

НЕЙРОМОДА

20.35
УНИВЕРСИТЕТ

20.35
НАЦИОНАЛЬНАЯ
ТЕХНОЛОГИЧЕСКАЯ
ИНИЦИАТИВА



КОМАНДА СТАРТАПА



Карецкий Никита
Лидер, Продакт-менеджер



Евсютина Лидия
Продакт-менеджер, маркетолог



Веригина Милена
Аналитик, Советник



Гапанович Виктор
Тестировщик, специалист

АКТУАЛЬНОСТЬ ПРОЕКТА

Одежда неотъемлемая часть жизни каждого современного человека. «Подобрать правильный образ способен только профессиональный стилист» - мы с этим не согласны, и поэтому предлагаем людям технологичное решение, которое решит извечные проблемы «А что мне надеть?» «А как одеться по погоде?» «А как мне одеться стильно?»

— Человек затрачивает слишком много времени и денег для покупки и подбора одежды

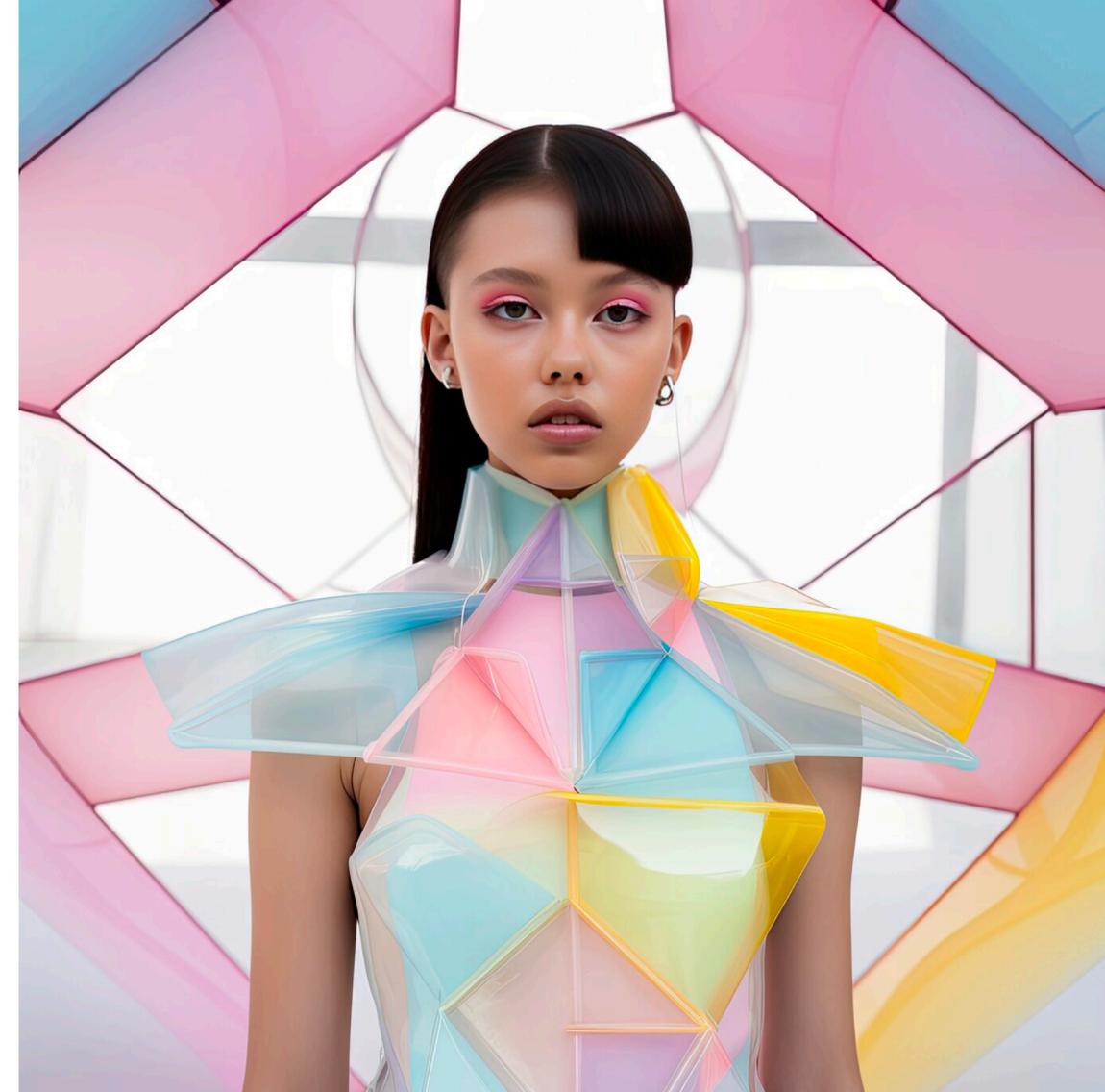
— Согласно опросу «Ваш Стиль» 73% респондентов заявили о том, что интересуются стилем. 54% опрошенных высказали стремление изменить свой ежедневный стиль одежды.

