**Ссылка на проект, зарегистрированный на платформе Projects: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_**

|  |  |
| --- | --- |
|  | **Краткая Информация о стартап-проекте** |
| **1** | **Название стартап-проекта** | Fitness Glasses |
| **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 | *Очки дополненной реальности для тренировок в тренажерном зале.* |
| **3** | **Технологическое направление в соответствии с перечнем критических технологий РФ** | *Биоинформационные технологии.* *Биомедицинские технологии.**Здравоохранение.* |
| **4** | **Рынок НТИ** | *HealthNet, SportNet* |
| **5** | **Сквозные технологии**  | *Большие данные, технологии дополненной реальности, беспроводная связь* |
|  | **Информация о лидере и участниках стартап-проекта** |
| **6** | **Лидер стартап-проекта**  | - Unit ID - U1762600- Leader ID - 5110430- Cкориков Николай Павлович- телефон - +79609067997- почта – nik.scoricov@gmail.com |
| **7** | **Команда** **стартап-проекта (участники стартап-проекта, которые работают в рамках акселерационной программы)**

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| № | Unit ID | Leader ID | ФИО | Роль в проекте | Телефон, почта | Должность (при наличии) | Опыт и квалификация (краткое описание) |
| 1 |  |  |  |  |  |  |  |
| 2 |  |  |  |  |  |  |  |
| 3 |  |  |  |  |  |  |  |

 |
|  | **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 | "Fitness Glasses" - это инновационные очки дополненной реальности, созданные для усиления опыта занятий в тренажерном зале. Наш продукт объединяет в себе физическую активность и передовые технологии, предоставляя пользователям уникальное взаимодействие с тренажерами.Ключевые особенности:-Дополненная реальность для тренировок: "Fitness Glasses" предоставляют в реальном времени информацию о тренировке, визуализируя данные о нагрузке, пульсе и производительности.-Интеграция с базами данных: Эти очки подключены к базам данных тренажеров, предоставляя подробные инструкции о правильной технике выполнения упражнений, советы по оптимальным нагрузкам и персональные рекомендации.-Персонализированный подход: Алгоритмы анализа данных создают персонализированные тренировки, соответствующие уровню подготовки и целям пользователя.-Социальное взаимодействие: Пользователи могут делиться своими достижениями, соревноваться с друзьями и получать поддержку от сообщества через встроенные социальные функции."Fitness Glasses" созданы с целью сделать занятия фитнесом более увлекательными, эффективными и персонализированными. |
|  | **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*  | Очки дополненной реальности, позволяющие пользователю тренироваться более эффективно. |
| **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*  | Проблема: отсутствие персонализации и мотивации в тренировках.Потребитель: фитнес-энтузиасты и люди, занимающиеся в тренажерных залах |
| **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.)* | **Физические лица:***Возраст:* Взрослая аудитория (25-55 лет).*Активность:* Активные занимающиеся фитнесом и тренировками в тренажерных залах.Технологическая готовность: Люди, привыкшие к использованию современных технологий.*Географическое расположение:* Главным образом, развитые страны с широко распространенным интересом к фитнесу.*Сфера деятельности:* Фитнес-энтузиасты: Люди, регулярно посещающие тренажерные залы и заботящиеся о своем здоровье, профессиональные спортсмены, атлеты и спортсмены, стремящиеся к оптимизации своих тренировок.(B2C) |
| **12** | **На основе какого научно-технического решения и/или результата будет создан технология / услуга / продукт (далее – продукция) (с указанием использования собственных или существующих разработок)** *Указывается необходимый перечень научно-технических решений с их кратким описанием для создания и выпуска на рынок продукта* | -Дополнительная реальность (AR): Использование AR-технологий для визуализации данных о тренировке на стеклах очков. Это включает в себя создание пользовательского интерфейса, способного отображать информацию в реальном времени.-Биометрический мониторинг: Внедрение датчиков для отслеживания физиологических показателей, таких как пульс, уровень активности, и другие. Эти данные могут быть использованы для персонализации тренировок и предоставления точной обратной связи.-Интеграция с базами данных: Разработка программного обеспечения и протоколов для эффективного взаимодействия с различными тренажерами и базами данных тренировок.-Технология распознавания жестов: Внедрение технологий распознавания жестов для управления интерфейсом "Fitness Glasses", позволяя пользователям взаимодействовать с устройством без необходимости физического контакта. |
