|  |
| --- |
| 1. Общая информация о стартап-проекте
 |
| Название стартап-проекта | Я В СПОРТЕ |
| Команда стартап-проекта | Гнилицкий Никита, Черняновский Евгений, Хурхуров Иван, Барданов Владимир |
| Ссылка на проект в информационной системе Projects |  |
| Технологическое направление | SportNet |
| Описание стартап-проекта(технология/ услуга/продукт)  | Уникальное мобильное приложение для будущих и действующих молодых спортсменов. Оно будет работать с помощью нейросети и искусственного интеллекта. За счёт сложных аналитических процессов приложение, на основе ваших физических и психологических данных, сможет подбирать подходящий для вас вид спорта, выдавать определённые индивидуальные рекомендации к тренировкам и сравнивать вас с известными действующими атлетами. Кроме того, оно позволит пользователям делиться своими успехами, результатами и лайфхаками к тренировкам в едином электронном пространстве. |
| Актуальность стартап-проекта (описание проблемы и решения проблемы) |  Помимо развлекательного контента, который заинтересует многих фанатов и любителей активного образа жизни (возможности сравнения своих данных с известными профессионалами и звёздами спорта), наше приложение будет помогать перспективным молодым ребятам по всему миру. Во-первых, приложение подберёт пользователям, соответствующие их качествам, виды спорта, тем самым поможет решить очень распространённую проблему, когда родители стараются вершить судьбу молодого поколения и заставляют заниматься нелюбимым делом. Во-вторых, Я В СПОРТЕ - это возможность заявить о себе, поделиться своими тренировками и успехами на соревнованиях, улучшить свои физические кондиции и выйти на новый уровень спортивной подготовки. Также вы сможете привлечь к себе внимание тренеров-скаутов, которые будут приглашать самых лучших на просмотры, индивидуальные тренировки и мастер-классы. |
| Технологические риски | 1. Снижение спроса на продукт при падении популярности спорта высших достижений и внимания к спорту в принципе2. Блокировка приложений из-за санкций3. Неполадки с работой искусственного интеллекта |
| Потенциальные заказчики, целевая аудитория  | Мужчины и женщины, мальчики и девочки (от 7 лет). Спортсмены и любители, ведущие активный образ жизни и заинтересованные в собственном развитие и мечтающие стать профессионалами. |
| Бизнес-модель стартап-проекта[[1]](#footnote-1) (как вы планируете зарабатывать посредствам реализации данного проекта)  | Источники доходов1. Платная подписка, которая дает расширенные функции приложения и доступ к самым элитным спортсменам и тренерам (799р в месяц)2. Эксклюзивные онлайн курсы с профессиональными тренерами и известными спортсменами3. Размещение контекстной рекламы каких-либо товаров и услуг в нашем приложении (цена договорная) |
| Обоснование соответствия идеи технологическому направлению (описание основных технологических параметров) | Продукт нашего проекта инновационные мобильное приложение для будущих и действующих молодых спортсменов. За счёт сложных аналитических процессов приложение сможет подбирать подходящий для вас вид спорта, выдавать определённые индивидуальные рекомендации к тренировкам и сравнивать вас с известными действующими атлетами.Направление SportNET подразумевает создание спортивного продукта или услуги, способное улучшить занятия спортом своего владельца, функционируя в рамках рынка спортивных товаров и услуг.  |
| 2. Порядок и структура финансирования  |
| Объем финансового обеспечения[[2]](#footnote-2) | 12 000 000 рублей  |
| Предполагаемые источники финансирования | Гранты, инвестиции, кредиты, спонсоры. |
| Оценка потенциала «рынка» и рентабельности проекта[[3]](#footnote-3) | **TAM:**  **По данным Единой межведомственной информационно-статистической системы доля граждан, систематически занимающихся физической культурой и спортом в России, составляет 43%. А количество любителей и постоянных болельщиков измерить практически невозможно, т.к. оно растёт в геометрической прогрессии каждый год.**Тогда, предположим, что более 50 миллионов россиян как-то связаны со спортом или интересуются им. Вычтем из них профессиональных спортсменов и людей возраста 45+. Таких в 2019 году около 16 млн с небольшим соответственно. Получаем 34 миллиона человек. Это потенциальное количество клиентов в ТАМ. Стоимость самой доступной функции в приложении 799 рублей, тогда оборот ТАМ может составить 27,166 млрд рублей.**SAM:** предположим, что только 50% людей готовы купить наш продукт = 17 000 000 человекТогда человек 17 миллионов это количество клиентов в SAM, а он может составить с оборота от самой доступной платной функции – 13,583 млрд рублей.**SOM:** учитывая конкурентную среду и возможности нашего продукта, количество клиентов составит лишь 10% от SАM = 1 700 000 человек Тогда SOM составит 1,358 млрд рублей.  |

