

MY FIT PLAN

CRM РЕШЕНИЕ "ВСЁ В ОДНОМ", КОТОРОЕ
ДЕЛАЕТ КОММУНИКАЦИЮ ФИТНЕС-КЛУБА С
КАЖДЫМ КЛИЕНТОМ АДРЕСНОЙ И
УВЕЛИЧИВАЕТ ПРОДАЖИ В НЕСКОЛЬКО РАЗ



ПРОБЛЕМА

ДОЛЯ ВЗРОСЛЫХ, ЗАНИМАЮЩИХСЯ ФИЗКУЛЬТУРОЙ

1980

80%

2024

ПРОЕКТ «ДЕМОГРАФИЯ»

55%

2019

43%

ПРОБЛЕМА

НУЖНО УВЕЛИЧИТЬ КОЛИЧЕСТВО
КЛИЕНТОВ, ЗАНИМАЮЩИХСЯ
РЕГУЛЯРНО, В 2 РАЗА

КЛИЕНТЫ ФИТНЕС-КЛУБОВ
ПОСЕЩАЮЩИЕ ЕГО 2-3 РАЗА В НЕДЕЛЮ

30%

60%

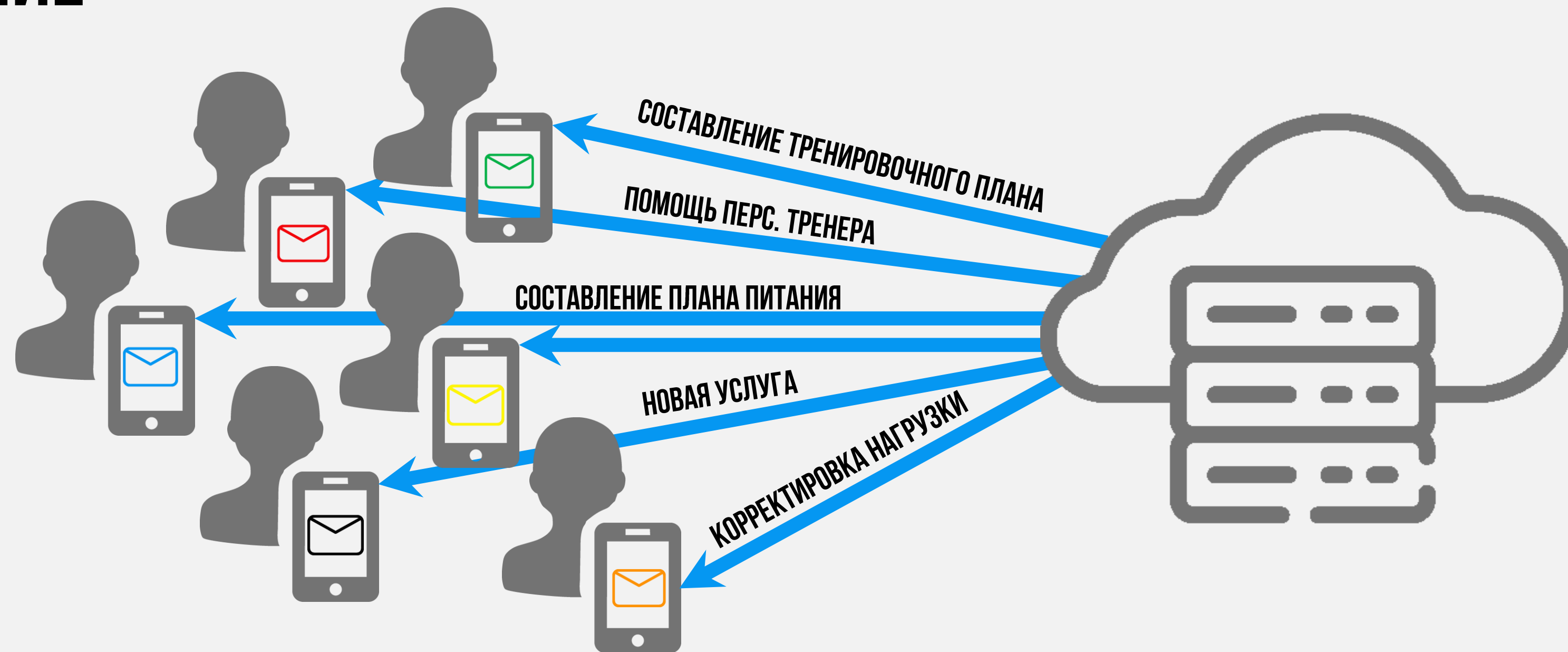
РЕШЕНИЕ



МЫ ОПРЕДЕЛЯЕМ ИСТИННЫЕ ЖЕЛАНИЯ И ПОТРЕБНОСТИ КЛИЕНТА

**ИСПОЛЬЗУЯ ИХ РЕЗУЛЬТАТЫ
ТРЕНИРОВОК, ИХ ЦЕЛИ И
ФИЗИОЛОГИЧЕСКИЕ ПОКАЗАТЕЛИ**

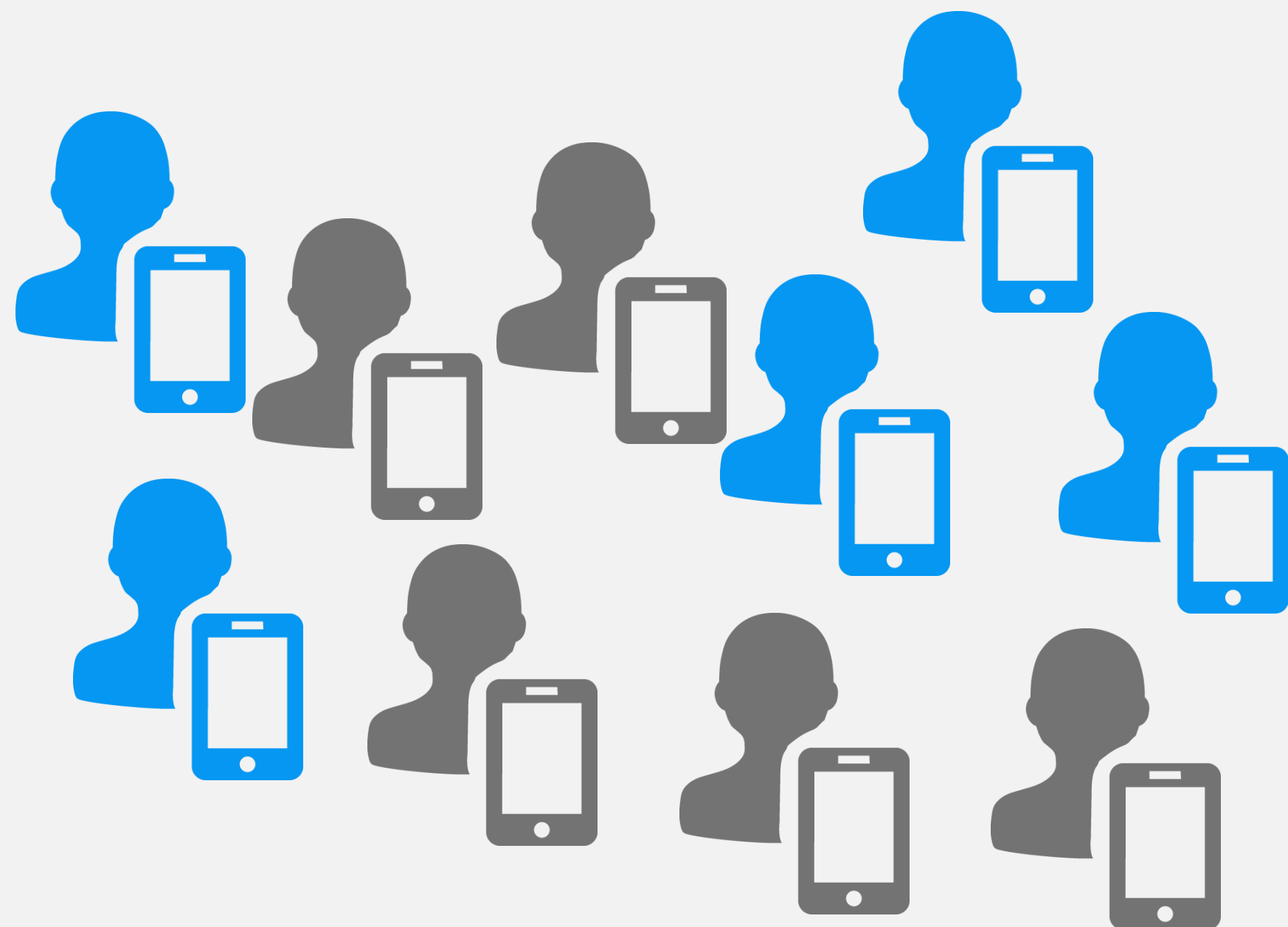
РЕШЕНИЕ



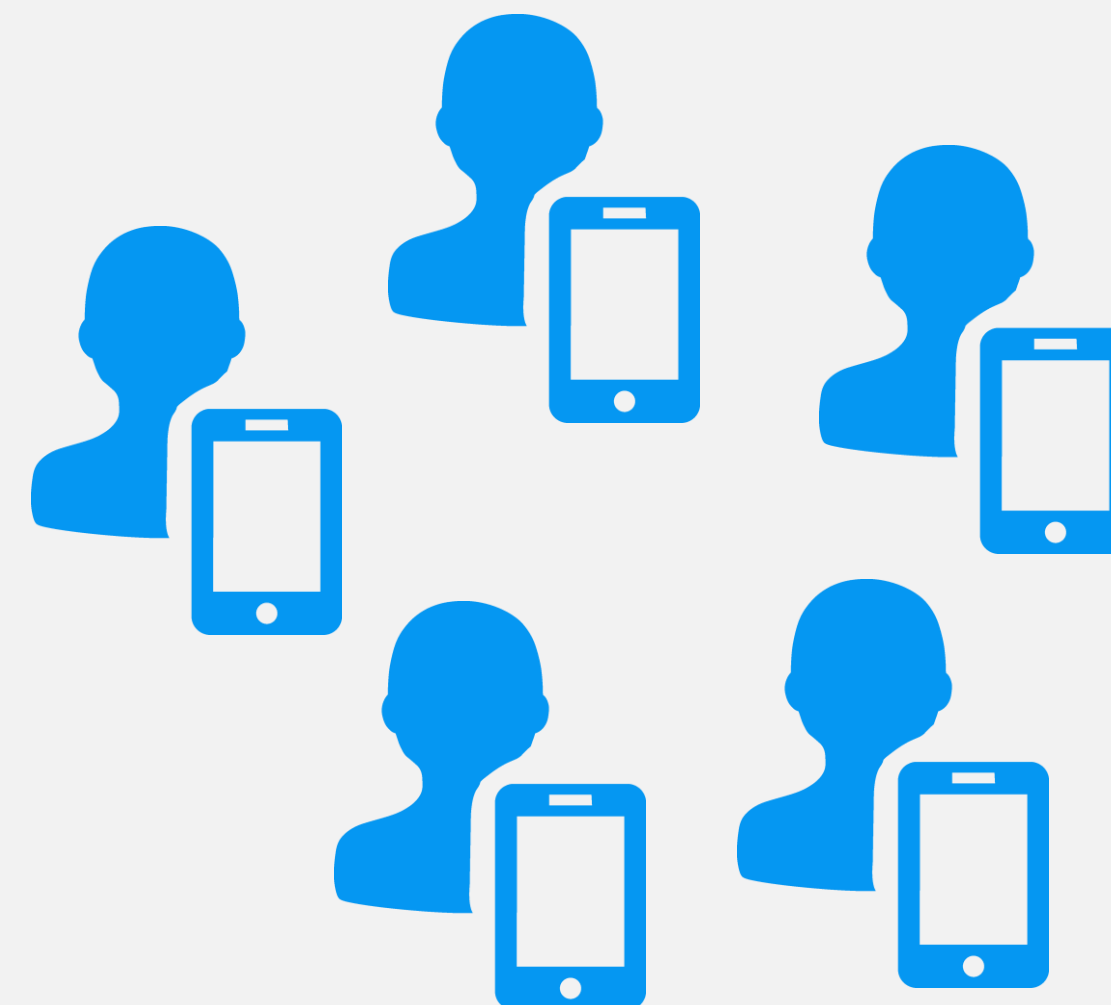
ДЕЛАЕМ РЕКЛАМУ АДРЕСНОЙ

