**ПАСПОРТ СТАРТАП-ПРОЕКТА**

[Приложение для реабилитации и безопасных занятий
фитнесом «Health&Gym» (2035.university)](https://pt.2035.university/project/prilozenie-dla-reabilitacii-i-bezopasnyh-zanatij-fitnesom-healthgym)

*(ссылка на проект)*  26/10/2023 *(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 | 13 июля 2023г. №70-2023-000649 |

|  |  |
| --- | --- |
|  | **КРАТКАЯ ИНФОРМАЦИЯ О СТАРТАП-ПРОЕКТЕ** |
| 1 | **Название стартап-проекта\*** | **Приложение для реабилитации** **и безопасных занятий фитнесом****«Health&Gym»** |
| 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.* | *- ТН3. Медицина и технологии здоровьесбережения.* |
| 3 | **Технологическое направление в соответствии с перечнем критических технологий РФ\*** | *«Технологии информационных, управляющих, навигационных систем»* |
| 4 | **Рынок НТИ** | *Хэлснет* |
| 5 | **Сквозные технологии** | *"Новые производственные технологии TechNet"*  |
|  | **ИНФОРМАЦИЯ О ЛИДЕРЕ И УЧАСТНИКАХ СТАРТАП-ПРОЕКТА** |
| 6 | **Лидер стартап-проекта\*** | - Unti ID 1741575- Leader ID 5138051- ФИО Вивденко Полина Сергеевна- телефон +7 (903) 139-80-20- почта green.will@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 |  | 5138051 | Вивденко Полина Сергеевна | Идейный основатель. Его задача:Разработка проекта и планирование его реализации; Сбор и обработкаинформации;Ведениедокументации;Проверкарегламентов,инструкций и ихобновление;PR проекта, проведение переговоров с потенциальным клиентом. | + 7 (903) 139-80-20, green.will@yandex.ru |  | 2 высших образования, бакалавриат, опыт работы – 5 лет |
| 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* | «Health&Gym» это приложение для фитнес-центров и реабилитационных центров для первичной диагностики общего состояния здоровья, мышц, мобильности суставом клиента/пациента. В приложении будут собраны уникальные упражнения из раздела «кардио», «силовые», «растяжка», с помощью которых тренеры на вводной или первичной тренировке смогут диагностировать «слабые» места клиента и предложить комплекс упражнений, который будет направлен на укрепления именно этой группы мышц или проработки мобильности именно конкретного сустава.Упражнения буду разработаны вместе с врачами-реабилитологами и высококвалифицированными тренерами. На начальном этапе, доступ в приложение будет только для фитнес-инструкторов на базе фитнес-центров и для врачей в реабилитационных центрах, дабы гарантировать безопасное выполнение данного комплекса под чутким присмотром тренера. |
|  | **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* | «Health&Gym» - приложение для безопасной первичной диагностики клиентов фитнес-центров и пациентов реабилитационных центров.  |
| 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* | С одной стороны, приложение решает проблему тренеров фитнес-центров и клиентов реабилитационных центров, которые каждый раз вынуждены продумывать самостоятельно упражнения для первичной диагностики клиентов. Фитнес-центры будут предлагать сервис намного качественнее и безопаснее, разработанный высококлассными врачами-реабилитологами и высококвалифицированными тренерами, и тем самым привлекать новых клиентов.Реабилитационные центры будут быстрее и точнее проводить первичную диагностику пациента. И проблемы конечного потребителя – клиента фитнес-центра – с другой стороны. Клиенту будет предложен полный, безопасный и полностью подконтрольный анализ его состояния здоровья, мышц и суставов. И затем по результатам анализа будет предложен максимально подходящий именно этому клиенту комплекс упражнений.  |
| 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.)* | Важно понимать, что приложение будет продвигаться и продаваться в B2B сегменте. То есть, ключевыми выгодоприобретателями будут две стороны: 1. Фитнес-центры, которые заинтересованы привлекать новых клиентов. Приложение «Health&Gym» будет новой «фишкой», обеспечит индивидуальный подход к клиенту, гарантирует безопасность тренировок. Приложение может использоваться по всей России без привязки к городу или сети фитнес-центров.
2. Реабилитационные центра, которые будут быстрее и безопаснее диагностировать состояние здоровья пациентов после травм.

