Приложение № 15 к Договору

от \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ № \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**Паспорт стартап-проекта**

|  |  |
| --- | --- |
| \_\_\_\_\_\_\_*\_\_\_\_\_(ссылка на проект)* | *\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_(дата выгрузки)* |

|  |  |
| --- | --- |
| Наименование образовательной организации высшего образования (Получателя гранта) |  |
| Карточка ВУЗа (по ИНН) |  |
| Регион ВУЗа |  |
| Наименование акселерационной программы |  |
| Дата заключения и номер Договора |  |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | Краткая Информация о стартап-проекте | |
| **1** | **Название стартап-проекта\*** | RoboInspector |
| **2** | **Тема стартап-проекта\*** | Расчет калорий и подбор блюд искусственным интеллектом в мобильном приложении. |
| **3** | **Технологическое направление в соответствии с перечнем критических технологий РФ\*** | Нано-, био-, информационные, когнитивные технологии. |
| **4** | **Рынок НТИ** | Фудтех |
| **5** | **Сквозные технологии** | Приложение, новые производственные технологии. |
|  | Информация о лидере и участниках стартап-проекта | |
| **6** | **Лидер стартап-проекта\*** | - Unti ID: U1415758  - Leader ID: id4906569  - ФИО: Каныгина Анастасия Александровна  - телефон: +79206601460  - почта: [kanastia10042004@gmail.com](file:///C:\Users\karin\Downloads\kanastia10042004@gmail.com) |
| **7** | **Командастартап-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 | U1415264 | id  4905166 | Солянова Екатерина Денисовна | Подготовка и структурирование информации, техническая подготовка выступления | 89529991995  [ekaterinka..solyanova@maill.com](mailto:ekaterinka..solyanova@maill.com) |  | Ежегодное участие в проектах муниципального, районного и областного уровней. | | 2 | U1415114 | id 4905143 | Петрофанова Карина Николаевна | Подготовка и структурирование информации, техническая подготовка выступления | 89101136992  [karinapetrofanova82@gmail.com](file:///C:\Users\karin\Downloads\karinapetrofanova82@gmail.com) |  | Ежегодное участие в проектах муниципального, районного и областного уровней. | | 3 |  |  |  |  |  |  |  | | |
|  | плаН реализации стартап-проекта | |
| 8 | **Аннотация проекта\*** | Цель: удовлетворение потребности в подборе качественной пищевой продукции при помощи искусственного интеллекта в мобильном приложении.  Задачи:  1.Изучение качества и калорийности пищевой продукции. 2. Разработка приложения для расчета калорий и подбора блюд индивидуально для каждого клиента.  3. Привлечение спонсоров/инвесторов для реализации проекта  4. Проведение рекламной компании для продвижения продукта.  Ожидаемые результаты: запуск мобильного приложения для расчета калорий и подбора блюд индивидуально для каждого клиента.  Области применения результатов: Фудтех, сфера функционального питания. |
|  | **Базовая бизнес-идея** | |
| 9 | **Какой продукт (товар/ услуга/ устройство/ ПО/ технология/ процесс и т.д.) будет продаваться\*** | Будет продаваться мобильное приложение, которое подсчитывает калории в блюде. Само приложение, оборудованное специальными сенсорами и программными алгоритмами для распознавания и анализа пищи. Приложение будет способно сканировать блюда, определять их состав и размер порций, а затем рассчитывать калорийность каждого ингредиента и общую калорийность блюда. Это позволит пользователям легко контролировать свой рацион и следить за соответствием потребляемых калорий и их желаемого дневного объема. Приложение будет включать в себя программное обеспечение, а также интерфейс пользователя, где пользователи смогут отслеживать и анализировать данные о потребляемых калориях. Оно будет представлено в виде мобильного приложения. |
| 10 | **Какую и чью (какого типа потребителей) проблему решает\*** | Приложение, подсчитывающее калории в блюде, решает проблему, связанную с отслеживанием и контролем потребления калорий в пище. Это может быть полезно для людей, которые следят за своим питанием, стремятся к сбалансированному рациону и хотят контролировать свое потребление калорий.  Проблема, которую решает такое приложение, заключается в том, что люди часто имеют трудности с определением точной калорийности блюд, особенно если речь идет о приготовленных дома, в ресторанах или на улице. Точный подсчет калорий может быть трудным без специализированных знаний или инструментов. Приложение, оснащенное сенсорами и алгоритмами для распознавания и анализа пищи, помогает решить эту проблему, давая пользователям точные данные о калорийности потребляемых ими продуктов и блюд.  Такое приложение также может быть полезно для людей, у которых есть диетические ограничения или заболевания, связанные с питанием. Оно помогает им более точно контролировать свое питание и следить за потреблением определенного объема калорий, а также определенных пищевых компонентов, таких как углеводы, белки или жиры.  В целом, приложение, подсчитывающее калории, помогает людям принимать более осознанные и информированные решения о своем питании, что может привести к улучшению их общего здоровья и благополучия. |
