

<p>Elevator Pitch (30 words)</p>	<p>우리의 임무는 Zero Farmer Suicide (농부 자살률 제로)입니다. 농부들은 개별화된 개입/중재가 필요합니다. 농장 수준 데이터의 비 가용성은 이를 어렵게 만듭니다. PlnCER™는 인도의 1억6천만 명의 농부들에게 농장 수준의 데이터와 분석을 제공합니다.</p>		
<p>Summary</p>	<p>포괄적 수준의 농장 데이터와 작물 수확량 분석이 없기 때문에 효과적인 개입/중재를 구현하는 것이 제한됩니다. 당사의 플랫폼은 모든 농민을 맵핑하고 상단에 풍부한 데이터 레이어를 추가하여 고급 분석용 엔진을 구축함으로써 농업 관련 부문들이 더 많은 정보를 갖고 표적화된 중재를 가능하게 하는 것을 목표로 합니다.</p> <p>PlnCER™ 플랫폼은 위성, 드론 및 AI / ML 기술을 사용하여 정부 및 농업 부문에게 농작물 면적 및 수확량 추정치를 더 빠르고 정확하게 고해상도로 제공하는 SaaS기반 포털입니다.</p>		
<p>Founders, Experience</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Roli Jindal, RMSI Cropalytics 공동 설립자 <ul style="list-style-type: none"> - 마케팅 및 혁신 분야에서 25년의 경력을 가진 IIM-A 졸업생 - 이전 근무 이력: DuPont Company, Times Internet Limited, Dabur India Limited • Pushpendra Johari, RMSI Cropalytics 이사 <ul style="list-style-type: none"> - 자연 재해 위험 및 농업 위험 모델을 개발하고 이를 소프트웨어 플랫폼에 내장한 25년의 경험 - 이전 근무 이력: FlagStone Re, PBS & J (현 Atkins USA) 		
<p>Business Model and Major Clients</p>	<ul style="list-style-type: none"> • 주요 클라이언트: <ul style="list-style-type: none"> - SaaS, 클라우드 기반 포털 - 주요 고객: 인도 농업부 (Ministry of Agriculture), HDFC Ergo, Bajaj Allianz, ICICI Lombard, Reliance General Insurance, Royal Sundaram, 기타 		
<p>Traction/ Significant Statistics</p>	<ul style="list-style-type: none"> • 인도 내 전체 마을의 30%에 해당하는 농부 (1억6천만 명 + 24만개 마을 이름과 농장 번호가 지리 부호화된 마을의 농부들) • 700개 이상의 지역구에 대한 작물 면적 및 수확량 예측 가능 • 이미 출원된 2개의 특허 • 15개 이상의 상업 고객 유치, 더 많은 고객을 유치 중 		
<p>Current Stage</p>	<table border="1"> <tr> <td data-bbox="610 1122 861 1232"> <p>현단계: 지금까지 외부 자금 모금 없음</p> </td> <td data-bbox="871 1122 1437 1232"> <p>기준 투자자: RMSI Cropalytics는 현재 RMSI Pvt Ltd.에서 전액 투자하고 있습니다.</p> </td> </tr> </table>	<p>현단계: 지금까지 외부 자금 모금 없음</p>	<p>기준 투자자: RMSI Cropalytics는 현재 RMSI Pvt Ltd.에서 전액 투자하고 있습니다.</p>
<p>현단계: 지금까지 외부 자금 모금 없음</p>	<p>기준 투자자: RMSI Cropalytics는 현재 RMSI Pvt Ltd.에서 전액 투자하고 있습니다.</p>		
<p>Investment Needs and Purpose</p>	<ul style="list-style-type: none"> • 우리는 농부 맵핑을 완료하고 추가 데이터 레이어를 획득하고 분석 엔진을 자동화하고 포털에서 애플리케이션 및 전달 모델을 생성하기 위한 자금을 찾고 있습니다. 		

