

# Цифровая экосистема интерактивного спорта

Мобильное приложение с комплексом технологий искусственного интеллекта для анализа данных о здоровье человека и подбора индивидуальных спортивных методик по улучшению физических возможностей.

Автор проекта: Светлана Юрьевна Кузьминых.

# Целевая аудитория проекта.

## Целевая аудитория:

1. B2B-сегмент: спортивно-оздоровительные центры, физкультурные комплексы.
2. B2C-сегмент: члены коммерческих спортивных секций и клубов, участники спортивных сообществ, тренеры, любители спорта, прочие потребители спортивных услуг.
3. B2G: сегмент: государственные организации и учреждения в области физической культуры и спорта, спортивные федерации.



Анализ ЦА  
и позиционирование  
<https://clck.ru/35et9F>



Карта пути клиента  
<https://clck.ru/35et48>



Ценностное предложение  
<https://clck.ru/35estE>

## ABCX-анализ клиентов.

### Группа А (наиболее значимые клиенты):

- профессиональные спортсмены и тренеры;
- крупные спортивные клубы и организации;
- клиенты, которые регулярно будут использовать приложение и платить за подписку.

### Группа В (средне значимые клиенты):

- люди, которые занимаются спортом не профессионально, но регулярно;
- средние и маленькие спортивные клубы;
- клиенты, которые будут использовать приложение периодически и платить за услуги по мере необходимости.

### Группа С (наименее значимые клиенты):

- люди, которые занимаются спортом редко или не занимаются совсем;
- организации, которые не связаны со спортом;
- клиенты, которые будут использовать приложение бесплатно или очень редко.

### Группа X (незначимые клиенты):

- люди, которым не интересно подобное приложение;
- люди, которые не смогут пользоваться приложением по техническим причинам (слабый телефон или планшет).

# Проблема и решение потенциальных клиентов

**Проблема:** отсутствие персонализированных отечественных спортивных программ, адаптированных под российских пользователей, для тренировок в онлайн-режиме, основанных на предварительном анализе информации о физическом состоянии человека, в целях снижения травматичности, контроля над нагрузкой и увеличения эффективности занятий.

**Решение:** создание IT-продукта – мобильного приложения с комплексом технологий ИИ.

## **Ключевые технологии:**

1. Встроенная биометрическая аутентификация тренирующихся на основе распознавания лиц, структуры сетчатки глаза, движений и голоса.
2. Скоринг индивидуальных особенностей для выявления безопасных тренировок: анализ медицинских исследований при помощи алгоритмов ИИ.
3. Нейросетевой подбор персонализированных спортивных программ для работы с мышцами и развития когнитивных способностей.
4. Виртуальная система оценки эффективности спортивных тренировок: идентификация физических, физиологических и антропометрических показателей организма при помощи инструментов компьютерного зрения.
5. Голосовой помощник спортивных достижений: автоматические советы по улучшению техники выполнения упражнений на основе распознавания речи.



