



ГОСУДАРСТВЕННЫЙ
УНИВЕРСИТЕТ УПРАВЛЕНИЯ
Основан в 1919 году

ПРОЕКТ «SMART FITNESS MIRROR»

Карафизи Николай

Алаторцев Антон

Суздалов Матвей

ТехноДрайв

20.35

НАЦИОНАЛЬНАЯ
ТЕХНОЛОГИЧЕСКАЯ
ИНИЦИАТИВА

ПЛАТФОРМА
УНИВЕРСИТЕТСКОГО
ТЕХНОЛОГИЧЕСКОГО
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Проблемы:

1. Ограниченное пространство обустройства домашней тренировочной зоны: зеркало занимает минимальное количество места и предоставляет пользователю больше пространства для движений и упражнений.
2. Ограниченная мотивация: многие люди занимаются спортом в зале под руководством тренера, чтобы получить дополнительную мотивацию. Зеркало предоставляет пользователю возможность следовать за упражнениями и тренировками, чтобы сохранить мотивацию без необходимости посещать спортзал.
3. Отсутствие мониторинга: многие люди не знают, как отслеживать свой прогресс и улучшать свою физическую форму. Зеркало позволяет пользователю следить за своими результатами и улучшать свои достижения с помощью встроенных функций и аналитических инструментов.
4. Ограниченный доступ к профессиональным упражнениям: многие люди не знают, какие упражнения нужно выполнять для достижения определенных целей. Зеркало предоставляет пользователям доступ к профессиональным тренировкам, которые разработаны специально для достижения конкретных целей.

Гипотеза:

Если мы создадим зеркало для занятий спортом дома, которое будет интегрироваться с различными фитнес-приложениями и позволит пользователям заниматься с профессиональными тренерами, то мы можем привлечь потенциальных клиентов, которые пожелают использовать такой продукт для занятий спортом дома вместо того, чтобы тратить время и деньги на походы в тренажерный зал или на персонального тренера на месте.

Актуальность:

Данный проект является актуальным в настоящее время, так как он предлагает решение проблематики, связанной с ограниченным временем и средствами для посещения спортзалов и фитнес-студий. Создание зеркала для занятий спортом дома с интеграцией фитнес-приложений и доступом к профессиональным тренерам может привлечь новых пользователей, оптимизировать пространство в доме и решить проблему ограниченности времени для посещения спортивных объектов.

Рынок данного проекта - это рынок спортивных товаров и оборудования для домашнего использования. При этом, сегментом проекта может быть сегмент людей, которые предпочитают заниматься спортом в домашних условиях, без необходимости посещения спортивных залов или тренажерных залов. Этот сегмент рынка может включать в себя людей, у которых есть мало времени на занятия, людей, которые живут в отдаленных районах, а также тех, кто хочет сохранять гибкость в выборе времени и рабочего графика. В России этот сегмент может быть охвачен людьми любого возраста и уровня подготовки. Для успешного продвижения продукта в России нужно учитывать преимущества занятий спортом в домашних условиях, например, сохранение личного пространства, комфорта, экономии денег и времени на дорогу.

На отечественном рынке спортивных товаров в рамках текущего периода 2022 года наблюдается восходящий тренд в рассмотрении производственных индикаторов. По данным маркетингового анализа «Рынок спортивных товаров в России», проведенного аналитическим агентством Роиф Эксперт в 2022 году, выпуск спортивных товаров отечественными производителями увеличился на 1,5 млрд.рублей. Текущие показатели выпуска спортивных товаров отечественными производителями являются рекордными в рассмотрении пятилетнего периода.

С учетом текущей ситуации в экономике России, а также поведения ряда иностранных компаний, прогнозируемая динамика движения объемности товарных потоков в оценке натуральных и стоимостных индикаторов будет носить разновекторную направленность. Согласно прогнозным оценкам, российский рынок спортивных товаров по итогам 2023 года в целом будет характеризоваться высокой динамикой и достижением максимальной объемностью по стоимости.

1. *Строительные супермаркеты и интернет-магазины стройматериалов:* партнеры могут предоставлять скидки на зеркала для занятий спортом дома при приобретении других товаров для дома или строительства.
2. *Фитнес-студии и клубы:* многие фитнес-студии в настоящее время проводят онлайн-тренировки, и использование зеркала для занятий спортом дома может стать привлекательным партнерством для расширения ассортимента и достижения нового клиентского сегмента.
3. *Тренеры:* персональные тренеры могут использовать зеркало для занятий спортом дома для проведения онлайн-тренировок и обучения своих клиентов новым упражнениям.
4. *Дистрибьюторы спортивного оборудования:* партнерство с дистрибьюторами может помочь в распространении и продвижении зеркала для занятий спортом дома на рынке
5. *Компании, производящие фитнес-приложения:* интеграция с такими приложениями может улучшить функциональность зеркала и привлечь новых пользователей.
6. *Производители спортивного оборудования:* взаимодействие с производителями техники и оборудования может привести к разработке новых функций и улучшений зеркала для занятий спортом дома.

1. *Фитнес-энтузиасты*: это активные люди, которые регулярно занимаются спортом, но хотят улучшить свою физическую форму, чтобы достичь определенных целей. Они могут использовать зеркало для отслеживания своего прогресса и улучшения формы тела.
2. *Новички в фитнесе*: это люди, которые только начали заниматься спортом и нуждаются во внешней мотивации и руководстве. Они могут использовать зеркало для следования за тренировками и учебными программами.
3. *Занятые люди*: это люди, которые имеют ограниченное количество времени для занятий спортом и не могут посещать спортивный зал. Они могут использовать зеркало, чтобы заниматься спортом дома в удобное для них время, без необходимости тратить дополнительное время на поездку в зал.
4. *Люди с ограниченными физическими возможностями*: это люди, которые могут иметь ограничения в движении или другие физические проблемы. Они могут использовать зеркало для занятий специальными упражнениями, которые способствуют укреплению конкретных групп мышц и помогают им поддерживать свою физическую форму.

