ФОРМА ПАСПОРТА СТАРТАП-ПРОЕКТА

|  |  |
| --- | --- |
| 1. Общая информация о стартап-проекте | |
| Название стартап-проекта | LIGHT WEIGHT |
| Команда стартап-проекта | 1. Тиглев Корней Игоревич  2.  3. |
| Ссылка на проект в информационной системе Projects | https://pt.2035.university/project/light-weight\_2023\_06\_26\_21\_41\_13/invite/91fc37d6-2727-4558-8853-c0907a219663 |
| Технологическое направление | Приложение |
| Описание стартап-проекта  (технология/ услуга/продукт) | “Light Weight”- это приложение для увеличения силовых показателей в таких дисциплинах как: жим лёжа, присед, становая тяга, подъём штанги на бицепс  В приложении пользователь может отслеживать свой прогресс в тренировках . Результаты визуализируются в формате диаграмы, чтобы вы могли увидеть все изменения своих силовых показателей и использовать эту информацию для дальнейшей увеличении силы . |
| Актуальность стартап-проекта (описание проблемы и решения проблемы) | Проблема, которую решает наше приложение по увеличению силовых показателей в бодибилдинге, заключается в том, что многие люди, занимающиеся бодибилдингом, сталкиваются с трудностями в тренировках и не могут достичь желаемого результата.  Наше приложение предоставляет пользователям совокупность инструментов для планирования тренировок, контроля прогресса, возможность получения рекомендаций по оптимизации питания и режима тренировок. Приложение помогает людям увеличить свои силовые показатели, оптимизировать свой режим тренировок и прогрессировать в бодибилдинге.  Таким образом, наше приложение является актуальным решением для всех занимающихся бодибилдингом и желающих повысить свои силовые показатели. Мы поможем тебе достичь желаемого результата с максимальной эффективностью! |
| Технологические риски | 1. Неправильная реализация биомеханики упражнений может привести к травмам пользователей, из-за чего могут последовать.  2. Проблемы с обработкой огромного объема данных могут привести к затруднениям в работе приложения и снижению эффективности.  3. Некорректная бизнес-модель или маркетинговая стратегия могут привести к низкому спросу на приложение и убыточности для компании.  4. Проблемы с совместимостью с различными операционными системами и устройствами могут привести к ограничению числа потенциальных пользователей. |
| Потенциальные заказчики | Потенциальным заказчиком моего приложения по увеличению силовых показателей в бодибилдинге могут быть люди, занимающиеся фитнесом и силовыми тренировками, а также тренеры и профессиональные спортсмены. |
| Бизнес-модель стартап-проекта[[1]](#footnote-1) (как вы планируете зарабатывать посредствам реализации данного проекта) | Встроенная реклама в приложение . Сотрудничество с производителями спортивного питания . |
| Обоснование соответствия идеи технологическому направлению (описание основных технологических параметров) | Идея приложения по увеличению силовых показателей в бодибилдинге соответствует технологическому направлению, так как оно использует самые эффективные программы и методы для помощи в увеличении силы в бодибилдинге.    В приложении могут быть использованы алгоритмы машинного обучения и искусственного интеллекта, которые помогут оптимизировать тренировки и подстроить их под индивидуальные потребности каждого пользователя. |
| 2. Порядок и структура финансирования | |
| Объем финансового обеспечения[[2]](#footnote-2) | \_\_\_\_\_\_\_\_\_ 2750000\_\_\_\_\_\_\_рублей |
| Предполагаемые источники финансирования | 1. Инвестиционные фонды: можно привлечь средства от крупных инвестиционных фондов, которые заинтересованы в развитии и успешном запуске инновационных проектов, которые могут привести к значительным финансовым выгодам.    2. Краудфандинг: можно предложить свой проект на платформах краудфандинга (например, BusinessChain, Startup.Network), где люди могут внести свой вклад и получить определенную долю в прибыли. |
| Оценка потенциала «рынка» и рентабельности проекта[[3]](#footnote-3) | Разработка приложения по увеличению силовых показателей в наше время является весьма перспективным приложением. Бодибилдинг и здоровый образ жизни набирают все большую популярность в обществе и приложение, которое поможет людям достичь желаемых спортивных результатов, будет пользоваться большим спросом. |

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 1. Календарный план стартап-проекта  |  |  |  | | --- | --- | --- | | Название этапа календарного плана | Длительность этапа, мес | Стоимость, руб. | | Формулировка цели | 1 | 0 | | Анализ рынка | 1,5 | 0 | | Создание маркетинговой стратегии | 2 | 0 | | Создание дизайна и макетов | 2 | 200 000 | | Разработка приложения | 2 | 400 000 | | Тестирование и отладка | 4 | 400 000 | | Публикация | 1 | 0 |   Итого 2 750 000 |

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 1. Предполагаемая структура уставного капитала компании (в рамках стартап-проекта)  |  |  |  | | --- | --- | --- | | Участники |  | | | Размер доли (руб.) | % | | 1. ТиглевК.И.  2.  3. | 20 000 | 100 | | Размер Уставного капитала (УК) | 20 000 |  | |

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| 1. Команда стартап- проекта | | | | |
| Ф.И.О. | Должность (роль) | Контакты | Выполняемые работы в Проекте | Образование/опыт работы |
| Тиглев Корней Игоревич | Руководитель | +7 906 756 07 53 | Руководитель |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |

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)