

WHITE PAPER

2017

INTRODUCCIÓN

La mayoría de las personas tienen sueños y deseos, pero según las estadísticas, sólo el 2% establece objetivos específicos.

Brian Tracy, un reconocido experto en el campo del éxito, afirma que hay varias razones para ello.

1. La gente quiere mejorar sus vidas, pero no pone suficientes energías. Pueden decir lindas palabras, pero no hacen nada al respecto.
2. Las personas se niegan a asumir la responsabilidad de sus propias vidas. Ellos esperan que el destino, un juego de azar, u otras personas puedan cambiar sus vidas para mejor.
3. Baja autoestima. Simplemente no creen que son capaces de establecer metas serias.
4. La gente no se da cuenta de la importancia de los objetivos. Si una persona crecía en un ambiente donde la gente no establecía metas, no entendía ni su significado ni sus capacidades.
5. La gente simplemente no tiene idea de cómo establecer una meta. Adquieren un montón de conocimientos, habilidades, experiencias, no asumiendo que la capacidad de establecer una meta puede tener no menos importancia inclusive para una vida feliz.
6. El miedo a ser malinterpretado o criticado.
7. El temor de un fracaso. Esto viene de malentender el papel del fracaso en el logro del éxito. Es imposible lograr el éxito sin experimentar un fracaso. El fracaso es un requisito previo para el éxito.

¿Por qué pasó esto? Sobre todo, debido al hecho de que muchos no son conscientes de los beneficios de la fijación de objetivos, e incluso habiendo decidido establecer una meta, una persona se enfrenta a un millón de problemas: cómo establecer la meta correctamente, por dónde empezar, cómo no dejar lo que se inició después del primer fracaso, dónde encontrar personas de ideas afines, etc.

Entonces, ¿cómo resolver este problema?

QUÉ ES SMARTPROGRESS

SmartProgress es una herramienta compleja para lograr metas que ayudan a establecer la meta correctamente, utilizando la metodología SMART, dividir la meta en pasos, mantener un diario de logros, encontrar personas con ideas similares con objetivos similares y recibir constantemente notificaciones y recordatorios.

SmartProgress también puede proporcionar asistencia de un entrenador que le acompañará y le dará consejos en el proceso de lograr su objetivo.