Со временем приложение будет доступно и для B2C, для тренеров, которые занимаются самостоятельными тренировками и для самостоятельных тренировок и реабилитации (по подписке).  |
| 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* | IT специалисты разработают новое приложение, с привлечением врачей-реабилитологов и тренеров высшей категории. Приложение будет размещаться в имеющихся магазинах мобильных приложений - AppStore и Google Play. |
| 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.*  | Основной бизнес-моделью проекта «Health&Gym» является B2B продажа доступа в приложение для фитнес-центров и реабилитационных центров.Отношения будут выстраиваться на личном контакте с менеджерами финтес-центров и врачами реабилитационных центров, и донесении им ключевых преимуществах приложения «Health&Gym»: забота о безопасности и здоровье клиента.Каждому менеджеру и врачу мы будем предлагать попробовать наше приложение под присмотром фитнес-тренера, который будет принимать участие в разработке данного приложения. Это позволит прочувствовать на себе уникальность и ключевые преимущества наших упражнений.  |
| 14 | **Основные конкуренты\****Кратко указываются основные конкуренты (не менее 5)* | 1. «Твой Тренер» – На связи с профи. Это проект блогера. Приложение предлагает общий комплекс упражнений на проработку определенных групп мышц.
2. FIT&ZEN. Приложение от блогера для индивидуальных занятий дома, с подручными средствами.
3. NIKE TRAINING CLUB. Приложение от известного бренда, которое позволяет тренироваться как дома, так и в зале, с минимум оборудования.
4. SEVEN. Приложение, которое разработано с учетом триеровок всего по 7 минут в день.
5. GYMUP — Дневник тренировок. Приложение в котором собраны разные комплексы упражнений на разные группы мышц и разный уровень активности.
 |
| 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* | На рынке сложно найти приложение, которое будет работать напрямую с B2B сегментом, будет разработано со специалистами и нацелено на индивидуальный подход к клиенту и пациенту. Тем более для реабилитационных центров мало приложений, которые помогали бы врачам в первичной диагностике. «Health&Gym» – приложение, которое закроет эти потребности и займет этот сегмент рынка. |
|  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. Повышение популярности и интереса к здоровому образу жизни, ПП.
2. Увеличение количества фитнес-центров во многих городах.
3. Увлечение количества людей с травмами в силу гео-политической обстановке.
 |
|  | **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* | Идея «Health&Gym», как приложения, направлена на обеспечения безопасных тренировок и индивидуального подхода к клиенту фитнес-центра и пациенту реабилитационных центров.Оно соответствует медицинскому направлению благодаря использованию основных параметров: консультации и привлечения к разработке врачей-реабилитологов, высококвалифицированных тренеров и IT специалистов, применение в поликлиниках и реабилитационных центрах.  |
| 18 | **Организационные, производственные и финансовые параметры бизнеса**\**Приводится видение основателя (-лей) стартапа в части выстраивания внутренних процессов организации бизнеса, включая партнерские возможности* |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Название этапа календарного плана | Длительность этапа, мес | Стоимость, руб. |
| Исследование рынка и анализ конкурентов  | 1 | 180 000 |
| Разработка бизнес-плана | 2 | 450 000 |
| Создание команды | 1 | 0 |
| Разработка MVP | 2 | 300 000 |
| Тестирование MVP на целевой аудитории | 1 | 750 000 |
| Изменение продукта на основе обратной связи от пользователей | 2 | 1 200 000 |
| Создание стратегии маркетинга | 1 | 1 600 000 |
| Рекламная кампания для привлечения первых клиентов | 1 | 3 000 000 |
| Анализ эффективности маркетинговых каналов и корректировка стратегии | 1 | 530 000 |
| Масштабирование бизнеса (расширение команды, увеличение оборота) | 6 | 2 200 000 |

