**ПАСПОРТ СТАРТАП-ПРОЕКТА**

https://pt.2035.university/project/create 23.11.2023

|  |  |
| --- | --- |
| Наименование образовательной организации высшего образования (Получателя гранта) | Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Государственный университет управления» |
| Карточка ВУЗа (по ИНН) | 7721037218 |
| Регион ВУЗа  | г. Москва |
| Наименование акселерационной программы | Технологии Здоровой Жизни |
| Дата заключения и номер Договора | 13 июля 2023г. №70-2023-000649 |

|  |  |
| --- | --- |
|  | **КРАТКАЯ ИНФОРМАЦИЯ О СТАРТАП-ПРОЕКТЕ** |
| 1 | **Название стартап-проекта\*** | "Мой фитнес" – фитнес-приложение по индивидуальным тренировкам и питанию |
| 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.* | *- ТН1. Цифровые технологии и информационные системы* |
| 3 | **Технологическое направление в соответствии с перечнем критических технологий РФ\*** | *«Технологии информационных, управляющих, навигационных систем»*  |
| 4 | **Рынок НТИ** | *Технет, Хэлснет* |
| 5 | **Сквозные технологии** | *"Новые производственные технологии TechNet"*  |
|  | **ИНФОРМАЦИЯ О ЛИДЕРЕ И УЧАСТНИКАХ СТАРТАП-ПРОЕКТА** |
| 6 | **Лидер стартап-проекта\*** | - Unti ID: U1753995- Leader ID: 3546036 - Емельянова Евгения Александровна- 89165714419- evgeniaemelanova2848@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 (краткое описание) |
| 1 | U1753995 | 3546036 | Емельянова Евгения Александровна | руководитель | 89165714419 | - | - |
| 2 | U1754058 | 3546390  | Титова Дарья Андреевна | дизайнер | +7-901-799-22-08 | - | - |
| 3 | U1754000 | 3554641  | Филиппова Олеся Владимировна | финансисит | 8-927-994-13-21 | - | - |
| 4 | U1754541 | 3554570  | Похлебаева Арина Гелаевна | аналитик | +7-962-623-12-90 | - | - |
| 5 | U1753523 | 2857199  | Тюнин Дмитрий Михайлович | маркетолог | +7-977-722-37-50 | - | - |

 |
|  | **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* | Создание удобного фитнес-приложения «Мой фитнес» по индивидуальным тренировкам и питанию для привлечения новых и удержания старых клиентов, которые испытывают дискомфорт при посещении фитнес клуба и беспокоятся о показателях своего здоровья, чтобы в дальнейшем минимизировать эти проблемы, удовлетворив потребности каждой социальной группе в спортзале. |
|  | **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* | Мобильное приложение «МойФитнес» по индивидуальным тренировкам и питанию |
| 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* | **1. Продукт "фитнес приложение" может решить проблему потенциального потребителя**, а именно «фитнес клубов», связанную с тем, что:- не все люди имеют возможность посещать фитнес залы- тренироваться под руководством инструктора.**2. Фитнес приложение поможет:**- решить проблему дистанционного обучения и тренировок, предоставляя пользователю доступ к широкому спектру фитнес-программ, тренировочным планам, видеоурокам, подсказкам по технике выполнения упражнений и другой полезной информации. - привлечь больше клиентов- предоставить им возможность тренироваться в удобное для них время и вне стен зала.**3. Это решает проблему:**- доступности тренировок для занятых людей, живущих в удаленных районах- не имеющих возможности посещать фитнес клубы по другим причинам.**4. Также решает проблему разных категорий людей:**- дети с ограниченными возможностями и проблемами со здоровьем- родители с детьми, которым надо занять чем-то детей, пока они занимаются спортом- молодёжь с проблемой отсутствия опыта, а также стеснение и неуверенность - люди среднего, пенсионного и предпенсионного возраста, которые хотят не только следить за состоянием своего здоровья, но и контролировать его  |
| 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.)* | **Потенциальные клиенты / потребители:** спорт-залы и фитнес клубы (Xfit, Spirit, World Class, WeGum, DDX FITNESS)**Категория бизнеса:** посреднический бизнес**Отрасль:** сектор услуг и здравоохранения**Географическое расположение потребителей:** Москва и М.О.**Сектор рынка:** B2B |
