**ПАСПОРТ СТАРТАП-ПРОЕКТА**

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_*(ссылка на проект)*  10.12.2023 *(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 | ТехноДрайв |
| Дата заключения и номер Договора |  |

|  |  |
| --- | --- |
|  | **КРАТКАЯ ИНФОРМАЦИЯ О СТАРТАП-ПРОЕКТЕ** |
| 1 | **Название стартап-проекта\*** | Фитнес-приложение  |
| 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 U1167633- Leader ID L4028974- ФИО Кудрявцева Елизавета - телефон- почта elizavetaqpg@yandex.ru |
| 7 | **Команда стартап-проекта** **(участники стартап-проекта, которые работают в рамках акселерационной программы)**

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| № | Unti ID | Leader ID | ФИО | Роль в проекте | Телефон, почта | Должность (при наличии) | Опыт и квалификация (краткое описание) |
| 1 | U1167633 | L4028974 | Кудрявцева Елизавета | Руководитель проекта, бухгалтер  | elizavetaqpg@yandex.ru |  | Бакалавриат  |
| 2 | U1172091 | L3370767 | Неплюхина Снежана | HR-специалист | nplhn\_sneg@mail.ru |  | Бакалавриат  |
| 3 | U733832 | L2685254 | Енгибарян Диана | Маркетолог | diana.engibaryan16@gmail.com |  | Бакалавриат |
|  |  |  |  |  |  |  |  |