Итого: 10 210 000 |
| 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. Разработка приложения со специалистами: врачами-реабилитологами и высококвалифицированными тренерами.
2. Индивидуальный подход к клиенту.
3. Использование приложения в поликлиниках и реабилитационных центрах.
 |
| 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 приложение, в которое будут добавляться новые упражнения. |
| 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. Налаживание партнерских связей с фитнес-центрами и реабилитационными центрами путем ведения переговоров напрямую с менеджерами и врачами.
2. Реклама через крупных фитнес-блогеров и инфлюенсеров, которые занимаются спортом, пропагандируют ЗОЖ и/или сотрудничают с фитнес-центрами.
3. Размещение рекламных баннеров на Яндекс Дзен и поисковых системах.
 |
| 24 | **Каналы сбыта будущего продукта\****Указать какие каналы сбыта планируется использовать для реализации продукта и дать кратко обоснование выбора* | Магазины мобильных приложений |
|  | **Характеристика проблемы,****на решение которой направлен стартап-проект** |
| 25 | **Описание проблемы\****Необходимо детально описать проблему, указанную в пункте 9*  | Актуальность проекта объясняется тем, что на рынке фитнес-услуг на данный момент нет приложения, которое позволяло бы четко и точно проанализировать состояние здоровья и подготовку клиента перед занятиями фитнесом или провести диагностику быстро пациенту реабилитационного центра, и подобрать индивидуальную программу для занятий.Очевидно, что занятия в фитнес-зале сопряжены с определенным риском для физического здоровья мышц и суставов. А при травмах обязательно нужна реабилитация. Наше приложение сможет помочь нивелировать риск травм в фитнес-центре и быстро и точно провести диагностику в реабилитационном центре.  |
| 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 нашего проекта может быть решена проблема отсутствия индивидуального подхода к анализу уровня подготовки и состояния мышц и суставов клиента/пациента. |
| 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. Главными держателями проекта будут фитнес-центры и реабилитационные центры.
2. В будущем выгоду будут получать и самозанятые тренеры, так как они будут анализировать состояние подготовки клиента по определенному шаблону, выявлять «слабые» места и тренировать клиента безопасно и качественно.
 |
| 28 | **Каким способом будет решена проблема\****Необходимо описать детально, как именно ваши товары и услуги помогут потребителям справляться с проблемой* | 1. Клиенту перед началом тренировок будет предлагаться дополнительная опция: анализ мышц, суставов и уровня подготовки в целом.
2. Тренер с помощью специально разработанных с врачами-реабилитологами и высококвалифицированными тренерами будет проводить вводную тренировку и выявлять «слабые» места клиента.
3. После вводной тренировки клиенту будет предложен комплекс тренировок, которые помогут мышцы и суставы «прокачать» и обеспечит безопасные тренировке на первом этапе входа в тренировочный процесс.

Польза фитнес-центре – доп. доход и доп. опция для позиционирования и маркетинга.Клиенту польза – безопасные и нетравматичные тренировки.Реабилитационные центры смогут быстро диагностировать состояние мышц и подобрать комплекс упражнений после травм.  |
| 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.* | Почти на 84 млрд. рублей было куплено абонементов в фитнес-центры на июль 2023 года. Около 5,000 человек за 2022 год пострадали на производствах в России. Это большая платежеспособная аудитория, которая заботится о своем здоровье и нуждается в реабилитации. Если на этом рынке предложить новое приложение, которое будет помогать тренироваться безопасно и нетравматично, а реабилитироваться быстрее, мы уверены, что оно будет пользоваться большим спросом.  |

**ПЛАН ДАЛЬНЕЙШЕГО РАЗВИТИЯ СТАРТАП-ПРОЕКТА**

|  |
| --- |
| 1. *Интеграция нашего приложения в CRM-системы фитнес-центров и приложения клиник для легкости и быстроты доступа к данным клиента/пациента.*
2. *Разработка приложения с немного урезанным функционалом для самостоятельных занятий в зале и для самозанятых тренеров.*
3. *Увеличение числа доступных языков интерфейса: это позволит привлечь иностранных клиентов.*
 |