**ПАСПОРТ СТАРТАП-ПРОЕКТА**

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_*(ссылка на проект)*  \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_*(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\*** | SportSync |
| 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* |
| 5 | **Сквозные технологии** | *"Новые производственные технологии TechNet"* |
|  | **ИНФОРМАЦИЯ О ЛИДЕРЕ И УЧАСТНИКАХ СТАРТАП-ПРОЕКТА** | |
| 6 | **Лидер стартап-проекта\*** | - Unti ID  - Leader ID  - ФИО  - телефон  - почта |
| 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 |  | 5639478 | Гончаренко М.С. | Генеральный директор | 8(916)-783-18-17 |  |  | | 2 |  | 5636616 | Столяров Е.В. | Директор службы безопасности | 8(909)-947-23-29 |  |  | | 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* | SportSync — это инновационная платформа, социальная сеть для создания уникального опыта тренировок и соревнований. |
|  | **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* | - Умный фитнес-трекер:  Устройство для отслеживания физической активности, включая пульс, шаги, расход калорий и другие параметры тренировок.  Связь с мобильным приложением SportSync для передачи данных.  - Мобильное приложение SportSync:  Платформа для синхронизации данных с умными трекерами.  Выбор виртуальных тренировок и программ. Возможность участия в виртуальных соревнованиях и создания собственных тренировок.  - Виртуальная Реальность (VR):  Интегрированный элемент позволяет пользователям погружаться в виртуальные тренировочные сценарии. Разработанные тренировки в различных виртуальных локациях.  - Социальные функции:  Интеграция с социальными сетями для обмена результатами, создания сообщества и вызова друзей на соревнования.  Возможность создания персональных тренировок и деления ими с другими участниками.  - Сервис виртуальных соревнований:  Организация и проведение виртуальных соревнований среди участников.  Рейтинги и призы для победителей. |
| 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* | - Активные фитнес-энтузиасты:  Проблема: Ограниченный выбор тренировочных программ, монотонность тренировок.  - Новички в фитнесе:  Проблема: Недостаток мотивации, трудности в создании эффективных тренировочных программ.  - Тренеры и инструкторы:  Проблема: Ограниченные возможности виртуального взаимодействия с клиентами.  - Спортсмены и любители соревнований:  Проблема: Ограниченные возможности для сравнения своих результатов с результатами других.  - Занятые люди:  Проблема: Недостаток времени для походов в фитнес-центры или участия в групповых тренировках. |
| 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.)* | - Активные фитнес-энтузиасты: Люди, которые регулярно занимаются спортом и фитнесом, ищут разнообразие в тренировках, новые вызовы и возможность измерить свой прогресс.  - Новички в фитнесе: Люди, только начинающие свой путь в фитнесе, которым нужна поддержка, мотивация и простой доступ к эффективным тренировкам.  - Спортсмены и любители соревнований: Те, кто любит соревноваться, измерять свои достижения и сравнивать их с результатами других, даже если они занимаются физической активностью самостоятельно.  - Занятые профессионалы: Люди с ограниченным временем, которые предпочитают гибкий график тренировок и возможность заниматься в любом месте.  - Тренеры и инструкторы: Профессионалы в области фитнеса, которые ищут инструменты для создания персонализированных тренировок, виртуального взаимодействия с клиентами и расширения своего онлайн-присутствия.  - Компании для корпоративного фитнеса: Компании, стремящиеся поддерживать здоровый образ жизни своих сотрудников, предоставляя им инновационные инструменты для фитнеса и мотивации.  - Бренды спортивной одежды и обуви: Партнеры, которые заинтересованы в сотрудничестве для создания брендированных коллекций или продажи своих товаров через платформу SportSync. |
