

# Стройная школа стройности



# Команда проекта



## **Зедиярова Анна Валерьевна**

- нутрициолог, коуч, учусь на психолога в магистратуре
- веду курсы онлайн “Стройная” с 2019 года
- аккаунты в соц сетях  
<https://vk.com/zedanna>  
[https://vk.com/slim\\_zedanna](https://vk.com/slim_zedanna)  
[https://instagram.com/slim\\_zedanna](https://instagram.com/slim_zedanna)
- разработала свою методику работы с клиентами, пишу диссертацию на эту тему
- есть 2 человека в команде
- вышла на стабильный доход
- лидер проекта

# Проблема



Какую проблему Вашей целевой аудитории вы решаете?

**Женщины  
35-50 лет**

- Скинуть лишние кг без применения силы воли и без ограничений

**Как прийти к стройности НАВСЕГДА через мышление**

# О проекте. Что есть сейчас.



Цель - создание онлайн школы стройности “СтройнаяЯ”, где женщины, работая с нутрициологом, психологом скидывают лишние кг меняя свои пищевые привычки и мышление.

Что сделано:

Изучена ЦА, их боли. Создана методика, в данный момент провожу эмпирическое исследование, добавляю новые стратегии. Есть большой опыт проведения онлайн курсов стройности (более 3-х лет). Со мной индивидуально работало 170 человек.

Провела анализ конкурентов. Написала бизнес-план.

# Роль проекта в обеспечении технологического суверенитета страны



Роль	Оценка	
Инновационность (отметьте нужное)	<ul style="list-style-type: none"><li>• Инновация мирового уровня</li><li>• Россия</li><li><input checked="" type="checkbox"/> Регион</li><li>• Импортозамещение</li><li>• Нет</li></ul>	
Рынок НТИ (отметьте нужное)	<ul style="list-style-type: none"><li><input checked="" type="checkbox"/> TechNet</li><li><input type="checkbox"/> SafeNet</li><li><input type="checkbox"/> NeuroNet</li><li><input type="checkbox"/> HomeNet</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li><input checked="" type="checkbox"/> HealthNet</li><li><input checked="" type="checkbox"/> SportNet</li><li><input type="checkbox"/> WearNet</li><li><input checked="" type="checkbox"/> EduNet</li></ul>
Сквозные технологии	<input checked="" type="checkbox"/> не использует	

# Целевая аудитория проекта



Женщины 35-40 лет. Уровень жизни выше среднего. Закрыты все базовые потребности. Есть свое жилье, доход стабильный. Есть маленькие дети. Сидя в декрете набрали лишний вес и стали стесняться своей внешности. Ищут себя, чем бы заняться и для реализации своих целей хотят привести себя в порядок.

Женщины 40-50 лет. Уровень жизни выше среднего. Закрыты все базовые потребности. Есть свое жилье, стабильный доход. Для них важна тема здоровья и внешней привлекательности. Хотят стать более уверенной в себе, чтобы расти по карьерной лестнице или заняться любимым делом. Им важно транслировать через свой внешний вид свою успешность и умение достигать свои цели.

Дети выросли и появилось время заняться собой. Хотят продлить свою молодость и активность.

Мои клиенты, обычно, попробовали все: диеты, спорт с тренером, работали с диетологами, проходили марафоны стройности. Много знают о питании и о КБЖУ, но никак не могут скинуть лишние кг.

