**ПАСПОРТ СТАРТАП-ПРОЕКТА**

\_https://pt.2035.university/project/infit\_2023\_06\_23\_06\_58\_30#pulse145453\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_*(ссылка на проект)*  \_\_31.07.2023\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_*(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 | 28 июня 2023г. №70-2023-000647 |

|  |  |
| --- | --- |
|  | **КРАТКАЯ ИНФОРМАЦИЯ О СТАРТАП-ПРОЕКТЕ** |
| 1 | **Название стартап-проекта\*** |  |
| 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.* | *Выбрать одно из:**– ТН1. Цифровые технологии и информационные системы;**– ТН2. Новые материалы, оборудование и производственные технологии;**– ТН3. Ресурсосберегающие системы, бережливые технологии;* |
| 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 U1303847- Leader ID 4522521- Шереметьева Елена Сергеевна- +7(926) 050 48 56- maimaiki03@gmail.com |
| 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 | U1303847 | 4522521 | Шереметьева Елена Сергеевна | Лидер, генератор идей | +7(926)0504856maimaiki03@gmail.com |  |  |
| 2 | U1303848 | 4530950 | Шатский Кирилл Викторович | Исполнитель,оценщик | +7 (915) 050-29-66shatskiy\_kirill@mail.ru |  |  |
| 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* | InFit - это приложение, предлагающее персонализированные тренировки и советы по здоровому образу жизни. Пользователи могут получить доступ к тренировкам, разработанным профессиональными тренерами, а также отслеживать свой прогресс, записывать результаты тренировок и питания, общаться с другими пользователями для обмена опытом и мотивации. |
|  | **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* | Продуктом, лежащим в основе проекта InFit, будет приложение для мобильных устройств, предлагающее персонализированные тренировки и советы по здоровому образу жизни. Это приложение будет предлагать профессионально разработанные тренировочные программы, адаптированные к уровню подготовки и целям каждого пользователя. Пользователи смогут отслеживать свой прогресс, записывать результаты тренировок и питания, а также общаться с другими пользователями для обмена опытом и мотивации. Дополнительно, приложение будет предлагать полезные советы по здоровому образу жизни и питанию. Основной источник дохода для проекта InFit будет составлять плата за подписку на премиум-версию приложения, которая предоставит дополнительные функции и контент. |
| 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* | InFit решает проблему отсутствия персонализированных тренировок и поддержки для достижения целей здоровья и фитнеса. Многие люди сталкиваются с проблемой недостатка времени или знаний для разработки эффективной тренировочной программы. InFit предлагает решение, сочетая профессиональные тренировки с возможностью отслеживания прогресса и общения с другими пользователями. |
| 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.)* | InFit может быть полезным для людей, которые хотят заниматься фитнесом и улучшить свое здоровье. Возможные сегменты потребителей включают новичков, которые нуждаются в руководстве и поддержке, опытных спортсменов, которым нужны новые тренировочные программы, а также людей с особыми требованиями, таких как физические ограничения или потребности в реабилитации. |
| 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* | При разработке приложения InFit будет использоваться комбинация существующих тренировочных методик и научных исследований о физической активности и здоровье. Это позволит создать персонализированные тренировки и обеспечить пользователей полезной информацией и советами. |
| 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.*  | Основной источник дохода для InFit будет составлять плата за подписку на премиум-версию приложения, которая предоставит дополнительные функции и контент. Также возможны дополнительные источники дохода, такие как партнерства с производителями спортивного оборудования или продажа рекламных мест в приложении. |
| 14 | **Основные конкуренты\****Кратко указываются основные конкуренты (не менее 5)* | 1. Nike Training Club2. MyFitnessPal3. Fitbod4. Runtastic5. 7 Minute Workout |
| 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* | InFit предлагает пользователю удобный и персонализированный подход к тренировкам и здоровому образу жизни. Приложение помогает пользователям достичь своих фитнес-целей, предоставляя профессиональные тренировки, возможность отслеживания прогресса и мотивирующую общественность. |