**АНАЛИЗИРУЯ ПОЛУЧЕННЫЕ
БОЛЬШИЕ ДАННЫЕ — ВЫЯВЛЯЕМ
ЗАКОНОМЕРНОСТИ**

РЕШЕНИЕ



РЕГУЛЯРНО ХОДЯТ НА ТРЕНИРОВКИ ВМЕСТЕ

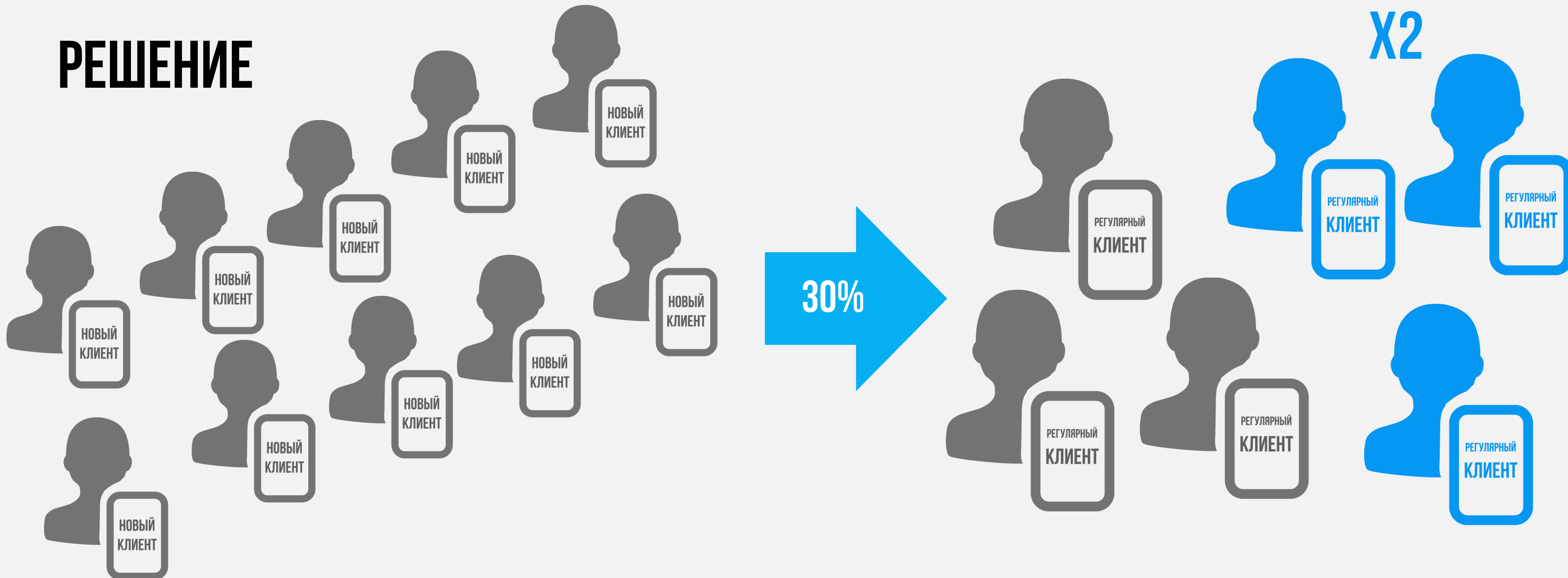


ОБЪЕДИНЯЕМ ЛЮДЕЙ В СООБЩЕСТВА ВНУТРИ КЛУБА

ПО ИНТЕРЕСАМ, РЕЗУЛЬТАТАМ
ЗАНЯТИЙ И ДОБАВЛЕНИЮ В ДРУЗЬЯ

РЕШЕНИЕ

X2



**УВЕЛИЧИВАЕМ КОЛИЧЕСТВО РЕГУЛЯРНЫХ КЛИЕНТОВ В 2 РАЗА
НЕ СНИЖАЯ СРЕДНИЙ ЧЕК**

**ВОВЛЕКАЯ ИХ В ПРОЦЕСС
СОВМЕСТНЫХ ЗАНЯТИЙ СПОРТОМ,
РЕШАЯ ИХ ПОТРЕБНОСТИ**

ЦЕЛЕВАЯ АУДИТОРИЯ

СЕГМЕНТ А

РУКОВОДИТЕЛЬ СРЕДНЕГО ИЛИ
КРУПНОГО ФИТНЕС КЛУБА, СО
СНИЖЕНИЕМ ВЫРУЧКИ И
ПОСЕЩАЕМОСТИ НЕ МЕНЕЕ **50%**

СЕГМЕНТ В

РУКОВОДИТЕЛЬ КРУПНОГО ФИТНЕС-КЛУБА ИЛИ
СЕТИ КЛУБОВ, СО СНИЖЕНИЕМ ВЫРУЧКИ НА **30%**

СЕГМЕНТ X

РУКОВОДИТЕЛЬ КРУПНОЙ СЕТИ ФИТНЕС-КЛУБОВ СО
