

HealthyLife

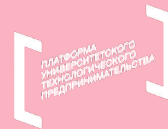
Приложение для помощи в
соблюдении ЗОЖ и ПП

Журавлёва Анастасия, ХФФ ЧувГУ

20.35 **20.35**
УНИВЕРСИТЕТ НАЦИОНАЛЬНАЯ
ТЕХНОЛОГИЧЕСКАЯ
ИНИЦИАТИВА



открытые
инновации
STARTUP STUDIES



АКТУАЛЬНОСТЬ ПРОЕКТА

Всемирная организация здравоохранения представила глобальное исследование: 75% инфарктов и инсультов можно предотвратить с помощью своевременной профилактики в сочетании с медицинским контролем

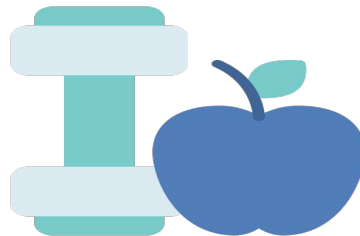
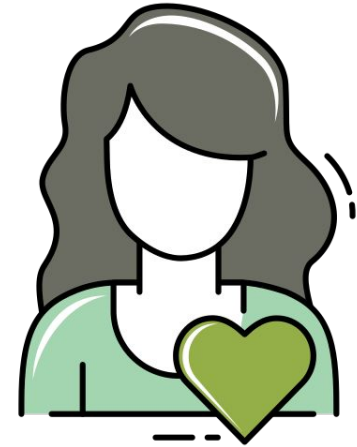
Создать такое приложение, которое поможет людям следить за питанием, заниматься спортом, отслеживать состояние своего здоровья и восстановиться после болезней





ЦЕЛЕВАЯ АУДИТОРИЯ

В группе риска возникновения инфаркта/инсульта лидируют **женщины** в возрасте от 35 до 54 лет. На втором месте с небольшим отрывом идет группа – от 25 до 34 лет

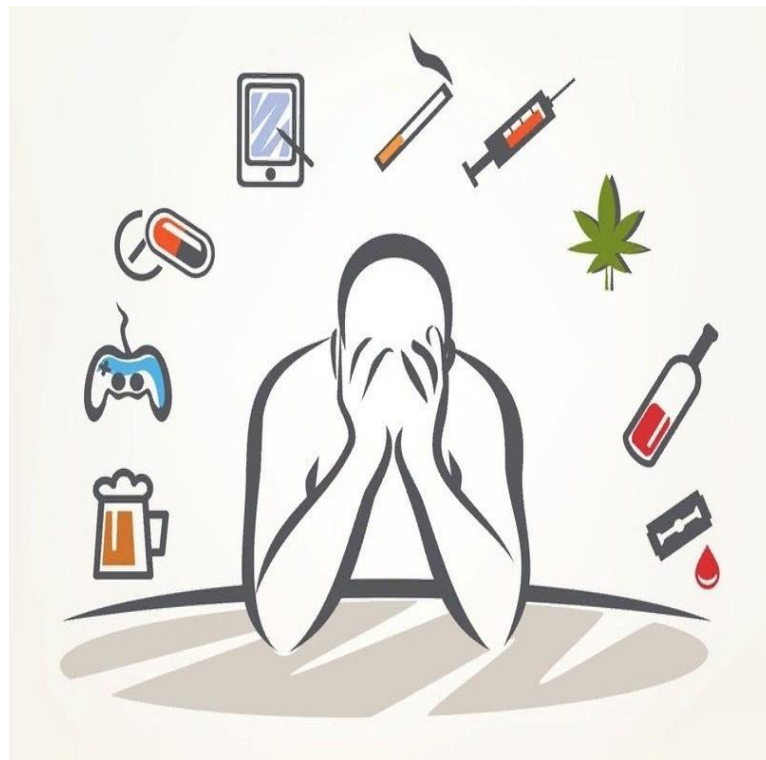




ПРОБЛЕМА

Трудность искоренить причины попадания в группы риска

- **Ожирение**
- **Курение**
- **Низкая физическая активность**
- **Высокое давление**
- **Болезни сердца**
- **Диабет**
- **Стресс**





РЕШЕНИЕ



Создание мультиплатформенного приложения с возможностью синхронизации с других приложений(Здоровье, VK) и включении их функций :

- раздел, содержащий информацию о заболевании, методы его лечения и профилактики;
- контроль за приёмом лекарств, лечебной гимнастики;
- рецепты здорового питания и восстановления;
- счётчик шагов, калорий и т.д.;
- советы врачей и интересные статьи

