



# Технологии Будущего

АКСЕЛЕРАТОР

# CHAMELEON

20.35

НАЦИОНАЛЬНАЯ  
ТЕХНОЛОГИЧЕСКАЯ  
ИНИЦИАТИВА





## Наша команда

**Дементьева Елена**

*Инициатор,  
3-D моделирование*





## Наша команда

**Удовенко Алёна**

*Генератор идей, Социолог*





## Наша команда

**Ланчкина Анастасия**

*Мотиватор, Маркетолог*

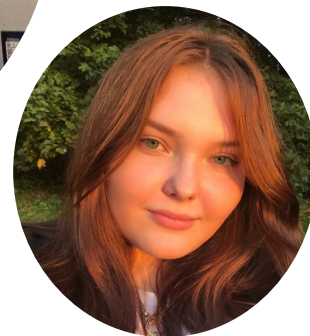




## Наша команда

**Кулавская Екатерина**

*Координатор, Аналитик*



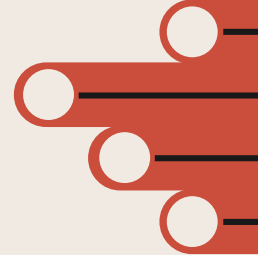


## Наша команда

**Ле Тхи Фьонг**

*Душа компании, Дизайнер презентаций*





# Содержание

**01**

Lean Canvas

**02**

TAM SAM SOM

**03**

Социологический  
опрос

**04**

Визуализация

**05**

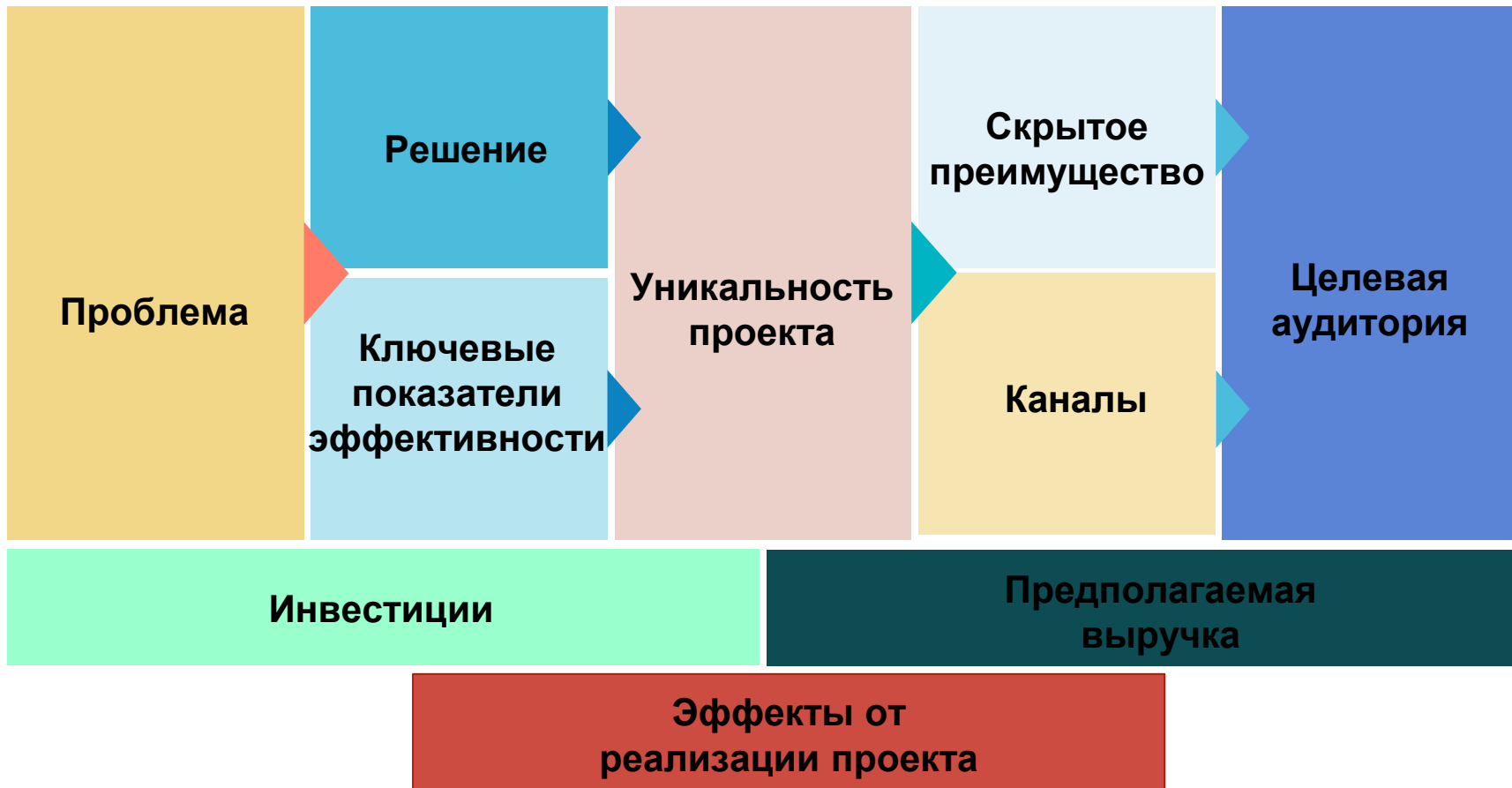
Конкуренты

**06**

Текущие результаты и  
Планы развития продукта



# Lean Canvas







# Проблема

Низкая удовлетворенность со стороны девушек и женщин ассортиментом женских сумок на рынке.



01

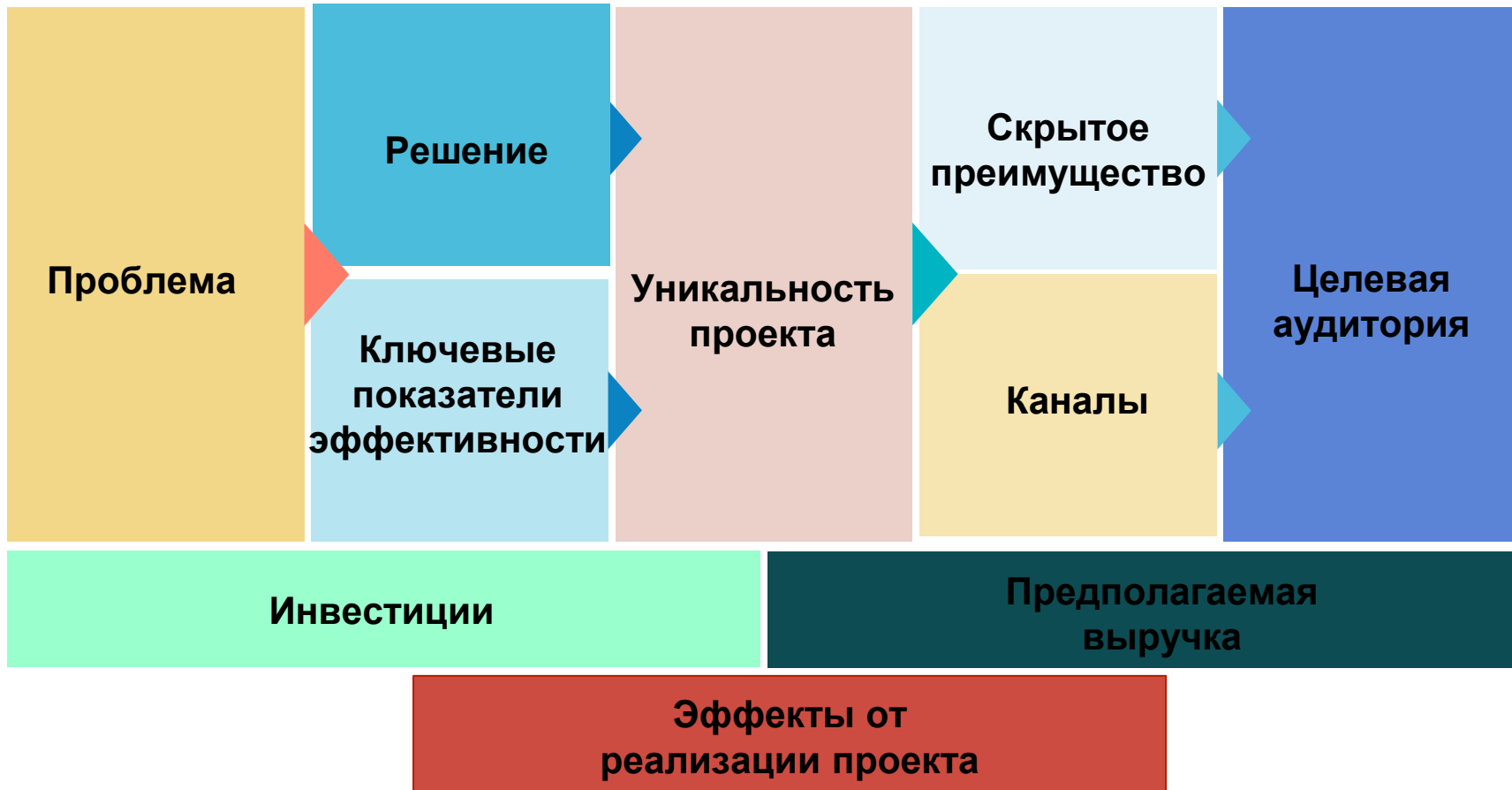
Отсутствие возможности использования экологических ресурсов при изготовлении сумок у компании.