# Потенциальный объем рынка

СТУДЕНЧЕСКИЙ  
бизнес-акселератор

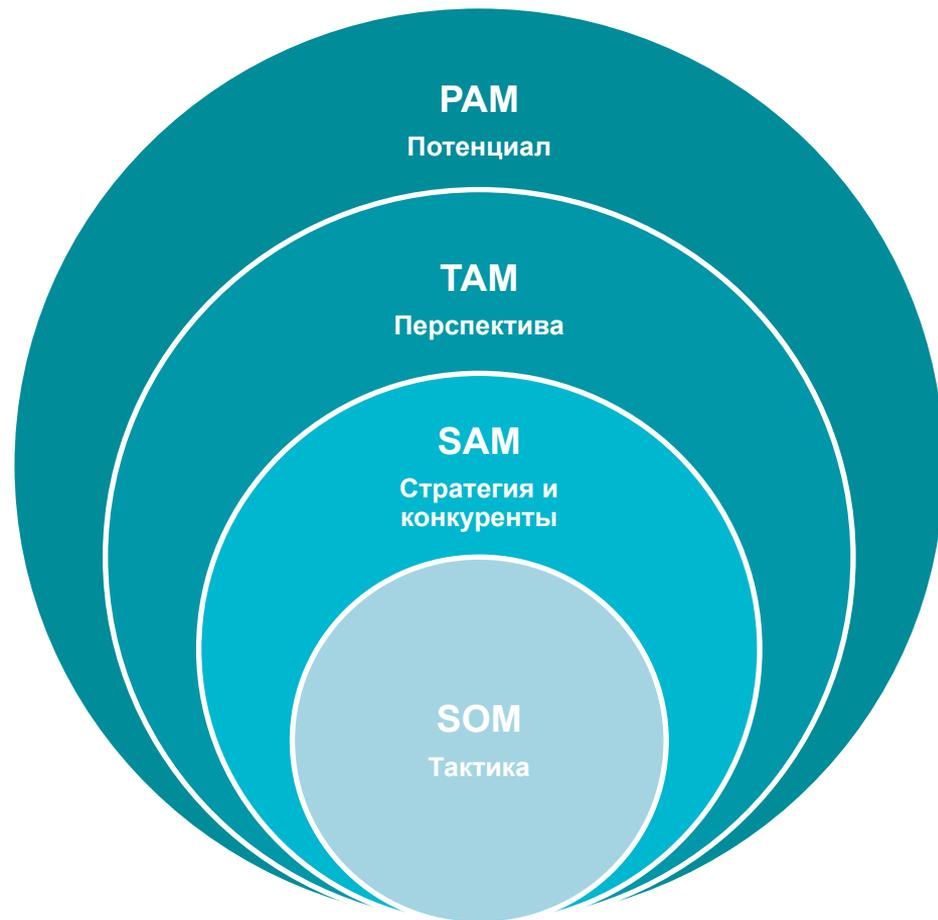
**PAM (Potential Available Market)** – Потенциальный объем рынка  
Это все люди / организации, которые могут стать вашими клиентами  
30 млн женщин.

**TAM (Total Addressable Market)** – Общий объем целевого рынка  
Это клиенты, имеющие потребность, но **не обязательно готовые платить** за ваше или аналогичное решение.  
5 млн женщин.

**SAM (Serviceable Available Market)** – Доступный объем рынка  
От 1млн женщин за год.

**SOM (Serviceable & Obtainable Market)** – Реально достижимый объем рынка  
140 женщин за год.

Потенциальный объем рынка измеряется как в натуральных единицах, так и рублях



# Анализ конкурентов



## Конкуренты Продукты/Услуги

- Клиника снижения веса "Доктор Борменталь"
- Диетологи
- Нутрициологи
- Спорт клубы

## Фирмы конкуренты

- Екатерина Медушкина
- Юлия Громенко
- Юлия Кемаева
- Ксения Салина
- Олеся Ревеко

## Наши преимущества

- Индивидуальный подход к каждому клиенту
- Одновременная работа с изменением мышления, проработка негативных программ, которые привели к лишнему весу и формирование полезных привычек в питании
- 3-х месячное сопровождение после индивидуальной работы

# Бизнес-модель



<b>Ключевые партнёры</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• Блогеры</li><li>• Геткурс</li><li>• Реклама</li></ul>	<b>Ключевые виды деятельности</b> <ul style="list-style-type: none"><li>•Сфера услуг</li></ul> <b>Ключевые ресурсы</b> <ul style="list-style-type: none"><li>•Интеллектуальные ресурсы</li><li>•Персонал</li></ul>	<b>Ценностные предложения</b> <ul style="list-style-type: none"><li>•Новизна</li><li>•Эффективность</li><li>•Доступная цена</li><li>•Индивидуальная работа</li><li>•Удобство при взаимодействии</li><li>• Поддержка после работы</li></ul>	<b>Взаимоотношения с клиентами</b> <ul style="list-style-type: none"><li>•Персональная поддержка</li><li>•Индивидуальная работа</li></ul> <b>Каналы сбыта</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• продажи через интернет</li><li>• продажи через блогеров</li><li>• рекомендации от фитнес тренеров</li></ul>	<b>Потребительские сегменты</b> <ul style="list-style-type: none"><li>•<i>Многопрофильные платформы</i></li></ul>
<b>Структура издержек</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• course (подписка)</li><li>• Реклама у блогеров</li><li>• З/п работников</li><li>• Взнос пенс.+мед. страх. работников</li><li>• Обязательные соц. отчисления ИП</li></ul> <b>Переменные издержки</b>		<b>Потоки поступления доходов</b> <ul style="list-style-type: none"><li>•<i>Разовые сделки</i></li><li>•<i>Продажа продукта</i></li></ul>		

# Процесс производства товара (оказания услуги)

Набирается группа из 10 женщин.

