**ПАСПОРТ СТАРТАП-ПРОЕКТА**

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_*(ссылка на проект)*  \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_*(дата выгрузки)*

|  |  |
| --- | --- |
| 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 |  |

|  |  |
| --- | --- |
|  | **КРАТКАЯ ИНФОРМАЦИЯ О СТАРТАП-ПРОЕКТЕ** |
| 1 | **Название стартап-проекта\*** | StartFitness |
| 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** | *Технет, Хэлснет* |
| 5 | **Сквозные технологии** | *"Новые производственные технологии TechNet"*  |
|  | **ИНФОРМАЦИЯ О ЛИДЕРЕ И УЧАСТНИКАХ СТАРТАП-ПРОЕКТА** |
| 6 | **Лидер стартап-проекта\*** | - Unti ID U1757440- Leader ID 5419547- ФИО Васелец Евгения Игоревна- телефон 89264336463- почта vaselets02@gmail.com |
| 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 | U1757441 | 5470686 | Ананидзе Лия Малхазиевна | администратор | 89251444020, lia.ananidzee@gmail.com  | нет | Неполное высшее образование |
| 2 | U1757475 | 5470728 | Анкудинова Алиса Андреевна | Интегратор | 89773990201, alisa.ankudinova2723@yandex.ru | нет | Неполное высшее образование |
| 3 | U1757440 | 5419547 | Васелец Евгения Игоревна | Лидер | 89264336463vaselets02@gmail.com  | нет | Неполное высшее образование |

 |
|  | **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* | Приложение по поиску тренеров по спортивным дисциплинам. Приложение позволит людям упростить поиск тренера по любым направлениям (фитнес, танцы, плавание и т.д.) Необязательно покупать абонемент или разовое посещение занятия, с помощью приложения люди смогут увидеть просмотреть профили тренеров с информацией о их достижениях, опыте работы, сертификатах и лицензиях, видеоролик его занятия/танца, прочитать отзывы о нем от других пользователей. В приложении будет функция фильтрации, благодаря которой можно выбрать подходящий район, тип занятия (очное/онлайн), категории спортивных дисциплин. Также приложения будет полезным для самих тренеров, которые смогут продвинуть свои услуги, найти клиентов. Приложение открывает широкий доступ информации о тренерах, позволяет сравнить, найти подходящего тренера для клиента, связаться с тренером напрямую через встроенную систему обмена сообщениями или по номеру телефона/электронной почте. Основная задача приложения заключается в облегчении процесса поиска квалифицированных тренеров, а также предоставлении информации о их опыте, сертификациях и отзывах от клиентов. Оно позволит сократить время, усилия, которые тратятся на просмотр сайтов/приложений отдельного фитнес-клуба, танцевальной школы, государственного учреждения. |
|  | **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* | Приложение по поиску тренеров по спортивным дисциплинам «StartFitness». |
| 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* | Основная задача приложения заключается в облегчении процесса поиска квалифицированных тренеров, а также предоставлении информации о их опыте, сертификациях и отзывах от клиентов. Оно позволит сократить время, усилия, которые тратятся на просмотр сайтов/приложений отдельного фитнес-клуба, танцевальной школы, государственного учреждения. Проект направлен на удовлетворение потребностей как тренеров, так и спортсменов. Для тренеров приложение предоставляет возможность рекламирования своих услуг, привлечения новых клиентов. |
| 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.)* | Потенциальные потребители приложения по поиску тренеров по спортивным дисциплинам: с одной стороны девушки от 18 до 35 лет, проживающие в Москве, работающие и имеющие заработок выше среднего, желающие найти преподавателя по танцам/тренера по спортивным дисциплинам; другой стороны мужчины и женщины – тренера/преподаватели, от 18 до 50 лет, проживающие в Москве, ищущие потенциальных клиентов для заработка. |
| 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. Графический интерфейс пользователя (GUI) - это то, что пользователь видит на экране своего мобильного устройства. Он состоит из различных элементов: кнопок, текстовых полей, изображений и т. д.2. API (Application Programming Interface) - это интерфейс, который позволяет мобильному приложению взаимодействовать с другими приложениями и сервисами. API может быть использован для получения данных с сервера, отправки данных на сервер или вызова функций других приложений.3. База данных - это хранилище данных, используемое для сохранения информации о пользователях, их настройках, содержимом приложения и т. д. База данных может быть локальной (храниться на устройстве пользователя) или удаленной (храниться на сервере).4. Связь с сервером - многие мобильные приложения требуют доступа к серверу для получения или отправки данных. Это может быть сделано