

WHITE PAPER

2017

EINFÜHRUNG

Die meisten Menschen haben Träume und Wünsche, aber laut Statistik setzen sich nur 2% konkrete Ziele.

Brian Tracy, ein renommierter Experte auf dem Gebiet des Erfolgs, behauptet, dass es dafür mehrere Gründe gibt.

1. Die Menschen wollen ihr Leben verbessern, aber nicht genug Energie einsetzen. Sie können schöne Worte sprechen, aber machen nichts dafür.
2. Die Leute weigern sich, Verantwortung für ihr eigenes Leben zu übernehmen. Sie hoffen auf das Schicksal, ein Glücksspiel oder andere Menschen, die ihr Leben zum Besseren verändern könnten.
3. Geringes Selbstwertgefühl. Sie glauben einfach nicht, dass sie ernsthafte Ziele setzen können.
4. Die Menschen wissen nicht, wie wichtig Ziele sind. Wenn ein Mensch in einem Umfeld aufwuchs, in dem die Menschen keine Ziele setzten, versteht er weder deren Bedeutung noch ihre Fähigkeiten.
5. Die Leute haben einfach keine Ahnung, wie man ein Ziel setzt. Sie erwerben eine Menge Wissen, Fähigkeiten, Erfahrungen, nicht vorausgesetzt, dass die Fähigkeit, ein Ziel setzen noch mehr Bedeutung für ein glückliches Leben haben kann.
6. Angst davor, missverstanden oder kritisiert zu werden.
7. Ein fürchterliches Versagen. Dies kommt von Missverständnissen über die Rolle des Scheiterns bei der Erreichung des Erfolgs. Es ist unmöglich, Erfolg zu erzielen, ohne ein Scheitern zu erleben. Scheitern ist Voraussetzung für Erfolg.

Warum passiert so etwas? Meistens wegen der Tatsache, dass viele von den Nutzen des Setzens der Ziele ahnungslos sind, und sogar entschieden haben, ein Ziel einzustellen, stellt eine Person Million Probleme gegenüber: wie man das Ziel richtig einstellt, wo man beginnt, wie man nicht aufgibt, was nach dem ersten Ausfall begonnen wurde, wo man Gleichgesinnte etc. findet.

Also, wie kann man dies ändern?

WAS IST SMARTPROGRESS

SmartProgress ist ein komplexes Werkzeug zur Zielerreichung, das hilft, mit Hilfe der SMART-Methodik das Ziel richtig zu setzen, das Ziel in Schritte aufzuteilen, ein Tagebuch der Erfolge zu führen, Gleichgesinnte mit ähnlichen Zielen zu finden und ständig Benachrichtigungen und Erinnerungen zu erhalten.

SmartProgress kann Ihnen auch mit einem Coach zur Seite stehen, der Sie begleitet und Ihnen bei der Zielerreichung beratend zur Seite steht.



SO FUNKTIONIERT ES

1 Zielsetzung

Am Anfang steht die richtige Zielsetzung. Das Ziel existiert erst, wenn es erfasst wird. SmartProgress bietet einen praktischen Ziel-Designer, der den Nutzern hilft, ihre Träume und Wünsche von unförmigen Gedanken in ein klares und spezifisches Ziel umzuwandeln. Im Mittelpunkt des Projektes steht die SMART (Wiki) Methodik zur Zielsetzung.

Auf einfache Fragen des Designers antwortend, beginnt der Benutzer sich seiner Ziele bewusst zu werden, das Ziel bekommt klare Konturen.

The screenshot displays the 'Add goal' interface. At the top, there is a navigation bar with 'HOME', 'GOALS', 'TEMPLATES', and 'PEOPLE'. The user's name 'Sergey Zakharov' is visible. The main form is titled 'Add goal' and has two tabs: 'Usual goal' (selected) and 'Habit goal'. A 'Reset' button is in the top right of the form. The form fields are: 'Your goal' (Win \$50.000 on the Wolves Summit), 'Ending criteria' (например, кафе запущено и функционирует), 'Goal group' (Назначьте группу, with a 'Выберите группу' button), and 'Description' (empty). There are also links for 'Personal resources' and 'Goal ecological compatibility'. On the right, a preview of the 'Usual goal' shows a goal card with a photo of a person on a mountain and a list of steps.