02



# Lean Canvas



# Решение

## ИЗМЕНИТЬ ЦВЕТ

Цель: Разработка инновационной сумки, способной изменять свой цвет в зависимости от предпочтения потребителей.



# Решение

## ИЗМЕНИТЬ ЦВЕТ

Цель: Разработка инновационной сумки, способной изменять свой цвет в зависимости от предпочтения потребителей.



## Безопасность

Технология сенсорного экрана удобна, долговечна и надежна. Предоставим пользователям четкие инструкции или руководство по навигации по параметрам настройки.



# Решение

## ИЗМЕНИТЬ ЦВЕТ

Цель: Разработка инновационной сумки, способной изменять свой цвет в зависимости от предпочтения потребителей.



## Безопасность

Технология сенсорного экрана удобна, долговечна и надежна. Предоставим пользователям четкие инструкции или руководство по навигации по параметрам настройки.

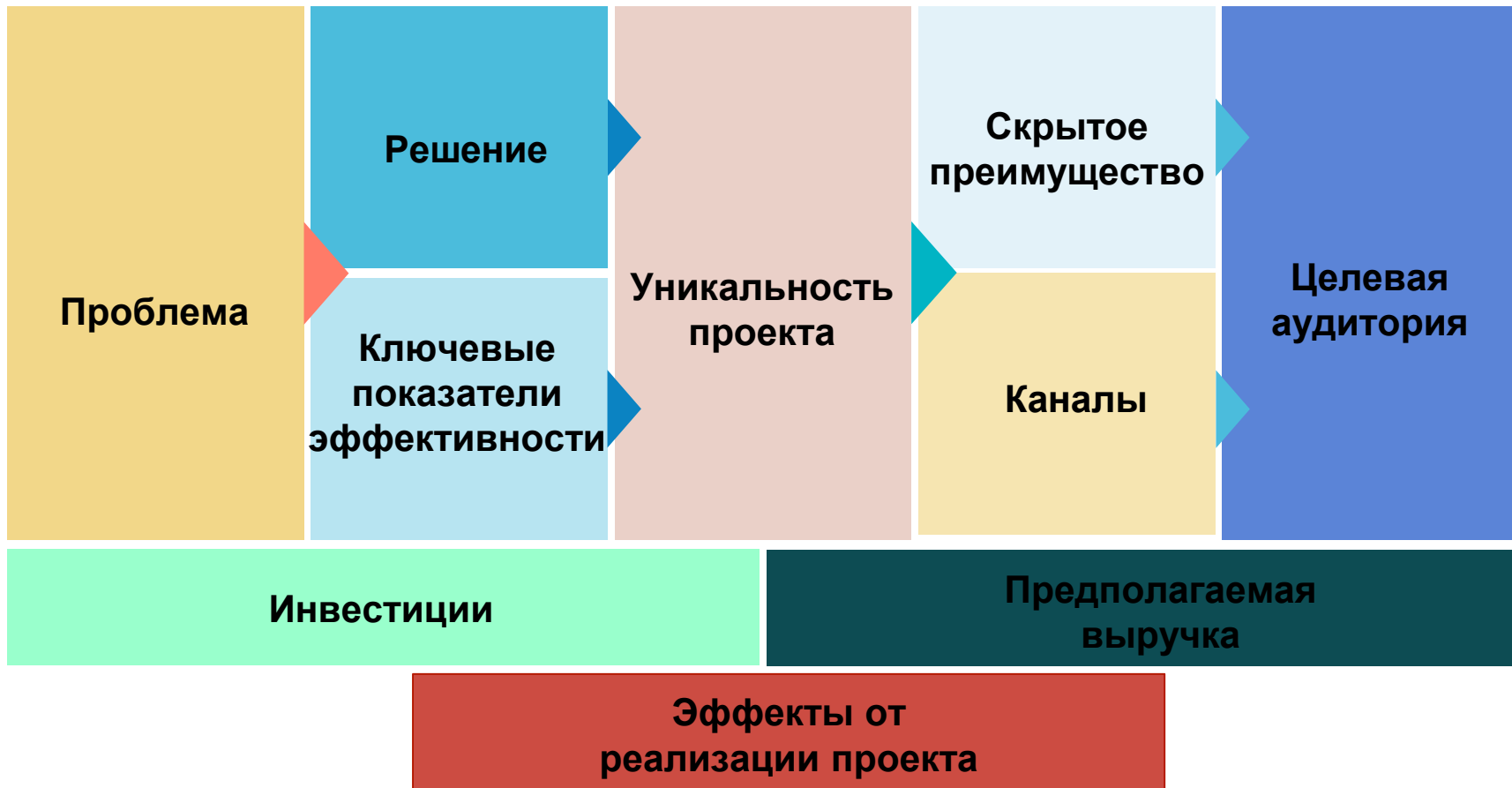


## Тренд

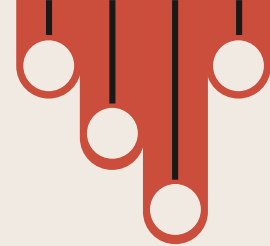
Всегда будем в курсе технологических тенденций и будем готовы при необходимости скорректировать или обновить технологию.

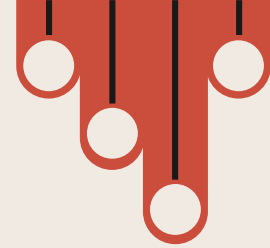


# Lean Canvas



# Целевая аудитория





## Целевая аудитория



## Женщины

Женщины от 21 до 40 лет, которые хотят добавить в свой гардероб уникальный аксессуар, подходящий под образы разного цвета.





# Модные инноваторы

Люди, которые ищут новаторские и уникальные предметы в своем гардеробе, готовы попробовать новые технологии и подчеркнуть свою индивидуальность.