1. Какой возрастной группе вы принадлежите? *

Отметьте только один овал.

- Моложе 18 лет
 От 18 до 30 лет
 От 31 до 45 лет
 Старше 45 лет

2. Укажите ваш пол: *

Отметьте только один овал.

- Мужской
 Женский
 Не определен

3. Какой уровень физической активности вы обычно поддерживаете? *

Отметьте только один овал.

- Пассивный/малоподвижный
 Умеренный/легкая физическая активность
 Активный/интенсивная физическая активность

4. Как часто вы занимаетесь физическими упражнениями/спортом? *

Отметьте только один овал.

- Ежедневно
 Несколько раз в неделю
 Раз в неделю
 Реже, чем раз в неделю
 Не занимаюсь спортом, но хочу начать

5. Какой вид спорта вы предпочитаете? *

Отметьте все подходящие варианты.

- Фитнес
 Бег/кардиотренировки
 Йога/пилатес
 Тяжелая атлетика/бодибилдинг
 Плавание
 Другое: _____

6. Какую цель вы преследуете, занимаясь спортом? *

Отметьте только один овал.

- Похудение
 Набор мышечной массы
 Укрепление здоровья
 Общее укрепление тела
 Другое: _____

7. Где вы обычно занимаетесь спортом? *

Отметьте только один овал.

- Дома
 В спортзале
 На улице

8. Сколько времени вы обычно тратите на занятия спортом? *

Отметьте только один овал.

- Менее 30 минут в день
 От 30 минут до 1 часа в день
 Более 1 часа в день

9. Как часто вы обновляете свое спортивное оборудование? *

Отметьте только один овал.

- Чаще одного раза в год
 Раз в год
 Раз в несколько лет
 Очень редко
 Никогда не обновляю

10. Какую информацию о вашем теле вам было бы интересно узнать, занимаясь спортом?

Отметьте все подходящие варианты.

- Индивидуальные параметры тела (рост, обхват груди, талии, бедер)
 Количество калорий, сожженных за тренировку
 Правильность техники выполнения упражнений
 Вес до тренировки/после тренировки
 Все вышеперечисленное

11. Было бы интересно видеть свой прогресс, занимаясь спортом? (Оцените по 5-бальной шкале, где 1 - абсолютно не интересно, 5 - очень интересно) *

Отметьте только один овал.

1

2

3

4

5

12. Вы бы хотели иметь зеркало, которое предлагает индивидуальные упражнения и тренировки для вас? *

Отметьте только один овал.

Да

Нет

Не уверен

13. Какую функциональность вы хотели бы увидеть на интерактивном зеркале для занятий спортом? *

Отметьте все подходящие варианты.

- Отслеживание показателей здоровья (калории, пульс, давление)
- Видеоинструкции для упражнений и полезные подсказки
- Возможность создания персональной программы тренировок
- Анализ прогресса и достигнутых результатов
- Рекомендации о диете и правильном питании
- Музыкальный плеер/интеграция с музыкальными сервисами
- Различные игры и упражнения для отвлечения и разнообразия тренировки
- Расширенная функциональность для социального обмена результатами тренировок
- Все вышеперечисленное

14. Какую цену вы готовы заплатить за устройство интерактивного зеркала для занятий спортом? *

Отметьте только один овал.

- Менее 50 000 рублей
- От 50 000 до 100 000 рублей
- От 100 000 до 200 000 рублей
- Более 200 000 рублей
- Меня не интересует цена, я хочу продукт высокого качества.

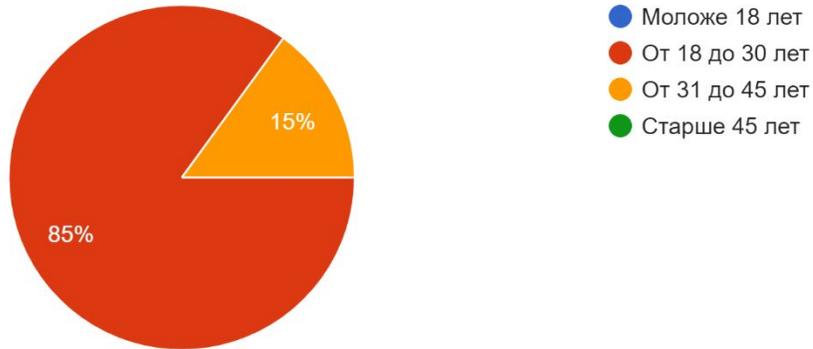
Список респондентов для опроса:

1. Люди, которые уже занимаются спортом дома.
2. Люди, которые ранее занимались спортом дома, но сейчас не занимаются.
3. Люди, которые никогда не занимались спортом дома, но думают об этом.
4. Владельцы спортивных залов и тренажерных залов.
5. Люди, работающие на удаленке и использующие домашний фитнес для поддержания формы.
6. Спортсмены-любители разного уровня подготовки.

