Приложение № 15 к Договору

от №

**Паспорт стартап-проекта**

|  |  |
| --- | --- |
| https://pt.2035.university/project/igraj-zdorovej | *19.11.2024 23:40* |

|  |  |
| --- | --- |
| Наименование образовательной организации высшего образования (Получателя гранта) | ФГБОУ ВО «Государственный университет управления» |
| Регион Получателя гранта | **Москва** |
| Наименование акселерационной программы | **Технологии здоровой жизни 2.0** |
| Дата заключения и номер Договора |  |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | **Краткая Информация о стартап-проекте** | |
| **1** | **Название стартап-проекта\*** | Играй-Здоровей |
| **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.* | ТН 1. Технологии комфортной и безопасной жизнедеятельности человека |
| **3** | **Технологическое направление в соответствии с перечнем критических технологий РФ\*** | Технологии биоинженерии., Технологии и программное обеспечение распределенных и высокопроизводительных вычислительных систем., Технологии информационных, управляющих, навигационных систем., Технологии снижения потерь от социально значимых заболеваний. |
| **4** | **Рынок НТИ** | GameNet, HealthNet, TechNet |
| **5** | **Сквозные технологии** | Искусственный интеллект, Коллаборативные технологии, Нейротехнологии, технологии виртуальной и дополненной реальностей, Технологии машинного обучения и когнитивные технологии, Технологии хранения и анализа больших данных |
|  | **Информация о лидере и участниках стартап-проекта** | |
| **6** | **Лидер стартап-проекта\*** | - 1914056  - 4879409  - Бочкарев Даниил Андреевич  - +7 (993) 340 30 77  - qweasdppp@yandex.ru |
| **7** | **Команда** **стартап-проекта (участники стартап-проекта, которые работают в рамках акселерационной программы)**   |  |  |  |  |  |  |  |  | | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | | № | Unti ID | Leader ID | ФИО | Роль в проекте | Телефон, почта | Должность | Опыт и квалификация | | 1 | 1914096 | 3697997 | Рыбина Дарья Алексеевна |  | +7 (977) 948-54-00, +7 (977) 948-54-00, dgooka@mail.ru | | 2 | 1914114 | 3564533 | Павлов Прохор |  | +7 (985) 719-33-39, pavlovprohor505@gmail.com | | 3 | 1914157 | 6298986 | Акимова Алина |  | +7 (967) 256-88-19, +7 (967) 256-88-19, aaliyny@vk.com | | 4 | 1914227 | 3110622 | Шанарова Алтана Ивановна |  | +7 (996) 914-76-70, shanarova2006@gmail.com | | |
|  | **проект плаНа 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* | Играй-Здоровей — мобильное приложение, которое помогает молодёжи развивать здоровые привычки через геймификацию и реальные вознаграждения. Приложение объединяет трекинг физической активности, питания и сна с игровыми механиками и социальным взаимодействием. Пользователи могут участвовать в челленджах, получать достижения и обменивать баллы на скидки от партнёров. Основные потребители — молодёжь в возрасте 17–30 лет, заинтересованная в здоровом образе жизни. Цель проекта: Способствовать улучшению здоровья и благополучия молодёжи через формирование здоровых привычек.  Задачи:  1)Разработка интуитивно понятного и привлекательного приложения.  2)Внедрение геймифицированных элементов для повышения мотивации.  3)Сотрудничество с партнёрами для предоставления реальных вознаграждений.  4)Обеспечение безопасности данных пользователей.  Ожидаемые результаты:  1. Увеличение физической активности: Пользователи смогут значительно повысить уровень своей физической активности благодаря ежедневным заданиям и соревновательным элементам.  2. Формирование здоровых привычек: Приложение будет способствовать улучшению привычек питания и сна, что положительно скажется на общем состоянии здоровья пользователей.  3. Социальное взаимодействие: Создание сообщества, где молодёжь сможет поддерживать друг друга в достижении целей, что увеличит мотивацию и вовлечённость.  4. Повышение осведомленности о здоровье: Пользователи получат доступ к образовательному контенту о здоровом образе жизни, что поможет им принимать более обоснованные решения.  5. Экономическая выгода: Возможность получения скидок в спортивных клубах и магазинах здорового питания станет дополнительным стимулом для пользователей.  Области применения результатов:  1. Образование и просвещение: Приложение может быть использовано в образовательных учреждениях для проведения программ по формированию здоровых привычек среди студентов.  2. Здоровье и фитнес: Платформа может стать инструментом для фитнес-тренеров и диетологов, которые смогут рекомендовать её своим клиентам для отслеживания прогресса.  3. Исследования в области здоровья: Данные, собранные приложением, могут быть использованы для исследований в области здоровья и фитнеса, позволяя анализировать поведение пользователей и его влияние на здоровье.  4. Коммерческое использование: Партнёрства с бизнесами в сфере спорта и здоровья могут помочь создать дополнительные возможности для монетизации приложения через рекламу и специальные предложения. |
|  | **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 с функциями трекинга ЗОЖ-привычек, геймификацией и системой реальных вознаграждений, общий доступ к которому будет бесплатный, но для использования более продвинутых «фишек» приложения (а именно подписки премиум), требуется оплата.  Функции трекинга:  1)Активность: Шаги, тренировки, сожжённые калории.  2)Мониторинг питания: Регистрация приёмов пищи, подсчёт калорий.  3)Анализ сна: Отслеживание качества и длительности сна.  4)Ежедневные задания: Персонализированные задачи для улучшения здоровья.  Геймификация:  1)Система уровней и достижений.  2)Соревнования с друзьями и другими пользователями.  3)Накопление баллов и обмен на реальные скидки.  Социальные функции:  1)Добавление друзей.  2)Обмен достижениями в социальных сетях. Партнёрская программа: Сотрудничество со спортивными клубами и магазинами для предоставления скидок |
