**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 сетяхSportSync - 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 подпискиРекламные 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. |