| **13** | **Бизнес-модель\*** *Указывается краткое 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.*  | Продажа оборудования:Прямые продажи: Продажа "Fitness Glasses" конечным пользователям через онлайн-магазины, фитнес-центры или специализированных розничных партнеров.Подписка на сервис:Модель подписки: Предоставление доступа к онлайн-сервису, который включает в себя персонализированные тренировки, статистику, обновления и дополнительный контент. Пользователи могут подписываться на ежемесячные или годовые планы.Партнерство с фитнес-центрами:Сотрудничество с фитнес-центрами: Предложение "Fitness Glasses" в качестве дополнительного сервиса для фитнес-центров, который может быть включен в стоимость абонемента. Это может стать дополнительным стимулом для привлечения новых клиентов.Бизнес-модель B2B:Поставки оборудования: Поставка "Fitness Glasses" тренировочным центрам, компаниям и учебным заведениям для использования в корпоративной и профессиональной среде.Рекламные партнерства:Спонсорство и реклама: Сотрудничество с производителями фитнес-товаров, брендами спортивной одежды и другими компаниями для рекламы и партнерства.Обновления программного обеспечения:Платные обновления: Предложение платных обновлений программного обеспечения, включая новые функции, улучшения и дополнительный контент.Лицензирование технологии:Лицензирование: Предоставление лицензий на технологии "Fitness Glasses" другим производителям или разработчикам для использования в их продуктах. |
| **14** | **Основные конкуренты\*** *Кратко указываются основные конкуренты (не менее 5)* | Прямых конкурентов нет. |
| **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* | Наш продукт будет более доступным за счет отечественной разработки. Также разработка не имеет аналогов. |
| **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* | Устойчивость бизнеса "Fitness Glasses" может быть обоснована следующим образом, учитывая наличие конкурентных преимуществ и ресурсов:Уникальные технологии и РИД: "Fitness Glasses" основаны на уникальных технологиях, патентах или результате интенсивных исследований и разработок (РИД), это создает прочный барьер для конкурентов. Такие уникальные инновации могут обеспечивать продукту устойчивость на рынке.Стратегические партнерства: Наличие партнерств с крупными производителями тренажеров, фитнес-центрами или другими ключевыми игроками в отрасли может обеспечивать доступ к ограниченным ресурсам, улучшать дистрибьюцию и повышать узнаваемость бренда.Эффективные поставки и логистика: Оптимизированные процессы поставок и логистики могут создавать конкурентное преимущество, особенно если у "Fitness Glasses" есть система распределения и производства, обеспечивающая быструю и эффективную доставку продукции.Экосистема продукта: Создание экосистемы вокруг продукта, включая приложения, онлайн-сервисы и дополнительные функциональности, может укрепить связь с пользователями и создать привязанность к бренду. |
|  | **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* | **Дисплей и Разрешение:**Встроенный дисплей: Высококачественный дисплей для дополненной реальности с достаточным разрешением для четкого отображения информации.**Датчики и Мониторинг:**Системы мониторинга: Встроенные датчики для отслеживания пульса, активности, уровня кислорода в крови и других физиологических показателей.**Беспроводные Технологии:**Bluetooth/Wi-Fi: Для беспроводной связи с тренажерами, мобильными устройствами и облачными сервисами.**Управление Жестами и Голосом:**Системы управления: Интерфейс для управления функциями с помощью жестов и голосовых команд.**Совместимость с Тренажерами:**Интеграция с тренажерами: Возможность взаимодействия с популярными тренажерами и базами данных тренировок.**Батарея и Энергопотребление:**Долгий срок службы батареи: Эффективное управление энергопотреблением для длительного использования без подзарядки.**Сопротивление Влаге и Пыли:**Степень защиты: Защита от влаги и пыли, чтобы обеспечить надежную работу в условиях тренировок.**Программное Обеспечение и Алгоритмы:**Алгоритмы машинного обучения: Для создания персонализированных тренировочных программ и адаптации к стилю тренировок пользователя.**Дизайн и Комфорт:**Эргономика: Компактный и удобный дизайн, который приятно носить в течение длительных тренировок. |
| **18** | **Организационные, производственные и финансовые параметры бизнеса\*** *Приводится видение основателя (-лей) стартапа в части выстраивания внутренних процессов организации бизнеса, включая партнерские возможности* | Для реализации нужны:1. спонсоры
