

WHITE PAPER

2017

GİRİŞ

Çoğu insanın hayalleri ve arzuları var ancak istatistiklere göre sadece % 2'lik bir kısmı kendisine spesifik bir hedef belirliyor.

Başarı elde etme alanında ünlü bir uzman olan Brian Tracy, bunun çeşitli sebepleri olduğunu iddia ediyor:

1. İnsanlar hayatlarını iyileştirmek ister ancak bunun için gereken enerjiyi uygulamak istemezler. Güzel sözler söyleyebilirler ancak hiçbir şey yapmazlar. Bunlar sadece sözde kalır.
2. İnsanlar kendi hayatları değiştirmek için sorumluluk almaktan kaçınırlar. Kendileri birşey yapmaktansa kaderden, şans oyunlarından medet umarlar ya da hayatlarını daha iyi hale getirebilecek bir insanın karşısına çıkmasını beklerler.
3. Kendilerine saygıları düşüktür. Ciddi hedefler koyabileceklerine ve başarabileceklerine inanmazlar.
4. İnsanlar hedeflerin önemini anlamıyorlar. Hedeflerin olmadığı bir ortamda büyüyen biri hedeflerin önemini ve kendi yeteneklerini anlayamıyor.
5. İnsanlar nasıl bir hedef belirleyecekleri konusunda hiçbir fikre sahip değildir. Halbuki bir hedef belirleme kabiliyeti mutlu bir hayat için çok fazla önemi olan bir husustur. Hedefi olmayan insan ya da yanlış hedef belirleyen bir insan çok mutsuz olabilir.
6. Yanlış anlaşılma ya da eleştirilme korkuları olabilir.
7. Çoğunda başarısızlık korkusu vardır. Bu başarının başarısızlık rolünü yanlış anlamaktan geliyor. Başarısızlığı yaşamadan başarılı olmak imkansızdır. Başarısızlık başarının ön koşuludur.

Bu neden oluyor? Çoğu insan amaç belirlenmesinin faydalarının farkında değil ve bir amaç belirlemeye karar verse bile yüzlerce sorun ile karşı karşıya kalıyor: Hedefi doğru olarak nasıl seçebilirim, nereden başlayacağım, başarısızlık durumunda hedeflerime nasıl devam edebilirim, aynı fikirde olduğum insanları nasıl ve nerde bulabilirim vs.

Peki, bu sorun nasıl çözülür?

SMARTPROGRESS NEDİR?

SmartProgress, SMART metodolojisini kullanarak hedefi doğru bir şekilde belirlemenize, hedefin basamaklara bölünmesine, başarı günlüğünü tutmanıza, benzer hedeflere sahip aynı fikirdeki insanları bulmanıza ve sürekli bildirim ve hatırlatıcılar almanıza yardımcı olan hedeflerinizi gerçekleştirmek için tasarlanmış karmaşık bir araçtır.

SmartProgress, size eşlik eden ve hedefinize ulaşma sürecinde size tavsiyelerde bulunan bir antrenörün yardımını da sağlayabilir.



2

Plan Tasarımcısı

Hedef kaydedildikten sonra, onu gerçekleştirmek için bir plan çizmek gereklidir. Hedef çok büyük ölçekli ise, ayrıntılarını ve tüm planı bir anda kavramamız zor olabilir bu nedenle ilk adımlarımızı belirlemek çok önemlidir.

SmartProgress, hedefi adımlara ve alt adımlara bölmenizi sağlayan kullanışlı bir plan tasarımcısı sağlar. Eğer aşama çok ağır ise, bir alt hedef olarak tanımlanabilir. Bu şekilde, bağlı alt hedefler, adımlar ve alt adımlarla bir hedef ağacı oluşturabilirsiniz. Amaca ulaşma sürecinde, plan sapabilir ve sayısız ilaveler olabilir. Bunlar normaldir. Önemli olan gözümüzün önünde duran hedef ağacını her zaman ve daha da ileriye götürecek adımın ne olduğunu biliyoruz.



3

Başarı Günlüğü

Taslak planı tasnif ettikten sonra, hedefe ulaşma sürecini belgelemek çok önemlidir.

