**ПАСПОРТ СТАРТАП-ПРОЕКТА**

 *(ссылка на проект)*  *(дата выгрузки)*

|  |  |
| --- | --- |
| Наименование образовательной организации высшего образования (Получателя гранта) | ФЕДЕРАЛЬНОЕГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГООБРАЗОВАНИЯ "ПСКОВСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ" |
| Карточка ВУЗа (по ИНН) | 602713617 |
| Регион ВУЗа | Псковская область |
| Наименование акселерационной программы | «Акселератор ПсковГУ» |
| Дата заключения и номер Договора |  «3» июля 2023 г. №70-2023-000736 |

|  |  |
| --- | --- |
|  | **КРАТКАЯ ИНФОРМАЦИЯ О СТАРТАП-ПРОЕКТЕ** |
| **1** | **Название стартап-проекта\*** |  Sports in my blood (SIMB) |
| **2** | **Тема стартап-проекта\****Указывается тема стартап-проекта в рамках темы акселерационной программы, основанной на Технологических направлениях в соответствии с перечнем критических**технологий РФ, Рынках НТИ и Сквозных технологиях.* |  «Sports In My Blood» - это приложение для мобильных устройств, которое позволяет игрокам легко находить места, где проходят игры или турниры в местном сообществе. |
| **3** | **Технологическое направление в****соответствии с перечнем критических технологий РФ\*** | Технологии информационных, управляющих, навигационных систем. |
| **4** | **Рынок НТИ** | **EduNet**— рынок продуктов и сервисов, которые вовлекают человека в развитие и реализацию своего потенциала. |
| **5** | **Сквозные технологии** | Приложение |
|  | **ИНФОРМАЦИЯ О ЛИДЕРЕ И УЧАСТНИКАХ СТАРТАП-ПРОЕКТА** |
| **6** | **Лидер стартап-проекта\*** | * **Unti ID** U1734852
* **Leader ID** 4047112
* **ФИО** Манаенко Милена Сергеевна
* **Телефон** +79922935772
* **Почта** manaenkomilena2204@gmail.com
 |
| **7** | **Команда стартап-проекта (участники стартап-проекта, которые работают в рамках акселерационной программы)** |
|  | № | Unti ID | Leader ID | ФИО | Роль в проекте | Телефон, почта | Должность (при наличии) | Опыт и квалификация (краткоеописание) |
| 1 | U114331 | 5450392 | Козлова Екатерина Игоревна | Координатор | +79113847551kozlovakatrin0311@gmail.com | Администратор | Проектная деятельность |
| 2 | U1740003 | 5379367 | Чупранков Глеб Дмитриевич | Предприниматель | +79212191561grek4ever@ya.ru | Предприниматель | Проектная деятельность |
| 3 | U1739908 | 4047114 | Михайлова Елизавета Сергеевна | Дизайнер | +79922957974mhlvlizaveta2012@gmail.com | Дизайнер | Проектная деятельность |
|  |  | 4 | U33917 | 487216 | Бойцов Михаил Дмитриевич | Создатель идеи | 89517599895mishkaboicov@gmail.com | Изобретатель | Проектная деятельность |
|  |  | 5 | U1739899 | 4047156 | Атляков Егор Юрьевич | Младший член команды | +79113877363atlyakov1298@gmail.com | - | Проектная деятельность |

|  |  |
| --- | --- |
|  | **ПЛАН РЕАЛИЗАЦИИ СТАРТАП-ПРОЕКТА** |
| 8 | **Аннотация проекта\****Указывается краткая информация (не более 1000 знаков, без пробелов) о стартап-проекте (краткий реферат проекта, детализация отдельных блоков предусмотрена другими разделами Паспорта): цели и задачи проекта, ожидаемые результаты, области применения результатов, потенциальные**потребительские сегменты* | **Цель проекта:** Создание инновационного приложения «Sports In My Blood» для поиска различных игр;**Задачи проекта:**1. Разработка и запуск мобильного приложения «Sports In My Blood»; 2. Создание партнерских отношений с организаторами мероприятий или другими компаниями, связанными с развлекательной индустрией; 3. Маркетинг и продвижение приложения для привлечения пользователей;4. Постоянное обновление и улучшение функциональности приложения.**Ожидаемые результаты:**1. Популярность и признание среди пользователей, которые используют «Sports In My Blood» для поиска игр на различных площадках, а также возможность создания собственных событий и приглашения игроков присоединиться к ним; 2. Расширение партнерских отношений с организаторами мероприятий или другими компаниями, связанными с развлекательной индустрией;3. Повышение доходности проекта через продажу платных подписок.*Области применения результатов:***Проект может найти применение в различных областях, включая:**1. Повседневное использование для управления просмотра игр на различных площадках; 2. Образовательные цели, предоставляя пользователям информацию и советы о спорте и здоровом образе жизни.*Потенциальные потребительские сегменты:***Потенциальные потребители «Sports In My Blood»:**1. Люди, которым интересен спорт;2. Молодёжь и взрослые, которые хотят в свободное время отдохнуть и позаниматься спортом.Проект «Sports In My Blood»может привлечь широкую аудиторию, включая тех, кто интересуется спортом и здоровым образом жизни.  |
