**ПАСПОРТ СТАРТАП-ПРОЕКТА**

https://1drv.ms/p/c/d89a2b47836f1b72/EWEbzbF4j5BOsPIAcIVol44BwRzRBQkrx6Nkm981EAQCpw *(ссылка на проект)*

 24. 11. 2024 *(дата выгрузки)*

|  |  |
| --- | --- |
| Наименование образовательной организации высшего образования (Получателя гранта) | Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Государственный университет управления» |
| Регион Получателя гранта  | г. Москва |
| Наименование акселерационной программы | «Технологии Здоровой Жизни 2.0» |
| Дата заключения и номер Договора | 19 апреля 2024г. № 70-2024-000173 |

|  |  |
| --- | --- |
|  | **КРАТКАЯ ИНФОРМАЦИЯ О СТАРТАП-ПРОЕКТЕ** |
| 1 | **Название стартап-проекта\*** | BodySyns |
| 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. Технологии комфортной и безопасной жизнедеятельности человека; |
| 3 | **Технологическое направление в соответствии с перечнем критических технологий РФ\*** | «Технологии новых и возобновляемых источников энергии, включая водородную энергетику» |
| 4 | **Рынок НТИ** | HealthNet |
| 5 | **Сквозные технологии** | "Технологии снижения антропогенного воздействия"  |
|  | **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 | U1915275 | 6371187 | Отбоева Дарья Игоревна | Участник | 89161428547, dasha10\_05@bk.ru | - | 1,5 года участник проекта в цифровой платформе BusinessChain |
| 2 | U1915280 | 6371177 | Сергеева Диана Сергеевна | Участник | 89083034060, sergeeva.dianka.2005@gmail.com | - | 1,5 года участник проекта в цифровой платформе BusinessChain |
| 3 | U1915270 | 6298963 | Сивохина Полина Константиновна | Лидер | 89261590241, sivokhina.polina11@mail.ru | - | 1,5 года участник проекта в цифровой платформе BusinessChain |

 |
|  | **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* | BodySync — это умная система, которая интегрируется с городскими спортивными площадками и тренажёрами, помогая молодёжи отслеживать свою физическую активность. Цели проекта:1. Повысить доступность и привлекательность физических упражнений. 2.Улучшить качество и эффективность тренировок.3.Стимулировать активный образ жизни и улучшение здоровья.Задачи проекта:1.Разработка мобильного приложения.2. Интеграция с городской инфраструктурой. Ожидаемые результаты:1. Увеличение количества людей, занимающихся спортом на городских тренажерных площадках.2. Повышение уровня фитнес-грамотности и мотивации к спорту.Области применения результатов1. Городские тренажерные площадки. 2.Парки и скверы. 3. Фитнес-центрыПотенциальные потребительские сегменты:1.Молодёжь, увлечённая фитнесом и активным образом жизни. |
|  | **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* | BodySync – это мобильное приложение с дополненной реальностью, которое преобразует городские тренажерные площадки в интерактивные зоны для тренировок. Приложение предоставляет персонализированные тренировочные программы, визуальные подсказки, геймификацию и социальное взаимодействие, используя данные, полученные с помощью технологий и датчиков, встроенных в тренажеры. |
| 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* | BodySync решает проблему доступности и мотивации к занятиям спортом.1.Доступность: Многие люди не посещают фитнес-центры из-за стоимости абонементов, неудобного расположения или недостатка времени.2.Мотивация: Традиционные тренировки на городских площадках часто воспринимаются как скучные и неэффективные.BodySync делает тренировки доступными для всех, превращая их в занимательный и эффективный процесс. |
| 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.)* | Молодые люди (18-35 лет): Активно пользуются смартфонами, ценят доступность, интерактивность и геймификацию, ищут способы поддерживать физическую форму без финансовых затрат и ограничения времени. |
| 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* | 1.AR-технологии: Приложение использует AR-технологию для наложения виртуальных элементов на реальные тренажеры, предоставляя пользователю интерактивный опыт.2.Датчики: Тренажеры оснащаются датчиками (QR-коды, сенсоры движения), которые передают данные в приложение для отслеживания прогресса и персонализации тренировок.3.Мобильное приложение: Приложение содержит функционал для AR-тренировок, отслеживания прогресса, геймификации, социального взаимодействия, и персонализированных тренировочных программ. |
| 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.*  | 1.Бесплатное приложение: Базовая функциональность приложения доступна бесплатно.2.Премиум-функции: Доступ к дополнительным функциям (например, расширенные тренировочные программы, индивидуальные рекомендации, продвинутая статистика) доступен через платную подписку.3.Партнерство с производителями тренажеров: Внедрение BodySync в новые модели тренажеров, оснащенных QR-кодами и сенсорами, предоставляет BodySync доступ к расширенному рынку.4.Реклама и спонсорство: Партнерство с брендами спортивной одежды, здорового питания, фитнес-продукции.5.Программы лояльности: Скидки и преимущества для пользователей, которые регулярно используют BodySync. |