СНИЖЕНИЕМ ВЫРУЧКИ И ПОСЕЩАЕМОСТИ НЕ МЕНЕЕ **30%** И
ПРИ ЭТОМ ОН ГОТОВ ИНВЕСТИРОВАТЬ В НОВЫЕ
ТЕХНОЛОГИИ, КОТОРЫХ ЕЩЁ НЕТ У КОНКУРЕНТОВ



РЫНОК

ОБЪЁМ РЫНКА CRM ДЛЯ ФИТНЕСА В
РОССИИ С УЧЁТОМ ВОЗМОЖНОЙ ДОЛИ
30-40%

140 МЛН. РУБ.

SOM

ОБЪЁМ РЫНКА CRM СИСТЕМ ДЛЯ
СПОРТИВНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ В РОССИИ

360 МЛН. РУБ.

SAM

ОБЪЁМ РЫНКА CRM СИСТЕМ В РОССИИ

18 МЛРД. РУБ.

TAM

ЕЖЕГОДНЫЙ
ПРИРОСТ
РЫНКА
+ 10%

КОНКУРЕНТЫ

1С:ФИТНЕС

АДАПТИРОВАННАЯ ВЕРСИЯ 1С:CRM ДЛЯ
ФИТНЕС-КЛУБОВ. (С 2008 Г.)

- МОБИЛЬНОЕ ПРИЛОЖЕНИЕ
- ОБЛАЧНАЯ CRM
- ВИДЖЕТЫ ДЛЯ ТВ
- ОНЛАЙН КАССА

ПОДПИСКА ОТ 1990 РУБ./МЕС.
~3200 КЛИЕНТОВ

MOBIFITNESS

СОБСТВЕННАЯ РАЗРАБОТКА (С 2014 Г.)

