**ПАСПОРТ СТАРТАП-ПРОЕКТА**

 07.11.23 *(дата выгрузки)*

|  |  |
| --- | --- |
| 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 Будущего |
| Дата заключения и номер Договора | 13 июля 2023г. №70-2023-000649 |

|  |  |
| --- | --- |
|  | **КРАТКАЯ ИНФОРМАЦИЯ О СТАРТАП-ПРОЕКТЕ** |
| 1 | **Название стартап-проекта\*** | Женский инновационный тренажерный центр |
| 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.* | *ТН3. Медицина и технологии здоровьесбережения.* |
| 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- Leader ID- Беридзе София Гогиевна- 89608094959- sofia3736969@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 | - | - | Беридзе С. | Лидер | 89608094959, sofia3736969@gmail.com | Эйчар-специалист | Создание презентаций, дизайн, разработка макетов, идей проекта |
| 2 | - | - | Матюшина Е. | Консультант | 89169519933 | Консалтинговый директор | Разработка шаблонов для работы, консультация по вопросам |
| 3 | - | - | Цацуа Н. | Секретарь | 89629015307 | Директор | Организация рабочего процесса, руководство на стадии реализации проекта. |
|  |  |  |  |  |  |  |  |

 |
|  | **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* | ВуманМед- женский инновационный спортивный центр в спортивной и оздоровительной сфере услуг позволяющий в комфортной обстановке заниматься девушка в зале, поддерживая свое здоровье со всех сторон.Ключевой целью нашей команды является помощь женщинам в достижении красивого тела и здорового организма. Для ее грамотной реализации мы проводим анализ всех медицинских комплексов и различных фитнес инструкторов, чтобы подобрать лучших квалифицированных специалистов, которые в дальнейшем будут работать в нашем центре.  |
|  | **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* | Женский инновационный тренажерный центр |
| 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* | Многие женщины не могу комфортно заниматься вместе с мужчинами, также зачастую тренера мужчины в спортзале не могу точно подобрать индивидуальные тренировки для прекрасных дам, наш тренажерный центр имеет преимущества в этом аспекте. |
| 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.)* | Юр. Лица: сотрудничество с косметическими брендами, косметическими/медицинскими организациями, брендами здорового питания/ спорт питания.Для физ. лиц: программы по совершенствованию тела, услуги косметологии, услуги по подбору питания/индивидуальных тренировок и тд. |
| 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* | Вуман Мед- женский инновационный тренажерный центр. Здесь девушки смогут комфортно провести свою тренировку под руководством грамотных специалистов. Для Вас грамотные инструктора составят программу тренировок исходя из особенностей женского организма и его возможностей. Диетолог составит индивидуальный план питания, подберет при необходимости витамины. Тренажерный центр предоставит варианты абонементов, где можно выбрать подходящий тариф. А также Вы сможете записаться в центре на различные лечебные процедуры, если они не включены в тариф: - массаж; -обертывания; -баня. |
| 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.*  | В перспективе мы планирует открыть сеть фитнес клубов для женщин с медицинскими услугами. Для привлечения посетителей мы запустим различные виды рекламы. Новые держатели карт/браслетов клуба смогут воспользоваться бесплатной пробной тренировкой с фитнес тренером, выбрав понравившегося. Для косметических и иных процедур будут нанимать квалифицированные специалисты, с которыми будут заключены договоры. Также в зале будет открыт спортивный бар, с которого будет приходить дополнительная прибыль. |
| 14 | **Основные конкуренты\****Кратко указываются основные конкуренты (не менее 5)* | Women Secrets Soul UnitNeoleyaМисс ФитнесАйнури |
| 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* | Мы ориентируемся не только на спортивные тренировки, но и на подкрепление их медицинскими оздоровительно-косметологическими услугами |
| 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* | Уникальность и актуальность проекта заключается в том, что в обычных залах Вам не предоставят такой грамотный подход к улучшению тела и здоровья со всех сторон. Мужчины в зале зачастую не задумываются о том, что, кидая тяжелые снаряды или не разбирая с тренажера тяжелые веса, усложняют процесс тренировки для девушек, которые захотели воспользоваться оборудованием. Также известный факт, что некоторые девушки, в особенности только начинающие занимать спортом в зале, испытывают дискомфорт и стеснения. В нашем зале с такими ситуациями Вы не столкнётесь. |
|  | **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* | Женский центр помимо стандартного тренажерного зала будет включать в себя:- массажи- бани-обертывания-диетолога/косметолога- спортивный бар - анализ тела на специальном аппаратеВ приложение в личном кабинете можно будет отследить свое посещение тренировок, динамику веса, набора мышечной массы, записи на групповые тренировки, оздоровительные процедуры |
| 18 | **Организационные, производственные и финансовые параметры бизнеса**\**Приводится видение основателя (-лей) стартапа в части выстраивания внутренних процессов организации бизнеса, включая партнерские возможности* | Для организации инновационного женского центра необходимо: - помещение площадью 1500 м2- различные тренажерное оборудование- заключение договора с организациями, предоставляющие сертифицированные медицинские услуги- аксессуары - персонал - рекламная кампания - мебель Центр будет основан на партнерстве с другими организациями, он будет включать в себя различные виды услуг, тем самым потребитель сможет в одном месте пользоваться различным видом услуг. |