# Целевая аудитория

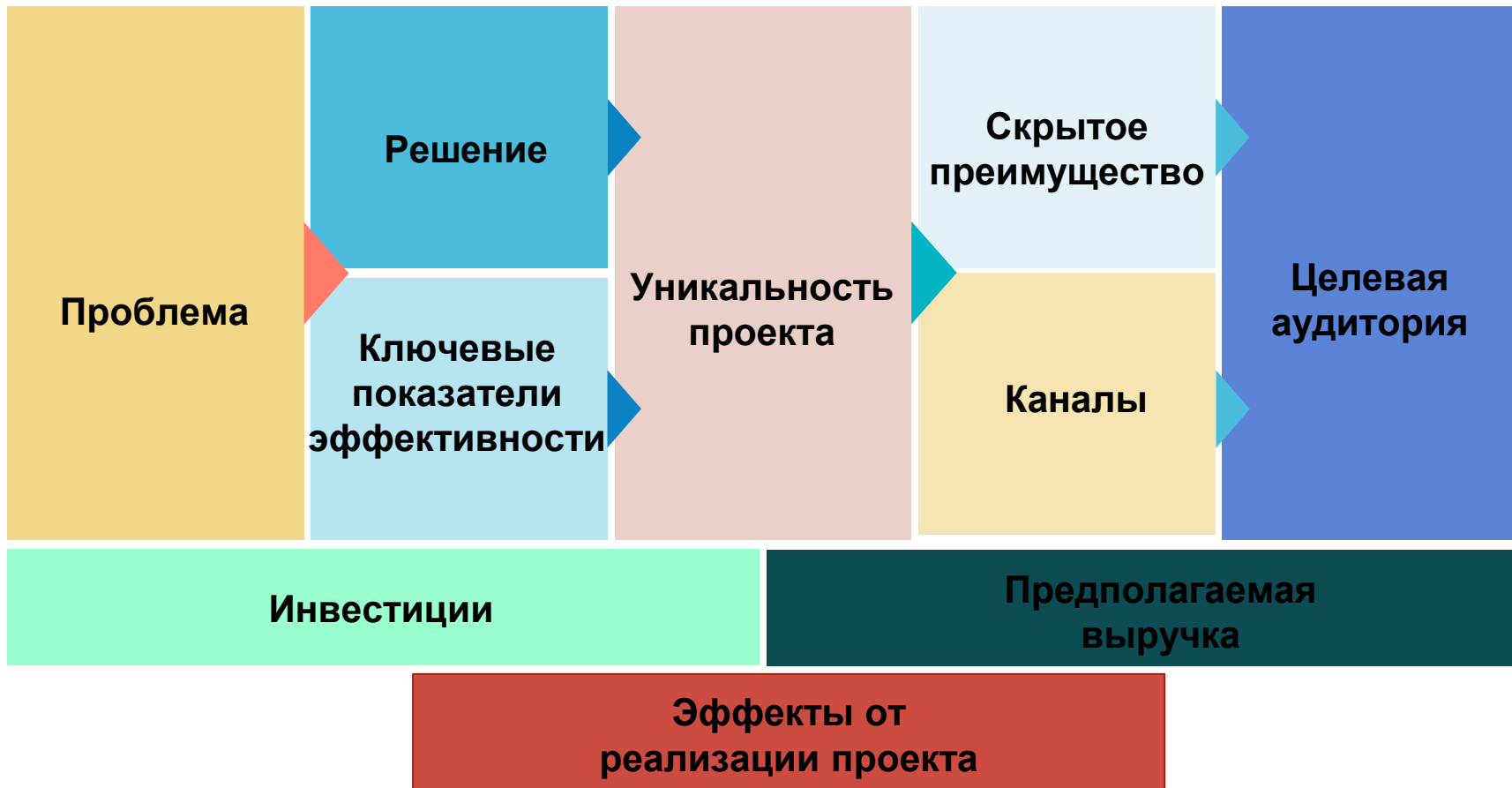


## Молодые потребители и цифровое поколение

Молодежь, которая часто охотно принимает новые технологии и стремится к самовыражению через стиль и моду.



# Lean Canvas

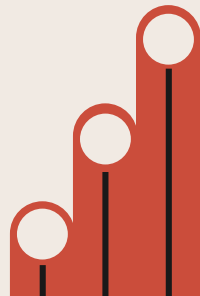




# Каналы




Telegram каналы, VK сообщества, Elle girl, рассылка на почту, Яндекс Маркет, Ozon, Wildberries, флаеры в Cosmopolitan.

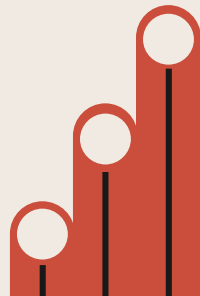




# Каналы



Показы мод и мероприятия:  
показы мод, торговые выставки  
и выставки технологий.

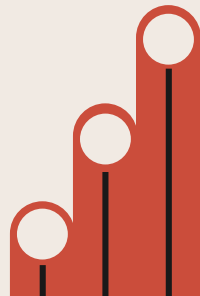




# Каналы



Работа с общественностью и средствами массовой информации: обратится к блоггерам, журналистам, знаменитостям, а также журналам о моде и технологиях, чтобы узнать о потенциальных характеристиках продукта или обзорах.

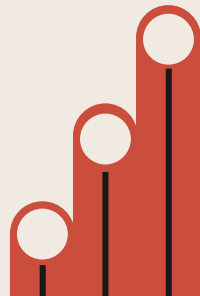




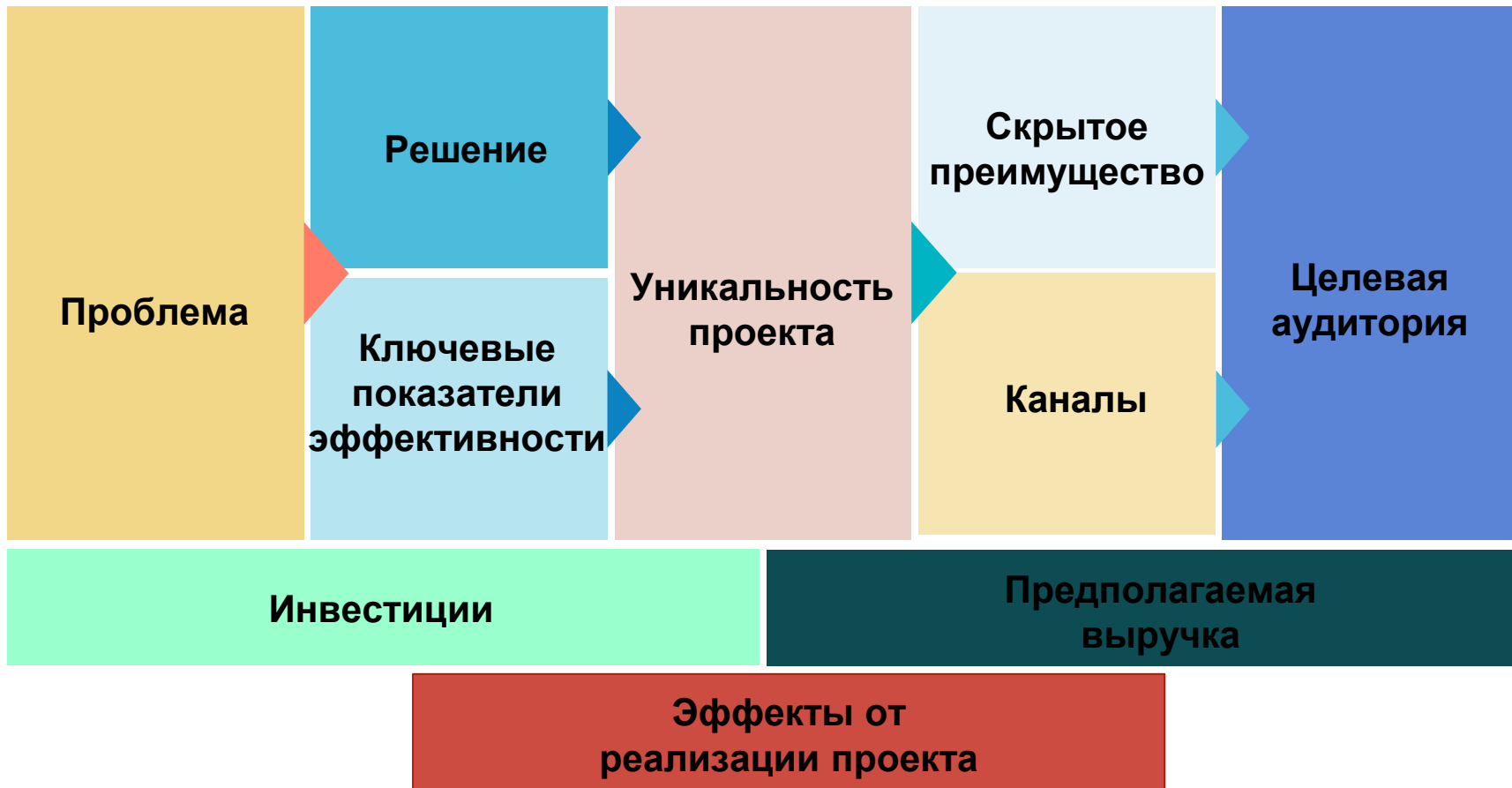
# Каналы



Реферальная программа, скидки, бонусные карты. Сарафанный маркетинг может стать мощным инструментом для построения доверия и расширения клиентской базы.