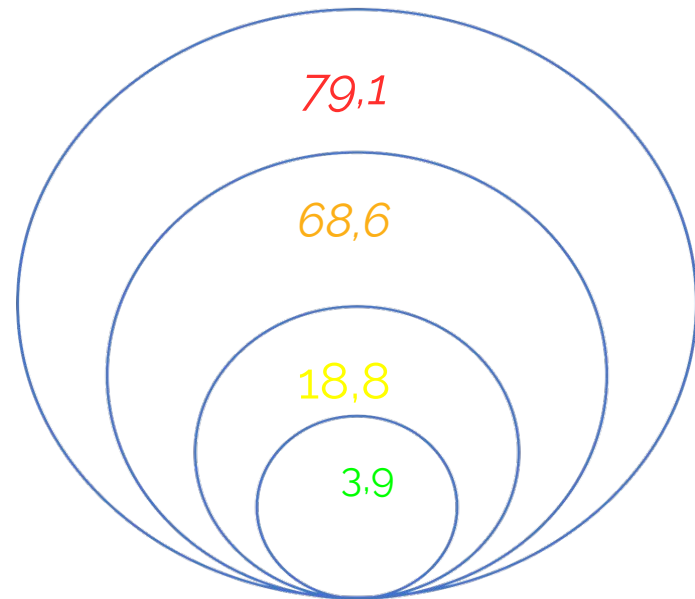


РЫНОК

Сейчас, в 2023 году, **47%(68,6 млн)** граждан РФ пользуется приложением для ЗОЖ. В 2024 году эта цифра благодаря приросту составит **79,1 млн**. Не просто скачивают, а регулярно пользуются приложениями ЗОЖ граждане в возрастном диапазоне 20- 39 лет в РФ - из них только 47% активные пользователи ЗОЖ приложений - **18,8 млн**. За первый год мы планируем взять **20% рынка**, что составит **3,9 млн пользователей**.