| 11 | **Потенциальные потребительские сегменты\*** | Целевой сегмент - сектор В2С: 1. Представим себе потребителя, который стремится соблюдать баланс в своей диете и контролировать свое потребление калорий. Приложение станет помощником незаменимым средством для него, предоставляющим точные данные о количестве калорий в каждом блюде и продукте. Благодаря аккуратной конструкции и продуманному интерфейсу, данное приложение будет простым в использовании и оперативно предоставлять информацию, что сэкономит время и упростит процесс планирования питания.  2. Другой потенциальный сегмент – люди, занимающиеся спортом и фитнесом. Они особенно внимательны к своему рациону и стремятся поддерживать оптимальную форму. Приложение со своими точными расчетами станет незаменимым средством контроля над потреблением калорий, помогая спортсменам с легкостью находить баланс между съеденными и сожженными калориями. Благодаря этому, уровень их физической активности и силы влияния на достижение желаемых результатов значительно возрастет.  3. Третий потенциальный сегмент – люди, страдающие избыточным весом или имеющие проблемы с обжорством. Приложение окажет им неоценимую поддержку в борьбе с ненужными килограммами. Его возможности расчета калорий помогут эффективно контролировать потребление пищи и снизить риск переедания. Это будет важным шагом к улучшению здоровья и достижению желаемой фигуры для людей, стремящихся к похудению и поддержанию оптимального веса.  Таким образом, потенциальные потребительские сегменты приложения, способного подсчитывать калории, включают людей, заботящихся о своем здоровье, тренирующихся или борющихся с лишним весом. Благодаря своим функциональным возможностям, этот робот обещает изменить игру в планировании питания, помогая миллионам людей достичь своих целей и улучшить свое благополучие. |
| 12 | **На основе какого научно-технического решения и/или результата будет создан продукт (с указанием использования собственных или существующих разработок)\*** | Приложение находится на стадии разработки. Данное приложение будет написано на языке программирования и будет доступно как для пользователей Android так и IOS.  Техническое решение для создания приложения, способного подсчитывать калории, представляет собой совокупность инновационных технологий и алгоритмических методов. Основной принцип работы этого приложения базируется на комбинации искусственного интеллекта. Прежде всего, приложение использует камеры с высоким разрешением и специализированные алгоритмы обработки изображений для распознавания и классификации пищевых продуктов. Оптический сенсорный модуль сканирует блюда на тарелке или в упаковке, собирая данные о их внешнем виде, форме и цвете. Благодаря алгоритмам компьютерного зрения, приложение способно точно определить тип и количество продуктов.  После этого данные передаются приложению для обработки при помощи искусственного интеллекта. С момента запуска, приложение непрерывно улучшает свои навыки распознавания продуктов и точности подсчета калорий. Оно анализирует огромные объемы данных о различных продуктах, их пищевой ценности и количестве калорий. Это позволяет ему создавать более точные модели для разных типов продуктов.  Помимо этого, приложение также может обновлять свою базу данных с информацией о пищевой ценности продуктов. Оно автоматически связывается с базами данных и сайтами, где содержится актуальная информация о калорийности разных продуктов и блюд. Таким образом, приложение всегда доступно к самой актуальной информации и способно предоставлять точные результаты подсчета калорий.  Важным аспектом работы такого приложения является его интерфейс с пользователем. Он обладает дружественным и интуитивно понятным пользовательским интерфейсом, который позволяет вводить дополнительные данные и отслеживать статистику потребления калорий. Также приложение может адаптироваться к желаниям и потребностям каждого пользователя, предлагая персонализированные рекомендации и советы по диете.  Создание приложения для подсчета калорий требует интеграции технических решений в области компьютерного зрения, машинного обучения и баз данных. Такое приложение позволяет пользователям легко и точно контролировать свое питание, основываясь на актуальных данных о пищевой ценности продуктов и количестве потребляемых калорий. |