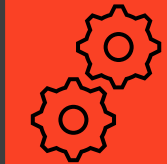


# Lean Canvas





# Уникальность проекта





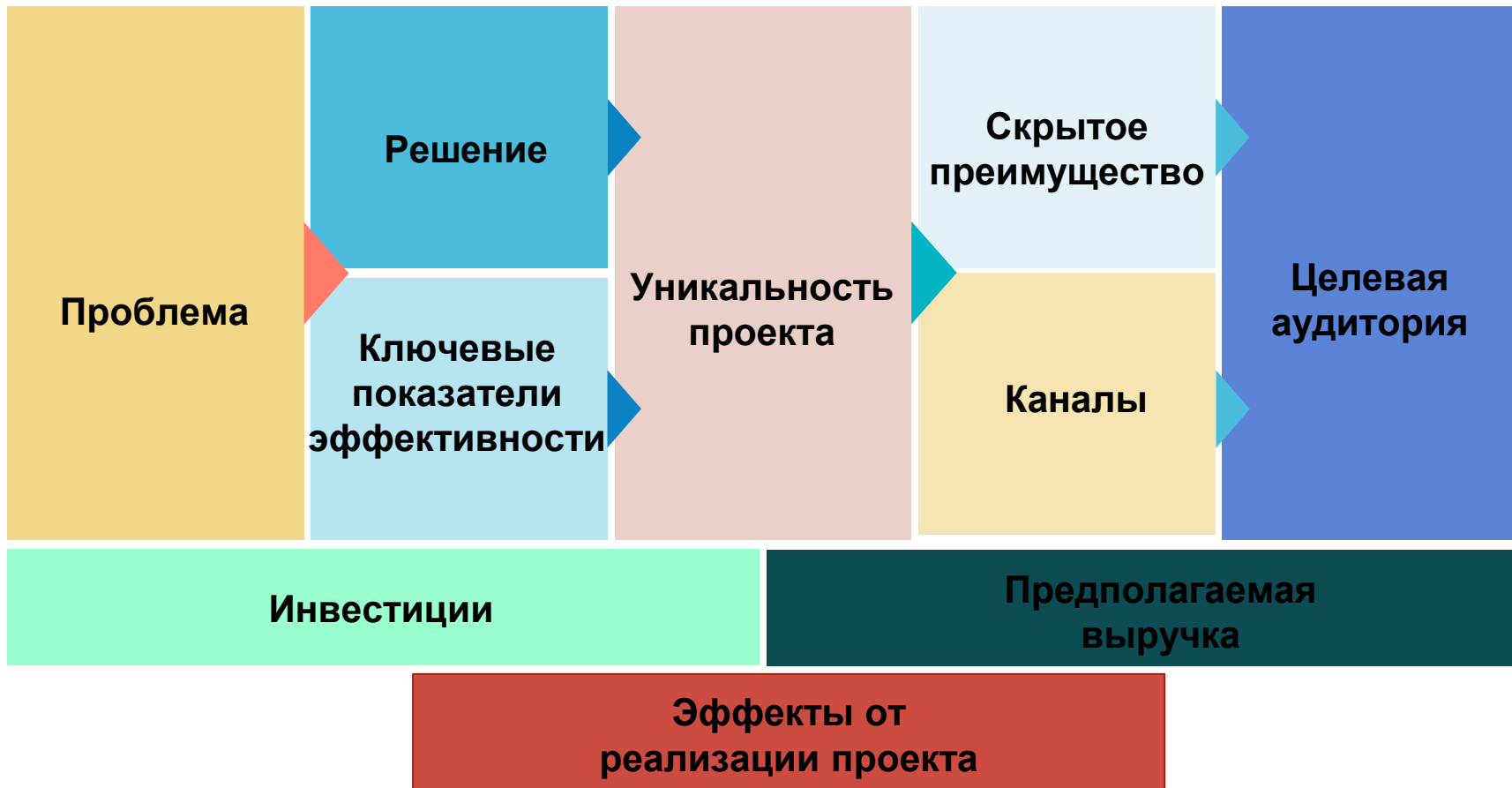
# Уникальность проекта



Наша команда предлагает стереть границы между технологиями и модой, раскрыть потенциал гибких текстильных дисплеев и превратить аксессуары в холсты для творчества. Технологии позволяют не просто окрашивать ткань, а проигрывать на ней анимацию. В сумки будут вшиты сенсорные датчики — благодаря им текстиль может менять окраску при нажатии кнопки. Мы считаем, что мода не должна быть «статичной» и с технологиями может предложить больше возможностей для самовыражения. Однако, такие технологии достаточно дорогие, и себестоимость продукта увеличится.



# Lean Canvas



# ◆◆ Скрытое преимущество

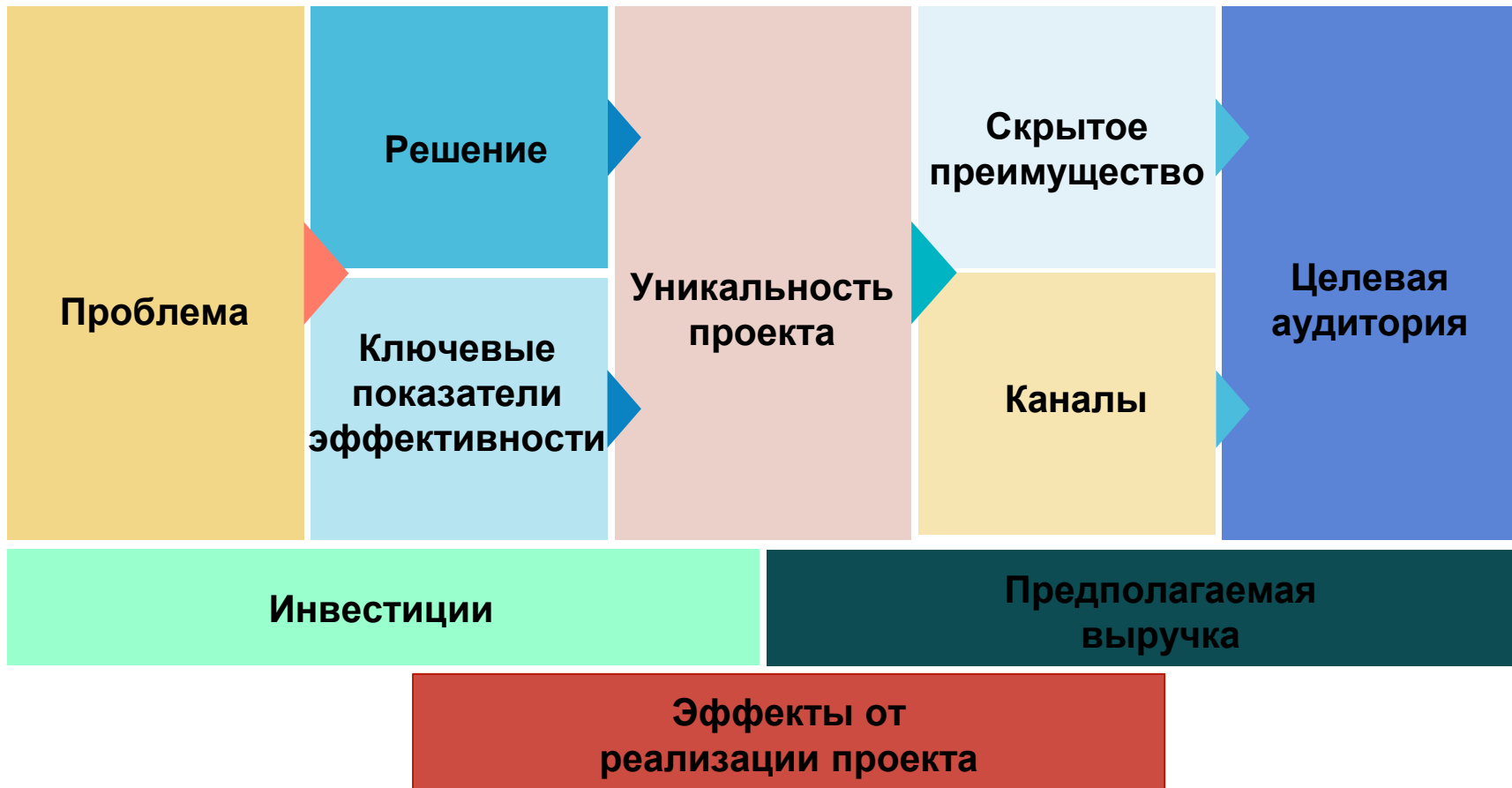


## Единственное

На рынке не существует сумки,  
способной менять цвет



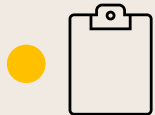
# Lean Canvas



# Ключевые показатели эффективности



Минимальное количество продаж в 1 день - 10 сумок.



