



УНИВЕРСИТЕТ УПРАВЛЕНИЯ
«ТИСБИ»



ОТКРЫТЫЕ
ИННОВАЦИИ
старт-студии

ПЛАТФОРМА
УНИВЕРСИТЕТСКОГО
ТЕХНОЛОГИЧЕСКОГО
ПРЕДПРИИМАТЕЛЬСТВА

Airschool-школа фристайла

БЫТЬ ЗДОРОВЫМ-КРУТО!

20.35
УНИВЕРСИТЕТ

20.35
НАЦИОНАЛЬНАЯ
ТЕХНОЛОГИЧЕСКАЯ
ИНИЦИАТИВА



АКТУАЛЬНОСТЬ ПРОЕКТА

В настоящее время растет потребность людей в здоровом образе жизни и поэтому очень важно привить желание и любовь к правильному образу жизни с молодого возраста. Наша школа уже работает и дает свои плоды. Наши клиенты очень довольны результатами своих тренировок и продолжают заниматься в нашей школе.





ЦЕЛЕВАЯ АУДИТОРИЯ

- Кто является потенциальным потребителем вашего продукта/услуги, какие сегменты можете выделить, опишите целевую аудиторию, приведите конкретные характеристики сегмента клиентов, с которым будете работать;
- Наш продукт разработан для подростков 13- 18 лет, студентов и людей ведущих здоровый образ жизни, для людей которые хотят быть здоровыми, спортивными, а также узнать больше о возможностях своего организма



ПРОБЛЕМА

- проблема клиента, которую вы решаете; почему существующих вариантов решения недостаточно;



РЕШЕНИЕ

- описать, какое научно-технологическое решение лежит в основе продуктового предложения стартап-проекта,
- какой существует научно-технологический задел (состояние на начало проекта)
- основные предполагаемые технические параметры
- что вы предлагаете, уникальные преимущества и выгоды для клиента

ЦЕННОСТЬ, ЦЕННОСТНОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ

Опишите ценность продукта для ваших клиентов. В чем конкретно заключается польза от продукта именно для этого сегмента клиентов - экономия времени, денег, сил, снятие каких-то эмоциональных или социальных сложностей, сформулируйте ценностное предложение;

Мы, компания Airschool

помогаем ,подросткам ,молодежи и всем кто заинтересован в здоровом образе жизни

в ситуации когда многие молодые люди в начале своей жизни не понимают ценность здоровья

решать проблему привить любовь к правильному здоровому образу жизни

с помощью нашей школы и программы обучения мы расскажем и научим молодых людей основам здорового образа жизни

РЫНОК

РЫНОК, на котором вы работаете, его объем, рост и уровень конкуренции;

- Мы работаем на рынке B2C
- Наша ЦА - это подростки и молодые люди от 13 до 23 лет, а также люди ведущие ЗОЖ
- Наше решение будет стоить YY рублей - это XX*YY рублей
- Сегменты А и В - X1X1 рублей (доля от предыдущей суммы)
- Сможем заработать в первый год - X2X2 рублей (доля от доли)

КОНКУРЕНТЫ

- Перечислите основных конкурентов, как прямых, так и косвенных.
- Укажите их сильные и слабые стороны.
- Предложите вашу стратегию, за счет чего вы сможете преодолеть конкурентов или отстроиться от них.

БИЗНЕС-МОДЕЛЬ

БИЗНЕС-МОДЕЛЬ – как вы зарабатываете или планируете;

- Мы будем делать приложение/товар и т.д.
- Мы будем обучать фристайлу,проводить спортивные тренировки, обучать основам здорового образа жизни
- Это будет стоить XX рублей
- Одно групповое занятие будет стоить 1000 рублей
- индивидуальное занятие с тренером 1500 рублей
- курс лекций про ЗОЖ 5000 р
- У нас будут покупать вот это

ТЕКУЩИЕ РЕЗУЛЬТАТЫ

Опишите ваши текущие результаты: успешные кейсы, клиенты или предварительные договоренности, привлеченные инвестиции и др.,

В данный момент наша школа уже работает и довольно успешно. Поскольку мы имеем приток новых клиентов, которые присоединяются к нашим уже постоянным

КОМАНДА СТАРТАПА

РОЛЬ	ФАМИЛИЯ ИМЯ	ФОТО
ЛИДЕР (СЕО)	Ширяев Максим	
ТЕХНОЛОГ, РАЗРАБОТЧИК (СТО)	Сичинава Евгений	
МАРКЕТОЛОГ (СМО)		

ВАЖНО

При распределении ролей в команде стартапа проговаривать свои сильные стороны и ограничения в отношении выбранной роли



ПЛАНЫ РАЗВИТИЯ

- Планы развития, основные укрупненные задачи

- 1) открыть школы в каждом районе г.Казани
- 2) открыть школы по Республике
- 3) открыть школы в крупных городах России

- план-график на ближайшие 2-4 недели

- 1)

ЧТО ДЕЛАЕМ	СРОК	ОТВЕТСТВЕННЫЙ



КОНТАКТЫ ЛИДЕРА