2

Plan Designer

Nachdem das Ziel erfasst ist, ist es notwendig, einen Plan zu erstellen, um es zu erreichen. Wenn das Ziel zu gross angelegt ist, verstehen wir vielleicht nicht den genauen Plan, es im Detail zu erreichen, aber es ist sehr wichtig, unsere ersten Schritte festzulegen.

SmartProgress bietet einen praktischen Plan-Designer, mit dem Sie das Ziel in Schritte und Teilschritte aufteilen können. Ist die Bühne zu schwer, kann sie als Unterziel definiert werden. Auf diese Weise können Sie einen Zielbaum mit angegliederten Teilzielen, Schritten und Teilschritten konstruieren. Im Prozess des Erreichens des Ziels wird der Plan unzählige Male abgewichen und ergänzt - es ist normal, das Wichtigste ist, dass wir vor unseren Augen immer eine klare Struktur sehen konnten, das Chaos in unserem Kopf ordnen und wissen, welchen Schritt wir weiter machen sollten.



3

Tagebuch der Erfolge

Nachdem wir den Planentwurf aussortiert haben, ist es sehr wichtig, den Prozess der Zielerreichung zu dokumentieren.

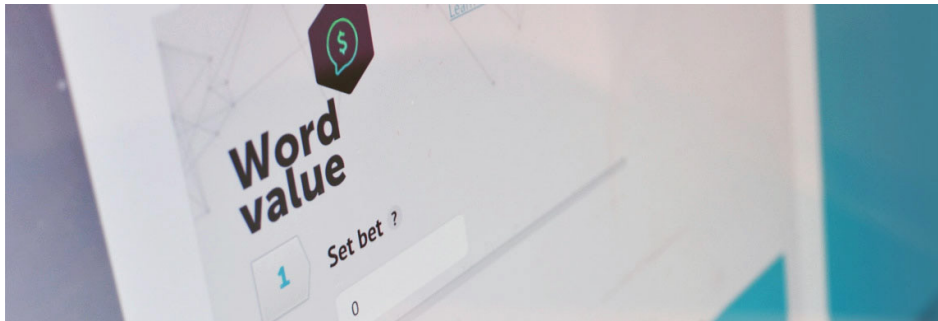
SmartProgress bietet das Tagebuch der Zielerreichung, in dem die Benutzer alle Aktionen aufzeichnen, die sie auf dem Weg dorthin unternehmen. Es ist entscheidend, Ihre Motivation zu erhalten. Viele Menschen geben ihre Ziele auf, weil sie nicht sehen, wie sie bereits zum Ziel gekommen sind. Sie vergessen auch all ihre kleinen Siege oder Veränderungen, die unterwegs stattgefunden haben. Das Tagebuch der Leistung hilft Ihnen, dies alles im Auge zu behalten, damit Sie später positive Dynamiken sehen können.

Das Tagebuch ermöglicht es Ihnen, Ihre Aktionen zu analysieren - was für Ihren Fortschritt nützlich war und welche Aktionen das Ergebnis in keiner Weise beeinflusst haben.

4 Community

All dies ist nur die Spitze des SmartProgress-Projekts. Das Hauptmerkmal des Projekts ist die Gemeinschaft. Jeder Benutzer führt seine persönlichen Ziele öffentlich aus. So kann man Menschen mit den gleichen Zielen finden, ihre Ziele abonnieren, ihren Fortschritt beobachten, ihre Tagebuchbeiträge kommentieren und Erfahrungen mit ihnen teilen.

Sie können Tausende von Menschen mit ähnlichen Zielen finden und sehen, wie sie mit diesen Schwierigkeiten, die Sie vielleicht auch auf Ihrem Weg bewältigt. Ausserdem ermutigen sich die Benutzer gegenseitig, geben einen Motivationsschub, wenn jemand Probleme hat.



5 Word Value

Dies ist ein unglaublich mächtiges Werkzeug, um gegen Aufschub und Faulheit zu gewinnen. Der Benutzer zahlt einen bestimmten Betrag, der für ihn sehr bedeutsam ist, dieser Betrag wird auf dem Konto des Projekts eingefroren und erstattet dem Benutzer nur dann, wenn das Ziel erreicht wurde. Der Nutzer muss regelmässig Berichte über den Leistungsfortschritt veröffentlichen, und nach Abschluss stimmen die Abonnenten dieses Ziels ab, ob das Ziel erfolgreich erreicht wurde oder nicht.