| 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* | InFit имеет конкурентные преимущества в виде персонализированных тренировок, доступных в удобном приложении, а также возможности обмена опытом и мотивации с другими пользователями. Кроме того, InFit может установить партнерства с производителями спортивного оборудования или другими компаниями в фитнес-индустрии для создания дополнительных источников дохода и расширения пользовательской базы. Все эти факторы обеспечивают устойчивость и конкурентоспособность бизнеса InFit. |
|  | **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* | - Приложение InFit будет доступно на платформах iOS и Android, чтобы охватить широкую аудиторию пользователей.- Платформа будет разрабатываться с использованием современных технологий программирования, обеспечивая высокую производительность и надежность работы приложения.- Пользовательский интерфейс будет интуитивно понятным и удобным для использования, чтобы обеспечить приятный опыт пользователя.- В приложении будет использоваться машинное обучение и алгоритмы анализа данных для персонализации тренировочных программ и рекомендаций по питанию. |
| 18 | **Организационные, производственные и финансовые параметры бизнеса**\**Приводится видение основателя (-лей) стартапа в части выстраивания внутренних процессов организации бизнеса, включая партнерские возможности* | Для разработки и поддержки приложения InFit будет создана команда профессиональных разработчиков, дизайнеров, тренеров и специалистов в области здорового образа жизни.- Бизнес-модель InFit будет основываться на подписке, где пользователи смогут получить доступ к полной функциональности приложения за фиксированную ежемесячную плату.- Финансирование проекта будет осуществляться через инвестиции или привлечение венчурного капитала. |
| 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.)* | - InFit будет предлагать персонализированные тренировки и рекомендации по питанию, разработанные профессиональными тренерами, что обеспечит более эффективные результаты для пользователей.- Возможность отслеживания прогресса и записи результатов тренировок и питания позволит пользователям более эффективно контролировать свои достижения и соблюдать режим.- Возможность общения с другими пользователями поможет создать сообщество, где пользователи смогут обмениваться опытом, мотивировать друг друга и получать поддержку.- Полезные советы по здоровому образу жизни и питанию будут доступны в приложении для обеспечения полного понимания и поддержки пользователей. |
| 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* | - Для создания персонализированных тренировок и рекомендаций по питанию необходимо провести исследования в области физической активности, здорового питания и методов тренировок.- Необходимо разработать алгоритмы анализа данных и машинного обучения для определения целей и уровня подготовки пользователя, а также для создания индивидуальной тренировочной программы и рекомендаций по питанию. |
| 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* | - В настоящее время уровень готовности продукта InFit находится на стадии идеи и планирования. Разработка и создание продукта требуют дальнейших инвестиций и разработки. |
| 22 | **Соответствие проекта научным и(или) научно-техническим приоритетам образовательной организации/региона заявителя/предприятия\*** | - Проект InFit соответствует научным и научно-техническим приоритетам в области физической активности, здоровья и образа жизни. Это позволит повысить активность пользователей и улучшить их физическую форму. |
| 23 | **Каналы продвижения будущего продукта\****Необходимо указать, какую маркетинговую стратегию планируется применять, привести кратко аргументы в пользу выбора тех или иных каналов продвижения*  | - Продукт InFit может быть продвинут через рекламу в Интернете, социальные сети, партнерские программы с фитнес-центрами или другими организациями, занимающимися здоровым образом жизни. |
| 24 | **Каналы сбыта будущего продукта\****Указать какие каналы сбыта планируется использовать для реализации продукта и дать кратко обоснование выбора* | Пользователи смогут загрузить приложение InFit через платформы AppStore и Google Play и оформить подписку на доступ к его функциональности и ресурсам.  |
|  | **Характеристика проблемы,****на решение которой направлен стартап-проект** |
| 25 | **Описание проблемы\****Необходимо детально описать проблему, указанную в пункте 9*  | В современном обществе многие люди сталкиваются с проблемой поддержания здорового образа жизни и достижения своих фитнес-целей. Недостаток времени, неопределенность в выборе тренировок и питания, а также отсутствие мотивации могут стать преградами на пути к достижению результата. |