|  | **Базовая бизнес-идея** |
| 9 | **Какой продукт (товар/ услуга/ устройство/ ПО/ технология/ процесс и т.д.) будет продаваться\****Указывается максимально понятно и емко информация о продукте, лежащем в основе стартап-проекта, благодаря реализации которого планируется получать основной доход* | Приложение «Sports In My Blood» помогает решить проблему людей, которые в свободное от учёбы или работы время хотят поиграть в спортивные игры и провести время с пользой. Приложение будет показывать участников, время начала и место, где будут проходить игры. Таким образом, каждый сможет найти для себя тот вид спорта, который больше нравится. |
| 10 | **Какую и чью (какого типа потребителей) проблему решает\****Указывается максимально и емко информация о проблеме потенциального потребителя, которую (полностью или частично) сможет решить ваш продукт* | Часто люди в свободное время от учёбы или работы не знают, где можно поиграть в спортивные игры и провести время с пользой. Это может вызывать неудобства и потерю времени при поиске информации о месте проведения. «Sports In My Blood» предлагает решить проблему таких пользователей, создав приложение, предоставляющее пользователям удобный и быстрый способ узнать место проведения игры или события. Оно будет содержать базу данных с информацией о различных мероприятиях, включая спортивные матчи, концерты, выставки и другие развлекательные события. |
| 11 | **Потенциальные потребительские сегменты\****Указывается краткая информация о потенциальных потребителях с указанием их характеристик (детализация предусмотрена в части 3 данной таблицы): для юридических лиц – категория бизнеса, отрасль, и т.д.; для физических лиц – демографические данные, вкусы, уровень образования, уровень потребления и т.д.; географическое**расположение потребителей, сектор рынка (B2B, B2C и др.)* | Георгий, 25 лет, работает в крупной юридической компании, иногда в свободное время любит поиграть в футбол с коллегами по работе, не женат, но есть девушка, с которой они много времени проводят вместе и она помогает ему в трудных жизненных ситуациях.Сектор рынка: *B2C* |
| 12 | **На основе какого научно-технического решения и/или результата будет создан продукт (с указанием использования собственных или существующих разработок)\****Указывается необходимый перечень научно- технических решений с их кратким описанием**для создания и выпуска на рынок продукта* | Для реализации будет использоваться онлайн-платформа (приложение) и социальные сети для продвижения продукта.  |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 13 | Бизнес-модель\**Указывается кратко описание способа, который планируется использовать для создания ценности и получения прибыли, в том числе, как планируется выстраивать отношения с потребителями и**поставщиками, способы привлечения финансовых и иных ресурсов, какие каналы продвижения и сбыта продукта планируется использовать и развивать, и т.д.* | Бизнес-модель проекта «Sports In My Blood» предполагает следующие ключевые элементы:**Модель монетизации**: Проект планирует использовать фримиум-модель, предоставляя базовые функции приложения бесплатно, а также предлагая платные подписки с дополнительными функциями и контентом для пользователей;**Сотрудничество с партнерами**: Проект собирается установить партнерские отношения с организаторами мероприятий или другими компаниями, связанными с развлекательной индустрией, которым интересен спорт. Это позволит увеличить аудиторию, что сможет расширить наше приложение новыми функциями;**Привлечение ресурсов**: Для развития и масштабирования бизнеса, проект планирует привлекать инвестиции от инвесторов и венчурных фондов, а также рассматривать возможности получения грантов или стартап-финансирования;**Каналы продвижения и сбыта**: Для продвижения продукта и привлечения пользователей, проект использует социальные сети, поисковые системы, контентный маркетинг и сотрудничество с партнёрами. Продажа дополнительных подписок осуществляется через встроенные магазины приложения.Бизнес-модель «Sports in my blood» ориентирована на предоставление ценности пользователям, монетизацию через подписки и сотрудничество с партнёрами, что позволяет обеспечить долгосрочную устойчивость и развитие проекта. |