На разработку приложения планируется **280 тыс. рублей**

Наш рынок это **B2C**



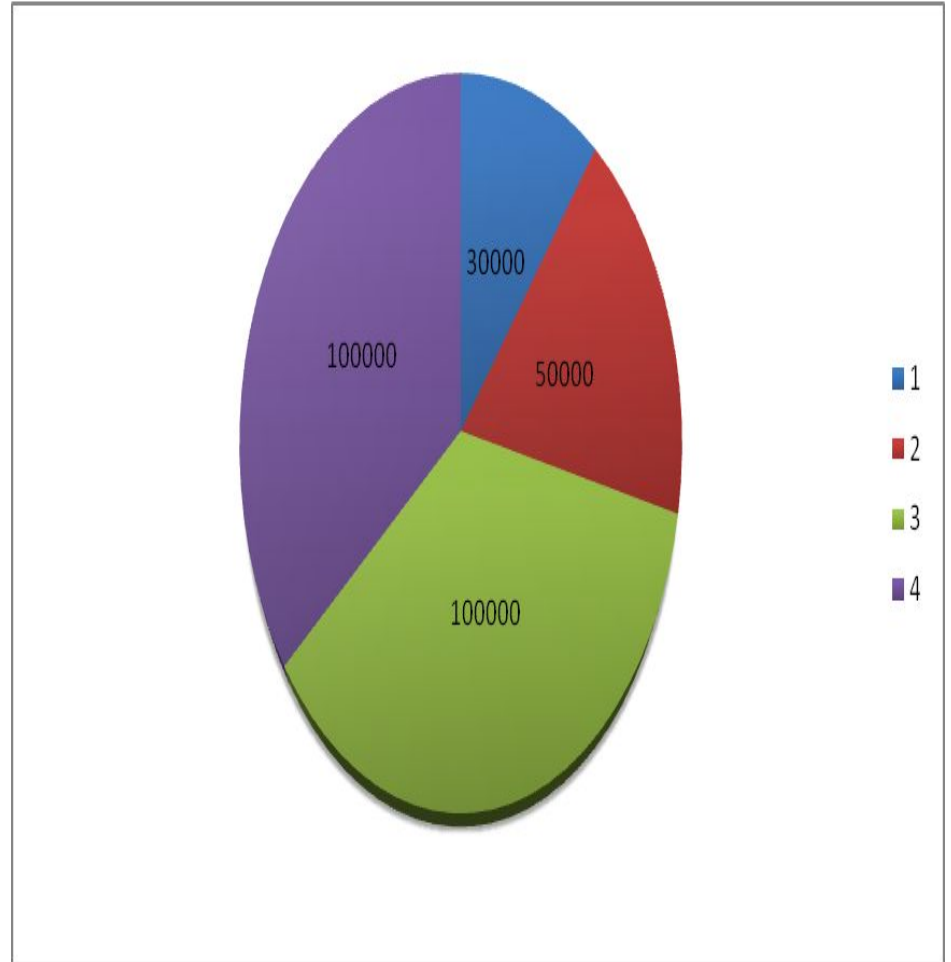
Развитие

Этап 0. С октября по декабрь 2023 года
- Разработка MVP продукта - 30000
рублей

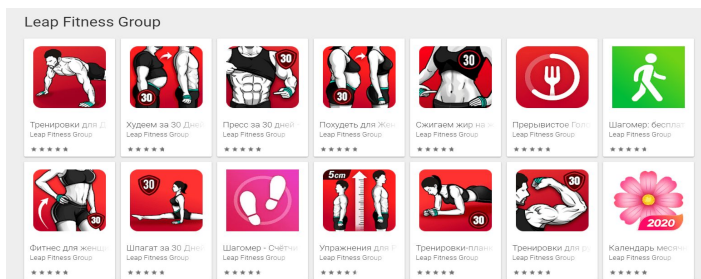
Этап 1 Январь - марта 2024 года -
Тестирование, решенческие интервью -
50000 рублей

Этап 2. Начиная с апреля и по май -
Доработка пилотного продукта.
Утверждение маркетинговой компании.
Создание воронки продаж - 100000
рублей

Этап 3. Июнь - Релиз - 100000 рублей
Итого бюджет проекта - **280000** **рублей**



КОНКУРЕНТЫ



Leap fitness group - компания, занимающаяся структурированной поддержкой здорового образа жизни людей.

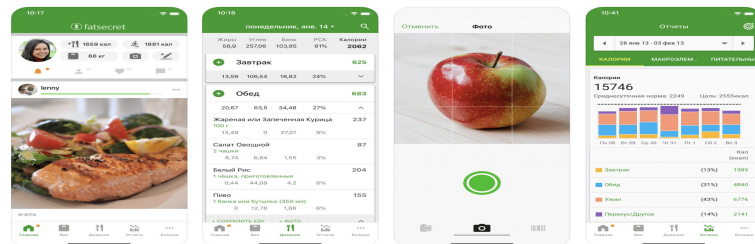
Плюсы: большой ассортимент упражнений



Минусы: неудобство использования, занимает большой объем памяти, не учитывает индивидуальные особенности организма при каком-либо заболевании

FatSecret - приложение для счёта калорий и расчета дневной нормы БЖУ

плюсы: удобство использования, большой ассортимент рассчитанных продуктов

Минусы: отсутствие информации о содержании и усвояемости витаминов,



Конкурент/Показатель		Leap Fitness Group 	Наш продукт
Кол-во пользователей скачавших приложение	50+ млн скачивний	42+ млн скачивний	-
Платформа	iOS/Android	iOS/Android	iOS/Android
Наличие бесплатной версии	Имеется	Имеется	Имеется
Стоимость платной версии	1 месяц - 590 рублей 12 месяцев - 3299 рублей (Недоступно в РФ)	1 месяц - 389 рублей (Недоступно в РФ)	Бесплатный пробный период на 7 дней 1 месяц - 349 рублей 12 месяцев - 1925 рублей
Наличие рекламы	Нет	Есть	Есть
Функциональность	Понятный интерфейс; общение с другими пользователями; счетчик БЖУ; рецепты от диетологов	Выбор плана тренировок (легкий, продолжающий, продвинутый); синхронизация с приложением Google	Выбор диеты и тренировок исходя из заболевания; синхронизация с ВКонтакте; счетчики шагов, сна, БЖУ, витаминов; контроль приема лекарств; советы от врачей
9 Оценка приложения	4,7 из 5,0 - 473 тыс. отзывов	4,9 из 5,0 - 750 тыс.. отзывов	-

КОНКУРЕНТНЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА

На основе анализа конкурентов были выделены следующие конкурентные преимущества:

Списки и счетчики

Расписание, цели и задачи пользователя; счетчик: калорий, витаминов, дней, сна

Фокусный режим

Блокировка других приложений, чтобы сконцентрироваться на одной конкретной задаче. Пользователь может выбирать сам время заглушения других приложений

Игровой режим

Система уровней как в игре - пользователь получает баллы за достижение цели, постоянное выполнение упражнений и частое посещение

Взаимодействие с другими пользователями

Возможность общаться и делиться своими успехами с другими пользователями, возможность формирования групп