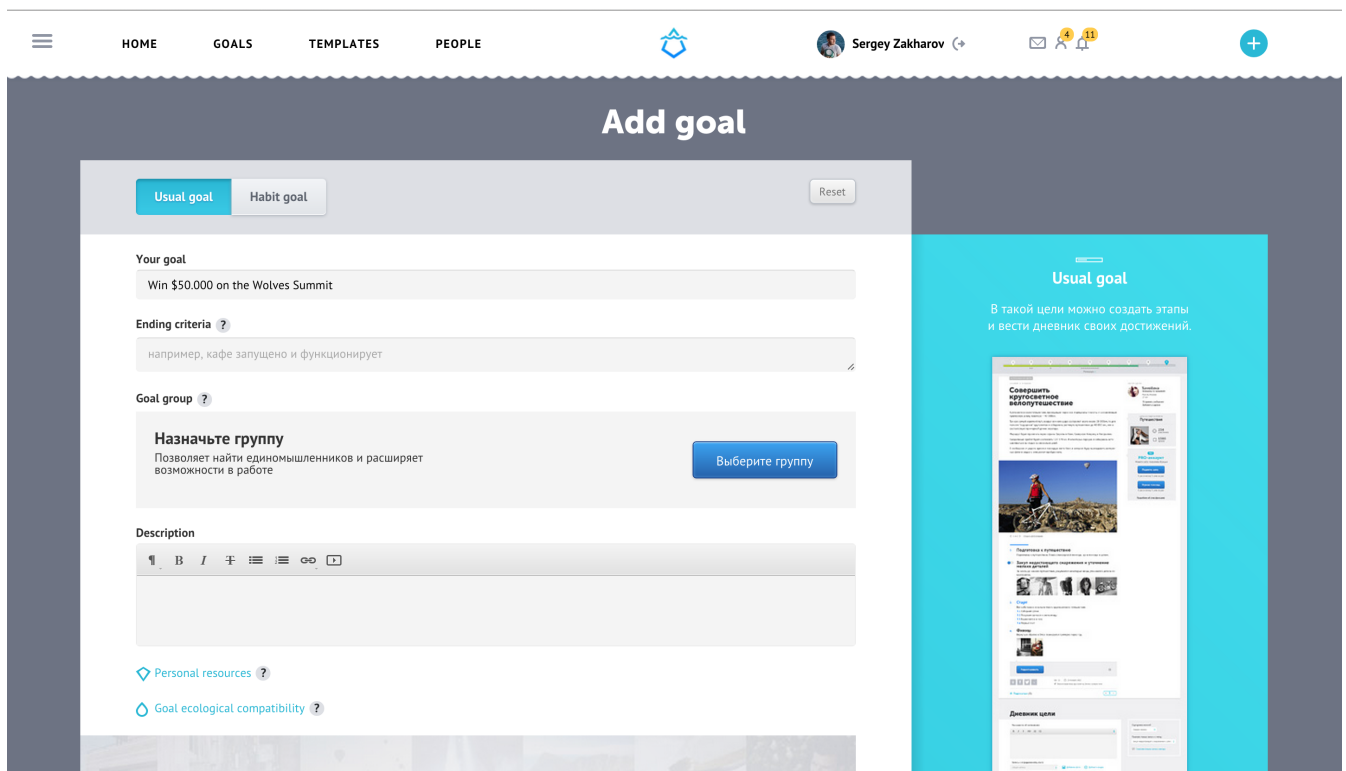
CÓMO FUNCIONA

1

Establecimiento de metas

Todo comienza con el ajuste correcto de la meta. La meta no existe hasta que se registra. SmartProgress proporciona un práctico diseñador de metas que ayuda a los usuarios a transformar sus sueños y deseos de pensamientos sin forma en un objetivo claro y específico. En el corazón del proyecto se encuentra la metodología SMART (wiki) para establecer metas.

Respondiendo a preguntas sencillas del diseñador, el usuario comienza a ser más consciente de su objetivo, el objetivo obtiene contornos claros.



The screenshot displays the 'Add goal' interface. At the top, there is a navigation bar with 'HOME', 'GOALS', 'TEMPLATES', and 'PEOPLE'. The user profile '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 'Your goal' field contains 'Win \$50.000 on the Wolves Summit'. The 'Ending criteria' field contains 'например, кафе запущено и функционирует'. The 'Goal group' section has a button 'Выберите группу'. The 'Description' field is empty. There are also links for 'Personal resources' and 'Goal ecological compatibility'. On the right, a preview of the 'Usual goal' shows a progress bar and a checklist.

2

Diseñador de planes

Una vez registrado el objetivo, es necesario trazar un plan para lograrlo. Si el objetivo es demasiado grande, no podremos comprender el plan completo de lograrlo en detalle, por eso es muy importante determinar nuestros primeros pasos.

SmartProgress proporciona un diseñador de plan práctico que le permite dividir la meta en pasos y sub-pasos. Si la etapa es demasiado pesada, puede definirse como un subobjetivo. De esta manera, puede construir un árbol de objetivos con sub-objetivos, pasos y sub-pasos afiliados. En el proceso de lograr el objetivo, el plan será desviado y complementado innumerables veces - es normal, lo principal es que ante nuestros ojos siempre podíamos ver una estructura clara, ordenando el caos en nuestra cabeza, y sabemos qué paso a seguir .



3

Diario de logros

Después de haber resuelto el borrador del plan, es muy importante comenzar a documentar el proceso de lograr el objetivo.