6 Coaching

Auf SmartProgress gibt es Coaches, die Gruppencoachings zu verschiedenen Themen durchführen - Yoga, Gewichtsreduktion, Business, Zeichnen und vieles mehr. Jeder Bereich hat seine eigenen Experten, und SmartProgress bringt Experten und diejenigen zusammen, die ihre Ziele erreichen wollen.

Die Coaches führen eine Reihe von Webinaren durch, versorgen die Teilnehmer mit Trainingsmaterialien und Hausaufgaben. Und wie die Praxis zeigt, erzielen die Teilnehmer in kurzer Zeit unter Anleitung des Trainers ein deutlich besseres Ergebnis als allein das Ziel zu erreichen.

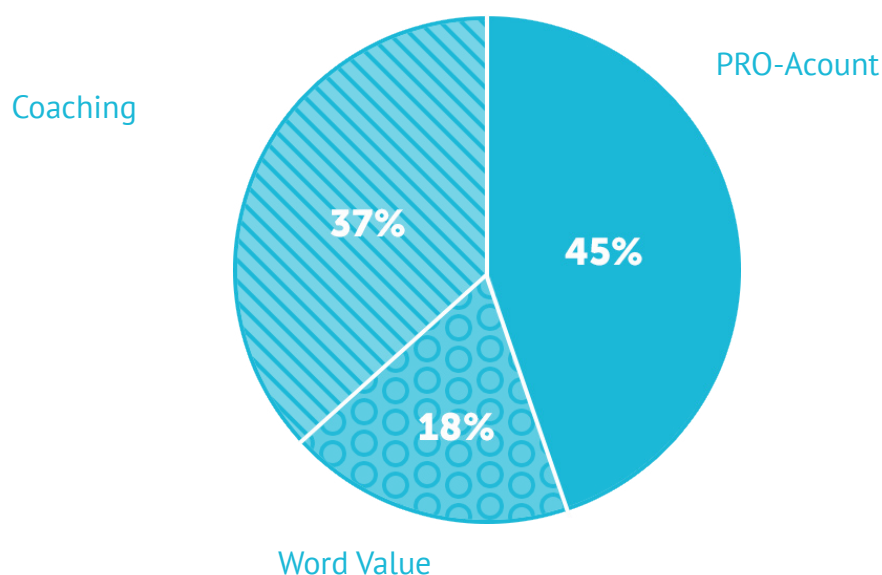
PROJEKT MONETASIERUNG

Die Monetarisierung des Projektes ist eine Kombination aus 3 Komponenten: Pro-Account, Word Value und Coaching.

Pro-Account erlaubt es den Benutzern, Ziele ohne Einschränkung des kostenlosen Accounts zu setzen und zusätzliche Funktionen des Projekts zu nutzen. Die Kosten für das Pro-Konto betragen \$18 für 1 Jahr. Der Anteil dieser Art der Monetarisierung beträgt 45% des Gesamtertrags.

Word Value ist eine Geldwette auf ein Ziel, es dient als Werkzeug zur Motivation der Nutzer. Konnte der Nutzer das Ziel nicht erreichen, verschwindet der Geldeinsatz und verbleibt auf dem Projektkonto. Der Anteil dieser Art der Monetarisierung beträgt 18% des Gesamtertrags.

Coaching ist eine Plattform auf SmartProgress, die es Coaches ermöglicht, Gruppenschulungen zu organisieren. Wenn der Coach ein Programm für SmartProgress-Anwender durchführt, erhält der Service eine Provision auf die Zahlung in Höhe von 30% der Programmkosten. Wenn der Coach Kunden, die er ausserhalb von SmartProgress gefunden hat, einbindet, berechnen wir für jeden Teilnehmer eine feste Gebühr von \$ 3,5 pro Monat. Der Anteil dieser Art der Monetarisierung beträgt 37% des Gesamtertrags.