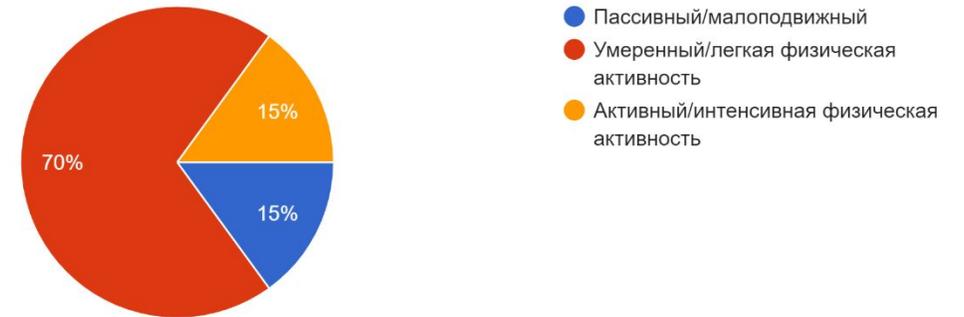
Каналы опроса:

1. Онлайн-опросы в социальных сетях и мессенджерах.
2. Опросы через спортивные ТГ каналы

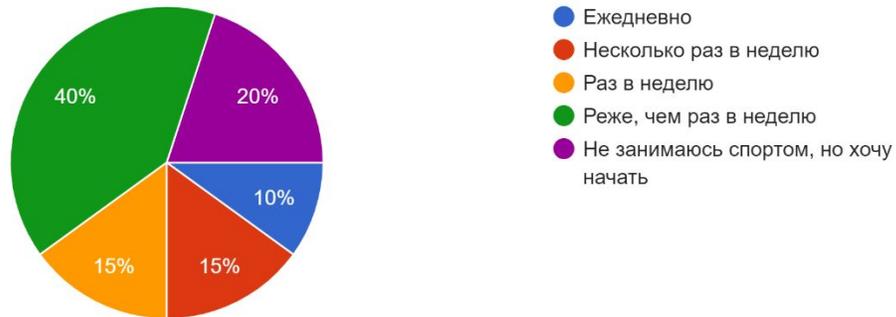
Какой возрастной группе вы принадлежите?



Какой уровень физической активности вы обычно поддерживаете?

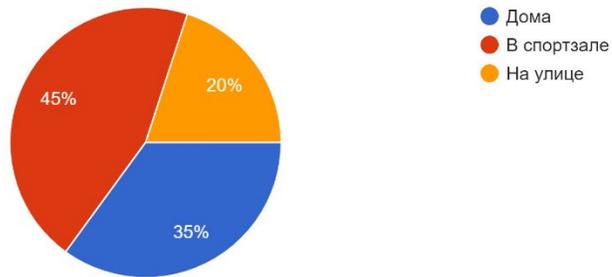


Как часто вы занимаетесь физическими упражнениями/спортом?

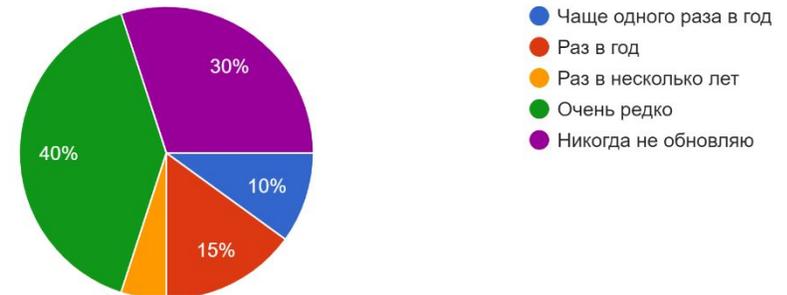


Вывод: ЦА проекта – это молодые люди в возрасте от 18 до 30, ведущие умеренный образ жизни и занимающиеся спортом, как минимум, 1 раз в неделю

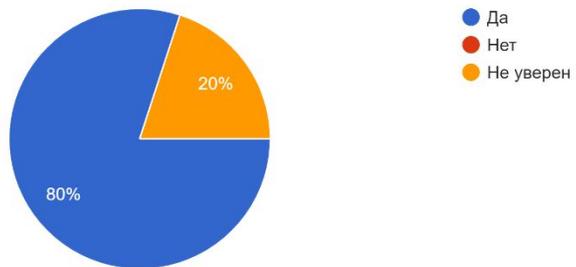
Где вы обычно занимаетесь спортом?



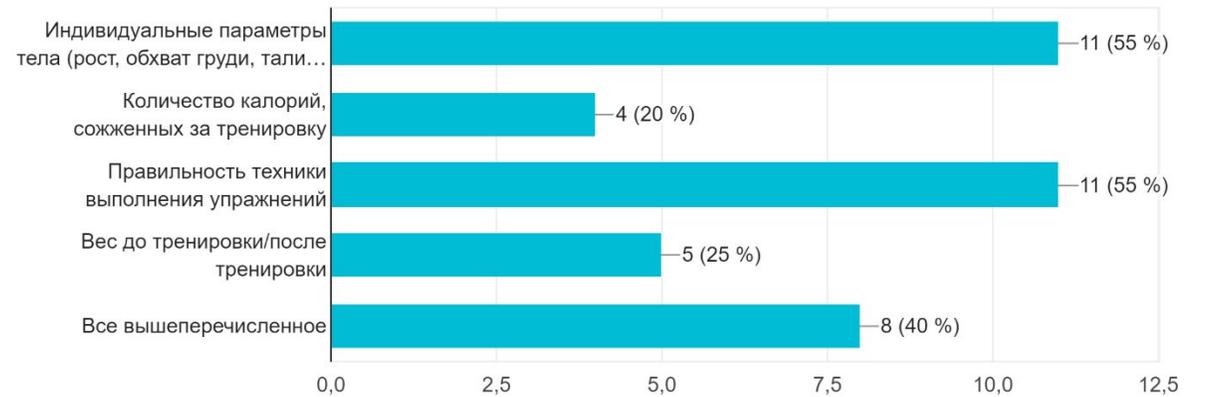
Как часто вы обновляете свое спортивное оборудование?