SmartProgress proporciona el diario de logro de metas donde los usuarios registran todas las acciones que toman para lograrlo. Es crucial mantener su motivación. Muchas personas renuncian a sus objetivos porque no ven en la forma en que ha resultado meta. También olvidan todas sus pequeñas victorias o cambios que han logrando en el camino. El diario de logro te ayuda a mantener la pista de todo esto para que puedas ver dinámicas positivas más tarde.

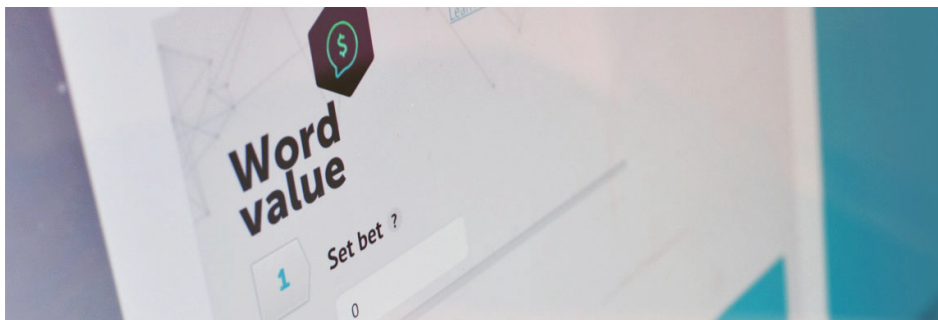
El diario le permite analizar sus acciones, lo que fue útil para su progreso y las acciones que de ninguna manera afectaron el resultado.

4

Comunidad

Todo lo anterior es sólo la punta del proyecto SmartProgress. La característica principal del proyecto es la comunidad. Cada usuario ejecuta sus metas personales públicamente. Por lo tanto, uno puede encontrar personas con los objetivos por igual, suscribirse a sus objetivos, observar su progreso, comentar sus publicaciones en sus diarios y compartir experiencias con ellos.

Usted puede encontrar a miles de personas con objetivos similares y ver cómo lidiar con las dificultades que usted también puede tener en su camino. Además, los usuarios se animan unos a otros, dan un impulso de motivación, si alguien enfrenta problemas.



5

Valor de la palabra

Esta es una herramienta increíblemente poderosa para ganarle a la dilación y la pereza. El usuario paga una cierta cantidad, lo cual es bastante significativo para él, esta cantidad se congela en la cuenta del proyecto, y se devuelve al usuario sólo en caso de que se haya alcanzado la meta. El usuario debe publicar periódicamente informes sobre el proceso de logro y, una vez finalizado, los suscriptores de este objetivo votarán si el objetivo se ha completado satisfactoriamente o no.

6

Entrenamiento

En SmartProgress hay entrenadores que conducen programas de entrenamiento de grupo sobre diversos temas - yoga, pérdida de peso, negocios, dibujo y mucho más. Cada área tiene sus propios expertos y SmartProgress reúne a expertos y aquellos que quieren lograr sus objetivos.

Los entrenadores llevan a cabo una serie de webinars, proporcionan a los participantes materiales de capacitación y taras para la casa. Y como muestra la práctica, en un corto período de tiempo, bajo la guía del entrenador, los participantes logran un resultado mucho mayor que cuando tratan de alcanzar la meta solos.

