

# По погоде



# Продукт

Что делаем: мобильное приложение

Целевая аудитория: люди от 18 до 30 лет

Цель: помочь выбрать одежду согласно погодным условиям, предпочтениям и особенностям пользователя.





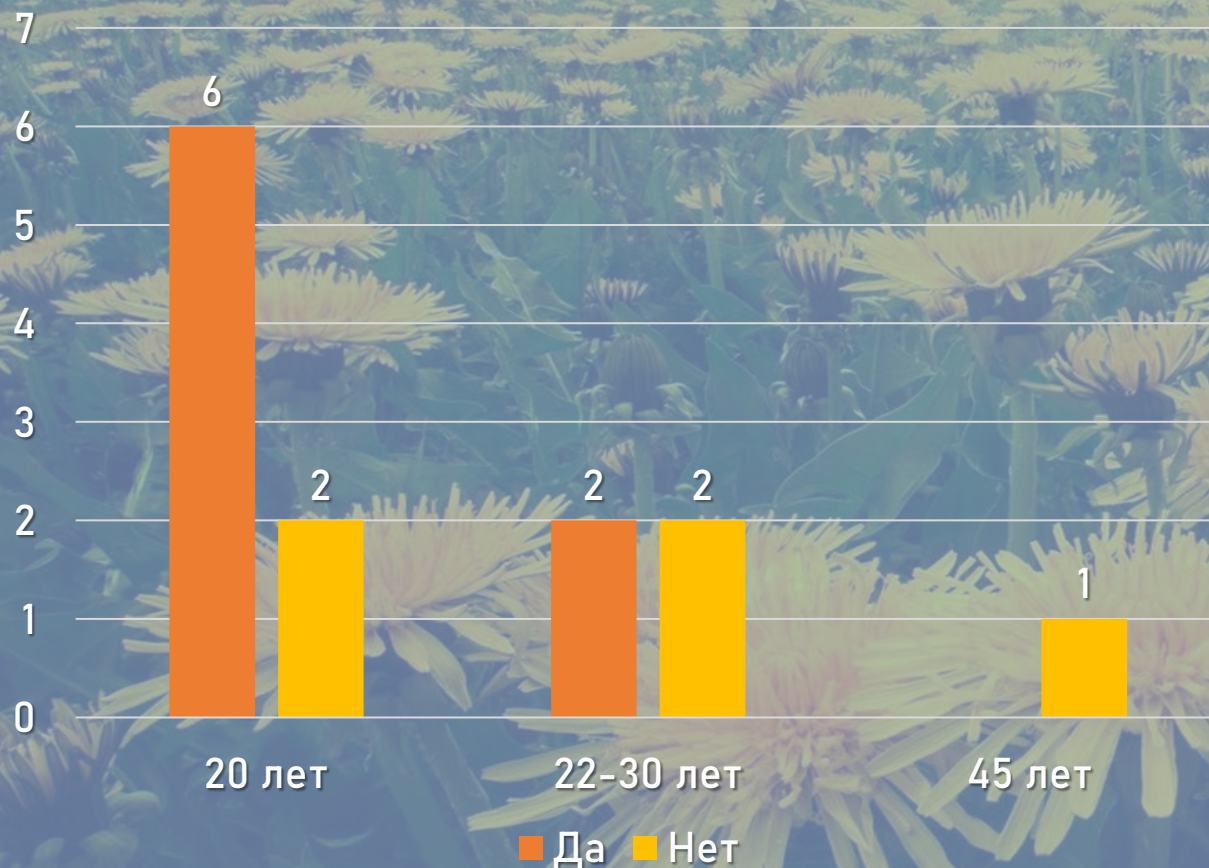
# Проблема

Сложность выбора одежды с учётом физиологических особенностей, модных тенденций и нюансов погоды (ветер, влажность).



# Мы провели интервью с 13 людьми, результаты которого показали, что ...

Статистика желания людей разных возрастов получать рекомендации стилевых или модных образов

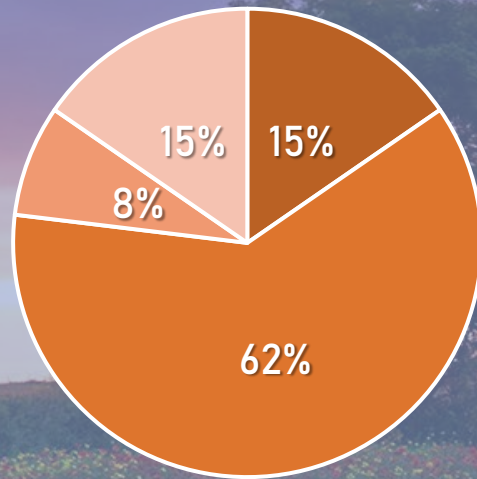


Статистика желания людей разных полов получать рекомендации стилевых или модных образов



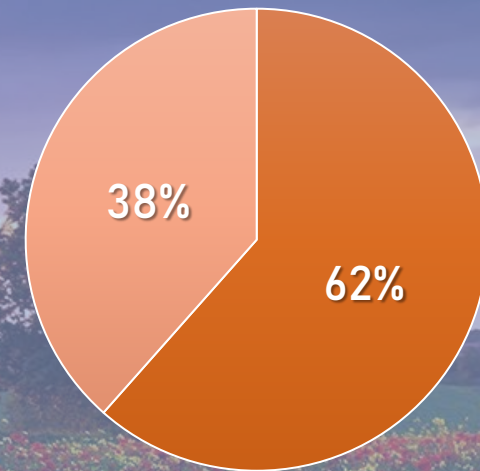


Часто ли бывает так, что в  
выбранной одежде жарко/холодно  
(из-за ветра, влажности и прочее)



