

WHITE PAPER

2017

INTRODUCERE

Majoritatea oamenilor au vise si dorinte, dar , potrivit sondajelor, doar 2% isi seteaza anumite tinte.

Brian Tracy, un expert renumit in domeniului atingerii telurilor, sustine ca exista mai multe cauze pentru acest rezultat.

1. Oamenii vor sa isi imbunatateasca viata, dar nu vor sa depuna sufficient effort. Pot spune lucruri marete, dar nu vor face nimic legat de ele.
2. Oamenii refuza sa isi assume responsabilitatea pentru vietile lor. Spera ca soarta, norocul sau alti oameni le vor imbunatati vietile.
3. Un nivel scazut de stima de sine. Oamenii nu cred ca sunt capabili sa aiba rezultate extraordinare.
4. Oamenii nu inteleg importanta telurilor. Daca o persoana va creste intr-un mediu in care oamenii n-au scopuri, nu va intelege semnificatia acestora, nici propriile capacitati.
5. Oamenii nu stiu cum sa isi seteze un tel. Ei aduna informatii, abilitati, experiente, fara a stii ca abilitatea de a seta un scop poate avea chiar mai mare importanta pentru o viata fericita.
6. Frica de a fi neinteles sau criticat.
7. Teama de esec. Ea vin din neintelegerea scopului esecului in obtinerea succesului. Este imposibil sa atingi succesul fara a intampina esecuri. Esecul este o conditie necesara succesului.

De ce se intampla asta? In mare, datorita faptului ca multi sunt inconstienti de faptul ca setarea scopurilor este benefica, oamenii intampina mai multe probleme: cum sa iti setezi scopul corect, de unde sa incepi, cum sa nu renunti dupa primul esec, unde sa gasesti oameni asemanatori etc.

Deci, cum vom rezolva problema?

CE ESTE SMARTPROGRESS

SmartProgress este un instrument complex destinat atingerii scopurilor, care ajuta la determinarea telului in mod correct, folosind tehnologia SMART. El imparte scopul in etape, tine un istoric al reusitelor, gaseste oameni asemanatori cu teluri similar si ofera constant notificari si memento-uri.

SmartProgress poate oferi asistenta din partea unui antrenor care te va antrena si iti va oferi sfaturi in procesul implinirii telului.



CUM FUNCTIONEAZA

1

Setarea tintei

Totul incepe cu setarea corecta a tintei. Tinta nu exista pana nu este notata. SmartProgress ofera un proiectant de teluri care ajuta utilizatorii sa isi transforme visele si dorintele, din ganduri fara forma intr-un tel clar si specific. In inima proiectului sta metodologia SMART (wiki) pentru setarea tintelor.

Doar raspunzand la cateva intrebari facile, utilizatorul va incepe sa devina mult mai constient de telul sau, acesta incepand sa prinda contur.

The screenshot shows 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 area. The form fields include: 'Your goal' with the text 'Win \$50.000 on the Wolves Summit'; 'Ending criteria' with the text 'например, кафе запущено и функционирует'; 'Goal group' with a section titled 'Назначьте группу' and a 'Выберите группу' button; and a 'Description' field with a rich text editor. Below the form, there are links for 'Personal resources' and 'Goal ecological compatibility'. To the right, a preview of the 'Usual goal' shows a blue background with text in Russian: 'В такой цели можно создать этапы и вести дневник своих достижений.' and a thumbnail of a person on a mountain.

2

Elaborarea planului

Dupa ce telul este inregistrat, este nevoie de schitarea unui plan pentru a ajunge la el. Daca telul este prea complex, este posibil sa nu putem sa compunem planul definitive in detaliu, dar este foarte important sa stabilim care sunt etapele initiale.

