



открытые
инновации
СВЯТАЯ СТУДИЯ



Мобильное приложение "Pro ЗОЖ"

20.35
УНИВЕРСИТЕТ

20.35
НАЦИОНАЛЬНАЯ
ТЕХНОЛОГИЧЕСКАЯ
ИНИЦИАТИВА



АКТУАЛЬНОСТЬ ПРОЕКТА

Хочешь быть в тренде? Займись своим здоровьем! Знаете ли вы, что по статистике за 2022 получили травму при неправильном подходе к занятиям спортом 100000 чел.? При этом количество человек, страдающих ожирением достигает 40000000 человек! Мы предлагаем мобильное приложение, которое контролирует качество тренировок и питания!

Актуальность (степень важности/востребованности решения определенной проблемы, задачи или вопроса на текущий момент, в конкретной ситуации, предпосылки, почему сможем решить /научно-технологические заделы)

- проблема
- тренды/данные, подтверждающие актуальность для ВУЗа/региона/предприятия
- почему сможем решить /какие научно-технологические заделы, компетенции





ЦЕЛЕВАЯ АУДИТОРИЯ

- Кто является потенциальным потребителем вашего продукта/услуги, какие сегменты можете выделить, опишите целевую аудиторию, приведите конкретные характеристики сегмента клиентов, с которым будете работать;
- Спортсмены, люди с малоподвижным образом жизни, домохозяйки,



ПРОБЛЕМА

- проблема клиента, которую вы решаете; почему существующих вариантов решения недостаточно;
- Сохранение молодости, красоты и здоровья.



РЕШЕНИЕ

- описать, какое научно-технологическое решение лежит в основе продуктового предложения стартап-проекта,
- какой существует научно-технологический задел (состояние на начало проекта)
- основные предполагаемые технические параметры
- что вы предлагаете, уникальные преимущества и выгоды для клиента

Функция сканирования продуктов питания(их пищевая ценность)

Рекомендации по правильной технике выполнения упражнений

Функция виртуального тренера

Геймификация для детей

телеграмм-бот с обратной связью

ЦЕННОСТЬ, ЦЕННОСТНОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ

Опишите ценность продукта для ваших клиентов. В чем конкретно заключается польза от продукта именно для этого сегмента клиентов - экономия времени, денег, сил, снятие каких-то эмоциональных или социальных сложностей, сформулируйте ценностное предложение;

Мы, компания МКА,

помогаем людям с лишнем весом, помогаем с экономией денег и времени

в ситуации корректировки питания и занятий спортом

решать проблему травматизма во время тренировок и выборе сбалансированного питания

с помощью приложения

и получать красивое тело,хорошее настроение и лайки

РЫНОК

РЫНОК, на котором вы работаете, его объем, рост и уровень конкуренции

B2C Достижимый объем рынка(1 процент от потенциального рынка) 120 000 000 рублей в месяц

БИЗНЕС-МОДЕЛЬ*

БИЗНЕС-МОДЕЛЬ – как вы зарабатываете или планируете;

Ежемесячная подписка, сторонняя реклама в интернете или магазинах здорового питания

* Примеры: шеринг (аренда вместо покупки), подписка, freemium, lock-in (бритва и лезвие), самообслуживание, лицензия, комиссия и другие

ТЕКУЩИЕ РЕЗУЛЬТАТЫ

Опишите ваши текущие результаты: успешные кейсы, клиенты или предварительные договоренности, привлеченные инвестиции и др.,

Сформирована бизнес-идея!

Определена бизнес- модель!

КОМАНДА СТАРТАПА

РОЛЬ	ФАМИЛИЯ ИМЯ	ФОТО
ЛИДЕР (СЕО)	Гордеева Мария Константиновна	
Спикер	Колотилкина Екатерина Юрьевна	
Продажник	Цулукия Анри Тамазович	

ВАЖНО

При распределении ролей в команде стартапа проговаривать свои сильные стороны и ограничения в отношении выбранной роли



ПЛАНЫ РАЗВИТИЯ

- Планы развития, основные укрупненные задачи
 - 1) Дизайн приложения
 - 2) Продумать разделы, блоки в приложении
 - 3) Функции приложения
 - 4) Разбогатеть
- план-график на ближайшие 2-4 недели

ЧТО ДЕЛАЕМ	СРОК	ОТВЕТСТВЕННЫЙ



КОНТАКТЫ ЛИДЕРА