| 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* | Приложение InFit может решить несколько аспектов проблемы. Оно предлагает персонализированные тренировки и рекомендации по питанию, адаптированные к уровню подготовки и целям пользователя. Отслеживание прогресса, запись результатов тренировок и питания, а также возможность общения с другими людьми помогут пользователю оставаться мотивированным и получать поддержку. |
| 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)*  | Держателем проблемы являются люди, которые стремятся жить здоровым образом жизни, но сталкиваются с трудностями и препятствиями. Их мотивация заключается в желании достичь определенных фитнес-целей и улучшить свое здоровье. Приложение InFit предоставляет им инструменты и ресурсы для достижения этих целей, включая персонализированные тренировки, рекомендации по питанию и возможность общения с другими пользователями. |
| 28 | **Каким способом будет решена проблема\****Необходимо описать детально, как именно ваши товары и услуги помогут потребителям справляться с проблемой* | Проблема будет решена через создание приложения InFit, которое предлагает персонализированные тренировки и рекомендации по питанию. Пользователи смогут выбрать тренировочные программы, адаптированные к их уровню подготовки и целям, а также получать рекомендации по питанию, обеспечивающие оптимальное питание для достижения фитнес-целей. Отслеживание прогресса, запись результатов тренировок и питания, а также общение с другими пользователями помогут поддерживать мотивацию и обменяться опытом. |
| 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.* | Потенциал рынка для InFit велик, так как существует широкая аудитория людей, которым необходима помощь в достижении фитнес-целей и поддержании здорового образа жизни. Запрос на приложения, предлагающие персонализированные тренировки и рекомендации по питанию, постоянно растет. Подписка на приложение может стать источником постоянного дохода, что делает бизнес InFit рентабельным.  |

**ПЛАН ДАЛЬНЕЙШЕГО РАЗВИТИЯ СТАРТАП-ПРОЕКТА**

|  |
| --- |
| *1. Исследование рынка и целевой аудитории:**- Провести исследование, чтобы понять существующую конкуренцию в сфере фитнес-приложений и определить потребности и предпочтения целевой аудитории.**- Определить свою уникальную ценность и конкурентные преимущества, которые можем предложить пользователям.**2. Разработка бизнес-стратегии:**- Определить свои цели и планы развития на короткую и долгую перспективу.**- Разработать модель монетизации, определить нашу ценовую политику и планы по привлечению пользователей.**3. Создание прототипа приложения:**- Разработать прототип приложения, включающий основные функциональности, такие как персонализированные тренировки, отслеживание прогресса и общение с другими пользователями.**- Протестировать прототип с потенциальными пользователями, чтобы получить обратную связь по удобству использования и функциональности.**4. Техническая разработка:**- Нанять разработчиков, чтобы создать полноценную версию приложения для различных платформ (iOS, Android, веб-версия).**- Удостовериться, что приложение обладает достаточной стабильностью, производительностью и безопасностью.**5. Маркетинг и продвижение:**- Разработать стратегию маркетинга и продвижения, включая использование целевой рекламы, социальных медиа, партнерских отношений и PR-кампаний.**- Установить отношения с влиятельными людьми и специалистами в области фитнеса для дополнительной видимости и доверия к вашему приложению.**6. Непрерывное развитие:**- Слушать обратную связь от пользователей и активно работать над улучшением функциональности и опыта использования приложения.**- Внедрять новые функции и дополнительные возможности, такие как аналитика, советы и рекомендации от профессиональных тренеров и диетологов.**7. Установление партнерств:**- Рассмотреть возможность партнерства с фитнес-клубами, спортивными магазинами, производителями спортивного питания и другими связанными с фитнесом и здоровым образом жизни компаниями для взаимной поддержки и продвижения.**8. Повышение уровня обслуживания:**- Обеспечить своих пользователей высококачественным обслуживанием и поддержкой, отвечая на их вопросы и предлагая персонализированную помощь.**9. Измерение успеха:**- Определить ключевые метрики успеха, такие как количество скачиваний приложения, удержание пользователей, доход от подписок и уровень удовлетворенности пользователей.**- Регулярно отслеживать эти метрики и анализируйте данные для оценки эффективности ваших действий и принятия решений о дальнейшем развитии проекта.* |