



Заявка №: СТС-310249

Подана: 02.04.2023

КРАТКАЯ ИНФОРМАЦИЯ О ПРОЕКТЕ

Тематика проекта

Название проекта:

Мобильное приложение для организации взаимодействия фитнес-тренера и клиента

Поднаправления:

31. Развлекательное и игровое программное обеспечение. Нейроразвлечения и спорт. Технологии классификации, выявления и распознавания эмоционального состояния пользователя.

Фокусная тематика:

Другое (ПО/ИТ)

Запрашиваемая сумма гранта (рублей):

1 000 000

Срок выполнения работ по проекту:

12

ИНФОРМАЦИЯ О ЗАЯВИТЕЛЕ И УЧАСТНИКАХ ПРОЕКТА

Основные сведения

Заявитель:

Дудалова Екатерина Андреевна

Регион заявителя:

Респ. Татарстан, Казань

Наименование образовательной организации, в которой проходит обучение:

ФГБОУ ВО «КГЭУ»

Карточка ВУЗа:

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Казанский государственный энергетический университет»

Тематика проекта соответствует одному из заявленных приоритетов:

Нет

Необходимо представить краткое обоснование соответствия проекта выбранному приоритету

Проект не соответствует приоритетам, представленным в списке.

Участие в программе «Стартап как диплом»:

Нет

Участие в образовательных программах повышения предпринимательской компетентности и наличие достижений в конкурсах АНО «Россия – страна возможностей»:

Да

Члены проектной команды:

Сотрудник	Должность	Роль в проекте	Опыт и квалификация
-----------	-----------	----------------	---------------------

Для исполнителей по программе УМНИК

Номер контракта и тема проекта по программе «УМНИК»:

Роль заявителя по программе «УМНИК» в заявке по программе «Студенческий стартап»:

Иное:

ПРОЕКТ ПЛАНА РЕАЛИЗАЦИИ РАБОТ

Аннотация проекта

Целью проекта является создание удобной системы, которая поможет фитнес-тренеру в его работе. В программе будут использованы методы из различных обучений, пройденных мной лично. Например, это методы продаж, тестирования и ведения клиентов.

Это программа не только для тренеров, но и для клиентов. Обучающая система внутри приложения позволит им лучше разбираться в своем здоровье и направит в сторону здорового образа жизни. Быстрая и доступная коммуникация с тренером позволит на долгое время сохранять мотивацию.

Например, одной из функций будет оценка составленной тренером программы: если клиент не готов сегодня следовать плану, он может это указать и тренер изменит упражнение или подход к занятию. Такая система позволит уменьшить количество пропущенных тренировок, что выгодно тренеру и фитнес-клубу.

Основными задачами сейчас являются: создание удобного, понятного интерфейса и разработка всего необходимого функционала.

Все указанные методы и задачи будут рассмотрены далее в заявке.

Базовая бизнес-идея

Какой продукт или услуга будет продаваться:

Мобильное приложения для фитнес-тренеров, их клиентов и любителей фитнеса. Название бренда — "FitStory". Слоган: "Фитнес-история в смартфоне".
Позиционирование: "Каждый тренер использует индивидуальный подход к клиенту. В FitStory это доступнее, проще и удобнее".
В приложении выстроена система по организации ведения клиентов для фитнес-тренера. А также теоретические и практические блоки по тому, как улучшить взаимодействие с клиентами, увеличить их лояльность и как следствие повысить продажи.

Присутствует информационная составляющая, которая также поможет клиентам фитнес-тренеров и людям, которые увлекаются фитнесом, следить за своим прогрессом в тренировках, тем самым быстрее двигаясь к своим целям с заботой о здоровье.

Какую и чью (какого типа потребителей) проблему решает:

Целевая аудитория приложения состоит из трех групп людей:

1) Фитнес-тренеры или тренеры из смежных направлений, где предполагается индивидуальное или групповое ведение клиентов. Мужчины или женщины от 18 до 35 лет. Имеют образование в сфере фитнеса и постоянно повышают свою квалификацию, так как понимают, что это очень важно, ведь на них лежит ответственность за здоровье их клиентов. Тренируют клиентов онлайн или офлайн. К сожалению, мало отдыхают, так как почти всегда на связи со своими клиентами в разных мессенджерах, а также постоянно обновляют и улучшают программы питания и тренировок, на что уходит много времени и сил. Но они считают, что иначе быть не может, ибо после каждого нового обучения стараются дать клиентам лучшее.

