



Санкт-Петербургский государственный университет
Кафедра системного программирования

Финансовый помощник для посетителей спортзалов

Инвест-питч и бизнес-план

Альшаеб Басель, группа 24.M71-мм

Экономико-правовые основы рынка

Преподаватель: Старший преподаватель М.Х. Немешев

Санкт-Петербург
2025

Проблема

- Пользователи **переплачивают** за абонементы, добавки, персональные тренировки без прозрачного планирования.
- Нет **единого инструмента**, который связывает тренировки, питание и финансы.
- Фитнес-клубам сложно **удерживать клиентов** и делать релевантные апселлы.

Воздействуем на когнитивный и эмоциональный уровни

Краткий путь по модели Левиджа–Штайнера: Осведомленность → Знания → Симпатия → Предпочтение → Покупка.

Решение: MyGym Finance

- Мобильное приложение: бюджет + тренировки + аналитика ценности.
- ИИ-план на месяц: как сэкономить 15–25% без потери качества тренировок.
- Интеграции: абонемент, CRM клуба, кэшбэк-партнёры.
- Напоминания: «Смените на квартальный — экономия 20%».
- Геймификация: очки за дисциплину, челленджи.

Рынок и аудитория

- ЦА: 18–40 лет, активные посетители залов, студенты, молодые специалисты.
- Тренд: Digital Wellness и финтех растут двузначными темпами.
- TAM ~ рынок фитнеса ($\approx \$80$ млрд), SAM — цифровой велнесс ($\approx \$10$ млрд), SOM — локальные рынки СНГ/Европы.

TAM: Фитнес $\approx \$80$ млрд



SAM: Digital Wellness $\approx \$10$ млрд



SOM: Стартовые регионы (СНГ/EU)

Конкуренты и наше преимущество

Конкурент	Фокус	Слабость	Наше преимущество
Zenmoney	Финансы	Нет связки с залом	Единая аналитика фитнес+бюджет
MyFitnessPal	Фитнес/калории	Нет фин.аналитики	Финансовая ценность тренировок
Клубные приложения	Лояльность	Нет ИИ-экономии	Персональные советы и кэшбэк

Moat (барьеры копирования)

Интеграции с локальными клубами, партнёрская сеть кэшбэка, анонимная агрегированная аналитика для B2B.

Freemium: базовые функции бесплатно, **Premium** — 299 руб./мес.

B2B для клубов: 1500 руб./локацию/мес.

Принципы из курса «Ценообразование»:

- Ориентация на спрос + конкуренцию; «справедливая цена» и ценность.
- Дифференциация: студенческие/семейные планы, квартальная экономия.
- *Value-based*: считаем экономию клиента и соотносим с ценой Premium.

Пример value-case

Средний пользователь экономит 600–1200 руб./мес → Premium окупается 2–4х.

Воронка (Роджерс): Осведомлённость → Интерес → Оценка → Испытание → Принятие.

- Awareness: Reels/Shorts с тренерами, UGC-челленджи.
- Trial: 30 дней Premium, геймифицированные недели дисциплины.
- PR: локальные турнирчики, университетские залы, коллаборации с нутрициологами.
- CRM: сегментация пушей, «усовершенствованные стимулы» (персональные скидки).

Финплан и запрос инвестиций

MVP (3 мес): 600 тыс. ☒

Разработка, дизайн, бэк+мобайл, интеграции, тесты.

12 мес прогноз (пример):

- 10k пользователей, конверсия Premium 10%.
- Выручка: 3.0 млн ☒. B2B: 0.9 млн ☒.
- Итого: 3.9 млн ☒ (без учёта комиссий).

Числа примерные для учебного питча; уточняются после маркетинговых исследований.

Запрос: 0.8–1.2 млн ☒

на маркетинг и масштабирование.

Окупаемость

Цель: ROI 150% за 18 мес (ориентир).

-
- Q1** MVP: бюджет+тренировки, базовая аналитика, 2 пилотных клуба
 - Q2** Запуск, лид-магниты, партнёрства, кэшбэк v1
 - Q3** Premium AI, B2B-дашборды, региональное расширение
 - Q4** Масштабирование, новые рынки, локализация EU
-

- Мобильные клиенты (iOS/Android), бэкэнд (REST/GraphQL), интеграции с CRM фитнес-клубов.
- МЛ-модуль: персональные советы экономии, прогнозирование затрат/посещаемости.
- Безопасность: OAuth2/Sanctum, шифрование платежных токенов (PCI DSS партнёра).

- **CEO/Founder:** видение продукта, партнёрства.
- **CTO:** архитектура, масштабирование, качество.
- **Marketing Lead:** рост, PR, инфлюенсеры.
- **ML Engineer:** рекомендации, аналитика.
- **Mobile Lead:** UX, геймификация, ретеншн.

- **Низкая конверсия Premium** → A/B ценообразования, бандлы, квартальные планы.
- **Интеграции с клубами** → пилоты, стандартный SDK, SLA.
- **Конкуренция** → фокус на value-based советах и локальные партнёрства.

Почему инвестировать в MyGym Finance

- **Новый сегмент:** стык финтеха и фитнеса с реальной экономией для пользователя.
- **Модель** с мульти-доходностью: B2C Premium + B2B/партнёрки.
- **Команда** с опытом бэкенда, мобайла и интеграций.

Тренируйся умно — тратить ещё умнее.

Вопросы?