| 14 | **Основные конкуренты\****Кратко указываются основные конкуренты (не менее 5)* | 1.Традиционные фитнес-центры: Предлагают групповые и индивидуальные тренировки, но имеют высокую стоимость абонементов.2.Фитнес-приложения: Предлагают тренировочные программы, отслеживание прогресса, но не используют AR-технологию и не интегрированы с городской инфраструктурой.3.Онлайн-курсы фитнеса: Предоставляют видеоуроки и тренировочные программы, но не имеют интерактивности и не используют AR-технологию.4.Смарт-часы с функцией отслеживания активности (Apple Watch, Garmin): Предлагают базовый функционал по отслеживанию тренировок, но не предлагают персонализированные программы и геймификацию, доступные в BodySync.5. Видеоигры с элементами фитнеса (Ring Fit Adventure, Fitness Boxing): Предлагают интерактивные тренировки, но требуют покупки консоли и специального оборудования. |
| 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* | BodySync делает тренировки доступными, увлекательными и эффективными для всех, превращая городские тренажерные площадки в интерактивные зоны для спорта. Приложение предлагает уникальный комбинацию AR-технологий и персонализации, которой нет у конкурентов. |
| 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.)** *(для проектов, прошедших во второй этап акселерационной программы)**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* | Обоснование реализуемости бизнеса BodySync предлагает уникальную интеграцию с городскими спортивными площадками, что создает конкурентные преимущества. Наличие уникальных РИД (результатов интеллектуальной деятельности), таких как алгоритмы анализа в реальном времени, позволяет пользователям получить конструктивные отзывы о своих тренировках. Сотрудничество с местными фитнес-клубами и тренерами дает доступ к ограниченным ресурсам и помогает внедрить инновации. В условиях растущего интереса молодежи к здоровому образу жизни, наш продукт удовлетворяет спрос на отслеживание физической активности, что оправдывает его востребованность и прибыльность. Устойчивость бизнеса основана на постоянном улучшении функционала и расширении партнерских связей. |
|  | **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* | 1.AR-технология: Приложение использует AR-технологию для наложения виртуальных элементов на реальные тренажеры, создавая интерактивный опыт тренировки.2.Датчики: Тренажеры оснащаются NFC/QR-кодами, сенсорами движения, которые передают данные в приложение для отслеживания прогресса и персонализации тренировок.3.Персонализация: Приложения предлагает персонализированные тренировочные программы с учетом уровня подготовки, целей и предпочтений пользователя.4.Социальное взаимодействие: Пользователи могут делиться достижениями, соревноваться с друзьями, участвовать в виртуальных группах.Обоснование соответствия тематическому направлению: BodySync соответствует тематическому направлению "Инновационные технологии в спорте и здоровье", так как использует AR-технологию для создания нового, интерактивного и персонализированного опыта тренировки на городских тренажерных площадках. Проект также решает проблемы доступности и мотивации к занятиям спортом, что является актуальной задачей в области здоровья. |
| 18 | **Организационные, производственные и финансовые параметры бизнеса** *(для проектов, прошедших во второй этап акселерационной программы)\***Приводится видение основателя (-лей) стартапа в части выстраивания внутренних процессов организации бизнеса, включая партнерские возможности* | Организационные, производственные и финансовые параметры бизнеса Основатели планируют создать эффективные внутренние процессы, включая разработку высококвалифицированной команды программистов и специалистов по маркетингу. Важно наладить сотрудничество с индустриальными партнерами, чтобы укрепить рынок и диверсифицировать источники дохода. Финансовая модель будет включать подписку на приложение и кооперацию с местными спортивными заведениями. |
| 19 | **Основные конкурентные преимущества** *(для проектов, прошедших во второй этап акселерационной программы)\***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.)* | Основные конкурентные преимущества BodySync выделяется на рынке благодаря точности измерений и удобному интерфейсу для пользователей. Технические параметры, такие как скорость передачи данных и качество анализа движений, превышают показатели конкурентов. Мы предлагаем гибкую ценовую модель, что делает наш продукт более доступным, чем другие аналогичные системы. |