| 14 | **Основные конкуренты\****Кратко указываются основные конкуренты (не менее 5)* | Рынок приложений и сервисов в сфере моды и стиля довольно конкурентен. Основными конкурентами проекта «Sports In My Blood» могут быть следующие компании и платформы:1. **StubHub:** онлайн-платформа для покупки и продажи билетов на спортивные и развлекательные мероприятия, где предоставляется широкий выбор мероприятий;2. **Eventbrite:** платформа для организации и продажи билетов на различные мероприятия;3.**Сообщества в VK:** Социальные сети, такие как VK содержат в себе сообщества, где люди договариваются о встречах и матчах;4. **OrgMySport**: приложение для поиска и организации спортивных мероприятий.Проект «Sports In My Blood» должен активно работать над дифференциацией и предоставлением уникальных функций и возможностей, которые выделяют его среди конкурентов. Это может включать в себя улучшенную персонализацию, точные рекомендации, дополнительные образовательные возможности или интеграцию с партнёрами. |
| 15 | **Ценностное предложение\****Формулируется объяснение, почему клиенты должны вести дела с вами, а не с вашими конкурентами, и с самого начала делает очевидными преимущества ваших продуктов или услуг* | 1. **Удобство и экономия времени**: В наше время люди все больше стремятся к удобству и быстрому доступу к информации. Приложение, которое позволяет легко и быстро найти место проведения игры, поможет пользователям сэкономить время и избежать неудобств, связанных с поиском информации в разных источниках; 2. **Надёжность и актуальность**: Мы стремимся предоставить надёжный и актуальный источник информации о месте проведения игр и событий. Наше приложение интегрируется с надежными источниками данных, такими как API спортивных лиг или платформ, чтобы пользователи могли быть уверены в достоверности предоставляемой информации. |
| 16 | **Обоснование реализуемости (устойчивости) бизнеса (конкурентные преимущества (включая наличие уникальных РИД, действующих индустриальных партнеров, доступ к ограниченным ресурсам и т.д.);****дефицит, дешевизна, уникальность и т.п.)\****Приведите аргументы в пользу реализуемости бизнес-идеи, в чем ее полезность и**востребованность продукта по сравнению с другими продуктами на рынке, чем обосновывается потенциальная прибыльность бизнеса, насколько будет**бизнес устойчивым* | 1. Наш проект уникален, реального подобного решения нет на рынке;2. «Sports In My Blood»позволяет сэкономить время и избежать неудобств, связанных с поиском информации в разных источниках;3. Потому, что люди готовы платить за полезные вещи,  потому что они приносят реальную пользу;4. У нас большое количество потенциальных клиентов, мы будем использовать современные технологии, такие как приложение. |
|  | **Характеристика будущего продукта** |
| 17 | **Основные технические параметры, включая обоснование соответствия****идеи/задела тематическому направлению (лоту)\****Необходимо привести основные технические параметры продукта, которые обеспечивают их конкурентоспособность и соответствуют**выбранному тематическому направлению* | Мы будем использовать для разработки мобильных приложений, такие как Android (Java или Kotlin) и iOS (Swift).При выборе реляционной базы данных можно будет выбрать, MySQL или PostgreSQL, или использовать NoSQL базу данных, например MongoDB. |
| 18 | **Организационные, производственные и финансовые параметры бизнеса\****Приводится видение основателя (-лей) стартапа в части выстраивания внутренних процессов организации бизнеса, включая**партнерские возможности* | Организационные, производственные и финансовые параметры бизнеса могут сильно разниться в зависимости от конкретных стратегических решений и сценариев развития, но вот некоторые основные аспекты, которые следует учесть при создании бизнес-плана для проекта «Sports In My Blood»:**Организационные параметры:**1. Юридическая форма компании (LLC, ООО, ИП и т. д.).2. Структура управления и организационная иерархия.3. Команда проекта, включая основателей, разработчиков, дизайнеров, маркетологов и других специалистов.**Производственные параметры:**1. Инфраструктура и технические ресурсы для разработки и поддержания приложения.2. Процессы разработки и обновления продукта.**Финансовые параметры:**1. Бюджеты и финансовые планы, включая начальные инвестиции и операционные расходы.2. Проекции доходов, включая способы монетизации (например, подписки, реклама, партнерские соглашения).3. Привлечение инвестиций и источники финансирования.Важно разработать детальный бизнес-план, включая все необходимые параметры, чтобы обеспечить финансовую устойчивость и успешное развитие проекта. Это также поможет привлечь инвесторов и партнеров, если это необходимо. |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 19 | **Основные конкурентные преимущества\****Необходимо привести описание наиболее значимых качественных и количественных характеристик продукта, которые**обеспечивают конкурентные преимущества в сравнении с существующими аналогами (сравнение по стоимостным, техническим**параметрам и проч.)