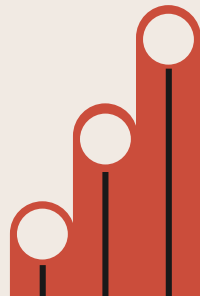
Опрос удовлетворенности потребителей с рейтингом не ниже 4\*



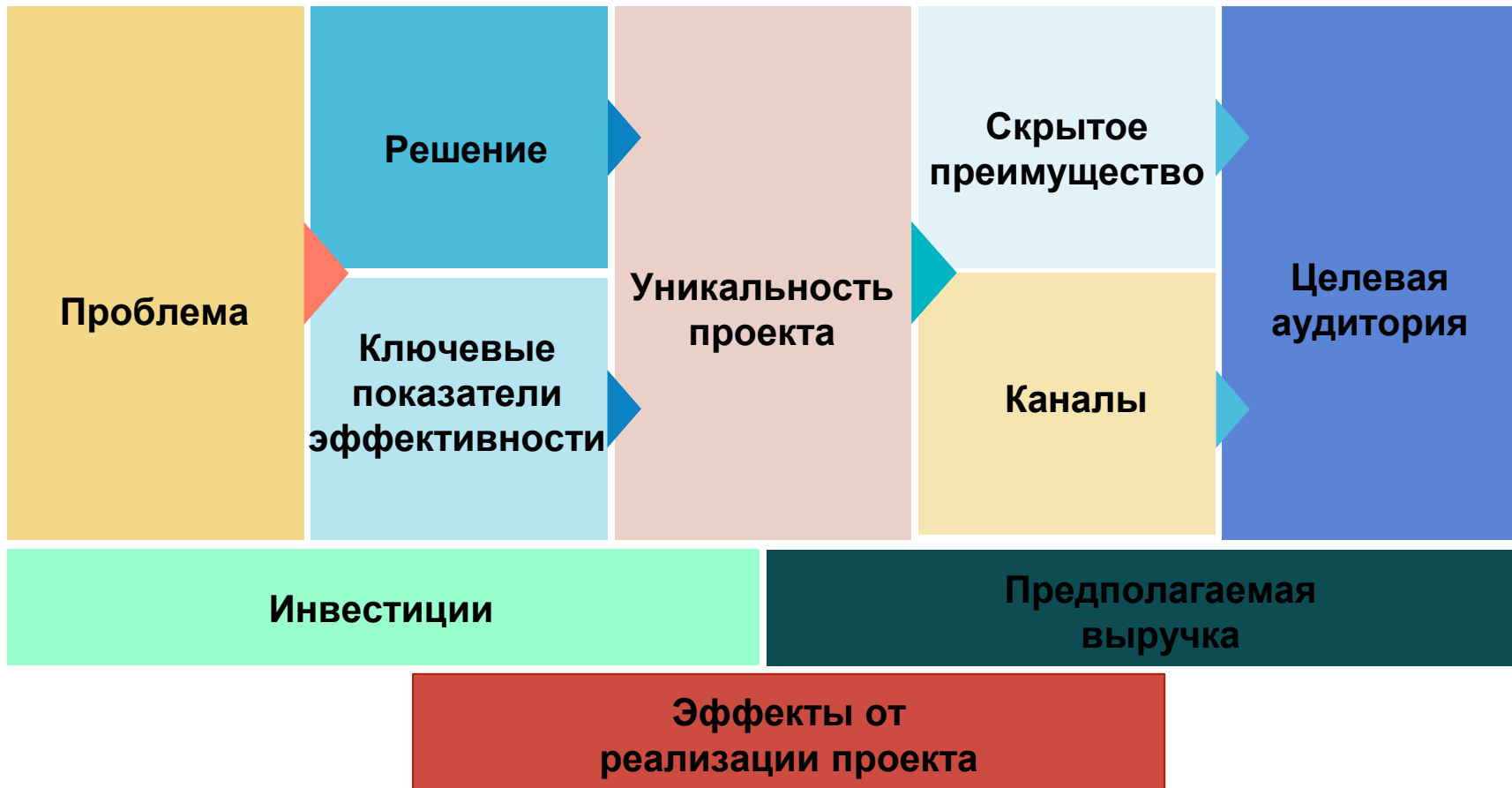
Количество людей, купивших 2 сумку - 10% от общей суммы покупателей.



Количество людей, которые привели с собой друга - 20% от общей суммы покупателей.



# Lean Canvas





## Инвестиции

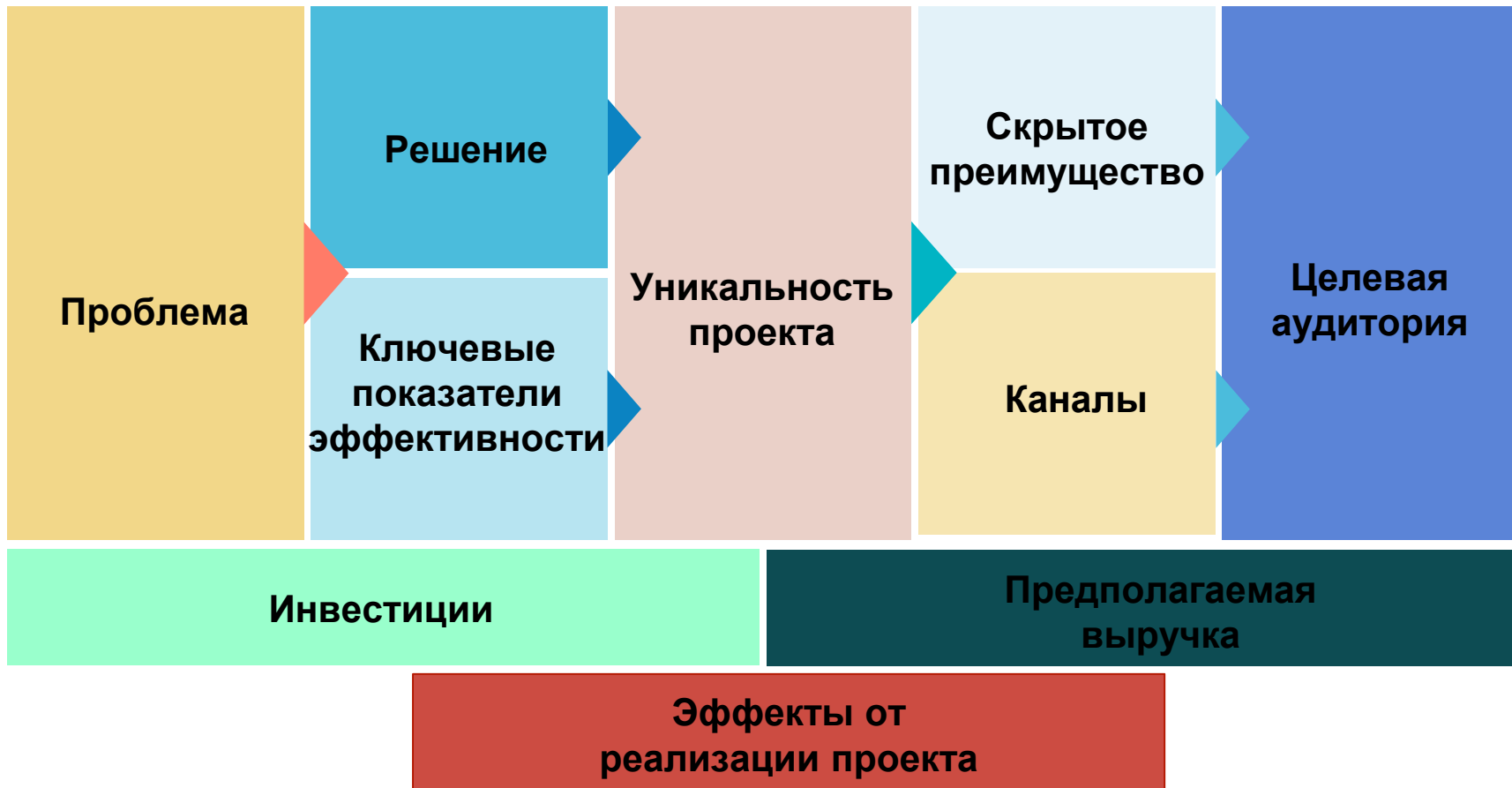
Всего 50 млн. руб., в том числе:

1. Единовременные затраты – 32 690 880 руб.
2. Ежемесячные расходы – 6 922 500 руб.
3. Резервы – 9 903 345 руб.





# Lean Canvas



## Предполагаемая выручка



Доход в месяц: 6 000 000 руб.



Расход: 6 922 500 руб.