Требования (бизнес-аналитика).  
<https://clck.ru/35eysa>

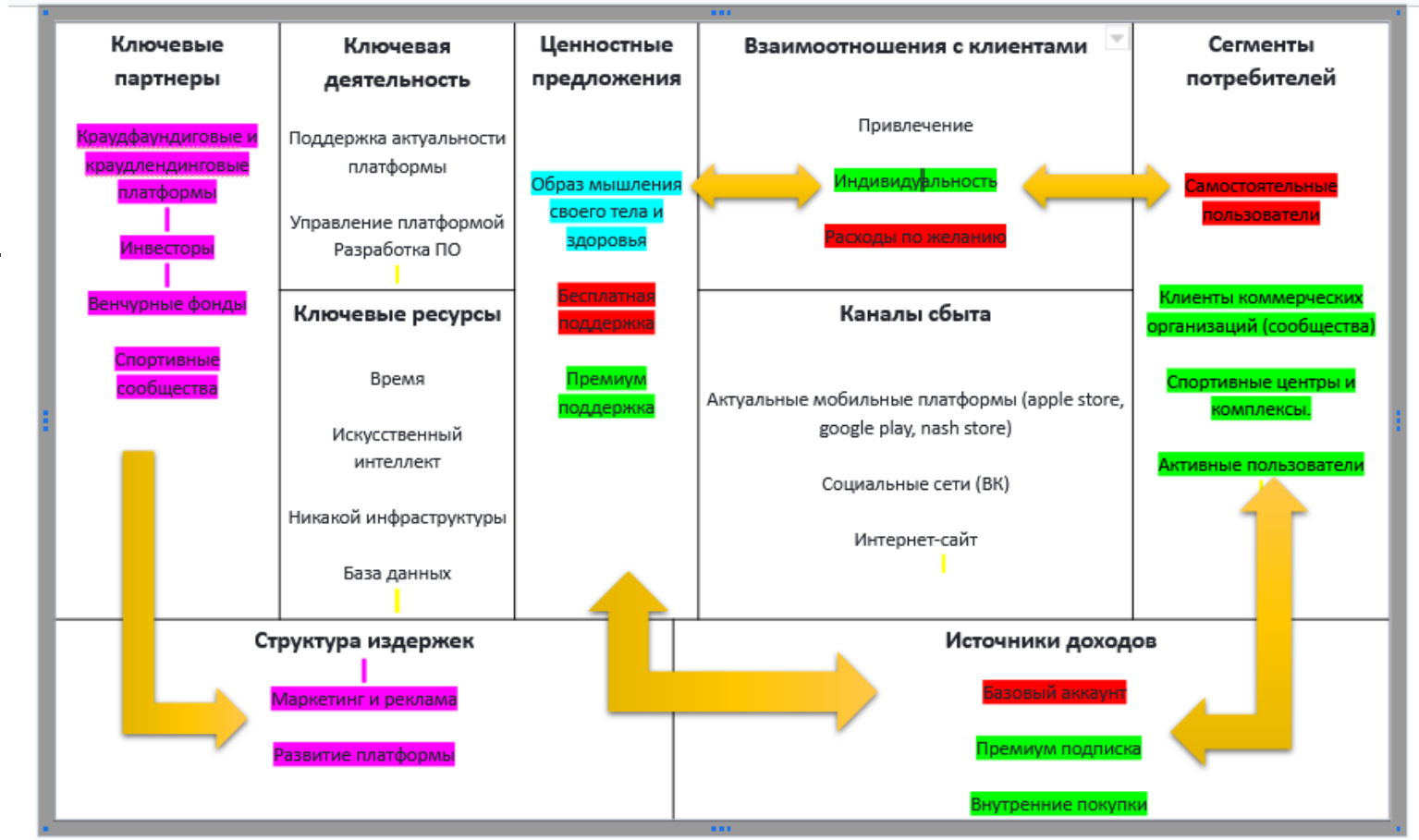


Техническое задание  
на создание прототипа  
мобильного приложения  
<https://clck.ru/35etLS>

# Бизнес-модель

## Подписная бизнес-модель:

1. Базовая версия продукта в бесплатном доступе.
2. Оплата за период (1 месяц, 3 месяца, 6 месяцев, 1 год).



Бизнес-модель Остервальдера

# Анализ рынка и конкурентов

**SportTech** - это динамично растущий рынок технологических решений для спорта, активно растущее направление венчурных инвестиций в мире.

**Интенсивный рост рынка:**  
мировой объем по оценке на 2024 год – 31,1 млрд. \$, по оценке на 2026 год – 41,8 млрд. \$.

**Потенциал российского рынка мобильных приложений:**  
окончательное формирование в течение 5-10 лет (исследование ComNews.ru на 2023 год).

**Объем мирового рынка фитнес-приложений:**  
14, 64 млрд. \$ (отчет Reports and Data) к 2027 году.

**Ключевые тенденции:**

1. Управление здоровьем с использованием мобильных приложений.
2. Внедрение искусственного интеллекта для подбора персонализированных тренировок.
3. Улучшение спортивных результатов за счет системы геймификации.
4. Распознавание поз человека благодаря компьютерному зрению и видеоаналитике
5. Распознавание узлов человеческого тела (скелетона) — HPE (Human Pose Estimation).

**Ключевые компании на рынке SportTech**  
(IT-компании-разработчики мобильных спортивных приложений): The Mirror, FITMOST, Globus IT, Первая форма, Wellsoft.

**Анализ рынка спортивных мобильных приложений с использованием технологий искусственного интеллекта:**



# Команда



**Дмитрий Волков.**  
Наставник проекта.

<https://clck.ru/35fwNf>



**Светлана Кузьминых.**  
Автор проекта и лидер команды.

<https://clck.ru/35fwQo>



**Павел Хапеев.**  
Маркетолог.

<https://clck.ru/35fwPC>



**Светлана Парфенова.**  
Аналитик.



**Кирилл Терещенко.**  
Бизнес-аналитик.



**Павел Порошкин.**  
Аналитик данных (ИИ).

<https://clck.ru/35fwNY>



**Николай Дорошенко.**  
Финансовый менеджер.

<https://clck.ru/35fwNB>



**Георгий Тер-Григорьянц.**  
Тестировщик.

<https://clck.ru/35fwNL>

**Ключевые компетенции:** проектное управление, предпринимательство, привлечение финансирования, цифровые технологии, бизнес-аналитика, финансовый менеджмент, подготовка и реализация спортивного проекта (офлайн), аналитика данных (ИИ), маркетинг, разработка и тестирование ПО. Специалисты с высшим образованием, практики в коммерческой сфере деятельности, опыт работы со стартапами (оценка и запуск).