| 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* | - Умный фитнес-трекер:  Возможно использование существующих технологий для отслеживания физической активности, таких как акселерометры, гироскопы и датчики сердечного ритма.  Могут быть интегрированы разработки в области биометрии для более точного отслеживания параметров здоровья.  - Виртуальная Реальность (VR):  Использование существующих VR-технологий для создания реалистичных тренировочных сценариев и виртуальных локаций.  Разработка специальных тренировочных программ и сценариев для VR с использованием методов исследования в области физиологии и психологии тренировок.  - Мобильное приложение SportSync:  Разработка мобильного приложения с использованием современных технологий программирования и дизайна интерфейса.  Интеграция с умными трекерами и VR-устройствами.  - Система социальных сетей:  Использование технологий облачных вычислений для обеспечения хранения и обмена данными между пользователями.  Интеграция с API социальных сетей для обмена информацией и взаимодействия с другими пользователями.  - Сервис виртуальных соревнований:  Разработка алгоритмов сравнения результатов участников в виртуальных соревнованиях.  Использование существующих платформ для организации онлайн-мероприятий и соревнований.  - Безопасность и конфиденциальность данных:  Применение современных методов шифрования и защиты данных для обеспечения конфиденциальности пользовательской 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.* | Бизнес-модель SportSync может включать в себя несколько источников дохода. Вот предполагаемая бизнес-модель:  - Продажа умных трекеров и VR-оборудования:  SportSync может предлагать свои собственные умные трекеры и VR-устройства через собственный онлайн-магазин.  - Модель подписки:  Введение системы подписки для пользователей, предоставляющей доступ к расширенным тренировочным программам, уникальным виртуальным сценариям и дополнительным функциям.  Различные уровни подписки с разными возможностями и привилегиями.  - Продажа контента:  Предложение дополнительных тренировочных программ, виртуальных локаций и сценариев как отдельных товаров или в рамках модели подписки.  - Партнерство с брендами:  Сотрудничество с производителями спортивной одежды и обуви для создания совместных брендированных коллекций или специальных версий устройств.  - Организация соревнований и ивентов:  Взимание платы за участие в организованных SportSync виртуальных соревнованиях и специальных мероприятиях.  - Рекламные партнерства:  Привлечение рекламодателей и спонсоров для размещения рекламы в приложении, на виртуальных тренировках и в рамках виртуальных соревнований.  - Корпоративные программы здоровья:  Предложение корпоративным клиентам пакетов для поддержки здоровья сотрудников, включающих в себя умные трекеры, программы фитнеса и корпоративные виртуальные соревнования. |
| 14 | **Основные конкуренты\***  *Кратко указываются основные конкуренты (не менее 5)* | На рынке существует несколько компаний и продуктов, которые могут быть рассмотрены как потенциальные конкуренты для SportSync. Конечно, конкретные конкуренты могут зависеть от уникальности и инновационности самого продукта. Вот несколько общих категорий конкурентов:  - Умные трекеры и фитнес-приложения:  Fitbit, Apple Watch, Garmin и другие умные трекеры предоставляют данные о физической активности и здоровье.  Популярные приложения, такие как MyFitnessPal и Nike Training Club, также предлагают широкий выбор тренировок и могут стать конкурентами в сфере виртуальных тренировок.  - Платформы виртуальной реальности для фитнеса:  Платформы, такие как Oculus Fitness и Supernatural, предоставляют виртуальные тренировки с использованием VR-технологий.  - Специализированные виртуальные тренировки: Платформы, специализирующиеся на виртуальных тренировках, такие как Peloton, Echelon и Mirror, предлагают конкуренцию в области инновационных тренировочных сценариев.  - Спортивные социальные сети и приложения:  Strava и MapMyFitness предоставляют платформы для отслеживания физической активности и социального взаимодействия вокруг спорта.  - Инновационные технологии фитнеса:  Компании, такие как WHOOP, которые предлагают продвинутые аналитические данные о физической активности и восстановлении.  - Корпоративные программы здоровья: Предприятия, предоставляющие комплексные решения для корпоративного фитнеса и здоровья, такие как Virgin Pulse и Fitbit Health Solutions.  SportSync будет конкурировать, предоставляя интегрированное решение, объединяющее умные трекеры, виртуальную реальность и социальные элементы, что может отличать его на рынке, если продукт будет уникален и предложит выдающийся опыт тренировок и социального взаимодействия. |