через интернет-соединение или с использованием других технологий, таких как Bluetooth или NFC.5. Модуль авторизации - это элемент приложения, который позволяет пользователям аутентифицироваться, используя свои учетные данные, такие как логин и пароль. Модуль авторизации обеспечивает защиту данных и доступ к персонализированным функциям приложения.6. Уведомления - это функция, которая позволяет приложению отправлять уведомления пользователю, даже когда оно не активно. Виды уведомлений могут варьироваться от текстовых сообщений до звуковых или вибрационных оповещений.7. GPS-навигация - многие мобильные приложения используют GPS-технологию для определения местоположения пользователя. Это может быть использовано для предоставления местных услуг, поиска ближайших мест или отслеживания перемещений пользователя.8. Интеграция социальных сетей - многие мобильные приложения предоставляют возможность пользователям входить или делиться информацией через свои учетные записи в социальных сетях, таких как Facebook, Twitter или Instagram.9. Аналитика - для оптимизации и улучшения производительности мобильного приложения могут использоваться аналитические инструменты. Они позволяют разработчикам собирать данные о поведении пользователей, использовании функций приложения и т. д. |
| 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.*  | Планируется получать плату за счет продвижения тренеров в приложении/веб-странице с помощью различных тарифов.- Комиссия с каждой успешной сделки: взимать комиссию с каждого тренера за каждую успешно завершенную сделку через приложение. Например, можно брать определенный процент от стоимости тренировки или получать фиксированную сумму за каждую продажу.- Премиум подписки: предложить тренерам возможность подписки на премиум-аккаунты, которые дадут им дополнительные возможности и преимущества в приложении. За эти премиум-подписки можно взимать месячную или годовую плату.- Реклама и спонсорство: продавать рекламное пространство в своем приложении тренерам, фитнес-центрам и другим компаниям, связанным со спортивной индустрией. Также можно искать спонсоров, которые готовы платить вам за размещение своей рекламы в вашем приложении.- Партнерские программы: можно установить партнерские программы с различными спортивными брендами или онлайн-магазинами, чтобы получать комиссионные от продаж, совершенных через ваше приложение. Например, если наше приложение помогло продать занятия тренера, который предлагает тренировки с использованием конкретного оборудования или одежды, можно получать комиссию с продаж этих товаров.Источник предполагаемого финансирования – инвесторы.Необходимый бюджет для реализации проекта – 2462000 руб.Срок реализации проекта – до 25 декабря 2023 г. |
| 14 | **Основные конкуренты\****Кратко указываются основные конкуренты (не менее 5)* | 1. Профи ру: приложение по поиску самых разных специалистов на территории России, Казахстана и Беларуси.2. Trainerize: приложение, которое предлагает онлайн-тренировки и персональные программы фитнеса. 3. Fitify: приложение для тренировок, которое предлагает пользователю персонализированные тренировочные планы и видеоуроки. 4. Mindbody: приложение для бронирования фитнес-занятий и походов в тренажерные залы. 5. TrainAway: приложение, которое позволяет пользователям найти и бронировать тренажерные залы по всему миру.  |
| 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* | 1. Большой выбор тренеров: Наше приложение предоставит доступ к широкому спектру тренеров по различным спортивным дисциплинам. У нас будут тренеры для всех уровней подготовки и возрастных категорий, что позволяет удовлетворить потребности клиентов разных возрастов и уровней физической подготовки. Более того, мы предоставим детальную информацию о каждом тренере, его квалификации, опыте работы и отзывах клиентов, чтобы пользователи могли выбрать наиболее подходящего тренера для своих потребностей.2. Удобство использования: Наше приложение будет разработано с учетом удобства пользователя. Мы предлагаем удобные фильтры поиска, которые помогут пользователям находить тренеров с определенными квалификациями или в определенном районе. Кроме того, клиенты смогут записаться к тренеру в удобное для них время, не тратя время на звонки и ожидание ответа.3. Платформа безопасной оплаты и отзывов: Мы обеспечим безопасную платформу для оплаты услуг тренеров, что позволяет клиентам безопасно совершать платежи через приложение. Кроме того, наше приложение позволит клиентам оставлять отзывы о тренерах, что помогает другим пользователям принять информированное решение при выборе тренера.4. Постоянная поддержка клиентов: Мы ценим наших клиентов и будем всегда готовы помочь им. Мы стремимся обеспечить положительный опыт использования приложения для каждого нашего клиента.5. Конкурентные цены: Мы предложим конкурентные цены наших тренеров, что сделает нас привлекательным вариантом для клиентов. Мы также предоставим возможность сравнить цены и условия разных тренеров, чтобы клиенты могли выбрать наиболее подходящий для них вариант. |
