A red and black logo

Description automatically generatedA pattern of red and white weights

Description automatically generated

A red rectangular object with black border

Description automatically generated

**Feasibility study**

A red rectangular object with white border

Description automatically generated

**v0.2**

A pattern of red and white weights

Description automatically generated

A red sign with white text

Description automatically generated

**1084537@ac.upatras.gr,**

A red sign with white text

Description automatically generatedA red sign with white text

Description automatically generatedA red sign with white text

Description automatically generated

**Co-editor**

**Peer reviewer**

**Peer reviewer**

**Main contributor**

**1084522@ac.upatras.gr,**

**1084541@ac.upatras.gr,**

**1084538@ac.upatras.gr,**

**Περιεχόμενα**

[**Λίστα αλλαγών** 1](#_Toc167652422)

[**Πως καταλήξαμε στο muscleapp** 2](#_Toc167652423)

[**Γιατί επιλέξαμε υλοποίηση σε android** 3](#_Toc167652424)

[**Θέματα υλοποίησης** 3](#_Toc167652425)

[**1) Θέματα υλοποίησης κωδικα** 3](#_Toc167652426)

[**2) Θέματα συνεργασίας** 3](#_Toc167652427)

[Οικονομική έρευνα 4](#_Toc167652428)

[**Νομική έρευνα** 5](#_Toc167652429)

[**Ανάλυση αγοράς** 6](#_Toc167652430)

# **Λίστα αλλαγών**

V0.1

Δημιουργήθηκε αυτό το έγγραφο.

V1.0

Ενημέρωση του εξωφύλλου και διόρθωση τον ρόλων της ομάδας.

Πλήρη αναδιοργάνωση της δομής του κειμένου με βάση αυτή την πηγή: https://asana.com/resources/feasibility-study

Αφαίρεση ‘γιατί επιλέξαμε υλοποίηση σε andoid’,αντικατάσταση αυτού του τμήματος με ‘τεχνικά θέματα’.

Προσθήκες στην οικονομική έρευνα μα αναλυτικούς υπολογισμούς ROI και break even, μαζί με τα απαραίτητα γραφήματα.

Αλλαγή των θεμάτων υλοποίησης στους τίτλους σε ‘εσωτερικοί παράγοντες’ και εξωτερικοί παράγοντες, νέο κείμενο για το ‘εσωτερικοί παράγοντες’ και προσθήκη 3ου φορέα στους εξωτερικούς παράγοντες.

Διόρθωση στην νομικη έρευνα .

# 

# 

# **Πως καταλήξαμε στο muscleapp**

Πολλοί αθλούμενοι αναζητούν γυμναστήρια κοντά στην τοποθεσία τους ή με συγκεκριμένες παροχές, η διαδικασία ανανέωσης ή ακύρωσης συνδρομών μπορεί να είναι πολύπλοκη και χρονοβόρα, πολλοί αθλούμενοι δυσκολεύονται να παρακολουθήσουν τις προπονήσεις και τις τάξεις στις οποίες έχουν εγγραφεί, η πληρωμή για αθλητικές υπηρεσίες μπορεί να είναι περίπλοκη, ιδιαίτερα όταν χρειάζεται να διαχειριστεί κάποιος πολλαπλές συνδρομές ή προπονητικές συνεδρίες. Τα παραπάνω είναι μόλις μερικά από τα προβλήματα που αντιμετωπίζει κάθε ασκούμενος οποιουδήποτε αθλήματος ή επιπέδου. Ή μάλλον αντιμετώπιζε, γιατί πλέον λύση σε όλα αυτά, δίνει το MuscleMapp. Η εφαρμογή ενσωματώνει δυναμικά συστήματα διαχείρισης προσωπικών προγραμμάτων προπόνησης, παρακολούθησης προόδου, και κράτησης συνδρομών γυμναστηρίων με εύκολο και διαισθητικό τρόπο. Στόχος είναι η παροχή μιας εξατομικευμένης και ευέλικτης εμπειρίας γυμναστικής που προσαρμόζεται στις ανάγκες και στον ρυθμό ζωής του κάθε χρήστη. Η πλατφόρμα σαν σύνολο απευθύνεται τόσο σε ιδιοκτήτες / διαχειριστές γυμναστηρίων / αθλητικών χώρων (διακριτό μέρος της πλατφόρμας) όσο και σε προσωπικούς προπονητές (διακριτό μέρος της πλατφόρμας) και απλούς ασκούμενους (διακριτό μέρος της πλατφόρμας) . Εκεί ο εκάστοτε ιδιοκτήτης κάποιου χώρου εκγύμνασης ή ο διαχειριστής κάποιου δημοσίου χώρου αθλοπαιδιών π.χ κολυμβητήρια, γήπεδα, δημόσια γυμναστήρια, ανοιχτά γυμναστήρια καλλισθενικής κλπ. θα μπορεί να τον καταχωρήσει στην πλατφόρμα μας. Με αυτό τον τρόπο ο χρήστης θα μπορεί να βλέπει συγκεντρωμένα όλους τους αθλητικούς χώρους που είναι κοντά του και τον ενδιαφέρουν (θα μπορούσαμε να πούμε ότι είναι το e-food των γυμναστηρίων!). Ακόμα, η πλατφόρμα μας, σίγουρα θα λύσει τα χέρια πολλών personal trainers/group trainers, μιας και πλέον, οργανωμένα, οι χρήστες θα μπορούν να βλέπουν τους χώρους που διδάσκει ο αγαπημένος τους γυμναστής, αλλά και o ίδιος ο γυμναστής από την άλλη, μπορεί να λαμβάνει feedback από τους ασκούμενους του και να έχει πλήρη έλεγχο του προγράμματος του. Πλέον ο χρήστης, έχει γνώση του αθλητικού εξοπλισμού και εγκαταστάσεων, της πληρότητας των ομαδικών προγραμμάτων, των προσφερόμενων υπηρεσιών, των τιμών αλλά και των προϊόντων από το σπίτι του, χωρίς να χρειάζεται να επισκεφτεί τον αθλητικό χώρο από κοντά. Το MuscleMapp ανοίγει τον δρόμο σε έναν κόσμο όπου η διαχείριση των αθλητικών στοχεύσεων και η πρόσβαση σε γυμναστήρια γίνεται με ένα απλό άγγιγμα στην οθόνη, χωρίς να χρειάζεται να έχουν μια ξεχωριστή εφαρμογή για κάθε γυμναστήριο. Με τη λειτουργία εύρεσης γυμναστηρίων, οι χρήστες μπορούν να ανακαλύψουν και να εγγραφούν σε γυμναστήρια, να επιλέξουν προγράμματα που ταιριάζουν στα προσωπικά τους ενδιαφέροντα και να συνδέονται με κοινότητες που μοιράζονται το ίδιο πάθος και ανάγκη για άσκηση.

# **Τεχνικά θέματα**

Η τεχνική σκοπιμότητα του έργου MuscleMapp βασίζεται στην αξιολόγηση των απαραίτητων τεχνολογιών, πόρων και ικανοτήτων που απαιτούνται για την υλοποίηση της εφαρμογής. Επιλέχθηκε το Android, καθώς κατέχει ένα κυρίαρχο μερίδιο της παγκόσμιας αγοράς smartphones, με πάνω από 70% όλων των smartphones να λειτουργούν σε αυτή την πλατφόρμα. Επιπλέον, η φύση του Android ως ανοικτού κώδικα επιτρέπει μεγαλύτερη ευελιξία και δημιουργικότητα στην ανάπτυξη εφαρμογών.

Το κυριο εργαλειο αναπτυξης ειναι το Android Studio, το οποίο επιτρέπει εκτεταμένη προσαρμογή και δημιουργική ανάπτυξη. Το backend της εφαρμογής θα κατασκευαστεί με τη χρήση του Node.js, το οποιο υποστηριζει διαχείριση πολλών ταυτόχρονων συνδέσεων διασφάλιση γρήγορων χρόνων απόκρισης. Η διαχείριση της βάσης δεδομένων θα γίνει με τη χρήση του MySQL, γνωστο για την ευκολια χρησης του και επεξεργασίας μεγάλου όγκου δεδομένων, το οποίο είναι κρίσιμο για την ασφαλή αποθήκευση προφίλ χρηστών, πληροφοριών γυμναστηρίων και προγραμμάτων προπόνησης. Τελος, θα χρησημοποιηθει καποια υπηρεσια cloud που επιτρεπει την ευκολη επεκταση χωρου σε περιπτωση που μεγαλωσει ο αριθμος χρηστων.

Επισης, πρεπει να λαβουμε υποψιν τις διαφορες στις δυνατοτητες αναμεσα στις κινητες συσκευες των χρηστων, ώστε η εφαρμογη μας να λειουργει με ικανοποιητικη ταχυτητα ανεξαρτητου συσκευης.

Συνεχιζοντας, οφειλουμε να εξετασουμε τα διαφορετικα συστηματα των μελων της ομαδας. Προφανως, είναι αδυνατον να εξασφαλισουμε την ομοιομορφεια τους με αποτελεσμα να υπαρχουν πιθανα προβληαμτα κατά την συγγραφη του κωδικα π.χ σε νεοτερες εκδοσεις node.js για windows 11 τα framework προσφερουν διαφορετικες εντολες. Χρειαζεται να βρεθουν εκδοσεις των εργαλειων που είναι συμβατες με όλα τα συστηματα.

Τελος, η φαση αναπτυξης σαφως είναι χρονοβορα και θα χρειασουν beta tester κατά την συγγραφη του κωδικα ώστε να εντοπιζονται τα προβληματα και γενιικα να ελεγχονται οι λειτουργιες της εφαρμογης. Θεωρουμε πως όλα τα παραπανω είναι δυνατα εντος της προθεσμιας που εχει οριστει.

# Οικονομική έρευνα

Ένας σημαντικός προβληματισμός είναι η διαχείριση του κόστους του έργου. Καλούμαστε να υπολογίσουμε αναλυτικά όλα τα έξοδα και να θέσουμε προτεραιότητες στα απόλυτός αναγκαία. Σε δεύτερη φάση, εξετάζουμε τα έσοδα.

**Έξοδα:**

Κατηγορία 1 (απολύτως απαραίτητα):

Σε αρχικό στάδιο, καλούμαστε να καλύψουμε το κόστος αγοράς του απαραίτητου licence λογισμικού και γενικότερα του εξοπλισμού μας (server,υπολογιστές).

Εξασφάλιση χώρου εργασίας/γραφείου, ακόμα και αν οι υπάλληλοι εργάζονται από το σπίτι πρέπει να υπάρχει ένας χώρος όπου είναι εφικτή η φυσική παρουσία όλων των προσώπων για σημαντικά meeting που αφορούν την εξέλιξη της εφαρμογής.

Μισθοδοσία εργαζομένων και πληρωμή όλων των λογαριασμών του φυσικού χώρου (νερό, ρεύμα, ίντερνετ).

Κατηγορία 2 (Σημαντικά):

Πληρωμή λογιστικών και νομικών γραφείων για θέματα όπως κατοχύρωση πατέντας και ηλεκτρονικές πληρωμές.

Διαφημιστικές ενέργειες, πιθανόν πρόσληψη εταιρίας digital marketing η πληρωμή σε γνωστά πρόσωπα του χώρου γυμναστικής για την προώθηση της εφαρμογής μας.

Κατηγορία 3 (δευτερεύον):

Ενημερώσεις εφαρμογής και εξέλιξη των λειτουργιών της, bug fixes, security patches.

Εξυπηρέτηση πελατών, πιθανή ανάπτυξη chatbot.

**Έσοδα:**

Η αρχική πηγή εσόδων μας θα είναι από επενδυτές και ίσως από εγκεκριμένα προγράμματα τραπεζών/κυβέρνησης για startup επιχειρήσεις και ιδέες. Σε δεύτερο στάδιο, αφού αναρτηθεί η εφαρμογή στο playstore, τα έσοδα θα προέρχονται από τα γυμναστήρια με την απόκτηση κάθε νέας συνδρομής (θα κρατάμε προμήθεια ένα ποσοστό) και από τους γυμναστές για την απόκτηση πελατών. Τέλος, γυμναστήρια αλλά και εταιρίες θα μπορούν να πληρώνουν για διαφημίσεις προϊόντων γυμναστικής, προγραμμάτων κλπ.

Προχωραμε σε αναλυτικα δεδομενα εξοδων-εισοδων σε 3ετη περιοδο:

1 ετος:

Εξοδα (τα δεδομενα υπολογιστηκαν με βαση το project plan):

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | Υπολογισμος | Τελικο κοστος | Συνολικο κοστος |
| Κοστος υπαλληλων | 4.600 (3μηνες)\*4 | 13.800 € |  |
| Αδειες και χρηση λογισμικων | 6.000 (3μηνες)\*4 | 24.000 € |  |
| Διαφημιστικες | 10.000 (2μηνες)\*6 | 60.000 € |  |
| Λογιστικα | 2.500 (2μηνες)\*6 | 15.000 € |  |
| Νομικα | 1200 (15 μερες)\*24 | 28.800 € |  |
| Εξοπλισμος και λογιαριασμοι | 600\*12 (γραφειο) +12.000 (εξοπλισμος) +200\*12 (λογαριασμοι) | 21.600 € |  |
| Συνολικο κοστος |  |  | 163.200 € |

Εσοδα :

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | Υπολογισμος | Τελικα εσοδα | Συνολικα εσοδα |
| Συνδρομες | 30.000 (συνδρομες)\*2.67 (ανα συνδρομη) | 80.100€ |  |
| Γυμναστες | 50.000 (συνεδρειες)\*0.75 (ανα συνεδρεια) | 37.500€ |  |
| Διαφημίσεις | 1000 (ανα μηνα)\*12 | 12.000€ |  |
| Συνολικα εσοδα |  |  | 129.600€ |

Αρα το πρωτο ετος θα εχουμε netloss 33.600€

A graph with red and blue bars

Description automatically generated

2ο ετος:

Το δευτερο ετος, μπορουμε να θεωρησουμε ότι πλεον θα εχουμε αποκτησει αναγνωρισημοτητα και μεριδιο αγορας αρα δεν χρειαζομαστε πλεον διαφημιστηκες εταιριες και αφαιρουμε το κοστος της αρχικης αγορας εξοπλισμου. Τοτε εχουμε 163.200-60.000-12.000=91.200 εξοδα ενώ ταυτοχρονα θεωρουμε ότι τα εσοδα μενουν σταθερα.

Τοτε εχουμε κερδος 129.600-91.200=38.400€ και λαμβανοντας υποψιν το netloss της προηγουμενης χρονιας 38.400-33.600=4.800€.

Το χρονικο διαστημα που απαιτητε για να κανουμε break even (διασφαλιση καιφαλιου) είναι:

Netloss πρωτης χρονιας/μηναιο net profit χρονιας 2=33.600/[38.400/12]=33.600/3.200=**10,5 μήνες εντος της χρονιας 2.**

Το ROI είναι [net profit/συνολικα εξοδα]\*100=[4.800/254.400]=1.89%

|  |  |
| --- | --- |
| Net profit | 4.800€ |
| Break even | 1 χρονος και 10,5 μηνες |
| Roi | 1.89% |

A red rectangle with white lines

Description automatically generated

3ο ετος:

Netprofit=129.600-91.200+netprofit χρονιας 2=38.400+4.800=43.200€

ROI=[43.200/345.600]=12.50%

|  |  |
| --- | --- |
| Net profit | 43.200€ |
| Roi | 12.50% |

A graph with a red bar

Description automatically generated

A green pie chart with a blue triangle

Description automatically generated

# **Θέματα υλοποίησης**

Πρέπει να κοιτάξουμε αν η ομαδα μας γίνεται να υλοποιησει την εφαρμογή. Αυτό θα εξαρτηθεί από δυο παράγοντες:

1) Θέματα εσωτερικων παραγοντων

2) Θέματα εξωτερικων παραγοντων

## **1) Θέματα εσωτερικων παραγοντων**

Όλα τα μέλη της ομάδας είναι εξοικειωμένα με τα προβλήματα και τις λειτουργίες που πραγματεύεται η εφαρμογή και όλοι έχουν την ευκαιρία να προσφέρουν ιδέες για τα χαρακτηριστικά που πρέπει να περιλαμβάνονται. Αυτό μπορεί να δημιουργήσει προκλήσεις στην ιεράρχηση και την επιλογή των χαρακτηριστικών που θα ενσωματωθούν, όμως η διαρκής επικοινωνία είναι το κλειδί για την αποτελεσματική διαχείριση αυτών των ζητημάτων.

Σε περιπτωσεις οπου υπαρχουν διαφωνιες, η γνώμη των πιο εξειδικευμένων μελών στον αντίστοιχο τομέα θα έχει μεγαλύτερη βαρύτητα.

## 

## **2) Θέματα εξωτερικων παραγοντων**

Η εφαρμογή μας απαιτεί συνεργεία με εξωτερικούς παράγοντες και φορείς. Αυτοί είναι:

1) Γυμναστήρια

Είναι αναγκαίο να κάνουμε προτάσεις συνεργασίας με διάφορα γυμναστήρια. Χωρίς αυτά, το 80% των λειτουργιών μας δεν γίνεται να υλοποιηθούν καθώς δεν θα έχουμε δεδομένα από τα γυμναστήρια.

2) Πληρωμές

Η χρήση πληρωμής με κάρτα προϋποθέτει διασύνδεση με api αντίστοιχης υπηρεσίας (viva wallet,paypal,stripe). Συνεπώς, χρειαζόμαστε μια ομάδα που μπορεί να διαχειριστεί την συνεννόηση με αυτές τις πλατφόρμες και γενικότερα τα λογιστικά θέματα.

3) Διαφήμιση

Η συνεργασία με διαφημιστικές εταιρείες και influencer θα συμβάλει στην προώθηση της εφαρμογής και στην αύξηση του αριθμου χρηστών. Τοτε, η ομαδα πρεπει να είναι σε θεση να μπορει να εποικοινωησει με αυτές και να συναψει τις συμφωνιες.

# **Νομική έρευνα**

Τα θέματα διαχωρίζονται σε 3 κατηγορίες:

1) Ασφάλεια εφαρμογής

2) Διαμάχες με ιδιοκτήτες γυμναστήριων και γυμναστές

3) Διαμάχες με ανταγωνιστικές εταιρίες

1) Η εφαρμογή μας θα διαχειρίζεται ευαίσθητα προσωπικά δεδομένα (διεύθυνση, στοιχεία πληρωμής), συνεπώς πρέπει να διασφαλίσουμε την ορθή διαχείριση τους από εμάς αλλά και από τρίτες υπηρεσίες που πιθανόν θα τα διαχειρίζονται (Microsoft cloud) . Επιπλέον, οφείλουμε να διασφαλίσουμε ότι ο κώδικας μας δεν έχει πιθανά τρωτά σημεία που θα επιτρέπουν inject malware. Επιπροσθέτως, καθώς έχουμε επικοινωνία με api, πρέπει να διασφαλίσουμε ότι η αποστολή δεδομένων είναι κρυπτογραφημένη με μοντέρνο πρωτόκολλο ασφαλείας (https), αλλιώς οποιοσδήποτε θα έχει πρόσβαση σε αυτά. Τέλος, οφείλουμε να ενημερώνουμε τους χρήστες και να έχουν επιλογή αν συμφωνούν στους όρους και προϋποθέσεις

2) Αυτές οι διαμάχες μπορεί να περιλαμβάνουν ζητήματα σχετικά με τη σύναψη και την τήρηση των συμφωνιών συνεργασίας μεταξύ της πλατφόρμας και των ιδιοκτητών ή των προπονητών. Για παράδειγμα, μπορεί να προκύψουν διαφωνίες σχετικά με τις προμήθειες ή τα τέλη που επιβάλλονται για τη χρήση της πλατφόρμας, καθώς και τη διανομή των εσόδων από τις συνδρομές ή τις προπονητικές συνεδρίες. Επιπλέον, οι γυμναστές και οι ιδιοκτήτες μπορεί να ανησυχούν για την ακρίβεια και την πληρότητα των πληροφοριών που εμφανίζονται στην πλατφόρμα σχετικά με τις υπηρεσίες τους, καθώς μπορεί να επηρεάσουν αρνητικά τη φήμη και την επιχειρηματική τους δραστηριότητα. Συνεπώς, πρέπει να εξασφαλίσουμε ότι υπάρχουν σαφείς και δεσμευτικοί όροι χρήσης και συμφωνίες συνεργασίας με όλα τα εμπλεκόμενα μέρη.

3) Αυτές οι διαμάχες μπορεί να περιλαμβάνουν ζητήματα σχετικά με την παραβίαση πνευματικών δικαιωμάτων ή διπλωμάτων ευρεσιτεχνίας, εάν κάποιος ανταγωνιστής ισχυριστεί ότι χρησιμοποιούμε τεχνολογίες, χαρακτηριστικά ή περιεχόμενο που προστατεύονται από δικαιώματα πνευματικής ιδιοκτησίας. Επιπλέον, μπορεί να προκύψουν διαμάχες για αθέμιτο ανταγωνισμό, αν κάποιος ανταγωνιστής θεωρήσει ότι υιοθετούμε αθέμιτες πρακτικές για να προσελκύσει χρήστες ή να πλήξει την αγορά του ανταγωνιστή.

Διεξήγαμε μια έρευνα στο τοπικό μας γυμναστήριο ώστε να δούμε εάν οι πιθανοί χρήστες μας ενδιαφέρονται για μια τέτοια εφαρμογή.

# **Ανάλυση αγοράς**

Αυτό εδώ είναι το ερωτηματολόγιο που χρησιμοποιήθηκε: <https://forms.gle/kj8T2xNmn82yGwdA8>

Στην έρευνα συμπεριλάβαμε απαντήσεις από άτομα διάφορων ηλικιακών ομάδων, επειδή η εφαρμογή μας απευθύνεται σε όλους τους αθλούμενους.

A pie chart with numbers and a few percentages

Description automatically generated

Τα αποτελέσματα που λάβαμε ήταν σαφή πως μια τέτοια εφαρμογή είναι επιθυμητή από τον κόσμο, όπως διακρίνουμε εδώ: A pie chart with numbers and a few percentages

Description automatically generated

Μαλιστα, η πλειοφηφια θα προτεινε την εφαρμογη και σε αλλους: A blue and red pie chart

Description automatically generated

Ωστοσο, λαβαμε και αρνητικες απαντησεις: A pie chart with numbers and a few words

Description automatically generated with medium confidenceA pie chart with text

Description automatically generated

Όσον αφορά ανταγωνιστές με παρόμοιες εφαρμογές, η έρευνα μας εντόπισε τις εξής: ClassPass, Gympass, Mindbody όσον αφορά διεθνείς εφαρμογές. Ελληνικές εφαρμογές που βρέθηκαν μέσω του ερωτηματολογίου είναι: A pie chart with different colored sections

Description automatically generated

Τέλος, Διακρίνουμε πως η επιλογή μας για ανάπτυξη σε android ήταν ορθή, καθώς η συντριπτική πλειοψηφία διαθέτει τετοια τηλέφωνα: A blue and red pie chart

Description automatically generated