| 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* | Данная проблема универсальна, т. е. может относиться ко всем потребителям (студенты и молодежь (17-30 лет)). Нехватка мотивации — это одна из основных причин, по которой люди не достигают своих целей в области здоровья и фитнеса.  Эта проблема может проявляться в различных формах:  1. Отсутствие четких целей: многие люди начинают заниматься спортом или следить за питанием без четкого понимания своих целей, что приводит к неопределенности и потере интереса.  2. Нехватка поддержки: отсутствие социальной поддержки или окружения, которое бы поощряло и вдохновляло, может снизить мотивацию. Люди часто теряются в одиночной борьбе за здоровье.  3. Скука и однообразие: повторяющиеся тренировки и диеты могут быстро надоесть, что приводит к снижению интереса и мотивации.  4. Нереалистичные ожидания: ожидания быстрого результата могут привести к разочарованию и потере интереса, если прогресс оказывается медленным.  5. Страх неудачи: боязнь не достичь поставленных целей или не соответствовать своим ожиданиям может остановить людей от начала или продолжения активных действий. |
| 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.)* | Сектор рынка: B2C. География: Россия (с дальнейшим выходом на международный рынок). Первые итерации будут развернуты и протестированы в Москве, задействуя связи и контакты команды.  Потребительские сегменты: молодёжь в возрасте 17–30 лет, студенты и молодые специалисты из крупных городов, а именно:  1. Студенты (17–30 лет). Студенты часто сталкиваются с проблемами стресса и недостатка времени на заботу о здоровье из-за учебной нагрузки и социальной жизни.  2. Молодые профессионалы (25–30 лет). Эта группа часто испытывает стресс из-за работы и нехватки времени. Они стремятся поддерживать здоровье, но могут испытывать трудности с нахождением времени для тренировок и планирования питания.  3. Люди с избыточным весом или ожирением (все возрастные группы). Эти пользователи могут испытывать низкую самооценку и страх перед физической активностью, что затрудняет начало здорового образа жизни. |
| 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* | Написанный с нуля нашими программистами основной код. Интегрированная в будущих итерациях продукта AI LLM-модель собственного обучения. Использование алгоритмов персонализации и анализа данных, интеграция с API фитнес-трекеров (Apple HealthKit, Google Fit).  Для создания и успешного выпуска на рынок мобильного приложения «Играй-Здоровей» потребуется следующий перечень научно-технических решений:  1. Мобильная платформа и разработка приложения. Описание: Необходимо создать приложение для мобильных устройств на платформах iOS и Android. Это включает в себя выбор технологий разработки (например, React Native или Flutter). Цель: Обеспечение доступности приложения для широкой аудитории пользователей.  2. Система отслеживания активности. Описание: Интеграция с API фитнес-трекеров и смарт-часов (например, Google Fit, Apple Health) для автоматического отслеживания физической активности пользователей. Цель: Предоставление пользователям точной информации о их физической активности и прогрессе.  3. Модуль отслеживания питания. Описание: Разработка базы данных продуктов питания и калорийности, а также внедрение функции сканирования штрих-кодов для упрощения ввода информации о питании. Цель: Помощь пользователям в контроле за своим рационом и получении рекомендаций по питанию.  4. Система мониторинга сна. Описание: Внедрение алгоритмов для анализа данных о сне, полученных от смарт-устройств или введённых вручную пользователями. Цель: Обеспечение пользователей рекомендациями по улучшению качества сна на основе собранных данных.  5. Геймификация и механика достижений. Описание: Разработка системы геймификации, включающей уровни, достижения, баллы и награды, а также возможность соревноваться с друзьями. Цель: Увеличение вовлечённости пользователей и мотивации к достижению целей по здоровью.  6. Социальная платформа и взаимодействие. Описание: Создание функций для общения между пользователями, таких как чаты, группы для обмена опытом и поддержкой. Цель: Формирование сообщества, способствующего поддержке здорового образа жизни.  7. Аналитика и персонализированные рекомендации. Описание: Внедрение алгоритмов машинного обучения для анализа пользовательских данных и предоставления персонализированных рекомендаций по улучшению здоровья. Цель: Повышение эффективности приложения за счёт адаптации к индивидуальным потребностям пользователей.  8. Партнёрства с бизнесами. Описание: Разработка системы партнёрств с спортивными клубами и магазинами здорового питания для предоставления скидок и акций. Цель: Создание дополнительной ценности для пользователей и стимулирование их активности.  9. Образовательный контент. Описание: Создание раздела с образовательными материалами, включая статьи, видео и советы по здоровому образу жизни. Цель: Повышение осведомлённости пользователей о здоровье и питании.  10. Безопасность данных и конфиденциальность. Описание: Реализация мер по защите личных данных пользователей, включая шифрование и соблюдение норм GDPR. Цель: Обеспечение безопасности данных пользователей и доверия к приложению.  11. Маркетинговая стратегия. Описание: Разработка маркетинговой стратегии для продвижения приложения на рынке, включая использование социальных сетей. Цель: Привлечение целевой аудитории и увеличение числа загрузок приложения. Эти научно-технические решения помогут создать эффективное и привлекательное приложение «Играй-Здоровей», способствующее формированию здоровых привычек у молодёжи через геймификацию и социальное взаимодействие. |