| 13 | Бизнес-модель\* | Бизнес-модель построена на основе модели А.Остервальдера.   |  |  |  |  |  | | --- | --- | --- | --- | --- | | **Ключевые партнёры** | **Ключевые процессы** | **Ценность предложения** | **Технология клиентских отношений** | **Целевые группы потребителей** | | -Сотрудничество с ресторанами, фитнес центрами | Разработка приложения для расчёта калорий | 1.Надежность  2.Инновационные возможности  3.Пользовательский опыт  4.Конфиденциальность и безопасность  5.Гибкие возможности | 1.Обеспечиваем полную конфиденциальность и безопасность данных наших клиентов  2.Предоставление сервисных услуг и технической поддержки для пользователей  3.Обучение и поддержку для наших клиентов, чтобы помочь им полностью использовать преимущества нашего приложения | B2C (люди, заботящиеся о здоровье, спортсмены, люди с избыточным весом) | | **Ключевые ресурсы** | **Каналы продвижения** | | - социальные сети  - сайт | - контекстная реклама  - третированная реклама | | **Структура затрат** | | **Поток доходов** | | | | - оплата рекламы  - налоги | | - платформа подписки | | |   1. Продажа приложения. Основная составляющая бизнес модели заключается в разработке и производстве самого приложения. Приложение будет оснащено программным обеспечением, позволяющим определить количество калорий в пище с высокой точностью.  2. Платформа подписки. Кроме продажи приложения, можно предоставить подписку на онлайн-платформу, на которой пользователи смогут отслеживать свой рацион питания и получать подробную информацию о калориях. Это также может включать персонализированные рекомендации по питанию и тренировкам на основе данных, собранных приложением.  3. Рекламные и партнерские соглашения. Приложение может предлагать рекламные решения для партнеров, которые будут предлагать здоровую пищу, витамины, спортивное питание и другие продукты, связанные с здоровым образом жизни.  4. Данные и аналитика. Приложение будет собирать данные о потребляемых продуктах и привычках питания пользователей. Эти данные могут быть анонимизированы и проданы маркетинговым исследовательским компаниям, которые заинтересованы в исследовании рынка пищевой промышленности и потребительских предпочтений.  5. Улучшение и модификация функционала. Пользователи могут обновлять программное обеспечение приложения, чтобы получать новые функции и возможности, например, интеграцию с фитнес-трекерами или интеллектуальными домашними устройствами.  6. Сервис и поддержка. Предоставление сервисных услуг и технической поддержки для пользователей, включая обслуживание и обновление приложения, помощь в настройке и использовании программного обеспечения, а также консультации по питанию.  Важно учитывать, что для успешной бизнес модели приложения, которое подсчитывает калории, будет необходимо обеспечить высокую точность и надежность работы приложения, а также эффективно донести преимущества его использования для конечных пользователей. |
| 14 | **Основные конкуренты\*** | Основные конкуренты в области приложения, подсчитывающие калории, включают следующих производителей и продукты:  1. Онлайн-приложения и мобильные приложения: Существуют различные приложения, которые позволяют пользователям отслеживать калории и состав блюд. Некоторые из них имеют функции распознавания изображений и анализа состава блюд, что делает их подобными роботам, подсчитывающим калории.  2. Электронные весы и прочие девайсы: Некоторые весы и устройства для кухни имеют функции подсчета калорий в еде. Они часто используются в домашних условиях и позволяют пользователям взвешивать и измерять продукты для расчета калорийности.  3. Роботы и устройства для здорового питания: Существуют также другие роботы и устройства, которые помогают контролировать калории и следить за здоровым питанием. Например, роботы-повара, которые предлагают блюда с определенной калорийностью или составом.  4. Традиционные методы и ручной расчет: Некоторые люди предпочитают использовать традиционные методы и ручной расчет калорий в еде, такие как использование таблиц пищевой ценности или калькуляторов калорийности.  5. Более точные сенсоры и алгоритмы распознавания пищи, интеграция с другими системами здорового образа жизни и удобство использования могут стать ключевыми факторами конкурентоспособности в этой области.   1. Наше приложение на стадии разработки, будут учтены все критерии и будут соблюдены все характеристики, чтобы пользователям было удобно с ним работать. 2. Приложение будет оснащено разными функциями, которые будут помогать пользователям следить за своим питанием и рационом. 3. В нашем приложение Пользователи могут обновлять программное обеспечение приложения, чтобы получать новые функции и возможности, например, интеграцию с фитнес-трекерами или интеллектуальными домашними устройствами. А ещё что делает наше приложение уникальным, так это 100% точность информации, которое оно предоставляет. 4. Мы думаем, что недостатков быть недолжно, а если они даже и будут, то мы сразу же их будем исправлять. |