Мы предлагаем алгоритм, с возможностью интеграции в систему «умного дома», который будет рекомендовать пользователю образ одежды в зависимости от его предпочтений и факторов окружающей среды.

ЦЕЛЕВАЯ АУДИТОРИЯ

Потенциальный потребитель - человек со средней/высокой занятостью, житель города, склонен к инновациям. Женщина, 20-40 лет, среднего и высокого достатка.

Активный пользователь соц. сетей. Интересуется модой и собственным внешним видом, пользуется интернетом вещей.



Портрет: Наталья, **25 лет**, проживает в городе **Москва**. Трудоустроена на полный рабочий день, 5/2, зарплата **80.000**. В свободное время предпочитает проводить время с семьей, заниматься хобби, **интересуется модой**, но нет достаточного времени искать подходящую одежду в магазинах.

ПРОБЛЕМА

- Клиенту необходимо рано утром придумать, что сегодня надеть, чтобы чувствовать себя комфортно и уверенно, соответствовать погоде и подчеркивать собственные достоинства тела. Такое занятие ежедневно займет от 10-15 минут в день утром, 15-20 минут в день вечером в выходные дни. Итого, в неделю уходит по меньшей мере 1,5 часа времени.

Благодаря нашей системе, это время превращается в 5 дней в неделю посещения рабочего офиса без опозданий или 1,5 часа собственного свободного времени.

- Клиенту хочется впечатлить коллег и друзей, одеться запоминающееся, но денег на найм стилиста не хватает - он и не нужен, наша система станет вашим личным стилистом, который никогда не заболит и не подведет вас в ответственный момент.

РЕШЕНИЕ

В основе продуктового предложения стартап-проекта лежит **AI-алгоритм**, который сможет сочетать **личную базу** одежды пользователя, **события**, ждущие его этим днем, **метеорологические прогнозы**, **психологические особенности** пользователя и его **предпочтения**.

Научно-технический задел – внедрение технологии алгоритмического персонифицированного подбора периферийной моды.

Основные предполагаемые технические параметры: web-приложение с ML-алгоритмом, написанное на python.

Уникальные преимущества и выгоды для клиента: экономия времени пользователя, его финансовых и психо-эмоциональных ресурсов.

ЦЕННОСТЬ И ЦЕННОСТНОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ

МЫ - компания **Нейромода**

Помогаем тем, кто ценит свое время

В подборе индивидуального образа

Решать проблему нехватки времени,
сил и денег

С помощью **нейросетей!**



РЫНОК

Рынок B2C

Запрашиваемые инвестиции: 106
млн. рублей



БИЗНЕС-МОДЕЛЬ

Ключевые партнеры

1. Интернет-магазины одежды, товары которых мы сможем рекомендовать через наш сервис (Lamoda, Wildberries, ТВОЁ, Sinsay, befree)

2. Корпорации инновационных технологий (Yandex, Сбер), которые занимаются дистрибуцией систем умного дома.