| 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. Растущий спрос на фитнес и здоровый образ жизни: В последние годы все больше людей обращают внимание на свое здоровье и физическую форму. Спорт становится все более популярным и доступным. Приложение по поиску тренеров поможет людям найти подходящего специалиста для достижения своих фитнес-целей.2. Удобство и эффективность: Поиск подходящего тренера может быть сложным и затратным процессом. Наше приложение сократит время и упростит процесс выбора тренера. Оно предложит сводку квалификации, рейтингов и отзывов от других пользователей, что поможет клиентам сделать более информированный выбор.3. Разнообразие специализаций и индивидуальность: Наше приложение будет предлагать широкий спектр спортивных дисциплин и особенностей тренировок. Клиенты смогут найти специалиста по интересующей их области, такой как йога, кроссфит, марафонская подготовка или силовые тренировки. Каждый тренер будет иметь свою уникальную методику и опыт.4. Сотрудничество с тренерами и спортивными клубами: Мы планируем установить партнерские отношения с профессиональными тренерами и спортивными клубами. Это позволит нам предложить нашим клиентам надежных и квалифицированных тренеров, а также расширить нашу клиентскую базу через рекомендации от специалистов.5. Масштабируемость и географическая доступность: Приложение будет работать как платформа для тренеров и клиентов из разных городов и стран. Это позволит нам привлекать больше клиентов и масштабироваться в будущем, увеличивая нашу прибыль.6. Дополнительные возможности монетизации: Кроме комиссии от забронированных занятий, мы также можем предлагать дополнительные услуги и аксессуары, связанные со спортом и тренировками. Это может дополнительно повысить прибыльность нашего бизнеса |
|  | **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. Понятный пользовательский интерфейс: Приложение должно иметь простой и удобный интерфейс, позволяющий пользователям легко и быстро находить информацию о тренерах и выбирать среди них.2. Полнота и актуальность информации: Приложение должно содержать достоверную и актуальную информацию о тренерах, их квалификации, опыте работы и услугах, чтобы пользователи могли принимать информированные решения при выборе тренера.3. Рейтинг и отзывы пользователей: Возможность оставлять рейтинги и отзывы о тренерах помогает пользователям оценить качество их работы и принять взвешенное решение при выборе тренера.4. Фильтрация и сортировка результатов поиска: Приложение должно предоставлять возможность пользователям фильтровать и сортировать результаты поиска в соответствии с их конкретными потребностями и предпочтениями.5. Система бронирования: Приложение должно предоставлять возможность пользователям бронировать тренировки с тренерами непосредственно через приложение, что упрощает процесс организации и оплаты тренировок.6. Уведомления и напоминания: Приложение должно отправлять уведомления и напоминания пользователям о предстоящих тренировках, изменениях в расписании тренера и других важных событиях, чтобы помочь им оставаться в курсе.7. Интеграция с другими платформами и сервисами: Приложение может интегрироваться с другими популярными платформами и сервисами, такими как социальные сети, календари и платежные системы, для удобства пользователей и расширения функциональности приложения.8. Безопасность данных: Приложение должно обеспечивать безопасность и конфиденциальность пользовательских данных, таких как личная информация и платежные данные, чтобы пользователи чувствовали себя защищенными и уверенными в использовании приложения. |
| 18 | **Организационные, производственные и финансовые параметры бизнеса**\**Приводится видение основателя (-лей) стартапа в части выстраивания внутренних процессов организации бизнеса, включая партнерские возможности* | 1. Отношения с потребителями: Потребители будут иметь возможность создавать свои профили, указывать предпочтения по спортивным дисциплинам и выбирать тренеров на основе их опыта, рейтингов и отзывов. Они также смогут оставлять свои отзывы о тренерах, что поможет другим пользователям принять решение о выборе тренера.2. Отношения с поставщиками: Поставщиками являются тренеры, зарегистрированные в приложении. Они будут иметь возможность создать свой профиль, указать свой опыт и специализацию по спортивным дисциплинам. Тренеры смогут