| 15 | **Ценностное предложение\*** | Клиенты должны вести дела с нами, а не с конкурентами, по следующим причинам:  1. Надежность: Наше приложение точно подсчитывает калории, что поможет клиентам достичь своих целей в питании.  2. Инновационные возможности: Мы постоянно обновляем и улучшаем наше приложение, чтобы предоставлять клиентам самые последние и передовые функции для отслеживания калорий. Мы всегда на шаг впереди конкурентов в разработке новых возможностей.  3. Пользовательский опыт: Мы придаем большое значение пользовательскому опыту, поэтому наше приложение имеет интуитивно понятный интерфейс и прост в использовании для клиентов всех уровней навыков. Мы также предоставляем обучение и поддержку для наших клиентов, чтобы помочь им полностью использовать преимущества нашего приложения.  4. Конфиденциальность и безопасность: Мы обеспечиваем полную конфиденциальность и безопасность данных наших клиентов. Все данные, связанные с подсчетом калорий, обрабатываются с максимальным уровнем защиты, чтобы гарантировать, что информация о клиентах остается в полном секрете.  5. Гибкие возможности: Мы предлагаем гибкие планы и тарифы для клиентов, чтобы они могли выбрать наиболее подходящий вариант для своих потребностей и бюджета.  В целом, клиенты должны выбрать нас, потому что мы предлагаем надежные, инновационные, пользовательские решения, обеспечиваем конфиденциальность и безопасность, а также обеспечиваем гибкость вариантов и отличное обслуживание клиентов. |
| 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.)\*** | Приложение представляет собой инновационное решение, позволяющее пользователю не только отслеживать свое питание, но и получать более полную информацию об его составе и калорийной ценности. Традиционные методы, такие как использование пищевой таблички или приложений для смартфонов, требуют активного участия пользователя и могут быть подвержены ошибкам или неточностям. Приложение, с другой стороны, может работать автономно и производить подсчет калорий в реальном времени, основываясь на анализе состава блюда на основе предварительно загруженной базы данных. Это упрощает процесс подсчета и делает его более точным и эффективным. Конкурентные преимущества, такие как точность и надежность, автономность и эффективность в подсчете калорий, а также потенциальные преимущества для различных категорий пользователей, делают этот бизнес устойчивым и перспективным на рынке здорового питания и робототехники.  Анализ проведен при помощи методики 6F:   |  |  | | --- | --- | | Fast (быстро) | Разработка приложения за минимальные сроки (2-3 месяца) | | Fine (ясно) | Потребитель осознаёт, что приложение действительно необходимо для его рациона | | Free (бесплатно) | Наше приложение является конкурентоспособным | | Fusion (слияние) | Мы точно знаем наших потребителей, кому приложение будет необходимо | | Facility (возможности) | От приобретения нашего приложения, потребитель сможет лучше следить за количеством калорий | | Factory (производство) | Мы разработаем приложение сами | |
|  | **Характеристика будущего продукта** | |
| 17 | **Основные технические параметры, включая обоснование соответствия идеи/задела тематическому направлению (лоту)\*** | 1. База данных продуктов: Важно иметь обширную базу данных продуктов с информацией о их калорийности и пищевой ценности. Более полная база данных обеспечивает точность подсчетов и удобство для пользователей.  2. Точность информации: Предоставление точных и надежных данных о калорийности продуктов является важным фактором. Использование проверенных источников информации, таких как официальные базы данных о пищевых ценностях, способствует достоверности и надежности данных для пользователей.  3. Удобство использования: Продукт должен предоставлять простой и интуитивно понятный интерфейс для пользователей. Это включает в себя легкое добавление продуктов, возможность ввода порций и приемов пищи, а также удобные функции поиска и фильтрации.  4. Функциональность: Чтобы быть конкурентоспособным, продукт может предлагать дополнительные функции, такие как трекер активности, возможность анализа пищевого рациона и рекомендации по питанию. Расширенные функции позволят пользователям получать больше информации и поддержки в достижении своих целей.  5. Мобильная доступность: Важно, чтобы приложение работало как на мобильных устройствах, так и на компьютере. Люди предпочитают иметь доступ к такого рода приложениям в любое время и в любом месте, поэтому его мобильная совместимость влияет на конкурентоспособность. |
