ФОРМА ПАСПОРТА СТАРТАП-ПРОЕКТА

|  |
| --- |
| 1. Общая информация о стартап-проекте
 |
| Название стартап-проекта | Похрусteam |
| Команда стартап-проекта | 1.Ушкова Екатерина Викторовна2.Иламанова Джерен Амановна3.Мулгачева Ариана Андреевна4.Шугурова Дарья Максимовна |
| Технологическое направление | HealthNet; TechNet |
| Описание стартап-проекта(технология/ услуга/продукт)  | Суть проекта заключается в помощи людям с заболеваниями подобрать упражнения, которые будут наилучшим образом соответствовать их физическим возможностям и потребностям.Идея проекта появилась у члена команды, и, проводя мозговые штурмы, совершенствуя эту мысль со всех сторон, мы пришли к тому, что хотим всерьез заняться реализацией данного проекта.Мы хотим, чтобы наш проект существовал на удобной платформе, где будут публиковаться видео-тренировки, личные рекомендации опытных тренеров, кроме того, чат-бот может быть интегрирован с фитнес-трекером для отслеживания физической активности пользователя и адаптации рекомендаций по тренировкам в режиме реального времени. Мы девушки, которые заинтересованы в развитии физической формы без вреда для здоровья, поэтому идея создания чат-бота для умных тренировок стала для нас интересной. |
| Актуальность стартап-проекта (описание проблемы и решения проблемы) |  Актуальностью нашего проекта являются данные выявленные проблемы среди нашей целевой аудитории: 1) Ограниченное время и доступность близлежащих фитнес-центров, студий, тренеров; 2) Недостаток знаний в области здоровья и физического тренинга; 3) Отсутствие подходящих программ тренировок для конкретного заболевания или состояния здоровья; 4) Сложности при выборе правильной формы упражнения, чтобы избежать травм и негативных эффектов; 5) Неудобства и стыд при занятиях спортом в общественных местах. |
| Технологические риски | При первом запуске онлайн платформы можно столкнуться с такой проблемой, как нехватка заинтересованных пользователей. В нашем случае при запуске телеграмм-чатов есть риск в их охвате. То есть может набраться определенное число пользователей, но не потенциальных клиентов. Также возникает технический риск. Это связано с технологической сложностью проекта, возможностью нехватки ресурсов и проблемами с жизнеспособностью приложения после его запуска. Путь решения этого риска - тщательная оценка технической сложности проекта, проведение тестирования и сбор обратной связи от пользователей.Финансовый риск. Связан с ограниченным бюджетом, ростом затрат, неэффективным использованием ресурсов. Путь решения этого риска - тщательное планирование бюджета, управление затратами и поиск дополнительных источников финансирования. |
| Потенциальные заказчики  | 1. Сторонники безопасного спорта;2.Люди, реабилитирующиеся после травмы или операции;3.Люди, с хроническими заболеваниями;4.Люди, которые ищут персонализированный подход к тренировкам в зависимости от своих индивидуальных потребностей и заболеваний.5. Спортивные залы и студии, заинтересованные в интегрирование чат-бота в работе с клиентами. |
| Бизнес-модель стартап-проекта[[1]](#footnote-1) (как вы планируете зарабатывать посредствам реализации данного проекта)  | Платный доступ к полной версии нашего продукта в виде подписки. (freemium-приложение)Реклама сторонних приложений.В будущем, когда наш проект достигнет большого масштаба, а приложение будет иметь высокие охваты, мы планируем запустить линейку рекламно-сувенирной продукции. |
| Обоснование соответствия идеи технологическому направлению (описание основных технологических параметров) | 1. Искусственный интеллект (AI). Чат-бот будет оснащен возможностью машинного обучения, анализа данных и обработки естественного языка (NLP), чтобы понимать запросы пользователей и предоставлять рекомендации по тренировкам.2. База данных. Чат-бот будет иметь базу данных, которая содержит информацию о заболеваниях пользователя, а также соответствующие рекомендации по тренировкам. Данные будут хранимыми и доступными для использования ботом.3. Интеграция с фитнес-трекерами. Чат-бот будет иметь возможность интегрироваться с фитнес-трекерами, чтобы собирать данные об уровне физической активности пользователей и адаптировать свои рекомендации.4. Интерфейс пользователя. Чат-бот будет иметь интуитивно понятный и простой интерфейс пользователя, который позволит пользователям комфортно и легко взаимодействовать с ботом.5. Мультимодальность. Чат-бот будет иметь возможность взаимодействовать с пользователями через несколько каналов коммуникации, таких как текстовые сообщения, голосовые сообщения и изображения. Это позволит боту быть более гибким и адаптироваться к потребностям разных пользователей. |
| 2. Порядок и структура финансирования  |
| Объем финансового обеспечения[[2]](#footnote-2) | 247 000 рублей  |
| Предполагаемые источники финансирования | Гранты, инвестиции. |
| Оценка потенциала «рынка» и рентабельности проекта[[3]](#footnote-3) | **TAM:** 759,3 тыс. студентов + 2 278,9 тыс. людей, у которых есть абонемент в спортзал + 6 548,8 тыс. людей, имеющие хронические заболевания **В МОСКВЕ**Тогда 9 586 000 это количество клиентов в TAM. Допустим подписка на наш телеграмм чат-бот будет стоить 199 руб/мес, тогда TAM составит 22,891 млрд. рублей в год.**SAM:** Предположим, что только 70% студентов готовы купить наш продукт = 1 269,2 тыс. рублей50% людей, у которых есть абонемент в спортзал = 2 721,1 тыс. рублей90% людей, имеющие хронические заболевания = 14 074,7 тыс. рублейТогда 7 564,88 тыс это количество клиентов в SAM, а он составит 18,1 млрд рублей в год.**SOM:** учитывая конкурентную среду и возможности нашего продукта, количество клиентов составит лишь 10% от SАM = 756,5 тыс. Тогда SOM составит 1 806,5 млн рублей в год. |

