

| | | | | | | | |
|---|----------|---------|---------------------------------|---|--------------|--|--------------------|
| 1 | U1758051 | 5575482 | Сухов Артём Максимович | Лидер стартап-проекта | 89646291950 | | Высшее образование |
| 2 | U1757964 | 5049764 | Ассендель фгт Андрей Евгеньевич | Директор по разработкам продукта и производству | 89852717699 | | Высшее образование |
| 3 | U1758048 | 5048672 | Пахомов Лев Александрович | Директор по маркетингу | +79153952810 | | Высшее образование |
| | | | | | | | |

ПЛАН РЕАЛИЗАЦИИ СТАРТАП-ПРОЕКТА

| | | |
|----------------------------|--|--|
| 8 | <p>Аннотация проекта* <i>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</i></p> | <p>Первый в мире умный браслет с АВТОМАТИЧЕСКИМ определением усвоенных калорий, водного баланса тела и нервного напряжения. Одной из особенностей умного браслета HEALBE GoBe является функция автоматического подсчета калорий, усвоенных с пищей. Устройство использует информацию о вашем теле, чтобы рассчитать, сколько калорий вы усвоили во время еды. Запатентованная технология FLOW™ комбинирует данные четырёх датчиков (акселерометр, датчик биоимпеданса, датчик КГР и оптический датчик пульса) для наиболее точного подсчёта показателей.</p> |
| Базовая бизнес-идея | | |
| 9 | <p>Какой продукт (товар/ услуга/ устройство/ ПО/ технология/ процесс и т.д.) будет продаваться* <i>Указывается максимально понятно и емко информация о продукте, лежащем в основе стартап-проекта, благодаря реализации которого планируется получить основной доход</i></p> | <p>Наручный браслет, который включает несколько датчиков и позволяет рассчитывать автоматически количество потребляемых калорий, водный баланс, уровень нервного напряжения.</p> |

| | | |
|--------|---|---|
| 1 0 | <p>Какую и чью (какого типа потребителей) проблему решает*</p> <p><i>Указывается максимально и емко информация о проблеме потенциального потребителя, которую (полностью или частично) сможет решить ваш продукт</i></p> | <p>Проблемы, которые решает проект:</p> <ul style="list-style-type: none"> -Избыточный вес. -Неправильная нагрузка на тренировках. -Подсчет калорий для правильного питания. -Нарушение водного баланса. -Высокий уровень стресса <p>Целевая Аудитория:</p> <ul style="list-style-type: none"> -Спортсмены. -Люди с избыточным весом, которые планируют похудеть. -Люди, которые хотят следить за своим здоровьем и питанием. |
| 1 1 | <p>Потенциальные потребительские сегменты*</p> <p><i>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.)</i></p> | <p>Потенциальные потребители – физические лица. B2C</p> <p>Целевая Аудитория:</p> <ul style="list-style-type: none"> -Спортсмены. -Люди с избыточным весом, которые планируют похудеть. -Люди, которые хотят следить за своим здоровьем и питанием. |
| 1 2 | <p>На основе какого научно-технического решения и/или результата будет создан продукт (с указанием использования собственных или существующих разработок)*</p> <p><i>Указывается необходимый перечень научно-технических решений с их кратким описанием для создания и выпуска на рынок продукта</i></p> | <p>запатентованная технология FLOW™ комбинирует данные четырёх датчиков (акселерометр, датчик биоимпеданса, датчик КГР и оптический датчик пульса)</p> |
| 1 3 | <p>Бизнес-модель*</p> <p><i>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.</i></p> | <p>На данный момент браслет HealBe можно назвать самым «умным» браслетом из всех «умных» браслетов, благодаря большому количеству технологий, систем отслеживания показателей и прочему. Благодаря запатентованным технологиями, позволяет автоматически рассчитывать количество калорий, водный баланс и уровень нервного напряжения.</p> |
| 1 4 | <p>Основные конкуренты*</p> <p><i>Кратко указываются основные конкуренты (не менее 5)</i></p> | <p>Фитнес браслет Smart Band 8</p> <p>Счетчик My FitnessPal</p> <p>GS ULTRA 8 SMART WATCH 2023</p> <p>Фитнес трекер Xiaomi Mi Smart Band 4</p> <p>Xiaomi Smart Band 7</p> |