Elevator Pitch (30 words)	FORMCEPT의 Data Excellence Platform (데이터 우수 플랫폼) – MECBot는 데이터 라이프사이클 전반에 걸쳐 신뢰와 거버넌스를 보장하며 데이터를 대규모로 신속하게 관리 및 분석합니다.	
Summary	<p>오늘날 우리가 생성, 관리 및 분석하는 데이터의 양은 기하급수적으로 증가하고 있습니다. 데이터 모델링 솔루션은 많지만 데이터 우선 접근 방식으로 인하여 정확하고 의미 있는 통찰력을 실시간으로 추출하는 것은 여전히 어렵고 비용이 많이 듭니다. FORMCEPT의 수상 경력이 있는 제품인 MECBot은 비즈니스 우선, AI 기반의 우수한 데이터 플랫폼입니다. 신뢰할 수 있고 분산된 데이터 환경에서 데이터에 대한 원활한 액세스 및 공유를 하고 구조화, 다중 구조화 및 비 구조화 데이터를 위한 통합 데이터 관리 프레임워크(unified data management framework)를 통해 MECBot은 데이터 전처리(data preprocessing)시간을 80% 단축하고 데이터 분석 비용을 60% 절감하며 비즈니스 ROI(투자 수익률 수치)를 3배 이상 높일 수 있습니다.</p>	
Founders, Experience	<p>Suresh Srinivasan, 공동 창립자 겸 CEO</p> <ul style="list-style-type: none"> - IIT Madras: M.Sc (수학) 및 M.Tech (컴퓨터 과학) - IIM Bangalore: 경영진 프로그램 - 근무 이력: TISL (3.5 년); IBM Almaden Research, CA (1 년); Oracle US (5 년); Oracle India (7 년), FORMCEPT (9년 이상) <p>• Anuj Kumar, 공동 창립자 겸 수석 설계자</p> <ul style="list-style-type: none"> - MNNIT Allahabad: M.Tech 소프트웨어 엔지니어링 - 근무 이력: Oracle India (4.5 년) 및 FORMCEPT (9 년 이상) 	
Business Model and Major Clients	<ul style="list-style-type: none"> • 주요 클라이언트: 엔터프라이즈 기술의 B2B 비즈니스 모델 • Freemium 및 Premium 제안이 포함된 SaaS 모델. • 저명한 고객: Monster India, FIS Global, AC Nielsen, ESPN Cricinfo, ChargePoint, Beroe Inc. • 전 세계의 여러 업계 선두 주자들과 함께 파일럿을 수행함 	
Traction/ Significant Statistics	<ul style="list-style-type: none"> • 고객: 6개의 주요 기업 고객 과 몇 스타트업 • 활성 구독: 4 • 2019 - 20 회계 연도 수익 : 213,000 USD (우리는 연간 수익을 800,000 USD로 예상했지만 COVID-19로 인해 일부 고객이 데이터 관련 프로젝트를 연기했습니다) 	
Current Stage	<p>현단계:</p> <ul style="list-style-type: none"> • 이전 라운드 (2017): 1백만 달러 • 총 모금액: 미화 1.16백만 달러 	<p>기존 투자자 :</p> <p>GVFL Limited, CIIE (IIM-A) 및 공동 설립자 (Anuj Kumar 및 Suresh Srinivasan)</p>
Investment Needs and Purpose	<ul style="list-style-type: none"> • 자금 요구사항: USD 3백만 달러 • 사전 기업가치평가: USD 9백만 달러 • 목적: • 영업 및 마케팅 (미국, DACH 국가 및 아시아) - 40 % • 기술 및 연구 (인도) - 40 % • 브랜딩, 이벤트 참여, 여행 및 기타 - 20 % • 목표: 2023년까지 반복 매출 300만 달러 달성을 목표로 합니다. 	



