**ПАСПОРТ СТАРТАП-ПРОЕКТА**

https://pt.2035.university/project/my-dog  05/12/2023

|  |  |
| --- | --- |
| 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 Здоровой Жизни |
| Дата заключения и номер Договора | 13 июля 2023г. №70-2023-000649 |

|  |  |
| --- | --- |
|   | **КРАТКАЯ ИНФОРМАЦИЯ О СТАРТАП-ПРОЕКТЕ** |
| 1 | **Название стартап-проекта\*** |  My Dog |
| 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 U1759733 - Leader ID 1114867 - Фурман Алина Юрьевна - +7 (989)587 74 22 - alinchik289@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 иквалификация(краткоеописание) |
| 1 | U1759507  | 1115130 | Бобикова Диана Ивановна | Бренд-менеджер, специалист по продвижению проекта. | +7(925)3335465diana.bobbi7@mail.ru | SMM-менеджер | 4 года опыта в профессиональном ведении социальных сетей, запустила личный курс по ведению социальных сетей для предпринимателей. |
| 2 |  U1759511 | 4975697 | Сачек Александр Павлович | Аналитик проекта | +7(985)7920101  burnex9@yandex.ru | Рекламный аналитик, таргетолог, основатель издательства «Future Mainstream» | 4 года опыта в ведении рекламных кампаний в социальных сетях, портфолио из крупных проектов компаний, таких как: «Грант-Инвест», «РЖД», «Альфа-Банк», «Валента-фарм» и т.д. |
| 3 |  U1759480 | 4973709 | Зыонг Тхань Нга | Креативный стратег | +7(906)8513760S0cknhi@mail.ru |   |   |

 |
|   |  **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* | My Dog - это не просто приложение на вашем телефоне, а персональный помощник по уходу за вашим четвероногим другом. Благодаря легкому и удобному интерфейсу, вы, как владелец собаки, сможете следить за местонахождением питомца, узнавать полезные факты о породе и создавать график по уходу за ним. |
|   | **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* | Это приложение создано для владельцев собак, позволяет наблюдать за домашнем питомцем, где бы хозяин не был. Теперь в любой момент владелец может узнать: где находится его собака, что делает и насколько она активна. Также это приложение не позволит забыть покормить или выгулять питомца. Как только хозяин соскучиться или начнет переживать о питомце, он сможет зайти в приложение и посмотреть, что делает его собака. Благодаря современным технологиям (ошейнику и смартфону), продукт – MY DOG решает многие пользовательские задач. |
| 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* |  Проблему, которую стартап-проект решает, заключается в приложении , оно создано для владельцев собак, которые не знают, как правильно ухаживать за домашним питомцем или же чрезмерно беспокоятся о состоянии подопечного. Порой питомцы могут потеряться или же плохо себя чувствовать, а проинформировать своего хозяина, увы, не могут. Продукт позволяет полностью контролировать до физическое состояние собаки и его местонахождение.  |
| 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.)* | **Сектор**: B2C;**Пол**: мужчины/женщины;**Средний возраст**: 14-65, так как у большинства пожилых людей хоть и есть собаки, но у них нет смартфона для скачивания данного приложения;**Общие черты**: владельцы собак, имеется смартфон;**Ценности**: здровье и безопасность питомцев;**Страхи**: бояться потерять питомца, навредить собаке неправильным питанием и уходом;**Образ жизни**: в освном ведут активный образ жизни , зачастую у них не хватает времени самостоятельно найти информацию о дрессировке и уходе за питомцем. |
| 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* | На основе проведенного личного исследования среди потенциальной целевой аудитории. На основе анализа проведенного опроса, основная проблема обладателей питомцев – это нехватка времени. 59,6% из общего числа респондентов ответили, что уделяют очень мало времени собаке, всего 1-2 часа в день. А также 32,7% людей ответили, что проводят время с питомцем 2-5 часов в день, но и это мало для того, чтобы обеспечить собаке комфортную и безопасную жизнь. В ходе исследования выявили и боли ЦА: 1 – нет времени на активности и долгие прогулки, 2 – проблема с дрессировкой. Также немало важную роль для потребителей играет подбор питания и уход за собакой, что является для них. Таким образом мы уверены, что наше приложение подойдет для потребителей, так как решает много задач. Мы сделали приложение универсальным, чтобы каждый смог решить свою ту или иную проблему.  |
| 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.* |  Ключевые партнеры:* petvetdiet - программа питания животных
* Vetglobal - сеть вет клиник для животных
* DogEat - магазин товаров для животных
* Блондинка.ру - предоставление маркетинговых услуг