SmartProgress, kullanıcıların amaca ulaşma yolunda attıkları tüm işlemleri kaydedecekleri hedef günlüğünü tutmalarını sağlar. Motivasyonunuzu korumak çok önemlidir. Birçok kişi hedeflerinden vazgeçerler çünkü hedefe giden yolu göremezler. Ayrıca küçük zaferlerini veya bu yolda ilerlerken yaşadıklarını unuturlar. Başarı günlüğü, daha sonra olumlu dinamikleri görebilmeniz için tüm bunları takip etmenize yardımcı olur.

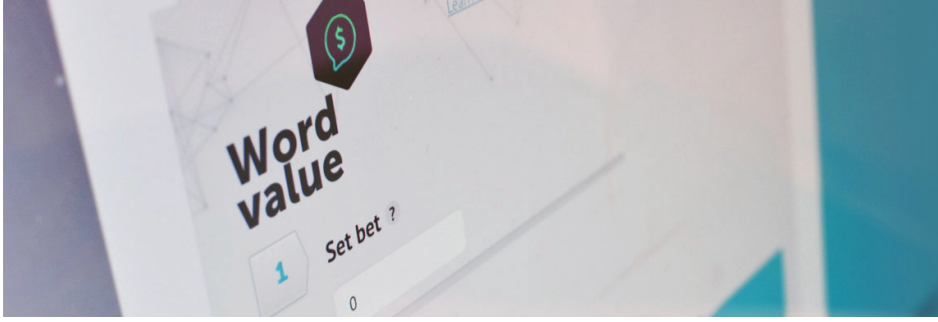
Günlük, eylemlerinizi analiz etmenize olanak tanır - ilerlemeniz için neyin yarar sağladığını ve hangi eylemlerin sonucu etkilemediğini analiz edebilirsiniz.

4

Topluluk

Yukarıdakilerin hepsi SmartProgress projesinin başlangıcıdır. Projenin ana özelliği topluluktur. Her kullanıcı kendi kişisel hedeflerini herkese açık şekilde çalıştırır. Bu nedenle, hedefleri olan insanlar bulabilir, hedeflerine abone olur, gelişimlerini izleyebilir, günlük yayınları hakkında yorum yapabilir ve deneyimlerini onlarla paylaşabilir.

Benzer hedefleri olan binlerce kişiyi bulabilir ve sizinde yolunuza çıkabilecek zorluklarla nasıl baş ettiklerini görebilirsiniz. Ayrıca, kullanıcılar problem yaşadıklarında, topluluk birbirini cesaretlendirebilir, motivasyon sağlayabilir.



5

Kelime Değeri

Bu modül insanların hedeflerini ertelemesini ya da tembellik etmesini engelleyecek en güçlü aracımızdır. Kullanıcı, kendisi için oldukça önemli olan belirli bir miktarı öderse, bu miktar projenin hesabında dondurulur ve yalnızca amacına ulaşılması durumunda kullanıcıya iade edilir. Kullanıcı, başarı süreci ile ilgili raporları düzenli olarak yayınlamalıdır ve tamamlandıktan sonra bu hedefin aboneleri, hedefin başarıyla tamamlanıp tamamlanmadığını oylar.

6

Koçluk

SmartProgress'de çeşitli konularda grup koçluğu programları yürüten antrenörler var - yoga, kilo kaybı, iş, resim ve çok daha fazlası. Her alanın kendi uzmanları vardır ve SmartProgress uzmanlar ile amaçlarını gerçekleştirmek isteyenleri bir araya getirir.

Antrenörler bir dizi web seminerini yönetir, katılımcılara eğitim materyalleri ve ev ödevleri sunar. Ve uygulamanın gösterdiği gibi, kısa bir süre içinde, koçun yönlendirmesi altında katılımcılar, hedefe tek başına ulaşmaya çalışmaktan çok daha büyük bir sonuç elde eder.