* | 1. **Мобильная разработка:** Приложение может быть разработано для мобильных устройств, таких как смартфоны и планшеты. Для этого можно использовать популярные платформы разработки мобильных приложений, такие как Android (Java или Kotlin) и iOS (Swift).2. **Интеграция с базой данных:** Для хранения информации о мероприятиях и их местах проведения необходимо использовать базу данных. Можно выбрать подходящую реляционную базу данных, такую как MySQL или PostgreSQL, или использовать NoSQL базу данных, например MongoDB.3. **API для получения данных:** Для получения актуальной информации о месте проведения игры можно использовать API от организаторов мероприятий или других источников данных. Например, можно интегрироваться с API спортивных лиг или платформ, предоставляющих информацию о различных мероприятиях.4. **Геолокация:** Для определения местоположения пользователя и отображения ближайших мероприятий можно использовать геолокацию. Это позволит предоставить пользователю наиболее релевантную информацию о мероприятиях, проходящих поблизости. |
| 20 | **Научно-техническое решение и/или****результаты, необходимые для создания продукции\****Описываются технические параметры научно-технических решений/ результатов, указанных пункте 12, подтверждающие/**обосновывающие достижение характеристик**продукта, обеспечивающих их конкурентоспособность* | 1. **Приложение:** способ взаимодействия пользователя с продуктом; 2. **Смартфоны и планшеты**: портативные устройства с открытым доступом и возможностью использовать приложение «Sports In My Blood» в любом месте.  |
| 21 | **«Задел». Уровень готовности продукта TRL***Необходимо указать максимально емко и кратко, насколько проработан стартап- проект по итогам прохождения**акселерационной программы (организационные, кадровые, материальные и др.), позволяющие максимально эффективно**развивать стартап дальше* | На уровне готовности продукта TRL 2 (техническая формулировка) проект «Sports In My Blood» достигает следующих характеристик:**Определение технических характеристик:** На этом этапе определены основные технические характеристики и требования к проекту. Это включает в себя концептуальное описание технологической основы проекта и его целей.**Концептуальная формулировка:** Проект «Sports In My Blood»имеет чётко определенную концепцию, которая описывает, как именно приложение будет работать и какие функции оно предоставит пользователям. Это включает в себя идеи о том, как в приложении будут предоставлены удобство и доступность для управления поиска игр на различных площадках, включая открытые поля, площадки, клубы и т.д.**Определение ключевых технических задач:** Проект определяет ключевые технические задачи, которые должны быть решены, чтобы достичь поставленных целей. **Определение технологической стратегии:** Проект начинает разрабатывать стратегию по использованию конкретных технологий для реализации концепции.На уровне TRL 2 проект "Умного гардероба" уже имеет чётко сформулированную техническую концепцию и определённые цели, но ещё не перешел к реальной технической реализации или функциональному прототипированию. Этот этап позволяет определить путь развития и подготовиться к следующим этапам, где будут проводиться технические испытания и верификация. |
| 22 | **Соответствие проекта научным и(или) научно-техническим приоритетам образовательной организации/региона заявителя/предприятия\*** | **Содействие образованию**: Если проект предоставляет образовательный контент о спорте, он может способствовать образовательным целям образовательных организаций и вузов, особенно в случае, если сотрудничество с ними будет организовано для создания образовательных программ;**Поддержка местного сообщества**: Если проект способствует развитию местного бизнеса, поддерживает спорт и здоровый образ жизни, то это может быть важным соображением;**Социальная значимость**: Если проект «Sports In My Blood» удовлетворяет социальные потребности, такие как повышение спортивной деятельности и повышение здорового образа жизни, то это также может соответствовать научным и социальным приоритетам;Следует провести более детальное исследование и консультации с заинтересованными сторонами, чтобы точнее определить, насколько проект «Sports In My Blood» соответствует научным и научно-техническим приоритетам и потребностям организации, региона или предприятия, заявителя. |