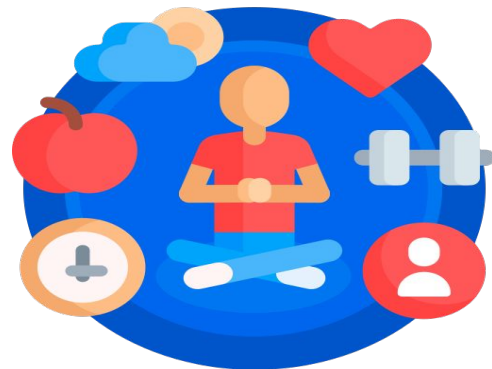
Программа лояльности

При выполнении задач пользователь будет получать награду в виде баллов, которые потом можно будет обменять на скидку или промокод

Возможность интеграции с другими приложениями и календарями

Интеграция с ВКонтакте поможет пользователям нашего приложения за баллы получить возможность скидку на подписку VK музыка и др.

ЦЕННОСТЬ, ЦЕННОСТНОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ



Мы, компания HealthyLife,

помогаем людям, желающим поддерживать здоровый образ жизни, или людям, страдающим от заболеваний.

в обыденной **ситуации**

решать проблему появления заболеваний в связи с неправильным образом жизни

с помощью создания приложения для отслеживания состояния здоровья и поддержания здорового образа жизни

и получать повышение качества жизни

БИЗНЕС-МОДЕЛЬ

Недостатки существующих способов	Решение	Уникальное торговое предложение	Несправедливое преимущество (Секретный ингредиент от копирования)	Сегмент покупателей
Большое количество приложений, содержащие скудный функционал	Мобильное приложение, которое включает в себя все функции существующих приложений: разделы, содержащие разные заболевания, методы их лечения и профилактики; контроль за приёмом лекарств, лечебной гимнастики; рецепты здорового питания и восстановления; счётчик шагов, калорий и т.д.; советы врачей и интересные статьи	Единое приложение с одним аккаунтом для полного отслеживания здоровья без посторонней рекламы (в платной версии)	Команда разработчиков придерживающихся единых моральных ценностей и обладающая новым взглядом на старые проблемы	Люди, интересующиеся своим здоровьем Люди, имеющие риск возникновения тех или иных заболеваний
Существующие способы	Ключевые метрики	Концепция	Каналы продаж	Ранние последователи (что сподвигло искать новые решения)
<ul style="list-style-type: none"> - приложения для фитнеса и домашних тренировок - приложения для отслеживания диеты и потери веса - приложения для поддержания здорового питания - приложения для ведения женского календаря - приложения для расчета индекса потери массы тела - шагомеры - приложения для трекинга количества выпитой воды - приложения для контроля сна и медитаций 	<ul style="list-style-type: none"> кол-во публикаций статей кол-во людей, скачавших приложение кол-во врачей, зарегистрировавшихся в приложении в качестве консультантов 	воспользуюсь единым приложением, содержащим рекомендации и советы именно для тебя! Не жди окончания рекламных роликов и не создавай миллион аккаунтов	Google play, App Gallery, Samsung Galaxy Store, App Store	Люди с крайне высоким риском инфарктов/инсультов или уже перенесшие их и проходящие этапы реабилитации
Структура затрат			Денежные потоки	
<ul style="list-style-type: none"> - маркетинг, привлечение клиентов - содержание платформы - ЗП сотрудникам 			- продажа платных версий и размещение рекламы	

ТЕКУЩИЕ РЕЗУЛЬТАТЫ

- Создана команда разработчиков и распределены роли
- Проведены кабинетные исследования
- Определена ЦА
- Проведен Анализ рынка
- Составлена бизнес-модель

КОМАНДА СТАРТАПА

РОЛЬ	ФАМИЛИЯ ИМЯ
Лидер	Журавлёва Анастасия
Разработчик	Якимова Ксения
Спикер	Соловьева Елизавета
Продажник	Сормовская Юлия
Аналитик	Васильев Владимир
Разработчик	Емельянова Екатерина
Маркетолог	Захаров Пётр
Дизайнер	Басников Данил



ПЛАНЫ РАЗВИТИЯ

- 1) Углубленно изучить сердечно-сосудистые заболевания и их профилактику
 - 2) Составить схему профилактики и диеты
 - 3) Просчитать экономику
- план-график на ближайшие 2-4 недели

ЧТО ДЕЛАЕМ	СРОК	ОТВЕТСТВЕННЫЙ
Изучаем методологию	Неделя	Емельянова Екатерина
Поиск потребительской базы	Неделя	Васильев Владимир
Анализ рынка	Неделя	Сормовская Юлия



КОНТАКТЫ ЛИДЕРА

Почта: nastya.nastya21-21@mail.ru