| 18 | **Организационные, производственные и финансовые параметры бизнеса\*** | 1. Собственная база данных: Разработка и поддержка собственной базы данных продуктов обеспечит независимость и гибкость при добавлении новых продуктов, а также позволит быстро реагировать на изменения в пищевой индустрии. Это также может предоставить возможность для партнерств с производителями пищевых продуктов и получение актуальных данных от них.  2. Партнерство с производителями пищевых продуктов: Установление партнерства с производителями позволит получать обновленную информацию о калорийности и пищевой ценности их продуктов непосредственно от них. Такие партнерства могут также включать взаимное продвижение и маркетинговые соглашения для увеличения осведомленности о приложении среди потенциальных пользователей.  3. Сотрудничество с медицинскими и фитнес-организациями: Партнерство с медицинскими и фитнес-организациями может помочь приложению получить дополнительную достоверность и поддержку от экспертов. Это может включать совместные исследования, рекомендации по питанию и фитнесу, а также доступ к большей аудитории через сеть партнеров.  4. Интеграция с другими популярными приложениями и устройствами: Сотрудничество с другими популярными приложениями для фитнеса, такими как спортивные трекеры или здоровый образ жизни, может предоставить пользователям более полную и совместимую экосистему. Такие интеграции могут позволить обмениваться данными и предоставлять дополнительные функции пользователям.  5. Рекламные и партнерские программы: Создание партнерских программ для рекламы и маркетинга может помочь стартапу привлечь больше пользователей. Это может включать в себя сотрудничество с производителями продуктов, фитнес-организациями, блогерами и влиятельными лицами, которые смогут поддержать и продвинуть приложение. |
| 19 | **Основные конкурентные преимущества\*** | 1. Точность и полнота базы данных: Приложение должно иметь широкий спектр продуктов в своей базе данных и предлагать точную и надежную информацию о калорийности, пищевой ценности и составе продукта. Чем более точные данные предоставляет приложение, тем большее доверие оно вызывает у пользователей.  2. Интуитивный и удобный интерфейс: Пользовательский интерфейс приложения должен быть понятным, легким в использовании, с интуитивной навигацией и удобными функциями. Это позволяет пользователям быстро и легко вносить данные о своем ежедневном рационе и получать информацию о потребляемых калориях.  3. Расширенные функции анализа и отслеживания: Приложение может предоставлять дополнительные функции, такие как анализ пищевого рациона, планирование приемов пищи, подсчет макро- и микроэлементов, а также отслеживание физической активности и сжигаемых калорий. Чем больше функций предоставляет приложение, тем более полезным оно становится для пользователя.  4. Поддержка и персонализация: Приложение может предлагать персонализированные рекомендации по питанию и фитнесу на основе введенных пользователем данных. Это позволяет пользователям получать индивидуальную поддержку и достигать своих целей более эффективно.  5. Интеграция с другими приложениями и устройствами: Приложение может интегрироваться с другими популярными приложениями для фитнеса, трекерами активности или устройствами, такими как умные весы или фитнес-браслеты. Это упрощает сбор и обмен данных, что повышает удобство использования для пользователей.  6. Постоянное обновление и улучшение: Регулярные обновления и улучшения приложения позволяют поддерживать конкурентоспособность и соответствовать новым требованиям рынка. Внимание к отзывам пользователей и внедрение новых функций может привести к преимуществуперед существующими аналогами.  Помимо вышеперечисленных характеристик, стоимостные параметры, такие как доступность приложения (бесплатное или платное), наличие рекламы или дополнительных функций за дополнительную плату, также являются важными факторами в конкурентной среде.  Конкретные конкурентные преимущества могут варьироваться в зависимости от рыночных условий и требований пользователей. Тем не менее, сочетание высокой точности, удобного интерфейса, расширенных функций и интеграций с другими приложениями может помочь стартапу приложения по подсчету калорий повысить свою конкурентоспособность. |
| 20 | **Научно-техническое решение и/или результаты, необходимые для создания продукции\*** | Технические параметры научно-технических решений или результатов могут включать:  1. Точность алгоритмов подсчета калорий: Основой приложения является точный алгоритм подсчета калорий, который использует сложные математические модели и статистические методы для определения калорийности продуктов. Это подтверждается научными исследованиями и проверкой соответствия с официальными базами данных о пищевой ценности.  2. Обширная база данных продуктов: Приложение должно иметь обширную базу данных продуктов с актуальной информацией о калорийности, белках, жирах, углеводах и других пищевых компонентах. База данных должна быть исследована, обновляемая и соответствовать официальным источникам информации о пищевой ценности.  3. Интеграция с внешними источниками данных: Приложение может интегрироваться с внешними источниками данных, такими как платформы трекеров активности, базы данных производителей продуктов или сервисы по питанию. Это позволяет пользователю получать более точную и актуальную информацию о пищевой ценности и калорийности продуктов.  