| | | |
|---|--|---|
| 1 5 | Ценностное предложение* <i>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</i> | Уникальная запатентованная технология, продукт позволяет сократить время и силы пользователя для решения проблемы, в отличие от конкурентов, функция расчета калорий является автоматической и абсолютно точной. |
| 1 6 | 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.)* <i>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</i> | Браслет HealBe способен решить большое количество запросов потребителей, будь то снижение или набор веса благодаря умному подсчету калорий, улучшение качества сна за счет отслеживания фаз, регулировка водного баланса или, наконец, снизить уровень стресса благодаря комплексной системе отслеживания показателей человеческого организм. Если придерживаться стратегии к разработке новых версий браслета, внедряя в них новые технологии, а так же упрощая использование уже использующихся, то это будет способствовать масштабированию бизнеса. Также обновление мобильного приложения, связанного с браслетом, будет способствовать этому |
| Характеристика будущего продукта | | |
| 1 7 | Основные технические параметры, включая обоснование соответствия идеи/задела тематическому направлению (лоту)* <i>Необходимо привести основные технические параметры продукта, которые обеспечивают их конкурентоспособность и соответствуют выбранному тематическому направлению</i> | В браслеты HealBe интегрирована технология FLOW™, которая комбинирует данные четырёх датчиков (акселерометр, датчик биоимпеданса, датчик КГР и оптический датчик пульса). Благодаря совмещению вышеуказанных систем отслеживания показателей человеческого организма создается продукт, который способен обеспечивать конкурентоспособность. |
| 1 8 | Организационные, производственные и финансовые параметры бизнеса* <i>Приводится видение основателя (-лей) стартапа в части выстраивания внутренних процессов организации бизнеса, включая партнерские возможности</i> | Организация включает несколько отделов: отдел разработки продуктов, отдел маркетинга и отдел сбыта. |
| 1 9 | Основные конкурентные преимущества* <i>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.)</i> | - количество функций и датчиков; - точность получаемых показателей; - удобство использования. |

| | | |
|--|--|---|
| 2 0 | <p>Научно-техническое решение и/или результаты, необходимые для создания продукции*</p> <p><i>Описываются технические параметры научно-технических решений/ результатов, указанных пункте 12, подтверждающие/ обосновывающие достижение характеристик продукта, обеспечивающих их конкурентоспособность</i></p> | <p>На текущий момент запатентована технология FLOW™ комбинирует данные четырёх датчиков (акселерометр, датчик биоимпеданса, датчик КГР и оптический датчик пульса).</p> |
| 2 1 | <p>«Задел». Уровень готовности продукта TRL</p> <p><i>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</i></p> | <p>На текущий момент запатентована технология FLOW™ комбинирует данные четырёх датчиков (акселерометр, датчик биоимпеданса, датчик КГР и оптический датчик пульса).</p> <p>Проведен опрос ЦА. По результатам опроса 1000 респондентов, 67 процентов готовы приобрести браслет HealBE.</p> <p>Также был разработан прототип браслета, который успешно функционирует и положительно оценивается респондентами. Прототип представляет собой наручный браслет, включающий датчики, позволяющие отслеживать количество калорий, водный баланс и уровень нервного напряжения.</p> |
| 2 2 | <p>Соответствие проекта научным и(или) научно-техническим приоритетам образовательной организации/региона заявителя/предприятия*</p> | <p>Проект соответствует научно-техническим приоритетам образовательной организации.</p> |
| 2 3 | <p>Каналы продвижения будущего продукта*</p> <p><i>Необходимо указать, какую маркетинговую стратегию планируется применять, привести кратко аргументы в пользу выбора тех или иных каналов продвижения</i></p> | <p>Медиа, фитнес-блогеры, промо акции в фитнес клубах.</p> |
| 2 4 | <p>Каналы сбыта будущего продукта*</p> <p><i>Указать какие каналы сбыта планируется использовать для реализации продукта и дать кратко обоснование выбора</i></p> | <p>Сбыт будет происходить напрямую через сайт проекта, но по большей части будет делаться уклон на маркетплейсы, такие как wildberries, ozon, яндекс-маркет и другие.</p> |
| <p>Характеристика проблемы, на решение которой направлен стартап-проект</p> | | |
| 2 5 | <p>Описание проблемы*</p> <p><i>Необходимо детально описать проблему, указанную в пункте 9</i></p> | <p>Проблема заключается в том, что «умные» браслеты на современном рынке ограничиваются подсчетом шагов, отслеживанием пульса и, как бы это абсурдно не звучало, они показывают время. Такие браслеты не способны решать задачи по улучшению самочувствия или по изменению тела в нужную сторону (будь то похудение или набор мышечной массы).</p> |