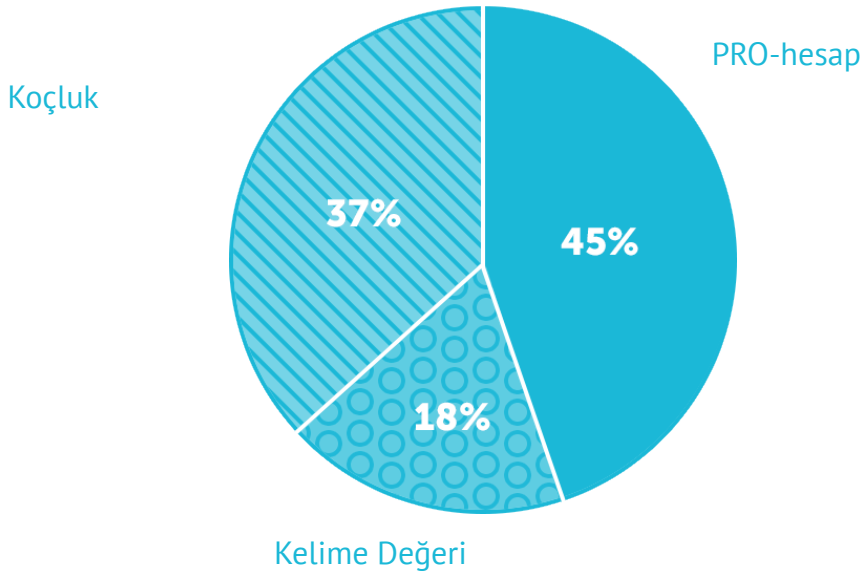
PROJENİN GELİR ELDE ETMESİ

Projenin para kazanmaSI 3 bileşenden oluşan bir kombinasyondur: Pro-Hesabı, Kelime Değeri ve Koçluk.

Pro-Hesabı, kullanıcıların hesap kısıtlaması olmadan hedef belirlemelerine ve ayrıca projenin ek özelliklerini kullanmalarına olanak tanır. Pro-hesap maliyeti 1 yıl için 18 \$ 'dır. Bu toplam kazancın %45'idir.

Kelime Değeri, bir hedefe yatırılan parasal bir bahistir; kullanıcıları motive etmek için bir araçtır. Kullanıcı hedefe ulaşamazsa, para kazancı kaybolur ve proje hesabında kalır. Bu toplam kazancın %18'idir.

Koçluk, koçların grup eğitimi programlarını düzenlemesine olanak tanıyan SmartProgress'in bir platformudur. Koç, SmartProgress kullanıcıları için bir program çalıştırıyorsa, hizmet, program ücretinin% 30'u oranında bir ödeme komisyonu alır. Koç, SmartProgress'in dışından bulduğu müşterileri getirirse, her bir katılımcı için aylık 3.5 USD sabit ücret talep edilir. Bu toplam kazançların % 37'sidir.



PROJE METRİKLERİ

150,000

Projenin toplam kitlesi

20,000

Haftalık aktif seyirci kitlesi

3,100\$

Haftalık aktif seyirci kitlesi

\$35,000

StartupChile bağışı

**2015 yılında proje Startup Chile tarafından 35.000 \$
'lık bağış ve Şili'de 6 aylık bir hızlandırıcı program kazandı.**

Kurucu Maxim Malikov,
Startup Şili sahnesinde

Şili Üniversitesi
öğrencilerine konuştu.



PAZAR

Şu anda, tüm hedef izleme hizmetlerinin toplam kitlesi 10 milyon kişidir.

Açık etiketli bir araştırmaya göre, insanların yalnızca % 2'si hedef koyuyor. Çoğu durumda, hedef izleme hizmetlerinin hedef kitlesi bu %2'lik kısım olmakla birlikte, SmartProgress bu sınırları genişletmek istemektedir. Daha önce hiç hedef belirlemeyen birçok insan(yani bahsedilen% 2'ye dahil olmayan kişiler) SmartProgress'e gelir, normal kullanıcılarıyla bir araya gelirler ve devam eden bir hedef belirlemeye başlarlar.

150.000 kullanıcımızın izleyici kitlesinden aylık 3,100 dolar kazanıyoruz. 1,5 milyon kullanıcıya kadar olan izleyici sayısının artmasıyla gelir aylık 35.000 dolar olacaktır. Ancak potansiyel pazarın boyutu sınırlı değildir ve 5 ila 15 milyon kullanıcıya ulaşılabilir.