| 20 | **Научно-техническое решение и/или результаты, необходимые для создания продукции** *(для проектов, прошедших во второй этап акселерационной программы)\***Описываются технические параметры научно-технических решений/ результатов, указанных пункте 12, подтверждающие/ обосновывающие достижение характеристик продукта, обеспечивающих их конкурентоспособность* | Научно-техническое решение для BodySync 1. AR-технологии  Приложение BodySync использует дополненную реальность (AR), что позволяет пользователям взаимодействовать с виртуальными элементами на реальных тренажерах. Это создает уникальный и интерактивный опыт тренировки, повышая мотивацию и вовлеченность. AR-технология делает тренировки более увлекательными и доступными для понимания, обеспечивая наглядные подсказки по технике выполнения упражнений.2. Датчики  Тренажеры оборудованы современными датчиками, включая QR-коды и сенсоры движения. Эти устройства собирают и передают данные о тренировках в приложение, позволяя пользователям отслеживать прогресс и получать персонализированные рекомендации. Точные измерения помогают улучшить технику выполнения упражнений и снизить риск травм, что повысит безопасность пользователей и увеличит доверие к продукту.3. Мобильное приложение  Приложение предлагает обширный функционал, включая AR-тренировки, систему отслеживания прогресса, элементы геймификации и социальное взаимодействие. Пользователи могут создать персонализированные тренировочные программы на основе своих целей и уровня подготовки, а также соревноваться с друзьями, что способствует развитию конкурентного духа и социализации.Конкурентоспособность Достижение высоких технологий в каждом из аспектов BodySync обеспечивает его конкурентоспособность на рынке. Использование AR-технологий выделяет продукт среди аналогичных приложений, а интеграция с тренажерами и синхронизация данных делает его уникальным. Фокус на персонализации и социальном взаимодействии также привлекает молодежную аудиторию, что поддерживает актуальность и востребованность продукта. Эти особенности, в свою очередь, открывают возможности для масштабирования и дальнейшего развития стартапа. |
| 21 | **«Задел». Уровень готовности продукта TRL** *(для проектов, прошедших во второй этап акселерационной программы)\***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* | Текущий уровень готовности На данный момент BodySync находится на уровне TRL 3. Идея проекта проработана, но прототип существует только в концептуальной форме.Организационные аспекты: Завершена бизнес-модель. Кадровые ресурсы: Необходимо привлечение дополнительных специалистов для реализации.Материальные ресурсы: Недостаточно ресурсов для создания полноценного прототипа, но готовы к поиску инвестиционных решений.Проект имеет высокий потенциал для роста при условии активной работы над прототипом и расширения команды |
| 22 | **Соответствие проекта научным и(или) научно-техническим приоритетам образовательной организации/региона заявителя/предприятия** *(для проектов, прошедших во второй этап акселерационной программы)* | Проект соответствует следующим Стратегическим проектам, направленным на достижение целевой модели развития ГУУ:- Стратегический проект 1: «Подготовка нового поколения управленческих кадров как лидеров изменений» (Подпроект 1.2. «Университетская экосистема акселерации студенческих стартапов»);- Стратегический проект 2: «Создание экосистемы сопровождения и реализации комплексных прорывных исследований по стратегическим направлениям научно-технологического и пространственного развития страны» (Подпроект 2.3. «Исследование институциональных и экономических механизмов низкоуглеродного развития и формирования благоприятной среды (декарбонизация экономики)»).» |
| 23 | **Каналы продвижения будущего продукта** *(для проектов, прошедших во второй этап акселерационной программы)**Необходимо указать, какую маркетинговую стратегию планируется применять, привести кратко аргументы в пользу выбора тех или иных каналов продвижения*  | Каналы продвижения будущего продукта Планируется использовать цифровые маркетинговые стратегии, включая социальные сети (VK, Telegram) и контент-маркетинг. Это связано с высокой активностью молодежной аудитории в данных каналах, что обеспечит эффективный охват целевой аудитории и вовлеченность |
| 24 | **Каналы сбыта будущего продукта** *(для проектов, прошедших во второй этап акселерационной программы)**Указать какие каналы сбыта планируется использовать для реализации продукта и дать кратко обоснование выбора* | Каналы сбыта будущего продукта Основные каналы сбыта включают онлайн-платформу для подписки на услуги и сотрудничество с фитнес-клубами для внедрения системы. Такой подход обеспечит доступ к широкой аудитории и углубит взаимодействие с пользователями. |