4. Надежность и быстродействие: Приложение должно быть стабильным, надежным и быстро отвечать на запросы пользователей. Это включает в себя быструю загрузку данных, отсутствие сбоев и высокую производительность при обработке информации о калориях.  5. Удобный и интуитивно понятный интерфейс: Интерфейс приложения должен быть простым, понятным и интуитивно понятным для пользователей. Удобность использования, интуитивная навигация и понятные функции ввода данных помогают пользователям легко и точно контролировать свое питание.  Эти технические параметры подтверждают и обосновывают, что приложение по подсчету калорий обеспечивает точность, полноту и надежность в подсчете калорийности продуктов, что является ключевым фактором конкурентоспособности и успешности приложения. |
| 21 | **«Задел». Уровень готовности продукта TRL** | Стартап-проект приложения по подсчету калорий хорошо проработан как организационно, так и кадрово. В ходе акселерационной программы были разработаны четкие бизнес-планы, определены ключевые задачи и стратегические направления развития. Также рассматриваем потенциальные возможности для расширения, как по функциональным возможностям, так и по географическому охвату. Проект пока что не имеет достаточных материальных ресурсов для дальнейшего развития и масштабирования бизнеса. Но мы планируем привлекать инвесторов в наш стартап-проект. В целом, стартап-проект приложения по подсчету калорий вскоре будет готов эффективно развиваться и достигнуть успеха на рынке. |
| 22 | **Соответствие проекта научным и(или) научно-техническим приоритетам образовательной организации/региона заявителя/предприятия\*** | Проект соответствует стандартам образовательной организации и требованиям региона. |
| 23 | **Каналы продвижения будущего продукта\*** | 1. Целевая аудитория: Определите целевую аудиторию вашего приложения по подсчету калорий. Разберитесь, какие группы пользователей наиболее заинтересованы в контроле своего питания и управлении калорийностью. Это может быть широкий круг людей, включая тех, кто стремится снизить вес, поддерживать здоровый образ жизни или следит за своими диетическими предпочтениями.  2. Онлайн-маркетинг: Онлайн-маркетинг является одним из самых эффективных способов продвижения приложений. Рассмотрите использование следующих каналов: - Сайт и SEO: Убедитесь, что у вас есть информативный и привлекательный веб-сайт, оптимизированный для поисковых систем (SEO). Это поможет привлечь органический трафик и улучшить видимость вашего приложения в поисковых результатах. - Реклама в поисковых системах (SEM): Используйте контекстную рекламу в поисковых системах, чтобы достигнуть более широкой аудитории и привлечь пользователей, ищущих соответствующие информации или приложения. - Реклама в социальных сетях: Рекламируйте ваше приложение на популярных социальных платформах, таких как Facebook, Instagram и YouTube. Подберите целевую аудиторию, используя социальное таргетирование, и привлеките пользователей к вашему приложению. -Email-маркетинг: Соберите базу данных пользователей, которые заинтересованы в здоровом питании и фитнесе, и отправляйте им информацию о вашем приложении, новостях или специальных предложениях.  3. Упаковка контента: Создайте ценный контент, связанный с вашей тематикой, такой как статьи, блоги, видеоуроки или рецепты. Опубликуйте его на вашем сайте или блоге, а также на популярных платформах, таких как YouTube или Instagram. Качественный контент поможет привлечь заинтересованную аудиторию и установить ваше приложение как эксперта в области подсчета калорий.  4. Инфлюенсер-маркетинг: Сотрудничайте с известными блогерами, фитнес-гуру и влиятельными личностями в области здорового образа жизни. Пригласите их попробовать ваше приложение и рассказать о нем своей аудитории. Рекомендации от надежных и авторитетных источников могут повысить доверие и привлечь новых пользователей.  5. Контекстная реклама: Используйте контекстную рекламу на связанных веб-сайтах и блогах для привлечения целевой аудитории, интересующейся здоровым питанием, фитнесом или диетологией. Размещайте рекламные объявления на веб-сайтах, которые посещают ваши потенциальные пользователи.  6. Апп-сторы и платформы мобильных приложений: Оптимизируйте описание приложения, включая ключевые слова, чтобы увеличить его видимость в результатах поиска в мобильных магазинах приложений, таких как Google Play и AppStore. Сотрудничество с платформами мобильных приложений, такими как подборки и рекомендации, также может помочь в распространении вашего приложения.  Каждая из этих маркетинговых стратегий имеет свои преимущества и потенциал в продвижении приложения по подсчету калорий. Сочетание различных каналов и адаптация стратегий к специфике вашей целевой аудитории поможет достичь наибольшего эффекта и конкурентных преимуществ в сравнении с аналогами. |