получать доступ к запросам тренировок от потребителей и предлагать свои услуги. Кроме того, им будет предоставлена возможность управления своим расписанием, принимать онлайн-платежи и взаимодействовать с клиентами через функциональность приложения.3. Отношения внутри команды: Параметры нашего бизнеса включают в себя разработку гибкой командной структуры, способной эффективно реагировать на динамические изменения рынка и технологического процесса, определение бюджета на создание прототипа приложения и его тестирования, после на создание дизайна, на разработку и тестирования первого релиза приложения на Android и IOS, после исправления ошибок на публикацию приложения appstore и googleplay, на запуск рекламы и др. |
| 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. Широкий выбор тренеров: Приложение должно предоставлять пользователю широкий выбор тренеров по различным спортивным дисциплинам. Чем больше тренеров доступно, тем больше вероятность найти подходящего специалиста.2. Детальные профили тренеров: Каждый тренер должен иметь детальную и информативную страницу, которая содержит информацию о их специализации, опыте, образовании и рейтингах от других пользователей. Это позволит пользователям принять обоснованное решение о выборе тренера.3. Рейтинги и отзывы: Пользователи должны иметь возможность оценивать тренеров и оставлять отзывы о своем опыте работы с ними. Лучше всего, если система рейтингов и отзывов будет независимой и проверенной, чтобы пользователи могли доверять этой информации.4. Удобный поиск и фильтрация: Приложение должно предоставлять удобный и эффективный поиск тренеров по различным параметрам, таким как местоположение, спортивная дисциплина, стоимость и др. Это поможет пользователю найти наиболее подходящего тренера для своих потребностей.5. Удобство использования: Приложение должно быть интуитивно понятным и легким в использовании для всех пользователей, в том числе и для тех, кто не имеет опыта работы с подобными приложениями. Простой и понятный интерфейс поможет привлечь и удержать пользователей.6. Удобная система записи и оплаты: Приложение должно предлагать удобную систему онлайн-записи с тренером, а также простую и безопасную систему оплаты. Это позволит пользователям делать записи и оплачивать занятия в удобное для них время и месте.7. Персонализированный подход: Приложение должно предлагать возможность тренироваться в индивидуальном режиме или в группе, чтобы пользователи могли выбрать наиболее подходящий вариант. Также приложение может предоставлять рекомендации по тренировкам и диете, основанные на индивидуальных потребностях и целях пользователя. |
| 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* | 1. Интерфейс пользователя (UI): UI – это то, через что пользователи взаимодействуют с приложением. Он включает в себя различные элементы, такие как кнопки, текстовые поля, изображения и др. Интерфейс пользователя связан с другими техническими элементами, такими как обработка действий пользователя, отображение данных и передача информации между различными компонентами приложения.2. Обработка действий пользователя: Этот элемент отвечает за обработку действий, которые пользователь совершает в интерфейсе приложения. Например, когда пользователь нажимает кнопку, обработка действий пользователя должна определить, какое действие было совершено, и выполнить соответствующие действия.3. Хранение данных: Элемент хранения данных отвечает за сохранение и доступ к данным, которые используются в приложении. Это может быть база данных, файловая система или другой способ хранения данных. Интерфейс пользователя и обработка действий пользователя обращаются к хранилищу данных для чтения и записи данных, необходимых для функционирования приложения.4. Коммуникация с сервером: Если приложение использует удаленный сервер, то существует технический элемент, отвечающий за установление связи с сервером, передачу данных и получение обратной связи. Этот элемент может быть обработчиком сетевых запросов, API-интерфейсом или другим механизмом коммуникации с сервером.5. Обработка и аналитика данных: В зависимости от типа и функциональности приложения, может быть необходимость в обработке и анализе данных, собранных в приложении. Этот элемент может отвечать за анализ пользовательских действий, сбор статистических данных и генерацию отчетов.Все эти технические элементы взаимосвязаны и взаимодействуют друг с другом, чтобы обеспечить правильное функционирование мобильного приложения. |
| 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* | На данный момент:* определены задачи проекта;
* составлена смета
* распределены роли и обязанности в группе по задачам;
* проанализированы риски в работе с проектом.