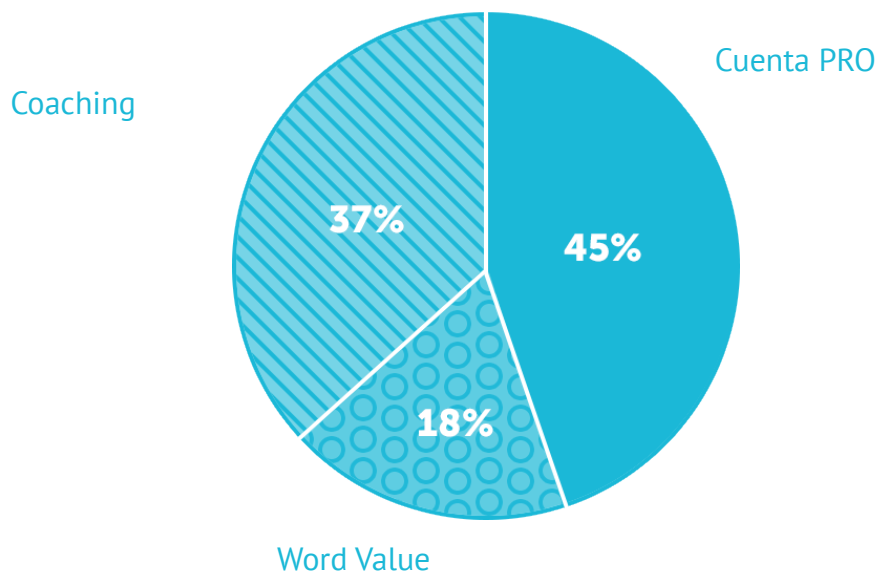
MONETIZACIÓN DEL PROYECTO

La monetización del proyecto es una combinación de 3 componentes: Cuenta PRO, Word Value y Coaching.

Cuenta PRO permite a los usuarios establecer metas sin las restricciones de la cuenta gratuita, así como utilizar las características adicionales del proyecto. El costo de la Cuenta PRO es de \$ 18 por 1 año. La participación de este tipo de monetización es del 45% de los ingresos totales.

Word Value es una apuesta monetaria en un objetivo, sirve como una herramienta para motivar a los usuarios. Si el usuario no puede alcanzar la meta, la apuesta de dinero desaparece y permanece en la cuenta del proyecto. La participación de este tipo de monetización es del 18% de los ingresos totales.

Coaching es una plataforma de SmartProgress, que permite a los entrenadores organizar programas de entrenamiento en grupo. Si el entrenador ejecuta un programa para los usuarios de SmartProgress, el servicio recibe una comisión sobre el pago en la cantidad del 30% del costo del programa. Si el entrenador trae clientes, que encontró fuera de SmartProgress, entonces cobramos una tarifa fija de \$ 3.5 por mes por cada participante. La participación de este tipo de monetización es del 37% de los ingresos totales.



METRICAS DEL PROYECTO

150,000

Es la audiencia total del proyecto

20,000

Es el público activo semanal

\$3,100

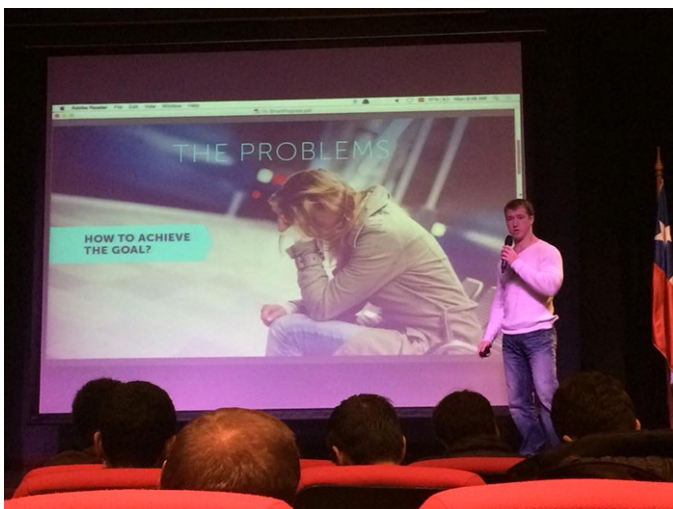
Es el beneficio mensual del proyecto

\$35,000

Es la subvención StartupChile

En 2015 el proyecto ganó la subvención Startup Chile de \$ 35,000 y un programa de aceleración en Chile por un período de 6 meses.

Fundador Maxim Malikov en la etapa de Startup Chile



Hablando con los estudiantes de la Universidad de Chile



MERCADO

Por el momento, la audiencia total de todos los servicios de seguimiento de objetivos es de 10 millones de personas.