| 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 создания и выпуска на рынок фитнес-приложения могут потребоваться следующие научно-технические решения: **1. Разработка алгоритмов и моделей тренировок и питания:** необходимо разработать систему, которая учитывает индивидуальные особенности каждого пользователя и предлагает оптимальные тренировки и рационы питания для достижения конкретных целей (например, похудение, набор мышечной массы, повышение выносливости).**2. Интеграция с базой данных питания** - для создания фитнес-приложения может понадобиться научно-техническое решение, которое позволяет интегрировать базу данных с информацией о пищевых продуктах, их калорийности и пищевых ценностях. Это позволяет пользователям отслеживать свой рацион и соблюдать диетические рекомендации.**3. Использование датчиков и устройств для мониторинга физической активности:** фитнес-приложение должно иметь возможность считывать данные о пульсе, шагах, силовых тренировках и других показателях физической активности, чтобы предоставлять точные данные о прогрессе пользователя и корректировать тренировочные планы и рационы питания.**4. Разработка удобного интерфейса:** приложение должно быть удобным и интуитивно понятным для использования. Результаты тренировок и питания должны быть доступны пользователям в удобной форме, а функции приложения - легкодоступными и понятными.**5. Реализация системы уведомлений и мотивации:** чтобы помочь пользователям соблюдать регулярность тренировок и следовать рационам питания, необходимо предусмотреть функцию уведомлений о предстоящих тренировках и напоминаний о правильном питании. Также приложение может предлагать мотивационные сообщения и достижения для поддержки активного образа жизни пользователя.**6. Интеграция с социальными сетями:** чтобы создать сообщество и поддержку пользователей, приложение должно иметь возможность интеграции с популярными социальными сетями, чтобы люди могли делиться своими достижениями, получать поддержку от других пользователей и участвовать в соревнованиях или вызовах.**7. Обеспечение безопасности и конфиденциальности данных:** приложение должно гарантировать безопасность хранения и обработки персональных данных пользователей. Это включает в себя использование надежной системы шифрования, защиту от несанкционированного доступа и соблюдение требований законодательства о защите информации. |
| 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.*  | **1) Бизнес-модель "фитнес приложение" направлена** на создание ценности для пользователей и генерацию прибыли путём предоставления удобного и эффективного инструмента для занятий фитнесом и поддержания здорового образа жизни. **2) Отношения с потребителями** будут строиться на основе предоставления высококачественного контента, персонализированных тренировок и индивидуального подхода к каждому пользователю. Пользователи смогут взаимодействовать с тренерами, задавать вопросы и получать рекомендации.**3) Для привлечения финансовых средств** планируется использовать различные источники, такие как инвестиции венчурных фондов, партнёрские программы и платные подписки на премиум-версию приложения с дополнительными функциями и контентом.**4) Каналы продвижения и сбыта продукта** будут разнообразными и включать в себя онлайн-рекламу, социальные сети, блоги и партнёрские программы с фитнес-клубами и спортивными организациями. Также планируется активно использовать апп-сторы для распространения приложения и привлечения новых пользователей.**5) В качестве развития и улучшения продукта** планируется осуществлять постоянное тестирование и анализ обратной связи от пользователей, внедрение новых функций и модулей, а также установление партнёрских отношений с производителями спортивного оборудования и аксессуаров для создания дополнительных источников дохода. |
| 14 | **Основные конкуренты\****Кратко указываются основные конкуренты (не менее 5)* | 1) MyFitnessPal2) Adidas Training 3) Gymshark 4) BestFit 5) GymKeeper |
| 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) Мы поможем клубам:** привлечь новую целевую аудиторию**2) Наше приложение отличается от конкурентов тем, что:**- там будут правильные техники выполнения упражнений в формате видео и схем- построение плана тренировок и питания исходя из состояния здоровья клиентов фитнес-клубов- бесплатные консультации от профессиональных тренеров и врачей**3) Мы можем дать клиентам фитнес-клубов**: комфорт и быстрое достижение результата без вреда для здоровья |