| 24 | **Каналы сбыта будущего продукта\*** | 1. Мобильные магазины приложений (AppStore, Google Play): Основной канал сбыта для мобильных приложений. Мобильные магазины обеспечивают широкую доступность и видимость приложения для миллионов потенциальных пользователей. Большинство людей, заинтересованных в контроле питания и подсчете калорий, активно ищут подобные приложения в магазинах приложений.  2. Веб-сайт и лендинг-страницы: Создание информативного и привлекательного веб-сайта может быть дополнительным каналом привлечения пользователей. Веб-сайт можно использовать для рассказа о преимуществах приложения, предоставления дополнительной информации, привлечения пользователей через поисковые запросы и запуска рекламных кампаний.  3. Социальные медиа: Использование популярных социальных сетей (например, ВК, Instagram, RUTUBE, Telegram и др.) позволяет достичь широкой аудитории и установить прямую коммуникацию с потенциальными пользователями. Вы можете продвигать своё приложение через публикацию полезного контента, рекламу, участие в соответствующих сообществах и сотрудничество с инфлюенсерами.  4. Устные рекомендации и реферальная программа: Поддерживайте положительный отзывы и мнения пользователей. Создание реферальной программы, в рамках которой пользователи получают вознаграждения за привлечение новых пользователей, может стимулировать рост и популяризацию вашего приложения.  Выбор этих каналов сбыта обоснован их широкой доступностью, популярностью и способностью привести целевую аудиторию, заинтересованную в контроле питания и здоровом образе жизни. Комбинирование этих каналов позволяет достичь максимального охвата пользователей и поддерживать устойчивый рост приложения по подсчету калорий. |
|  | Характеристика проблемы, на решение которой направлен стартап-проект | |
| 25 | **Описание проблемы\*** | Проблема, которую решает такое приложение, заключается в том, что люди часто имеют трудности с определением точной калорийности блюд, особенно если речь идет о приготовленных дома, в ресторанах или на улице. Точный подсчет калорий может быть трудным без специализированных знаний или инструментов. |
| 26 | **Какая часть проблемы решается (может быть решена)\*** | Вот детальное описание проблем, которые приложение по подсчету калорий может помочь решить:  1. Недостаток осведомленности о питании: Многие люди не осознают, сколько калорий они потребляют ежедневно и какие пищевые привычки могут быть вредными для их здоровья. Приложение предоставляет информацию о калорийности и пищевой ценности продуктов, помогая пользователям принимать осознанные решения о питании.  2. Перегрузка информацией: Существует множество диет и пищевых рекомендаций, и это может оказаться избыточной информацией для пользователей. Приложение помогает фильтровать и упорядочивать информацию о продуктах, позволяя пользователям сосредоточиться на своих индивидуальных потребностях и целях.  3. Отсутствие стратегии питания: Многим людям сложно разработать стратегию питания, которая удовлетворяла бы их потребности в питательных веществах, а также помогала контролировать калорийность. Приложение предоставляет рекомендации и позволяет пользователям создавать планы питания, учитывая их цели и предпочтения.  4. Отсутствие мотивации: Без подходящей мотивации многие люди теряют интерес к подсчету калорий или дисциплине в питании. Приложение может служить источником мотивации, предоставляя статистику, графики и наглядный прогресс в достижении поставленных целей.  5. Недостаток знаний о пищевом рационе: Многие не знают, как свести к минимуму перекусы и переедание в течение дня. Приложение помогает планировать приемы пищи, следить за размерами порций и распределять калории равномерно, обеспечивая более здоровую и сбалансированную диету.  Приложение по подсчету калорий адресует эти проблемы, обеспечивая пользователям необходимые инструменты и информацию, чтобы контролировать свое питание и достигать своих здоровых целей. Оно помогает пользователям развивать осознанность и установить здоровый образ жизни, основанный на правильном питании и подсчете потребляемых калорий. |
| 27 | **«Держатель» проблемы, его мотивации и возможности решения проблемы с использованием продукции\*** | Приложение станет надежным помощником в решении проблемы контроля диеты и достижения желаемого веса. Оно предлагает удобный и интуитивно понятный пользовательский интерфейс, который помогает отслеживать потребление калорий и следить за качественным составом вашей пищи. Благодаря этому приложению можно будет более осознанно подходить к своему питанию, контролировать потребление калорий и сбалансированно составлять свой рацион. Потребители смогут отслеживать, сколько калорий они получили от различных продуктов и блюд, а также видеть, какие питательные вещества содержатся в каждом из них. Им больше не придется гадать, сколько калорий они уже съели - приложение сделает все за них. |