Ключевые активности: * разработка приложения
* Внедрение социальной миссии - «с нами вы приобретаете спокойствие, а питомец безопасность»
* Заключение партнерских отношений
* Постоянная связь с клиентом (получение обратной связи, диалог в чате)
 |
| 14 | **Основные конкуренты\****Кратко указываются основные конкуренты (не менее 5)* | 1. Дого2. Dog Walk3. Good Boy4. Puppr5. iKibble |
| 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* |  Забота о домашнем питомце в одном месте. My dog - это не просто приложение на вашем телефоне, а персональный помощник по уходу за вашим четвероногим другом. Благодаря лёгкому и удобному интерфейсу, вы, как владелец собаки, сможете отследить за местонахождением питомца, узнавать полезные факты о породе и создавать график по уходу за ним. |
| 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* | Источники дохода:  •Платное размещение и подключение рекламы•Закупка ошейников и продуктов питания для питомца•Покупка видео-уроков•Продукты оплачиваются в приложении.В нашем приложении будет существовать два продуктовых пакета.Аккаунт Basic Обладает основным ассортиментом функций. Бесплатный аккаунт, даётся при регистрации каждому пользователю. Геолокация питомцаСистема напоминанийМедицинские данные о собакеКалендарь Карта «Парки выгулов собак», ограниченная версия ( отслеживает ближайшие парки только возле точки «Дом» ) Доступ к «Магазину»Доступ к «Дрессировка» , а именно «Поиск Кинолога» Аккаунт Premier Имеет дополнительные функции по мимо основных. Предварительная плата 400 руб/месяц. При получении аккаунта, часть вашей суммы уходит на благотворительность (например: помощь бездомным животным и детям в приютах.Геолокация питомцаСистема напоминанийМедицинские данные о собаки Календарь Карта «Парки выгулов собак», расширенная версия (отслеживает ближайшие парки выгулов в вашем радиусе и места где разрешён вход с собакой) Доступ к «Магазину»Доступ к «Дрессировка» , а именно «Поиск Кинолога» и «Видеоуроки»Правильный рацион питания для вашего вида собакиДоступ к вкладке «Фитнес» (отслеживает активность питомца)Отключение рекламыЛюди занимающиеся профессиональной дрессировкой собак могут выставлять в нашем приложении свои услуги в вкладке «Поиск кинолога». Для этого нужно оставить заявку с необходимыми документами, подтверждающий профессионализм специалиста. После рассмотрения администрацией, вашему аккаунту даётся статус «кинолога», благодаря которому вы можете размешаться по такой ценовой категории:Проф. Статус кинологаРазмещение резюме на 1 день – 100 рубРазмещение резюме на 1 месяц – 700 рубРазмещение резюме на 3 месяца- 1500 рубТакже имеются способы монетизации сервиса: 1. Размещение рекламы в приложении. (1 месяц - 250 руб., 6 месяцев - 799 руб.)
2. Подписка премиум аккаунт
3. Внутриигровая покупка (ошейник my dog - для полноценной работы функции gps)
 |
|   |  **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* |  Проект "Приложение по уходу за собакой" разрабатывается компанией Технет с целью предоставить владельцам собак удобный и эффективный инструмент для организации и контроля ухода за своими питомцами.Приложение будет предлагать широкий набор функций, позволяющих владельцам собак следить за здоровьем, питанием, физической активностью и общим благополучием своего питомца. С помощью приложения пользователи смогут создавать персональные профили для своих собак, где будут отображаться данные о их весе, возрасте, породе и особенностях здоровья.Приложение будет предлагать рекомендации по питанию и режиму физической активности для каждой конкретной собаки, учитывая ее индивидуальные потребности. Оно также будет предоставлять возможность записывать информацию о прогулках, тренировках и посещениях ветеринара, чтобы пользователи могли отслеживать и контролировать все аспекты заботы о своих питомцах.Важной частью приложения будет функция уведомлений и напоминаний, которая поможет владельцам не пропустить важные события, такие как прием лекарств, прививки или гигиенические процедуры. Пользователи также смогут получать рекомендации и советы от ветеринаров и экспертов по уходу за собаками через онлайн-консультации.Приложение будет разработано для мобильных устройств на базе операционных систем iOS и Android, что обеспечит его доступность для широкого круга пользователей. Оно будет иметь интуитивно понятный интерфейс и простую навигацию, чтобы владельцы собак могли легко использовать все его функции.Цель проекта - помочь владельцам собак лучше заботиться о своих питомцах, предоставляя им удобный и надежный инструмент для организации и контроля всех аспектов ухода за собакой. Приложение по уходу за собакой от Технет будет способствовать повышению качества жизни собак и укреплению связи между владельцами и их питомцами.•Питание для собак•Вет обслуживание•Товары для питомцев•Карта площадок для выгуливания собак•Чат владельцев питомцев, чтобы познакомиться с тем, кто находится рядом. ID-идентификация с максимальной детализацией по месту нахождения питомца, индивидуальные рекомендации по уходу для каждой породы с гарантией безопасности для питомца, наличие обучающих материалов от ведущих кинологов, технологичность и современный дизайн приложения.Дополненный товар: ошейник, позволяющий отслеживать местонахождение питомца; карта-навигатор по собачьим площадками  |