Según un estudio abierto, sólo el 2% de las personas estableció metas. En la mayoría de los casos, el 2% antes mencionado es el público objetivo de los servicios de seguimiento de objetivos. Pero SmartProgress extiende estos límites. Una gran cantidad de personas que nunca han fijado los objetivos antes, vienen a SmartProgress, es decir, los que no se incluyen en el 2% mencionado. Sin embargo, sintonizados con el ritmo de la idea del proyecto, se unen a sus usuarios habituales y comienzan a fijar metas de forma continua.

Ganamos \$ 3,100 mensuales de una audiencia de 150,000 usuarios. Con un aumento en la audiencia de hasta 1,5 millones de usuarios, los ingresos generarán \$ 35,000 por mes. Pero el tamaño del mercado potencial no es limitado y puede lograr tener entre 5 y 15 millones de usuarios.

EQUIPO



MAXIM MALIKOV

fundador, gerente de proyecto, desarrollador

12 años de experiencia como programador,
8 años en desarrollo web. Iniciador y creador
de varios proyectos de Internet exitosos

SERGEY ZAKHAROV

cofundador, diseñador, especialista en usabilidad

12 años en diseño web. Amplia experiencia en
agencias digitales de alto nivel de Moscú



AUMENTO DE LA RENTABILIDAD

○ Verano 2012 \$0

SmartProgress se lanzó en el verano de 2012 y de inmediato obtuvo un efecto viral. Los usuarios lo recomendaron ampliamente a sus amigos y conocidos y por lo tanto, el proyecto ganó una masa crítica de usuarios activos.

○ Finales de 2014 \$650

SmartProgress fue seleccionado como ganador del programa acelerador StatupChile por el gobierno de Chile, con una donación de \$ 35,000 para el desarrollo del proyecto.

○ Verano 2015 \$2,500

Durante el programa de aceleración de seis meses, abrimos una nueva sucursal dentro de SmartProgress-Coaching, lo que aumentó significativamente tanto el valor del proyecto para los usuarios como los ingresos por monetización -de hasta \$ 2,500, es decir, más de 3,5 veces. Después de completar el programa StartupChile y la subvención a finales de 2015, continuamos desarrollando el proyecto utilizando nuestros propios recursos, ahora basados en los beneficios generados por el propio proyecto.

○ Finales de 2017 \$3,100

Los ingresos proporcionados por el proyecto permitieron su mantenimiento y desarrollo planificado, ya mediados de 2017 el beneficio del proyecto ha ganado \$ 3.100 por mes.



PLAN DE DESARROLLO

Como se puede ver en el gráfico de rentabilidad del proyecto, en sólo seis meses logramos dar un salto cuántico en el desarrollo y la rentabilidad del proyecto gracias a una donación de \$ 35,000. Y por el momento sabemos exactamente qué hacer para el nuevo salto cualitativo del proyecto. Es para ello que estamos lanzando una campaña de ICO que nos permitirá aumentar la rentabilidad del proyecto en decenas o incluso cientos de veces. En nuestro plan hemos identificado

3 etapas del desarrollo del proyecto, que vemos claramente.

100.000 DÓLARES

Habiendo aumentado esta cantidad, podremos implementar lo siguiente:

1) Actualización tecnológica completa del proyecto, teniendo en cuenta la nueva pila de tecnologías en el momento de muestreo actual. El proyecto ha estado progresando durante 5 años, y ahora está experimentando las limitaciones tecnológicas de la ampliación y el posterior desarrollo. El proyecto creció y evolucionó, las nuevas características se originaron constantemente y se acumularon en las anteriores, lo que finalmente ha llevado a la funcionalidad de ponderación y la complejidad de desarrollo, por no mencionar el hecho de que durante 5 años la pila de tecnologías para el desarrollo web ha cambiado radicalmente .

Esta actualización acelerará significativamente el sitio y sentará las bases para el desarrollo y escalamiento del proyecto.

2) Desarrollo de nuevas aplicaciones móviles para el proyecto.