| 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* | **Аргументы в пользу реализуемости, востребованности:**- персонализация и индивидуальность (многие предпочитают индивидуальные тренировки и планы питания)- удобство и доступность (позволяет тренироваться, следить за питание и здоровьем в любом месте и время)- разнообразие возможностей (широкий выбор программ тренировок, планов питания, видеоуроков, рецептов и т.д.)- сопровождение и мотивация (регулярная обратная связь, контроль прогресса, напоминание о тренировках и мотивационные стимулы)- взаимодействие, работа с партнёрами (с профессионалами в области фитнеса, здорового питания и медицины по предоставлению эксклюзивных предложений для пользователей)- в приложении будут проходить постоянные обновления программ и контента**Основания для прибыльности бизнеса является:**- спрос на фитнес приложения (особенно в период популярности ЗОЖ и активности)- в дальнейшем, при условии правильной монетизации продукта (платная подписка на премиум-функции или реклама), бизнес может быть прибыльным и устойчивым- разработка качественного продукта, который будет отвечать потребностям и ожиданиям пользователей |
|  | **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* | Операционные платформы: - iOS- Android |
| 18 | **Организационные, производственные и финансовые параметры бизнеса**\**Приводится видение основателя (-лей) стартапа в части выстраивания внутренних процессов организации бизнеса, включая партнерские возможности* | Разработка и организация идеи – команда стартап – проектаРеализация и создание приложения – привлечение технических специалистов и команды дизайнеровИнвестирование и финансирование проекта – привлечение партнеров и спонсоров |
| 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.)* | - отсутствие платы для держателей клубных карт фитнес клубов- есть версия на Iphone и Android- видео и аудио сопровождение к упражнениям- простой интерфейс- возможность индивидуально «собрать» тренировку и подобрать питание- отслеживание физических показателей и здоровья |
| 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. Разработка алгоритмов и моделей тренировок и питания:**- Определение целей и задач пользователя- Расчет оптимального времени и интенсивности тренировок- Учет индивидуальных физических данных (пол, возраст, вес и т.д.)- Анализ пищевого рациона и рекомендации по его оптимизации**2. Интеграция с базой данных питания:**- Связь с базой данных пищевых продуктов и их пищевыми характеристиками (калорийность, содержание белков, жиров и углеводов)- Поиск и выбор пищевых продуктов, соответствующих требованиям пользователя**3. Использование датчиков и устройств для мониторинга физической активности:**- Интеграция с акселерометром и гироскопом для определения уровня физической активности- Использование датчиков сердечного ритма для контроля нагрузки и пульсовой зоны тренировок- Учет данных GPS для определения пройденного расстояния и скорости**4. Разработка удобного интерфейса:**- Создание интуитивно понятного и простого интерфейса пользователя- Оптимизация размещения информации и элементов управления- Поддержка различных устройств и платформ (мобильные устройства, веб-браузеры и т.д.)**5. Реализация системы уведомлений и мотивации:**- Отправка уведомлений о необходимости тренировки или приеме пищи- Предоставление мотивационных сообщений и достижений для стимуляции пользователя**6. Интеграция социальными сетями:**- Возможность синхронизации с аккаунтами в социальных сетях для обмена результатами тренировок и достижениями с друзьями- Возможность поиска друзей и общения с ними внутри приложения**7. Обеспечение безопасности и конфиденциальности данных:**- Защита данных пользователя с помощью шифрования и других средств защиты- Соблюдение правил и законов охраны конфиденциальности и безопасности персональных данных. |