SmartProgress ofera un proiectant de planuri care permite impartirea scopului in etape si subetape. Daca etapa este prea complexa, poate fi definita ca un subscop. Astfel, poti construi un arbore al tintelor, care sa contina subscopuri, etape si subetape. In procesul de atingere a telului, planul va fi modificat si suplimentat de nenumarate ori – este normal, ideea este ca trebuie sa vedem mereu o structura clara, chiar daca produce haos in mintea noastra, vom stii ce pas sa alegem mai departe.



3

Istoric al reusitelor

Dupa ce am terminat de schitat planul, este important sa initiem procesul de documentare al indeplinirii scopului.

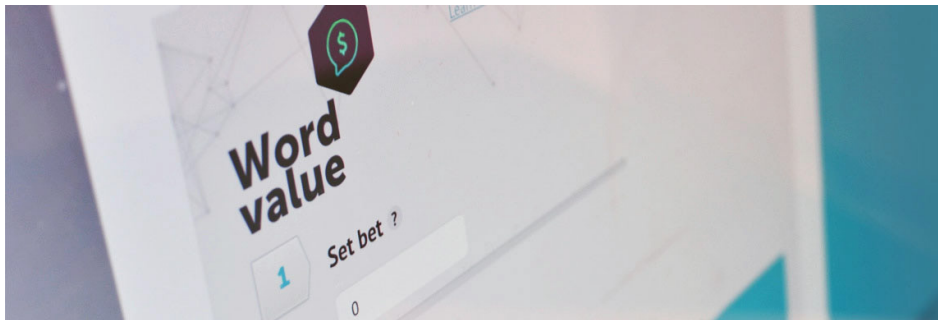
SmartProgress ofera un istoric al reusitelor, unde utilizatorii isi vor inregistra fiecare actiune necesara finalizarii procesului. Este crucial sa iti pastrezi motivatia. Majoritatea oamenilor renunta la tintele personale deoarece nu vad progresul pe care l-au facut de fapt in acea directive. Ei tind sa uite micile victorii sau schimbari care s-au produs pe parcurs. Acest jurnal te va ajuta sa tii cont de toate acestea, pentru a vedea dinamica pozitiva ulterior.

Jurnalul iti permite sa iti analizezi actiunile-ce a fost folositor progresului si ce actiuni nu au influentat in niciun fel rezultatul.

4 Comunitate

Acestea sunt doar o parte din proiectul SmartProgress. Functionalitatea principal a proiectului este comunitatea. Fiecare utilizator isi urmareste scopurile in mod public. Astfel, poate intalni oameni cu teluri asemanatoare, se pot abona la profilul acelor persoane pentru a le observa progresul. Oamenii isi pot comenta reciproc in sectiunea jurnal si pot impartasi experiente intre ei.

Poti gasi mii de oameni cu scopuri asemanatoare si poti vedea cum au facut fata unor dificultati, poate, asemanatoare. In plus, utilizatorii se incurajeaza reciproc, daca unul dintre ei intampina probleme.



5 Word Value

Acesta este un instrument puternic care ajuta la depasirea lenei si a procrastinarii. Utilizatorul plateste o anumita suma, semnificativa pentru el, aceasta suma este blocata in contul proiectului si apoi este returnata utilizatorului in cazul in care telul a fost atins. Utilizatorul trebuie sa posteze in mod regulat rapoarte cu privire la tintele sale. In functie de rezultate, cei abonati la profilul sau vor vota daca a reusit sa depaseasca telul stabilit initial.

6 Coaching

Pe platforma SmartProgress exista antrenori care desfasoara programe de antrenament pe diferite subiecte, yoga, greutate corporala, afaceri, desen si multe altele. Fiecare sfera are propria experti si oameni care vor sa isi atinga scopurile.

Antrenorii tin cateva seminarii online, ofera participantilor materialele de training necesare si teme pentru acasa. Asa cum arata practica, intr-o scurta perioada de timp, sub indrumarea unui antrenor, participantii ajung la rezultate mai bune decat daca ar incerca singuri.