TAKIM



MAXIM MALIKOV

Kurucu, proje yöneticisi, geliştirici

12 yıllık bir programcı deneyimi, 8 yıllık web geliştirme. Başarılı birkaç başarılı İnternet projesinin yaratıcısı ve başlatıcısı.

SERGEY ZAKHAROV

Kurucu ortak, tasarımcı, kullanılabilirlik uzmanı

Web tasarımında 12 yıl. Üst düzey Moskova dijital ajanslarında kapsamlı deneyim.



KÂRLILIK ARTIŞI



2012 Yaz

\$0

SmartProgress 2012 yazında piyasaya sürüldü ve hemen viral bir etkisi oldu. Kullanıcılar, arkadaşlarına ve tanıdıklarına yoğun bir şekilde tavsiye ettiler ve bu nedenle, proje aktif kullanıcılar tarafından önemli bir kitle kazandı.



2014 Sonu

\$650

SmartProgress, Şili hükümetinin StatupChile hızlandırıcı programının kazananı olarak seçildi ve projenin geliştirilmesi için 35.000 dolar bağış verildi.



2015 Yaz

\$2,500

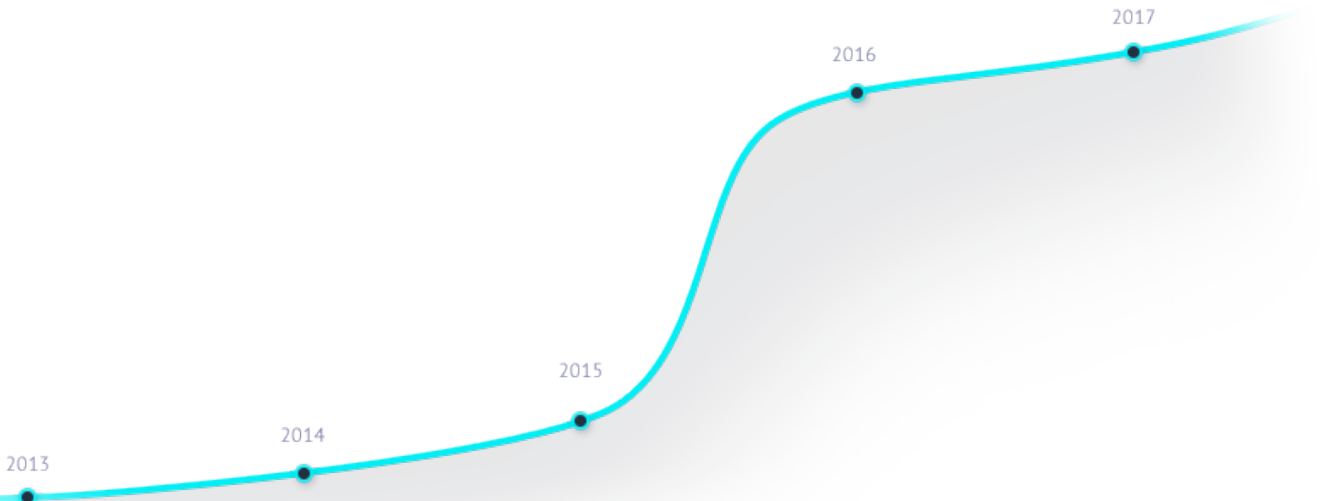
Altı aylık hızlandırıcı programı süresince SmartProgress içinde yeni bir bölüm açtık – Koçlu. Kullanıcıların projenin değerini ve para kazanma gelirini 2,500 dolara, yani 3,5 katına kadar artırdı. StartupChile programının tamamlanmasından ve 2015 yılının sonundaki bağıştan sonra, projenin kendisi tarafından elde edilen kazançlara dayalı olarak kendi kaynaklarını kullanarak geliştirmeye devam ettik.



2017 Sonu

\$3,100

Proje tarafından sağlanan gelir, projenin gelişimine izin verdi ve 2017 ortasında projeden elde edilen kâr aylık 3.100 doları buldu.