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 1. Календарный план стартап-проекта

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Название этапа календарного плана | Длительность этапа, недели | Стоимость, руб. |
| Заключение договора с разработчиками, IT-специалистами, дизайнерами, маркетолагами | 4 | 3 700 000 |
| Разработка технической документации, лецензий и документации ПО | 2 | 1 200 000 |
| Разработка дизайна  | 3 | 600 000 |
| Разработка прототипа приложения | 3 | 1 400 000 |
| Тестирование продукта в работе | 3 | 1 200 000 |
| Доработка продукта | 5 | 100 000 |
| Запуск рекламы | 7 | 3 300 000 |
| Финальная проверка продукта | 2 | 100 000 |
| Выпуск продукта на рынок | 2 | 300 000 |

Итого: 12 000 000р |

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 1. Предполагаемая структура уставного капитала компании (в рамках стартап-проекта)

|  |  |
| --- | --- |
| Участники  |  |
| Размер доли (руб.) | % |
| 1. Гнилицкий Никита
2. Хурхуров Иван
3. Черняновский Евгений
4. Барданов Владимир
 | 5000500050005000 | 25%25%25%25% |
| Размер Уставного капитала (УК) | 20 000 | 100% |

 |

|  |
| --- |
| 1. Команда стартап- проекта
 |
| Ф.И.О. | Должность (роль)  | Контакты  | Выполняемые работы в Проекте | Образование/опыт работы |
| Гнилицкий Никита | Руководитель проекта | +79253555088 | Координация действий и решений, выявление основных идей. Организация проектной команды и распределение обязанностей внутри нее.Участие в разработке детального бизнес-плана. | ГУУ Бакалавриат Менеджмент в спортивной и фитнес индустрии |
| Хурхуров Иван  | Исследователь ресурсов | +79282671071 | Создание и нахождение материала для основы проекта. Выбор каналов продвижения. Поиск партнёров и спонсоров. Работа с информацией и ее структурирование. | ГУУ Бакалавриат Менеджмент в спортивной и фитнес индустрии |
| Черняновский Евгений | Интернет-дизайнер | +79773418175 | Работа с дизайном – внешняя составляющая продукта и его презентации.  | ГУУ Бакалавриат Менеджмент в спортивной и фитнес индустрии |
| Барданов Владимир | Администратор проекта  | +79165919835 | Составление графика работ.Контроль календарно-сетевого планирования.Расчет объема работ и подготовка смет. | ГУУ Бакалавриат Менеджмент в спортивной и фитнес индустрии |

1. Бизнес-модель стартап-проекта - это фундамент, на котором возводится проект. Есть две основные классификации бизнес-моделей: по типу клиентов и по способу получения прибыли. [↑](#footnote-ref-1)
2. Объем финансового обеспечения достаточно указать для первого этапа - дойти до MVP [↑](#footnote-ref-2)
3. Расчет рисков исходя из наиболее валидного (для данного проекта) анализа, например, как PEST, SWOT и.т.п, а также расчет индекса рентабельности инвестиции (Profitability index, PI) [↑](#footnote-ref-3)