| 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.)* | - предоставление медицинских услуг- предоставление косметологических процедур- предоставление консультаций от диетолога- подбор тарифа под любой бюджет- комфортная и спокойная атмосфера - просторные помещения- современные тренажеры  |
| 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* | Заключение партнерства с медицинскими/косметологическими организациями, создание команды тренеров, которые будут следить за процессом тренировок в зале, организация питания в центре и косметического/ магазина спорт-питания ( спорт-бара)и тд. |
| 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* | Стартап находится в процессе создания бизнес-плана и шаблона структуры центра. |
| 22 | **Соответствие проекта научным и(или) научно-техническим приоритетам образовательной организации/региона заявителя/предприятия\*** | Наш проект соответствует приоритетам Healthnet.Центр предполагает направленность продукта стартапа на здоровье потребителей. Физическое здоровье является самым важным аспектом в жизни человека, в особенности у женщин. Поэтому для его поддержания и укрепления поможет наш тренажерный центр. |
| 23 | **Каналы продвижения будущего продукта\****Необходимо указать, какую маркетинговую стратегию планируется применять, привести кратко аргументы в пользу выбора тех или иных каналов продвижения*  | Мы наймем рекламного специалиста, который поможет нам с:- составлением брошюр- составлением рекламных роликов для размещения на различных площадках- ведением аккаунтов в социальных сетях- размещением уникальных акцийСотрудничество с медицинскими организациями также позволит повысить узнаваемость и популярность центра. Например, при посещение мед. организации, с которой у нас будет заключен договор, клиент получит флаер с приглашением на бесплатную пробную тренировку и анализ тела в нашем тренажерном центре. |
| 24 | **Каналы сбыта будущего продукта\****Указать какие каналы сбыта планируется использовать для реализации продукта и дать кратко обоснование выбора* | Мы используем такие активные каналы продаж, как:-собственный сайт и приложение-телевидение -социальные сети/ различные мессенджеры Для продажи спорт питания так же может использоваться такие площадки, как:-вайлберис-озон |
|  | **Характеристика проблемы,****на решение которой направлен стартап-проект** |
| 25 | **Описание проблемы\****Необходимо детально описать проблему, указанную в пункте 9*  | Проблема состоит в том, что во многих фитнес залах мужчины не разбирают за собой тренажеры с теми же большими весами. Прежде чем начать делать упражнение, девушкам приходится снимать «блины», вес которых может доходить до 40–50 килограммов. Или то же бросание инвентаря и крики во время подходов со стороны других занимающихся. Согласитесь, что все эти вещи смущают некоторых девушек, а также затрудняет и снижает эффективность тренировки у женщин.  |
| 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* | Девушкам станет проще и приятнее заниматься в залах, появится мотивация туда ходить и не пропускать лишний раз тренировки. А остальные услуги, что предоставляет наш центр, помогут укрепить женский иммунитет, подобрать индивидуальный план питания, снять напряжение и зажимы в мышцах, в каких-то аспектах вылечить имеющиеся заболевания и многое другое.Так же многие организации ищут хорошие места, где можно проводить свои услуги на долгосрочной перспективе, поэтому наш стартап также помогает организациям сфер, указанных выше. |
| 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)*  | Женщины зачастую сталкиваются в жизни с неприятным к себе отношением, немногие могу позволить себе пойти в спортзал и спокойно позаниматься, не цепляя на себя лишних мужских взглядов. Немногим подходит ходить на общие тренировки, некоторые занимаются только индивидуально, но сталкиваясь с некомфортным состоянием, не могу полностью насладиться тренировкой, многие из-за этого ходят рано утром, но не у всех есть такая возможность, плюсом многие спортзалы так и ориентируются больше на мужскую аудиторию, поэтому наш тренажерный центр решает данную проблему, хорошие залы для силовых тренировок, отдельные залы для кардио, возможностью ходить в небольшие женские группы или записываться индивидуально на занятия, исключительно к женщина-тренерам, кто подберет правильно план тренировок и тд. |
| 28 | **Каким способом будет решена проблема\****Необходимо описать детально, как именно ваши товары и услуги помогут потребителям справляться с проблемой* | Обсуждение партнерства, заключение договоров, поиск хорошего местоположения и создания рабочего пространства для всех предприятий в одном месте. |
| 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.* | Проект рентабелен и уникален на российском рынке, как в больших, так и в маленьких городах он будет хорошим стартапом. |

**ПЛАН ДАЛЬНЕЙШЕГО РАЗВИТИЯ СТАРТАП-ПРОЕКТА**

|  |
| --- |
| *План дальнейшего развития стартапа заключается в поиске партнеров для реализации следующих действий, связанных с местоположением центра, обустройством, организацией рабочего процесса. При успешном заключении нескольких договоров все выше перечисленные пункты свободно будут реализованы.* |