|  |  |
| --- | --- |
| 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 принципе  2. Блокировка приложений из-за санкций  3. 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 доходов  1. 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 спортсменами  3. 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 человек  Тогда 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 | 5000  5000  5000  5000 | 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)