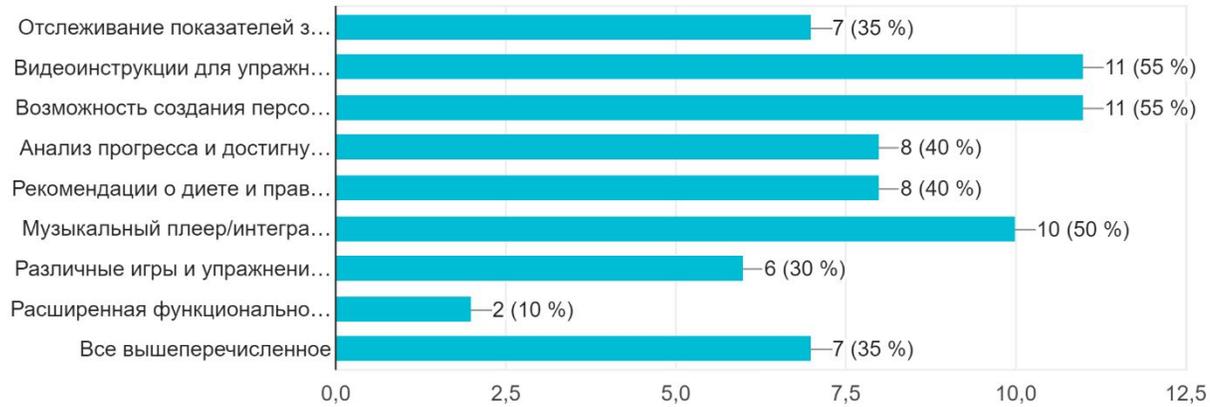
Вы бы хотели иметь зеркало, которое предлагает индивидуальные упражнения и тренировки для вас?



Какую информацию о вашем теле вам было бы интересно узнать, занимаясь спортом?

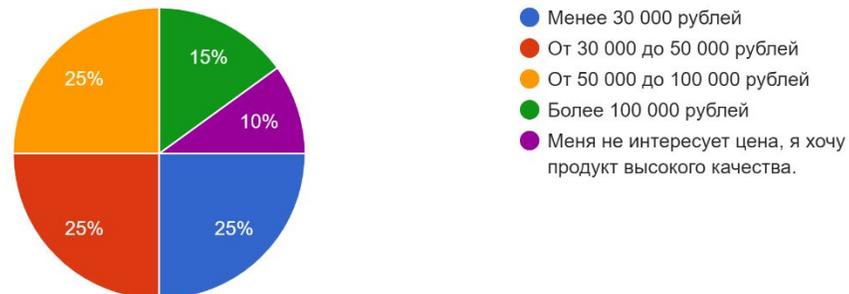


Какую функциональность вы хотели бы увидеть на интерактивном зеркале для занятий спортом?



Вывод: Исходя из результатов опроса, большинство респондентов заинтересовано в приобретении интерактивного зеркала для занятий спортом дома

Какую цену вы готовы заплатить за устройство интерактивного зеркала для занятий спортом?