2) Клиенты фитнес-тренеров. Мужчины или женщины от 18 до 50 лет, которые уже занимаются с фитнес-тренером в фитнес-клубе или онлайн. Это люди, которые особенно ценят индивидуальный подход, любят задавать много вопросов и всегда рады узнать что-то интересное о себе или своем теле, походке и т.д. Уровень дохода: выше среднего.

3) Любители фитнеса. Это мужчины или женщины от 18 до 50 лет, которые уже занимаются в фитнес-клубе или дома. Чаще всего это офисные сотрудники, которые посредством занятий фитнесом хотят снизить уровень неблагоприятного воздействия своей работы на их здоровье. Не любят тратить много денег на специалистов и/или не до конца осознают пользу индивидуального подхода. Уровень дохода: средний.

Исходя из вышесказанного, были сформулированы основные проблемы будущих пользователей приложения и их решения.

1) Проблема: сложности с организацией рабочего процесса, либо на это затрачивается слишком много времени и сил. Трудности с коммуникацией с клиентами.

Решение: В мобильном приложении FitStory создана система по ведению клиентов. Все шаги уже расписаны и представлены подсказки для фитнес-тренера. Также имеется календарь, для более четкого планирования своего графика и распорядка дня

2) Проблема: тяжело не потерять мотивацию на пути к цели, неудобно скидывать тренеру отчеты по питанию.

Решение: В мобильном приложении FitStory клиент может следить за своим прогрессом в тренировках, спортивных показателях и регулярно отслеживать изменения по фотографиям с обратной связью от тренера. Также в приложении клиенту доступен личный дневник питания, который можно отправить тренеру в пару кликов.

3) Проблема: тяжело не потерять мотивацию на пути к цели, сложно понять, какой информации о фитнесе в интернете можно доверять.

Решение: В мобильном приложении FitStory любитель фитнеса может следить за своим прогрессом в тренировках, спортивных показателях и регулярно отслеживать изменения по фотографиям. Информационная составляющая приложения создана с помощью специалистов из обучающей компании WellFitness и постоянно пополняется, благодаря приглашенным экспертам в сфере фитнеса. Поэтому пользователь может не беспокоиться — вся информация уже отобрана экспертами специально для него.

На основе какого научно-технического решения и/или результата будет создан товар/изделие/технология/услуга (далее – продукция) (с указанием использования собственных или существующих разработок):

На основе мобильного приложения "Дневник тренера", разработанным заявителем, Дудаловой Екатериной

Организационно-финансовая схема (принципы, алгоритмы) организации бизнеса:

Созданное юридическое лицо будет направлено на разработку мобильного приложения и на его реализацию среди пользователей.

Мобильное приложение будет выложено на площадку Google Play. Здесь пользователи смогут его скачать, оплатив доступ.

Доступ для тренера стоит 299 рублей в месяц, 3588 рублей за год или по вовлекающей акции за 2990 рублей. Доступ для клиентов: бесплатный при приглашении тренером. Платно (199 рублей) при подписке самостоятельно. Предоставляется доступ к списку профессионалов (со скидкой 25% на блок тренировок), а также к информации по самостоятельному оздоровлению. Фитнес-клуб может приобрести доступ к приложению по количеству работающих тренеров: N*2990 рублей/год (возможны дополнительные акции для привлечения фитнес-клубов).

Обоснование реализуемости (устойчивости) бизнеса (конкурентные преимущества, дефицит, дешевизна, уникальность и т.п.):

На российском рынке существует один значимый конкурент: Get Coach.

У конкурентов нет обратной связи. Ссылки на нее есть в приложении, но письмо либо невозможно написать, либо ответ не приходит. Это сильно влияет на лояльность пользователей. У FitStory будет команда модераторов, которые также ответственны за обратную связь клиентам по почте, по телефону и в telegram-боте.

Также у FitStory другое позиционирование. Наша цель — улучшить работу фитнес-тренера, упростить процесс ведения и сделать клиентов фитнес-тренеров и любителей фитнеса здоровее и помочь им на пути к целям.