Elevator Pitch (30 words)	전 세계적으로 2억 회 이상 설치되는 PubG 및 BetweenUs와 같은 실시간 멀티 플레이어 게임		
Summary	SuperGaming은 Realtime Shooter – MaskGun 이라는 게임으로 새로운 멀티 플레이어 게임 플랫폼을 구축하였고 SuperParty를 통해 소셜 게임 경험을 갖추었습니다. SuperGaming은 새로운 소셜 "친구와 플레이" 하는 경험이자 연결하는 "채팅"을 갖추고 있습니다.		
Founders, Experience	<ul style="list-style-type: none"> • Roby Thomas John, CEO <ul style="list-style-type: none"> - 엔지니어링 금메달리스트 1999, Stanford Seed, yCombinator 2011 - 근무 이력: TapToLearn CEO, June Gaming, 12년 차 모바일 게임 CEO • Navneet Singh Waraich, CTO <ul style="list-style-type: none"> - Engg (CS) 2002, Stanford Seed - 근무 이력: CTO @ June Gaming, 5년 차 모바일 게임 CTO 		
Business Model and Major Clients	<p>주요 클라이언트:</p> <ul style="list-style-type: none"> • 플레이어 위한 B2C 플랫폼 • 무료로 할 수 있는 게임으로 수익 창출 • 타사 게임용 게임 엔진 • 창립자들은 지난 18년 동안 함께 일해 왔습니다. • Bandai Namco의 PAC-MAN 게임 엔진 개발 경험 		
Traction/Significant Statistics	<ul style="list-style-type: none"> • 2019년에 설립되었습니다. • 75명의 팀원 • 2억 개 이상 설치됨(installs) • 우리의 게임 MaskGun a Realtime Shooter는 4천 5백만 이상 다운(installs)이 되었음 • Made in India 인도에서 개발된 최고의 게임이라고도 불리기도 함 • 수익률이 좋음 		
Current Stage	<table border="1"> <tr> <td data-bbox="595 1100 852 1226"> <p>현단계: 초기 단계의 벤처 자금 총 180만 달러</p> </td> <td data-bbox="852 1100 1435 1226"> <p>기존 투자자 : Akatsuki Entertainment Technology Fund, JP Dream Incubator, JP</p> </td> </tr> </table>	<p>현단계: 초기 단계의 벤처 자금 총 180만 달러</p>	<p>기존 투자자 : Akatsuki Entertainment Technology Fund, JP Dream Incubator, JP</p>
<p>현단계: 초기 단계의 벤처 자금 총 180만 달러</p>	<p>기존 투자자 : Akatsuki Entertainment Technology Fund, JP Dream Incubator, JP</p>		
Investment Needs and Purpose	<ul style="list-style-type: none"> • 5백만 달러 모금 목표 • 사전 기업가치평가: \$2,500 만 • 목적 : 인도의 스케일 게임 플랫폼, 새로운 베틀 로얄 슈터 게임 		



Fabheads Automation

2015년 설립

<https://www.fabheads.in>

Elevator Pitch (30 words)	<p>Fabheads는 드론, 스포츠카, 테니스 라켓, 선박 부품, 전투기 등과 같은 탄소 섬유 부품의 제조 공정을 자동화합니다.</p>	
Summary	<p>인건비는 오늘날 탄소 섬유 부품 제조 부문에서 전체 비용의 약 30 - 40 %를 차지합니다. 이로 인해 전 세계 탄소 섬유 부품의 60% 이상이 중국, 대만 등의 국가에서 제조됩니다. 완전히 자동화된 Fabheads의 특허 기술은 정확도를 더욱 향상시키고 불량률을 줄여 기술의 큰 도약을 제공합니다. 이 기술은 이미 인도의 많은 고객에게 시장에서 입증되었습니다. 이 기술은 특히 일본 산업에 큰 영향을 미칠 수 있다고 보여집니다. 세계 탄소 섬유 원재료의 30% 이상이 실제로 일본에서 생산되기 때문입니다.</p>	
Founders, Experience	<ul style="list-style-type: none"> • Dhinesh Kanagaraj, CEO - Indian Institute of Technology-Madras에서 B.Tech. (항공 우주) - 이력: 엔지니어 – ISRO (3 년) • Abhijeet Rathore-CTO - Indian Institute of Technology-Delhi에서 B.Tech. (기계) - 이력: 엔지니어 – ISRO (4 년); CTO-Enappd (2 년) 	
Business Model and Major Clients	<p>주요 클라이언트:</p> <ul style="list-style-type: none"> • B2B • 유통(판매)업체에 제품 및 라이선스 모델 직접 판매 • DELL, Hindustan Aeronautics Limited (HAL), Throttle Aerospace, Tunga Systems, Aeronautical Development Agency 항공 개발국(ADA) 	
Traction/ Significant Statistics	<ul style="list-style-type: none"> • 25명 이상의 클라이언트 • 2019-20 회계 연도 수익 : \$14,000 및 2020-21까지 현재까지: \$54,000 • FY21-22에 대해 \$500,000 상당의 향후 주문을 위한 파일럿 완료 	
Current Stage	<p>현단계</p> <ul style="list-style-type: none"> • 현재까지 총 투자: \$ 600,000 • 최근 모집 금액: 2018년 8월 Angel Round 부분에서 \$500,000 모금 	<p>기존투자자: Keiretsu Forum – Chennai Chapter, Mr. Vijay Kedia (Kedia Securites Ltd.), IIT-Madras Incubation Cell</p>
Investment Needs and Purpose	<ul style="list-style-type: none"> • 300만 달러 모금 목표 • 사전 기업 가치평가: \$ 800만 달러 • 목적: 영업팀 확장, 더 많은 고객과 해외 진출을 위해 파트너들을 찾아 역량을 증대하고자 한다 	