PROJEKT METRIKEN

150,000

Das gesamte
Publikum des Projekts

20,000

Das wöchentlich
aktive Publikum

\$3,100

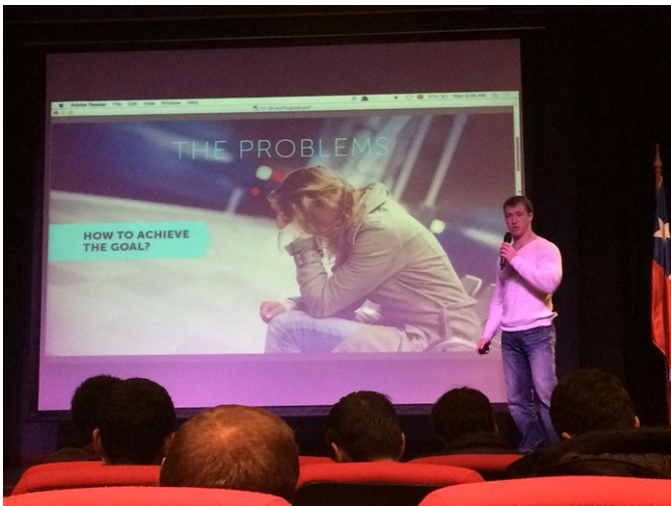
Der monatliche
Gewinn des Projekts

\$35,000

Der StartupChile-Zuschuss

**Im Jahr 2015 erhielt das Projekt den Zuschuss von \$ 35.000
für das Startup Chile und ein Beschleunigerprogramm
in Chile für einen Zeitraum von 6 Monaten.**

Gründer Maxim Malikov
auf der Bühne von Startup Chile



Im Gespräch mit den Studenten
der chilenischen Universität



MARKT

Im Moment ist die Gesamtzielgruppe aller Zielverfolgungsdienste 10 Millionen Menschen.

Laut einer Open-Label-Studie setzen sich nur 2% der Befragten Ziele. In den meisten Fällen ist die über 2% ist die Zielgruppe der Ziel-Tracking-Dienste. Doch SmartProgress erweitert diese Grenzen. Viele Leute, die noch nie Ziele gesetzt haben, kommen auf SmartProgress, d. h. diejenigen, die nicht zu den 2% gehören. Aber im Takt der Projektidee, die sie mit den regulären Nutzern einbringen und fortlaufend Ziele setzen.

Wir verdienen monatlich 3.100 \$ von einem Publikum von 150.000 Nutzern. Mit einer Steigerung der Besucherzahl von bis zu 1,5 Millionen Nutzern wird der Umsatz 35.000 Dollar pro Monat betragen. Aber die Grösse des potenziellen Marktes ist nicht begrenzt und kann 5 bis 15 Millionen Benutzer erreichen.

TEAM



MAXIM MALIKOV

Gründer, Projekt-Manager, Entwickler

12 Jahre Erfahrung als Programmierer, 8 Jahre in der Web-Entwicklung. Initiator und Ersteller mehrerer erfolgreicher Internetprojekte

SERGEY ZAKHAROV

Mitbegründer, Designer, Usability-Spezialist

12 Jahre im Bereich Webdesign. Langjährige Erfahrung in führenden Moskauer Digitalagenturen.



GEWINNSTEIGERUNG

○ Sommer 2012 \$0

SmartProgress wurde im Sommer 2012 auf den Markt gebracht und bekam sofort einen viralen Effekt. Die Nutzer empfahlen es ihren Freunden und Bekannten ausgiebig weiter und so gewann das Projekt eine kritische Masse aktiver Nutzer.

○ Ende 2014 \$650

SmartProgress wurde von der chilenischen Regierung zum Gewinner des Beschleunigerprogramms StartupChile gekürt, mit einem Zuschuss von 35.000 USD für die Entwicklung des Projekts.