- МОБИЛЬНОЕ ПРИЛОЖЕНИЕ
- ОБЛАЧНАЯ CRM
- ВИДЖЕТЫ ДЛЯ ТВ
- ОНЛАЙН КАССА

ПОДПИСКА ОТ 3190 РУБ./МЕС.
~ 2200 КЛИЕНТОВ

FITBASE

СОБСТВЕННАЯ РАЗРАБОТКА (С 2018 Г.)

- МОБИЛЬНОЕ ПРИЛОЖЕНИЕ
- ОБЛАЧНАЯ CRM
- ИНТЕГРАЦИЯ С ВНЕШНИМИ
СЕРВИСАМИ (ZOOM, САЙТ, ПОЧТА,
КАССА)

ПОДПИСКА ОТ 2000 РУБ./ МЕС.
~ 100 КЛИЕНТОВ

НАШЕ РЕШЕНИЕ MY FIT PLAN

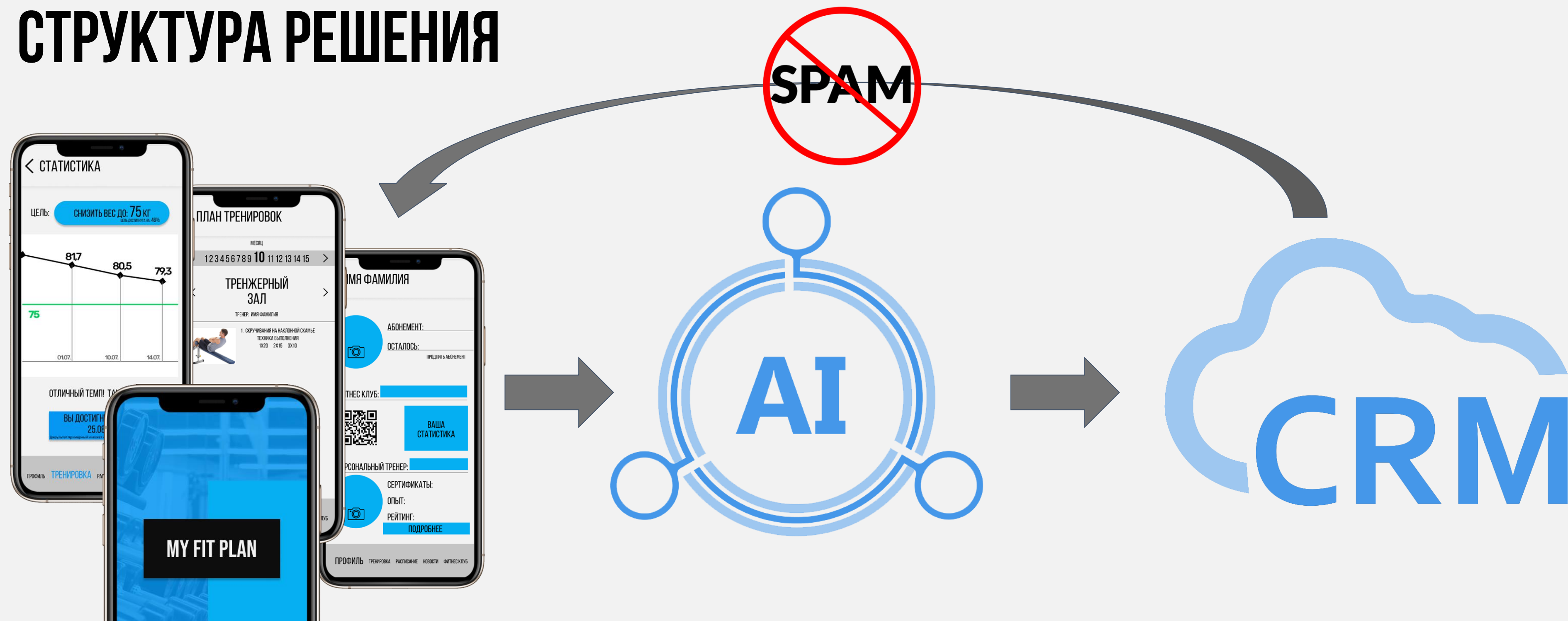
СОБСТВЕННАЯ РАЗРАБОТКА

ФУНКЦИОНАЛ:

- МОБИЛЬНОЕ ПРИЛОЖЕНИЕ
 1. ЦЕЛИ,
 2. ФИЗИОЛОГИЧЕСКОЕ СОСТОЯНИЕ,
 3. СТАТИСТИКА КАЛОРИЙ,
 4. РЕКОМЕНДАЦИИ И МОТИВАЦИЯ,
 5. СОЦ. СЕТЬ ВНУТРИ ФИТНЕС-КЛУБА
- АНАЛИТИЧЕСКИЙ МОДУЛЬ
 1. СБОР И НАКОПЛЕНИЕ
 2. АНАЛИТИКА И ПРОГНОЗ ВОВЛЕЧЁННОСТИ
 3. СОЗДАНИЕ ИНДИВИДУАЛЬНЫХ ЗАДАЧ НА КОММУНИКАЦИЮ
- ОБЛАЧНАЯ CRM-СИСТЕМА
 1. СТАТИСТИКА РЕЗУЛЬТАТОВ
 2. СТАТИСТИКА ВОВЛЕЧЁННОСТИ ПОЛЬЗОВАТЕЛЕЙ

ПОДПИСКА-КОНСТРУКТОР ОТ 1490
РУБ./МЕС.