Elevator Pitch (30 words)	Statiq은 인도에서 가장 큰 전기차(EV) 충전 네트워크입니다. 전기차 소유자는 충전소를 찾고 예약 할 수 있으며 앱을 사용하여 결제 할 수도 있습니다.
Summary	<p>인도의 전기차 소유자는 앱을 다운로드하고 근처 충전소를 찾고 예약 할 수 있으며 앱을 사용하여 직접 결제 할 수도 있습니다. 4개월 전부터 시작하여 매주 500회의 충전 세션을 진행하고 있으며 매주 10%씩 증가하고 있습니다. 에어 비앤비와 마찬가지로 누구나 앱에 충전소를 등록 할 수 있으며 이미 충전을 제공하는 쇼핑몰, 사무실 및 호텔이 등록되어 있습니다.</p> <p>4년 안에 인도는 세계에서 가장 큰 전기차 시장 중 하나가 될 것입니다. 인도 정부는 모든 신축 건물에 전기차 충전기를 의무화했으며 시장은 500억 달러의 기회로 100배 성장할 것입니다.</p>
Founders, Experience	<ul style="list-style-type: none"> Akshit Bansal - CEO <ul style="list-style-type: none"> - 기술, 전기 및 전자학 학사 - 수상을 한 태양열 차량 프로젝트에 참여했습니다. - 근무이력: 베트남 Thai Nguyen에서 무선 전력 프로젝트 수행 - Deloitte 전 기술 컨설턴트 Raghav Arora - CTO <ul style="list-style-type: none"> - 기술 및 정보 기술 학사 - 근무이력: Wipro 전 데이터 과학자 - 1500명 이상 ML 교육
Business Model and Major Clients	주요 클라이언트: <ul style="list-style-type: none"> • B2B B2C • 시장 • Meru, Meher, EESL
Traction/ Significant Statistics	<ul style="list-style-type: none"> • 15 clients • 1000 active subscriptions • Launched in January 2020, \$90k in net revenue. • 15명의 클라이언트 • 1,000개의 구독 • 2020년 1월 출시, 순수익 9만 달러
Current Stage	현단계: <ul style="list-style-type: none"> • 이전 라운드에서 모금 - \$2,500,000 • 지금까지 모금된 총액 - \$2,500,000 기존 투자자: YCombinator, Medici VC, Venture Souq, Oyster VC
Investment Needs and Purpose	<ul style="list-style-type: none"> • 천만 달러 모금 목표 • 추후 기업 가치 평가: \$1억 • 목적: 운영 확장, 더 많은 현지 인도 시장 진출, R&D.



