

Aplikacija Mogy App

Vježbanje uz programe najpoznatijih trenera

Dostupni su treninzi igrača američkog nogometa i kečera

Aplikacija je isprva zamišljena za osobne trenere, no s vremenom se fokus proširio i na 'obične ljude'

Ana Maria Filipović Grčić
ana.maria.filipovic.grcic@poslovni.hr
ZAGREB

Domaće tržište aplikacija svakim je danom sve bogatije što će reći da je i poslovnih prilika za visokoobrazovane mlade, barem u tom segmentu, sve više. Takav poduzetnički potencijal nerijetko rezultira i zanimljivim suradnjama kakva je ona zagrebačke tvrtke Mobile Gym i profesionalnog trenera američkih hrvača.

Naime, Mogy App naziv je aplikacije koja sofisticiranim algoritmom analize povratnih informacija o korisnikovom vježbanju i korištenjem tih podataka optimizira svakodnevni posao trenera. Time pomaže u lakšoj i jednostavnijoj personalizaciji programa, sukladno rezultatima i mjerenjima postignutim kod krajnjih korisnika, pojasnili su njeni tvorcii iz Mobile Gyma, osnovanog 2015. godine. Aplikacija je dostupna od početka

Aplikacija ima više od 800 videa koje znatno olakšavaju vježbanje

prošle godine, a platforma danas, doznali smo, izgleda gotovo potpuno drugačije od početne varijante. Pokrenut je i Marketplace sustav preko kojeg se mogu kupovati planovi vježbanja te danas Mogy App



DAVOR VISNJIĆ/PIXSELL

Andrej Radinger, Slaven Rađa, Đurđica Sarjanović, Gordon Cindrić, Matija Leskovar, Tino Petrina i Matko Gojanović

ima više od 300 korisnika, s tim da brojka iz dana u dan i dalje raste. – Mogy projekt je pokrenut kako bi optimizirao i pojednostavno dnevne poslove američkog osobnog trenera Robyja MacIntyrea, poznatog profesionalnog trenera američkih World Wrestling Entertainment (WWE) zvijezda poput Johna Cene i brojnih drugih. Korištenje aplikacije maksimalno je pojednostavljeno i intuitivnije od većine sličnih aplikacija na tržištu. Treneri sami kreiraju vježbe, a aplikacija dolazi s više od 800 videa koje im znatno olakšavaju posao. Nakon što kreiraju trening, njihovi klijenti sve dobiju na svoju mobilnu aplikaciju te, nakon odrađenog treninga, treneru šalju što su napravili – za Večernji list otkrio je direktor Mobile Gyma Andrej Radinger.

Tehnički i poslovni tim

Ostatak tima, podijeljenog u dva glavna dijela, koje nazivaju tehnički i poslovni, čine Matija Leskovar kao vodeći developer, Slaven Rađa na backendu odnosno svemu onome nužnom za funkcioniranje aplikacije, Marko Gojanović na frontendu ili onome što korisnik

aplikacije vidi. Tino i Toni Petrina rade na mobilnim aplikacijama, a Gordon Cindrić koji dizajnira sve što treba. Poslovni tim vodi Hrvoje Sertić kao voditelj razvoja poslovanja, a s njim u timu su i Đurđica Sarjanović zadužena za marketinške aktivnosti, Tomica Cesar za prodaju na domaćem i stranom tržištu i Željka Knezović za praćenje trendova i administrativno vođenje projekta.

Sufinanciranje iz EU

S tehničke strane, konstantno se radi na poboljšanju i optimizaciji platforme, koja se isto tako nadograđuje u skladu s poslovnim planovima. Trenutno intenzivno radimo na gamifikaciji, za koju vjerujemo da je izuzetno bitna za poboljšanje platforme i podršku novim poslovnim modelima. Sličnih aplikacija ima dosta, no u tome ne vidimo nikakav problem. Konkurencija je zdrava i ono što Mogy nudi za razliku od ostalih sličnih aplikacija je činjenica da se mogu kupovati programi trenera slavni kečera, a postoji još nekoliko tehničkih značajki koje su drugačije i naprednije nego kod ostalih aplikacija – dodaje Radinger. Ova

je priča ujedno i projekt sufinanciran sredstvima Europske unije i iz Europskog fonda za regionalni razvoj, Ministarstva gospodarstva, poduzetništva i obrta te Hrvatske agencije za malo gospodarstvo, inovacije i investicije. Razdoblje provedbe je godinu dana, a vrijednost projekta je 1,342 milijuna kuna.

– Trenutno smo vrlo aktivni u dva osnovna segmenta, što je razvoj novih poslovnih modela i poslovanja te daljnji razvoj same platforme. U poslovnom djelu, intenzivno radimo na proširenju poslovnog modela i pokrećemo suradnju s teretanama, kojima nudimo jedan sasvim drugačiji model od klasične prodaje platforme – zapravo im ne prodajemo ništa nego ulazimo s njima u partnerstvo i omogućuje im dodatnu zaradu kroz našu platformu. Također pokrećemo 'corporate fitness' poslovni model koji je globalno sve popularniji. Istaknuli bismo još jednu važnu činjenicu, a to je da nam je na projektu partner Kineziološki Fakultet (KIF) što garantira najbolju moguću stručnu podršku koju možemo dobiti na ovim prostorima – ističe Radinger.