СТРУКТУРА РЕШЕНИЯ

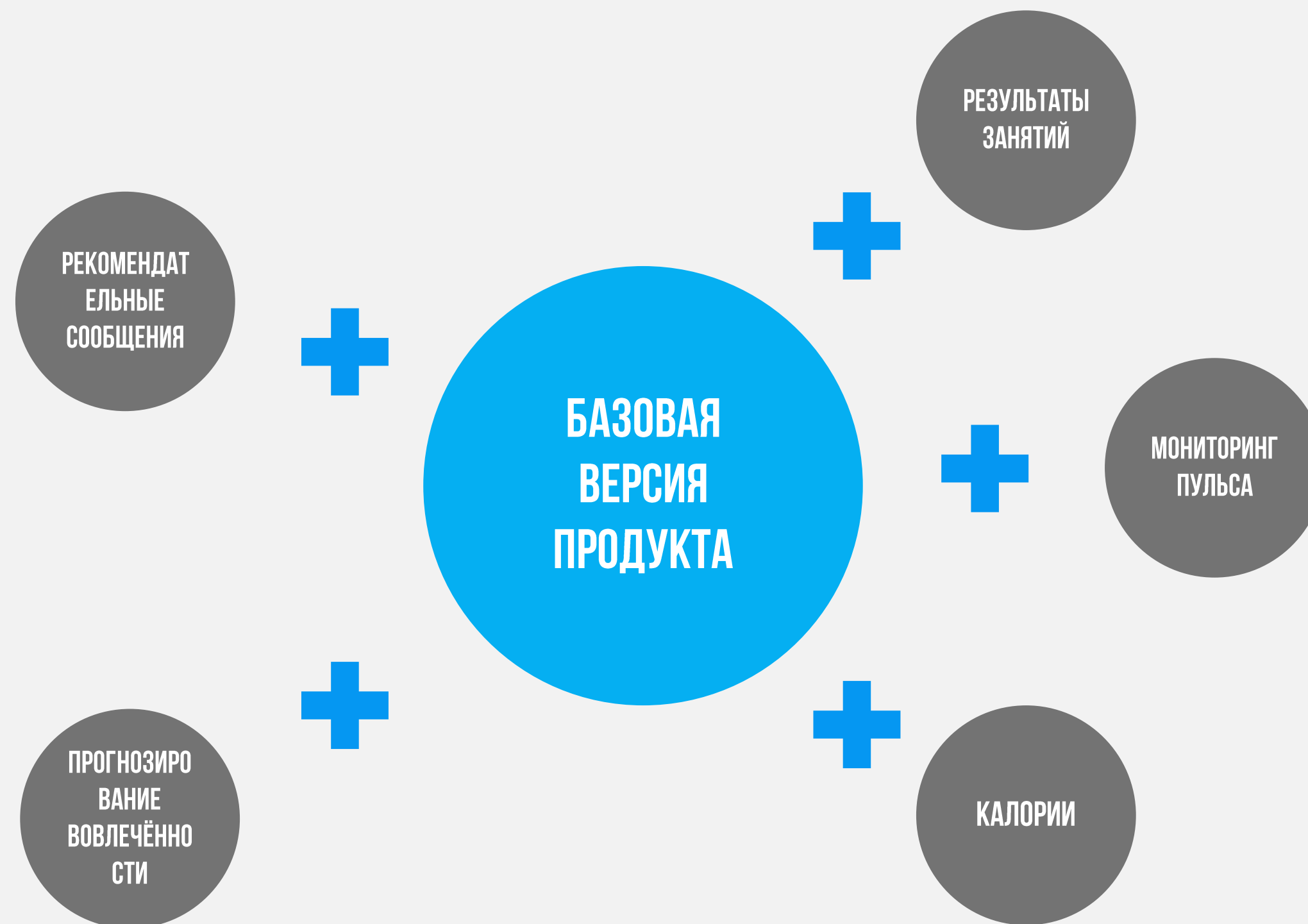


* КЛИЕНТСКОЕ МОБИЛЬНОЕ ПРИЛОЖЕНИЕ СОБИРАЕТ ДАННЫЕ О ВЗАИМОДЕЙСТВИИ КЛИЕНТА С ФИТНЕС-КЛУБОМ И ПЕРЕДАЁТ ИХ В АНАЛИТИЧЕСКИЙ МОДУЛЬ

* АНАЛИТИЧЕСКИЙ МОДУЛЬ ОБРАБАТЫВАЕТ ДАННЫЕ ОТ ПРИЛОЖЕНИЯ И СОЗДАЁТ ЗАДАЧУ ДЛЯ CRM

* CRM - СИСТЕМА НА ОСНОВАНИИ ЗАДАЧИ ОТ АНАЛИТИЧЕСКОГО МОДУЛЯ, ВЫБИРАЕТ СООТВЕТСТВУЮЩЕЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ И ОТПРАВЛЯЮТ УВЕДОМЛЕНИЕ НА МОБИЛЬНОЕ ПРИЛОЖЕНИЕ КЛИЕНТА

БИЗНЕС-МОДЕЛЬ



ПРОСТОЙ И ПРОЗРАЧНЫЙ КОНСТРУКТОР ТАРИФА:

БАЗОВЫЙ ТАРИФ (1490 РУБ./МЕС.) — ТОЛЬКО ОСНОВНЫЕ ОПЦИИ (ПОДПИСКА 12 ИЛИ 24 МЕС)

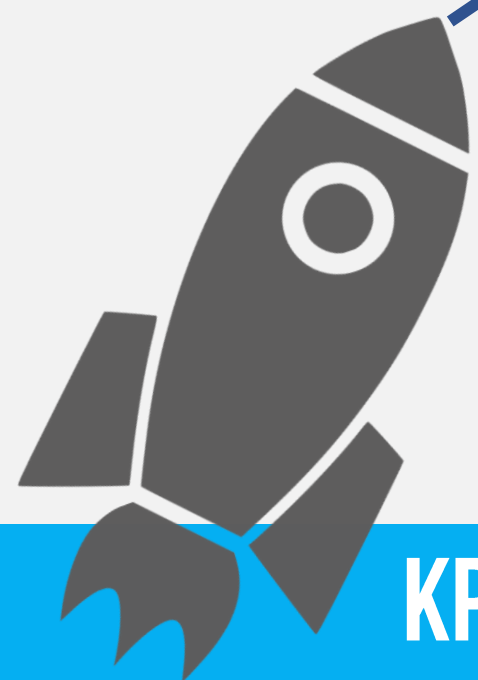
КАЖДАЯ ДОПОЛНИТЕЛЬНАЯ ФУНКЦИЯ ОПЛАЧИВАЕТСЯ ОТДЕЛЬНО

СРЕДНИЙ ЧЕК В ПЕРВЫЙ ГОД: 1700-1800 РУБ./МЕС.

СРЕДНИЙ ЧЕК 2-3 ГОД: 2500-3000 РУБ./МЕС.

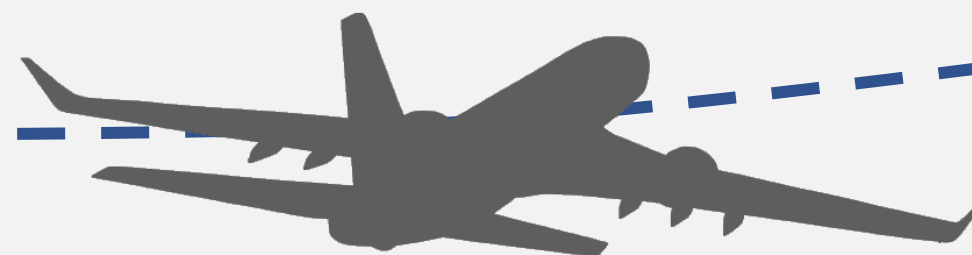
СРЕДНИЙ ЧЕК 4 ГОД: 6000-8000 РУБ./МЕС.