| 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* | SportSync - это инновационное фитнес-решение, объединяющее умные трекеры, виртуальную реальность и социальное взаимодействие, чтобы преобразовать ваш опыт тренировок:  - Разнообразие виртуальных тренировок: Имейте доступ к широкому выбору виртуальных тренировочных сценариев, включая бег, велосипед, гимнастику и другие, чтобы сделать ваши тренировки более увлекательными и эффективными.  - Социальное взаимодействие: Создавайте и присоединяйтесь к сообществу активных фитнес-энтузиастов, участвуйте в виртуальных соревнованиях, делитесь своими достижениями и мотивируйте других.  - Персонализированный подход: Получайте персонализированные тренировочные программы, основанные на ваших целях и показателях здоровья, что позволит вам достичь максимальных результатов.  - Умные трекеры высокой точности: Используйте наши умные трекеры для детального отслеживания ваших показателей физической активности, обеспечивая точные данные для анализа и улучшения вашей тренировочной программы.  - Гибкость и доступность: Тренируйтесь в любом месте и в любое время, выбирайте тренировки виртуально, подстраиваясь под свой график и предпочтения.  - Развитие социальных сетей: С каждым годом растет количество пользователей в социальных сетях  SportSync - это не просто фитнес-платформа, это новое измерение активного образа жизни, где инновации в технологиях и социальном взаимодействии вдохновляют вас на новые спортивные достижения. |
| 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 SportSync обеспечивается несколькими конкурентными преимуществами и стратегиями, которые обеспечивают долгосрочную эффективность:  - Интегрированный подход:  Уникальное сочетание умных трекеров, виртуальной реальности и социальных элементов создает интегрированное и всеобъемлющее решение, которое отличается от многих существующих продуктов на рынке.  - Разнообразие виртуальных тренировок:  Уделяя внимание разнообразию виртуальных тренировочных сценариев, SportSync предлагает пользовательский опыт, который может привлечь широкий спектр аудитории, от новичков до опытных спортсменов.  - Социальное взаимодействие:  Создание активного фитнес-сообщества с поддержкой социального взаимодействия способствует удержанию пользователей и созданию положительного опыта использования продукта.  - Персонализация тренировок:  Предоставление персонализированных тренировочных программ, основанных на данных пользователя, повышает эффективность тренировок и уровень удовлетворенности клиентов.  - Инновационные технологии:  Использование передовых технологий в области умных трекеров и виртуальной реальности обеспечивает привлекательность продукта и поддерживает техническое конкурентное преимущество.  - Партнерства с брендами и спортивными звездами:  Сотрудничество с известными брендами спортивной одежды, обуви или звездами спорта может укрепить имидж SportSync и привлечь дополнительных пользователей.  - Корпоративные программы здоровья:  Предоставление комплексных решений для корпоративного сектора позволяет расширить аудиторию и создать устойчивые источники дохода.  - Фокус на здоровье и мотивации:  Ориентация на здоровый образ жизни, мотивация и достижение целей фитнеса делают SportSync более привлекательным для тех, кто стремится к улучшению своего физического состояния.  Эти конкурентные преимущества, совместно с инновационным подходом и стратегией развития бизнеса, способствуют устойчивости и успешному позиционированию SportSync на рынке фитнес-технологий. |