 |
|  | **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* | **Цель проекта:** разработка мобильного приложения «Everyday Workouts”. Мобильное приложение «Everyday Workouts» обеспечивает работу с подсознанием и будет включать в себя занятия по медитациям (групповые и личные), йога, занятия с личным тренером: онлайн и оффлайн в залах партнеров, коллаборации в формате подкастов и прямых эфиров с приглашенными спикерами.**Задачи проекта:** помочь каждому пользователю достичь своего результата в сфере здоровья, красоты, переосмысление привычного представления о фитнес-клубе, нанять специалистов, оценить масштаб проекта, составление сметы по разделам приложения, формирование команды, распределение задач и назначение ответственных лиц**Главная идея проекта** - переосмысление привычного представления о фитнес-клубе. Помимо идеально подобранных программ, мы работаем с ментальным здоровьем: внутренними установками. Ожидаемые результаты: масштабирование, окупаемость в течение двух лет, коллаборации, выход на мировой рынок.Потенциальный потребительский сегмент: Средний сегмент : люди, в возрасте от 14-60 лет.  |
|  | **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* | В мобильном приложение будут встроены платные курсы по разным видам тренировок и будут продаваться пользователям, которые скачают наше приложение, заинтересовавшись нашими занятиями.  |
| 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* | Люди, испытывающие проблемы с весом, с внутренними установками и блоками, у которых нет возможности набрать мышечную массу и регулярно заниматься спортом.  |
| 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.)* | Потенциальные потребители: Физические лица в возрасте от 14-60 лет, имеющие мобильное приложение и выход в интернет. Люди, заботящие о своем ментальном и физическом здоровьем.  |
| 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* | Языки программирования: 1. Kotlin для платформы Android2. Современные языки программирования Swift и JavaScript для платформы iOS.Дизайн мобильного приложения будет разрабатывается на конструкторе Figma с использованием UI-компонентов.Онлайн-чаты, push-уведомления и другие интерактивные элементы будут программироваться на сокетах (программный интерфейс). |
| 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.*  | Приложение будет разработано с помощью собственных денежных вложений, но с привлеченным в команду программистом. **Основная статья затрат** - разработка приложения программистом, а после запуска приложения - оплата труда наших специалистов. Доход будет поступать за счет **платной подписки на курсы**, которая будет встроена в приложение. **Каналы продвижения:** ВК, YouTube, Instagram. Создание приложения со всеми функциональными требованиями обойдется в размере 180 тыс. рублей. На продвижение приложения будет рассчитано около 2 млн рублей. **Общая сумма затрат для реализации проекта** с учетом зарплат наших специалистов (268 800 руб.) составит 2 448 800 рублей. Благодаря большому количеству привлеченных пользователей в приложение, проект **окупится через 8 месяцев.**  |
| 14 | **Основные конкуренты\****Кратко указываются основные конкуренты (не менее 5)* | **Приложения-конкуренты:**1.The Johnson & Johnson Official 7 Minute Workout2.8fit Упражнения и питание3.Aaptiv4.Peloton: Fitness & Workouts5.Nike Training Club — тренировки и фитнес планы |
| 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* | **Приложение, которое предусматривает такие опции, как:**1. Короткие видеоролики с тренером, показывающий движение
2. Чат, в котором участники могут задать свои вопросы в реальном времени.
3. Раздел с подкастами, где пользователи могут слушать речь приглашенных спикеров, узнать их опыт в спорте, как следят за своим здоровьем и телом, чем питаются и что помогает им держаться в хорошей форме.
4. Бесплатные занятия по другим видам спорта, при условии прохождения одного из курса тренировок
5. Статистика достижений по пройденным тренировкам.
6. Различные бонусы и бесплатные занятия.
 |
| 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* | 1.Современные технологии позволяют разработать данное приложение, благодаря таким языкам программирования, как Kotlin, Swift и JavaScript и соответствующим платформам размещения Android и iOS нам удастся реализовать проект. 2.Есть необходимые специалисты по ментальному и физическому здоровью, которые имеют опыт в работе с людьми, имеющие данные проблемы3.Помимо этого, огромное количество людей, которые имеют большое желание заниматься спортом дома и не тратить время на дорогу до фитнес-клуба.  |
|  | **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* | Размер приложения: 300 МБВстроенные покупки: естьКатегория: Здоровье и фитнесЯзыки: русский, английский, китайский, испанский, арабскийРаботает на:1. iOS 11.0 или новее2.iPod touch 11.0 или новее3.Mac (требуется macOS 11.0 или новее и компьютер Mac с чипом Apple M1 или новее) |
| 18 | **Организационные, производственные и финансовые параметры бизнеса**\**Приводится видение основателя (-лей) стартапа в части выстраивания внутренних процессов организации бизнеса, включая партнерские возможности* | 4 миллиона вложенных средств:Занятие 350 онлайн1500 с тренером (300 наши из них допустим)В первый месяц планируем набрать 200 человек онлайн и 25 с тренером (2 раза в неделю)С 3 мес уже 500 человек онлайн (потому что разные группы и направления) с оплатой в среднем 2х занятий в неделю Выходит 1 и 2 мес по: 200 х 350 х 8 + 25 х 300 = 560 000 + 7500 (х2 так как берем за 2 мес) = 1 135 000С 3 мес: 500 х 350 х 8 + 7500 = 1 407 500- 80 000 за создание приложения и внедрение на площадки ап стор и Гугл плей- 60 000 на таргетолога и таргет вконтакте**Наружная реклама** - 20 000 рублей- запись пакета медитаций в студии со специалистом - 20 000 рублей - зарплата педагогов и тренеров онлайн 800р/час (занятия проходят с 9 утра до 13:00 и с 18:00 до 21:00) 800х7х3 (каждый работает 3 дня в неделю) = 16800 рублей в неделю, 67200 рублей получает тренер в месяц при полной отработке графика занятий (в режиме групповых занятий онлайн), тренера 4 (йога, пилатес, на мышцы и кардио)67200х4=268 800**Расходы:**- 1 мес: 268 800 + 60 000 + 20 000 + 80 000 + 20 000 = 448 800Со 2 мес: 268 800 + 60 000 + 20 000 = 348 800В итоге:1 мес: 1 135 000 - 448 800 = 682 200 (прибыль)2 мес: 1 135 000 - 348 800 = 782 200 3 мес: 1 407 500 - 348 800 = 782 2004 мес: 782 2005 мес: 782 2006 мес: 782 200**Налоги:** так как тренеры оформлены как самозанятые, и работают с нами по договору, они дополнительно оплачивают 6% налогов со своей прибыли.Так как мы оформляем ИП на НПД, мы оплачиваем 4% с выручки (так как покупают физ лица):1 мес: 27,288 р2 мес: 31,288 р3 мес: 31,288 р4 мес: 31,288 р5 мес: 31,288 р6 мес: 31,288 р7 мес: 31,288 рМы вышли в плюс по прибыли после 6 месяцев плодотворной работы**Окупаемость** 7-8 мес (с погрешностью на непредвиденные расходы и временные издержки) |