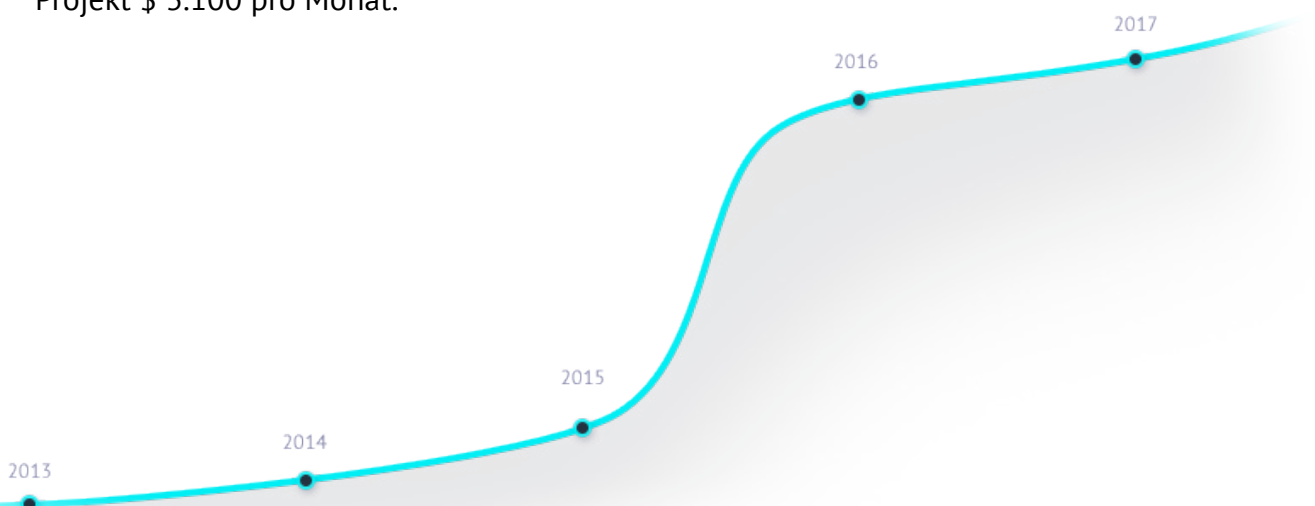
○ Sommer 2015 \$2,500

Im Rahmen des sechsmonatigen Beschleunigerprogramms eröffneten wir im Rahmen von SmartProgress - Coaching eine neue Niederlassung, die sowohl den Wert des Projekts für die Nutzer als auch die Einnahmen aus der Monetarisierung deutlich steigerte - bis zu \$2.500, also um mehr als das 3,5-fache.

Nach Abschluss des StartupChile-Programms und der Bewilligung Ende 2015 haben wir das Projekt mit eigenen Mitteln weiter entwickelt, jetzt basierend auf den Erträgen aus dem Projekt selbst.

○ Ende 2017 \$3,100

Die Einnahmen aus dem Projekt ermöglichten die geplante Wartung und Entwicklung, und bis Mitte 2017 machte der Gewinn aus dem Projekt \$ 3.100 pro Monat.



ENTWICKLUNGS- PLAN

Wie man anhand der Projektprofitabilitätsgrafik sehen kann, ist es uns innerhalb von nur sechs Monaten gelungen, einen Quantensprung in der Entwicklung und Rentabilität des Projekts zu machen, dank eines Zuschusses von \$35.000. Und im Moment wissen wir genau, was wir für das Projekt neuer qualitativer Sprung zu tun haben. Zu diesem Zweck starten wir eine ICO-Kampagne, mit der wir die Rentabilität des Projekts um ein Dutzend oder sogar Hunderte Male steigern können. In unserem Plan haben wir 3 Phasen der Projektentwicklung identifiziert, die wir deutlich sehen.

\$100,000

Nachdem wir diesen Betrag haben, können wir Folgendes umsetzen:

1) Vollständige technologische Aktualisierung des Projekts, im Hinblick auf den neuen Technologiestapel zur Zeit der Probenahme.

Das Projekt läuft seit 5 Jahren und befindet sich derzeit in der technologischen Umsetzung und Weiterentwicklung. Das Projekt wuchs und entwickelte sich, immer neue Features entstanden und schichtenweise gegenüber den vorherigen, was letztendlich zur Funktionsgewichtung und weiteren Entwicklungskomplexität geführt hat, ganz zu schweigen von der Tatsache, dass sich seit 5 Jahren der Technologiestapel für die Webentwicklung radikal verändert hat.

Dieser Ausbau wird den Standort deutlich beschleunigen und die Weichen für die weitere Entwicklung und Skalierung des Projekts stellen.

2) Entwicklung neuer Mobile Apps für das Projekt.

Die primäre Mobile App des SmartProgress-Projekts wurde bereits 2013 entwickelt und ist seitdem mangels finanzieller Mittel nicht mehr aktualisiert worden. Jetzt ist sie so überholt, dass sie praktisch nutzlos geworden ist. Aber die Nachfrage danach ist einfach riesig. Die Verfügbarkeit der aktuellen mobilen Anwendung ist die häufigste Anforderung in der Mail unseres Administrators. In den letzten 5 Jahren seit dem Start des Projekts hat sich die Verteilung von Desktop-/Mobilbenutzern in Richtung Mobile, ausbalanciert, so dass wir uns bewusst sind, wie wichtig es ist, eine relevante mobile Anwendung für das Projekt zu haben, um zu wachsen und unser Publikum zu halten.