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 1. Календарный план стартап-проекта

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Название этапа календарного плана | Длительность этапа, мес | Стоимость, руб. |
| Написание технического задания для разработки чат-бота | 0,5 | 0 |
| Составление тренировок экспертами | 1 | 100 000 |
| Разработка чат-бота | 2 | 20 000 |
| Съемки тренировок:Работа оператора и тренераАренда зала  | 0,5 | 77 000 |
| Продвижение продукта: реклама у фитнес инфлюенсеров | 1 | 50 000 |

Итого 247 000 |

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 1. Предполагаемая структура уставного капитала компании (в рамках стартап-проекта)

|  |  |
| --- | --- |
| Участники  |  |
| Размер доли (руб.) | % |
| 1. Ушкова Екатерина Викторовна2. Иламанова Джерен Амановна3.Мулгачева Ариана Андреевна4. Шугурова Дарья Максимовна | 2500250025002500 | 25%25%25%25% |
| Размер Уставного капитала (УК) | 10000 | 100% |

 |

|  |
| --- |
| 1. Команда стартап- проекта
 |
| Ф.И.О. | Должность (роль)  | Контакты  | Выполняемые работы в Проекте | Образование/опыт работы |
| Ушкова Екатерина Викторовна | Мыслительоценщик | 8(977)756-84-60 | Разработка идеи, проведение анализа целевой аудитории, определение способов финансирования проекта | Незаконченное высшее |
| Иламанова Джерен Амановна | Исполнительдоводчик | 8(926)399-08-29 | Разработка идеи, составление календарного плана, определение уникальности торгового предложения | Незаконченное высшее |
| Мулгачева Ариана Андреевна | Председательколлективист | 8(906)135-47-98 | Определение рисков проекта, поиск способов продвижения проекта, определение технической составляющей проекта | Незаконченное высшее |
| Шугурова Дарья Максимовна | Формировательразведчик | 8(917)528-03-32 | Работа над визуальной частью, поиск и анализ конкурентов, распределение обязанностей | Незаконченное высшее |

1. Бизнес-модель стартап-проекта - это фундамент, на котором возводится проект. Есть две основные классификации бизнес-моделей: по типу клиентов и по способу получения прибыли. [↑](#footnote-ref-1)
2. Объем финансового обеспечения достаточно указать для первого этапа - дойти до MVP [↑](#footnote-ref-2)
3. Расчет рисков исходя из наиболее валидного (для данного проекта) анализа, например, как PEST, SWOT и.т.п, а также расчет индекса рентабельности инвестиции (Profitability index, PI) [↑](#footnote-ref-3)