| 28 | **Каким способом будет решена проблема\*** | Приложение по подсчету калорий поможет потребителям справиться с проблемой контроля питания и достижения своих здоровых целей. Вот некоторые способы, которыми приложение может помочь пользователям:  1. Учет потребляемых калорий: Приложение позволит пользователям учитывать все потребляемые продукты и напитки, а также указывать порции и приемы пищи. Благодаря этому, пользователи смогут точно определить свою калорийность и контролировать количество калорий, которые они потребляют ежедневно. Это способствует осознанному питанию и помогает справляться с проблемой переедания или недостатка калорий.  2. Анализ пищевого рациона: Приложение предоставляет возможность анализировать пищевой рацион и получать детальную информацию о его составе. Пользователи смогут узнать, сколько белка, жира, углеводов, витаминов и минералов содержится в каждом продукте, что помогает им соблюдать балансированное питание и удовлетворять свои пищевые потребности.  3. Поддержка установки целей: Приложение может позволить пользователям установить свои цели по калорийности или определенным пищевым параметрам, например, потреблению белка или снижению сахара. Оно будет отслеживать прогресс и предоставлять рекомендации и напоминания, чтобы помочь достичь поставленных целей и поддерживать мотивацию.  4. Рекомендации по питанию: На основе данных о приеме пищи, приложение может предоставить персонализированные рекомендации и советы по питанию. Это может включать рекомендации по оптимальным порциям, заменителям неполноценных продуктов, идеальному сочетанию продуктов или общим рекомендациям для достижения конкретных питательных целей.  5. Отслеживание физической активности: Некоторые приложения по подсчету калорий также могут интегрироваться с трекерами физической активности или фитнес-датчиками и отслеживать сжигаемые калории. Это помогает пользователям получить полную картину своего потребления и затраты калорий, а также оценить свое общее энергобаланс.  6. Поддержка сообщества и мотивация: Некоторые приложения предоставляют возможность присоединиться к сообществу пользователей с похожими целями и интересами. Это может быть место, где пользователи могут делиться своими достижениями, получать поддержку и мотивацию от других участников, а также обмениваться советами и опытом.  Использование приложения по подсчету калорий помогает пользователям более осознанно контролировать свое питание, справляться с проблемой переедания или недостатка калорий, и достигать своих здоровых целей, будь то снижение веса, улучшение общего самочувствия или поддержание здорового образа жизни. |
| 29 | **Оценка потенциала «рынка» и рентабельности бизнеса\*** | 1. Сегмент и доля рынка: Сегмент приложений по подсчету калорий относится к рынку здорового образа жизни и фитнес-приложений. Здоровое питание и управление калориями становятся все более актуальными для людей, стремящихся контролировать свое питание и достигать своих здоровых целей. Рынок фитнес-приложений оценивается в миллиарды долларов, а сегмент приложений по питанию и подсчету калорий имеет значительный потенциал роста.  2. Потенциальные возможности для масштабирования бизнеса: - Внедрение дополнительных функций и услуг: Приложение может расширить свой функционал, включая функции анализа пищевого рациона, рецептов, планирования приемов пищи, трекеров активности и других связанных услуг. Это повысит ценность приложения и позволит привлечь больше пользователей. - Партнерство с производителями и розничными сетями: Сотрудничество с производителями пищевых продуктов и розничными сетями позволит расширить базу данных продуктов, а также предоставить скидки или специальные предложения пользователям по приобретению здоровых продуктов. - Масштабирование с помощью международного расширения: Приложение по подсчету калорий имеет потенциал для расширения на международном рынке. Разработка мультиязычного интерфейса и адаптация культурных особенностей помогут привлечь новых пользователей со всего мира. - Повышение уровня персонализации: Разработка алгоритмов машинного обучения и искусственного интеллекта позволит приложению предлагать более точные и персонализированные рекомендации по питанию и фитнесу на основе данных пользователя. Это улучшит опыт пользователей и повысит привлекательность приложения. - Бизнес-модель подписки: Внедрение модели подписки, которая предлагает дополнительные функции и услуги пользователям за ежемесячную или ежегодную плату, может быть дополнительным источником дохода и позволит создать стабильный поток денежных средств для масштабирования бизнеса.  Эти возможности для масштабирования позволяют приложению по подсчету калорий расширить свою аудиторию, улучшить функционал и предоставить большую ценность пользователям. В результате бизнес может достичь высокой доли рынка и построить долгосрочную и успешную позицию в индустрии здорового образа жизни и фитнес-приложений. |