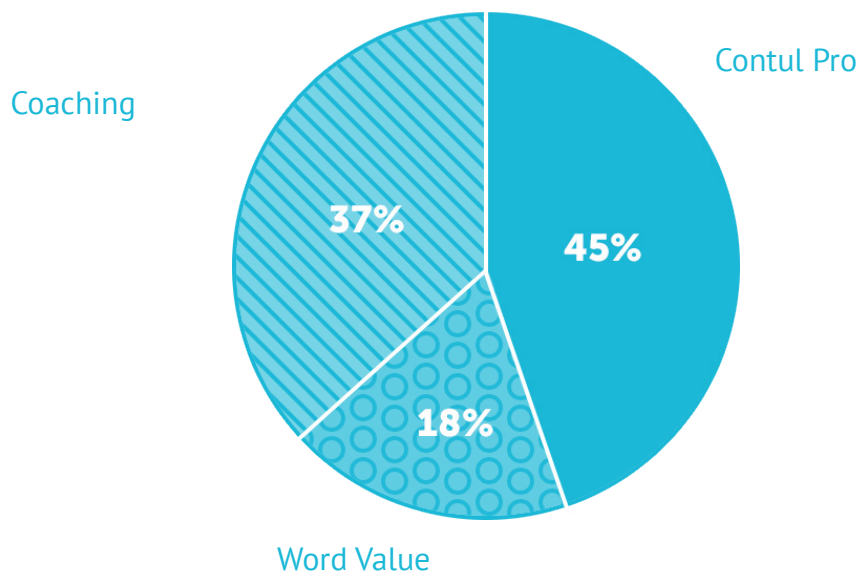
MONETIZAREA PROIECTULUI

Monetizarea proiectului este o combinatie intre 3 componente: Contul Pro, Word Value si Coaching.

Contul Pro permite utilizatorilor sa isi seteze tinte fara restrictii, precum si sa foloseasca functionalitatile suplimentare ale platformei. Costul acestui tip de cont este de \$18 / 1 an. Partea corespunzatoare din acest tip de monetizare este de 45% din castigul total.

Word Value este un pariu pus pe o tinta, este un instrument de motivare al utilizatorilor. Daca un utilizator nu reuseste sa isi atinga scopul, pariul dispare, suma fiind transferata in contul proiectului. Partea corespunzatoare este de 18% din castigul total.

Coaching este o platforma a SmartProgress, care permite antrenorilor sa tina programe de antrenament. Daca antrenorul tine un program pentru utilizatorii SmartProgress, serviciul va primi un commission de 30% din costul programului. Daca antrenorul aduce client noi, vom avea o taxa de \$ 3.5 lunar pentru fiecare participant. Partea corespunzatoare este de 37% din castigul total.



DIMENSIUNILE PROIECTULUI

150,000

Audienta proiectului

20,000

Audienta active saptamanal

\$3,100

Profitul lunar al proiectului

\$35,000

Subventia StartupChile

In 2015 proiectul a castigat programul Startup Chile, reprezentat de suma de \$35,000, precum si un program accelerat in Chile timp de 6 luni.

Fondatorul Maxim Malikov
pe scena Startup Chile



Vorbind cu studentii
Universitatii din Chile



PIATA

Momentan, audienta totala a tuturor serviciilor de monitorizare a scopului este de 10 milioane de oameni.

Potrivit unui studio deschis, doar 2% din oameni isi stabilesc teluri. In cele mai multe cazuri, aceasta este audienta serviciilor de urmarire a progresului. SmartProgress va depasi aceste bariere. Multi oameni care nu si-au stabilit teluri inainte, aleg platforma SmartProgress. Antrenati de ritmul acestei platforme, oamenii incep sa devina client ai acestui proiect, stabilindu-si scopuri la ordinea zilei.

Castigam \$3,100 lunar dintr-o audienta de 150,000 de utilizatori. Cu o crestere in audienta de pana la 1.5 milioane de utilizatori, profitul ar fi de \$35,000 lunar. Marimea pietei potentiale nu este limitata si poate ajunge si la 15 milioane de utilizatori.