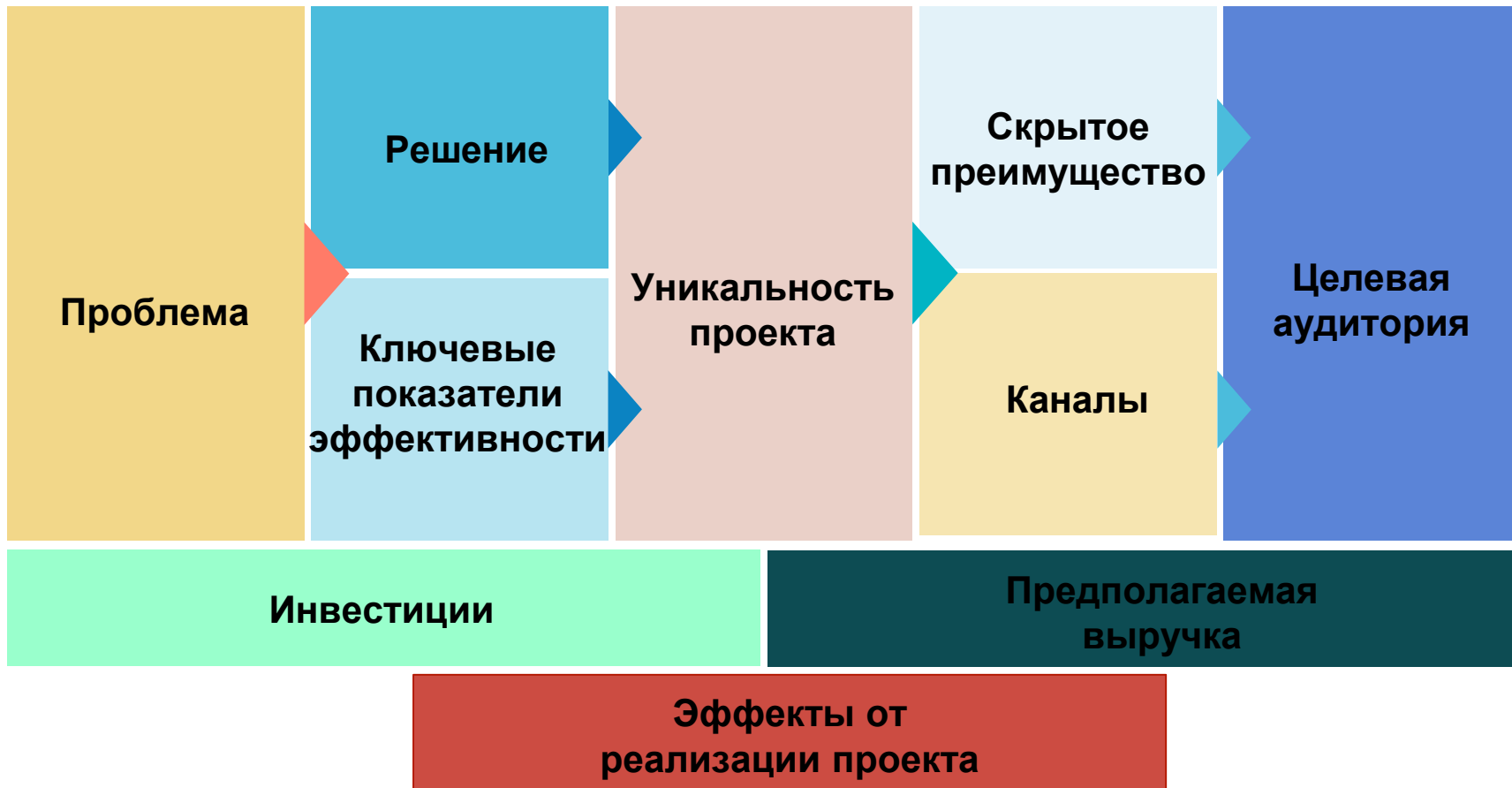


Проект окупится примерно через 2 года.



	Движения денег (руб)	сен.23	окт.23	ноя.23	дек.23	май.25	июн.25	июл.25	авг.25	сен.25
+	Входящее сальдо	0	9 936 620	7 314 120	2 891 620	-7 490 880	-2 913 380	1 664 120	6 241 620	10 819 120
+	Поступления:	0	6 000 000	3 750 000	4 500 000	15 000 000	15 000 000	15 000 000	15 000 000	15 000 000
+										
+	прибыль		6 000 000	3 750 000	4 500 000	15 000 000	15 000 000	15 000 000	15 000 000	15 000 000
+										
-	<b>Платежи:</b>	<b>-40113 380</b>	<b>-8 622 500</b>	<b>-8 172 500</b>	<b>-8 322 500</b>	<b>-10 422 500</b>	<b>-10 422 500</b>	<b>-10 422 500</b>	<b>-10 422 500</b>	<b>-10 422 500</b>
-	Маркетинг	-500 000	-500 000	-500 000	-500 000	-500 000	-500 000	-500 000	-500 000	-500 000
-	Реклама	-400 000	-400 000	-400 000	-400 000	-400 000	-400 000	-400 000	-400 000	-400 000
-	Зарплата команде	-1 615 000	-1 615 000	-1 615 000	-1 615 000	-1 615 000	-1 615 000	-1 615 000	-1 615 000	-1 615 000
-	Аренда	-500 000	-500 000	-500 000	-500 000	-500 000	-500 000	-500 000	-500 000	-500 000
-	Содержание офиса	-100 000	-100 000	-100 000	-100 000	-100 000	-100 000	-100 000	-100 000	-100 000
-	Налоги	-807 500	-2 007 500	-1 557 500	-1 707 500	-3 807 500	-3 807 500	-3 807 500	-3 807 500	-3 807 500
-	Оборудование	-32690 880	0	0	0	0	0	0	0	0
-	материалы	-3 500 000	-3 500 000	-3 500 000	-3 500 000	-3 500 000	-3 500 000	-3 500 000	-3 500 000	-3 500 000
+	<b>Финансирование:</b>	<b>50 050 000</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
+	Собственные средства	50 000	0	0	0	0	0	0	0	0
+	Внешние инвестиции	50 000 000	0	0	0	0	0	0	0	0
	Итого оборот за период	9 936 620	-2 622 500	-4 422 500	-3 822 500	4 577 500	4 577 500	4 577 500	4 577 500	4 577 500
	Сальдо на конец периода	9 936 620	7 314 120	2 891 620	-930 880	-2 913 380	1 664 120	6 241 620	10 819 120	15 396 620

# Lean Canvas



# Эффекты от реализации проекта



Увеличение  
узнаваемости бренда



Увеличение количества  
продаж

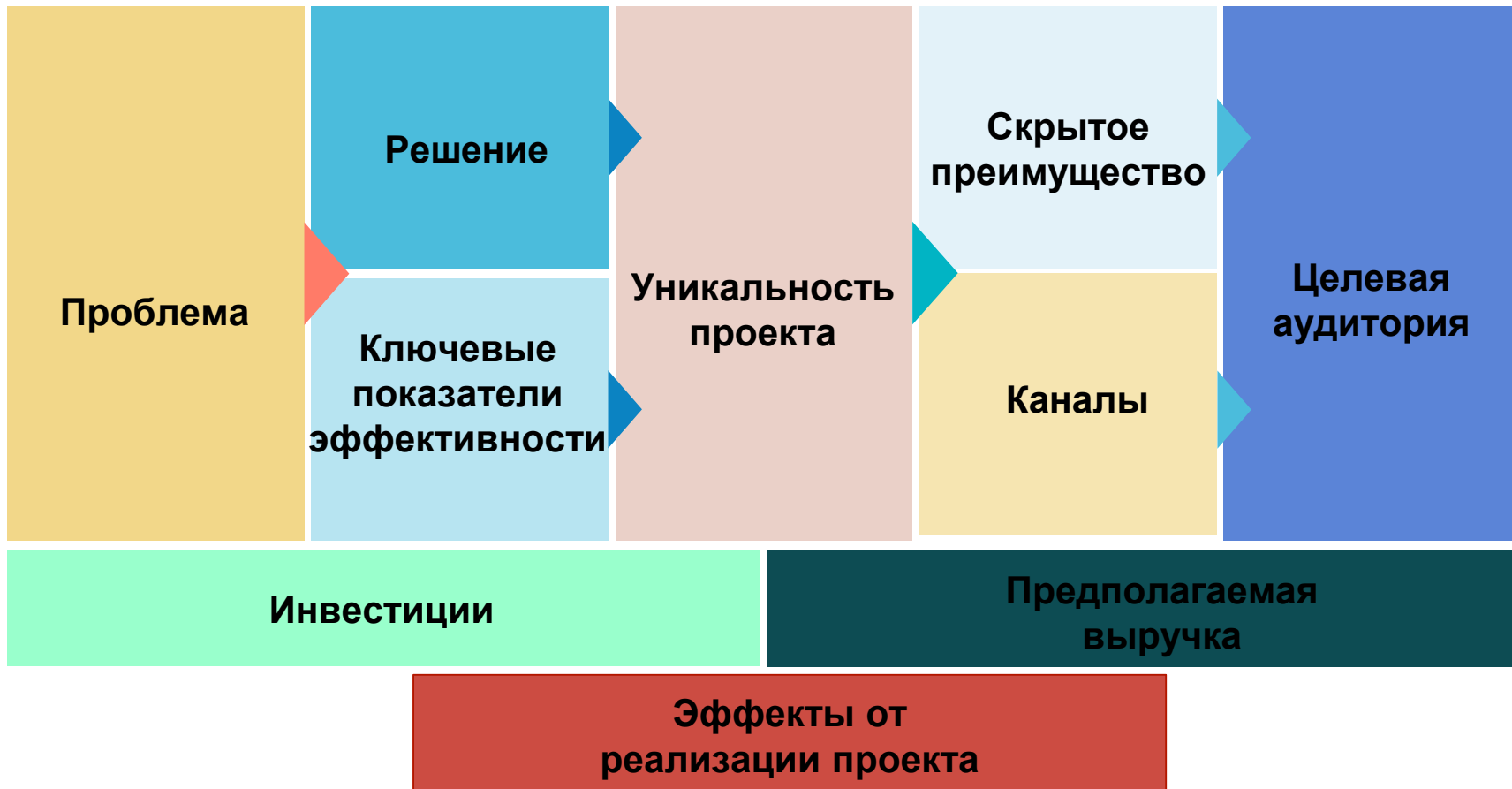


Расширение ассортимента  
продукции



Социальный эффект (хорошее  
настроение потребителей)

