

Product Owner

1. Бизнес модел

Нашето решение представлява дигитален продукт, който се предлага като услуга (Software as a Service – SaaS). Приложението предлага бесплатна версия за всички потребители, като допълнителни функционалности и стойност се предоставят чрез платен абонамент и партньорства с външни организации. Това дава възможност за устойчиви месечни приходи, дългосрочна връзка с потребителите и възможност за развитие и надграждане.

Бесплатна версия free

Бесплатната версия е насочена към максимално широко разпространение и социален ефект.

Включва:

- *Достъп до базови упражнения*
- *Дневни предизвикателства*
- *Система за точки, нива и значки*
- *Образователна секция за здравословно хранене*
- *Основни напомняния за движение и screen time*

Цел:

Привличане на потребителите и създаване на здравословни навици при децата.

Платена версия – Premium

Платената версия е насочена към родителите и предлага по-висока стойност и персонализация.

Включва:

- *Подробна статистика за активността на детето*
- *Родителски панел с наблюдение на навици*
- *Персонализирани предизвикателства*
- *Допълнителни упражнения и нива*
- *По-чести и по-стойностни награди*
- *Приоритетен достъп до нови функционалности*

Цел:

Устойчив приход и по-добра подкрепа за родителите.

2. Как ще печели

Приложението реализира приходи чрез няколко допълващи се канала, като основният фокус е върху родителите и партньорските организации, а не върху децата.

Абонамент от родители (основен приход)

Родителите имат възможност да закупят **Premium абонамент**, който предоставя:

- разширен родителски контрол
- подробна статистика за активността на детето
- персонализирани предизвикателства
- допълнителни награди и съдържание

Модел: *месечен или годишен абонамент*

Причина: родителите са готови да плащат за здравето и развитието на децата си

Партньорства

Приложението работи с външни партньори като:

- детски магазини
- книжарници
- спортни школи и клубове

Как работи:

- Децата събират точки чрез активност
- Точките се обменят за промокодове
- Партньорите плащат комисиона или рекламна такса

Печалба: *процент от всяка използвана отстъпка*

Дългосрочни възможности за приходи

- лицензи за училища
- партньорства с общини и НПО

3. Project roadmap

Седмица	1	2	3	4	5	6
Спринт	1		2		3	
<i>MVP – Основна версия</i>						
Регистрация на дете и родител						
Образователна секция						
Основни упражнения						
Дневни предизвикателства						
Система за точки и нива						
<i>Мотивация</i>						
Родителски панел						
Статистики						
Screen Time Reminder						
Първи партньорски награди						
<i>Персонализация и AI</i>						
Персонализирани challenge-и						
Повече партньори						
AI препоръки						
Различни езици						

4. Етапи за пускане на проекта

Итерация 1 - MVP Основна версия

Цел: Да имаме първа работеща версия, която предлага основната стойност и може да се пусне на пазара. Безплатната версия

Функционалности:

- Регистрация на дете + родител
- Образователна секция за здравословно хранене
- Основни упражнения
- Дневни предизвикателства
- Система за точки и нива

Пускане на пазара:

В края на първата итерация трябва да е налична напълно работеща версия на приложението, в която всички основни функционалности функционират стабилно. Приложението може да бъде предоставено на първи реални потребители чрез soft launch към малка група деца и родители. В този етап фокусът е върху събиране на обратна връзка, идентифициране на проблеми и извършване на корекции, преди пускането на публичната версия. Основната цел е да се валидира идеята и да се потвърди, че приложението носи реална стойност за децата и родителите.

Итерация 2 – Мотивация за деца и родители

Цел: Повишаване на ангажираността и добавяне на стойност за родителите.

Функционалности:

- Родителски панел (наблюдение на активност и напредък)
- Статистики за движение и активност на детето
- Основен screen time reminder
- Първи партньорски награди (промокодове за магазини/книжарници)

Пускане на пазара:

След завършване на втората итерация приложението разполага с работещ родителски панел и базов контрол, който позволява на родителите да следят напредъка на децата си. Потребителите вече имат възможност да печелят реални награди, което допринася за по-висока ангажираност и задържане. Приложението се актуализира за всички съществуващи потребители, като паралелно се стартират пилотни партньорства с първи магазини и книжарници. Маркетинговите усилия са насочени основно към родители чрез социални мрежи и училища.

Итерация 3 – Персонализация и AI

Цел: Разширяване на функционалностите, партньорската мрежа и международното покритие.

Функционалности:

- Персонализирани предизвикателства (адаптиране според активността и интересите на детето)
- Повече партньори (магазини, спортни центрове, книжарници)
- AI препоръки за упражнения и предизвикателства
- Локализация на приложението на различни езици

Пускане на пазара:

В края на третата итерация приложението представлява пълноценен и завършен продукт с всички основни и разширени функционалности. То е подгответо за международно разпространение, мащабиране и провеждане на партньорски кампании. Всички текущи потребители получават актуализация, след което се реализира международно представяне на продукта и разширяване на партньорската мрежа. Стартират целенасочени маркетингови кампании и социални събития, насочени към по-широка аудитория.