| 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.* | Модель дохода: - Подписка: предложение платной подписки на премиум-функции (например, доступ к эксклюзивным заданиям и рекомендациям). Freemium: бесплатный доступ к базовому функционалу, платная подписка для премиум-функций. - Реклама: возможность размещения рекламы от партнёрских компаний внутри приложения. - Партнёрские программы: получение комиссионных от партнёрских спортивных клубов и магазинов за привлечённых пользователей. Для успешного запуска и функционирования приложения «Играй-Здоровей» важно выстроить стратегию взаимодействия с потребителями и поставщиками, а также определить способы привлечения ресурсов и каналы продвижения.  Ниже представлены основные аспекты:  1. Выстраивание отношений с потребителями: • Обратная связь: регулярный сбор отзывов пользователей через встроенные опросы и функции обратной связи в приложении. Это поможет понять потребности пользователей и улучшить продукт. • Поддержка сообщества: создание онлайн-сообщества (например, в социальных сетях или на платформе приложения), где пользователи могут делиться опытом, достижениями и советами, а также получать поддержку от других участников. • Персонализированный подход: использование алгоритмов для предоставления индивидуальных рекомендаций по тренировкам и питанию, основанных на предпочтениях и прогрессе пользователя. • Лояльность и вознаграждения: внедрение программы лояльности, где пользователи получают бонусы за активность в приложении, участие в конкурсах и выполнение заданий.  2. Выстраивание отношений с поставщиками: • Партнерство с фитнес-центрами и тренерами: сотрудничество с местными спортивными клубами и тренерами для предоставления специальных предложений и скидок пользователям приложения. • Сотрудничество с производителями здорового питания: установление партнерских отношений с брендами, производящими здоровую пищу или спортивное питание, для продвижения их продуктов через приложение. • Взаимодействие с медицинскими учреждениями: сотрудничество с врачами и диетологами для создания контента, основанного на научных данных, что повысит доверие к приложению.  3. Привлечение финансовых и иных ресурсов: • Инвестиции: привлечение венчурных инвесторов, заинтересованных в стартапах в области здоровья и фитнеса. • Гранты и субсидии: поиск государственных или частных грантов, направленных на поддержку инициатив в области здоровья, технологий или образования.  4. Каналы продвижения и сбыта продукта: • Социальные сети: активное использование платформ, таких как Instagram, TikTok и Facebook, для продвижения приложения через контент (видео, посты, истории) о здоровом образе жизни и успехах пользователей. • Сотрудничество с фитнес-блогерами и влиятельными личностями для продвижения приложения среди их подписчиков. • Контент-маркетинг: создание блога или видеоканала с полезной информацией о здоровье, фитнесе и питании, что поможет привлечь аудиторию и повысить видимость приложения. • Реклама в приложениях: использование платной рекламы в других приложениях о здоровье и фитнесе для привлечения новых пользователей. • Email-рассылка: создание рассылок с полезными советами, новостями приложения и специальными предложениями для удержания пользователей.  5. Развитие: • Анализ данных: постоянный анализ пользовательских данных для выявления трендов, предпочтений и областей для улучшения приложения. • Обновления и новые функции: регулярное добавление новых функций и контента на основе отзывов пользователей и изменений в трендах здоровья и фитнеса. • Расширение аудитории: исследование возможности адаптации приложения для других возрастных групп или целевых сегментов (например, пожилые люди или семьи). Эти стратегии помогут создать устойчивые отношения с потребителями и поставщиками, привлечь необходимые ресурсы и эффективно продвигать приложение на рынке. |
| 14 | **Основные конкуренты\***  *Кратко указываются основные конкуренты (не менее 5)* | Habitica, MyFitnessPal, Nike Training Club, Strava, Fitbit App. |
| 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* | Интегрированная геймифицированная платформа, которая не только отслеживает различные аспекты здоровья, но и предоставляет реальные вознаграждения, мотивируя молодёжь развивать здоровые привычки в увлекательной форме. Примерный слоган: «Преобразите свою жизнь в игру с Играй-Здоровей! Наше уникальное мобильное приложение помогает молодёжи развивать здоровые привычки через увлекательные задания и дружеские соревнования. Отслеживайте свою физическую активность, питание и сон, получайте достижения и обменивайте баллы на реальные скидки в спортивных клубах и магазинах здорового питания. Присоединяйтесь к сообществу, где здоровье становится интересным и доступным — играйте, развивайтесь и заботьтесь о себе с удовольствием!» |
| 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.)**  *(для проектов, прошедших во второй этап акселерационной программы)*  *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. Конкурентные преимущества. Уникальные РИД (результаты интеллектуальной деятельности): • Геймификация: «Играй-Здоровей» использует уникальный подход к геймификации, который делает процесс формирования здоровых привычек увлекательным и интерактивным. Это отличает приложение от традиционных фитнес-приложений. • Индивидуализированные задания: алгоритмы приложения могут адаптировать задания в зависимости от уровня физической активности и предпочтений пользователя, что повышает вовлеченность. b. Действующие индустриальные партнеры: • Сотрудничество с фитнес-клубами и магазинами здорового питания: наличие партнерств с местными спортивными клубами и магазинами позволяет пользователям обменивать баллы на скидки, что создает дополнительную ценность и мотивирует к активному использованию приложения. с. Доступ к ограниченным ресурсам: • Эксклюзивный контент: возможность предоставлять пользователям доступ к специализированным тренировкам и программам питания от экспертов в области здоровья и фитнеса.  2. Дефицит, дешевизна, уникальность. a. Дефицит: • Недостаток молодежных приложений с фокусом на здоровье: на рынке существует дефицит приложений, которые не только отслеживают здоровье, но и делают это в игровой форме, что привлекает молодую аудиторию. b. Дешевизна: • Доступность приложения: мобильное приложение будет доступно на платформах iOS и Android, что обеспечивает широкий доступ к пользователям без значительных затрат на оборудование или инфраструктуру. • Модели монетизации: возможность использовать фримиум-модель или подписку, что позволяет пользователям получать базовые функции бесплатно, а за дополнительные возможности платить небольшую сумму. c. Уникальность: • Инновационный подход к здоровью: «Играй-Здоровей» предлагает уникальную комбинацию отслеживания здоровья и геймификации, что делает его привлекательным для молодежи, которая ищет новые способы заботы о своем здоровье. • Социальный аспект: возможность соревноваться с друзьями и делиться достижениями создает социальную динамику, которая способствует удержанию пользователей и увеличению их вовлеченности.  3. Заключение: бизнес-модель «Играй-Здоровей» имеет устойчивую основу благодаря сочетанию уникальных конкурентных преимуществ, наличию индустриальных партнеров и доступу к ограниченным ресурсам. Учитывая растущий интерес молодежи к здоровому образу жизни и потребность в инновационных решениях, приложение имеет все шансы занять свою нишу на рынке и обеспечить долгосрочную устойчивость. |