| 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.)* | 1. Широкий спектр предоставляемых услуг
2. Мероприятия и акции для членов клуба
3. Обучающие мастер-классы
4. Широкий выбор клубных карт
5. Широкий выбор групповых программ
6. Фитнес- тестирование
 |
| 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* | С помощью опытных специалистов и соответствующих языков программирования нам удастся создать приложение.  |
| 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* | Денежные вложения полностью соответствует нашему плану по окупаемости данного проекта. Подобраны все необходимые специалисты, которые помогут нам дальше развивать стартап-проект. В разработке проекта мы учли возможные незапланированные временные издержки на различные операционные вопросы: задержки в разработке сайта, записи пакета медитаций и поиска персонала |
| 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*  | Сайт клуба, блогеры в Инстаграмм, каналы на Youtube, посвященные здоровому питанию и спорту, таргетированная реклама в ВК.  |
| 24 | **Каналы сбыта будущего продукта\****Указать какие каналы сбыта планируется использовать для реализации продукта и дать кратко обоснование выбора* | AppStore и Google Play |
|  | **Характеристика проблемы,****на решение которой направлен стартап-проект** |
| 25 | **Описание проблемы\****Необходимо детально описать проблему, указанную в пункте 9*  | Проблема заключается, в том что много людей, страдают от лишнего веса, не могут набрать мышечную массу, у которых проблемы с ментальным восприятием жизни, с осознанием себя в этом мире.  |
| 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* | Данное приложение может помочь с решением проблемы, представленной в пункте 10. Именно помощь в решении проблемы является нашей главной и первостепенной задачей. Первоклассные инструкторы помогут решить проблемы с физическим здоровьем, благодаря постоянным занятиям, а сессии с психологами помогут решить проблемы с ментальным здоровьем, а также с решением внутренних конфликтов.. Помимо этого, приложение решает проблему одиночества, помогая найти людей со схожими ориентирами и целями. Мы помогаем проанализировать реальную точку А и подобрать максимально комфортный путь в пункт Б. |
| 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)*  | В нашем проекте «держателем» проблемы является человек с целями, направленными на улучшение своего физического и внутреннего состояния, решение проблем с фигурой, выносливостью и самооценкой. Также у нашего будущего клиента могут быть запросы на улучшение выносливости, контроля эмоций и самоконтроля. |
| 28 | **Каким способом будет решена проблема\****Необходимо описать детально, как именно ваши товары и услуги помогут потребителям справляться с проблемой* | В первую очередь, при покупке подписки на какой-либо курс, тренер распишет индивидуально для каждого пользователя рацион питания, какие продукты не стоит ему употреблять, а какие употреблять больше для достижения его результата. Это поможет пользователю соблюдать дисциплину в своем питании, отказаться от вредной пищи, чтобы выглядеть стройно и энергично.Будут применены эффективные занятия, которые не раз давали результат другим людям. НЕ только будут физические занятия, но также и работа с установками человека, погружение в его/её психологию.Помимо этого, приложение даст много знакомств, у которых такие же проблемы, как у тебя и вместе с ними быстрее удастся достичь желаемого результата.Приложение даст много мотивации, чтобы люди не забрасывали и в дальнейшем следили за своим здоровьем и телом. Будут показаны пользователям примеры счастливых людей, которые следуя рекомендациям и советам тренеров достигли своего желаемого результата. |
| 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.* | Согласно отчетам Министерства спорта, 53% населения России занимается спортом или физкультурой, около 69,829 млн человек. Каждый седьмой россиянин (14%) начал посещать фитнес-центр в 2023 году, а 12% делают это давно. 55% отметили, что не посещают фитнес-центры. При этом 8% хотели бы ходить, но рядом с домом или работой нет клуба. Еще 5% занимаются самостоятельно на площадке для воркаута. Остальные 6% считают, что они и так в отличной форме.В Росстате выяснили, что в России порядка 14 млн человек самостоятельно занимаются спортом. Об этом сообщает RT со ссылкой на данные федеральной службы. При этом число мужчин и женщин в данном списке равное — по 7 млн человек. Отмечается, что больше всего россиян, которые предпочитают заниматься дома, во дворе, в парковых и рекреационных зонах, находятся в Москве (758,5 тыс.), Башкирии (572,9 тыс.), Московской области (502,7 тыс.), Свердловской области (477,2 тыс.) и Татарстане (473,8 тыс.).Растет число людей с избыточной массой тела. По данным ведомства, в 2020 году ожирение диагностировали у 17,7 процента всего населения нашей страны, в 2021-м — у 19,6, а в 2022-м — у 20,6 процента. Выросло за это же время и количество людей с избыточным весом — с 32,8 до 35,9 процентаСогласно данным мониторинга, доля граждан с ожирением в группе с доходами до 20 тыс. рублей в месяц составляет 30%, еще почти 30% из этой категории имеют избыточный вес.Отмечается, что при этом россияне сообщают о достаточно высокой физической активности. Около 55% занимаются чаще одного раза в неделю с высокой интенсивностью, 74% - с умеренной интенсивностью. "Однако среди больных диабетом специальные физические упражнения выполняют только 8% людей, тогда как это является одним из важных факторов, влияющих на качество жизни людей с этим заболеванием |

**ПЛАН ДАЛЬНЕЙШЕГО РАЗВИТИЯ СТАРТАП-ПРОЕКТА**

|  |
| --- |
| 1. *Разработка приложения*
2. *Расширение функционала и удобства пользования*
3. *Увеличение числа пользователей*
4. *Расширение территории взаимодействия с фитнес-клубами по всей России*
5. *Включение в приложение занятий с тренером по кикбоксингу, занятия по аэробике ( кардио-тренировка), стретчинг( растяжка).*
6. *Проведение ежедневных, консультаций по запросу, открытых лекций.*
 |