Ключевые активности

1. Дизайн и разработка.
2. Маркетинг и продажи.
3. Клиентский сервис.
4. Социологические и психологические исследования в области восприятия моды и влияния внешнего вида на человека.

Ключевые ресурсы

1. Бренд и узнаваемость.
2. Разработчики, специалисты в области Machine Learning алгоритмов.
3. Руководящий состав
4. Вычислительные мощности
5. Каналы внедрения в системы умного дома.

Ценностные предложения

1. Собственный стилист, который поможет человеку в экономии сил, времени и денег для подбора своего ежедневного образа

2. Развитие чувства стиля пользователя посредством постоянных рекомендаций одежды, которая могла бы ему подойти

3. Упрочение социального статуса пользователя.

Отношения с клиентами

1. Личный кабинет, куда вносятся пожелания пользователя.
2. Соцсети.
3. Персональные менеджеры-поддержки.

Каналы продвижения

1. Предварительный доступ блогерам-стилистам
2. IT-фестивали и выставки.
3. Маркетплейсы.
4. Продвижение на площадках-партнеров (Lamoda, Wildberries и т.п.)

Потребители

1. Человек со средней/высокой занятостью, житель города, склонен к инновациям. Женщина, 20-40 лет, среднего и высокого достатка.

Активный пользователь соц. сетей. Интересуется модой и собственным внешним видом, пользуется интернетом вещей.

Портрет: Наталья, 25 лет, проживает в городе Москва. Трудоустроена на полный рабочий день, 5/2, зарплата 80.000. В свободное время предпочитает проводить время с семьей, заниматься хобби, интересуется модой, но не имеет достаточного времени искать подходящую одежду в магазинах.

Структура издержек

1. Поддержка сервиса
2. Зарботная плата сотрудникам.
3. Маркетинг.
4. Логистика.
5. Сборы на обработку платежей
6. Аренда вычислительных мощностей

Источники доходов

1. Продажа товаров партнеров посредством сервиса
2. Подписка на приложение

БИЗНЕС-МОДЕЛЬ

Что мы считаем	Что это такое	Сумма
Стоимость подписки	По системе подписки.	159 руб/мес
Конверсия	65%	65.000 активных пользователей в первый год
MRR - monthly recurrent revenue	Ежемесячная выручка	10.350.000 руб месяц

COGS (Cost of goods sold) - Затраты на обеспечение продажи	ЗАТРАТЫ БЕЗ КОТОРЫХ НЕВОЗМОЖЕН ФАКТ ПРОДАЖИ: 1. Система поддержки 2. Подключение к серверу(выделенное рабочее пространство, памяти) 3. Эквайринг (банковское обслуживание платежа) 4. Тестирование, интеграция, необходимые для запуска продукта 5. Поддержка приложения	Все затраты на аренду сервера: 281 672,73 руб /месяц Эквайринг яндекс.пей - 1.8 процента: 186.300/мес Поддержка приложения, сервисов: 1 млн. руб/мес Итого: 1.467.972
		CAC (Customer Acquisition Cost) - Затраты на привлечение клиента Стоимость привлечения одного клиента: 76 руб

Required investments - Инвестиции	объем денег, который необходимо иметь, пока вы не можете покрывать их маржинальной прибылью	106 млн рублей(на год)
-----------------------------------	---	------------------------

ROMI	возврат маркетинговых инвестиций	230%
Чистая прибыль		1.855.000/мес
REV - Оборот		18.845.000/мес

ПЛАНЫ РАЗВИТИЯ

1. Проработка вариантов сотрудничества с компаниями-разработчиками приложений.
2. Запрос грантовой поддержки в части контента, связанного с разработкой приложения.
3. Поиск инвесторов.
4. Поиск исполнителей.
5. Подготовка контента.
6. Разработка приложения.
7. Формирование и начало реализации маркетинговой стратегии.
8. Продажи продукта



КОНТАКТЫ ЛИДЕРА

Карецкий Никита Владиславович

nikita.karetsky@gmail.com

Тел: 8-983-343-56-16

Tg: @Dibidobo