Перед работой, каждая подопечная заполняет анкету. На основании анкеты составляется меню и рекомендации. Все это оформляется в удобный ГАЙД с подробным описанием рецептов и ссылок на видео рецептов. Также женщины проходят тестирование, где отслеживается отношение к себе, мотивация, осознанность, саморегуляция. Они сразу получают интерпретацию этих результатов.

В течение 4-х недель работа проходит таким образом:

- 1 раз в неделю групповой видео созвон в телеграм.
  - 1 раз в неделю индивидуальная психологическая консультация с каждой подопечной.
  - Каждый день, с понедельника по пятницу, получают видео уроки (до 15 мин) по нутрициологии.
  - Каждый вечер получают короткий разбор продуктов из магазина. Как выбирать и на что обращать внимание.
  - Каждое утро получают новую 20 мин тренировку (с понедельника по пятницу). Можно выбрать желаемый уровень нагрузки.
  - Вечером нужно отправить свой пищевой дневник и в ответ получают обратную связь с рекомендациями.
  - На протяжении всей работы есть возможность получить поддержку и ответы на свои вопросы. После прохождения программы, женщины снова проходят тестирование и после обработки результатов снова проходят индивидуальную консультацию. Где показывают их динамику и на что еще можно обратить внимание.
- После этой работы в мини группе, женщины добавляются в телеграм канал на 3 месяца. Где продолжают получать поддержку и мотивацию. У кого пропадает мотивация, идут снова на индивидуальную консультацию

# Цель проекта по SMART



S - Запустить онлайн школу стройности

M - Набрала мини группу, которая работает с кураторами и психологами на платформе геткурс.

A - Надо упаковать программу (записать уроки), обучить сотрудников (психолога и куратора) и набрать женщин (реклама у блогеров).

R - Это очень актуальная тема для женщин и для меня. Я фанатка этого направления.

T - В сентябре 2024 года я готова буду запустить эту программу.

# Стартовые инвестиции



Статья затрат	Сумма, руб.	Источник
Госпошлина за открытие ИП	800	Собственные средства
Токен для ЭЦП	1500	Собственные средства
Патент	16020	Собственные средства
<b>ИТОГО</b>	<b>18320</b>	

# Организационный план



Выбранная организационно-правовая форма - ИП

Выбранная система налогообложения - патент



# Экономика проекта



( Указать показатели за период окупаемости стартовых инвестиций, но не менее 1 года)

№	Показатель	Ед.изм.	ИТОГО
1	Объем продаж	шт.	<b>140</b>
2	Доходы от операционной деятельности	руб.	4688000
3	Расходы от операционной деятельности	руб.	1868042
4	Прибыль (после налогообложения)	руб.	2819958
5	Точка безубыточности	шт.	9
6	Точка безубыточности	руб.	60000
7	Срок окупаемости	месяц	1
8	Стартовые инвестиции	руб.	18320
9	Рентабельность стартовых инвестиций	%	15393
10	Рентабельность затрат	%	151

# План реализации проекта



- Упаковка продукта: записать видео уроки, тренировки, разборы из магазинов, короткие мотивационные видео.
- Найти психологов/коучей и обучить своей методике работы с клиентами.
- Найти и обучить кураторов.
- Запустить рекламу в интернете (блогеры, паблики).
- Оформить подписку в геткурсе.

# Координаты команды проекта



**Зедиярова Анна Валерьевна**

**+7(919)9060077**

**[zedanna.anna@gmail.com](mailto:zedanna.anna@gmail.com)**

- **аккаунты в соц сетях**  
**<https://vk.com/zedanna>**  
**[https://instagram.com/slim\\_zedanna](https://instagram.com/slim_zedanna)**



Спасибо за внимание!