**ПАСПОРТ СТАРТАП-ПРОЕКТА**

<https://pt.2035.university/project/harmonymate> 02.11.2022

|  |  |
| --- | --- |
| 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 | Технологии Будущего |
| Дата заключения и номер Договора | 13 июля 2023г. №70-2023-000649 |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | **КРАТКАЯ ИНФОРМАЦИЯ О СТАРТАП-ПРОЕКТЕ** | |
| 1 | **Название стартап-проекта\*** | HarmonyMate |
| 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** | *Хелснет* |
| 5 | **Сквозные технологии** | *"Новые производственные технологии TechNet"* |
|  | **ИНФОРМАЦИЯ О ЛИДЕРЕ И УЧАСТНИКАХ СТАРТАП-ПРОЕКТА** | |
| 6 | **Лидер стартап-проекта\*** | - Unti ID U1744877  - Leader ID 5077974  - ФИО Ююкина Анастасия Андреевна  - телефон +7 (915) 061-55-53  - почта an.yuyu@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 |  |  |  |  |  |  |  | | 2 |  |  |  |  |  |  |  | | 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* | HarmonyMate – инновационное мобильное приложение, созданное для эффективного управления стрессом, улучшения здоровья и психологического благополучия пользователей, а также в перспективе повышения продолжительности жизни пользователей на основе принципа оказания самопомощи. На базе результатов тестирования, пройденного конкретным пользователем, и данных, измеряемыми встроенными в мобильные средства датчиками мониторинга показателей здоровья, приложение предлагает персонализированные методики снятия стресса. Фокус приложения на продлении жизни, улучшении здоровья в России и в мире в перспективе позволит ему стать ключевым игроком на рынке здравоохранения в соответствии с высокими стандартами качества и инноваций в данной области.  HarmonyMate нацелен на широкий круг пользователей, регулярно сталкивающихся с повышенным уровнем стресса. Особенно приложение будет востребовано у занятых профессионалов, студентов, родителей, и у всех, кто стремится улучшить состояние здоровья с помощью инновационных технологий.  Цель проекта – создание и разработка мобильного приложения, оказывающего помощь пользователям в управлении стрессом в режиме онлайн. |
|  | **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 проекта HarmonyMate является мобильное приложение, предназначенное для управления стрессом и повышения психологического благополучия, общего уровня качества жизни и здоровья населения, а также в перспективе повышения продолжительности жизни пользователей на основе принципа оказания самопомощи. Благодаря индивидуальному подходу к оценке эмоционального состояния пользователей и мониторингу физиологических показателей через датчики, алгоритмы анализа данных предлагают персонализированные методики снятия стресса. Приложение направленно на улучшение общего уровня здоровья пользователей и на продление их жизни. |
| 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* | - Повышенный уровень стресса в повседневной жизни  - Отсутствие навыков самостоятельной стабилизации эмоционального состояния и управления стрессом  - Нехватка навыка самодиагностики эмоционального состояния  - Нехватка времени для заботы о себе  - Сокращение продолжительности жизни в мире |
| 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.)* | 1. Карьеристы, предприниматели, фрилансеры (B2C): люди, сталкивающиеся с рабочим стрессом, высокими требованиями к производительности, неопределенностью и ответственностью за свой успех.  2. Студенты различных уровней образования и обучающиеся (B2C): люди, переживающие учебный стресс, экзамены и сталкивающиеся с жесткими дедлайнами.  3. Спортсмены и люди, ведущие активный образ жизни (B2C): разные возрастные группы, занимающиеся физической активностью, ищущие способы снятия напряжения после тренировок в целях повышения эффективности физических упражнений.  4. Пациенты и заботящиеся о своем здоровье (B2C):  люди, ищущие поддержку в управлении стрессом в рамках общего заботливого подхода к здоровью.  5. Жители крупных городов (B2C): люди, приспосабливающиеся к хаотичному и высокому ритму городской жизни и регулярно сталкивающиеся с повышенным стрессом.  6. Корпоративные партнеры (B2B): крупные компании, заботящиеся об уровне стресса своих сотрудников. |
| 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* | Приложение для смартфонов; ИИ для анализа результатов тестирования и данных, измеряемыми встроенными в мобильные средства датчиками мониторинга показателей здоровья. |