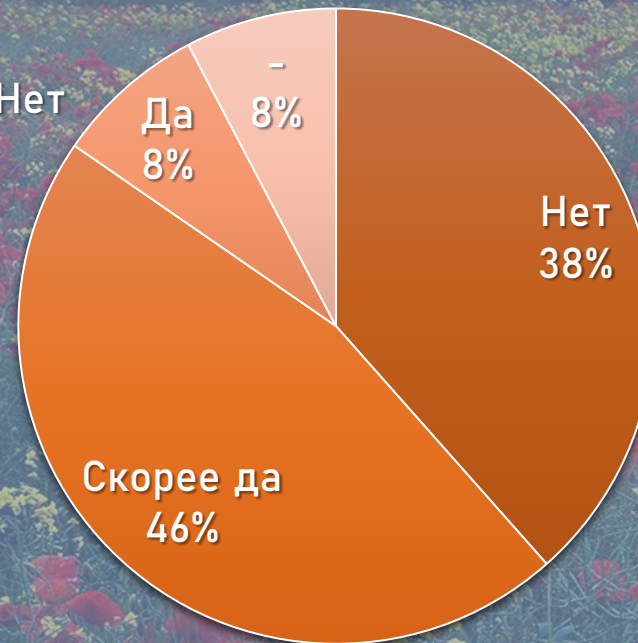
■ Часто ■ Периодически ■ Редко ■ Нет

Хотели бы Вы получать образы,  
соответствующие Вашему стилю, и  
вещи, из которых они состоят



■ Да ■ Нет

Часто ли температура из прогноза  
погоды соответствует Вашим  
ощущениям



■ Нет ■ Скорее да ■ Да ■ -



# СКВОЗНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ

- Геоинформационные системы;
- Искусственный интеллект (нейросеть GraphCast);
- Технологии хранения и анализа больших данных.

# Аналоги

	Weather2wear	XZ(Clozet)	По погоде
Предоставление прогноза погоды	+	+	+
Наличие русского языка	-	-	+
Учёт физиологических особенностей человека	-	-	+
Рекомендация образов составленных по погоде	+	+	+
Возможность добавить вещи из своего гардероба	-	+	+
Рекомендация модных/стильных образов	-	-	+



# Особенности продукта

- учитывает физиологические особенности пользователя;
- позволяет добавить элементы своего гардероба и получать образы, составленные с учётом погодных условий и особенностей пользователя, из них;
- предлагает образы выбранного стиля/соответствующие моде.



# Конкуренты

	Яндекс.Погода	MeteoDress	По погоде
Предоставление прогноза погоды	+	+	+
Наличие русского языка	+	+	+
Учёт физиологических особенностей человека	-	-	+
Рекомендация образов составленных по погоде	-	+	+
Возможность добавить вещи из своего гардероба	-	-	+
Рекомендация модных/стильных образов	-	-	+



# РЫНОК (за 3 месяца)

TAM:

$174\,890 * 400 = 69\,956\,000$  руб.

(17 489 000 человек от 18 до 30 лет в РФ)

SAM:

$22\,233 * 400 = 8\,932\,000$  руб.

(2 233 000 человек от 18 до 30 лет в СФО)

SOM:

$2\,250 * 400 = 900\,000$  руб.

(225 000 человек от 18 до 30 лет в Омской области)



Финансовая модель		2025	2026	2027
	Объем продаж, ед.: B2C B2B	8 000 12	20 000 16	28 000 28
	Количество клиентов: B2C B2B	2 000 3	5 000 4	7 000 7
	Средний чек за 3 месяца: B2C B2B	400 225 000	400 240 000	400 300 000
	Выручка, руб.	5 900 000	11 840 000	19 600 000
	Расходы, руб., в т.ч.:	5 882 500	10 022 000	10 964 000
	Переменные, руб. (B2C)	2 522 500	2 608 000	2 950 000
	Постоянные, руб.	3 360 000	7 414 000	8 014 000
	Операционная прибыль, руб.	17 500	1 818 000	8 636 000
	Маржа, %	0,29	15,35	44,06
	Активы, руб.	0	0	5 903 500
	Кредиты, займы, руб. (на начало года)	2 750 000	2 732 500	0



# Бизнес-модель

Способы монетизации:

- премиум-подписка (отключение рекламы за 400 руб./3 месяца) для пользователей;
- размещение рекламы (75.000 руб./месяц) для маркетплейсов.



# Социально-значимый эффект

- Увеличение качества жизни пользователей посредством сокращения числа болеющих людей;
- Меньшее количество людей будет испытывать дискомфорт от неправильно подобранной одежды



# Запрос на поддержку

Финансовый	2 750 000 рублей
Партнерский	Помощь с набором людей в команду
Ресурсный	Необходимы услуги программистов, дизайнера и менеджеров ИИ-продукции.
Сопровождение	Консультация с бухгалтерами



# Команда



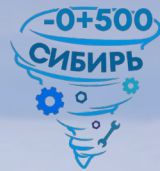
Иванов Владислав  
Лидер команды



Кулачкова Полина  
Аналитик



# Контакты



[gjk.irf2004@gmail.com](mailto:gjk.irf2004@gmail.com)



[@vvv1ad](https://t.me/vvv1ad)