| 23 | **Каналы продвижения будущего продукта\****Необходимо указать, какую маркетинговую стратегию планируется применять, привести кратко аргументы в пользу выбора тех или**иных каналов продвижения* | Для продвижения «Sports In My Blood» можно использовать различные каналы маркетинга и стратегии. Вот несколько возможных вариантов и их аргументы:**Реклама в поисковых системах и социальных сетях:** Реклама в Google и Яндекс, а также VK и Instagram может помочь привлечь пользователей, интересующиеся спортивными или развлекательными мероприятиями. Аргументы в пользу этого канала включают активный поиск пользователей и возможность таргетировать ключевые слова.**Сотрудничество с блогерами и известными партнёрами:** Партнерство с популярными блогерами и партнёрами может помочь донести информацию о продукте до их аудитории. Аргументы в пользу этого канала включают оценку доверия, которое имеют эти личности, и возможность охватить большое количество подписчиков.**Email-маркетинг:** Отправка персонализированных email-рассылок с рекомендациями, советами и акциями может помочь удерживать существующих пользователей и стимулировать продажи. Аргументы в пользу этого канала включают прямой контакт с целевой аудиторией и возможность создания лояльности к бренду.Выбор конкретных каналов и стратегий зависит от целей, бюджета и целевой аудитории проекта «Sports In My Blood». Комбинирование нескольких каналов маркетинга может быть наиболее эффективным способом привлечения и удержания пользователей, так как каждый из них имеет свои сильные стороны и целевую аудиторию. |
| 24 | **Каналы сбыта будущего продукта\****Указать какие каналы сбыта планируется**использовать для реализации продукта и дать кратко обоснование выбора* | Для реализации продукта «Sports In My Blood» могут быть использованы следующие каналы сбыта:**Мобильные приложения:** Главным каналом сбыта будет мобильное приложение, доступное для скачивания на смартфоны и планшеты. Это обосновано тем, что множество пользователей предпочитают удобство и доступность мобильных приложений для управления поиска игр на различных площадках, включая открытые поля, площадки, клубы и т.д.**Партнёрские соглашения**: Сотрудничество с организаторами мероприятий или другими компаниями, связанными с развлекательной индустрией позволит привлечь большой поток аудитории, что может привести к расширению. **Реклама и социальные сети:** Продвижение продукта с помощью рекламы в социальных сетях и блогеров с уклоном в сферу спорта и здорового образа жизни может привлечь внимание целевой аудитории. Реклама и промо-акции могут стимулировать пользователей скачивать и использовать приложение.**Службы подписки**: Введение платных подписок с дополнительными функциями и сервисами может обеспечить постоянный доход. Выбор данных каналов обоснован стратегическими целями, удовлетворением потребностей пользователей и рыночными возможностями. Мобильное приложение обеспечивает доступность для широкой аудитории, а сотрудничество с партнёрами позволяет монетизировать продукт и удовлетворять запросы пользователей на покупку рекомендованных товаров. Рекламные усилия помогут привлечь внимание к продукту, а платные подписки могут обеспечить стабильный доход. |
|  | **Характеристика проблемы,****на решение которой направлен стартап-проект** |
| 25 | **Описание проблемы\****Необходимо детально описать проблему, указанную в пункте 9* | Проект «Sports In My Blood» - это инновационное приложение, позволяющее пользователям легко находить места, где проходят игры или турниры в местном сообществе. Суть проблемы, которую решает этот проект, заключается в нескольких аспектах:1. **Удобство и экономия времени:** В наше время люди все больше стремятся к удобству и быстрому доступу к информации. Приложение позволит легко и быстро найти место проведения игры, поможет пользователям сэкономить время и избежать неудобств, связанных с поиском информации в разных источниках.2. **Популярность спортивных и развлекательных мероприятий:** Спортивные игры, концерты, выставки и другие развлекательные события становятся все более популярными и интересны людям. Существует большое количество сайтов, в которых показана информация, но её надо достаточно долго искать. «Sports In My Blood» позволяет быстро найти информацию о данном мероприятии. 3. **Необходимость надежной информации:** Часто люди сталкиваются с проблемой недостоверной или неактуальной информации о месте проведения игры. Приложение «Sports In My Blood» предоставляет достоверную и актуальную информацию, которая будет востребована и полезна для пользователей. |