# Результаты Акселератора НТИ

## Что сделано?

1. Сформирована дорожная карта проекта.
2. Просмотрены материалы вебинаров от экспертов и бонусные видео от представителей Сколково.
3. Улучшена первоначальная концепция проекта.
4. Проведен ABCX-анализ потенциальных клиентов.
5. Составлен портрет целевой аудитории и карта пути клиента.
6. Сформированы идеи (гипотезы) по структуре интерфейса мобильного приложения.
7. Определен инструментарий для работы над созданием MVP.
8. Получены рекомендации и заключения в рамках 3 консультаций с экспертами НТИ.

## Определены планы по работе над проектом:

1. Составление технического задания для создания прототипа.
2. Определение новизны предлагаемых в проекте решений.
3. Описание способов и методов решения поставленных задач НИОКР.
4. Описание конкурентных преимуществ (на основе сравнения с аналогами, в том числе мировыми).
5. Определение объема целевой аудитории и динамики развития.
6. Сбор документов, подтверждающих заинтересованность в создаваемом продукте.
7. Защита интеллектуальной собственности.

## **Способы выведения на рынок:**

1. Составление план-прогноза на основании SWOT-анализа, проведенного исследования и определения тенденций рынка.
2. Разработка бизнес-плана и подготовка инвестиционной упаковки проекта.
3. Приглашение в команду проекта IT-разработчиков на основе особенностей и требований проекта.
4. Участие в спортивных акселераторах и конкурсах для технологических стартапов.
5. Привлечение грантовых средств для создания минимального жизнеспособного продукта (MVP) и оплаты работы команды проекта.
6. Формирование потенциального спроса путем участия в спортивных конференциях и форумах в России.
7. Сотрудничество с владельцами спортивных объектов.
8. Участие в питч-сессиях и демо-днях, презентация проекта для венчурных инвесторов.
9. Привлечение инвестиций на развитие проекта.

# Дорожная карта проекта

## Что сделано?

1. Сформирован график задач.
2. Создана проектная команда.
3. Принято участие в онлайн-интенсиве «Архипелаг-2023».
3. Определены способы вывода продукта на рынок.
4. Сформирована базовая бизнес-модель.
5. Сформирован список акселераторов и конкурсов для улучшения концепции проекта и привлечения финансирования на запуск технологического стартапа.
6. Сформировано предварительное техническое задание по созданию прототипа мобильного приложения
7. Определены планы по привлечению в команду новых специалистов.
8. Получены советы и рекомендации от экспертов НТИ.
9. Проведена оценка вклада в развитие проекта действующих членов команды.



Дорожная карта проекта  
<https://clck.ru/35sC5a>

## В процессе работы:

1. Обработка результатов интервью и составление бэклога гипотез (по SMART).
2. Расчет трудозатрат по созданию мобильного приложения и формирование предварительной сметы проекта.
4. Составление итоговых сведений по проблемам, которые можно решить путем создания продукта.
5. Подготовка бизнес-плана.
6. Определение перспектив по возможностям участия в грантовом конкурсе Фонда содействия инновациям (СТАРТ-СОПР).
7. Привлечение новых членов команды проекта.
8. Ведение запросов по заинтересованности в сотрудничестве (рассмотрение версии по созданию пилотного продукта при поддержке спортивной федерации).



# Запрос

## **I. Привлечение экспертов-внешних консультантов по вопросам:**

1. Запуск IT-продуктов на российском рынке.
2. Подготовка описания НИОКР в рамках подготовки заявки на грантовый конкурс Фонда содействия инновациям.
3. Практики в области работы с технологиями искусственного интеллекта, владеющие инструментарием по использованию программного кода для решения бизнес-задач.
4. Определение стоимости бизнеса.
5. Защита интеллектуальной собственности.

## **II. Привлечение специалистов в команду проекта.**

1. Продуктовый аналитик: формулирование гипотез и требований к интерфейсу.
2. Технические писатели/программисты: работа над прототипом мобильного приложения, обработка информации и перевод доступным языком, написание глоссария терминов, архитектуры баз данных, описание логики работы приложения.
3. Дизайнер: модные тренды в оформлении, удобство пользовательского интерфейса.
4. full-stack-разработчик: код, оптимизация внутренней и серверной частей программы.
5. Бэкенд-разработчик (Back-end developer): хостинг, защита информации, требования к техническим характеристикам девайса пользователя.
6. Научный руководитель (например, преподаватель-практик в области аналитики данных и ИИ в МГТУ имени Н.Э. Баумана).

## **III. Привлечение ресурсов на запуск проекта:**

1. Грант (Фонд содействия инновациям и иные программы).
2. Инвестиции (бизнес-ангелы и венчурные фонды).

**ПОНРАВИЛСЯ ПРОЕКТ?  
ПРЕДЛАГАЮ ОБСУДИТЬ ВОЗМОЖНОСТИ ЕГО РАЗВИТИЯ!**



**Автор проекта: Светлана Юрьевна Кузьминых  
8 918 760 97 72**

[kuzminyhs@mail.ru](mailto:kuzminyhs@mail.ru)



[https://t.me/Svetlana\\_K026](https://t.me/Svetlana_K026)