La principal aplicación móvil del proyecto SmartProgress se desarrolló en 2013 y no se ha actualizado desde entonces debido a la falta de fondos para su desarrollo. Ahora es tan anticuado que se ha vuelto prácticamente inútil. Pero la demanda es enorme. La disponibilidad de la aplicación móvil actualizada es la solicitud más común en el correo de nuestros administradores. En los últimos 5 años desde el lanzamiento del proyecto, la distribución de usuarios de notebook se ha desbordado hacia el móvil, de lo que somos conscientes, por lo que nos damos cuenta de la importancia de contar con una aplicación móvil relevante para que el proyecto crezca y retenga nuestra audiencia.

3) Renovación del crecimiento viral del proyecto.

Inicialmente, el proyecto implementó un avanzado sistema de gamificación, que permitió utilizar casi todas las potencialidades del proyecto de manera gratuita. Esto proporcionó un alto nivel de fidelidad de los clientes y el efecto viral de atraer a nuevos usuarios, pero afectó drásticamente la monetización del proyecto. Es por eso que, una vez finalizada la concesión de StartupChile, para aumentar la rentabilidad del proyecto, nos vimos forzados a "apretar los tornillos" hasta cierto punto, reduciendo la disponibilidad del proyecto libre a favor del acceso pagado. Esto nos dio la oportunidad de aumentar la monetización a costa de disminuir la afluencia de clientes y retener a los nuevos usuarios.

Con esta recaudación de fondos, podremos volver a abrir la válvula de viralidad al máximo, permitiendo la funcionalidad principal del proyecto para el uso libre y comprometiéndolo en la estructura gamificada. Y vamos a redistribuir la monetización del proyecto, en gran medida cambiando de los usuarios ordinarios a los negocios.

Necesitaremos alrededor de un año para implementar estas medidas. Según nuestras previsiones, esto permitirá aumentar la audiencia en 3 veces (hasta 450.000 usuarios), y los ingresos del proyecto en 5 veces (hasta \$15.000 por mes).

250.000 DÓLARES

Cuando la cantidad de fondos obtenidos alcance este nivel, podremos implementar un paso estratégico muy importante: dividir la sección "Coaching" de SmartProgress a un proyecto independiente. En el desarrollo de la sección "Coaching" dentro del marco del proyecto SmartProgress, nos dimos cuenta de que estábamos excavando un mercado completamente nuevo y enorme. Incluso dentro de SmartProgress pudimos crear una herramienta única que resultó ser muy demandada, simplemente no puede haber ningún análogo.

Nos dimos cuenta de que si separamos esta sección en un producto independiente, aumentará significativamente su valor y sus ingresos. Aquí hay una serie de razones:

1) Esto nos permitirá tenerla claramente comercializada. Lo que aumentará y facilitará la afluencia de nuevos entrenadores y usuarios. Como Coaching es sólo una sección de SmartProgress ahora, no tiene su propio posicionamiento y se describe sólo a través del alambique de SmartProgress.

2) Esto nos permitirá con mayor precisión la herramienta del producto para las necesidades del mercado. Recibimos un gran número de solicitudes de los entrenadores con ideas para el desarrollo de coaching, que, por desgracia, no puede realizarse en el marco de SmartProgress. SmartProgress tiene un posicionamiento muy claro y una misión - "objetivos", y por lo que la sección de Coaching hereda esta idea. La división en un producto independiente hará que el instrumento esté equipado para la demanda específica del mercado.

3) Facilitación del proyecto Coaching.

En el marco de SmartProgress, un nuevo usuario, involucrado en el programa de un entrenador, tiene cierta dificultad para entender el proyecto, porque es invitado a un tutorial, que es sólo una parte de otro proyecto - SmartProgress. Como resultado, el usuario tarda mucho tiempo en terminar con SmartProgress primero y luego con su programa de entrenamiento. Delimitar Coaching como un proyecto independiente aliviará al usuario de esta complejidad, porque irá directamente al programa, en el que fue convocado. Cuando recibamos la financiación necesaria, podremos implementar este paso en paralelo con el otro. De acuerdo con nuestras previsiones, este movimiento aumentará los ingresos hasta \$ 50.000 por mes dentro de un año.