| 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.* | Первоначальное финансирование проекта планируется за счет гранта или спонсорства. Дальнейшее финансирование проекта будет осуществляться на основе продажи доступа к приложению.  Механизм: приложение будет предлагаться на платформах App Store и Google Play по модели единовременной покупки или приобретения подписки. Установка приложения, а также первый месяц пользования предоставляются на бесплатной основе.  Ценовая стратегия: подписки на месяц, полгода и на год, а также возможность единовременной оплаты постоянного доступа к приложению.  Также предусматривается сотрудничество с корпоративными партнерами (B2B).  Механизм: предложение корпоративным клиентам пакетов для поддержки эмоционального здоровья и стресс-менеджмента для сотрудников.  Ценовая стратегия: персонализированные пакеты для компаний с предложением цен, зависящих от числа сотрудников в компании и подписки. |
| 14 | **Основные конкуренты\***  *Кратко указываются основные конкуренты (не менее 5)* | 1. Norbu  2. Anxiety Relief by RelaxifyApp  3. Stresscoach: Reduce Anxiety  4. WorryTree: Anxiety Relief  5. Panic Attack Help – Mind Ease |
| 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* | Уникальное предложение HarmonyMate заключается в персонализированном подходе к подбору методик управления стрессом с целью улучшения здоровья и продления уровня жизни, основанном на анализе ответов пользователя, осуществляемом ИИ, и данных измеряемыми встроенными в мобильные средства датчиками мониторинга показателей здоровья, что обеспечивает эффективный результат пользования. Также методики управления стрессом, предлагаемые приложением, основаны на научных исследованиях в области стресс-менеджмента и психологии, что гарантирует эффективность и надежность предоставляемых методик.  Помимо этого, HarmonyMate предоставляет пользователю непосредственные инструменты для управления стрессом в любой ситуации, что делает его незаменимым спутником, находящимся в любой момент «под рукой» в жизни современного человека. |
| 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. Научная обоснованность.  HarmonyMate базируется на солидной научной основе в области стресс-менеджмента, что делает приложение более доверенным и эффективным по сравнению с многими аналогами на рынке.  2. Персонализированный подход.  Предоставление персонализированных методик и рекомендаций, что отвечает индивидуальным потребностям пользователей и улучшает восприятие продукта.  3. Сотрудничество с компаниями.  Сотрудничество с корпоративными партнерами путем предоставления предложений для управления эмоциональным здоровьем сотрудников открывает новые источники прибыли и укрепляет позиции HarmonyMate на рынке.  4. Гибкая ценовая политика.  Комбинация бесплатного пробного периода и платной версии приложения делает продукт доступным для широкого круга пользователей, что способствует увеличению числа загрузок и вероятности монетизации.  5. Растущий рынок заботы о здоровье.  Возрастающий интерес к психическому здоровью и стресс-менеджменту создает благоприятные условия для успешного внедрения HarmonyMate на рынок и позволяет ожидать роста спроса на продукт.  6. Направленность на улучшение здоровья и решение проблемы спада продолжительности жизни. HarmonyMate направлен на решение актуальной проблемы современного общества – стресса и психологического дискомфорта. Предоставление персонализированных методик управления стрессом поспособствует улучшению психологического благополучия пользователей и повышению качества жизни. Регулярное использование приложения поспособствует общему улучшению здоровья и продлению жизни пользователей.  7. Инновационные технологии.  Внедрение инновационных технологий обеспечивает продукту преимущество в области пользовательского опыта и функционала. |
|  | **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* | Основные технологические параметры, которые делают эту идею возможной, включают в себя:  1. Считывание данных мониторинга физиологических показателей (а именно датчиков для измерения частоты пульса, уровня кислорода в крови и т.д.). Технология обеспечивает максимально точный анализ физиологических параметров, что является ключевым элементом в предоставлении точных рекомендаций для управления стрессом.  2. Персонализированные методики снятия стресса. Разработка тестирования, а также алгоритмов анализа его результатов для персонализации рекомендаций, что повышает эффективность воздействия.  Обоснование соответствия идеи тематическому направлению «Хелснет»:  HarmonyMate является инновационным решением в области управления стрессом и психологического благополучия. С использованием современных технологий и персонализированных методик, приложение вписывается в тематическое направление «Хелснет». Акцент на заботу о психическом здоровье и использование данных для предотвращения стресса подчеркивают вклад проекта в сегмент персонализированной медицины, и обеспечивают его соответствие требованиям растущего рынка здравоохранения. Так, разработка и внедрение HarmonyMate в перспективе приведет к значительному улучшению здоровья и качества жизни человека в России и в мире, а также продлению жизни, благодаря направленности на минимизацию негативных эффектов стрессовых ситуаций. |