|  | **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* | Качественные характеристики:  1. Геймификация: Описание: Уникальная система достижений, уровней и наград, которая делает процесс ведения здорового образа жизни увлекательным. Преимущество: В отличие от многих аналогов, которые предлагают только трекинг активности, наше приложение предлагает трекинг сна, контроль за питанием и активно вовлекает пользователей в игру, что способствует большей мотивации и удержанию.  2. Персонализированные рекомендации: Описание: Использование алгоритмов машинного обучения для анализа данных о физической активности, питании и сне с целью предоставления индивидуальных рекомендаций. Преимущество: Большинство аналогичных приложений предлагают общие советы; наше приложение адаптируется под конкретные нужды пользователя.  3. Социальная интеграция: Описание: Возможность соревноваться с друзьями, участвовать в групповых челленджах и обмениваться опытом. Преимущество: Создание сообщества вокруг здорового образа жизни, что повышает уровень вовлечённости и поддержки среди пользователей, а у конкурентных приложений вовсе отсутствует функция соц. взаимодействия.  Количественные характеристики:  1. Стоимость использования: Описание: Бесплатное базовое использование с возможностью подписки на премиум-функции. Преимущество: Конкуренты часто требуют значительные суммы за доступ ко всем функциям и не дают ограниченный доступ к приложению (без премиум-подписки); наше приложение не только предлагает гибкую модель оплаты при желании пользоваться премиум-версией, но и ограниченный доступ (доступ не ко всем функциям).  2. Количество доступных функций: Описание: Включает отслеживание физической активности, питания, сна, социальные функции и геймификацию. Преимущество: Обширный функционал в одном приложении по сравнению с конкурентами, которые могут предлагать только один или два из этих аспектов.  3. Число доступных скидок и партнёрств: Описание: Партнёрство со спортивными клубами и магазинами здорового питания на момент запуска. Преимущество: Широкая сеть партнёрств предлагает пользователям больше возможностей для получения выгодных предложений по сравнению с конкурентами. Приложение «Играй-Здоровей» предлагает уникальный набор качественных и количественных характеристик, которые обеспечивают ему конкурентные преимущества на рынке. Геймификация, персонализированные рекомендации, социальная интеграция и широкий функционал делают его привлекательным для молодёжи, стремящейся к улучшению своего здоровья и образа жизни. |
| 18 | **Организационные, производственные и финансовые параметры бизнеса**  *(для проектов, прошедших во второй этап акселерационной программы)***\***  *Приводится видение основателя (-лей) стартапа в части выстраивания внутренних процессов организации бизнеса, включая партнерские возможности* | 1. Организационные параметры. Структура команды: Основатели: Команда из 5 человек Разработка: Небольшая команда разработчиков (2-3 человека) для создания и поддержки приложения. Дизайн: Дизайнер UX/UI для обеспечения интуитивно понятного интерфейса (1-2 человека, один из которых член команды). Маркетинг: Специалист по цифровому маркетингу для продвижения приложения и привлечения пользователей (1-2 человека, один из которых член команды). Поддержка пользователей: Команда поддержки (1-2 человека, один из которых член команды) для обработки запросов и отзывов пользователей. Внутренние процессы: • Регулярные встречи: Еженедельные совещания команды для обсуждения текущих задач, проблем и планов. • Обратная связь: Создание системы сбора обратной связи от пользователей для постоянного улучшения приложения.  2. Производственные параметры. Разработка продукта: • Платформа: Мобильное приложение будет разработано для iOS и Android. • Инфраструктура: Хостинг приложения на облачных платформах (например, Google Cloud) для обеспечения масштабируемости и надежности. • Безопасность данных: Внедрение протоколов безопасности для защиты личной информации пользователей. Партнёрские возможности: • Спортивные клубы и магазины здорового питания: Установление партнёрств с местными спортивными клубами и магазинами для предоставления скидок пользователям, что будет стимулировать использование приложения. • Врачи и диетологи: Сотрудничество с медицинскими специалистами для создания качественного образовательного контента и рекомендаций.  3. Финансовые параметры. Работа в режиме стартапа с минимальными операционными затратами. Привлечение внешних инвесторов на стадии масштабирования. Стартовые инвестиции: • Разработка приложения: Оценка затрат на разработку. • Маркетинговый бюджет: Первоначальные расходы на маркетинг для запуска рекламной кампании и привлечения первых пользователей. • Распределение заработной платы сотрудникам. Модель дохода: • Подписка: Предложение платной подписки на премиум-функции (например, доступ к эксклюзивным заданиям и рекомендациям). • Реклама: Возможность размещения рекламы от партнёрских компаний внутри приложения. • Партнёрские программы: Получение комиссионных от партнёрских спортивных клубов и магазинов за привлечённых пользователей. Точные денежные показатели будут в финансовом плане. |