ECHIPA



MAXIM MALIKOV

fondator, project manager, dezvoltator

12 ani de experienta ca programator, 8 ani in dezvoltare web. Initiatorul si creatorul a multor proiecte de success online

SERGEY ZAKHAROV

co-fondator, designer, specialist in uzabilitate

12 ani in design web. Experienta in agentile digitale top-level din Moscova.



PROFITABILITATE CRESCUTA

○ Vara 2012 \$0

SmartProgress a fost lansat in vara anului 2012 si a dobandit un efect viral. Utilizatorii au recomandat platforma prietenilor si cunoscutilor si astfel, proiectul a obtinut un public impresionant.

○ Sfarsitul lui 2014 \$650

SmartProgress a castigat bursa StartupChile a Guvernului din Chile, castigand \$35,000 pentru dezvoltarea proiectului.

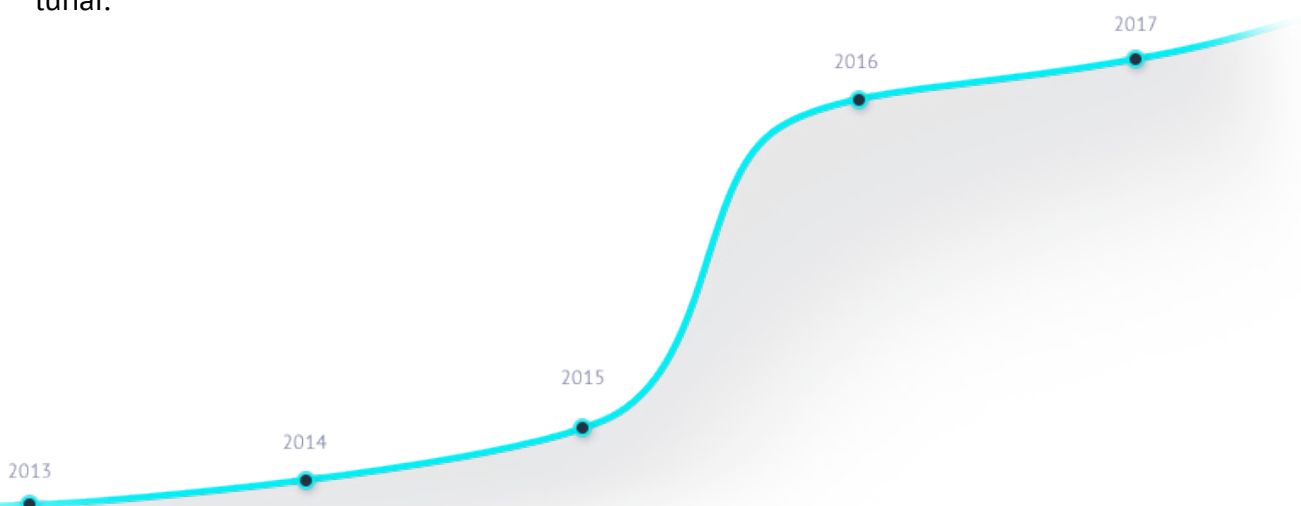
○ Vara 2015 \$2,500

Timp de cele 6 luni de accelerare a programului, am deschis o alta latura a programului – Coaching, care creste valoarea proiectului si pentru utilizatori, dar si profitul din monetizare – pana la \$2,500, de 3.5 ori.

Dupa finalizarea programului StartupChile, la finalul anului 2015, am continuat sa dezvoltam proiectul din resurse proprii, bazandu-ne pe profitul obtinut pe baza proiectului.

○ Sfarsitul lui 2017 \$3,100

Profitul a permis procesele de mentenanta si dezvoltare si la mijlocul anului 2017 profitul proiectului a depasit pragul de \$3,100 lunar.