|  | **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* | Основные технические параметры SportSync:   * Социальные функции: Интеграция с соцсетями: Простая и надежная интеграция с популярными социальными сетями. Онлайн-сообщество: Возможность создания профилей, обмена результатами и вызова на соревнования. * Сервис виртуальных соревнований: Организация соревнований: Инструменты для создания и проведения виртуальных турниров. Рейтинги и призы: Система мотивации для участников с возможностью выигрывать призы.   Обоснование соответствия идеи тематическому направлению (лоту):   * Инновационность: Использование умных трекеров, VR и социальных функций создает инновационный и уникальный продукт, сочетающий в себе передовые технологии. * Фитнес и Здоровый Образ Жизни: SportSync направлен на стимулирование активного образа жизни, предоставляя пользователю гибкие и интересные варианты для тренировок. * Социальные Возможности: Интеграция с социальными сетями и создание виртуального сообщества спортсменов поддерживает общение и мотивацию пользователей. * Эффективность тренировок: Персонализированные тренировки и возможность участвовать в виртуальных соревнованиях повышают эффективность фитнес-процесса. * Гибкость и Доступность: Возможность тренироваться в любом месте и в любое время делает SportSync доступным для занятых людей, соответствуя современным требованиям.   Общий подход к объединению технологий, социальных элементов и фитнеса делает SportSync соответствующим и востребованным продуктом в рамках тематического направления. |
| 18 | **Организационные, производственные и финансовые параметры бизнеса**\*  *Приводится видение основателя (-лей) стартапа в части выстраивания внутренних процессов организации бизнеса, включая партнерские возможности* | Расходы:  Разработка и Техническая Инфраструктура: Затраты на разработку и обслуживание программного обеспечения для синхронизации данных, технической инфраструктуры и облачных решений.  (5 млн. руб. в год на зарплату разработчиков, оборудование и обслуживание серверов)  Маркетинг и Реклама: Расходы на рекламные кампании, маркетинговые мероприятия и продвижение продукта для привлечения пользователей и клиентов.  (2 млн. руб. в год)  Кадровые Расходы: Затраты на оплату труда разработчиков, маркетологов, менеджеров проекта и других специалистов, необходимых для функционирования бизнеса.  10 млн. руб. в год)  Обслуживание Пользователей: Расходы на поддержку пользователей, включая техническую поддержку, обновления и улучшения на основе обратной связи.  (2 млн. руб. в год на техническую поддержку)  Партнерские Соглашения: Затраты на установление и поддержание партнерских отношений с организациями, предоставляющими данные о спортивных мероприятиях.  1 млн. руб. в год на установление и поддержание партнерских отношений)  Доходы:  Подписки и Лицензии: Доходы от пользователей, подписывающихся на платные планы или покупающих лицензии для использования sportsync.  (500 руб. – 2 тыс. руб. с человека в месяц, в зависимости от выбранной подписки  Рекламные Партнерства: Доходы от рекламных соглашений с компаниями, интересующимися размещением своей рекламы в приложении.  200 тыс. руб. в мес. С каждого рекламного партнера)  Партнерские Соглашения и Интеграции: Доходы от партнерских соглашений с организациями, интегрирующими sportsync в свои платформы или продукты.  (1 млн. руб. в год)  Расширение Функциональности: Доходы от предоставления дополнительных возможностей или премиум-сервисов, которые пользователи могут приобрести внутри приложения.  (500 руб. – 5 тыс. руб. с челове4ка в месяц) |
| 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.)* | SportSync обладает рядом конкурентных преимуществ, которые выделяют его на рынке фитнес-технологий:   * Интеграция Технологий:   SportSync объединяет умные трекеры, виртуальную реальность и социальные функции, что предоставляет пользователю полноценный и разнообразный опыт тренировок.   * Персонализация:   Персонализированные тренировки, адаптированные к уровню физической активности и целям пользователя, обеспечивают эффективное и индивидуальное занятие спортом.   * Социальная Интеграция:   Возможность общения, создания сообщества и участия в виртуальных соревнованиях поднимают социальный аспект тренировок на новый уровень.   * Уникальные Виртуальные Сценарии:   SportSync предлагает разнообразные и качественные виртуальные тренировочные сценарии, созданные с использованием VR-технологий, что делает опыт тренировок увлекательным и мотивирующим.   * Гибкость и Доступность:   Возможность тренироваться в любом месте и в любое время, а также использование современных технологий, делают SportSync привлекательным для занятых людей.   * Сотрудничество с Брендами:   Возможность создания брендированных коллекций с партнерами из мира спортивной одежды и обуви усиливает привлекательность продукта.   * Поддержка от Тренеров:   SportSync предоставляет инструменты для тренеров создавать персонализированные тренировки и поддерживать своих клиентов в виртуальной среде.   * Эффективная Модель Подписки:   Модель подписки предоставляет пользователям дополнительные преимущества, создавая источник стабильных доходов для компании.   * Аналитика и Статистика:   Предоставление пользовательской аналитики и статистики позволяет отслеживать прогресс и мотивирует к достижению новых результатов.  Эти конкурентные преимущества делают SportSync привлекательным для широкого круга пользователей и обеспечивают его устойчивое положение на рынке фитнес-технологий. |
| 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* | - Умный фитнес-трекер:  Возможно использование существующих технологий для отслеживания физической активности, таких как акселерометры, гироскопы и датчики сердечного ритма.  Могут быть интегрированы разработки в области биометрии для более точного отслеживания параметров здоровья.  - Виртуальная Реальность (VR):  Использование существующих VR-технологий для создания реалистичных тренировочных сценариев и виртуальных локаций.  Разработка специальных тренировочных программ и сценариев для VR с использованием методов исследования в области физиологии и психологии тренировок.  - Мобильное приложение SportSync:  Разработка мобильного приложения с использованием современных технологий программирования и дизайна интерфейса.  Интеграция с умными трекерами и VR-устройствами.  - Система социальных сетей:  Использование технологий облачных вычислений для обеспечения хранения и обмена данными между пользователями.  Интеграция с API социальных сетей для обмена информацией и взаимодействия с другими пользователями.  - Сервис виртуальных соревнований:  Разработка алгоритмов сравнения результатов участников в виртуальных соревнованиях.  Использование существующих платформ для организации онлайн-мероприятий и соревнований.  - Безопасность и конфиденциальность данных:  Применение современных методов шифрования и защиты данных для обеспечения конфиденциальности пользовательской информации. |
| 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* | Проведен опрос, на основе которого была проверена и утверждена надобность проект обществу.  Общая Информация:  Ваш возраст:  18-24 38%  25-34 42%  35-44 10%  45-54 7%  55+ 3%  Ваш пол:  Мужской 58%  Женский 41%  Другой 1%  Опыт Использования Спортивных Приложений:  Имеете ли вы опыт использования спортивных приложений?  Да, регулярно 46%  Да, иногда 36%  Нет 18%  Хотите ли вы делиться своими результатами в приложении?  Да, регулярно 33%  Да, иногда 56%  Нет 11%  Хотите ли вы следить за прогрессом других людей?  Да, регулярно 36%  Да, иногда 54%  Нет 10%  Если "Sportsync" предложит платные функции, насколько вы готовы использовать платные услуги?  Абсолютно готов 29%  Возможно, готов 44%  Нет, не готов 27% |
| 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» (Подпункт 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* | Для успешного продвижения продукта SportSync можно использовать разнообразные каналы маркетинга и продаж. Важно создать комплексную стратегию, учитывающую особенности целевой аудитории и индустрии фитнеса. Вот несколько потенциальных каналов продвижения:   * Онлайн-Маркетинг:   Социальные сети: Активное участие в социальных сетях (Телеграмм, Вконтакте, Instagram\*) (\**Запрещенная в РФ организация*) для создания сообщества, публикации контента, рекламы и взаимодействия с пользователями.  Контент-Маркетинг: Создание блога или видеоблога с полезными статьями, видеоинструкциями и рекомендациями по фитнесу и использованию SportSync.  