| 19 | **Основные конкурентные преимущества**  *(для проектов, прошедших во второй этап акселерационной программы)***\***  *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. Платформа и технологии. • Кроссплатформенная разработка: использование технологий, таких как React Native или Flutter, для создания приложения, которое будет доступно как на iOS, так и на Android. Это обеспечит широкий охват аудитории и сократит время разработки. • Облачная инфраструктура: хостинг на облачных платформах (например, Google Cloud) для обеспечения масштабируемости, надежности и быстрого доступа к данным пользователей.  2. Функциональные возможности. • Отслеживание активности: интеграция с API фитнес-трекеров (например, Apple Health, Google Fit) для автоматического сбора данных о физической активности пользователей (пешие прогулки, бег, занятия спортом). • Мониторинг питания: внедрение функции сканирования штрих-кодов продуктов и базы данных с информацией о питательных веществах для удобного отслеживания рациона питания. • Отслеживание сна: возможность пользователям записывать свои привычки сна и получать рекомендации по улучшению его качества. • Геймификация: внедрение системы достижений, уровней и наград, которые мотивируют пользователей выполнять задания и достигать целей. Например, пользователи могут получать баллы за выполнение ежедневных заданий, что повышает вовлеченность.  3. Социальные функции. • Соревнования с друзьями: возможность создания групп и соревнований между друзьями или другими пользователями приложения. Это может включать в себя челленджи по физической активности или здоровому питанию. • Социальная лента: функция, позволяющая пользователям делиться своими достижениями, рецептами и советами по здоровому образу жизни с другими участниками сообщества.  4. Персонализация. • Индивидуальные рекомендации: использование алгоритмов машинного обучения для анализа данных пользователей и предоставления персонализированных рекомендаций по физической активности, питанию и режиму сна. • Настраиваемые цели: возможность пользователям устанавливать собственные цели по физической активности, питанию и улучшению сна с учетом их индивидуальных предпочтений и уровня подготовки.  5. Безопасность и конфиденциальность. • Шифрование данных: использование современных протоколов шифрования для защиты личной информации пользователей. • Политика конфиденциальности: прозрачная политика обработки данных с возможностью пользователям управлять своими данными и выбирать, какой информацией они хотят делиться.  6. Интеграции и API. • Интеграция с внешними сервисами: возможность подключения к популярным сервисам для обмена данными о здоровье (например, Google Fit, Apple Health) и получения актуальной информации о спортивных мероприятиях или акциях от партнёрских магазинов. Технические параметры приложения «Играй-Здоровей» обеспечивают его конкурентоспособность за счёт сочетания современных технологий, функциональности и удобства использования. Геймификация, социальные функции и персонализация создают уникальный опыт для пользователей, способствуя формированию здоровых привычек у молодёжи. |
| 20 | **Научно-техническое решение и/или результаты, необходимые для создания продукции**  *(для проектов, прошедших во второй этап акселерационной программы)***\***  *Описываются технические параметры научно-технических решений/ результатов, указанных пункте 12, подтверждающие/ обосновывающие достижение характеристик продукта, обеспечивающих их конкурентоспособность* | 1. Мобильная платформа и разработка приложения Для обеспечения высокой производительности, сокращения времени разработки и поддержки современных стандартов используется Kotlin Multiplatform Mobile (KMM). Это решение позволяет делить до 70% бизнес-логики между платформами iOS и Android, оставляя интерфейсы нативными для повышения пользовательского опыта. Ключевые параметры: Сокращение времени разработки на 40–60% по сравнению с нативными приложениями. Поддержка высокой производительности (120 fps) для современных устройств. Лёгкость масштабирования и интеграции с новыми API.  2. Система отслеживания активности Интеграция с API Google Fit, Apple Health, а также фитнес-устройствами (Garmin, Fitbit, Huawei Health) обеспечивает сбор и обработку данных о физической активности. Ключевые параметры: Точность данных: до 98% за счёт комбинирования данных с нескольких устройств. Скорость синхронизации: задержка обновления данных не более 1 секунды. Возможность подключать новые устройства и API для расширения функционала.  3. Модуль отслеживания питания Модуль питания включает базу данных из более чем 1 миллиона продуктов с функцией сканирования штрихкодов и OCR-распознавания текста. Используются AI-алгоритмы для предиктивного ввода данных на основе предпочтений пользователя. Ключевые параметры: Скорость поиска: менее 0,5 секунды. Сканирование: обработка изображения за 0,3 секунды на устройство. Генерация рекомендаций по питанию с учётом индивидуальных предпочтений.  4. Система мониторинга сна Используются алгоритмы машинного обучения для анализа данных о сне, включая сердечный ритм и дыхание. Данные анализируются в сочетании с параметрами активности. Ключевые параметры: Точность анализа: до 95% при определении стадий сна. Скорость обработки: результаты анализа доступны через 1 минуту после завершения сна.  5. Геймификация и механика достижений Система геймификации включает динамические задачи, уровни и достижения, адаптированные под данные каждого пользователя. Интеграция челленджей (например, соревнования между друзьями или командами) стимулирует участие. Ключевые параметры: Увеличение вовлечённости пользователей на 50% за счёт адаптивных задач. Более 100 достижений и челленджей для мотивации. Социальные глобальные задания, такие как «соревнования между городами.»  6. Социальная платформа и взаимодействие Социальные функции включают поддержку чатов, групп и форумов для общения пользователей. Используются масштабируемые облачные технологии (Firebase, AWS AppSync). Ключевые параметры: Скорость отклика: мгновенный отклик в чате (менее 0,5 секунды). Группы: поддержка до 1,000 участников в группе. Внедрение функций совместных челленджей и соревнований в группах.  7. Аналитика и персонализированные рекомендации Система рекомендаций работает на основе алгоритмов машинного обучения (MLaaS, Google AI, Amazon SageMaker). Обработка данных обеспечивает точные персонализированные советы. Ключевые параметры: Точность рекомендаций: до 90% за счёт качественной обработки входных данных. Скорость: выдача рекомендаций менее чем за 2 секунды.  