МАРКЕТИНГОВАЯ СТРАТЕГИЯ



КРАТКОСРОЧНАЯ СТРАТЕГИЯ

- СОЗДАНИЕ МУЛЬТИЛЕНДИНГА ДЛЯ РАЗНЫХ КАТЕГОРИЙ КЛИЕНТОВ
- «ХОЛОДНЫЕ» ЗВОНКИ
- ЛИЧНЫЕ ВСТРЕЧИ
- АГРЕССИВНОЕ SMM ПРОДВИЖЕНИЕ (ЭМОЦИИ, «БОЛИ» ФИТНЕС-КЛУБОВ)
- ОБРАТНОЕ ВЫТЯГИВАНИЕ ЧЕРЕЗ КЛИЕНТОВ ФИТНЕС-КЛУБОВ (ЧЕРЕЗ SMM И ПОСАДОЧНЫЕ СТРАНИЦЫ)
- ТРАФИК-МЕЙКЕР — НИЗКАЯ ЦЕНА БАЗОВОЙ ВЕРСИИ



ДОЛГОСРОЧНАЯ СТРАТЕГИЯ

- СТРАТЕГИЯ ПОВТОРНЫХ ПРОДАЖ
- РАЦИОНАЛЬНЫЙ ПОДХОД В РЕКЛАМЕ (ЭФФЕКТИВНОСТЬ И ДОСТУПНОСТЬ, ВМЕСТО ЭМОЦИЙ И «БОЛЕЙ»)
- ПОВЫШЕНИЕ ЛОЯЛЬНОСТИ ВСЕХ УЧАСТНИКОВ (ОТ ДИРЕКТОРА ДО КЛИЕНТА)
- ЦЕЛЬ НА ДОЛГОСРОЧНОЕ ПАРТНЁРСТВО
- НАРАБОТКА РЕПУТАЦИИ (ОТЗЫВЫ, ИСТОРИИ УСПЕХА)
- ОБРАТНОЕ ВЫТЯГИВАНИЕ (ИССЛЕДОВАНИЕ И КУЛЬТИВИРОВАНИЕ ПОТРЕБНОСТЕЙ У КЛИЕНТОВ ФИТНЕС-КЛУБА)

ПЛАН РАЗВИТИЯ



Поиск инвестирования

- Проведение питчей в рамках Архипелага 2121
- Проведение решенческих интервью с крупными фитнес-клубами в Екатеринбурге, Ростове-на-Дону и Омске с целью первых продаж и определения необходимого функционала
- Разработка рабочего MVP для мобильных устройств

Маркетинговое продвижение

- Построение и запуск маркетинговой кампании для вывода продукта на рынок
- Получение первых инвестиционных средств
- Разработка MVP WEB части решения (CRM часть)

Активные продажи

- выпуск первой версии решения (CORE product)
- анализ и построение воронки продаж для ведущих сетей фитнес-клубов
- первые продажи сетям фитнес-клубов из ТОП-10 по России
- поиск дополнительных инвестиций для разработки версии решения 2.0

Захват доли рынка

- выпуск версии решения 2.0 (Full Scale product)
- масштабирование продаж на всю Россию
- доработка решения на основании feedback'a от Клиентов
- перестройка маркетинговой стратегии для увеличения доли рынка

ПЛАН РАЗВИТИЯ

до 31.03.2023

до 28.02.2022

MVP

MVP мобильного приложения Клиента:

- личный кабинет
- расписание занятий
- тренировочный план
- отслеживание целей
- фиксация выполнения упражнений
- Функционал соц.сети

MVP CRM системы:

- отслеживание посещаемости фитнес-клуба
- расписание занятий
- PUSH-уведомления
- управление персональными данными Клиентов

до 30.09.2022

CORE PRODUCT

V 1.0 мобильного приложения Клиента:

- мобильный абонемент
- советы по питанию
- сбор физиологических данных Клиента
- статистика для Клиента
- прогнозирование достижения целей
- поддержание мотивации Клиентов

MVP аналитического модуля:

- анализ посещаемости фитнес-клуба Клиентом
- анализ прогноза достижения цели Клиентом
- интерфейс интеграции аналитического модуля с существующими CRM конкурентов

FULL SCALE PRODUCT

V 2.0 мобильного приложения Клиента:

- функционал для проведения онлайн тренировок
- функционал рекомендаций по увеличению эффективности занятий в фитнес-клубе
- персональные PUSH-уведомления с дополнительными услугами

V 1.0 мобильного приложения Тренера:

- функционал для проведения онлайн тренировок
- функционал для проведения персональных тренировок
- отслеживания выполнения KPI
- расписание персональных тренировок
- информация о Клиенте

V 1.0 аналитического модуля:

- прогнозирование посещаемости фитнес-клуба
- рекомендации по удержанию Клиентов на основе результатов занятий
- рекомендации по нагрузке на основе расхода калорий и их потребления
- анализ пульса Клиента во время тренировки

V 1.0 CRM системы:

- расширенная статистика взаимодействия Клиента с фитнес-клубом
- доп. продажи на основании рекомендаций от аналитического модуля
- статистика удовлетворенности и вовлеченности Клиентов

КОМАНДА

**ДМИТРИЙ
ДМИТРИЕВ**



СЕО

- РУКОВОДИТЕЛЬ ГРУППЫ ПОДДЕРЖКИ И РАЗРАБОТКИ ПРИЛОЖЕНИЙ В КРУПНОЙ КОРПОРАЦИИ FMCG
- БОЛЕЕ 10 ЛЕТ В ПРОДАЖАХ
- БЫЛ ВЛАДЕЛЬЦЕМ СОБСТВЕННОГО БИЗНЕСА

КЛЮЧЕВЫЕ КОМПЕТЕНЦИИ:

- PROJECT MANAGEMENT
- CUSTDEV
- POWER BI

**МАКСИМ
ТОЦКИЙ**



СТО

- РУКОВОДИТЕЛЬ ПРОЕКТНОГО ОТДЕЛА В БАНКЕ
- БОЛЬШОЙ ОПЫТ В ТЕСТИРОВАНИИ IT ПРОДУКТОВ
- К.Э.Н., ДОЦЕНТ

КЛЮЧЕВЫЕ КОМПЕТЕНЦИИ:

- A-B TESTS
- PROJECT MANAGEMENT
- JTBD

**СВЕТЛАНА
ЧИБИСОВА**



СМО

- БЫЛА ВЛАДЕЛЬЦЕМ СОБСТВЕННОЙ СТУДИИ ФИТНЕСА
- SMM-МАРКЕТОЛОГ

КЛЮЧЕВЫЕ КОМПЕТЕНЦИИ:

- SMM-MARKETING
- UX/UI-DESIGN

**НИКИТА
МОРДВИНОВ**



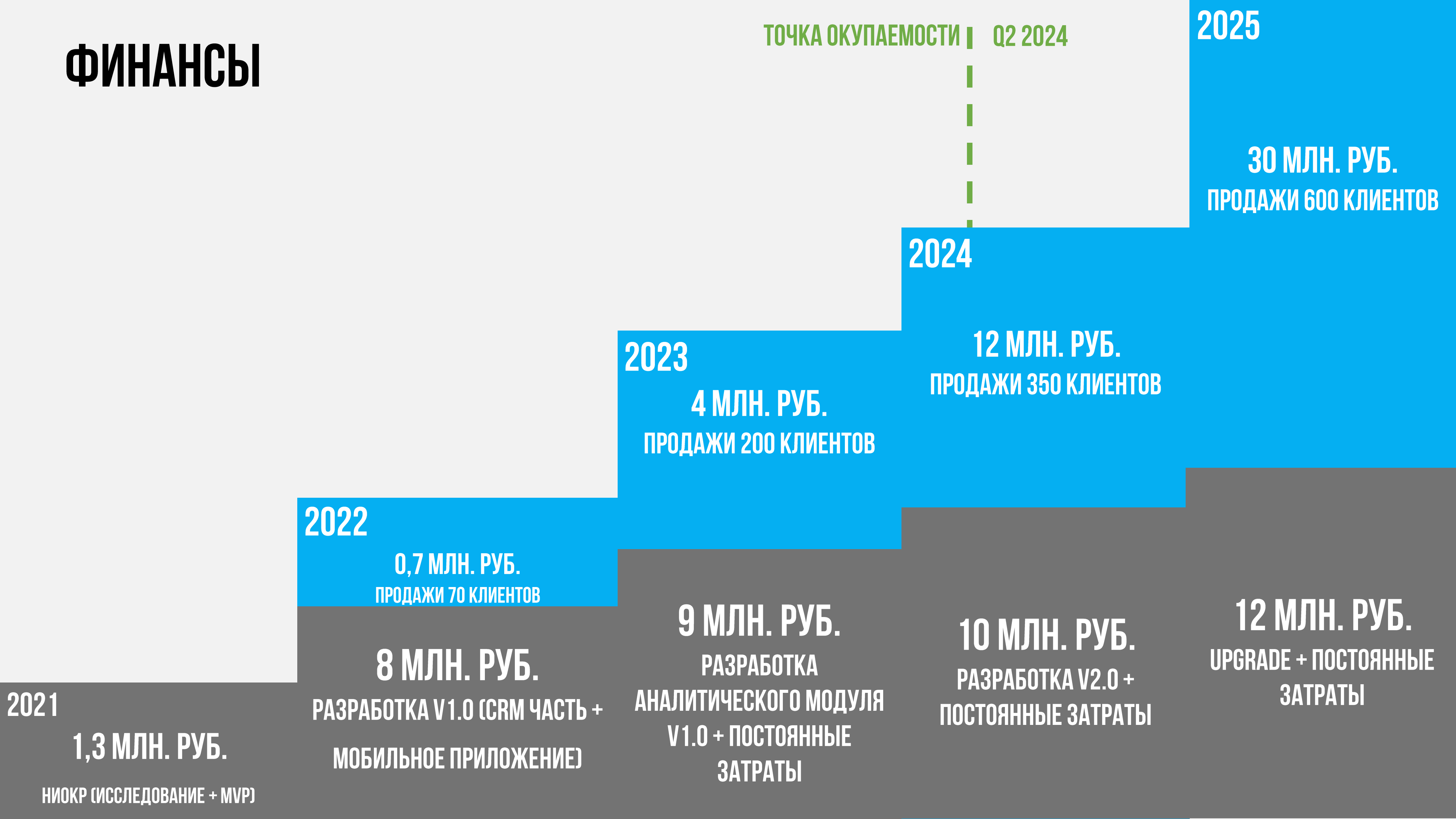
MEDICAL CONSULTANT

- ПРАКТИКУЮЩИЙ ВРАЧ
- ИМЕЕТ КОНТАКТ С КАФЕДРОЙ СПОРТИВНОЙ МЕДИЦИНЫ

КЛЮЧЕВЫЕ КОМПЕТЕНЦИИ:

- СПОРТИВНАЯ МЕДИЦИНА
- ПОСТРОЕНИЕ КОНСУЛЬТАТИВНОЙ МЕДИЦИНСКОЙ МОДЕЛИ

ФИНАНСЫ



ТОЧКА ОКУПАЕМОСТИ | Q2 2024

2025

30 МЛН. РУБ.
ПРОДАЖИ 600 КЛИЕНТОВ

2024

12 МЛН. РУБ.
ПРОДАЖИ 350 КЛИЕНТОВ

2023

4 МЛН. РУБ.
ПРОДАЖИ 200 КЛИЕНТОВ

2022

0,7 МЛН. РУБ.
ПРОДАЖИ 70 КЛИЕНТОВ

8 МЛН. РУБ.

РАЗРАБОТКА V1.0 (CRM ЧАСТЬ +
МОБИЛЬНОЕ ПРИЛОЖЕНИЕ)

9 МЛН. РУБ.

РАЗРАБОТКА
АНАЛИТИЧЕСКОГО МОДУЛЯ
V1.0 + ПОСТОЯННЫЕ
ЗАТРАТЫ

10 МЛН. РУБ.

РАЗРАБОТКА V2.0 +
ПОСТОЯННЫЕ ЗАТРАТЫ

12 МЛН. РУБ.

UPGRADE + ПОСТОЯННЫЕ
ЗАТРАТЫ

2021

1,3 МЛН. РУБ.

НИОКР (ИССЛЕДОВАНИЕ + MVP)

СТРУКТУРА ЗАТРАТ В 1 ГОД

ИТОГО: 700 000 РУБ.

2021 (4 МЕС.)