PLANUL DE DEZVOLTARE

Dupa cum se poate observa din graficul de profitabilitate al proiectului, doar in 6 luni am reusit sa grabim dezvoltarea si profitabilitatea proiectului, datorita bursei de \$35,000. In momentul acesta stim cum sa ridicam nivelul proiectului. Prin Campania ICO vom reusi sa crestem profitabilitatea de zeci sau sute de ori. Am identificat 3 etape ale dezvoltarii proiectului.

\$100,000

Daca vom strange aceasta suma, vom implementa urmatoarele:

1) Actualizare tehnologica a proiectului

Proiectul a progresat in ultimii 5 ani si in prezent intampina limitari tehnologice. Proiectul a crescut si a evoluat, noi caracteristici fiind in mod constant create si stratificate pe cele anterioare, ceea ce a condus in ultima instanta la ponderea functionalitatii si complexitatea dezvoltarii ulterioare, fara a mai mentiona faptul ca timp de 5 ani stiva tehnologiilor pentru dezvoltarea web s-a schimbat radical.

Aceasta actualizare va grabi site-ul si va pune bazele pentru dezvoltarea ulterioara si extindere

2) Dezvoltarea de aplicatii mobile pentru proiect

Aplicatia mobila principala a proiectului SmartProgress a fost dezvoltata in 2013 si nu a fost actualizata de atunci din cauza lipsei de finantare pentru dezvoltarea sa. Acum este atat de depasita incat a devenit practic inutila. Dar cererea pentru ea este enorma. Disponibilitatea aplicatiei mobile actuale este cea mai frecventa solicitare din corespondenta administratorului nostru. In ultimii 5 ani de la lansarea proiectului, distributia utilizatorilor de desktop / mobil a fost exagerata față de cea mobila, pe care o cunoastem foarte bine, astfel ca ne dam seama de importanta unei aplicatii mobile relevante pentru ca proiectul sa creasca si sa pastreze publicul nostru.

3) Reinnoirea cresterii virale a proiectului

Initial, proiectul a implementat un sistem avansat de gamificare, care a permis utilizarea gratuita a aproape tuturor potentialitatilor proiectului. Acest lucru a oferit un nivel ridicat de loialitate a clientilor si efectul viral al atragerii de noi utilizatori, dar a afectat drastic monetizarea proiectului. De aceea, dupa ce s-a incheiat bursa de la StartupChile, pentru a creste profitabilitatea proiectului, am fost fortati sa "strangem suruburile" intr-o oarecare masura, reducand disponibilitatea utilizării gratuite a proiectului in favoarea accesului platit. Acest lucru ne-a oferit o sansa de a creste monetizarea cu pretul scaderii fluxului de clienti si de retinere a noilor utilizatori.

Cu aceasta strangere de fonduri, vom putea sa redevenim virali la maxim, permitand functionalitatea principala a proiectului pentru utilizare gratuita si prin angajarea sa in structura gamificata. Vom redistribui monetizarea proiectului, in mare parte schimbandu-l de la utilizatorii obisnuiți la afaceri.

Vom avea nevoie de un an pentru a implementa aceste masuri. Potrivit previziunilor noastre, aceasta va permite cresterea audientei de 3 ori (pana la 450,000 utilizatori) si a profitului proiectului de 5 ori (pana la \$15,000 lunar).

\$250.000

Daca fondurile vor atinge acest nivel, vom fi capabili sa implementam una din etapele noastre strategice, separarea serviciului de "Coaching" de platforma SmartProgress, devenind un proiect independent.

Cand dezvoltam sectiunea "Coaching" a proiectului SmartProgress am realizat ca am descoperit o complet noua si uriasa piata. Chiar daca prin SmartProgress am creat un instrument unic, care s-a dovedit a fi foarte cautat, nu exista analogii intre cele 2 servicii.

Am realizat ca daca vom detasa sectiunea ca un produs independent, isi va creste valoarea si profitul. Acestea sunt motivele:

1) Astfel vom avea 2 pietele distincte, care vor creste si vor facilita un nou influx de antrenori si utilizatori.