| 26 | **Какая часть проблемы решается (может быть решена)\****Необходимо детально раскрыть вопрос, поставленный в пункте 10, описав, какая часть проблемы или вся проблема решается с**помощью стартап-проекта* | Вот какие аспекты проблемы решаются с помощью этого проекта:1. **Удобство и экономия времени:** позволяет легко и быстро найти место проведения игры, поможет пользователям сэкономить время и избежать неудобств, связанных с поиском информации в разных источниках.2. **Рост популярности спортивных и развлекательных мероприятий:** Спортивные игры, концерты, выставки и другие развлекательные события становятся все более популярными, где люди могут за считанные минуты найти всю информацию об этом мероприятии. 3. **Необходимость надежной информации:** Приложение «Sports In My Blood» предоставляет достоверную и актуальную информацию, которая будет востребована и полезна для пользователей. |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 27 | **«Держатель» проблемы, его мотивации и возможности решения проблемы с****использованием продукции\****Необходимо детально описать взаимосвязь между выявленной проблемой и**потенциальным потребителем (см. пункты 9,**10 и 24)* | Для более детального понимания взаимосвязи между выявленной проблемой и потенциальными потребителями проекта «Sports In My Blood» давайте рассмотрим это в контексте:**Проблема:** Часто люди в свободное время от учёбы или работы не знают, где можно поиграть в спортивные игры и провести время с пользой. Это может вызывать неудобства и потерю времени при поиске информации о месте проведения. Это может включать в себя несколько аспектов: 1.**Ограниченное время на поиск игры или спортивного соревнования:** люди все больше стремятся к удобству и быстрому доступу к информации;2. **Популярность спортивных и развлекательных мероприятий:** Спортивные игры, концерты, выставки и другие развлекательные события становятся все более популярными и интересны людям, но достаточно сложно найти информацию из-за большого количества сайтов;3. **Необходимость надежной информации:** часто на большом количестве сайтов может быть написана недостоверная информация о спортивной игре или соревновании, где новая информация поздно афишируется.**Взаимосвязь:** Проект «Sports In My Blood» решает проблемы, о которых заботятся потенциальные потребители. Путем использования приложения, он предоставляет персонализированные рекомендации и решения для выбора и поиска спортивной игры или соревнования, которые соответствуют индивидуальным потребностям пользователя.Взаимосвязь между проблемой и потребителями в данном случае является ключевым моментом, так как продукт «Sports In My Blood» предоставляет ценное решение для существующих проблем и потребностей пользователей, делая их выбор более удобным и надёжным. |
| 28 | **Каким способом будет решена проблема\****Необходимо описать детально, как именно ваши товары и услуги помогут потребителям**справляться с проблемой* | Приложение предоставляет пользователям удобный и быстрый способ узнать место проведения игры или события. Оно будет содержать базу данных с информацией о различных мероприятиях, включая спортивные матчи, концерты, выставки и другие развлекательные события. |
| 29 | **Оценка потенциала «рынка» и рентабельности бизнеса\****Необходимо привести кратко обоснование сегмента и доли рынка, потенциальные**возможности для масштабирования бизнеса, а также детально раскрыть информацию,**указанную в пункте 7.* | Оценка потенциала рынка и рентабельности бизнеса «Sports In My Blood» включает в себя следующие аспекты:*Сегмент и доля рынка:***Целевой сегмент:** Владельцы смартфонов и интернет-пользователи, в основном, в возрасте от 16 до 50 лет, интересующиеся спортом и здоровым образом жизни.**Доля рынка:** Размер рынка будет зависеть от географических факторов и маркетинговых усилий, но потенциально охватывает широкий круг пользователей. Оценить долю рынка можно на основе числа потенциальных пользователей в данной целевой группе.*Потенциальные возможности для масштабирования бизнеса:***Глобальное масштабирование:** Продукт может быть расширен на мировой рынок, так как интерес к спорту и здоровому образу жизни существует во многих странах.**Партнерские соглашения:** Сотрудничество с известными партнёрами, интересующиеся данной тематикой могут расширить предложение и увеличить доходность.Основываясь на удовлетворении актуальных потребностей пользователей и стремлении к стилю, проект «Sports In My Blood» имеет потенциал для роста и масштабирования, особенно в контексте растущего интереса к мобильным приложениям. Непрерывное развитие и инновации могут увеличить конкурентоспособность и привлечь большее количество пользователей, что в свою очередь способствует рентабельности бизнеса. |

**ПЛАН ДАЛЬНЕЙШЕГО РАЗВИТИЯ СТАРТАП-ПРОЕКТА**