Из анализа конкурентов также стало ясно, что они не делают упор на маркетинг и не продвигаются в социальных сетях и другими способами. У FitStory уже есть четкая маркетинговая стратегия, которая позволит охватить все три целевые аудитории проекта и увеличивать количество пользователей ежемесячно.

Более подробный обзор конкурентов представлен в презентации проекта.

Характеристика будущего продукта или услуги

Основные технические параметры, включая обоснование соответствия идеи/задела тематическому направлению (лоту):

Мобильное приложение будет предназначено для мобильных устройств под управлением операционной системы Android.

Среда разработки — Android Studio, язык — Java, база данных — Firebase.

Выбор пал именно на мобильную разработку, поскольку наиболее удобно вести дневник тренировок и отслеживать спортивные показатели, а также взаимодействовать в чате, можно именно в мобильном устройстве.

Организационные, производственные и финансовые параметры:

Основными бизнес-процессами будущего предприятия являются:

- 1) Разработка программного обеспечения
- 2) Разработка базы данных
- 3) Создание дизайна страниц приложения
- 4) Копирайтинг. Наполнение страниц контентом.
- 5) Тестирование приложения.
- 6) Создание сайта с описанием мобильного приложения и ссылкой о поддержке Фонда
- 7) Запуск рекламной кампании.
- 8) Модерирование контента и обратной связи от пользователей
- 9) Поддержка функциональности приложения: продолжение тестирования по и доработка возникающих ошибок.

Основные конкурентные преимущества:

Большой упор на маркетинг и продвижение приложения. Продуманные рекламные кампании для трех целевых аудиторий.

Предложенное решение совмещает в себе несколько продуктов сразу:

- 1) Мессенджер для общения клиента и тренера
- 2) Калькуляторы для расчета основных спортивных показателей
- 3) Калькуляторы для расчета базового обмена веществ и дневной нормы калорийности
- 4) Модуль для сохранения фотографий клиента с возможностью создать коллаж внутри приложения и зафиксировать изменения клиента
- 5) Календарь для планирования графика работы. Календарь тренировок для клиента
- 6) Модуль искусственного интеллекта для распознавания осанки пользователя
- 7) Модуль искусственного интеллекта для составления индивидуальной программы питания

Научно-техническое решение и/или результаты, необходимые для создания продукции:

В приложении "Дневник тренера" уже реализованы многие необходимые функции для фитнес-тренеров.

Для создания мобильного приложения для организации взаимодействия фитнес-тренера и клиента, понадобится также:

- 1) Личный кабинет пользователя (любитель фитнеса)
- 2) Личный кабинет клиента фитнес-тренера
- 3) Создание мессенджера для клиента и фитнес-тренера

Задел (состояние продукции на начало проекта):

На данный момент реализовано в приложении реализованы следующие функции:

- 1) Основной экран с описанием назначения приложения и кнопками регистрации и авторизации
- 2) Регистрация пользователя (фитнес-тренера)
- 3) Верификация пользователя по почте и авторизация
- 4) Создание базы упражнений
- 5) Создание базы рецептов
- 5) Экран создания личной карты клиента: добавление 3-х фотографий из галереи, поля с основными данными для заполнения информации о клиенте
- 6) Экран со списком ФИО клиентов. Список кликабельный, клик перенаправляет на карту клиента
- 7) Карта выбранного клиента с возможностью редактирования (добавление новых фотографий и замеров спустя определенных срок (1,3,6,12 месяцев)
- 8) В карте клиента можно создать индивидуальные программы тренировок на три дня, используя ранее созданную базу упражнений
- 9) В карте клиента можно создать индивидуальную программу питания на неделю, используя ранее созданную базу рецептов
- 10) Программу питания можно сохранить в файл PDF для отправки клиенту

Соответствие проекта научным и(или) научно-техническим приоритетам образовательной организации/региона заявителя/предприятия:

Нет

Характеристика проблемы, на решение которой направлен проект

Описание проблемы:

Главная проблема фитнес-тренеров заключается в слишком резком переходе к онлайн-формату работы. Из-за этого не все смогли сориентироваться и создать удобный формат ведения клиентов. Сейчас это в основном происходит хаотично: переписка ведется в разных мессенджерах, удобных клиентам, фотографии до-после хранятся на устройствах тренера или клиента, а программы тренировок и питания создаются в заметках или на бумажных носителях. Все это затрачивает много времени и сил на ведение клиента. А клиентов может быть от 10 и больше.