2. программисты для разработки интерфейса и ПО
3. инженеры
4. маркетологи
5. специалисты по продажам
 |
| **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.)*  | Уникальные Технологии Дополненной Реальности (AR):"Fitness Glasses" обладают передовыми технологиями AR, предоставляя пользователям интенсивный и увлекательный опыт тренировок с визуализацией данных в реальном времени.Персонализированные Тренировки:Продукт использует алгоритмы машинного обучения для создания персонализированных тренировок, учитывая физическую подготовку, цели и предпочтения каждого пользователя. |
| **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* | - Технология Дополненной Реальности (AR):Разработка высокотехнологичной AR-технологии, способной взаимодействовать с окружающей средой и предоставлять пользователю визуализацию данных о тренировке.- Алгоритмы Машинного Обучения:Создание сложных алгоритмов машинного обучения для персонализации тренировок, адаптации к физической форме пользователя и предоставления индивидуальных рекомендаций.- Интеграция с Тренажерами:Разработка технологии, позволяющей полноценно взаимодействовать с различными тренажерами, включая синхронизацию данных и предоставление пользователю детализированной информации о тренировке.- Биометрические Датчики:Интеграция биометрических датчиков для мониторинга физиологических параметров, таких как пульс, уровень активности и другие, обеспечивая точные данные о здоровье и тренировочном состоянии.- Интерфейсы Управления и Взаимодействия:Разработка эффективных интерфейсов управления, включая жесты и голосовые команды, обеспечивающих удобство использования во время тренировок.- Оптимизированный Дизайн и Эргономика:Создание инновационного и эргономичного дизайна, который не только обеспечивает комфорт ношения, но и максимизирует взаимодействие с AR-контентом.- Беспроводные Технологии:Интеграция беспроводных технологий, таких как Bluetooth и Wi-Fi, для обеспечения связи с другими устройствами, сетевыми сервисами и облачными ресурсами.- Система Обновлений и Поддержки:Разработка системы обновлений программного обеспечения для внесения улучшений и добавления новых функций, а также предоставление надежной технической поддержки- Комплексный Анализ Данных:Создание системы анализа данных, позволяющей эффективно обрабатывать информацию о тренировках и предоставлять ценные отчеты и рекомендации пользователям. |
| **21** | **«Задел». Уровень готовности продукта TRL** *Необходимо указать максимально емко и кратко, насколько проработан стартап-проект по итогам прохождения акселерационной программы (организационные, кадровые, материальные и др.), позволяющие максимально эффективно развивать стартап дальше* | На данный момент определена идея, целевая аудитория, варианты продвижения проекта и этапы развития. |
| **22** | **Соответствие проекта научным и(или) научно-техническим приоритетам образовательной организации/региона заявителя/предприятия**\* | Проект удовлетворяет потребности людей,нуждающихся в универсальном помощнике для занятия спортом. |
| **23** | **Каналы продвижения будущего продукта\*** *Необходимо указать, какую маркетинговую стратегию планируется применять, привести кратко аргументы в пользу выбора тех или иных каналов продвижения*  | Онлайн-Маркетинг и Реклама:Создание веб-сайта с подробной информацией о продукте.Запуск рекламных кампаний в социальных сетях, таких как Instagram и Facebook.Проведение цифрового маркетинга с использованием контекстной рекламы и рекламы в поисковых системах.Сотрудничество с Онлайн-Тренажерными Платформами:Партнерство с онлайн-платформами для фитнеса, где пользователи могут взаимодействовать с "Fitness Glasses" в рамках виртуальных тренировок.Организация Мероприятий и Участие в Выставках:Участие в фитнес-мероприятиях, выставках и конференциях для презентации продукта и привлечения внимания индустрии.Взаимодействие с Фитнес-Центрами и Тренажерными Залами:Установка образцов продукта в фитнес-центрах для пробного использования и получения обратной связи от пользователей.Контент-Маркетинг:Создание видеоуроков, статей и другого контента, демонстрирующего функциональность "Fitness Glasses" и их преимущества.Партнерства с Инфлюенсерами:Сотрудничество с фитнес-блогерами, тренерами и знаменитостями в социальных сетях для продвижения продукта.Продажи через Онлайн-Платформы:Реализация продукта через онлайн-платформы для электронной коммерции, такие как Amazon или Etsy.Публичные Отзывы и Рейтинги:Активная работа над получением и публикацией положительных отзывов от пользователей для укрепления доверия к продукту.Разработка Партнерских Отношений:Партнерство с производителями тренажеров, спортивными брендами и фитнес-центрами для совместного продвижения продуктаЭлектронная Почта и Рассылки:Строительство базы данных подписчиков для электронной почты и регулярная рассылка информации о продукте, новостей и акций. |