Интернет-реклама: Запуск таргетированной рекламы через платформы, такие как Google, Яндекс, с учетом интересов целевой аудитории.   * Партнерства и Кооперации:   Спортивные клубы и фитнес-центры: Установление партнерских отношений с фитнес-центрами для продажи продукта, организации совместных мероприятий и предоставления скидок для их посетителей.  Бренды спортивной одежды: Партнерство с брендами спортивной одежды для создания совместных коллекций или предоставления скидок на продукт при покупке их товаров.   * Мероприятия и Виртуальные Демонстрации:   Онлайн-трансляции и вебинары: Организация онлайн-мероприятий и вебинаров для демонстрации возможностей SportSync, обучения использованию и ответов на вопросы пользователей.  Участие в выставках и событиях: Презентация продукта на выставках и мероприятиях в сфере фитнеса и технологий.   * Прямые Продажи и Онлайн-Магазин:   Онлайн-магазин: Создание удобного и информативного веб-сайта с возможностью онлайн-покупки и подробными описаниями продукта.  Прямые продажи: Работа с агентами и представителями для продажи SportSync напрямую потребителям.   * Пиар и Обзоры:   Отзывы и обзоры: Запуск кампаний сбора отзывов и организация обзоров от влиятельных блогеров в сфере фитнеса и технологий.  Пресс-релизы: Регулярное выпуск пресс-релизов для информирования СМИ о новостях, обновлениях и достижениях.   * Поддержка Сообщества:   Онлайн-форумы и чаты: Создание официальных форумов и чатов для общения пользователей, поддержки и обмена опытом.  Программа "Приведи друга": Внедрение программы поощрения пользователей за привлечение новых клиентов.  Сочетание этих каналов поможет создать комплексный и эффективный маркетинговый микс для продвижения SportSync. |
| 24 | **Каналы сбыта будущего продукта\***  *Указать какие каналы сбыта планируется использовать для реализации продукта и дать кратко обоснование выбора* | Для успешной реализации продукта SportSync рассмотрим различные каналы сбыта, которые могут быть использованы для распространения продукта на рынке:   * Онлайн-Продажи:   Официальный веб-сайт: Создание удобного и информативного сайта с онлайн-магазином для прямых продаж конечным пользователям.  Электронные платформы: Продажа через популярные электронные платформы, такие как Amazon, eBay или другие специализированные торговые площадки.   * Фитнес-Центры и Спортивные Клубы:   Партнерство с фитнес-центрами: Предложение продукта SportSync для продажи внутри фитнес-центров и клубов как дополнительного оборудования для клиентов.   * Розничные Торговые Сети:   Сотрудничество с розничными сетями: Договоры о сотрудничестве с розничными сетями спортивных товаров и электроники для распространения продукта.   * Брендированные Магазины:   Открытие брендированных магазинов: Создание собственных магазинов или уголков с продукцией SportSync в торговых центрах.   * Прямые Продажи и Агенты:   Прямые продажи: Формирование команды продаж для работы напрямую с потребителями.  Агентская сеть: Установление партнерских отношений с агентами и представителями для продажи продукта в различных регионах.   * Корпоративные Партнерства:   Сотрудничество с корпоративными заказчиками: Предложение продукта в рамках корпоративных программ по улучшению здоровья сотрудников.   * Партнерства с Брендами:   Совместные продажи с брендами спортивной одежды: Сотрудничество с брендами для создания совместных предложений или продажи продукта SportSync в их магазинах.   * Инновационные Магазины и Концепции:   Участие в инновационных магазинах: Предложение продукта для продажи в магазинах, ориентированных на инновационные и технологические продукты.   * Организации по Фитнесу и Здоровью:   Сотрудничество с организациями по фитнесу: Продажа продукта SportSync в организациях, проводящих занятия фитнесом и здоровьем.   * Каналы Регионального Дистрибьютора:   Сотрудничество с региональными дистрибьюторами: Установление партнерства с компаниями, специализирующимися на дистрибуции товаров в определенных регионах.  Выбор оптимальных каналов сбыта зависит от целевой аудитории, бизнес-модели и стратегии продвижения продукта SportSync. |
|  | **Характеристика проблемы,**  **на решение которой направлен стартап-проект** | |