| 18 | **Организационные, производственные и финансовые параметры бизнеса**\*  *Приводится видение основателя (-лей) стартапа в части выстраивания внутренних процессов организации бизнеса, включая партнерские возможности* | Календарный план стартап-проекта   |  |  |  | | --- | --- | --- | | Название этапа календарного плана | Длительность этапа, мес | Стоимость, руб. | | Исследование рынка и анализ конкурентов | 1 | 200 000 | | Разработка бизнес-плана | 2 | 500 000 | | Создание команды | 1 | 0 | | Разработка технических решений и MVP | 5 | 2 000 000 | | Тестирование MVP на целевой аудитории | 2 | 700 000 | | Запрос и анализ обратной связи от пользователей | 2 | 0 | | Изменение продукта на основе обратной связи от пользователей | 2 | 1 000 000 | | Налаживание сотрудничества с магазинами приложений | 1 | 100 000 | | Разработка стратегии маркетинга | 2 | 1 800 000 | | Запуск рекламной кампании для привлечения первых пользователей | 3 | 3 000 000 | | Официальный запуск приложения | 1 | 1 000 000 | | Анализ эффективности работы маркетинговых каналов и корректировка стратегии | 4 | 1 400 000 | | Масштабирование маркетинговых усилий и увеличение осведомленности о приложении | 2 | 1 500 000 | | Систематическое обновление приложения и масштабирование бизнеса (расширение команды, увеличение оборота) | - | от 1 000 000 в квартал | | Налаживание сотрудничества с корпоративными партнерами | 6 | 200 000 |   Итого: 13 400 000 руб.  Внутренние процессы:  - Исследования и разработка: постоянные научные исследования для совершенствования предлагаемых методик;  - Технологическая инфраструктура: обеспечение высокого уровня безопасности данных и эффективной работы приложения на различных платформах;  - Аналитика и оценка эффективности: регулярный мониторинг и анализ обратной связи пользователей и разработка внедрение улучшений на основе этих данных.  Партнерские возможности:  - Медицинские учреждения и специалисты;  - Коммерческие организации. |
| 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. Технологическая инновационность.  2. Персонализированный контент.  3. Научная обоснованность и безопасность контента.  4. Стабильная работа приложения в онлайн и оффлайн.  5. Сотрудничество с организациями.  6. Возможность бесплатного тестирования продукта.  7. Широкий выбор тарифов для покупки. |
| 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* | Постоянно обновляющееся мобильное приложение, реализуемое на платформах App Store и Google Play, основанное на использовании разработанных алгоритмов и моделей искусственного интеллекта для анализа данных, полученных из тестирования и физиологически данных пользователя. Использование ИИ обеспечивает быстрое получение максимально точных результатов, на основе которых строятся персонализированные рекомендации и методики. |
| 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* | Проект на стадии концептуализации |
| 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* | 1. Социальные сети. Социальные сети обеспечивают широкий охват целевой аудитории, предоставляя платформу для визуальной презентации продукта и взаимодействия с пользователями.  2. Инфлюенсеры. Сотрудничество с ЛОМ в области психологии, здоровья для привлечения внимания и рекомендаций продукта. Рекомендации от инфлюенсеров усиливают доверие потребителей, а их аудитория является целевой для продукта.  3. Indoor реклама в учреждениях здравоохранения, спорта, учебных заведениях. Обеспечивает прямой доступ к целевой аудитории, интересующейся заботой о своем здоровье и эмоциональном благополучии.  4. Магазины мобильных приложений. Магазины приложений являются основными точками поиска для пользователей мобильных устройств, что обеспечивает широкий охват целевой аудитории. |