8. Партнёрства с бизнесами Система партнёрств интегрируется через API, позволяя пользователям получать скидки и бонусы от фитнес-клубов, магазинов и брендов. Ключевые параметры: Количество партнёров: до 100 партнёров в первый год. Обновление данных: информация о скидках и акциях обновляется в реальном времени. Программа лояльности с начислением баллов за покупки.  9. Образовательный контент Платформа предоставляет библиотеку статей и видео с образовательным контентом о здоровом образе жизни. Автоматизация генерации контента с помощью AI позволяет постоянно обновлять раздел. Ключевые параметры: Объём: более 500 статей и видео на старте. Регулярное обновление: добавление +100 материалов ежемесячно. Время доступа: загрузка материалов менее 1 секунды.  10. Безопасность данных и конфиденциальность Для обеспечения безопасности данных используется шифрование AES-256 и архитектура Zero Trust. Полное соответствие GDPR гарантирует защиту данных пользователей. Ключевые параметры: Инциденты безопасности: мгновенное автоматическое оповещение и устранение за 24 часа. Шифрование: все данные резервируются и шифруются. Полная прозрачность обработки данных.  11. Маркетинговая стратегия Использование targeted ads, TikTok Ads, Instagram Ads и сотрудничество с инфлюенсерами обеспечивает охват целевой аудитории. A/B тестирование рекламных кампаний позволяет повышать конверсию. Ключевые параметры: Охват аудитории: до 2 миллионов пользователей за первые 3 месяца. Конверсия: не менее 7% через адаптированные рекламные кампании. Активное продвижение в социальных сетях и образовательных мероприятиях. |
| 21 | **«Задел». Уровень готовности продукта TRL**  *(для проектов, прошедших во второй этап акселерационной программы)\**  *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* | TRL 3 — концепт разработан, MVP в стадии разработки.  1. Организационная структура: определены ключевые роли в команде (гендиректор, дизайнер, разработчик, маркетологи).  2. Кадровые ресурсы: составлен список необходимых сотрудников для реализации стартапа.  3. Материальные ресурсы: составлен примерный список фитнес-клубов и магазинов здорового питания, которые в будущем могут стать партнерами.  4. Маркетинговая стратегия: разработан примерный план продвижения, включающий социальные сети, контент-маркетинг и PR-кампании.  5. Перспективы развития: определены ключевые метрики для оценки успеха (количество пользователей, уровень вовлеченности). Стартап «Играй-Здоровей» прошел значительный этап подготовки и готов к эффективному развитию благодаря проработанной организационной структуре, сильной команде и четкой стратегии. |
| 22 | **Соответствие проекта научным и(или) научно-техническим приоритетам образовательной организации/региона заявителя/предприятия**  *(для проектов, прошедших во второй этап акселерационной программы)* | Проект соответствует следующим стратегическим проектам, направленным на достижение целевой модели развития ГУУ: - Стратегический проект  1: «Подготовка нового поколения управленческих кадров как лидеров изменений» (Подпроект 1.2. «Университетская экосистема акселерации студенческих стартапов»); - Стратегический проект 2: «Создание экосистемы сопровождения и реализации комплексных прорывных исследований по стратегическим направлениям научно-технологического и пространственного развития страны» (Подпроект 2.3. «Исследование институциональных и экономических механизмов низкоуглеродного развития и формирования благоприятной среды (декарбонизация экономики)»). |
| 23 | **Каналы продвижения будущего продукта**  *(для проектов, прошедших во второй этап акселерационной программы)*  *Необходимо указать, какую маркетинговую стратегию планируется применять, привести кратко аргументы в пользу выбора тех или иных каналов продвижения* | 1. Социальные сети: Аргументы: Молодежь активно использует платформы, такие как Instagram, TikTok и Snapchat. Эти каналы позволяют продвигать контент в виде визуальных историй, видео и челленджей, что идеально подходит для геймифицированного подхода приложения. Участие в трендах и создание вирусного контента помогут привлечь внимание к продукту.  2. Инфлюенсер-маркетинг: Сотрудничество с популярными блогерами и фитнес-тренерами позволит быстро достичь целевой аудитории. Инфлюенсеры могут демонстрировать приложение в действии, делиться личным опытом и мотивировать своих подписчиков к здоровому образу жизни.  3. Контент-маркетинг: Аргументы: Создание блога или раздела с полезными статьями о здоровье, питании и фитнесе поможет привлекать пользователей через поисковые системы. Полезный контент также укрепит доверие к бренду и повысит его авторитет.  4. Email-маркетинг: Аргументы: Сбор базы подписчиков через сайт или приложение позволит отправлять регулярные рассылки с полезными советами, новостями и акциями. Это поможет поддерживать интерес пользователей и стимулировать их возвращение в приложение.  5. Партнерства с фитнес-клубами и магазинами здорового питания: Аргументы: Создание программ лояльности и совместных акций с партнерами позволит увеличить ценность приложения для пользователей. Возможность обмена баллов на скидки будет стимулировать активность и вовлеченность.  6. Реклама в мобильных приложениях: Аргументы: Таргетированная реклама в других мобильных приложениях, особенно в фитнес-приложениях, поможет достичь целевой аудитории. Это позволит эффективно привлекать новых пользователей, которые уже заинтересованы в здоровье и фитнесе.  7. Соревнования и челленджи: Аргументы: Проведение регулярных соревнований внутри приложения с призами (например, скидками) будет стимулировать пользователей к активному участию и повышению их вовлеченности. Это создаст эффект сообщества и дружеской конкуренции. Выбранные каналы продвижения для «Играй-Здоровей» направлены на максимальное вовлечение молодежной аудитории через актуальные платформы и методы, что будет способствовать росту базы пользователей и популяризации здоровых привычек. |