3) Erneuerung des viralen Wachstums des Projekts.

Das Projekt implementierte zunächst ein fortgeschrittenes System der Gamifizierung, das es ermöglichte, nahezu alle Projektpotenziale kostenlos zu nutzen. Dies führte zu einer hohen Kundenbindung und dem viralen Effekt der Gewinnung neuer Nutzer, wirkte sich aber drastisch auf die Monetarisierung des Projekts aus. Aus diesem Grund mussten wir nach dem Ende der Förderung durch StartupChile, um die Rentabilität des Projekts zu erhöhen, die Schrauben "etwas anziehen" und so die Verfügbarkeit des Projekts zugunsten des kostenpflichtigen Zugangs einschränken. Dies gab uns die Möglichkeit, die Monetarisierung auf Kosten des Kundenzufusses zu erhöhen und die Neukunden zu binden. Mit diesem Fundraising können wir das Virality-Ventil wieder vollständig öffnen, indem wir die Hauptfunktionalität des Projekts für die freie Nutzung freigeben und es in die gamifizierte Struktur einbinden. Und wir werden die Monetarisierung des Projekts umverteilen und es von den gewöhnlichen Nutzern in die Wirtschaft verlagern.

Für die Umsetzung dieser Maßnahmen benötigen wir etwa ein Jahr. Nach unseren Prognosen wird es dadurch möglich sein, das Publikum um das 3-fache (bis zu 450.000 Nutzer) und das Einkommen des Projekts um das 5-fache (bis zu 15.000 \$ pro Monat) zu erhöhen.

\$250.000

Wenn die Höhe der gesammelten Gelder diese Ebene erreicht hat, können wir einen sehr wichtigen strategischen Schritt umsetzen - die Abspaltung des Bereichs "Coaching" von SmartProgress in ein eigenständiges Projekt.

Im Zuge der Entwicklung des Bereiches "Coaching" im Rahmen des SmartProgress Projektes haben wir erkannt, dass wir einen völlig neuen und riesigen Markt erschliessen. Und selbst innerhalb von SmartProgress ist es uns gelungen, ein einzigartiges Tool zu entwickeln, das sich als sehr anspruchsvoll erwiesen hat.

Wir haben erkannt, dass die Trennung dieses Bereichs in ein eigenständiges Produkt den Wert und die Erträge deutlich steigern wird. Dafür gibt es mehrere Gründe:

1) Damit können wir sie klar vermarkten. Was den Zustrom neuer Trainer und Nutzer erhöhen und erleichtern wird. Da Coaching nun nur noch ein Teilbereich von SmartProgress ist, hat es keine eigene Positionierung und wird nur durch das Alembic von SmartProgress beschrieben.

2) Damit können wir das Produkt noch genauer auf die Bedürfnisse des Marktes ausrichten. Wir erhalten eine Vielzahl von Anfragen von Coaches mit Ideen für die Entwicklung von Coaching, die im Rahmen von SmartProgress leider nicht realisiert werden können. SmartProgress hat eine sehr klare Positionierung und eine Mission - "Ziele", und so erbt der Coaching-Bereich diese Idee. Durch die Abspaltung in ein eigenständiges Produkt wird das Instrument auf die spezifische Marktnachfrage zugeschnitten.

3) Moderation des Coaching-Projektes.

Im Rahmen von SmartProgress hat ein neuer Benutzer, der in das Programm eines Coaches eingebunden ist, eine gewisse Schwierigkeit, das Projekt zu verstehen, da er in ein Tutorial eingeladen wird, das nur ein Teil eines anderen Projektes ist - SmartProgress. Daher dauert es lange, bis der Anwender SmartProgress selbst und sein Trainingsprogramm ausprobiert hat. Ringfencing Coaching als eigenständiges Projekt entlastet den Anwender von dieser Komplexität, da er direkt in das Programm geht, in dem er gerufen wurde.

Wenn wir die notwendige Finanzierung erhalten, können wir diesen Schritt parallel zu dem anderen durchführen. Unseren Prognosen zufolge wird dieser Schritt das Einkommen innerhalb eines Jahres auf bis zu 50.000 \$ pro Monat erhöhen.