| | | |
|--------|--|---|
| 2 6 | <p>Какая часть проблемы решается (может быть решена)* <i>Необходимо детально раскрыть вопрос, поставленный в пункте 10, описав, какая часть проблемы или вся проблема решается с помощью стартап-проекта</i></p> | <p>Данный стартап проект в первую очередь нацелен на решение комплексной проблемы мониторинга определенных показателей человеческого организма, связанных с питанием, активностью, сном, стрессом и тд.</p> |
| 2 7 | <p>«Держатель» проблемы, его мотивации и возможности решения проблемы с использованием продукции* <i>Необходимо детально описать взаимосвязь между выявленной проблемой и потенциальным потребителем (см. пункты 9, 10 и 24)</i></p> | <p>Похудеть, набрать мышечную массу, улучшить качество сна, отрегулировать водный баланс или справиться со стрессом можно большим количеством способов. Безусловно, браслет HealBe не сможет магическим образом заставить тело потенциального покупателя похудеть, но, безусловно он сможет помочь в этом. Браслет сделает процесс достижения вышеуказанных задач намного более понятным, системным, приятным и удобным.</p> |
| 2 8 | <p>Каким способом будет решена проблема* <i>Необходимо описать детально, как именно ваши товары и услуги помогут потребителям справиться с проблемой</i></p> | <p>Браслет HealBe способен решить большое количество запросов потребителей, будь то снижение или набор веса благодаря умному подсчету калорий, улучшение качества сна за счет отслеживания фаз, регулировка водного баланса или, наконец, снизить уровень стресса благодаря комплексной системе отслеживания показателей человеческого организма.</p> |
| 2 9 | <p>Оценка потенциала «рынка» и рентабельности бизнеса* <i>Необходимо привести кратко обоснование сегмента и доли рынка, потенциальные возможности для масштабирования бизнеса, а также детально раскрыть информацию, указанную в пункте 7.</i></p> | <p>На данный момент браслет HealBe можно назвать самым «умным» браслетом из всех «умных» браслетов, благодаря большому количеству технологий, систем отслеживания показателей и прочему. Если придерживаться стратегии к разработке новых версий браслета, внедряя в них новые технологии, а также упрощая использование уже использующихся, то это будет способствовать масштабированию бизнеса. Также обновление мобильного приложения, связанного с браслетом, будет способствовать этому.</p> |

ПЛАН ДАЛЬНЕЙШЕГО РАЗВИТИЯ СТАРТАП-ПРОЕКТА

1 этап.

Дата: Ноябрь 2023 - Февраль 2024

Работы: Завершение работ над браслетом. Начало массового производства. Старт маркетинговой кампании. Необходимые ресурсы: Необходимы инвестиции, специалисты в сфере производства и маркетинга.

2 этап

Дата: Февраль 2024 – Апрель 2024

Работы: Запуск в продажу браслетов HealBE. Активная маркетинговая кампания, работа с медиа, массовая реклама.

Необходимые ресурсы: Необходимы специалисты в сфере продажи. Инвестиции в логистику и каналы сбыта продукта.