@gmail.com

Phone nr: 0702 371 399

6. Noui

Description of startup and main product

Noui utvecklar ett diskret inkontinenslarm som notifierar brukaren och vårdpersonal om behov av ett toalettbesök. Produkten mäter vätskemängd i urinblåsan kontinuerligt med en ny och innovativ metod (inte ultraljud). Jämfört med andra produkter på marknaden är vår metod enklare och mer kostnadseffektiv att tillverka, utan att den gör avkall på tillförlitlighet. Metoden bygger på en relativt enkel elektronisk konstruktion i kombination med smart mjukvara som beräknar och kompenserar för olika förhållanden hos individer. Sensorerna för elektroniken är möjliga att integrera i textilier och tryckt elektronik, vilket bådär för en diskret och bekvämare användning. (patienter för demens eller aktiv äldre).

Antalet inkontinenspatienter har nått 500 miljoner i 2017. Dessutom måste vi övervaka patienterna med Parkinson, diabetes och stroke hemma. Det finns också unga mammor och idrottare med funktionshinder som har förlorat kontinensen. 300 000 äldre hemma i Sverige skulle vilja göra toalettfunktionen själva. Men de behöver hjälp. Patienterna tvingas sitta på blöta blöjor i flera timmar. Det ökar risken för infektion. Idag utförs arbetet på rutin och inte med patienternas säkerhet i fokus.

När inställd nivå i urinblåsan är uppnådd notifieras användaren, vårdgivare och personliga assistenter antingen med hjälp av en mikrovibrator (piezoaktuator) som sitter nära huden, eller via en mobil enhet (smart telefon) som är trådlöst ihopkopplad till enheten. I ett större användningsområde, som t ex på ett äldreboende eller demensboende, ansluts flera enheter till ett centralt datorsystem som påkallar vårdpersonals uppmärksamhet.

Project scope

Definiera applikation för notifiering. (när och vilka signaler).

Existing systems and data sources

BLE (IEEE802.11b), HBC (IEEE802.15.6) och sedan HL7 FHIR PoC

Potential customers

Läkemedelsbolag, privatpersoner, idrottare med funktionshinder, mödrar efter förlossning, läkare och hemsjukvård. Här även behöver sjukhus ha kontinuerliga tillsyn på urinstämna.

<https://www.varhandboken.se/var-doch-behandling/basal-och-preventiv-omvardnad/blasovervakning-vid-sjukhusvard/oversikt/>



Other stakeholders

Forskning och försäkringsbolag. Resebyråer och bolagen som erbjuder nöje och underhållning.

Similar products

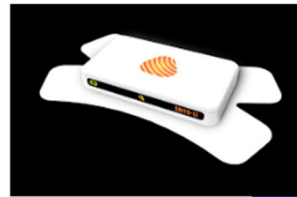
Det finns två liknande real-time bladder scanner i marknaden.

Holländska: Ultraljud, bara för barn 7-12 år, bolaget köpts av Essity i april 2020. Produkten för vuxna utvecklas.

Japanska: Ultraljud, fel anatomisk konstruktion, batteri tid enbart 24 timmar. De samlade in SEK1.1 miljarder under 5 år.

Challenges: current bladder scanner on markets

- **Ultrasound**
- **Size/Cost**
- **Wrong design**
- **Accessories**



Example by Competitor B

The company B was purchased by Sweden's largest paper/forest company that is the major producer of diapers and smart diapers.

Contact

Name: Kyoko Jansson and Mohammed El Shobaki

E-mail: kyokogps@gmail.com

Phone nr: 070 255 2643

7. Amibotic by Vision 61



Description of startup and main product

Vision 61 är ett bolag som med coaching och kapital stödjer start-ups med potential att förbättra vårt samhälle inom något område. Amibotic är den start-up som är aktuell för det här projektet och som syftar till att förbättra mänskliga möten inom skola, vård, äldreomsorg och företag.

När coronapandemin slog till skapades Amibotic, i syfte att bryta den isolering som råder på många äldreboenden, med besöksförbud och andra begränsningar. Amibotics första robot levererades i december till Furulunds äldreboende, för att möjliggöra mänskliga möten mellan nära och kära, på ett virussäkert vis. Istället för att vinka på avstånd, kan anhöriga med telenärvaroroboten Ohmni, en "Skype på hjul", besöka och umgås digitalt med sina äldre släktingar, med en känsla av närvaro och kontroll som tidigare inte varit möjlig. Därmed förbättras livskvaliteten för våra äldre.

Amibotic placerar kommunikationsrobotar på äldreboenden, så att anhöriga kan koppla upp mot dessa robotar och styra dem med mobil eller laptop. Mobiliteten, bild- & ljudkvaliteten samt användarens kontroll över mötet ger en upplevelse som inte kan uppnås med telefonsamtal eller facetime.

Project scope

Amibotic vill nu möjliggöra bokning, betalning och tillgång till roboten genom ett web-gränssnitt, så att flera äldre och anhöriga på samma äldreboende kan dela på användning och finansiering av en robot. Tanken är att en robot ska kunna bokas i block från 30 minuter upp till en hel dag.

Existing systems and data sources

Systemet behöver interagera med robotens styrsystem, som användaren sedan ska få tillgång till under sin bokade och betalda tid.

Systemet ska också integreras med Amibotics hemsida, <https://www.amibotic.se/>

Potential customers

Användare av tjänsten är äldre och deras anhöriga.

Other stakeholders

Även äldreboendet behöver engageras, som värd för roboten. Äldreboendet kan samtidigt erbjuda en bättre service och livskvalitet till sina boende, utan att personalen behöver lägga tid på att till exempel hjälpa till med att hålla upp telefoner för facetime-samtal.