\$500,000

Wenn wir dieses Niveau erreicht haben, können wir in den englischsprachigen Markt einsteigen.

Wenn es um den russischen Markt geht, auf dem SmartProgress tätig ist - dann kommt ans Tageslicht, er wurde von SmartProgress geschaffen. Vor SmartProgress gab es solche Projekte einfach nicht. Es gibt jetzt mehrere Dienste im englischsprachigen Markt, die eine Möglichkeit bieten, öffentlich Ziele zu verfolgen:

www.43things.com - 3 Millionen Nutzer

www.coach.me - 1 Million Benutzer

www.Stickk.com - 500 Tausend Benutzer

Das bedeutet, dass im englischsprachigen Segment des Internets eine gebildete Nachfrage nach diesem Produkt besteht.

Was Coaching anbetrifft, nach Ibisworld, die Grösse des Marktes für Business-Training und Live-Coaching im Jahr 2016 belief sich auf etwa \$ 15 Milliarden.

Mit dem Eintritt in den englischsprachigen Markt werden innerhalb eines Jahres 1,5 Millionen User erreicht, und das erwartete konsolidierte Einkommen von SmartProgress und der Coaching Plattform wird sich auf 165.000 Dollar pro Monat belaufen.

ICO

Limit des Geldbetrags (Cap): \$500.000

Preis eines Tokens: \$1

Name des Tokens: SmartProgress

Plattform: Waves

Kampagnedauer: 30 Tage

Verteilung der ausgestellten Token:

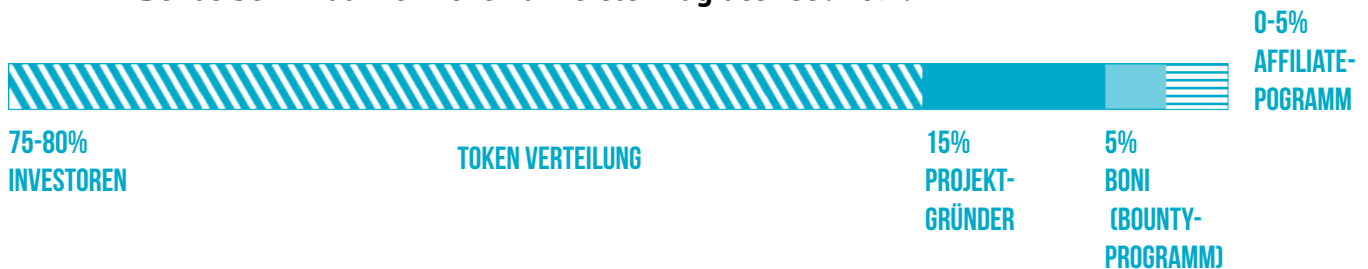
75-80% – Investoren

15% – Projekt-Gründer

5% – Boni (Bounty-Programm)

0-5% Affiliate-Programm

Bonus beim Kauf von Token am ersten Tag des ICO: 20%.



Die Gesamtzahl der ausgegebenen Token wird nach Abschluss des ICO auf der Grundlage des eingezogenen Betrags und des Preises eines Token quantifiziert. Wenn die für die Durchführung der ersten Phase vorgesehene Summe (\$100.000) nicht im gesamten ICO gesammelt wird, wird der gesamte Betrag an die Investoren zurückerstattet.

Als Massnahme zur Stimulierung des Wachstums der Token-Rate wird jeden Monat ein Token **PayBack** zu einem Marktpreis von 10% des Unternehmensgewinns des Vormonats vorgenommen. Alle Token, die unter PayBack gekauft wurden, werden vernichtet.

Zu Beginn eines jeden Monats wird die Summe des Gewinns für den Vormonat und die Anzahl der im laufenden Monat zu erwerbenden Token bekannt gegeben. Innerhalb eines Monats wird es dann zu einem Aufkauf von Token vom Markt kommen. Hat der Markt ein ungenügendes Angebot an Token, wird der Rückzahlungsbetrag des laufenden Monats auf den nächsten Monat übertragen und bis zum Rückzahlungsbetrag des nächsten Monats addiert.

Auch die ausgegebenen Token können für alle bezahlten SmartProgress-Dienste verwendet werden: Pro-Account, Word Value, Coaching-Programme.