 |
| 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. Реклама в социальных сетях. Создание рекламных кампаний на платформах, таких как Facebook, Instagram, VK, Twitter, LinkedIn и других, позволяет достигать целевой аудитории пользователей социальных сетей, которые интересуются спортом или поиском тренеров.2. Партнерство с сайтами и блогами о спорте. Сотрудничество с популярными спортивными ресурсами позволяет получить доступ к уже заинтересованной аудитории, которая активно ищет тренеров по спортивным дисциплинам.3. Реклама в приложениях и на сайтах спортивных клубов или площадок. Сотрудничество с общественными или коммерческими спортивными организациями позволяет получить доступ к их посетителям и клиентам, которые могут быть заинтересованы в поиске тренеров.4. Поисковая оптимизация (SEO). Оптимизирование сайта или приложения для поисковых систем позволяет улучшить видимость вашего продукта на рынке и привлечь больше целевой аудитории из поисковых запросов.5. Email-маркетинг. Создание базы подписчиков и рассылка информационных писем о вашем приложении помогает удерживать и привлекать новых пользователей, предлагая им интересные предложения или рассказывая о новых функциях приложения.6. Участие в спортивных событиях и ярмарках. Проявление на спортивных мероприятиях или ярмарках позволяет заключить партнерские соглашения с другими участниками событий и представить ваше приложение широкой аудитории, интересующейся спортом и тренерами.7. Рекомендации и отзывы пользователей. Положительные отзывы от довольных клиентов и рекомендации через социальные сети или другие каналы могут стать мощным средством продвижения, так как люди часто доверяют отзывам других пользователей.8. Работа с блогерами и инфлюенсерами. Сотрудничество с популярными блогерами или спортивными инфлюенсерами позволяет достичь их аудитории и получить рекомендации или обзоры на ваше приложение.9. PR-компания. Организация публикаций и интервью в специализированных СМИ или новостных порталах помогает повысить узнаваемость вашего приложения и создать положительный имидж среди потенциальных пользователей.10. Контекстная реклама. Размещение контекстных объявлений в поисковых системах (например, Google Ads) или на специализированных сайтах может привлечь целевую аудиторию, активно ищущую тренеров по спортивным дисциплинам. |
| 24 | **Каналы сбыта будущего продукта\****Указать какие каналы сбыта планируется использовать для реализации продукта и дать кратко обоснование выбора* | 1. Мобильные приложения: Основной канал сбыта для такого приложения будет мобильное приложение, доступное для скачивания на устройствах Android и iOS. Пользователи смогут установить приложение на свои смартфоны и использовать его для поиска тренеров, записи на тренировки и оплаты.2. Веб-платформа: Доступная и настраиваемая веб-платформа также может быть каналом сбыта для приложения, позволяя пользователям искать тренеров, просматривать их профили и записываться на тренировки прямо через веб-сайт.3. Реферальная программа: Создание реферальной программы, где существующие пользователи могут приглашать новых пользователей, будет ещё одним способом привлечь новую аудиторию и расширить каналы сбыта. |
|  | **Характеристика проблемы,****на решение которой направлен стартап-проект** |
| 25 | **Описание проблемы\****Необходимо детально описать проблему, указанную в пункте 9*  | Проблема, на решение которой направлен стартап-проект "Приложение по поиску тренеров по спортивным дисциплинам", заключается в том, что людям, которые хотят заняться здоровым образом жизни и достичь определенных физических целей, часто сложно найти подходящего тренера или инструктора.Одной из основных сложностей является ограниченность информации о тренерах, доступной обычным пользователям. Люди могут целыми днями тратить время и энергию на поиск квалифицированных и опытных тренеров в своем регионе. Другая проблема заключается в отсутствии надежного способа проверить репутацию и квалификацию тренера перед началом тренировок. Каждый тренер имеет свои сильные стороны и специализацию, и найти идеального тренера под свои цели и запросы может оказаться сложной задачей.Существующие платформы по поиску тренеров или приложения не всегда предоставляют полную информацию о тренерах или имеют ограниченную базу данных, что ограничивает выбор пользователей.Решение, которое предлагает стартап-проект "Приложение по поиску тренеров по спортивным дисциплинам", заключается в создании удобной и свободной от ограничений платформы, где клиенты смогут легко найти тренера, соответствующего их потребностям и целям. Приложение будет предлагать полную информацию о каждом тренере, включая его квалификацию, опыт, специализацию, отзывы клиентов и стоимость услуг.