Проблема клиентов связана с потерей мотивации к тренировкам.

Любители фитнеса чаще всего сталкиваются с проблемой поиска актуальной и полезной информации из сферы фитнеса. Увы, в интернете достаточно много бесполезной и даже вредной информации о здоровье.

Какая часть проблемы решается (может быть решена):

Разработка приложения позволяет решить сразу три описанные проблемы. В приложении реализованы три вида регистрации: для тренеров, для клиентов по приглашению тренера и для любых желающих.

Предложенный функционал приложения позволит охватить сразу три вида пользователей и решить описанные проблемы.

«Держатель» проблемы, его мотивации и возможности решения проблемы с использованием продукции:

Решение проблемы фитнес-клубов. Приложение позволит отслеживать деятельность тренеров и проверять их расписание. Также проведенные online-тренировки внутри приложения будут регулироваться фитнес-клубов и учитываться в заработной плате тренера.

Решение проблемы фитнес-тренера. Реализованные в приложении функции позволят сохранять информацию о клиенте в одном месте и эффективнее отслеживать его прогресс.

Информационный блок приложения подскажет новые пути продаж тренировок и возможности по удержанию уже имеющихся клиентов. Обучающие подсказки направят тренера в общении с клиентами.

Решение проблемы клиентов фитнес-тренеров. Приложение позволит не терять мотивацию посредством отслеживания своего прогресса. Поможет в более быстрой коммуникации с тренером. Информационный блок покажет и другие возможности поддержания здорового образа жизни в обычное время, не находясь в фитнес-зале.

Заделы и пути взаимодействия с «держателем» проблемы и «формирование» его мотивации решения проблемы с использованием продукции:

Приложение будет выложено на площадки Google Play и AppStore. Продвижение планируется в крупных сетях фитнес-клубов России. А также через специалистов в сфере фитнеса посредством рекламы в их социальных сетях.

Оценка потенциала «рынка» и рентабельности бизнеса:

Целевой рынок: 8 млн 64 тыс человек; 24 млрд рублей.

Сегментированный рынок: 5 млн 42 тыс человек; 15 млрд рублей.

Планируемый охват: 4 тыс человек, 12 млн рублей.

Затраты на производство приложения: первый год — 1 000 000 рублей.

Планируемая дата выхода на самоокупаемость — 3 месяца.

Планируемый заработок к концу первого года — 3 000 000 рублей.

Характеристика будущего предприятия (результат стартап-проекта)

Плановые оптимальные параметры (на момент выхода предприятия на самоокупаемость):

Коллектив:

Дудалова Екатерина Андреевна. Генеральный директор предприятия. Разработчик, маркетолог, персональный фитнес-тренер.

Образование: бакалавр по направлению «Технологии разработки программного обеспечения», магистрант по направлению «Инженерия искусственного интеллекта», профессиональная переподготовка на персонального фитнес-тренера. Опыт работы в сфере маркетинга три года (ООО «Mosaic Media»)

В обязанности входит:

1. Заполнение информацией блоков приложения: поиск и внедрение научных работ в сфере фитнеса.
2. Разработка мобильного приложения, добавление новых функций.
3. Продвижение продукта в социальных сетях, а также с помощью рекламных инструментов.

Сибгатуллина Лилия Ильдаровна. Разработчик, дизайнер, модератор.

Образование: бакалавр по направлению «Прикладная информатика», магистрант по направлению «Инженерия искусственного интеллекта».

Опыт работы заместителем директора 2 года.

В обязанности входит:

1. Добавление новых функций в приложение.
2. Создание дизайна обновленных функций приложения.
3. Модерация добавленного пользователями контента.

Петров Кирилл. Разработчик, дизайнер, специалист по информационной безопасности.

Образование: бакалавр по направлению "Технологии разработки программного обеспечения", магистрант по направлению «Инженерия искусственного интеллекта».

В обязанности входит:

1. Добавление новых функций в приложение.
2. Создание дизайна обновленных функций приложения.
3. Обеспечение безопасного хранения пользовательских данных.

