

ModaMatch

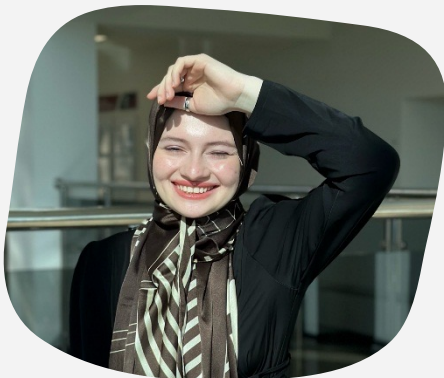
Инновационное приложение, предоставляющее
персонализированные рекомендации в соответствии с
предпочтениями пользователя

НАША КОМАНДА



Алиева Радима

Телефон: +79899016130
Почта: radimaa9@gmail.com



Гамаева Марьям

~лидер проекта~
Телефон: +79650780714
Почта: maryam7879@icloud.com



Самбиев Сайд-Эмин

Телефон: +79388895920
Почта: sambievsm@mail.ru

При подборе одежды люди часто сталкиваются с рядом проблем:

01

Одежда не отражает твоего внутреннего «я»

03

Понравившаяся одежда тебе не подходит

02

Сложно сочетать одежду

04

Трудно находить красивую одежду в местных магазинах



Мы предлагаем вам решение этой проблемы в виде инновационного приложения ModaMatch!

01

Приложение подберет одежду, подходящую под ваши физиологические особенности

03

Оно будет предлагать рекомендации в соответствии с вашим вкусом

02

Тебе больше не придется думать и переживать о том, сочетается ли одежда по своему цвету или фактуре

04

Приложение подскажет, где можно купить аналогичную понравившейся вам одежду



Описание продукта и технологии



Потребительские сегменты:

B2B:

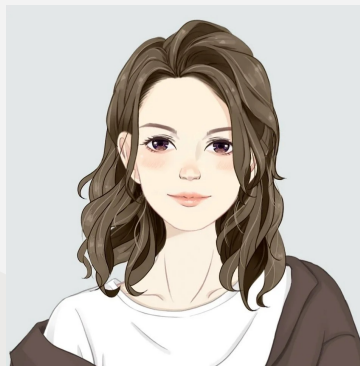
1. Бренды, которые заинтересованы в диверсификации каналов продвижения своей продукции
2. Байеры, которые на основе сравнительного анализа представленных на платформе брендов сделать оптовые заказы

B2C:

1. «Экономящие»
2. «Ориентированные на моду»
3. «Квалификационные»
4. «Практичные»



Портрет клиента



Амина, 19 лет

Пол: женский

Семейное положение: не замужем

Увлечения: нравится вести соцсети, ходить на выставки и рисовать

Сфера деятельности: студент

Уровень дохода: 10 000 руб/мес

Проблемы: часто хочется чего-то нового в стиле, надеется всегда выглядеть ухоженно и стильно

Технология создания



BigData и кастомизация

Система распознавания лиц/образов на фотографиях в соцсетях и в магазинах (активно тестируют FMCG-сети, китайская компания Alibaba Group и др.)



AR/VR

Технологии для продаж одежды и обуви – сканнеры размеров одежды и обуви




Геймификация

Метод, при котором принципы и механики компьютерных игр применяются в неигровых задачах

Текущий статус проекта: проект на стадии идеи

Бизнес-модель по шаблону Остервальдера

Ключевые партнеры 1. Производители одежды 2. Интернет магазины 3. Логистический партнер	Ключевые активности 1. Дизайн и производство. 2. Маркетинг и продажи. 3. Клиентский сервис. 4. Брендинг	Ценностные предложения 1. Кастомизация продукции 2. Персонализация сервиса 3. Интерактивность 4. Визуализация коллекции	Отношения с клиентами 1. Личный кабинет в приложении, где можно оставить отзыв, сообщить о проблеме 2. Соц.сети 3. Сайт	Сегменты клиентов 1. Студентки 2. Люди, увлекающиеся модой и шоппингом
Структура расходов 1. Обслуживание приложения 2. Оплата рекламы 3. Услуги нештатных программистов	Ключевые ресурсы 1. Бренд и узнаваемость. 2. Рекламные партнеры. 3. Гранты. 4. Инвесторы.	ModaMatch 	Каналы поставки 1. Комиссия от продажи одежды 2. Маркетплейсы 3. Розничные дружественные магазины	Источники доходов 1. Комиссия от продажи одежды 2. Реклама 3. Подписка на расширенный функционал