\$500,000

Habiendo alcanzado este nivel de fondos, podremos entrar en el mercado de habla inglesa.

Cuando se trata del mercado ruso, donde SmartProgress funciona – en el cual sólo está saliendo a la luz, en realidad está siendo creado por SmartProgress. Antes de SmartProgress, tales proyectos simplemente no existían. Ahora hay varios servicios en el mercado angloparlante que ofrecen una oportunidad de perseguir públicamente los objetivos:

www.43things.com - 3 millones de usuarios

www.coach.me - 1 millón de usuarios

www.Stickk.com - 500 mil usuarios

Esto significa que en el segmento de habla inglesa de Internet, hay una demanda formada para este producto.

En cuanto a Coaching, de acuerdo con Ibisworld, el tamaño del mercado para la formación empresarial y de entrenamiento en vivo en el 2016 ascendió a alrededor de \$ 15 mil millones.

Al entrar en el mercado de habla inglesa, dentro de un año la audiencia alcanzará a 1,5 millones de usuarios, y los ingresos consolidados esperados de SmartProgress y la Plataforma de Entrenamiento ganarán \$ 165,000 por mes.

ICO

Límite de los fondos recaudados: \$ 500,000

Precio de un token: \$ 1

Nombre del token: SmartCoin

Plataforma: Waves

Duración de la campaña: 30 días

Distribución de fichas emitidas:

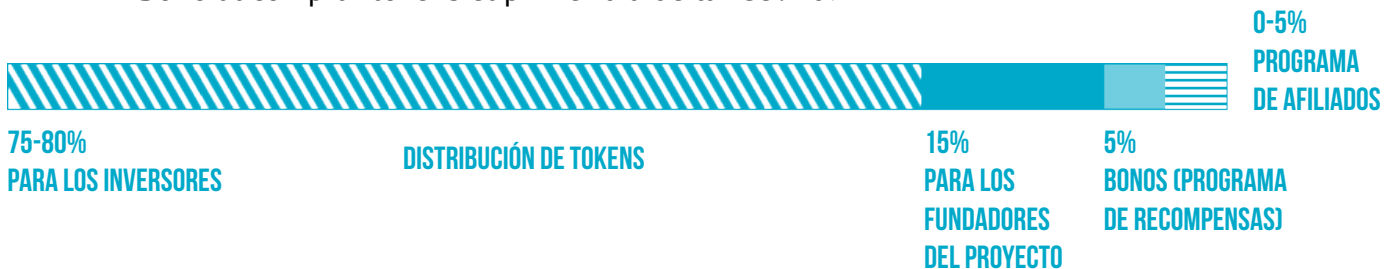
75-80% - para los inversores

15% - para los fundadores del proyecto

5% - bonos (programa de recompensas)

0-5% programa de afiliados

Bono al comprar tokens el primer día de la ICO: 20%



El número total de tokens emitidos se cuantificará después de la finalización de la ICO, sobre la base de la cantidad recaudada y el precio de un token. Si la suma designada para la implementación de la primera etapa (\$ 100.000) no se logra en toda la ICO, la cantidad total será devuelta a los inversionistas.

El reembolso se realizará a un precio de mercado del 10% del beneficio de la compañía para el mes anterior. Todos los tokens comprados bajo el **PayBack** serán destruidos.

Al comienzo de cada mes, se anunciará la suma de los beneficios del mes anterior y el número de fichas que se comprarán en el mes actual. Entonces, dentro de un mes habrá una compra de tokens del mercado. Si el mercado tiene un suministro insuficiente de tokens, el importe del reembolso del mes actual se transferirá al mes siguiente y se sumará al importe del reembolso del próximo mes.

También los tokens emitidos se pueden utilizar para todos los servicios de pago SmartProgress: Cuenta PRO, Word Value, programas de coaching.