Elevator Pitch (30 words)	우리는 소비자 회사 및 소매업체가 이미지 인식을 사용하여 소매 진열대 사진을 분석하여 매장 내 소매업 운영에 도움이 될 수 있도록 지원합니다.		
Summary	우리는 소비자 회사가 소매 선반 사진을 분석하여 매장 내 소매업 업무를 측정할 수 있도록 지원합니다. 우리는 고객에게 당사의 독점적인 AI 기술을 사용하여 소매 선반 사진에서 선반 점유율, 품질, 상품진열도 규정 준수 등과 같은 의미 있는 KPI를 추출합니다. 이를 통해 (i) 소매업 작업의 효율성을 높일 수 있습니다. (ii) 작업의 개선을 통해 판매를 늘립니다. 고객은 당사 제품이 독창적인 요구 사항에 따라 더 많은 민첩성과 유연성을 제공하기 때문에 당사를 선택합니다.		
Founders, Experience	<ul style="list-style-type: none"> • Angam Parashar, CEO <ul style="list-style-type: none"> - IIT Kharagpur에서 B.Tech + M.Tech (2012) - 근무 이력: Opera Solutions (빅 데이터 컨설팅 회사)의 컨설턴트 • Ankit Narayan Singh, CTO <ul style="list-style-type: none"> - IIT Kharagpur에서 B.Tech (2011) - 근무 이력: 신뢰성 엔지니어(Reliability Engineer), Rio Tinto, 호주 		
Business Model and Major Clients	<p>주요 클라이언트:</p> <ul style="list-style-type: none"> • B2B • SaaS • Unilever, Mondelez, Reckitt Benckiser, ITC • 일본 파트너 / 클라이언트 없음 		
Traction/Significant Statistics	<ul style="list-style-type: none"> • 8 Paying Clients • Ongoing POCs/Pilots: 20+ • Pipeline of \$5M • Revenues in 2019-20 FY: \$350k • 8개의 유료 클라이언트 • 진행중인 연락처 / 파일럿: 20+ • 500만 달러의 파이프 라인 • 2019 - 20 회계 연도 수익 : \$350,000 		
Current Stage	<table border="1"> <tr> <td data-bbox="610 1165 861 1243"> 현단계 <ul style="list-style-type: none"> • \$500k • 지금까지 모금된 총 금액 \$2MM </td> <td data-bbox="871 1165 1435 1243"> 기존투자자: <ul style="list-style-type: none"> • Times Internet • Multipoint Capital </td> </tr> </table>	현단계 <ul style="list-style-type: none"> • \$500k • 지금까지 모금된 총 금액 \$2MM 	기존투자자: <ul style="list-style-type: none"> • Times Internet • Multipoint Capital
현단계 <ul style="list-style-type: none"> • \$500k • 지금까지 모금된 총 금액 \$2MM 	기존투자자: <ul style="list-style-type: none"> • Times Internet • Multipoint Capital 		
Investment Needs and Purpose	<ul style="list-style-type: none"> • 300만 달러 모금 • 사전 기업 가치 평가: 1,200만 달러 • 목적: 세계적으로 사업 확장, 제품을 추가로 구축 		