| 25 | **Описание проблемы\***  *Необходимо детально описать проблему, указанную в пункте 9* | - Активные фитнес-энтузиасты:  Проблема: Ограниченный выбор тренировочных программ, монотонность тренировок.  Решение: SportSync предоставляет доступ к разнообразным виртуальным тренировочным сценариям, позволяя пользователям выбирать тренировки в различных локациях и участвовать в виртуальных соревнованиях.  - Новички в фитнесе:  Проблема: Недостаток мотивации, трудности в создании эффективных тренировочных программ.  Решение: SportSync предоставляет персонализированные тренировки, поддерживает новичков и предоставляет социальные возможности для обмена опытом.  - Тренеры и инструкторы:  Проблема: Ограниченные возможности виртуального взаимодействия с клиентами.  Решение: SportSync предоставляет возможность тренерам создавать и предлагать персонализированные тренировки, а также взаимодействовать с клиентами виртуально.  - Спортсмены и любители соревнований:  Проблема: Ограниченные возможности для сравнения своих результатов с результатами других.  Решение: SportSync организует виртуальные соревнования, предоставляя уникальную возможность соперничать с другими участниками и стремиться к лучшим результатам.  - Занятые люди:  Проблема: Недостаток времени для походов в фитнес-центры или участия в групповых тренировках.  Решение: SportSync предоставляет возможность тренироваться в любом месте и в любое время, интегрируя фитнес в занятый образ жизни. |
| 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* | - Активные фитнес-энтузиасты:  Решение: SportSync предоставляет доступ к разнообразным виртуальным тренировочным сценариям, позволяя пользователям выбирать тренировки в различных локациях и участвовать в виртуальных соревнованиях.  - Новички в фитнесе:  Решение: SportSync предоставляет персонализированные тренировки, поддерживает новичков и предоставляет социальные возможности для обмена опытом.  - Тренеры и инструкторы:  Решение: SportSync предоставляет возможность тренерам создавать и предлагать персонализированные тренировки, а также взаимодействовать с клиентами виртуально.  - Спортсмены и любители соревнований:  Решение: SportSync организует виртуальные соревнования, предоставляя уникальную возможность соперничать с другими участниками и стремиться к лучшим результатам.  - Занятые люди:  Решение: SportSync предоставляет возможность тренироваться в любом месте и в любое время, интегрируя фитнес в занятый образ жизни. |
| 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)* | Держатель проблемы:  Люди, которые интересуются фитнесом, спортом, здоровым образом жизни, но не имеют достаточно времени для обработки информации. |
| 28 | **Каким способом будет решена проблема\***  *Необходимо описать детально, как именно ваши товары и услуги помогут потребителям справляться с проблемой* | Решение проблемы с использованием продукции:  SportSync предоставляет Анне уникальное решение, сочетающее в себе технологии виртуальной реальности, умных трекеров и социальные элементы:  - Гибкость тренировок:  Анна может выбирать тренировки виртуально, подстраиваясь под свой график, что позволяет ей тренироваться в любое удобное время, даже дома.  - Разнообразие виртуальных тренировок:  SportSync предлагает разнообразие виртуальных сценариев, от бега по красивым местам до увлекательных соревнований, избегая монотонности и поддерживая интерес Анны.  - Социальное взаимодействие:  Через платформу SportSync, Анна может подключаться с друзьями или другими участниками, участвовать в виртуальных соревнованиях и обмениваться опытом, что придает ей дополнительную социальную поддержку.  - Персонализированные тренировки:  SportSync предоставляет Анне персонализированные тренировочные программы, учитывая ее цели, уровень физической активности и предпочтения.  Таким образом, SportSync не только решает конкретные проблемы Анны, но также предоставляет ей инновационный и мотивирующий опыт тренировок, который укладывается в ее ограниченный график и соответствует ее потребностям и мотивациям. |