**ОПЛАТА РАБОТ СОИСПОЛНИТЕЛЕЙ И СТОРОННИХ ОРГАНИЗАЦИЙ
200 000 РУБ.**

- РАЗРАБОТКА ПРОТОТИПА МОБИЛЬНОГО ПРИЛОЖЕНИЯ — 200 000 РУБ.

**ЗАРАБОТНАЯ ПЛАТА
350 000 РУБ.**

- РУКОВОДИТЕЛЬ — 30 000 РУБ./МЕС.
- ТЕХНИЧЕСКИЙ ДИРЕКТОР — 28 000 РУБ./МЕС.
- ДИРЕКТОР ПО МАРКЕТИНГУ — 28 000 РУБ./МЕС.

**ПРОЧИЕ ХОЗ. РАСХОДЫ
100 000 РУБ.**

ИТОГО: 1 400 000 РУБ.

2022 (8 МЕС.)

**ОПЛАТА РАБОТ СОИСПОЛНИТЕЛЕЙ И СТОРОННИХ ОРГАНИЗАЦИЙ
550 000 РУБ.**

- РАЗРАБОТКА ПРОТОТИПА CRM СИСТЕМЫ — 200 000 РУБ.
- РАЗРАБОТКА ПРОТОТИПА АНАЛИТИЧЕСКОГО МОДУЛЯ — 175 000 РУБ.
- РАЗРАБОТКА ПРОТОТИПА ИНТЕРФЕЙСА СВЯЗИ МОДУЛЕЙ МЕЖДУ СОБОЙ — 175 000 РУБ.

**ЗАРАБОТНАЯ ПЛАТА
700 000 РУБ.**

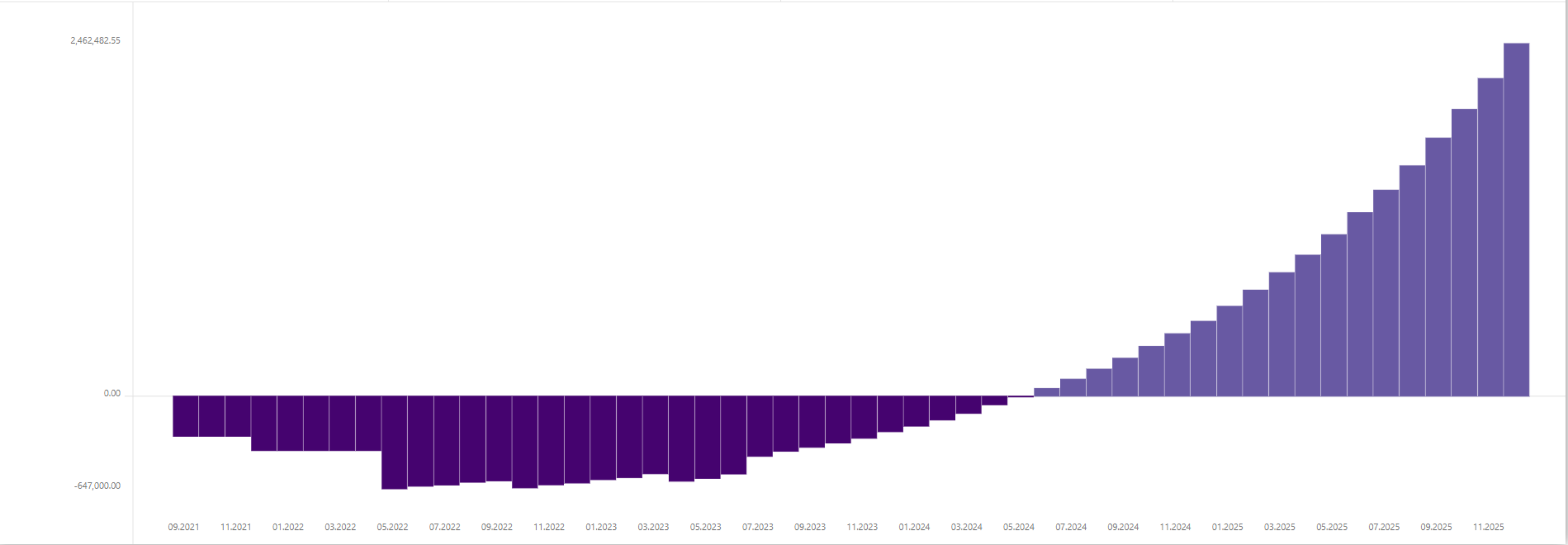
- РУКОВОДИТЕЛЬ — 30 000 РУБ./МЕС.
- ТЕХНИЧЕСКИЙ ДИРЕКТОР — 28 000 РУБ./МЕС.
- ДИРЕКТОР ПО МАРКЕТИНГУ — 28 000 РУБ./МЕС.

**ПРОЧИЕ ХОЗ. РАСХОДЫ
200 000 РУБ.**

ФИНАНСЫ

PERIOD	UA	C1	B	AVPN	AVPP	AVP	COGSF	COGS1S	APC	ARPC	ARPU	CPA	CAC	AC	CM	REV
СЕН.21	500	2,00%	10	1	1800	1800	0	10000	12	11600	232	30	1 500	15 000	101 000	216 000
ДЕК.25	1259	5,27%	66,41	1	7958	7958	0	9716	24	181270	9559	30	569	37 778	12 000 000	12 683 022

🏆	33.00	≅	13 700 000.00	📊	46 092 634.59	📊	5 408 200.02	Total
	Months to breakeven		Needed investments		Revenue			



ИНВЕСТИЦИИ

2021

1 МЛН. РУБ.

НИОКР (ИССЛЕДОВАНИЕ + MVP)

МОГУТ НЕ ПОТРЕБОВАТЬСЯ — ГРАНТ ФСИ = 1 МЛН.

2022

7,5 МЛН. РУБ.

РАЗРАБОТКА V1.0 (CRM ЧАСТЬ + МОБИЛЬНОЕ
ПРИЛОЖЕНИЕ)

ЛИБО 5,5 МЛН. РУБ. — ГРАНТ ФСИ = 2 МЛН.

2023

5 МЛН. РУБ.

РАЗРАБОТКА АНАЛИТИЧЕСКОГО ПРОЦЕССОРА V1.0 +
ПОСТОЯННЫЕ ЗАТРАТЫ

КОНТАКТЫ

[HTTPS://MYFITPLAN.RU/](https://myfitplan.ru/)

+7 (922) 023-28-88

2D_1988@MAIL.RU

MY FIT PLAN