| 24 | **Каналы сбыта будущего продукта\***  *Указать какие каналы сбыта планируется использовать для реализации продукта и дать кратко обоснование выбора* | Магазины мобильных приложений App Store и Google Play. |
|  | **Характеристика проблемы,**  **на решение которой направлен стартап-проект** | |
| 25 | **Описание проблемы\***  *Необходимо детально описать проблему, указанную в пункте 9* | HarmonyMate – мобильное приложение, предназначенное для управления стрессом и повышения психологического благополучия пользователей на основе принципа оказания самопомощи. Проблема, на решение которой направлен стартап-проект HarmonyMate, заключается в повышенных уровнях стресса среди современных людей, снижении общего уровня качества жизни и здоровья населения, продолжительности жизни, а также в сложности оказания самопомощи в управлении эмоциональным состоянием. В современном обществе люди часто подвергаются высоким нагрузкам на работе, социальным ожиданиям, финансовым проблемам и другим стрессовым ситуациям, что может привести к серьезным последствиям для их физического и психического здоровья. |
| 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* | Стартап-проект HarmonyMate обеспечивает комплексный подход к решению проблемы, предлагая пользователям персонализированные инструменты для мониторинга, понимания и активного управления стрессом, учитывая индивидуальные потребности и характеристики каждого пользователя.  HarmonyMate стремится стать эффективным инструментом для формирования здоровых привычек, поддержания эмоционального равновесия и улучшения здоровья и общего благополучия в целях увеличения продолжительности жизни, что делает его важным проектом для тех, кто хочет поддерживать свое психологическое благополучие в быстроменяющемся мире. |
| 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)* | 1. Карьеристы, предприниматели, фрилансеры (B2C):  Мотивация: сталкиваются с рабочим стрессом, высокими требованиями к производительности, неопределенностью и ответственностью за свой успех.  Возможности решения: HarmonyMate предоставляет инструменты для эффективного управления стрессом в рабочей среде, снижения тревожности и повышения концентрации.  2. Студенты различных уровней образования и обучающиеся (B2C):  Мотивация: переживают учебный стресс, экзамены и сталкиваются с жесткими дедлайнами.  Возможности решения: HarmonyMate помогает студентам эффективно управлять учебным стрессом, улучшая концентрацию и способствуя лучшим результатам.  3. Спортсмены и люди, ведущие активный образ жизни (B2C):  Мотивация: занимаются физической активностью, ищут способы снятия напряжения после тренировок для повышения эффективности физических упражнений.  Возможности решения: HarmonyMate предоставляет методики снятия стресса, специально адаптированные для активных людей, помогая им восстанавливаться и поддерживать психологическое равновесие.  4. Пациенты и заботящиеся о своем здоровье (B2C):  Мотивация: ищут поддержку в управлении стрессом в рамках общего заботливого подхода к здоровью.  Возможности решения: HarmonyMate «интегрируется» в повестку заботы о здоровье, предоставляя методики управления стрессом, что может положительно сказаться на общем состоянии здоровья.  5. Жители крупных городов (B2C):  Мотивация: приспосабливаются к хаотичному и высокому ритму городской жизни, сталкиваются с повышенным стрессом.  Возможности решения: HarmonyMate предоставляет решения для эффективного управления городским стрессом, помогая жителям обретать и поддерживать эмоциональный баланс в условиях высокой напряженности.  6. Корпоративные партнеры (B2B):  Мотивация: заботятся об уровне стресса своих сотрудников.  Возможности решения: HarmonyMate предоставляет корпоративным партнерам инструменты для организации программ по управлению стрессом в рабочей среде, способствуя повышению общего благополучия сотрудников. |
| 28 | **Каким способом будет решена проблема\***  *Необходимо описать детально, как именно ваши товары и услуги помогут потребителям справляться с проблемой* | 1. Мониторинг физиологических показателей: HarmonyMate использует датчики и технологии для отслеживания физиологических параметров, предоставляя пользователям информацию о их текущем уровне стресса. Это позволяет осознанно реагировать на состояние и внедрять методики управления эмоциями.  2. Персонализированные методики управления состоянием: алгоритмы анализа данных создают персонализированные рекомендации для каждого пользователя, соответствующие индивидуальным потребностям.  