| 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* | **Организационные мероприятия:**1. Создание команды2. Определение целей и стратегии развития3. Установление системы управления проектом4. Создание коммуникационной структуры**Организационные ресурсы:**1. Бизнес-план2. Команда3. Партнерство4. Финансирование**Кадровые мероприятия:**1. Подбор квалифицированного персонала2. Обучение сотрудников3. Мотивация сотрудников**Кадровые ресурсы:**1. Технические специалисты2. Сотрудники по маркетингу и продажам **Материальные мероприятия:**1. Обеспечение необходимого оборудования и программного обеспечения2. Создание рабочей среды**Материальные ресурсы:**1. Инфраструктура2. Техническое оборудование**Другие мероприятия:**1. Исследование рынка2. Разработка эффективной маркетинговой стратегии3. Анализ данных и обратная связь от пользователей**Другие ресурсы:**1. Инновации |
| 22 | **Соответствие проекта научным и(или) научно-техническим приоритетам образовательной организации/региона заявителя/предприятия\*** | **Проект соответствует следующим Стратегическим направлениям, направленным на достижение целевой модели развития ГУУ:**- Стратегическое направление 1: «Подготовка нового поколения управленческих кадров как лидеров изменений»1.2. «Университетская экосистема акселерации студенческих стартапов»);- Стратегическое направление 2: «Создание экосистемы сопровождения и реализации комплексных прорывных исследований по стратегическим направлениям научно-технологического и пространственного развития страны» |
| 23 | **Каналы продвижения будущего продукта\****Необходимо указать, какую маркетинговую стратегию планируется применять, привести кратко аргументы в пользу выбора тех или иных каналов продвижения*  | Рекламная компания непосредственно в самих фитнес – клубахРеклама у блогеров, которые придерживаются здорового образа жизни  |
| 24 | **Каналы сбыта будущего продукта\****Указать какие каналы сбыта планируется использовать для реализации продукта и дать кратко обоснование выбора* | Магазины приложений (Play Market и App Store для разных операционных систем) Фитнес-клубы |
|  | **Характеристика проблемы,****на решение которой направлен стартап-проект** |
| 25 | **Описание проблемы\****Необходимо детально описать проблему, указанную в пункте 9*  | Проблемы, связанная с мобильным фитнес-приложением по индивидуальным тренировкам и питанию, может быть различными.Несколько возможных проблем, с которыми пользователи такого приложения могут столкнуться:**1. Неправильное или недостаточное количество контента:** Пользователи могут столкнуться с ситуацией, когда в приложении представлено недостаточно тренировок или питательных рецептов, чтобы удовлетворить их потребности. Также возможно наличие неправильной или устаревшей информации, что может привести к неправильным тренировкам или питанию, что в конечном итоге может негативно сказаться на результатах.**2. Недостаточная персонализация:** Пользователи могут искать приложение, которое предлагает индивидуальные тренировки и питание, а не общие рекомендации. Если пользователь не видит, что приложение учитывает его индивидуальные возможности, цели и предпочтения, оно может не соответствовать его ожиданиям.**3. Отсутствие поддержки и мотивации:** Приложение может не предоставлять достаточной мотивации и поддержки пользователю в достижении его целей. Пользователи могут ощущать необходимость в мотивации, например, через функцию отслеживания прогресса или чата с тренером, чтобы получить дополнительный стимул для выполнения своих тренировок и питания.**4. Технические проблемы:** Ошибка работы приложения, задержки в загрузке контента или несовместимость приложения с операционной системой могут стать проблемой для пользователей, которым необходимо немедленное и безперебойное использование приложения.**5. Отсутствие научного обоснования:** Некоторые пользователи могут предпочитать фитнес-приложения, которые основаны на научных исследованиях, доказанных результатами эффективности тренировок и питания. Если мобильное приложение не предоставляет таких данных или нет ссылок на источники информации, пользователи могут сомневаться в его достоверности.Но в нашем фитнес приложении всё это будет учтено и представлено на высшем уровне, также будет проводиться мониторинг по улучшению |