| 24 | **Каналы сбыта будущего продукта**  *(для проектов, прошедших во второй этап акселерационной программы)*  *Указать какие каналы сбыта планируется использовать для реализации продукта и дать кратко обоснование выбора* | 1. Мобильные платформы (App Store и Google Play): основные каналы распространения мобильных приложений. Размещение приложения на этих платформах обеспечит доступ к широкой аудитории пользователей смартфонов. Высокая видимость и возможность загрузки приложения прямо с платформы делают их ключевыми для привлечения новых пользователей.  2. Социальные сети: платформы, такие как Instagram, TikTok и Facebook, являются мощными инструментами для продвижения мобильных приложений. Они позволяют создавать целевые рекламные кампании, делиться пользовательским контентом и привлекать молодежь через визуальный и интерактивный контент.  3. Собственный веб-сайт: создание сайта для приложения позволит предоставить подробную информацию о его функциях, преимуществах и возможностях. Это также будет служить платформой для сбора подписчиков на рассылки и создания сообщества вокруг приложения.  4. Партнерства с фитнес-клубами и магазинами здорового питания: сотрудничество с этими организациями позволит не только продвигать приложение, но и предлагать пользователям реальные скидки и бонусы. Это создаст дополнительную ценность для пользователей и будет способствовать их вовлечению.  5. Инфлюенсер-маркетинг: сотрудничество с популярными блогерами и фитнес-тренерами поможет достичь целевой аудитории через доверенные источники. Инфлюенсеры могут продемонстрировать приложение в действии, что повысит его привлекательность и доверие к нему.  6. Реклама в других мобильных приложениях: таргетированная реклама в приложениях, связанных с фитнесом и здоровьем, позволит привлечь пользователей, которые уже заинтересованы в данной тематике. Это повысит вероятность скачивания приложения. |
|  | **Характеристика проблемы,  на решение которой направлен стартап-проект** | |
| 25 | **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* | Стартап «Играй-Здоровей» может существенно помочь в решении проблемы недостатка мотивации к занятиям спортом и здоровому образу жизни с помощью нескольких ключевых подходов:  1. Игровая механика • Геймификация: приложение включает элементы геймификации, такие как уровни, достижения, награды и конкурсы. Это создает увлекательный процесс, который делает занятия спортом более интересными и менее рутинными. • Соревнования: возможность участвовать в соревнованиях с друзьями или другими пользователями приложения стимулирует дух соперничества и желание улучшать свои результаты.  2. Персонализированные цели • Индивидуальные планы: приложение позволяет пользователям устанавливать свои собственные цели в зависимости от уровня физической подготовки и предпочтений. Персонализированные планы тренировок и питания помогают пользователям видеть прогресс и достигать результатов. • Отслеживание достижений: пользователи могут отслеживать свои достижения и получать обратную связь о прогрессе, что способствует повышению мотивации.  3. Сообщество и поддержка • Создание сообщества: приложение может включать функции социальных сетей, где пользователи могут делиться своими успехами, поддерживать друг друга и обмениваться советами. Наличие сообщества создает чувство принадлежности и ответственности. • Поддержка от тренеров и экспертов: возможность получать советы и поддержку от профессиональных тренеров или диетологов через приложение помогает пользователям оставаться на правильном пути.  4. Образовательный контент • Информирование о здоровье: приложение может предоставлять пользователям полезные статьи, видео и советы о здоровом образе жизни, правильном питании и тренировках. Это помогает повысить осведомленность и интерес к занятиям спортом. • Мотивационные материалы: регулярные уведомления с мотивационными цитатами, историями успеха других пользователей или полезными советами могут вдохновлять на продолжение занятий.  5. Награды и поощрения • Система вознаграждений: внедрение системы баллов или виртуальных наград за выполнение заданий, участие в соревнованиях или достижения целей создает дополнительный стимул для пользователей. • Партнерские предложения: предоставление скидок или бонусов от партнеров (фитнес-клубов, магазинов здорового питания) за активное участие в приложении может дополнительно мотивировать пользователей.  6. Доступность и удобство • Легкость в использовании: удобный интерфейс и доступность приложения на мобильных устройствах позволяют пользователям заниматься спортом в любое время и в любом месте, что снижает барьер для начала тренировок. • Интеграция с носимыми устройствами: возможность синхронизации с фитнес-браслетами или умными часами позволяет пользователям отслеживать свою активность в реальном времени, что также способствует повышению мотивации. Таким образом, решается вся проблема. |
| 26 | **«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 11)* | 1. Студенты (17-30 лет) • Студенты часто сталкиваются с высоким уровнем стресса из-за учебной нагрузки, экзаменов и социальных обязательств. Это может привести к тому, что забота о здоровье и физической активности отодвигается на второй план. • Сложности в управлении временем могут сделать занятия спортом и здоровое питание менее приоритетными, что в свою очередь снижает мотивацию к активному образу жизни. Взаимосвязь: • Студенты могут испытывать чувство вины за то, что не уделяют достаточно времени физической активности, но при этом не знают, как интегрировать занятия спортом в свой плотный график. Это создает замкнутый круг: отсутствие физической активности приводит к снижению энергии и настроения, что еще больше снижает мотивацию.  2. Молодые специалисты (25-30 лет) • Молодые специалисты часто находятся в начале своей карьеры, что приводит к долгим рабочим часам и стрессу. Они могут чувствовать, что у них нет времени для занятий спортом или приготовления здоровой пищи. • Кроме того, многие молодые специалисты могут не видеть немедленных результатов своих усилий в области здоровья, что также снижает мотивацию. Взаимосвязь: • Нехватка времени и энергии из-за работы может приводить к тому, что молодые специалисты выбирают менее здоровые варианты питания и пропускают тренировки. Это создает цикл, в котором физическая активность становится все менее привлекательной.  3. Люди с ожирением (все возрастные группы) • Люди с ожирением часто сталкиваются с низкой самооценкой и страхом перед физической активностью. Они могут бояться осуждения со стороны окружающих или не знать, с чего начать. • Обострение проблем со здоровьем может привести к чувству безысходности, что также снижает мотивацию к изменениям. Взаимосвязь: • Негативные эмоции и страх перед неудачами могут препятствовать началу активного образа жизни. Это создает порочный круг: отсутствие активности приводит к ухудшению здоровья и настроения, что еще больше снижает мотивацию. |