|  | **Характеристика проблемы,****на решение которой направлен стартап-проект** |
| 25 | **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* | BodySync решает две основные проблемы:1.Доступность: Многие люди не посещают фитнес-центры из-за стоимости абонементов, неудобного расположения или недостатка времени. BodySync делает тренировки доступными для всех, используя городские тренажерные площадки, которые бесплатны и находятся в удобных местах.2.Мотивация: Традиционные тренировки на городских площадках часто воспринимаются как скучные и неэффективные. BodySync повышает мотивацию и увлекательность тренировок с помощью AR-элементов и персонализированных программ. |
| 26 | **«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 11)*  | 1.Люди, которые не посещают фитнес-центры:Мотивация: Отсутствие мотивации к занятиям спортом, нежелание тратить деньги на абонементы, нехватка времени, неудобное расположение фитнес-центров.Возможности решения: BodySync делает тренировки доступными, увлекательными и персонализированными, что мотивирует людей заниматься спортом на городских тренажерных площадках.2.Люди, которые занимаются спортом на городских площадках, но не получают от этого должной пользы:Мотивация: Желание получить более эффективные и увлекательные тренировки, улучшить технику выполнения упражнений, отслеживать прогресс, получать мотивацию и поддержку.Возможности решения: BodySync предоставляет персонализированные программы, визуальные подсказки, отслеживание прогресса, геймификацию и возможность социального взаимодействия, что делает тренировки на городских площадках более эффективными и увлекательными. |
| 27 | **Каким способом будет решена проблема\****Необходимо описать детально, как именно ваши товары и услуги помогут потребителям справляться с проблемой* | BodySync решает проблему доступности и мотивации к занятиям спортом, предлагая следующие решения:1.Доступность:1.1.Бесплатные тренировки: Использование городских тренажерных площадок позволяет тренироваться без затрат на абонементы.1.2.Удобное расположение: Тренажерные площадки находятся в удобных местах, что экономит время на дорогу.2.Мотивация:2.1.AR-технология: AR-элементы создают интерактивный и увлекательный опыт тренировки, делая ее более интересной и эффективной.2.2.Персонализация: Персонализированные программы и рекомендации, учитывающие уровень подготовки, цели и предпочтения пользователя, делают тренировки более эффективными. |
| 28 | **Оценка потенциала «рынка» и рентабельности бизнеса** *(для проектов, прошедших во второй этап акселерационной программы)**Необходимо привести кратко обоснование сегмента и доли рынка, потенциальные возможности для масштабирования бизнеса, а также детально раскрыть информацию, указанную в пункте 16.* | Оценка потенциала рынка и рентабельности бизнеса для BodySyncСегмент и доля рынка BodySync ориентируется на молодых людей, стремящихся поддерживать активный образ жизни. Согласно исследованиям, около 60% молодежи интересуются фитнесом и здоровьем. Рынок wearable-устройств и фитнес-приложений растет на 25% в год, что открывает возможности для нас занять значительную долю.Потенциальные возможности масштабирования BodySync может расширить свою функциональность, добавляя новые виды тренировок и интегрируясь с различными фитнес-устройствами. Партнерство с фитнес-центрами и использование городских спортивных площадок создают потенциал для запуска программ и мероприятий. В дальнейшем возможно расширение на международные рынки с учетом разных культурных особенностей.Обоснование реализуемости бизнеса BodySync выделяется уникальной интеграцией с городскими спортивными площадками, что создает конкурентные преимущества. Использование алгоритмов анализа в реальном времени предоставляет пользователям улучшенные отзывы о тренировках. Сотрудничество с местными фитнес-клубами и тренерами укрепляет связь с потребителями и создает новые возможности для внедрения инноваций. В условиях растущего интереса молодежи к здоровому образу жизни, продукт удовлетворяет потребности в отслеживании физической активности. Устойчивость бизнеса достигается за счет постоянного улучшения функционала и расширения партнерских связей, что обеспечивает долгосрочную прибыльность. |
| 29 | **План дальнейшего развития стартап-проекта** *(для проектов, прошедших во второй этап акселерационной программы)**Укажите, какие шаги будут предприняты в**течение 6-12 месяцев после завершения**прохождения акселерационной программы,**какие меры поддержки планируется привлечь* | В течение 6-12 месяцев после программы планируется запуск бета-версии приложения, оптимизация системы на основе отзывов пользователей и поиск инвесторов для дополнительного финансирования. Также будет активно развиваться партнерство с спортивными заведениями для расширения сети пользователей. |