Исследования, опросы

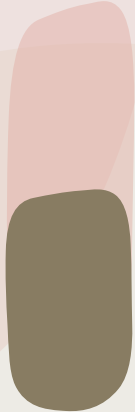
Проблемы

Сложно
сочетать
вещи



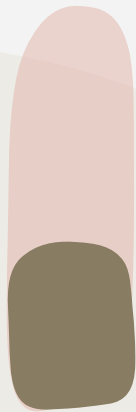
19%

Выбранная
одежда не
подходит



54%

Сложности в
подборе
стиля



23%

Пол

45%



Мужчина

55%



Женщина

Возраст

76%



18-25 лет

24%



12-17 лет



Наши конкуренты

Outfit Mint

Персональный диджитал-стилист, который подбирает модные образы для любого повода и случая



Closet Love

Учет всех вещей. Приложение обещает помочь пользователям стать более организованнее



Sarafan

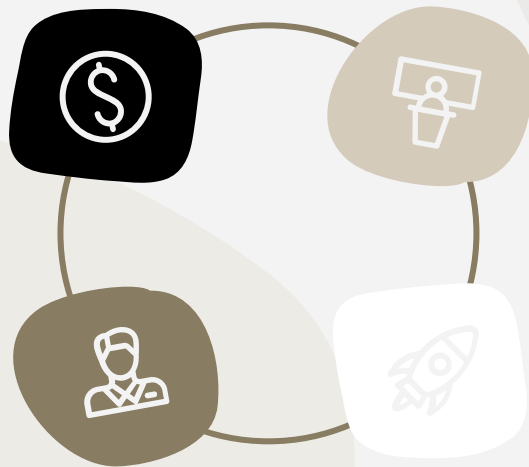
Выполняет поиск одежды по фото, оно работает с помощью нейросети и подключенных технологий



Мы уникальны в своем сегменте!

Экономия издержек за счет автоматизации бизнес-процессов

Мультиканальное продвижение брендов



Бренды могут размещать свои коллекции онлайн, как в розничном интернет магазине

Байеры могут видеть коллекции большого количества брендов, не выходя из своего офиса и заказать удаленно

Финансовые показатели

Доходы:

- Поступления от продажи одежды
- Поступления от рекламирования
- Поступления от подписки на расширенный функционал

Ориентировочная стоимость:

- Продажа одежды – 1990 руб. за день продаж
- Рекламирование – 150 000 руб. за одну рекламу
- Подписка – 150 руб. за подписку на расширенный функционал

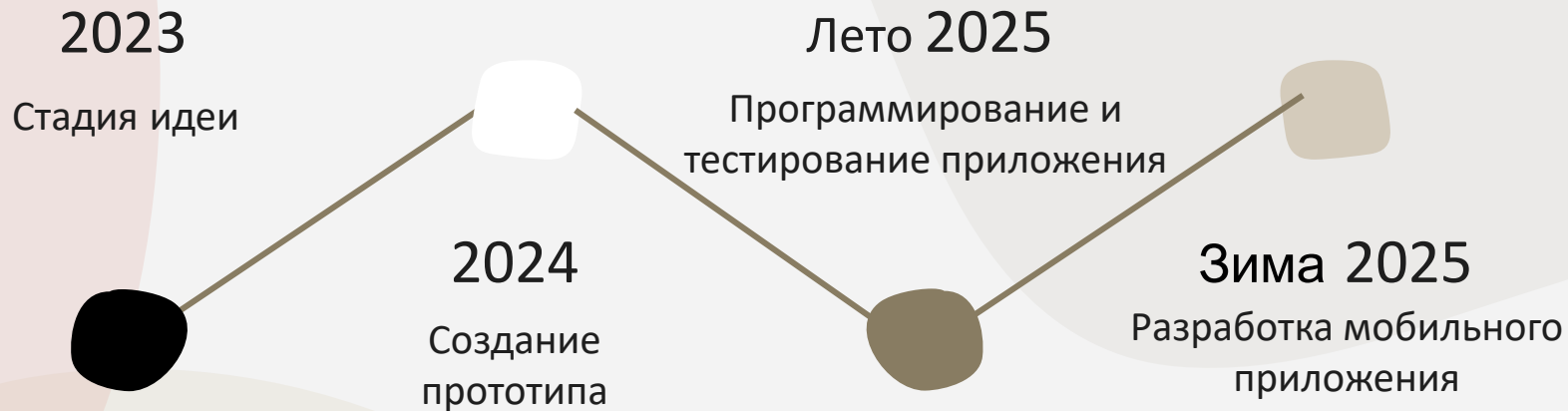
Плановый срок возврата инвестиций:

- 3 года

Прогнозные значения по периодам						
Целевые показатели проекта	Единицы измерения	2024г.	2025г.	2026г.	2027г.	2028г.
Объем выручка	млн. руб.	0	1	4	20	60
Планы по привлечению инвестиций	млн. руб.	2	4	0	30	0



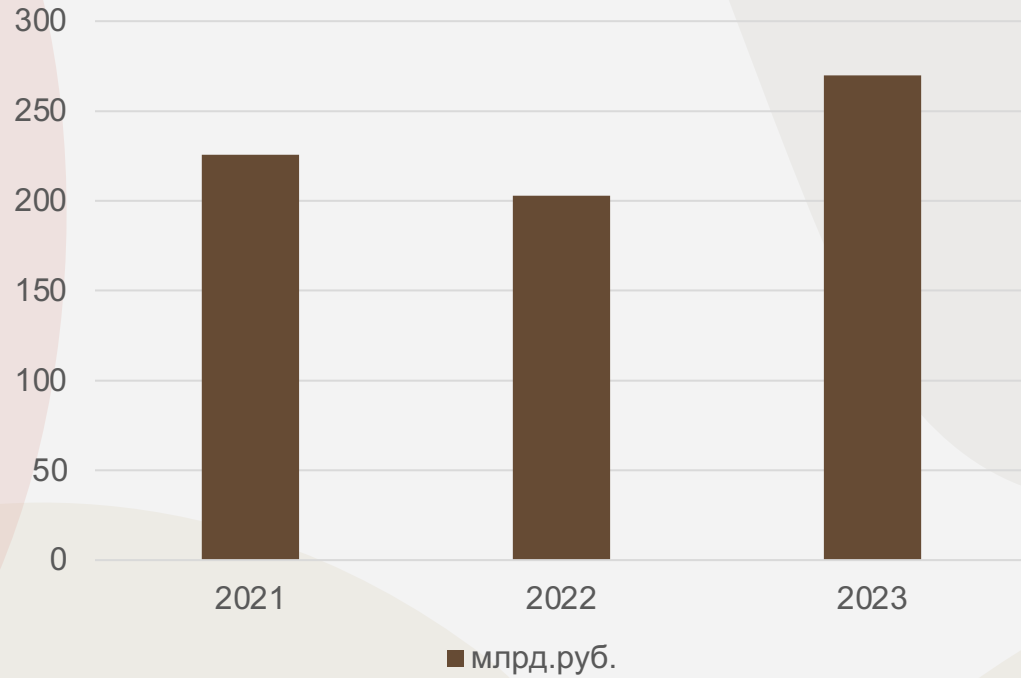
Прогнозы и перспективы



Календарный план стартап-проекта

Наименование этапа и сроки	Перечень работ этапа	Длительность этапа, мес.	Примерная стоимость, руб.
Этап 1. 01.24г. – 12.24г.	<ul style="list-style-type: none">• Разработка текстовых сценариев для апробации продукта;• Тестирование прототипа;• Финансовая модель Этапа 1 проекта	12	1 000 000 руб.
Этап 2. 01.25г. - 12.25г.	<ul style="list-style-type: none">• Доработка прототипа по результатам тестирования;• Поиск соинвестора;• Выпуск приложения	12	1 500 000 руб.
Этап 3. 01.26г. – 06.26г.	<ul style="list-style-type: none">• Добавление новых функций;• Масштабирование продукта	6	2 000 000 руб.

Анализ рынка



Целевая доля рынка,
которую планирует
занять проект:
2% рынка одежды в
России

Источник: <https://businessstat.ru/>

Спасибо за
внимание!