Итого:

Разработчики программного обеспечения: 3 человека.

Дизайнеры: 2 человека.

Модераторы. 2 человека из команды и привлеченные сотрудники для модерации контента в приложении, количество которых будет зависеть от количества пользователей продуктом.

Бухгалтер. Привлеченный сотрудник для ведения отчетности по предприятию.

Техническое оснащение:

4 рабочих компьютера марки ASUS S500MC-310105026W (90PF02H1-M002F0) и 4 монитора HUAWEI Display 23,8" 75Hz (AD80HW).

Для разработки, дизайна и модерирования контента понадобится только такой набор оборудования.

Партнеры (поставщики, продавцы):

Партнерами по продвижению приложения будут являться специалисты в сфере фитнеса, так как через платформу они могут осуществлять рекламу и продажу своих продуктов.

Партнерами по продвижению приложения в предприятиях будут генеральные директора фитнес центров.

Объем реализации продукции (в натуральных единицах):

Учитывая количество фитнес-клубов в сети "Alex Fitness" (56 клубов), максимальный приток клиентов составит около 4000 человек. Планируем охват на первый год после запуска: 1000 человек.

Доходы (в рублях):

3 000 000

Расходы (в рублях):

1 000 000

Планируемый период выхода предприятия на самоокупаемость

(Указывается количество лет после завершения гранта):

1

Существующий задел, который может быть основой будущего предприятия:

Коллектив:

Дудалова Екатерина Андреевна. Генеральный директор предприятия. Разработчик, маркетолог, персональный фитнес-тренер.

Образование: бакалавр по направлению «Технологии разработки программного обеспечения», магистрант по направлению «Инженерия искусственного интеллекта», профессиональная переподготовка на персонального фитнес-тренера. Опыт работы в сфере маркетинга три года (ООО «Mosaic Media»)

В обязанности входит:

1. Заполнение информацией блоков приложения: поиск и внедрение научных работ в сфере фитнеса.
2. Разработка мобильного приложения, добавление новых функций.
3. Продвижение продукта в социальных сетях, а также с помощью рекламных инструментов.

Сибгатуллина Лилия Ильдаровна. Разработчик, дизайнер, модератор.

Образование: бакалавр по направлению «Прикладная информатика», магистрант по направлению «Инженерия искусственного интеллекта».

Опыт работы заместителем директора 2 года.

В обязанности входит:

1. Добавление новых функций в приложение.
2. Создание дизайна обновленных функций приложения.
3. Модерация добавленного пользователями контента.

Петров Кирилл. Разработчик, дизайнер, специалист по информационной безопасности.

Образование: бакалавр по направлению "Технологии разработки программного обеспечения", магистрант по направлению «Инженерия искусственного интеллекта».

В обязанности входит:

1. Добавление новых функций в приложение.
2. Создание дизайна обновленных функций приложения.
3. Обеспечение безопасного хранения пользовательских данных.

Техническое оснащение:

У каждого участника в пользовании имеется личный ноутбук, который позволяет осуществлять разработку и другую деятельность для компании.

Партнеры (поставщики, продавцы):

ООО «Alex Fitness», ООО «ФОК «Чистые пруды», ООО «Спорт Форум».

План реализации проекта

(на период грантовой поддержки и максимально прогнозируемый срок, но не менее 2-х лет после завершения договора гранта)

Формирование коллектива:

После оформления ООО необходимо привлечь стороннего сотрудника — бухгалтера, для формирования отчетности юридического лица.

Для первого года разработки команда укомплектована достаточно. На второй и третий год работ могут потребоваться дополнительные сотрудники для реализации необходимых в приложении функций. Искать сотрудников будет генеральный директор фирмы в аутсорсинговых компаниях.

Дизайнеров в команде достаточно для всех трех лет разработки.

Для заполнения приложения контентом, потребуется копирайтер, который будет редактировать тексты, написанные экспертами в сфере фитнеса и генеральным директором.

Также необходимо собрать команду модераторов, чтобы осуществлять модерацию входящего контента. Будут привлечены сотрудники компании ООО "Mosaic Media"

На 2-3 годах работы потребуется привлечение специалиста по рекламе, для улучшения рекламных компаний и делегирование на него обязанностей, ранее исполняемых Екатериной Дудаловой (рекламная часть обязанностей). Специалист будет предоставлен компанией ООО "Mosaic Media"

Функционирование юридического лица:

Планируется участие в конкурсах Старт-1 и Старт-2.