Кроме того, приложение будет иметь функции сортировки и фильтрации тренеров по различным критериям, таким как цена, местоположение, рейтинг и т. д. Это позволит пользователям найти наиболее подходящего тренера для своих нужд.Приложение также будет предоставлять возможность клиентам оставлять отзывы и оценки тренеров, что поможет другим пользователям принять информированное решение при выборе тренера.В конечном итоге, это приложение по поиску тренеров по спортивным дисциплинам поможет людям значительно сэкономить время и усилия при поиске лучшего тренера для достижения своих физических целей. |
| 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* | С помощью стартам-проекта мы решаем проблемы:- поиска тренера по спортивным дисциплинам- поиска потенциальных клиентов для тренеровОсновная задача приложения заключается в облегчении процесса поиска квалифицированных тренеров, а также предоставлении информации о их опыте, сертификациях и отзывах от клиентов. Стартап-проект направлен на удовлетворение потребностей как тренеров, так и спортсменов. Для тренеров приложение предоставляет возможность рекламирования своих услуг, привлечения новых клиентов. |
| 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)*  | Ограничения приложения в объеме предлагаемых дисциплин или спортивных направлений; недостаток информации о тренерах, их квалификации и опыте работы; отсутствие обратной связи от клиентов, тренеры могут иметь ограниченные отзывы или оценки, что может затруднить выбор клиента; отсутствие возможности получить обратную связь или задать вопросы тренеру прямо перед тем, как принять решение о найме. |
| 28 | **Каким способом будет решена проблема\****Необходимо описать детально, как именно ваши товары и услуги помогут потребителям справляться с проблемой* | Приложение «StartFitness» поможет людям найти подходящего тренера по любому спортивному направлению, который будет подходить им по местоположению, опыту работы, квалификации, типу занятия благодаря нашей системе фильтрации. Сократиться время и усилия людей, которые ищут тренеров через сайты/приложения отдельного фитнес-клуба, танцевальной школы, гос. учреждения, так как клиенты смогут просмотреть в приложении «StartFitness» личные профиля тренеров с информацией о их достижениях, сертификатах и лицензиях, также их видеоролик занятия, и прочитать отзывы о тренерах от других пользователей; благодаря этому упростится процесс поиска. В свою очередь, тренера смогут продвигать свои услуги и увеличить поток клиентов, благодаря приложению «StartFitness». |
| 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.* | **Сегменты рынка:**TAM: люди, которые занимаются спортом / фитнесом и могут скачать приложениеSAM: люди, которые занимаются с персональным тренеромSOM: основная аудитория, т.е работающие девушки, которые занимаются с тренером в возрасте 18-35 лет**Потенциал масштабирования бизнеса:**Спорт является популярным и востребованным видом деятельности во многих странах мира, и все больше людей хотят заниматься физическими упражнениями и поддерживать свою физическую форму.Вместе с тем, многие начинающие и опытные спортсмены ищут профессиональных тренеров, чтобы получать правильную инструкцию, советы и поддержку. Однако поиск и подбор тренера может быть сложным и занимать много времени. Вот где приложение по поиску тренеров приходит на помощь.Масштабирование приложения позволит охватить большее количество спортсменов и тренеров в разных городах и странах. Оно позволит людям найти тренеров, которые соответствуют их потребностям и требованиям, в зависимости от конкретной спортивной дисциплины, уровня опыта и бюджета.Приложение может также предлагать различные дополнительные возможности, такие как оценки и отзывы от других пользователей, подбор тренеров с определенной сертификацией или опытом, возможность записи на тренировки онлайн и многое другое. Это поможет сделать процесс поиска тренера более эффективным и удобным для пользователей.Безусловно, масштабирование приложения также представляет вызовы, связанные с поддержкой большого числа пользователей, обработкой большого объема данных и управлением расширяющейся базой тренеров. Однако, с учетом роста потребностей в области спорта и спортивного образа жизни, это представляет большие возможности для развития и успеха приложения. |

**ПЛАН ДАЛЬНЕЙШЕГО РАЗВИТИЯ СТАРТАП-ПРОЕКТА**

|  |
| --- |
| Набрать количество активных пользователей приложения до 10 000 в течение первых 6 месяцев после его запуска путем эффективного маркетинга и продвижения. |