| 18 | **Организационные, производственные и финансовые параметры бизнеса**\**Приводится видение основателя (-лей) стартапа в части выстраивания внутренних процессов организации бизнеса, включая партнерские возможности* | Организационные параметры:1. Команда: My Dog имеет высококвалифицированную команду, состоящую из специалистов по различным областям, таким как разработка программного обеспечения, ветеринарная медицина, маркетинг и клиентское обслуживание. Каждый член команды вносит свой вклад в развитие и успех бизнеса.2. Организационная структура: Внутренние процессы организации бизнеса My Dog построены на принципах эффективности и командной работы. Коммуникация и сотрудничество между отделами и сотрудниками осуществляются с помощью современных инструментов и технологий.Производственные параметры:1. Технологии: My Dog использует передовые технологии и инновационные решения для предоставления своих услуг. Это включает в себя разработку мобильного приложения, применение машинного обучения для анализа данных о питомце и его потребностях, а также использование электронной коммерции для заказа продуктов.2. Партнеры: My Dog устанавливает партнерские отношения с ветеринарными клиниками, магазинами зоотоваров, грумерами и другими профессионалами, чтобы предоставлять своим клиентам широкий спектр услуг и товаров. Это позволяет бизнесу расширять свою клиентскую базу и предлагать все необходимое для ухода за питомцем в одном месте.Финансовые параметры:1. Финансирование: My Dog привлекает финансирование от инвесторов и венчурных капиталов, чтобы обеспечить развитие и масштабирование бизнеса. Это позволяет компании инвестировать в разработку продукта, маркетинг и привлечение новых клиентов.2. Доходы: My Dog получает доходы от различных источников, включая комиссии с продажи товаров, плату за предоставление услуг, а также рекламные и партнерские соглашения.Видение основателей:Основатели My Dog видят свою компанию в качестве лидера в области ухода за питомцами, предоставляющей инновационные и высококачественные услуги. Они стремятся к установлению долгосрочных партнерских отношений с другими компаниями в индустрии, чтобы создать экосистему, которая будет полностью удовлетворять потребности владельцев питомцев. |
| 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.)*  | M:1. *Индивидуальный подход:* My Dog предлагает персонализированный подход к уходу за питомцем, учитывая его индивидуальные потребности и особенности. Наше приложение собирает информацию о питомце, включая его породу, возраст, предпочтения в питании и здоровье, чтобы предложить наиболее подходящие рекомендации и решения.2. У*добство и доступность*: My Dog доступно в виде мобильного приложения, что позволяет владельцам питомцев иметь доступ к полезной информации и инструментам в любое время и в любом месте. Они могут получать рекомендации, заказывать продукты, записываться на услуги и общаться с ветеринарами через одно удобное приложение.3. *Широкий спектр услуг:* My Dog предлагает не только информацию и рекомендации, но и разнообразные услуги, которые помогают владельцам питомцев лучше заботиться о своих животных. Это включает в себя услуги груминга, ветеринарные консультации, обучение и тренинг, заказ продуктов и многое другое. Все это в одном месте, что сильно упрощает процесс ухода за питомцем.4. *Качество и надежность*: Мы гарантируем высокое качество всех наших услуг и товаров. Мы сотрудничаем только с профессионалами в области груминга и ветеринарии, чтобы обеспечить безопасность и комфорт питомца. Товары, предлагаемые через наше приложение, отвечают самым высоким стандартам.5. *Инновационные решения:* My Dog постоянно внедряет новые технологии и инновационные решения, чтобы сделать уход за питомцем еще более эффективным и удобным. Мы используем машинное обучение и алгоритмы, чтобы предоставить точные рекомендации и адаптивные решения.Эти. |
| 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* |  На основе проведенного личного исследования среди потенциальной целевой аудитории. По данным видно, что позиционировании ошейника, как главной функции приложения- бесполезно для хозяев, у которых нет собак. Необходимо донести информацию о том, что когда у хозяина есть собака, данная проблема важна, а также, для данной целевой аудитории на первый план поставить остальные функции. Из аудитории, которая имеет своего питомца,78,7%- 122 опрошенных согласны хотели бы следить за ошейника собак при помощи ошейника и использования предложения.74,8. Опрошенных,которые имеют собак, приобрели бы ошейник для своего питомца- это и будет являться SAM -объем целевого рынка, 23,2% - не приобрели бы, 1,3%- возможно приобрели бы.Готовы потратит на покупку ошейника от 500 до 1000 руб 31,8%, готовы потратить 1000 -1500руб.- 38,4%, 1500-2000 руб- 22,5%, 2000 и более рублей -3,3% опрошенных. |
| 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* | Стартап проработан на высоком уровне: от задумки до его проектирования и финансовых просчетов потенциальной прибыли/затрат.Для запуска стартапа необходимо только качественное оборудование для его проектировки и найти подрядчика (ошейники) |
| 22 | **Соответствие проекта научным и(или) научно-техническим приоритетам образовательной организации/региона заявителя/** | . 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* | Продвижение:OnlineКаналы привлечения:• Видеореклама на YouTube: «MyDog – помощник по уходу за питомцем» Каналы перформанс (продажи):•Интеграция с блогерами•Контекстная реклама•Таргетинговая реклама в соцсетяхКаналы дожима:•Ретаргетинг•SMM• Главные инфлюенсеры Offline•Бесплатная первая консультация для хозяина и его питомца в ветеринарной поликлинике• Проведение мероприятий для хозяев и их питомцев по раскрытию социальной миссии (клуб любителей собак, фестивали, рестораны с животными) |
| 24 | **Каналы сбыта будущего продукта\****Указать какие каналы сбыта планируется использовать для реализации продукта и дать кратко обоснование выбора* | 1. Сарафанное радио
2. Участие на ярмарках и выставках
3. Благодаря настроенной контекстной рекламе
4. Интеграция с блогерами
5. Контекстная реклама
6. Smm
 |
|   | **Характеристика проблемы,****на решение которой направлен стартап-проект** |
| 25 | **Описание проблемы\****Необходимо детально описать проблему, указанную в пункте 9* | основными проблемами нашей целевой аудитории являются: 1 – нет времени на активности и долгие прогулки, 2 – проблема с дрессировкой. Также немало важную роль для потребителей играет подбор питания и уход за собакой, что является для них.  |
| 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* | 1. Напоминание на телефон о кормлении, прогулке , дрессировке и т.д:

Данная функция поможет не забыть о том, что нужно накормить питомца, дать ему воды или выгулять.Хозяин не забудет об уходе за собакой. Питомец всегда будет сыт и счастлив1. Ограничение дистанции передвижения питомца на 50 метров:

Данная функция необходима для того, чтобы избежать потери питомца. При передвижении собаки больше 50 м. на телефон приходит уведомление в виде писка о нарушении дистанции.Низкая вероятность потерять питомца. Необязательно быть с питомцем всегда рядом1. Определение локации питомца и отслеживание передвижения в реальном времени:

Приложение поможет дистанционно отслеживать передвижение питомца, не требуя физических нагрузок.Полезно для тех пользователей, у кого целью является похудение или набор веса питомца.Возможность наблюдать за здоровьем питомца1. Подключение к приложению более пяти ошейников:

Возможность следить за передвижением нескольких питомцев.Для того, чтобы отслеживать перемещение питомца, необходимо приобрести GPS-трекер и настроить связь ошейника с приложением при помощи Bluetooth.1. Отслеживание пройденной питомцем дистанции:

Приложение дает возможность следить не только за местонахождением питомца, но и за его пройденной дистанцией для того, чтобы отслеживать его активность и вести статистику. Полезно для тех пользователей, у кого целью является похудение или набор веса питомца.Возможность наблюдать за здоровьем питомца1. Предоставление индивидуальной программы питания:

