

УМНЫЕ ВЕСЫ ДЛЯ ПОДСЧЕТА КАЛОРИЙ

БИЗНЕС-БОТАНИКИ



Команда проекта

Тазуева Амина

Руководитель проекта

Захаев Мурад

Главный менеджер

Проблема клиента

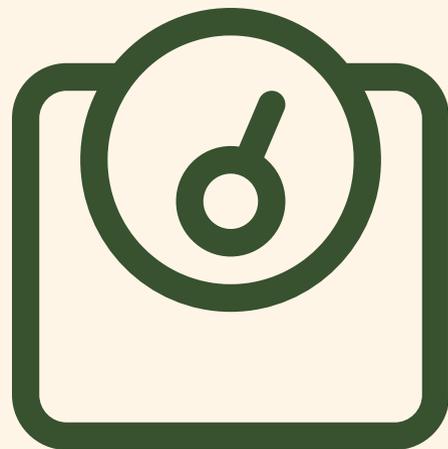
Трудности в подсчете калорий

Ручной подсчет калорий может быть сложным и времязатратным процессом для клиентов.

Варианты решения проблемы

- 1 — Специальная доставка еды
- 2 — Ручной подсчет калорий

Описание продукта



УМНЫЕ ВЕСЫ



**МОБИЛЬНОЕ
ПРИЛОЖЕНИЕ**

КАРТА ТЕХНОЛОГИЙ





Наименование:
Овсянка

Вес:
124 гр.

Калорийность:
84 ккал (68 ккал)

Белки:
3,0 гр (2,4 гр)

Жиры:
1,7 гр (1,4 гр)

Углеводы:
15 гр (12 гр)

Вероятность:
95,6 %

Возможно:



Перловка 2,4%



Ячмень 1,1%



Гречка

[Отправить](#)

Потребительские сегменты и портрет клиента

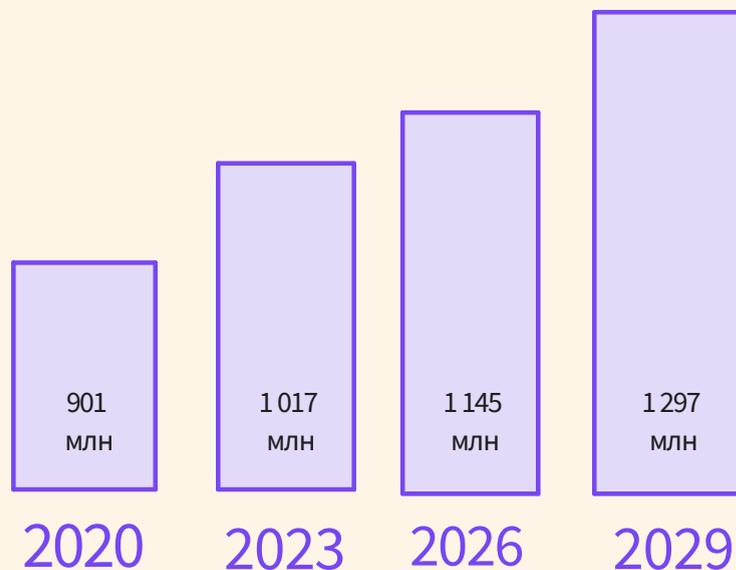
- Зожники
- Спортсмены
- Люди, которые хотят сбросить или набрать вес

Человек от 18 до 40 лет со средним достатком, следящий за своим питанием

Конкуренты

| | SCALES BB | SNAP CALORIES | AZUMIO |
|------------------|-----------|---------------|-------------------|
| ведение дневника | ✓ | ✓ | ✗ |
| учет веса | ✓ | ✓ | ✗ |
| погрешность | 0.01% | 16.5% | не распознает вес |

Рынок проекта



Доля рынка

Ожидаемая доля рынка на начальном этапе составит 3%.

📌 Согласно данным исследований, **79%** россиян ведут активный образ жизни, **72%** следят за своим здоровьем и **58%** стараются правильно питаться. Вместе с этим растет рынок ЗОЖ на **6,4%** ежегодно и рынок правильного питания на **8,5%**

Финансовые показатели

2024

10т экземпляров

30 млн руб

2025

20т экземпляров

60 млн руб

2026

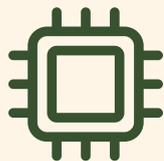
15т экземпляров

45 млн руб

Календарный план



Риски проекта



ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЕ

НЕДОСТАТОЧНАЯ РАЗВИТОСТЬ
ИСКУССТВЕННОГО ИНТЕЛЛЕКТА



РЫНОЧНЫЕ

КОНКУРЕНЦИЯ

ИНФЛЯЦИЯ

БОЯЗНЬ ПОКУПАТЕЛЕЙ ПЕРЕД НОВЫМ
УСТРОЙСТВОМ

ПАРТНЕРЫ

ГНТУ

Парк высоких технологий
"ХайПарк"

КЛЮЧЕВЫЕ АКТИВНОСТИ

Разработка технического
устройства
Разработка ПО

КЛЮЧЕВЫЕ РЕСУРСЫ

Офис

Рабочие станции

Команда

Партнеры

ЦЕННОСТНОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ

Помощь в оптимизации
процесса подсчета
калорий

КАНАЛЫ ПРОДВИЖЕНИЯ БУДУЩЕГО ПРОДУКТА

Интернет-маркетинг

Презентации и выставки

Кросс-маркетинг

КАНАЛЫ СБЫТА БУДУЩЕГО ПРОДУКТА

Прямые продажи

Партнерский канал

ЦЕЛЕВАЯ АУДИТОРИЯ

индивидуальные физ.
лица

спортсмены

ПП-кафе

РАСХОДЫ

Зарплата

Аренда офиса

Производство и сборка

Маркетинговые расходы

ДОХОДЫ

Продажа умных весов

Партнерские соглашения

Ремонт и обслуживание

СПАСИБО ЗА ВНИМАНИЕ!