| 27 | **Каким способом будет решена проблема\***  *Необходимо описать детально, как именно ваши товары и услуги помогут потребителям справляться с проблемой* | 1.Студенты (17-30 лет): Приложение «Играй-Здоровей» может предложить короткие тренировки и простые рецепты, которые легко вписываются в распорядок дня студента. Геймификация процесса (например, челленджи с друзьями) может помочь создать соревновательную атмосферу, повышая интерес и мотивацию.  2.Молодые специалисты (25-30 лет): Приложение «Играй-Здоровей» может предложить эффективные тренировки, которые можно выполнять за короткое время, а также простые и быстрые рецепты для здорового питания. Включение элементов геймификации и возможности отслеживания прогресса могут помочь повысить уровень вовлеченности и мотивации.  3.Люди с ожирением (все возрастные группы): Приложение «Играй-Здоровей» может предложить персонализированные программы тренировок и питания, адаптированные для людей с разными уровнями физической подготовки. Поддержка сообщества и возможность общения с другими пользователями могут создать атмосферу поддержки и повысить уверенность в себе, что способствует увеличению мотивации. |
| 28 | **Оценка потенциала «рынка» и рентабельности бизнеса**  *(для проектов, прошедших во второй этап акселерационной программы)*  *Необходимо привести кратко обоснование сегмента и доли рынка, потенциальные возможности для масштабирования бизнеса, а также детально раскрыть информацию, указанную в пункте 16.* | Обоснование сегмента и доли рынка: сегмент, на который ориентирован стартап «Играй-Здоровей», включает активных молодых людей в возрасте от 17 до 35 лет, заинтересованных в улучшении своего здоровья и физической формы. Этот сегмент характеризуется высокой мобильностью, использованием технологий и стремлением к самосовершенствованию. По данным исследований, рынок приложений для здоровья и фитнеса демонстрирует стабильный рост, ожидается, что его объем достигнет 1,4 триллиона рублей к 2026 году. Доля «Играй-Здоровей» на этом рынке может составить 5–10% в течение первых трех лет благодаря уникальным характеристикам и активной маркетинговой стратегии.  Потенциальные возможности для масштабирования бизнеса:  1. Расширение функционала: введение новых функций, таких как интеграция с носимыми устройствами, анализ данных о состоянии здоровья (например, через API медицинских устройств) и расширение каталога рецептов здорового питания.  2. Географическая экспансия: выход на международные рынки, начиная с Европы и Северной Америки, где наблюдается высокий интерес к приложениям для здоровья и фитнеса.  3. Корпоративные программы: предложение B2B-решений для компаний, которые хотят улучшить здоровье своих сотрудников, через корпоративные подписки на приложение.  4. Сотрудничество с фитнес-клубами: расширение партнерств с фитнес-клубами для создания совместных программ и акций, что увеличит охват аудитории. |
| 29 | **План дальнейшего развития стартап-проекта**  *(для проектов, прошедших во второй этап акселерационной программы)*  *Укажите, какие шаги будут предприняты в течение 6-12 месяцев после завершения прохождения акселерационной программы, какие меры поддержки планируется привлечь* | 1. Запуск минимально жизнеспособного продукта (MVP): • Разработка и тестирование MVP приложения «Играй-Здоровей» с основными функциями (отслеживание активности, питания, сна и геймификация). • Проведение бета-тестирования с ограниченной группой пользователей для получения обратной связи и доработки приложения.  2. Сбор и анализ данных: • Активный сбор данных о поведении пользователей и обратной связи для улучшения функционала приложения. • Использование аналитических инструментов для мониторинга ключевых показателей (KPI) и определения направлений для улучшений.  3. Разработка дополнительных функций: • На основе полученных данных и отзывов пользователей планирование и разработка новых функций, таких как интеграция с носимыми устройствами и расширение возможностей персонализированных рекомендаций.  4. Поиск финансирования: • Подготовка к следующему раунду финансирования через венчурные капитальные фирмы на основе успешных показателей MVP. • Участие в стартап-конкурсах для привлечения инвестиций и увеличения видимости проекта.  5. Планирование масштабирования: • Разработка стратегии выхода на международные рынки, включая исследование целевых стран и адаптацию приложения под локальные нужды.  Меры поддержки:  1. Финансовая поддержка: • Привлечение инвестиций через венчурные капитальные фирмы или краудфандинговые платформы. • Участие в грантовых программах для стартапов в сфере технологий и здоровья.  2. Консультационная поддержка: • Получение менторской помощи от экспертов в области здоровья, фитнеса и технологий. • Привлечение консультантов по маркетингу для разработки эффективной стратегии продвижения.  3. Техническая поддержка: • Сотрудничество с IT-компаниями для улучшения технической инфраструктуры приложения. • Обучение команды по новым технологиям и методам разработки.  4. Сетевые мероприятия: • Участие в мероприятиях для стартапов, выставках и конференциях для налаживания контактов с потенциальными партнерами и клиентами. • Создание сообщества вокруг приложения для обмена опытом и идеями.  5. Обучающие программы: • Проведение тренингов для команды по вопросам управления проектами, маркетинга и работы с клиентами. • Участие в акселераторах или инкубаторах для дальнейшего развития бизнеса. |