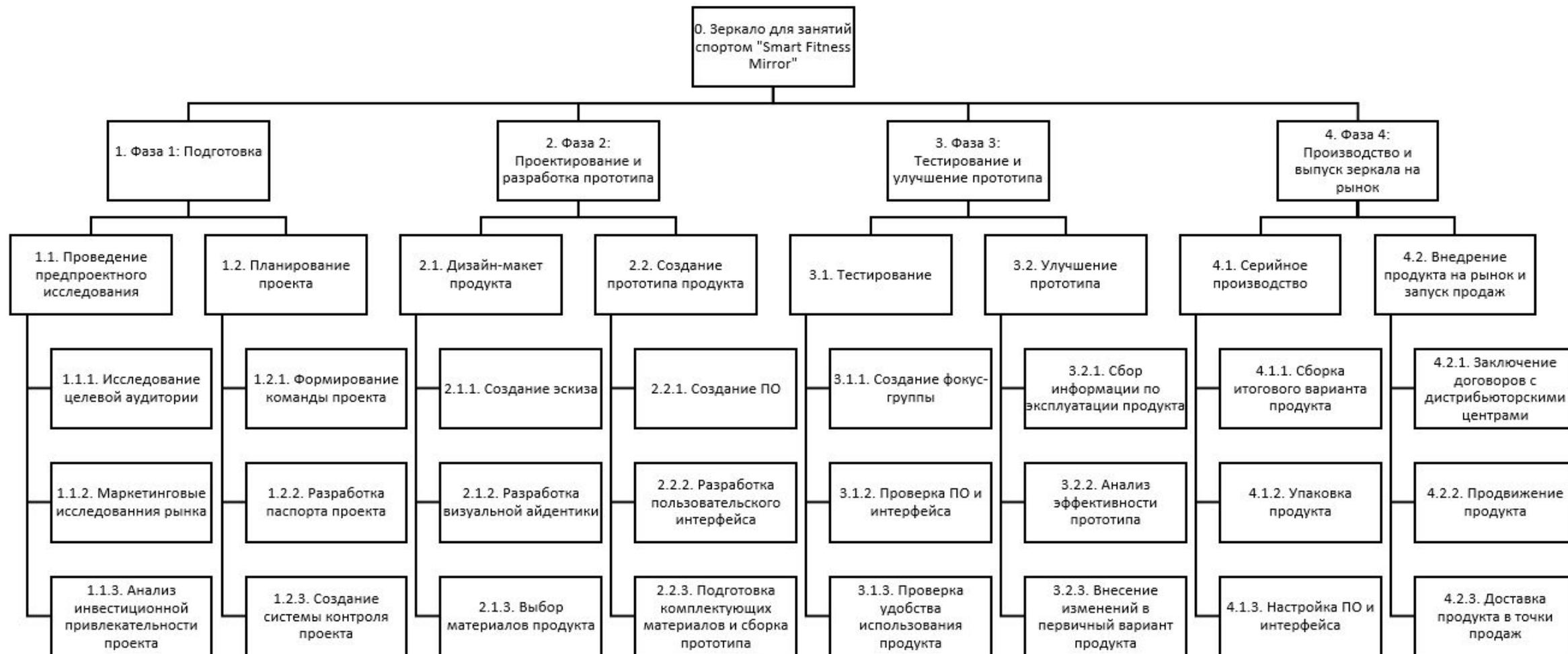


Миссия - предоставить спортсменам и любителям фитнеса возможность следить за своими движениями и корректировать свою технику в режиме реального времени. Благодаря функциям "Smart Fitness Mirror» пользователи смогут повысить эффективность тренировок. Мы стремимся улучшить качество жизни людей, помогая им достигать своих целей в области спорта и фитнеса.

Цели:

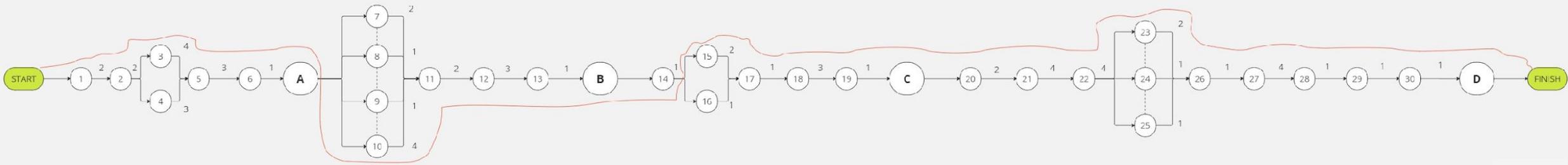
1. Способствование повышению мотивации и увлеченности занятиями спортом и фитнесом.
2. Предоставление спортсменам и любителям фитнеса возможности получать обратную связь в режиме реального времени и корректировать свою технику.
3. Создание удобного и функционального инструмента для отслеживания техники выполнения упражнений и улучшения результатов тренировок.
4. Улучшение качества жизни людей с помощью достижений своих целей в области спорта и фитнеса, и улучшения их физического и эмоционального здоровья.

Конечный продукт проекта – готовое зеркало



№	Название работы	Продолжительность (недели)	Начало	Конец	Стоимость (руб)
Этап 1. Подготовка					
1	Сформировать команды проекта	2	11.03.24	31.05.24	100.000
2	Разработать техническое задание проекта	2	11.03.24	22.03.24	0
3	Провести маркетинговые исследования рынка	2	25.03.24	05.04.24	0
4	Провести маркетинговые исследования рынка	4	08.04.24	03.05.24	100.000
5	Провести исследование целевой аудитории	3	08.04.24	26.04.24	0
6	Проанализировать инвестиционную привлекательность проекта	3	06.05.24	24.05.24	0
7	Разработать паспорта проекта	1	27.05.24	31.05.24	0
Этап 2. Проектирование и разработка прототипа					
8	Создать эскиз первичного продукта	2	03.06.24	09.08.24	210.000
9	Разработать визуальную айдентику продукта	1	03.06.24	14.06.24	10.000
10	Выбрать необходимые материалы для сборки продукта	1	17.06.24	21.06.24	20.000
11	Написать программное обеспечение для умного зеркала	1	24.06.24	28.06.24	0
12	Разработать пользовательский и служебный интерфейс	4	03.06.24	28.06.24	70.000
13	Разработать пользовательский и служебный интерфейс	3	1.07.24	19.07.24	40.000
14	Подготовить комплектующие материалы и приступить к сборке прототипа	2	22.07.24	02.08.24	30.000
15	Собрать и представить первый прототип продукта	1	05.08.24	09.08.24	40.000
Этап 3. Тестирование и улучшение прототипа					
16	Создать фокус-группу для тестирования прототипа	1	12.08.24	04.10.24	175.000
17	Проверить корректность работы ПО и интерфейса	1	12.08.24	16.08.24	20.000
18	Проверить удобство использования продукта	2	19.08.24	30.08.24	35.000
19	Проверить удобство использования продукта	1	19.08.24	23.08.24	15.000
20	Собрать и проанализировать информацию по эксплуатации продукта	1	02.09.24	06.09.24	30.000
21	Внести изменения в первичный вариант продукта	3	09.09.24	27.09.24	40.000
22	Проанализировать эффективность второго прототипа	1	30.09.24	04.10.24	35.000
Этап 4. Производство и выпуск зеркала на рынок					
23	Собрать итоговый вариант продукта	2	07.10.24	21.02.25	1.680.000
24	Закупить необходимое оборудование для запуска серийного производства	2	07.10.24	18.10.24	120.000
25	Наладить серийное производство продукта	4	21.10.24	15.11.24	750.000
26	Наладить серийное производство продукта	4	18.11.24	13.12.24	300.000
27	Разработать упаковку для умного зеркала	2	16.12.24	27.12.24	60.000
28	Заключить договоры о сотрудничестве с дистрибьюторскими центрами	1	16.12.24	20.12.24	40.000
29	Провести конечную настройку ПО и интерфейса перед отправкой в магазины	1	16.12.24	20.12.24	50.000
30	Разработать рекламную кампанию для продвижения продукта	1	30.12.24	03.01.25	150.000
31	Выбрать каналы продвижения и запустить рекламу	4	06.01.25	31.01.25	80.000
32	Собрать и проанализировать данные об эффективности РК и обратную связь от ЦА	1	03.02.25	07.02.25	30.000
33	Организовать транспортировку продукта от производства в точки продаж	1	10.02.25	14.02.25	50.000
34	Запустить оффлайн продажи в магазинах	1	17.02.25	21.02.25	50.000
ИТОГО		50 недель	11.03.24	21.02.25	2.165.000