| 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* | **С помощью стартап-проекта решаются все следующие проблемы****Для потенциальных клиентов:**- фитнес клубы, теряющие целевую аудиторию, смогут привлечь новых клиентов и удержать старых, т.е. расширить аудиторию- фитнес клубы, теряющие людей, которые не могут из-за дальнего расстояния посещать их, смогут предоставить дополнительные услуги (доступ к программам и тренировкам с взаимодействием с тренером через приложение), а значит удержать клиента дистанционно- фитнес клубы, находящие на краю банкротсва, смогут увеличить прибыль с помощью фитнес приложения (могут предлагать платные подписки на приложение, включать дополнительные услуги в свои членские взносы)**Для целевой аудитории:**- люди, не имеющие возможность всегда посещать фитнес-клубы, смогут заниматься дома- пользователи, имеющие потребность тренироваться по индивидуальному плану тренировок, разработанному профессиональными тренерами и врачами получат к этому доступ- пользователи, имеющие потребность иметь доступ к широкому спектру фитнес-программ, тренировочным планам, видеоурокам, подсказкам по технике выполнения упражнений смогут найти и воспользоваться через приложение - люди, не имеющие возможности посещать фитнес клубы в связи с ограничениями по здоровью, смогут получить план тренировок, разработанный на основе их ограничений и возможностей- родители с детьми, которым чем-то надо занять детей, пока они занимаются спортом, смогут отдавать их в группы с другими детьми, с которыми будут проводится спортивные занятия и ритмика- молодёжь с проблемой отсутствия опыта, а также со стеснением и неуверенностью, смогут спокойно посещать фитнес клубы с приложением, в котором будет доступ ко всей информации по тренировкам и инструкциям, подходящие как для новичков, так и для постоянных клиентов- люди среднего, пенсионного и предпенсионного возраста, которые имеют ограниченные возможности по нагрузке и здоровью, смогут получить консультации от специалистов и индивидуальные планы тренировок |
| 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)*  | Взаимосвязь заключается в том, что продукт «фитнес приложение» может предложить решение проблем, с которыми сталкиваются потенциальные клиенты, а именно «фитнес клубы».Таким образом, приложение может стать дополнительным инструментом для фитнес клубов, помогая им привлекать новых пользователей, расширять свою аудиторию, увеличивать доходы и предлагать более гибкие условия тренировок. |
| 28 | **Каким способом будет решена проблема\****Необходимо описать детально, как именно ваши товары и услуги помогут потребителям справляться с проблемой* | **- Невозможность посещать фитнес залы и тренироваться под руководством инструктора:** приложение предоставит доступ к тренировочным программам и видеоурокам, которые помогут пользователям тренироваться самостоятельно и эффективно**- Проблема дистанционного обучения и тренировок:** приложение предоставит широкий спектр фитнес-программ, тренировочных планов, видеоуроков и подсказок по технике выполнения упражнений. Это позволит пользователю получить всю необходимую информацию и инструкции для тренировок дистанционно**- Возможность тренироваться в удобное время и вне стен зала:** с помощью фитнес приложения пользователь сможет выбрать удобное для себя время для тренировки и проводить её в любом удобном месте, например, дома, на работе или на отдыхе**- Доступность тренировок для занятых людей, живущих в удаленных районах:** фитнес приложение обеспечит доступность тренировок для всех, независимо от расположения и графика работы. Таким образом, занятые люди и жители удалённых районов смогут получить качественную тренировку без необходимости тратить время на дорогу до фитнес зала**- Возможность тренироваться в соответствии со своими физическими возможностями и проблемами со здоровьем:** фитнес приложение позволит пользователям выбирать тренировки, учитывающие их физическую подготовку и здоровье. Это позволит заниматься спортом без риска ухудшения состояния здоровья **- Помощь молодёжи с проблемой отсутствия опыта, стеснения и неуверенности:** фитнес приложение будет предлагать тренировки и программы, специально адаптированные для новичков, а также предоставлять инструкции и подсказки по технике выполнения упражнений. Это поможет молодёжи преодолеть стеснение и неуверенность и начать заниматься спортом без проблем**- Помощь людям среднего, пенсионного и предпенсионного возраста, имеющим ограничения по физическим нагрузкам и проблемы со здоровьем:** фитнес приложение предложит тренировки, специально разработанные для людей с ограниченными возможностями и проблемами со здоровьем. Такие тренировки будут безопасными, эффективными и соответствовать физическим возможностям пользователей |