Приложение показывает комплексную программу питания для питомца, учитывая его породу, параметры и цели. Достижение определенной цели пользователя (похудение или набор веса). Низкая вероятность навредить питомцу |
| 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)* | My Dog- это не просто приложение на вашем телефоне, а персональный помощник по уходу за вашим четвероногим другом. Благодаря легкому и удобному интерфейсу, вы, как владелец собаки, сможете следить за местонахождением питомца, узнавать полезные факты о породе и создавать график по уходу за ним. Мы первое и надежное приложение на рынке, которое подберёт индивидуальный подход к каждой собаке. У хорошего хозяина в кармане должен быть My Dog! Приложение создано для владельцев собак, позволяет наблюдать за домашнем питомцем, где бы хозяин не был. Теперь в любой момент владелец может узнать: где находится его собака, что делает и насколько она активна. Также это приложение не позволит забыть покормить или выгулять питомца. Как только хозяин соскучиться или начнет переживать о питомце, он сможет зайти в приложение и посмотреть, что делает его собака. Таким образом, продукт – MY DOG решает многие пользовательские задачи.  |
| 28 | **Каким способом будет решена проблема\****Необходимо описать детально, как именно ваши товары и услуги помогут потребителям справляться с проблемой* |  MY DOG максимально просто в использовании, а также в нем есть все те нужные функции, в которых так долго нуждались владельцы четвероногих друзей. Функции такие, как:* Максимально простой и понятный интерфейс + Оригинальный дизайн приложения, с возможностью выбора желаемой темы
* Красивые ошейники с возможностью выбора цвета, материала, длинны
* Возможность подключения к приложению более пяти ошейников
* Отправка уведомлений на телефон с напоминанием о кормлении, прогулке и тп
* Возможность определить локацию питомца и отследить перемещение в режиме реального времени (при помощи
* GPS, встроенного в ошейник) и пройденную питомцем дистанцию
 |
| 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.* |  Проанализировав данный бриф, мы пришли к выводу, что данное приложение будет очень удобно и полезно для владельцев собак, а также не имеет большого количества конкурентов и аналогов. Но при анализе мы столкнулись с малым количеством информации о приложении, поэтому:* Расширили целевую аудиторию
* Сделали более подробный анализ конкурентов на рынке
* Расширили функционал
* Определили свое УТП
* Добавили встроенные покупки

  |

**ПЛАН ДАЛЬНЕЙШЕГО РАЗВИТИЯ СТАРТАП-ПРОЕКТА**

|  |
| --- |
| *ВпПлан дальнейшего развития стартап-проекта My Dog, персонального помощника по уходу за питомцем, включает следующие :**1. Расширение функционала приложения: Для повышения ценности и привлекательности My Dog можно добавить новые функции и возможности. Например, интеграцию с умными устройствами для домашнего животного, такими как автоматический кормушка или трекер активности, чтобы предоставить владельцам питомцев дополнительные инструменты для ухода за своими четвероногими друзьями.**2. Развитие системы аналитики и рекомендаций: Усиление функционала анализа данных и предоставление персонализированных рекомендаций по уходу за питомцем может помочь владельцам обеспечить лучшее здоровье и благополучие своих животных. Это может включать предупреждение о возможных заболеваниях или аллергиях, рекомендации по рациону питания или режиму тренировок.**3. 3. Расширение клиентской базы и маркетинг: Для успешного развития стартап-проекта необходимо активно продвигать My Dog и привлекать новых пользователей. Это может включать проведение рекламных кампаний в социальных сетях, участие в специализированных выставках и событиях, а также партнерство с другими компаниями в индустрии.**5. Улучшение пользовательского опыта: Основополагающим принципом развития My Dog должно быть непрерывное улучшение пользовательского опыта. Слушание отзывов пользователей и внедрение улучшений в интерфейс и функционал приложения поможет удерживать существующих клиентов и привлекать новых.**6. Масштабирование бизнеса: После успешного установления My Dog на рынке и укрепления позиций можно рассмотреть возможность масштабирования бизнеса. Это может включать расширение географического охвата, внедрение платежных систем и партнерство с международными игроками.**В целом, план дальнейшего развития стартап-проекта My Dog должен быть направлен на расширение функционала, увеличение клиентской базы и улучшение пользовательского опыта. Это поможет достичь более широкой аудитории и установиться как ведущий персональный помощник по уходу за питомцем.* |