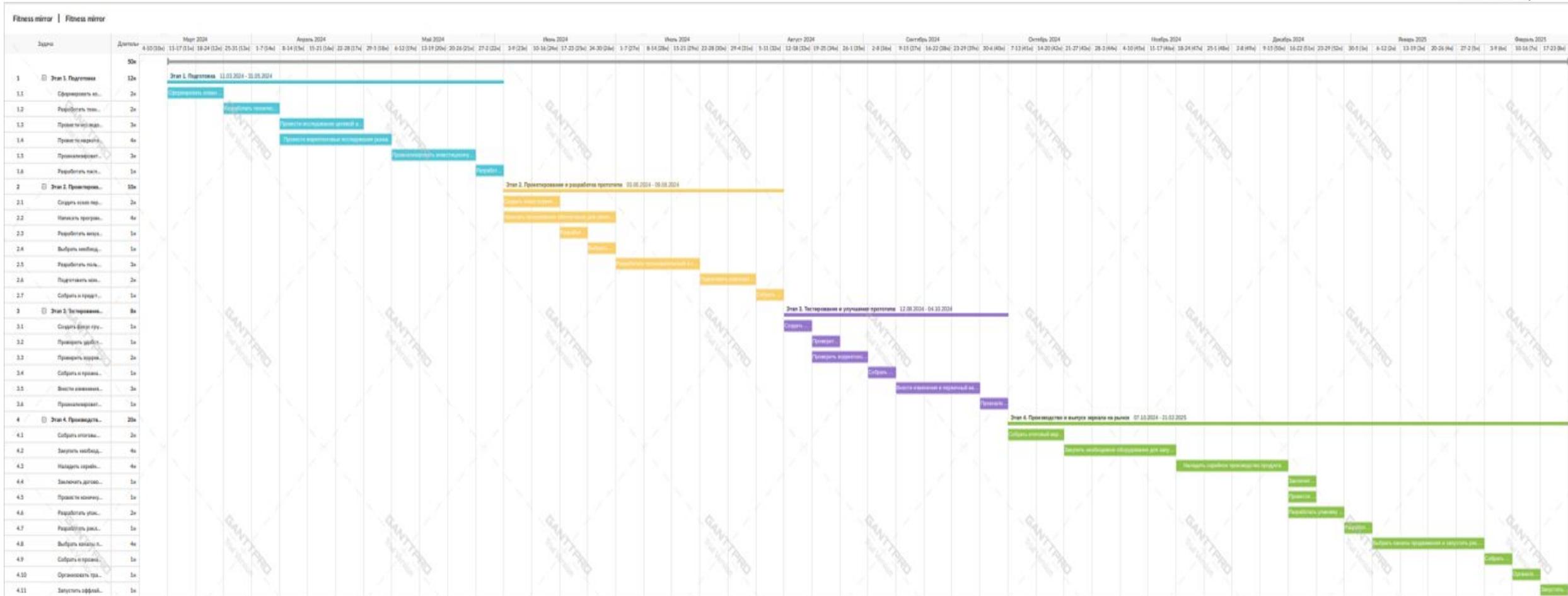
Сетевая модель проекта «Smart Fitness Mirror»



miro

Критический путь проекта: 50 недель (11.03.2024 – 21.02.2025)