# Lean Canvas



# Содержание



**01**

Lean Canvas

**02**

TAM SAM SOM

**03**

Социологический  
опрос

**04**

Визуализация

**05**

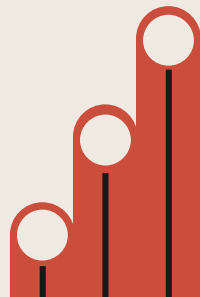
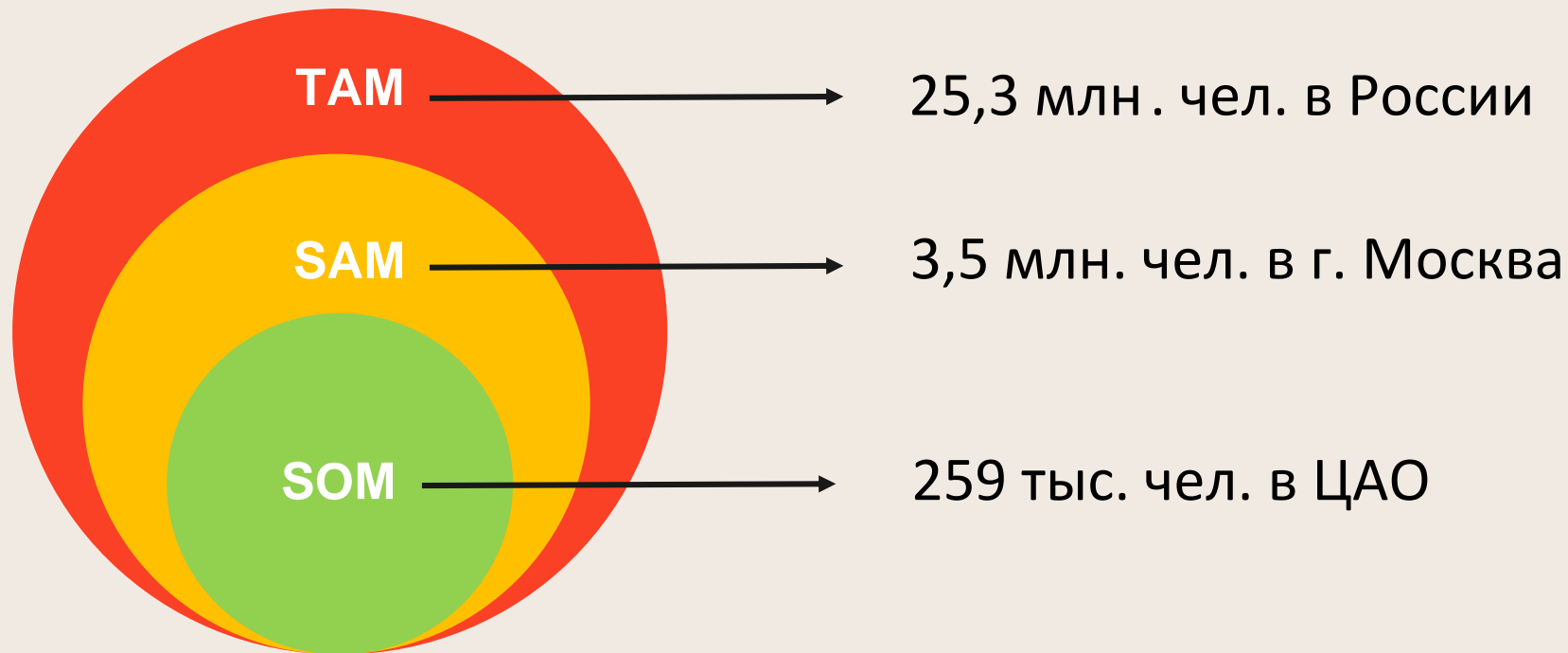
Конкуренты