Выполнение работ по разработке продукции с использованием результатов научно-технических и технологических исследований (собственных и/или легитимно полученных или приобретенных), включая информацию о создании MVP и (или) доведению продукции до уровня TRL 31 и обоснование возможности разработки MVP / достижения уровня TRL 3 в рамках реализации договора гранта:

В приложении "Дневник тренера" уже реализованы многие необходимые функции для фитнес-тренеров.

Для создания мобильного приложения для организации взаимодействия фитнес-тренера и клиента, понадобится также:

- 1) Личный кабинет пользователя (любитель фитнеса)
- 2) Личный кабинет клиента фитнес-тренера
- 3) Создание мессенджера для клиента и фитнес-тренера
- 4) Модули с искусственным интеллектом

Основа технической базы уже заложена, необходимо только изменить дизайн приложения и доработать указанные выше функции.

Выполнение работ по уточнению параметров продукции, «формирование» рынка быта (взаимодействие с потенциальным покупателем, проверка гипотез, анализ информационных источников и т.п.):

Исходя из тематики приложения было принято рекламировать его посредством специалистов в сфере фитнеса. Реклама будет вестись в их социальных сетях. Также рекламные акции будут проходить в крупных фитнес-центрах, посредством презентации функций приложения.

Организация производства продукции:

Необходимо сформировать APK файл приложения и выложить его в маркет приложений Google Play и AppStore.

Реализация продукции:

Приложение будет реализовываться в маркете приложений Google Play и AppStore. Скачать его сможет любой пользователь.

Финансовый план реализации проекта

Планирование доходов и расходов на реализацию проекта

Доходы:

Сумма	Описание	Комментарий
(руб.)		
1 000 000,00	Грант от Фонда в конкурсе "Студенческий Стартап"	Для 1 года работы над проектом. Инвестиции будут направлены на реализацию работ (указаны в разделе "Перечень планируемых работ с детализацией"
3 000 000,00	Доходы с приложения после выхода на самокупаемость	Доходы, полученные с оплаты подписок пользователями приложения. Полученные доходы послужат основой для продолжения работы над приложением. Это поддержка и продвижение приложения

5 000 000,00	Доходы с приложения	Доходы, полученные с оплаты подписок пользователями приложения. Полученные доходы послужат основой для продолжения работы над приложением. Это поддержка приложения для ОС Android и iOS
--------------	---------------------	--

Расходы:

Сумма а (руб.)	Описание	Комментарий
1 000 000,00	Расходы на разработку приложения и его запуск	1 год работы над проектом. Детализация расходов указана в разделе "Перечень планируемых работ с детализацией"
5 000 000,00	Введение новых функций в приложение, сбор обратной связи от пользователей, рекламные кампании по продвижению приложения на территории России	2 год работы над проектом. Планируется добавление нового раздела. Это возможность покупать обучения по фитнесу для улучшения компетенций фитнес-тренеров
10 000 000,00	Создание дополнительной команды для осуществления преподавательской деятельности посредством функций приложения	3 год работы над проектом. Планируется проведение онлайн-семинаров внутри платформы как для фитнес-тренеров, так и для их клиентов (семинары на оздоровительную тематику)

Источники привлечения ресурсов для развития стартап-проекта после завершения договора гранта и обоснование их выбора (грантовая поддержка Фонда содействия инновациям или других институтов развития, привлечение кредитных средств, венчурных инвестиций и др.):

Для реализации проекта планируется привлечение следующих ресурсов:

1 год: Студенческий стартап — 1 000 000 рублей

2 год: Старт-1 — 4 000 000

3 год: Старт-2 — 8 000 000 + реинвестиции с доходов приложения.

ПЕРЕЧЕНЬ ПЛАНИРУЕМЫХ РАБОТ С ДЕТАЛИЗАЦИЕЙ

Этап 1 (длительность – 2 месяца)

Наименование работы	Описание работы	Стоимость	Результат
Создание ООО	Подготовка документов. Изготовление печати на автоматической оснастке. Получение кодов статистики. Открытие расчетного счета в банке-партнере.	30000,00	Дата регистрации, присвоенный ОГРН, дата готовности документов на сайте ФНС.