| 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.* | **1. Потенциал рынка** фитнес-приложений является весьма значительным. Сегмент пользователей, интересующихся фитнесом и здоровым образом жизни, постоянно растёт, особенно с учётом активной развития цифровых технологий и распространенности смартфонов. Всё больше людей предпочитают использовать приложения для тренировок и мониторинга своих достижений вместо посещения спортивных клубов.**2. Доля рынка** фитнес-приложений, согласно исследованию, составляет значительную часть общего рынка приложений. В 2020 году, вместе с ростом спроса на удаленные фитнес-услуги из-за пандемии COVID-19, рынок фитнес-приложений достиг 3,6 млрд долларов США. Ожидается, что этот рынок будет продолжать расти в ближайшие годы.**3. Потенциальные возможности** для масштабирования бизнеса создания фитнес-приложения заключаются в расширении его функционала и привлечении новых пользователей. Например, можно добавить дополнительные разделы с тренировками, питанием и советами по здоровому образу жизни. Также возможны интеграции с другими фитнес-устройствами и приложениями для более полного мониторинга здоровья и достижений пользователей.**4. Бизнес создания** фитнес-приложения может быть высокорентабельным, особенно если удастся привлечь большое количество пользователей и предложить им премиум-подписку или платные дополнительные функции. Также можно получать доходы от рекламы и партнёрских программ с другими фитнес-компаниями.**5. Конкуренция на рынке** фитнес-приложений также велика, поэтому важно разработать уникальное предложение, которое выделит наше приложение среди других. Также необходимо постоянно анализировать тренды в фитнес-индустрии и адаптироваться к изменяющимся потребностям пользователей.**Команда стартап-проекта:**1) руководитель (координирование/организация задач/планирование/мониторинг)2) аналитик (сбор информации о продукте/проведение опроса/анализ проблем и их решение)3) финансист (занимается финансовой частью проекта/ расчёт бюджета) 4) маркетолог (ищет спонсоров/инвесторов/партнеров/продвигает товар на рынке) 5) дизайнер (преза/оформление приложения) |

**ПЛАН ДАЛЬНЕЙШЕГО РАЗВИТИЯ СТАРТАП-ПРОЕКТА**

|  |
| --- |
| 1. Разработка и дизайн: - Найм команды разработчиков (фронтэнд, бэкэнд, мобильные платформы). - Создание первоначальной архитектуры приложения. - Разработка технических спецификаций и прототипа. - Дизайн пользовательского интерфейса (UI) и пользовательского опыта (UX). 2. Реализация основных функций: - Разработка системы регистрации пользователей. - Разработка системы тренировок, включая видеоуроки, инструкции и трекеры. - Разработка системы питания и диетических рекомендаций. - Реализация системы мотивации и возможности постановки целей. 3. Тестирование и отладка: - Проведение внутреннего тестирования функциональности и стабильности приложения.- Сбор обратной связи от тестировщиков и исправление выявленных ошибок и недочетов.- Создание бета-версии приложения и предоставление ее ограниченному кругу пользователей для пробного использования. 4. Запуск и маркетинг:- Релиз приложения в официальных магазинах приложений (Google Play, App Store и др.).- Разработка маркетинговой стратегии, включая продвижение через социальные сети, платные рекламные кампании, сотрудничество с блогерами и специалистами в фитнесе.- Проведение промо-акций, скидок и программ лояльности для увеличения базы пользователей.- Сбор обратной связи от пользователей и постоянное улучшение приложения на основе их потребностей и предложений. 5. Дальнейшее развитие: - Запуск новых функций и инструментов на основе пользовательского опыта и технологических возможностей. - Расширение базы тренировок, добавление новых тренеров и экспертов в фитнесе. - Проведение анализа данных о поведении пользователей для оптимизации приложения и повышения его эффективности. - Исследование новых трендов в фитнесе и адаптация приложения под них. |