Try & Buy Fashion

2018년에 설립

<https://www.tryndbuy.com/>

Elevator Pitch (30 words)	<p>Tryndbuy는 특허 등록이 된 세계 최초의 시기반으로 가상으로 입어보고 추천 및 피팅 솔루션 및 포털 / 스토어에게 라이선스 제공 그리고 실시간으로 모습 / 피팅감을 사용자가 확인할 수 있도록 온라인 쇼핑을 재정의합니다.</p>																		
Summary	<p>Tryndbuy는 의류, 메이크업 및 보석을 입어볼 수 있는 가장 현실적인 가상 체험 공간입니다. Tryndbuy의 소프트웨어는 9개의 미국 특허를 획득하여 사람과 제품을 사실적인 3D 모델로 자동 생성합니다. 이전에는 고객의 신체를 스캔하여 바디 모델을 만들고 특정 옷감 사진을 촬영하여 가상 시착용 3D 옷감을 만들어야 했습니다. 바디 모델과 드레스 메이킹을 모두 자동화하고 사용자의 셀카와 전자 상거래 포털에 존재하는 드레스의 카탈로그 이미지만 있으면 됩니다.</p> <p>이는 사용자와 포털 측에서 추가적인 노력이 필요하지 않기 때문에 혁신적입니다. 저희 고객들은 판매 전환이 최대 80%증가하고 환불이 16% 감소한 것을 보았습니다.</p> <p>지금까지 사람들이 모델이 입은 드레스를 보고 구매했다면 우리의 솔루션으로 자신의 사진과 같은 사실적인 모델이 옷을 입고 실시간으로 룩 / 핏을 확인할 수 있습니다. 이것은 패션 e-com의 미래입니다.</p>																		
Founders, Experience	<ul style="list-style-type: none"> • 설립자 겸 CEO: Nitin Vats • 학력: 공학 학위 • 경력: Microsoft Research Lab 전 연구원 (상위 1% 직원 중 한 명) • MSR에서 긍정적인 해커로 일했으며 감마 함수에서 가장 긴밀한 경계를 개발했습니다 (라마누잔 경계 Ramanujan bound보다 우수). • AI, VR 및 로보틱스 분야의 70개 이상의 국제 특허 발명가. • 수학적 계산 세계 기록 보유자 																		
Business Model and Major Clients	<p>주요 클라이언트:</p> <table border="0"> <tr> <td>• B2B</td> <td>• Myntra (Walmart, India)</td> <td>• MonteCarlo</td> </tr> <tr> <td>• SaaS</td> <td>• Vero Moda</td> <td>• Celio</td> </tr> <tr> <td>• Technology Licensing Model</td> <td>• Jack and Jones</td> <td>• Tila.com</td> </tr> <tr> <td>• Affiliate Model</td> <td>• Only</td> <td>• Qua Clothing</td> </tr> <tr> <td>• Virtual Stylish Model</td> <td>• Selected homme</td> <td>• Blackberrys</td> </tr> <tr> <td>• AdTech Revenue</td> <td></td> <td></td> </tr> </table>	• B2B	• Myntra (Walmart, India)	• MonteCarlo	• SaaS	• Vero Moda	• Celio	• Technology Licensing Model	• Jack and Jones	• Tila.com	• Affiliate Model	• Only	• Qua Clothing	• Virtual Stylish Model	• Selected homme	• Blackberrys	• AdTech Revenue		
• B2B	• Myntra (Walmart, India)	• MonteCarlo																	
• SaaS	• Vero Moda	• Celio																	
• Technology Licensing Model	• Jack and Jones	• Tila.com																	
• Affiliate Model	• Only	• Qua Clothing																	
• Virtual Stylish Model	• Selected homme	• Blackberrys																	
• AdTech Revenue																			
Traction/ Significant Statistics	<ul style="list-style-type: none"> • 인도 내 빅 클라이언트 8명, 싱가포르 1명 (계약 체결), 8개 클라이언트 포털 / 앱 통합 및 프랑스, 사우디 아라비아 기업과 협의 • 100개의 패션 브랜드가 tryndbuy.com에 있습니다. • 지난 4개월 동안 여러 고객과 체결한 미화 1백만 달러의 평가판 사용권 라이선스를 계약했습니다. 우리의 마진율은 약 70%입니다. 2021년 1,500만 달러 - 2,000만 달러 규모의 거래를 성사시킬 것으로 예상됨 • 당사의 솔루션은 베스트셀러 브랜드 포털에서 평균 세션 시간을 6.5배 증가시키고 판매 전환을 80% 증가 시켰습니다. • 중국, 한국, 싱가포르, 인도, 두바이, 미국의 거대 전자 상거래 기업들과 사전 논의 단계에 있습니다. 																		
Current Stage	<table border="1"> <tr> <td data-bbox="610 1135 852 1246"> <p>현단계</p> <ul style="list-style-type: none"> • 초기 벤처 자금 • \$ 3백만 </td> <td data-bbox="861 1135 1435 1246"> <p>기존투자자: SOSV (New Jersey , U.S.A.), ArtesianVC (Australia), Appyhigh (India), Angel Investors- Maralikirshana B (COO, Xiaomi, India), Madhur Deep, (Head, Alibaba Group, India), Vinod Sood (CEO, Hughes Systique), Nitin Vats (CEO, Tryndbuy), Nitesh Kanchan(E-Commerce head, Tommy Hilfiger, India)</p> </td> </tr> </table>	<p>현단계</p> <ul style="list-style-type: none"> • 초기 벤처 자금 • \$ 3백만 	<p>기존투자자: SOSV (New Jersey , U.S.A.), ArtesianVC (Australia), Appyhigh (India), Angel Investors- Maralikirshana B (COO, Xiaomi, India), Madhur Deep, (Head, Alibaba Group, India), Vinod Sood (CEO, Hughes Systique), Nitin Vats (CEO, Tryndbuy), Nitesh Kanchan(E-Commerce head, Tommy Hilfiger, India)</p>																
<p>현단계</p> <ul style="list-style-type: none"> • 초기 벤처 자금 • \$ 3백만 	<p>기존투자자: SOSV (New Jersey , U.S.A.), ArtesianVC (Australia), Appyhigh (India), Angel Investors- Maralikirshana B (COO, Xiaomi, India), Madhur Deep, (Head, Alibaba Group, India), Vinod Sood (CEO, Hughes Systique), Nitin Vats (CEO, Tryndbuy), Nitesh Kanchan(E-Commerce head, Tommy Hilfiger, India)</p>																		
Investment Needs and Purpose	<ul style="list-style-type: none"> • 500만 달러 모금 목표 • 사전 기업 가치 평가: 2020년 3월 마지막 라운드에서 2,600만 달러 • 목적: 세계적으로 사업 확장, 수익 증대, 기술 개발, 얼굴 인식 기반 결제, 감시 등과 같은 다른 영역에도 기술 구현 																		