3. Система уведомлений и аналитики: пользователи получают регулярные отчеты о своем уровне стресса, анализе изменений и рекомендации для улучшения. Система уведомлений напоминает о необходимости проведения коротких перерывов или выполнения упражнений для снятия напряжения.  4. Интеграция в повседневную жизнь: HarmonyMate представляет собой мобильное приложение, легко доступное в любое время и месте. Это позволяет пользователям интегрировать методики снятия стресса в свою повседневную жизнь, поддерживая их в стремлении к обретению эмоционального равновесия.  Помимо этого, продукт предоставляет не только средства для снятия стресса в моменты напряжения, но и обеспечивает пользователей методиками для управления своим эмоциональным состоянием в целом, формируя здоровые привычки и способствуя эмоциональному благополучию и улучшению общего уровня здоровья. |
| 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.* | Оценка потенциала рынка:  С увеличением современных вызовов и стрессоров в жизни людей, потребность в эффективных методах управления стрессом растет. HarmonyMate охватывает широкий спектр аудитории, что обеспечивает значительную долю рынка. Так, в 2022 году в России наблюдался резкий рост спроса на помощь психологов: потребность в психологах выросла в России по сравнению с прошлым годом на 62,87%, количество сессий с ними — на 62%, спрос на корпоративную психологическую помощь — в несколько раз (исследование онлайн-школы психологических профессий «Психодемия», сервиса по подбору психологов Alter и рекрутинговой службы HeadHunter).  Также замечен рост спроса на услуги психологов в корпорациях: по данным совместного исследования Alter и рекрутинговой платформы HeadHunter, количество компаний, предлагающих своим сотрудникам корпоративную психотерапию, растет примерно на 40% ежегодно. Согласно другому исследованию, проведенному агентством Atsearch Group и онлайн-сервисом «СберЗдоровье», во II квартале 2022 года более 50% компаний в России стали применять или планируют внедрить дополнительные форматы программ психологической поддержки сотрудников. Эти данные позволяют сделать вывод о том, что предложение специальных подписок для компаний в HarmonyMate будет пользоваться растущим спросом.  Потенциальные возможности для масштабирования:  1. Выход на глобальный рынок, учитывая универсальность потребности в управлении стрессом.  2. Партнерства и интеграции: сотрудничество с корпоративными партнерами для внедрения HarmonyMate в рабочие среды и систему здравоохранения.  3. Непрерывное развитие: внедрение новых методик, улучшение алгоритмов анализа данных и постоянное обновление контента для удержания интереса пользователей.  Оценка рентабельности:  1. Модель подписки: подписочная модель позволяет обеспечивать стабильный поток доходов, привлекая постоянных пользователей.  2. Корпоративные решения: Предоставление корпоративным клиентам инструментов для управления стрессом с возможностью индивидуальной настройки и аналитики.  Общий потенциал HarmonyMate обусловлен повышенным вниманием к психологическому здоровью и стремлением людей к использованию современных технологических решений для управления стрессом в целях продления жизни и улучшения состояния здоровья. Возможности для расширения и масштабирования бизнеса обширны, что делает его перспективным в сфере здравоохранения и эмоционального благополучия. |

**ПЛАН ДАЛЬНЕЙШЕГО РАЗВИТИЯ СТАРТАП-ПРОЕКТА**

|  |
| --- |
| *1. Расширение функционала: постоянное обновление контента с новыми методиками медитации, релаксации и тренировок для эмоционального здоровья; внедрение новых технологий и научных разработок в области психологии и управления стрессом.*  *2. Масштабирование на глобальный рынок:*  *- локализация и адаптация: перевод приложения на различные языки и адаптация под культурные особенности для привлечения мировой аудитории;*  *- маркетинговые кампании на международном уровне для увеличения числа загрузок.*  *3. Корпоративные Решения: индивидуальные решения для компаний: разработка индивидуальных программ и функций для корпоративных заказчиков.*  *4. Аналитика и улучшения:*  *- обратная связь от пользователей: систематический сбор обратной связи от пользователей для постоянного совершенствования функционала и удовлетворения потребностей аудитории.*  *5. Финансовая устойчивость:*  *- разнообразие источников дохода: развитие новых источников дохода, таких как партнерства с брендами, расширение подписочных планов и предоставление премиум-функций;*  *- поиск инвестиций и финансовых партнеров для обеспечения стабильного развития и роста компании.* |