Similar products

Oss veterligen finns det ingen motsvarande bokningstjänst för det här ändamålet, men det bör gå att få inspiration från andra lösningar inom delningsekonomin, såsom VOI, car-sharing.

Contact

Name: Johan Wiking

E-mail: johan@amibotic.se

Phone nr: 070-79 04 318



8. Tradex Sports eSports Index

Description of startup and main product

eSports Index is an online trading/betting exchange platform designed to facilitate user-centric trading on sports markets. The platform brings together buyers and sellers to the marketplace who want to bet on the outcomes of sporting events, allowing them to set their desired prices and returns directly against others. The company has a focus on eSports markets, making it the one and only eSports focused Sports Exchange in the world.

Project scope

We currently have secured the domain and email capability (domain: www.esports-index.com) We need help to define features on the website for instance: deposit/withdrawal process (payments) and a customer verification system (e.g. document uploader). However, if this can be outsourced, we may need help with the website building and design instead.

Existing systems and data sources

There is already software from information providers such as 'BetRadar'. This is then plugged into our API in order to pull it through to our website. This includes live events and pre match events. We can also contact 'Swissbet' who create white label betting exchanges for advice and feedback. Existing payment systems and customer verification etc also exist within the betting industry which can be plugged into the website.

Potential customers

- Everyday sports gamblers (recreational)
- Professional sports traders/investors
- Commercial bookmakers looking to reduce/increase liability on markets

Other stakeholders

- Gambling regulators - to obtain the gambling license needed
- Data providers - such as Betradar who populate the market information automatically
- Finance providers/investors/collaborators to fund the project - to be confirmed

Similar products

There are similar products out there, but mostly traditional sportsbooks (bookies) and none focusing mainly on eSports. Exchanges are a new phenomenon and considered the future of betting and trading in the sports industry. Current betting exchanges out there:

- www.smarkets.com
- www.betfair.se
- www.matchbook.co.uk

Contact

Name: James McHugh, Oliver Manuel Krieg

E-mail: ja5705mc-s@student.lu.se, ol3163kr-s@student.lu.se

Phone nr: James on: +447972823511

9. Acorai AB

Description of startup and main product

Acorai AB (www.acorai.com) is developing a non-invasive heart failure (HF) management device to reduce HF re-hospitalizations. Our main product is based on 4 sensor technologies combined with artificial intelligence (AI) to enable intracardiac blood pressure measurement (ICPM). 50% of HF patients will be re-hospitalized within 6 months of being released from hospital but 75% of these HF re-hospitalizations are preventable. Our goal is to help healthcare systems better monitor their heart failure patients so that preventive measures can be taken earlier to reduce a majority of these hospitalizations.

Project scope

The project aims to develop requirements for the frontend of the Acorai smartphone app. The project will include:

1. Researching customer needs and UX optimization for end user (interviewing the end customers: heart failure patients and cardiologists about what they need and want.)
2. Requirements for the design interface of the product to ensure ease of use and adherence to self-monitoring by the patient.
3. Regulatory requirements for content in the app
4. Regulatory requirements for marketing the product
5. Technical requirements for connecting our pre-existing back-end to the front-end and integrating our Tensorflow models with the desired result presentation to the end user.
6. Establishing communication channels between the app and hospital IT-systems.
7. IT infrastructure requirements for integrating our product with the Swedish hospital system

Existing systems and data sources

Acorai ICPM device + Android smartphone

Potential customers

Heart failure patients, public and private cardiology departments/clinics in EU & US

Other stakeholders

Private health insurance companies, private cardiology clinics

Similar products

Intracardiac pressure monitoring companies (invasive): CardioMEMS, Cordella System - Endotronix

Remote monitoring companies: Coala Life, Alivecor, BioFourmis

Contact

Name: Filip Peters

E-mail: filip.peters@acorai.com

Phone nr: +46 (0) 708 756 781

10. Ag Vital

Description of startup and main product

Lifestyle diseases are the world's fastest growing health problem - due to the fact that we eat less varied and food of poorer quality. 50% of the world's population is suffering from poor nutrition. Obesity costs 2.8% of GDP while food accounts for 25% of CO2.

The answer is **HBB**, *Hjext Balanced Behavior*, a scalable, digital behavioral and demand-driven food system. Our bodies are biochemical systems that need nutrition to build physical/mental health. The brain's Reward System controls this delicate balance and unconsciously our behavior for survival – food, security, sex.

HBB takes people:

From: industry-stimuli-driven foods: calorie-dense, nutrition-poor, meat focus

To: personal value-driven foods: vegetables, fruits, fiber, nuts, veg fats

Our neural network controls behavior. HBB changes this behavior and adds experiences and motivation to create aversion towards unhealthy food, and cravings for healthy food by:

- Translating nutritional content from the world's recipes into a health and wellbeing value
- AI-driven personal weekly menus for optimal wellbeing and lowest food cost
- Driving relations between consumers and local producers
- Making it easy to eat well and organically
- Drives the Agenda 2030 and the goals of sustainable development
- Simple to use - lunch takes a few seconds to report/search

In January/February 2021 we will test launch the HBB app/platform.

Project scope

In order to create network effect on the platform we need to rapidly grow the user network. An important platform growth strategy is piggybacking on a thriving host network (such as social, training, etc. platforms,) so that HBB platform is complementary to that network and delivers additional value to the users there.

Existing systems and data sources

Food tables

Potential customers

People to eat healthy. Food producers

Other stakeholders

Healthy system. Agricultures

Other sources of requirements

Requirements specification of similar products

Contact

Name: Lars Norrman

E-mail: norrman.lars@gmail.com

Phone nr: