

Идея: SleepWise — это персональный тренер по сну на базе искусственного интеллекта, ориентированный на использование носимых устройств и машинного обучения для анализа сна пользователя. Платформа предназначена для профессионалов, хроников сна и биохакеров, предоставляя индивидуальные рекомендации для повышения качества сна. Для профессионалов (возраст 25-45) решение позволяет оптимизировать сон, повышая эффективность и энергию. Хроники сна (возраст 30-60) получают поддержку в выявлении причин бессонницы и усталости без медикаментов. Биохакеры (возраст 25-55) могут проводить эксперименты с параметрами сна, получая точные данные и научно обоснованные протоколы. SleepWise предлагает уникальность за счет персонализированных решений на базе точных данных, стоящих за пределами общих рекомендаций.

## **Обсуждение идеи**

### **Актуальность**

- Рост интереса к технологиям здоровья: Мировой тренд на повышение качества жизни и здоровья поддерживает развитие устройств и приложений для контроля биометрики, что делает проект актуальным.
- Увеличение числа носимых устройств: Рынок носимых устройств продолжает расти, и потребность в приложениях для анализа сна соответствует этому тренду.
- Искусственный интеллект и машинное обучение: Использование ИИ и машинного обучения для персонализации рекомендаций соответствует отраслевым тенденциям 2025 года.
- Персонализированная медицина: Проект вписывается в общемировую тенденцию перехода к персонализированным рекомендациям в медицине и здоровье.
- Актуальность для целевой аудитории: Проект ориентирован на профессионалов и энтузиастов улучшения здоровья, что может ограничивать его аудиторию в России, где рынок может быть менее развит по сравнению с западными странами.
- Недостаток осведомленности: На российском рынке может быть недостаток осведомленности о биохакинге и инновационных методах улучшения сна, что может ограничить спрос.

Потенциал проекта высок, но для успеха потребуется образовательная кампания и адаптация к местным условиям.

### **Ключевые проблемы**

- Повышение качества сна: SleepWise предоставляет рекомендации на основе индивидуальных данных, что позволяет пользователям улучшать качество сна без медикаментов.
- Поддержка профессионалов: Проект помогает профессионалам оптимизировать их график сна, что может увеличить их продуктивность и энергичность в течение дня.
- Решение проблем бессонницы: Хроники сна получают средства для анализа причин бессонницы, что позволяет находить немедикаментозные решения для улучшения сна.
- Поддержка биохакеров: SleepWise позволяет биохакерам проводить точные эксперименты и получать научно обоснованные рекомендации, что способствует более эффективному управлению параметрами сна.
- Использование современных технологий: Проект задействует носимые устройства и машинное обучение, что делает его актуальным и инновационным инструментом на фоне растущей популярности цифрового здоровья.
- Персонализация подходов: SleepWise предлагает более персонализированные решения, выходящие за рамки общих рекомендаций, что повышает их эффективность.
- Поддержка здоровья и благополучия: В условиях увеличения стресса и ухудшения качества сна, проект способствует улучшению общего физического и ментального состояния пользователей.

### **Целевая аудитория**

Для проекта SleepWise будут выделены следующие целевые аудитории:

#### **Группа целевой аудитории №1: Профессионалы**

**Сегмент:** B2C

1. Демографические характеристики

- Возраст: 25-45 лет
  - Пол: смешанная аудитория
  - Уровень дохода: средний, высокий
  - Место проживания: мегаполисы и крупные города России
2. Социально-культурные особенности
    - Социальный класс: средний класс
    - Культура и национальные особенности: стремление к повышению эффективности и карьерному росту
  3. Психографика
    - Личностные черты: экстраверсия, карьерная ориентированность
    - Образ жизни: активный, стремление к профессиональному развитию
    - Интересы и хобби: спорт, саморазвитие, технологии
    - Мотивы поведения: экономия времени, престиж
  4. Поведение и привычки
    - Чувствительность к цене: важна результативность и качество, готовность платить за эффективность
  5. Боли и проблемы
    - Эмоциональные боли: стресс, усталость, боязнь снижения продуктивности
    - Практические проблемы: нехватка времени на полноценный сон, желание улучшить качество сна

#### **Группа целевой аудитории №2: Хроники сна**

##### **Сегмент: B2C**

1. Демографические характеристики
  - Возраст: 30-60 лет
  - Пол: смешанная аудитория
  - Уровень дохода: средний
  - Место проживания: крупные города и региональные центры России
2. Социально-культурные особенности
  - Социальный класс: средний класс
  - Культура и национальные особенности: повышение качества жизни без медикаментов
3. Психографика
  - Личностные черты: интроверсия, консервативность в медицине
  - Образ жизни: спокойный, ориентирован на поддержание здоровья
  - Интересы и хобби: здоровье и самочувствие, альтернативные методы лечения
  - Мотивы поведения: безопасность, здоровье
4. Поведение и привычки
  - Чувствительность к цене: важна оправданность затрат для здоровья
5. Боли и проблемы
  - Эмоциональные боли: страх за здоровье
  - Практические проблемы: бессонница, хроническая усталость

## **Группа целевой аудитории №3: Биохакеры**

### **Сегмент: B2C**

#### **1. Демографические характеристики**

- Возраст: 25-55 лет
- Пол: смешанная аудитория
- Уровень дохода: средний, высокий
- Место проживания: мегаполисы и крупные города России

#### **2. Социально-культурные особенности**

- Социальный класс: средний класс, премиум
- Культура и национальные особенности: заинтересованность в новых технологиях и самосовершенствовании

#### **3. Психогномика**

- Личностные черты: инновационность, склонность к рискам
- Образ жизни: активный, экспериментаторский
- Интересы и хобби: технологии, биохакинг, здоровье
- Мотивы поведения: вдохновение, поиск новых решений

#### **4. Поведение и привычки**

- Чувствительность к цене: готовность инвестировать в персонализированные решения

#### **5. Боли и проблемы**

- Эмоциональные боли: неудовлетворенность текущими возможностями
- Практические проблемы: необходимость научно обоснованных данных для экспериментов

## **Бизнес-модель**

SleepWise - Business Model Canvas

### **Ключевые партнеры**

1. Производители носимых устройств
2. Медицинские учреждения и клиники
3. Эксперты в области сна и биохакеры

### **Ключевая деятельность**

1. Разработка и продвижение платформы SleepWise
2. Анализ данных о сне на основе машинного обучения
3. Обновления и улучшения алгоритмов анализа сна

### **Ключевые ресурсы**

1. Платформа искусственного интеллекта для анализа сна
2. Специалисты по машинному обучению и эксперты в области сна
3. Партнерства с производителями носимых устройств

### **Ценностное предложение**

Индивидуальный анализ и рекомендации для улучшения качества сна на основе точных данных и персонализированного подхода

### **Каналы дистрибуции**

1. Мобильное приложение SleepWise
2. Веб-сайт компании
3. Партнерские программы с производителями гаджетов

#### Отношения с клиентами

1. Персонализированная поддержка через искусственный интеллект
2. Сервис поддержки пользователей через приложение и онлайн-чат

#### Потребительские сегменты

1. Профессионалы (25-45 лет)
2. Хроники сна (30-60 лет)
3. Биохакеры (25-55 лет)

#### Структура затрат

1. Разработка и поддержка платформы
2. Исследования в области сна и машинного обучения
3. Маркетинг и продвижение

#### Источники дохода

1. Подписка на платформу
2. Платные консультации с экспертами
3. Партнерские соглашения с производителями носимых устройств

### Рынок

Для оценки рынка проекта SleepWise в России в 2025 году, мы сосредоточимся на целевой аудитории, которая включает профессионалов, хроников сна и биохакеров. Данные по рынку телездоровья и носимых устройств можно использовать для определения TAM, SAM и SOM.

1. **TAM (Total Addressable Market):** Общий рынок телездоровья и носимых устройств для анализа сна. По оценкам, глобальный рынок телездоровья будет составлять около 559.52 миллиарда долларов к 2027 году. Российский рынок будет составлять около 1% от мирового, что обеспечивает рынок в 5.6 миллиардов долларов (около 520 миллиардов рублей) по курсу 2025 года. Однако, мы сосредоточимся только на носимых устройствах для анализа сна, что оставляет около 5% от общего рынка телездоровья. Таким образом, TAM составляет примерно 26 миллиардов рублей.
2. **SAM (Serviceable Available Market):** Часть TAM для целевой аудитории в возрасте 25-60 лет, которая активно использует носимые устройства для улучшения качества сна. Согласно данным, около 10% населения активно используют носимые устройства для мониторинга здоровья. В России численность населения в возрасте 25-60 лет составит около 60 миллионов человек в 2025 году. Из них 10% составляют 6 миллионов человек. Таким образом, SAM составляет 10% от TAM, то есть около 2.6 миллиарда рублей.
3. **SOM (Serviceable Obtainable Market):** Доля, которую SleepWise может занять в SAM с учетом конкуренции. Предположим консервативно, что компания может занять около 5% рынка SAM, принимая во внимание конкуренцию и уникальное предложение SleepWise. Это составляет примерно 130 миллионов рублей.

TAM (руб.)	SAM (руб.)	SOM (руб.)
26 000 000 000	2 600 000 000	130 000 000

### Уникальность

#### Конкуренты

Конкурент	Ключевые особенности	Сайт
Yandex.Health	Предлагает консультации с врачами онлайн, возможность анализа и отслеживания здоровья через мобильное приложение.	<a href="https://health.yandex.ru/">https://health.yandex.ru/</a>
Ritms of Life	Фокусируется на здоровье и мониторинге сна, предоставляет планировщик сна и советы на основе собранных данных.	<a href="https://ritmsoflife.ru/">https://ritmsoflife.ru/</a>
HUAWEI Health	Мониторинг различных аспектов здоровья, включая сон, на платформе, интегрированной с их носимыми устройствами.	<a href="https://consumer.huawei.com/ru/h/">https://consumer.huawei.com/ru/h/</a>
Withings	Специализируется на медицинских устройствах и приложениях для дома, включая качественный анализ сна и мониторинг различных показателей здоровья.	<a href="https://www.withings.com/ru/">https://www.withings.com/ru/</a>
Fitbit	Предоставляет комплексный подход к отслеживанию физической активности и анализа сна с рекомендациями в их приложении, совместимом с носимыми устройствами.	<a href="https://www.fitbit.com/global/us/h/">https://www.fitbit.com/global/us/h/</a>

### Уникальность проекта

- Персонализация на основе ИИ: SleepWise использует комплексные алгоритмы машинного обучения для создания персонализированных рекомендаций, которые выходят за рамки стандартных советов по улучшению качества сна, что особенно ценно для биохакеров и профессионалов, которые интересуются индивидуально адаптированными решениями.
- Ориентация на профессионалов и биохакеров: В то время как многие приложения ориентированы на широкий круг пользователей, SleepWise делает упор именно на удовлетворение потребностей профессионалов, стремящихся повысить эффективность, и биохакеров, желающих провести эксперименты со своим сном, предоставляя научно обоснованные протоколы.
- Поддержка без медикаментов: Конкуренты часто предлагают общие рекомендации или консультации с врачами, тогда как SleepWise специально ориентирован на помощь в решении проблем сна без использования медикаментов, что актуально для хроников сна, предпочитающих натуральные методы коррекции.

### Технология

#### 1. Искусственный интеллект и машинное обучение

**Описание:** Искусственный интеллект и машинное обучение будут ключевыми компонентами SleepWise, поскольку они обеспечивают анализ данных о сне, собранных с носимых устройств, и создают персонализированные рекомендации на основе этих данных. Технология может быть обучена моделям сна, выявлению аномалий и другим специфическим метрикам, которые важны для повышения качества сна.

**Компоненты:** Платформа машинного обучения (например, TensorFlow или PyTorch), серверы для обработки данных, алгоритмы обработки естественного языка (NLP) для коммуникации с пользователями, служба интеграции с носимыми устройствами, обученные модели на основании исследовательских данных о сне.

**Себестоимость:** 3 000 000 рублей

#### 2. Носимые устройства для отслеживания сна

**Описание:** Носимые устройства, такие как умные часы и фитнес-трекеры, будут использоваться для сбора данных о физиологических показателях во время сна, таких как параметры сердечного ритма, двигательная активность, фазы сна и деление сна на этапы. Эти данные будут использоваться для анализа сна и предоставления рекомендаций пользователю.

**Компоненты:** Сотрудничество с производителями носимых устройств (например, Apple Watch, Fitbit), разработка интеграционных API, специалисты по тестированию и калибровке устройств для точного анализа сна.

**Себестоимость:** 4 000 000 рублей

**Общая себестоимость:** 7 000 000 рублей

### Маркетинговый план

#### 1. УТП (уникальное торговое предложение)

SleepWise предлагает уникальную платформу для оптимизации сна, использующую носимые устройства и передовые технологии машинного обучения. Отличие от конкурентов заключается в акценте на персонализацию и точность данных. Платформа способна анализировать индивидуальные паттерны сна и предоставлять научно обоснованные рекомендации, что особенно ценно для целевой аудитории — профессионалов, хроников сна и биохакеров. SleepWise помогает пользователям решить такие боли, как нехватка энергии, хроническая беспомощность перед бессонницей и отсутствие эффективности в экспериментах с параметрами сна.

## **2. Установка маркетинговых целей и задач**

SMART-цели:

- Достичь 10 000 активных пользователей в России к концу 2025 года.
- Увеличить узнаваемость бренда на 30% на целевом рынке в течение года.
- Добиться коэффициента конверсии в 15% среди новых пользователей к концу первого квартала.
- Увеличить выручку на 20% в первом году внедрения на рынке.

Ключевые метрики успеха: количество новых регистраций, ежедневное и ежемесячное активное использование, коэффициент удержания пользователей, прибыльность.

## **3. Разработка стратегий и тактик**

Каналы:

- Digital: таргетированная реклама в соцсетях (Instagram, Facebook, Telegram), контекстная реклама в Яндексe и Google, SEO, email-маркетинг, сотрудничество с блогерами.
- Офлайн: медицинские конференции, мероприятия в области здоровья и технологий, наружная реклама в крупных городах, публикации в специализированных СМИ.

Воронка продаж:

- Привлечение: через таргетированную рекламу и SEO-продвижение.
- Удержание: персонализированные email-рассылки с рекомендациями, поддержка 24/7.
- Конвертация: ограниченные по времени предложения и демонстрации тестовых возможностей платформы.

Контент-стратегия:

- Публикация образовательных статей о пользе и методах улучшения сна на корпоративном блоге.
- Создание видеоматериалов о технологиях, лежащих в основе продукта.
- Спецпроекты с лидерами мнений о жизни с оптимизированным сном.

## **4. Определение бюджета**

Бюджет на маркетинговую кампанию:

- Таргетированная реклама: 20% бюджета
- Контекстная реклама: 15% бюджета
- SEO и контент-маркетинг: 25% бюджета
- Участие в офлайн мероприятиях: 20% бюджета
- Наружная реклама и СМИ: 10% бюджета
- Сотрудничество с блогерами: 10% бюджета

Прогнозируемый годовой ROI: 150%

Человеческие ресурсы: команда из 4 маркетологов, 2 дизайнеров, команда программистов для поддержки сайта и приложения.

## **5. План действий**

1-й квартал:

- Проведение исследовательской кампании и тестирование каналов.
- Разработка первого цикла контентного плана и его запуск.

2-й квартал:

- Запуск полномасштабной рекламной кампании.
- Организация участия в ключевой медицинской конференции.

3-й квартал:

- Реструктуризация маркетинговой воронки на основе данных первых двух кварталов.
- Активация сезонных акций и предложений в честь Дня сна.

4-й квартал:

- Анализ результатов первого года.
- Разработка стратегии на следующий год с учетом собранных данных.

#### **6. Риски и стратегии их минимизации**

- Риск низкой эффективности рекламы: постоянно тестировать и оптимизировать кампании, основываясь на данных и отзывах.
- Риск высокой конкуренции: регулярно обновлять УТП и поддерживать на высоте качество услуг
- Риск законодательных изменений: мониторинг изменений в законодательстве и консультации с юридическими экспертами.

#### **7. Мониторинг и оценка результатов**

Стратегия считается успешной, если:

- Достигнуто 70% от запланированного количества пользователей к концу года.
- Уровень удовлетворенности пользователей превышает 80%.

Необходимо корректировать стратегию, если:

- Коэффициент конверсии ниже 10% к завершению второго квартала.
- Выручка ниже запланированной на 15% в течение двух последовательных кварталов.

#### **8. Коррекция и улучшение**

Нейтральный сценарий: рассмотреть возможность сосредоточиться на дополнительных функциях, чтобы увеличить удержание.

Негативный сценарий: усиленное инвестирование в новые каналы привлечения и смещение акцента на долгосрочные партнерства.

Сильно негативный сценарий: оптимизация процессов и поиск стратегических партнеров для укрепления позиции на рынке.

### **Финансовая модель**

Чтобы начать строить финансовую модель для проекта "SleepWise", необходимо сделать ряд предположений, так как в исходных данных отсутствует информация о бизнес-модели, рынке, себестоимости, и маркетинговом плане.

**Предположения:**

1. **Тип продукта:** SleepWise - это программное обеспечение, которое будет интегрироваться с носимыми устройствами. Оно будет предоставлять сервисы на основе подписки, что является популярной бизнес-моделью для подобных цифровых решений.
2. **Целевой рынок:** Первоначально ориентирован на пользователей в России, с перспективой выхода на международный рынок.

3. **Себестоимость:** Постараемся учесть затраты на разработку, поддержку и модернизацию программного обеспечения, а также интеграцию с устройствами.
4. **Маркетинговый план:** Предположим, что маркетинговая стратегия направлена на онлайн продвижение через социальные сети, контекстную рекламу и партнерские программы с производителями носимых устройств.
5. **Цены:** Стоимость подписки составляет 500 рублей в месяц на одного пользователя.

#### Unit-экономика

##### 1. ARPU (Средний доход на пользователя):

- Средняя стоимость подписки за год = 500 рублей/месяц \* 12 месяцев = 6 000 рублей.

##### 2. UA (Кол-во привлечённых пользователей):

- Предположим, что стоимость клика составляет 50 рублей.
- Маркетинговый бюджет = 1 000 000 рублей.
- UA = Маркетинговый бюджет / Стоимость клика = 1 000 000 рублей / 50 рублей = 20 000 кликов.

##### 3. CAC (Стоимость привлечения клиента):

- Предположим, что конверсия из клика в клиента составляет 5%.
- Количество привлечённых клиентов = 20 000 кликов \* 5% = 1 000 клиентов.
- CAC = Маркетинговые расходы / Количество привлечённых клиентов = 1 000 000 рублей / 1 000 клиентов = 1 000 рублей.

#### Затраты на MVP

1. **UI/UX дизайн:** 200 000 рублей.
2. **Разработка программного обеспечения** (внутренние ресурсы):
  - Разработчик ПО: 400 000 рублей/год.
  - Специалист по машинному обучению: 500 000 рублей/год.
  - Интеграция с устройствами: 200 000 рублей.
3. **Запуск и тестирование:** 100 000 рублей.

#### PnL отчет

##### 1. Выручка:

- Годовое количество клиентов: 1 000.
- Общее число подписок: 1 000 клиентов \* 6 000 рублей = 6 000 000 рублей.

##### 2. Переменные расходы:

- Сервера и облачные сервисы: 500 000 рублей.

##### 3. Маржинальная прибыль:

- Маржинальная прибыль = Выручка - Переменные расходы = 6 000 000 рублей - 500 000 рублей = 5 500 000 рублей.

##### 4. Постоянные расходы:

- Фиксированные разработчики: 400 000 + 500 000 = 900 000 рублей.
- Офисные и бухгалтерские услуги: 200 000 рублей.

##### 5. Валовая прибыль:



- Валовая прибыль = Маржинальная прибыль − Постоянные расходы = 5 500 000 рублей - 1 100 000 рублей = 4 400 000 рублей.

**6. Коммерческие расходы:**

- Маркетинговый бюджет: 1 000 000 рублей.

**7. Административные расходы:**

- Оплата работы административного персонала: 300 000 рублей.

**8. EBITDA:**

- EBITDA = Валовая прибыль − (Коммерческие + Административные расходы)
- EBITDA = 4 400 000 рублей - (1 000 000 рублей + 300 000 рублей) = 3 100 000 рублей.

**9. Амортизация:**

- Амортизация оборудования и ПО: 150 000 рублей.

**10. EBIT:**

- EBIT = EBITDA − Амортизация = 3 100 000 рублей - 150 000 рублей = 2 950 000 рублей.

**11. Чистая прибыль:**

- Расходы на проценты и налоги: 500 000 рублей.
- Чистая прибыль = EBIT − (Проценты + Налоги) = 2 950 000 рублей - 500 000 рублей = 2 450 000 рублей.

**Финансовая модель**

Статья	Сумма (руб.)
Выручка	6 000 000
Переменные расходы	500 000
Маржинальная прибыль	5 500 000
Постоянные расходы	1 100 000
Валовая прибыль	4 400 000
Коммерческие расходы	1 000 000
Административные расходы	300 000
EBITDA	3 100 000
Амортизация	150 000
EBIT	2 950 000
Чистая прибыль	2 450 000

**Точка безубыточности**

- Точка безубыточности = Постоянные затраты / (Выручка − Переменные расходы) × Выручка
- Точка безубыточности = 1 100 000 / (6 000 000 - 500 000) × 6 000 000 = 1 333 333

Таким образом, для достижения точки безубыточности необходимо заработать 1 333 333 рублей.

**Ресурсы**

**Технические ресурсы**

Для разработки и поддержки SleepWise потребуются следующие технические ресурсы:

• **Программная архитектура:**

- **Бэкенд:** Использование Python (Django, Flask) или Node.js для разработки серверной части, что обеспечивает высокую скорость обработки данных и интеграцию с алгоритмами машинного обучения.

- **Фронтенд:** React Native или Flutter для создания кроссплатформенного мобильного приложения, которое обеспечит совместимость с различными операционными системами.
- **Базы данных:** Использование PostgreSQL или MongoDB для хранения данных о пользователях и их истории сна.
- **Машинное обучение:** TensorFlow или PyTorch для разработки и внедрения алгоритмов анализа сна.
- **Серверные мощности:**
  - Выбор в пользу облачной инфраструктуры (AWS, Google Cloud Platform или Microsoft Azure) для обеспечения гибкости, масштабируемости и надежности исполнения процессов машинного обучения и хранения данных.
- **Интеграции:**
  - Создание API для интеграции с носимыми устройствами (например, Fitbit, Apple Watch, Garmin) авторизованных через OAuth 2.0 протокол для безопасного обмена данными о сне.
- **Кибербезопасность:**
  - Реализация SSL/TLS для шифрования данных и поддержания безопасной передачи информации.
  - Аутентификация и авторизация пользователей с использованием JWT (JSON Web Tokens).

### Человеческие ресурсы

Для разработки и роста SleepWise понадобятся следующие специалисты:

- **Разработчики ПО:**
  - Backend и frontend инженеры для создания и поддержки серверной и клиентской частей приложения.
  - DevOps инженеры для автоматизации процессов развертывания и управления инфраструктурой.
  - Специалисты по API-интеграциям для работы с носимыми устройствами.
- **Аналитики данных:**
  - Эксперты в области анализа сна для создания моделей машинного обучения и интерпретации данных.
- **Специалисты по внедрению:**
  - Консультанты по здоровью и сну для помощи пользователям и разработки стратегий улучшения качества сна.
- **Отдел продаж и маркетинга:**
  - B2B-менеджеры и маркетологи для продвижения продукта среди профессионалов и биохакеров.
- **Юридическая поддержка:**
  - Юристы для составления контрактов и обеспечения защиты интеллектуальной собственности.

### Финансовые ресурсы

Основные затраты на запуск и поддержание SleepWise включают:

- **Разработка ПО:**
  - Первичный бюджет для создания MVP и последующих улучшений. Ожидаемые затраты на разработку — от 50 тыс. до 200 тыс. долларов.
- **Инфраструктура:**
  - Расходы на облачные сервисы и поддержание серверной инфраструктуры — около 5-10 тыс. долларов в месяц.
- **Маркетинг и продажи:**
  - Привлечение первых клиентов через рекламные кампании и участие в профильных выставках — 20-50 тыс. долларов.
- **Операционные затраты:**
  - Налоги, аренда офиса (при необходимости) и заработная плата сотрудников.

## **Временные ресурсы**

Оценка сроков реализации SleepWise:

### **• Разработка MVP:**

- Ожидаемое время на создание базовой версии — 6-9 месяцев.

### **• Интеграция с носимыми устройствами:**

- 2-3 месяца на адаптацию API и тестирование интеграции.

### **• Тестирование и доработка:**

- 3-4 месяца на исправление ошибок и оптимизацию алгоритмов.

### **• Выход на рынок:**

- 2-3 месяца на маркетинговые мероприятия и привлечение пользователей.

## **Доступ к рынку и клиентам**

План продвижения и продажи SleepWise:

### **• Прямые продажи B2B:**

- Переговоры с корпоративными клиентами для предоставления услуги их сотрудникам.

### **• Партнерства:**

- Интеграция с производителями носимых устройств и сотрудничество с фитнес-клубами.

### **• Демонстрации и пилотные проекты:**

- Проведение тестов с небольшими группами пользователей для сбора отзывов и оптимизации продукта перед массовым выходом.