GELİŞİM PLANI

Projenin kârlılık grafiğinden görülebileceği gibi, altı ay içinde 35.000 dolarlık bağış sayesinde projenin gelişimi ve kârlılığında bir miktar sıçrama başardık. Ve şu anda proje için yeni niteliksel sıçramanın nasıl yapılacağını tam olarak biliyoruz. Bu amaçla, projenin kârlılığını onlarca, hatta yüzlerce kez arttıracak bir ICO kampanyası başlatıyoruz. Planımızda belirledik proje geliştirme aşamaları şunlardır:

\$100,000

Bu miktara ulaştıktan sonra, aşağıdakileri uygulayabileceğiz:

1) Mevcut zaman teknolojileri yığını göz önüne alınarak, projenin teknolojik güncelleştirmesini tamamlanması.

Proje 5 yıldır ilerlemekte ve şu an geliştirmeye ilişkin teknolojik sınırlamaları denemektedir. Proje büyüdü ve gelişti; yeni özellikler sürekli olarak ana proje üzerine kondu ve katmanlara yerleştirildi ve işlevselliğe ağırlık verilmesi ile birlikte daha da gelişmiş karmaşıklığa yol açtı; ayrıca, web geliştirme için kullanılan teknoloji yığınının kökten değiştiği gerçeğinden de bahsetmiyorum bile. Bu yükseltme, siteyi önemli ölçüde hızlandıracak ve proje için daha fazla geliştirme ve ölçeklendirmenin temelini atacaktır.

2) Proje için yeni mobil uygulamaların geliştirilmesi.

SmartProgress projesinin birinci mobil uygulaması 2013'te geliştirildi ve gelişimi için finansman eksikliği nedeniyle günümüze kadar güncellenmedi. Artık çok eskidi, pratik olarak faydasız hale geldi. Fakat buna talep çok büyük. Güncel mobil uygulama olması, yöneticimizin postasına gelen en yaygın isteklerin başında gelmektedir. Projenin başlatılmasından bu yana geçen 5 yıl boyunca, masaüstü / mobil kullanıcıların dağılımı, mobil kullanıma yönelik bir büyük bir artış yaşadı. Bu nedenle, projenin büyümesi ve gelişmesi için bir mobil uygulamaya sahip olmanın önemini fark ettik.

3) Projenin viral büyümesinin yenilenmesi.

Başlangıçta proje, neredeyse tüm proje olanaklarını ücretsiz kullanmaya olanak tanıyan gelişmiş bir oyun sistemi uyguladı. Bu, yüksek seviyede müşteri sadakati ve yeni kullanıcıları cezbetmenin viral etkisini sağladı, ancak projenin para kazanma niteliğini büyük ölçüde etkiledi. Bu nedenle, StartupChile'den aldığımız bağış bittikten sonra projenin kârlılığını artırmak için bir dereceye kadar "kemerleri sıkamak" zorunda kaldık, ardından projenin ücretsiz kullanımının ücretli erişimin lehine azaltılması gerekti. Bu şekilde para kazanmaya başladık fakat kullanıcı kaybı ve yeni girişlerin azalması durumu yaşadık.

ICO'dan gelecek yatırım bu seviyede ki yatırım ile programa tekrar oyun işlevselliğini kazandırıp ana işlevleri kullanıcılara ücretsiz olarak sunabileceğiz ve daha çok kullanıcı çekebileceğiz ve sıradan insanlardan şirketlere kadar herkesin kullanabileceği bir platform oluşturacağız.

Bu tedbirleri uygulamak için yaklaşık bir yıl gerekecek. Hesaplamalarımıza göre, bu zaman, kitleyi 3 kat artırıp (450.000 kullanıcıya kadar) projenin gelirini 5 kat arttırmaya (ayda 15.000 dolara kadar) olanak tanıyor.veces (hasta \$15.000 por mes).

\$250,000

Alınan yatırım miktarı bu seviyeye ulaştığında, SmartProgress'den "Koçluk" bölümünü bağımsız bir projeye ayıran çok önemli bir stratejik adım uygulayabileceğiz.

SmartProgress projesi çerçevesinde "Koçluk" bölümünü geliştirirken tamamen yeni ve büyük bir pazar kazandığımızı fark ettik. Ayrıca Koçluk bölümü ile SmartProgress içinde, yüksek talep gören, benzersiz bir araç yaratmayı başardık.