Разработка структуры базы данных	Разработка базы данных для трех видов пользователей	10000,00	Готовая база данных с тремя таблицами для всех видов пользователей приложения
Создание дизайна	Создание дизайна для всех экранов приложения	10000,00	Создан удобный и минималистичный дизайн для всех экранов приложения
Покупка оборудования для улучшения качества разработки программного обеспечения	улучшения качества разработки программного обеспечения Покупка ноутбука, отвечающего основным функциям для максимального качественной разработки программного обеспечения	150000,00	Куплено оборудования для осуществления разработки программного обеспечения

Этап 2 (длительность – 10 месяцев)

Наименование работы	Описание работы	Стоимость	Результат
Разработка главного экрана приложения	Разработка приветственного экрана приложения	10000,00	Разработан основной экран приложения
Копирайтинг	Наполнение контентом информационных экранов приложения	30000,00	Информационные экраны приложения наполнены необходимой информацией для фитнес-тренера и клиентов
Разработка личного кабинета для фитнес-тренера	Создание личной страницы для входа фитнес-тренера	30000,00	Создан личный кабинет для фитнес-тренера
Разработка личного кабинета для клиента фитнес-тренера	Создание личного кабинета для клиента (вход по приглашению тренера)	30000,00	Создан личный кабинет для клиента
Разработка личного кабинета для пользователя приложения (любителя фитнеса)	Создание личной страницы для входа пользователя приложения	30000,00	Создан личный кабинет для пользователя приложения

Создание сайта с описанием стартапа и указанием ссылки на поддержку Фонда	Привлечение дополнительного сотрудника для создания сайта	50000,00	Создан сайт в сети Интернет на отдельном хостинге с описанием стартапа проекта на поддержку Фонда
Создание основных функций приложения для доведения продукта до уровня MVP TRL3	Создание: 1) Мессенджера для тренера и клиента 2) Калькуляторов для расчета основных спортивных показателей 3) Калькуляторов для расчета базового обмена веществ и дневного калоража 4) Календаря тренировок 5) Модулей с искусственным интеллектом	300000,00	Создан MVP уровня TRL 3
Тестирование приложения	Тестирование всех функций приложения	80000,00	Все функции приложения протестированы, выявлены и исправлены основные ошибки Проведены рекламные кампании, обеспечивающие приток клиентов в приложение (скачивание ПО в Google Play и AppStore) В приложении осуществляется быстрая и качественная модерация входящего контента
Рекламная кампания	Рекламная кампания для трех видов пользователей приложения	200000,00	
Модерирование контента	Осуществление модерации контента и общения с пользователями через форму обратной связи	40000,00	

ПОДДЕРЖКА ДРУГИХ ИНСТИТУТОВ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ

Опыт взаимодействия с другими институтами развития

Платформа НТИ

Участвовал ли кто-либо из членов проектной команды в «Акселерационно-образовательных интенсивах по формированию и преакселерации команд»:

Нет

Участвовал ли кто-либо из членов проектной команды в программах «Диагностика и формирование компетентностного профиля человека / команды»:

Нет

Перечень членов проектной команды, участвовавших в программах Leader ID и АНО «Платформа НТИ»:

Член проектной команды

Комментарий:

КАЛЕНДАРНЫЙ ПЛАН

Календарный план проекта:

№ этапа	Название этапа календарного плана	Длительность этапа, мес	Стоимость, руб.
1	1 этап. Создание ООО. Разработка главного экрана приложения. Разработка структуры базы данных. Создание дизайна основных экранов приложения. Создание дизайна. Покупка оборудования для улучшения качества разработки программного обеспечения. Копирайтинг. Разработка личного кабинета для фитнес-клуба. Разработка личного кабинета для фитнес-тренера. Разработка личного кабинета для клиента	2,00	200 000,00
2	2 этап. Создание сайта с описанием стартапа и указанием ссылки на поддержку Фонда. Создание основных функций приложения для доведения продукта до уровня MVP TRL3. Аренда офиса. Рекламная кампания. Тестирование приложения. Модерирование контента. Доработка ошибок	10,00	800 000,00
	ИТОГО:		1 000 000