Deoarece Coaching este doar o subsidiara a SmartProgress acum, nu are o pozitionare proprie si este descrisa doar prin intermediul SmartProgress.

2) Astfel vom avea un instrument mai precis de analiza a nevoilor pietei.

Primim o serie de cereri de la intrenori, cu idei de dezvoltare a antrenamentelor, acestea nefiind realizabile in mediul SmartProgress. SmartProgress are o pozitionare clara si o misiune: "tintele", asa ca sectiunea Coaching a imprumutat ideea. Impartirea catre un produs independent va face acest serviciu sa fie potrivit cererii speciale a pietei. Split-off into an independent product will make the instrument tooled for the specific demand of the market.

3) Facilitatile proiectului Coaching

In cadrul SmartProgress, un nou utilizator implicat intr-un program al unui antrenor, are o anumita dificultate in a intelege proiectul, deoarece este invitat intr-un tutorial, care este doar o parte a unui alt proiect - SmartProgress. In consecinta, este nevoie de mult timp ca utilizatorul sa dezvaluie mai intai SmartProgress, si apoi programul sau de instruire. Prezentarea Coaching-ului ca un proiect independent va scuti utilizatorul de aceasta complexitate, pentru ca va accesa direct serviciul dorit.

Cand vom primi finantarea necesara, vom putea sa implementam acest pas in paralel cu celalalt. Dupa estimarile noastre, profitul va creste pana la \$50,000 lunar intr-un an.

\$500,000

Dupa ce vom depasi acest prag, vom putea intra pe piata vorbitorilor de engleza.

Vorbind de piata ruseasca, unde opereaza SmartProgress – aceasta a fost create de SmartProgress. Inainte de SmartProgress, acest tip de proiecte nu exista. Acum sunt numeroase servicii pe piata vorbitoare de engleza care demonstreaza oportunitatea e a iti publica scopurile:

www.43things.com – 3 milioane de utilizatori

www.coach.me – 1 milion de utilizatori

www.Stickk.com – 500000 de utilizatori

Asta inseamna ca in segmental vorbitor de engleza al Internetului exista o cerere in acest sens.

Pentru Coaching, potrivit Ibisworld, marimea pietei pentru trainingurile de afaceri si live coaching in 2016 au ajuns la \$15 miliarde.

Intrand pe piata vorbitorilor de engleza, intr-un an audienta va ajunge la 1.5 milioane de utilizatori si profitul asteptat de SmartProgress, precum si de platforma de Coaching va ajunge la \$165,000 lunar.

ICO

Limita maxima(cap): \$500,000
Pretul unui token: \$1
Numele token-ului: SmartProgress
Platforma: Waves
Durata campaniei: 30 zile

Distributia token-urilor:

75-80% – investitori
15% – fondatori
5% – bonusuri (program bounty-uri)
0-5% - program de afiliere
Bonus in prima zi de ICO: 20%



Numarul total de token-uri emise va fi calculate dupa finalizarea ICO-ului, in functie de suma colectata si de pretul unui token. Daca suma minima (\$100,000) nu va fi colectata, intreaga suma stransa va fi returnata investitorilor.

Ca o masura de stimulare a cresterii pretului token-ului, lunar se face o campanie de **PayBack** la pretul de 10% din profitul companiei pe luna trecuta. Toate token-urile cumparate in perioada PayBack vor fi distruse.

La inceputul fiecarei luni, vor fi anuntate profitul firmei pe luna anterioara si numarul de token-uri care trebuie achizitionate. Apoi, in timp de o luna, se vor cumpara token-uri de pe piata. Daca piata nu are destul token-uri, suma respective va fi transferata luna viitoare si va fi adaugata in suma valabila pentru luna viitoare. Token-urile pot fi folosite pentru serviciile cu plata ale platformei SmartProgress: Contul Pro, Word Value, Coachin.