Bu bölümü bağımsız bir üründe çıkarırsak değer ve gelirinin önemli ölçüde artacağını fark ettik. İşte bunun faydaları:

1) Bu, açıkça Smartprogressten ayrı bir şekilde pazarlanmasını sağlayacaktır. Bu, yeni antrenörlerin ve kullanıcıların akışını artıracak ve kolaylaştıracaktır. Koçluk şimdi SmartProgress'in sadece bir bölümü olduğu için kendi pozisyonuna sahip değildir ve yalnızca SmartProgress'in alembiği aracılığıyla açıklanmaktadır.

3) Koçluk projesinin basitleştirilmesi.

SmartProgress çerçevesinde, bir antrenör programına dahil olan yeni bir kullanıcı projeyi anlamada belirli bir zorluk yaşıyor çünkü proje, SmartProgress adlı başka bir projenin parçası durumundadır. Sonuç olarak, kullanıcı önce SmartProgress'in kendisini öğrenmeye ve ardından da koçluk eğitim programına geçmek için uzun bir zaman harcamaktadır. Koçluğu bağımsız bir proje olarak sunmak kullanıcıyı bu karmaşıklıktan kurtaracaktır çünkü doğrudan davet edildiği programa geçecektir. Gerekli finansmanı aldığımızda, bu adımı diğeriyle paralel olarak uygulayacağız. Hesaplamalarımıza göre, bu hareket bir yıl içinde ayda 50.000 dolara kadar geliri arttıracak.

\$500,000

Bu yatırım seviyesine ulaştıktan sonra, İngilizce konuşan pazara girebileceğiz. Rusya'da henüz Smartprogress dışında böyle bir ürün olmamakla birlikte, Smartprogress'in öncülüğünde iyi bir Pazar oluşmaktadır. SmartProgress'den önce, bu tür projeler pek mevcut değildi. İngilizce konuşan pazarda ise şu anda hedef belirlemek için fırsat sağlayan birkaç hizmet var:

www.43things.com - 3 milyon kullanıcı
www.coach.me – 1 million kullanıcı
www.Stickk.com – 500 bin kullanıcı

Bu, Internetin İngilizce konuşan bölümünde, bu ürün için önceden belirlenmiş bir talep olduğu anlamına gelir.

Koçluğa gelince, Ibisworld'e göre, 2016'daki ticari eğitim ve canlı koçluk pazarının boyutu yaklaşık 15 milyar dolardı.

İngilizce konuşan pazara girerek, izleyici sayımız bir yıl içinde 1.5 milyon kullanıcıya ulaşacak ve SmartProgress ile Koçluk Platformundan beklenen birleşik gelir ayda 165.000 \$ olacak.

ICO

Yatırım sınırı (cap): 500.000 \$

Bir tokenin fiyatı: \$ 1

Tokenin adı: SmartProgress

Platform: Waves

Kampanya Süresi: 30 gün

Oluşturulan tokenlerin dağılımı:

75-80% - yatırımcılar tarafından

% 15 - proje kurucuları tarafından

% 5 - ikramiye (bounty programı)

% 0-5 ortaklık programı

ICO'nun ilk gününde token satın alırken bonus:% 20



Oluşturulacak toplam token sayısı, toplanan tutara ve bir tokenin fiyatına dayalı olarak ICO'nun tamamlanmasından sonra netleştirilecektir. Birinci aşamada (100.000 ABD Doları) belirlenen toplam ICO'da toplanmazsa, tüm tutar yatırımcılara geri verilecektir. Token büyüme oranını artırmak için bir önlem olarak her ay şirketin bir önceki ayın karının %10'luk kısmı ile piyasa fiyatından token geri ödemesi yapılacaktır.

Her ayın başında bir önceki aya ilişkin karın toplamı ve cari ayda alınacak token sayısı açıklanacak. Ardından, bir ay içinde piyasadan token alımı yapılacak. Eğer piyasadan token temin edilemiyorsa, cari ayın geri ödeme tutarı bir sonraki aya devredilecek ve bir sonraki aya ait itfa tutarı eklenecektir.

Ayrıca, verilen tüm tokenler SmartProgress tarafından ücret talep edilen tüm servisler için kullanılabilir: Pro-hesabı, Kelime Değeri, koçluk programları.