Временное планирование этапов проекта



№	Наименование риска	Опасность	Вероятность	Значимость	Меры по снижению рисков	Ответственные лица
Внутренние риски						
1	Проблемы с качеством зеркальной поверхности	50	0,30	15	<ul style="list-style-type: none"> - Использование высококачественных материалов и компонентов при изготовлении зеркала. - Проведение тщательных тестов на зеркальную поверхность перед выпуском в продажу. - Установка зеркала профессиональными специалистами, которые убедятся в его правильности и надежности крепления. 	Инженер по разработке аппаратных средств
2	Недостаток финансирования	70	0,30	21	<ul style="list-style-type: none"> - Определение и планирование всех расходов с самого начала, чтобы избежать недостатка средств в процессе проекта. - Работа над нахождением спонсоров для финансирования проекта. - Использование эффективных стратегий оптимизации затрат. 	Финансовый менеджер
3	Проблемы с механикой крепления зеркала	50	0,15	7,5	<ul style="list-style-type: none"> - Надежное крепление зеркала к стене или к специальной конструкции, которая выдерживает требуемые нагрузки. - Установка зеркала профессионалами, обеспечивающих соответствующую надежность и эффективность крепления. - Регулярная проверка и обслуживание креплений, чтобы предотвратить их поломку или повреждение 	Инженер по разработке механизмов
Внешние риски						
1	Изменения на рынке	20	0,30	6	<ul style="list-style-type: none"> - Изучение рынка и потребности покупателей для того, чтобы продукция оставалась актуальной. - Анализ конкурентов и отслеживание их действий, чтобы предупредить неожиданные изменения на рынке. - Расширение линейки продуктов или многовариантность продукции, чтобы увеличить конкурентоспособность. 	Менеджер по маркетингу
3	Флуктуации валютных курсов	80	0,20	16	<ul style="list-style-type: none"> - Использование инструментов управления валютным риском для защиты прибыли от валютных колебаний. - Работа над планированием и оптимизацией затрат на производство, чтобы избежать увеличения затрат при колебаниях валютных курсов. - Расширение рынка продаж, чтобы диверсифицировать валютный портфель. 	Финансовый менеджер
4	Изменения в законодательстве	90	0,15	13,5	<ul style="list-style-type: none"> - Своевременное принятие мер и подготовка к изменениям в законодательстве, чтобы избежать проблем в работе. - Увеличение налоговых резервов или привлечение квалифицированных консультантов, которые помогут в адаптации и исполнении законодательных требований. 	Юрист

Ресурсы проекта



№п/п	Ресурсы	Единица измерения	Стоимость ед. измерения (руб.)	Количество	Сумма (руб.)
Человеческие ресурсы					
1	Руководитель проекта	человек	100.000	1	100.000
2	Помощник руководителя проекта	человек	80.000	2	160.000
3	Инженер по разработке механизмов	человек	64.00	1	64.000
4	Инженер по разработке аппаратных средств	человек	64.000	1	64.000
5	IT-специалист	человек	100.000	2	200.000
6	Дизайнер пользовательского интерфейса	человек	Аутсорсинг	1	Аутсорсинг
7	Специалист по тестированию	человек	60.000	1	60.000
8	Аналитик данных	человек	45.000	1	45.000
9	Маркетолог	человек	Аутсорсинг	1	Аутсорсинг
10	Финансовый менеджер	человек	56.000	1	56.000
11	Юрист	человек	Аутсорсинг	1	Аутсорсинг
12	Представитель службы поддержки клиентов	человек	38.000	2	76.000
13	Сборщик зеркала	человек	40.000	5	200.000
Материальные ресурсы					
1	Дисплей, который может быть обычным зеркалом со встроенным дисплеем или прозрачным экраном	штук	14.300	100	1.430.000
2	Камеры для трекинга движений пользователя	штук	7.500	100	750.000
3	Компьютер, управляющий работой камер и дисплея	штук	5.800	100	580.000
4	Специальные датчики	комплект	1000	100	100.000

5	Модули беспроводной связи (Wi-Fi)	штук	165	100	16.500
6	Корпус из пластика или металла	штук	2.980/990	100	100.000
7	Зарядное устройство и батарея для питания зеркала	штук	3.580	100	358.000
8	Крепежные элементы (шурупы, анкеры, гвозди и т.д.), необходимые для крепления рамы к стене	комплект	300	100	30.000
9	Картонные или пенопластовые уголки для защиты зеркала во время транспортировки	комплект	60	100	6.000
10	Картонная коробка для упаковки зеркала	штук	500	100	50.000
11	Ноутбуки для работы	штук	0 (свои)	3	0
Технические ресурсы					
1	Специализированное программное обеспечение для обработки данных датчиков	объем данных (МБ)	1.000.000	-	1.000.000
2	Программное обеспечение для отображения видео и отслеживания показателей спортсмена	объем данных (МБ)	1.000.000	-	1.000.000
3	Система хранения и обработки данных, таких как записи техники упражнения, отображение прогресса и создание индивидуальной программы тренировок для пользователя	объем данных (МБ)	1.000.000	-	1.000.000
4	Оборудование для подключения зеркала к интернету, такое как модем или Wi-Fi-адаптер, для	штуки	4.800	10	48.000

	удаленного управления и обновлений программного обеспечения				
5	Инструменты для сборки зеркала в цехе	комплект	15.000	5	75.000
6	Транспортное средство для доставки зеркала и рамы на место установки	штуки	700.000	1	700.000
Информационные ресурсы					
1	Информация об упражнениях и технике выполнения спортивных упражнений	объем данных (МБ)	100.000	-	100.000
2	База данных с рекомендованными показателями для спортсменов	объем данных (МБ)	-	-	-
3	Информация о тренировках и планировании тренировочного процесса	объем данных (МБ)	100.000	-	100.000
4	Руководства по эксплуатации и инструкции пользователя	объем данных (кб)/физические страницы	120р (за печатный вариант)	100	12.000
5	Информация о последних технологических разработках в области зеркал и устройств для занятий спортом	объем данных (МБ)	-	-	-
Итого					8.480.500

Общие расходы проекта: 10.645.500 рублей

Срок окупаемости: 7 месяцев

Точка безубыточности: 47 зеркал в месяц

ТехноДрайв

Проблема 1. Ограниченное пространство обустройства домашней тренировочной зоны 2. Ограниченная мотивация	Решения 1. Зеркало занимает минимальное количество места и предоставляет пользователю больше пространства для движений и упражнений. 2. Зеркало предоставляет пользователю возможность следовать за упражнениями и тренировками, чтобы сохранить мотивацию без необходимости посещать спортзал.	Уникальная ценность Уникальная ценность проекта в том, что он позволяет пользователям заниматься спортом дома с высокой эффективностью и результативностью, обеспечивая при этом разнообразие упражнений и профессиональную квалификацию тренера. Благодаря использованию современных технологий, зеркало для занятий спортом дома обеспечивает пользователей инновационными функциями мониторинга прогресса и аналитические инструменты, которые помогают им достигать своих целей наиболее эффективно и результативно.	Скрытые преимущества 1. Он помогает пользователям сэкономить деньги на посещении спортзала и переезде на поездках 2. Он помогает пользователям контролировать свой прогресс 3. Он помогает пользователям лучше понимать свои потребности	Сегменты потребителя 1. Фитнес-энтузиасты 2. Новички в фитнесе 3. Занятые люди 4. Люди с ограниченными физическими возможностями 5. Студенты
	Ключевые метрики 1. Количество продаж зеркал (47 в месяц) 2. Количество пользователей (846 в год) 3. Удовлетворенность клиентов (90% положительных отзывов на Яндекс.Отзывы)		Каналы 1. Интернет-реклама (контекстная и баннерная) 2. Социальные сети (ЗОЖ сообщества VK/ТГ) 3. PR и медийная реклама (Сотрудничество с фитнес-блогерами) 4. Сеть партнеров (магазины спортивных товаров/электроники) 5. Размещение на спортивных событиях (про здоровье и фитнес)	

Структура издержек
 Постоянные расходы:
 1. Аренда помещения: 300.000 2. Зарплата работников, не связанных напрямую с производством: 200.000 3. Налоги и страховые взносы: 6%. 4. Амортизация оборудования и инструментов: 1.000.000. 5. Расходы на маркетинг и рекламу: 230.000. 6. Транспортные расходы на доставку готовой продукции: 700 000
 Переменные расходы:
 1. Сырье и материалы для производства зеркала: 4.243.500. 2. Зарплата для производственных работников: 1.025.000
 Резервы: 15% - 1.500.000

Потоки прибыли
 Стоимость «Smart Fitness Mirror»: 75.000
 В первый месяц планируется продать: 10 шт. – 750.000
 В первый год планируется продать: 560 шт. – 42.000.000

1. Пользователи – индивидуалы и компании, которые будут использовать интерактивное зеркало для целей тренировок и упражнений. Они будут оценивать качество компонентов, возможности упражнений и удобство использования прибора.
2. Рекламодатели - компании или индивидуалы, которые будут продвигать и рекламировать продукт для потребителей. Эти стейкхолдеры будут проверять эффективность маркетинговых предложений и диверсификацию рекламных каналов.
3. Инвесторы - физические или юридические лица, которые вкладывают деньги в проект с целью получения прибыли в будущем. Они будут оценивать финансовые показатели проекта, прибыльность, привлекательность маркета и перспективы возможных рисков.
4. Поставщики оборудования и материалов – фирмы, которые будут предоставлять оборудование, кабельную продукцию и другие материалы для оснащения интерактивного зеркала. Они будут оценивать объемы и качество заказов, а также соответствие стандартам качества.
5. Компании-партнеры - эти стейкхолдеры могут быть связаны с компаниями, которые используют зеркало для своих клиентов, чтобы предоставить спортивные услуги. Они будут оценивать качество компонентов, скорость чтения данных и выдачи результатов в режиме реального времени.
6. Исполнители - индивидуальные предприниматели или компании, которые занимаются разработкой и производством и продажами зеркала. Они будут нести ответственность за соблюдение контракта по проекту, а также оценку стоимости и сроки работ.

1. Определить заинтересованных стейкхолдеров

- Определить группы, которые будут использовать зеркало для занятий спортом дома (например, фитнес тренеры, спортсмены, занятые люди, желающие экономить время на походы в тренажерный зал)
- Определить потенциальных конкурентов или партнеров, которые могут быть заинтересованы в интеграции зеркала в свои услуги.

2. Разработать план мероприятий для переговоров

- Подготовить перечень вопросов, которые нужно задать стейкхолдерам, чтобы лучше понимать их потребности и интересы.
- Разработать документ с проектным описанием, включающим описание проекта, его основные характеристики, отличительные особенности от конкурентов, оценку возможных экономических выгод для стейкхолдеров и т.д.
- Подготовить планы-presentations, и сценарии, которые вы можете использовать в переговорах
- Определить ведущих переговоров и участников команды, которые могут присоединиться к переговорам при необходимости.

3. Начать переговоры

- Связаться с заинтересованными стейкхолдерами и запросить время для представления своего проекта и добыть новых контактов
- Предложить возможность провести демонстрацию и тестирование работы зеркала (предоставление зеркала стейкхолдерам на короткий срок для ознакомления с функционалом) и рассказать о ее главных преимуществах.
- Слушать потребности стейкхолдеров, отвечать на их вопросы, а также находить способы дополнительных выгод в качестве партнерства.
- Заключить обязательства со стейкхолдерами, закончив переговоры.

4. После переговоров

- Разработать план реализации проекта на этапах.
- Связаться со стейкхолдерами, чтобы подтвердить детали обещаний, которые были сделаны или обговорены.
- Подготовить презентационный материал о проекте и отправить его заинтересованным стейкхолдерам для ознакомления.
- Оценить активности и достижения.



**ГОСУДАРСТВЕННЫЙ
УНИВЕРСИТЕТ УПРАВЛЕНИЯ**
Основан в 1919 году

СПАСИБО!

КОНТАКТЫ

Карафизи Николай

+7(925)3274221

Email: fizzyk_99@mail.ru

ТехноДрайв