| **24** | **Каналы сбыта будущего продукта\*** *Указать какие каналы сбыта планируется использовать для реализации продукта и дать краткое обоснование выбора* | Прямые Продажи через Онлайн-Магазин:Реализация продукта через собственный веб-сайт с возможностью прямой покупки для потребителей.Электронная Коммерция:Продажа через популярные онлайн-платформы электронной коммерции, такие как Amazon, eBay или другие специализированные площадки.Работа с Розничными Сетями:Партнерство с розничными сетями фитнес-оборудования, электроники или спортивной одежды для размещения продукта в их магазинах.Сотрудничество с Фитнес-Центрами:Предложение "Fitness Glasses" фитнес-центрам для продажи или аренды пользователям в рамках тренировок. |
|  | **Характеристика проблемы, на решение которой направлен стартап-проект** |
| **25** | **Описание проблемы\*** **Необходимо детально описать проблему, указанную в пункте 9**  | Проблема: Отсутствие максимально эффективного способа отслеживания и управления тренировками в тренажерных залах, затрудняющее достижение оптимальных результатов и снижающее мотивацию пользователей.Основные аспекты проблемы:Неэффективное Отслеживание Прогресса:Текущие методы отслеживания в тренажерных залах часто ограничиваются базовым учетом времени и используемого веса, не предоставляя подробной информации о прогрессе и результативности упражнений.Отсутствие Персонализации:Большинство тренировочных программ и тренировочных режимов не учитывают индивидуальные особенности пользователя, такие как уровень физической подготовки, цели тренировок и предпочтения.Недостаточное Взаимодействие с Тренажерами:Существующие тренажеры не предоставляют пользователям достаточного взаимодействия и обратной связи, что снижает мотивацию и интерес к занятиям.Неоптимальное Использование Времени:Пользователи тратят дополнительное время на ручной ввод данных, просмотр статистики и настройку тренажеров, что снижает эффективность тренировочного процесса.Ограниченные Возможности Мониторинга Физиологических Показателей:Отсутствие встроенных сенсоров и систем мониторинга физиологических параметров ограничивает возможности оценки состояния здоровья и адаптации тренировок. |
| **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*  | Продукт предоставляет инновационные решения для повышения эффективности тренировок, персонализации подхода к занятиям и улучшения пользовательского опыта. |
| **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)* | Целевым держателем проблемы являются фитнес-энтузиасты, регулярно посещающие тренажерные залы, сталкивающиеся с ограничениями в отслеживании и оптимизации своих тренировок. Это могут быть люди всех возрастов и уровней физической подготовки, стремящиеся к максимальному эффекту от своих тренировок.В поисках решения проблемы держатель идёт в интернет, где видит размещенную рекламу. |
| **28** | **Каким способом будет решена проблема\*** *Необходимо описать детально, как именно ваши товары и услуги помогут потребителям справляться с проблемой*  | Проблема будет решена с использованием продукта "Fitness Glasses" посредством интеграции передовых технологий и функциональных возможностей, спроектированных для оптимизации процесса тренировок и обеспечения максимальной мотивации пользователей. |
| **29** | **Оценка потенциала «рынка» и рентабельности бизнеса\*** *Необходимо привести краткое обоснование сегмента и доли рынка, потенциальные возможности для масштабирования бизнеса, а также детально раскрыть информацию, указанную в пункте 7.* | Объем мирового рынка SportsTech оценивается примерно в $9 млрд. К 2024 г. ожидается его рост более чем в 3,5 раза. 37% всех инвестиций уходит на решения для спортсменов, из них 18% на носимые устройства. “Fitness Glasses” – комплексный проект, не имеющий аналогов на рынке, что позволяет призвать большую часть инвестиций. |

**ПЛАН ДАЛЬНЕЙШЕГО РАЗВИТИЯ СТАРТАП-ПРОЕКТА**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | срок | задача | Ответственный |
| 1 | 6 месяцев | поиск инвесторов, получение средств на развитие проекта |  |
| 2 | 3 месяца | поиск команды программистов, инженеров, маркетологов, специалистов по продажам |  |
| 3 | 12 месяцев | создание прототипа устройства, тестирование всех функций и доработка окончательной версии |  |
| 4 | бессрочно | рекламная компания, привлечениеклиентов и активное развития производства |  |