| 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.* | Статистика по Социальным Сетям:  Общее Число Пользователей: Популярные социальные сети, такие как Телеграмм, Instagram\*) (\**Запрещенная в РФ организация*), Вконтакте, имеют миллиарды активных пользователей по всему миру. Рост  Пользовательской Базы: Социальные сети продолжают демонстрировать рост в числе пользователей, особенно в странах с развитой интернет-инфраструктурой и доступом.  Рост Людей, Увлекающихся Спортом:  Популярность Спорта: Спорт остается одним из самых популярных хобби и форм активного отдыха, привлекая миллионы людей по всему миру. Спортивные  Сообщества в Соцсетях: На социальных сетях активно развиваются спортивные сообщества, объединяя фанатов, спортсменов и энтузиастов.  Рост Числа Интернет-Пользователей:  Общее Число Интернет-Пользователей: Число интернет-пользователей по всему миру постоянно растет. В 2022 году оно превысило 4 миллиарда.  Распространение Интернета по Регионам: Развивающиеся регионы продолжают демонстрировать увеличение числа интернет-пользователей, что расширяет потенциальную аудиторию онлайн-сервисов. |

**ПЛАН ДАЛЬНЕЙШЕГО РАЗВИТИЯ СТАРТАП-ПРОЕКТА**

|  |
| --- |
| Дальнейшее развитие стартап-проекта SportSync может быть организовано в несколько этапов, включая улучшение продукта, расширение аудитории, развитие партнерских отношений и масштабирование бизнеса. Вот возможный план развития:  Этап 1:   1. Оценка перспектив проекта  * Сбор данных о надобности проекта  1. Тестирование проекта  * Закрытое тестирование, с ограниченным количеством людей  1. Запуск  * Интеграция приложение в интернет-пространство   Этап 1: Усовершенствование продукта   1. Обратная связь пользователей:  * Сбор обратной связи от пользователей для выявления недостатков и возможных улучшений.  1. Технологические инновации:  * Внедрение новых технологий в области виртуальной реальности, умных трекеров и аналитики для повышения качества предоставляемого опыта.  1. Добавление нового контента:  * Разработка и добавление разнообразных виртуальных тренировочных программ и сценариев.   Этап 2: Расширение аудитории   1. Маркетинговые кампании:  * Запуск целевых маркетинговых кампаний для привлечения новых пользователей.  1. Географическое расширение:  * Расширение доступности SportSync на новые рынки и страны.  1. Сотрудничество с тренерами и звездами спорта:  * Партнерство с известными тренерами и спортивными личностями для продвижения продукта и создания эксклюзивных тренировок.   Этап 3: Развитие партнерских отношений   1. Сотрудничество с брендами:  * Развитие партнерских отношений с производителями спортивной одежды и обуви для создания совместных брендированных коллекций.  1. Партнерства с фитнес-центрами:  * Сотрудничество с фитнес-центрами для интеграции SportSync в их тренировочные программы.  1. Корпоративные программы здоровья:  * Предложение расширенных корпоративных программ здоровья для предприятий и организаций.   Этап 4: Масштабирование бизнеса   1. Технологическое масштабирование:  * Развитие инфраструктуры и технологических решений для обеспечения масштабируемости продукта с увеличением числа пользователей.  1. Глобальное масштабирование:  * Расширение на мировые рынки и установление партнерских отношений с международными партнерами.  1. Исследование новых рынков:  * Исследование и внедрение новых рынков, таких как виртуальный фитнес для детей или старшего поколения.  1. Инновации в продукте:  * Продолжение инноваций в продукте для поддержания конкурентоспособности.   Этап 5: Инвестиции и развитие   1. Привлечение инвестиций:  * Поиски инвестиций для финансирования дальнейшего развития, масштабирования и маркетинговых инициатив.  1. Исследование новых технологий:  * Оценка и внедрение новых технологий, которые могут улучшить продукт и опыт пользователей.  1. Командное развитие:  * Расширение команды для обеспечения эффективной работы на новых рынках и с увеличением объема бизнеса.   Этот план развития представляет собой общий контур того, как SportSync может эволюционировать от стартапа к устойчивому и масштабируемому бизнесу. Конечно, каждый из этих этапов требует детального анализа и стратегического планирования. |