**06**

Текущие результаты и  
Планы развития продукта



# TAM SAM SOM





# Содержание



**01**

Lean Canvas

**02**

TAM SAM SOM

**03**

Социологический  
опрос

**04**

Визуализация

**05**

Конкуренты

**06**

Текущие результаты и  
Планы развития продукта



Возрастной состав

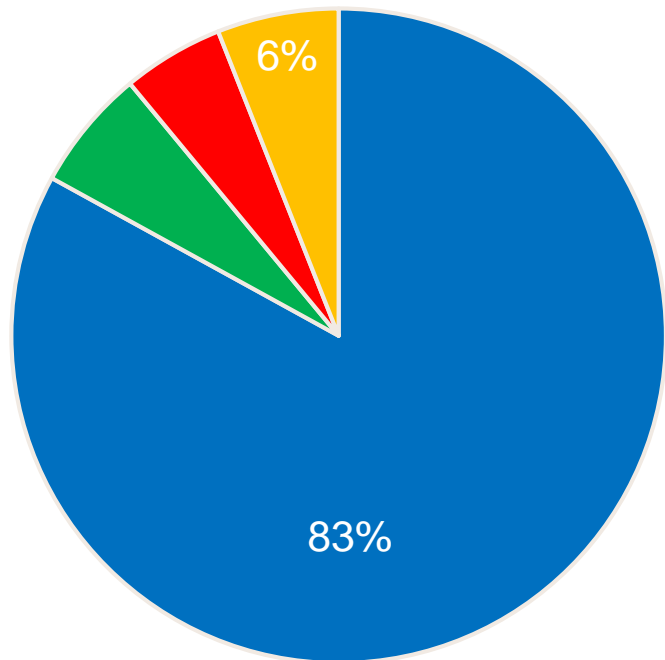
Пол

# Социологический опрос



Возрастной состав

Пол



■ 19-25

■ 26-35

■ 36-45

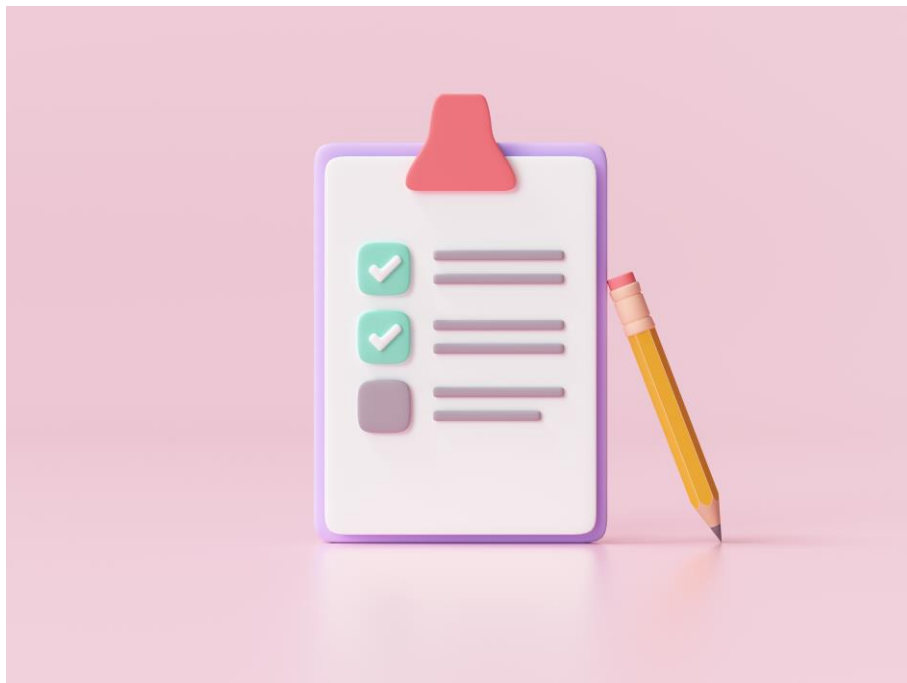
■ 46-55

# Социологический опрос

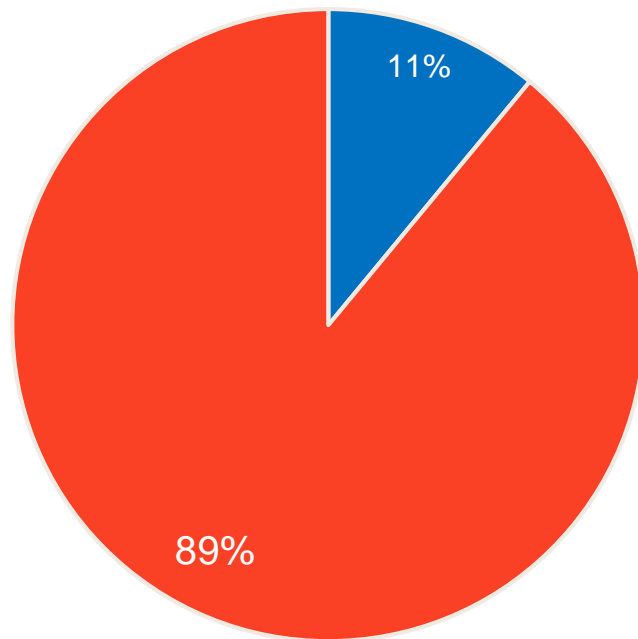


Возрастной состав

Пол



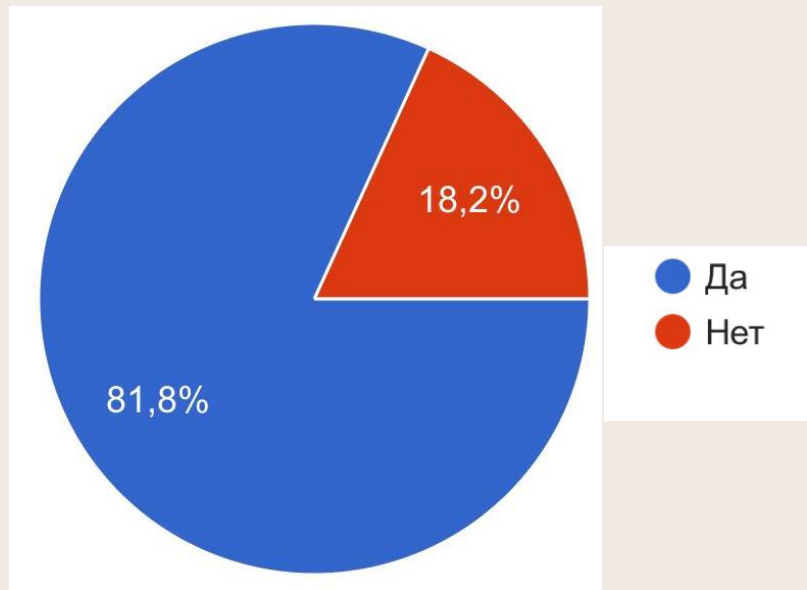
# Социологический опрос



■ Мужской ■ Женской

# Мужской социологический опрос

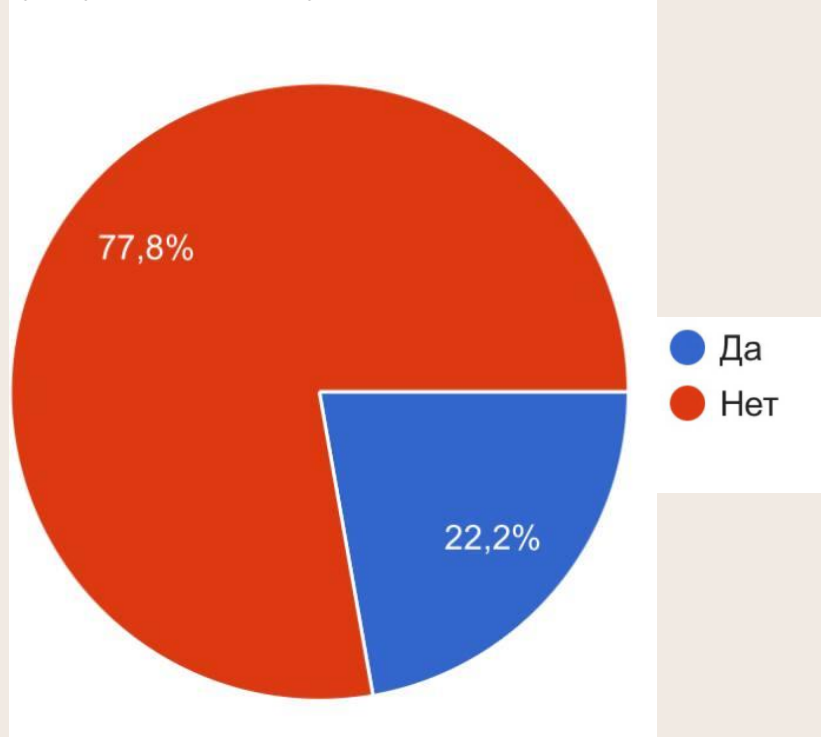
Подарили бы Вы инновационную и мультифункциональную сумку своей второй половинке/ жене/ родственнице/ дочке?



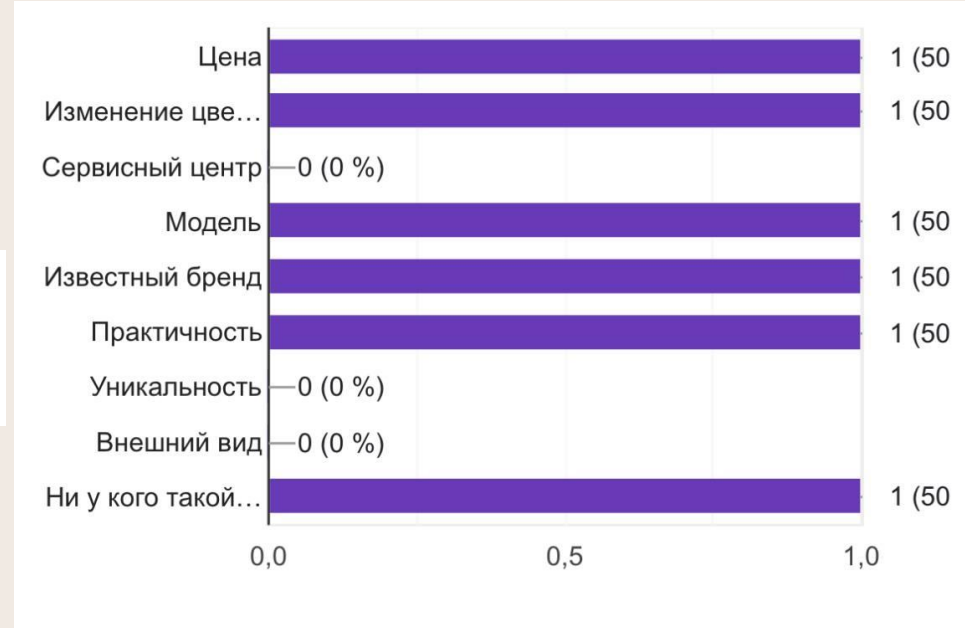
На какой праздник?



Хотели бы Вы себе мультифункциональную сумку, изменяющую цвет?



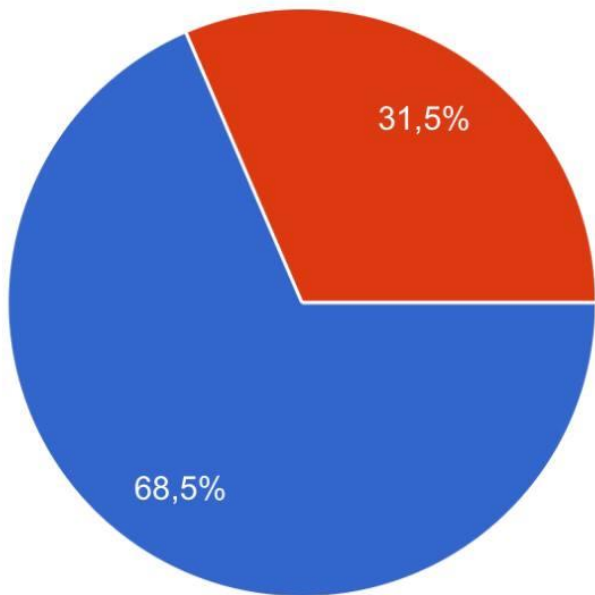
Что Вас привлекло бы для покупки мужской сумки нашего бренда?



# Женский социологический опрос

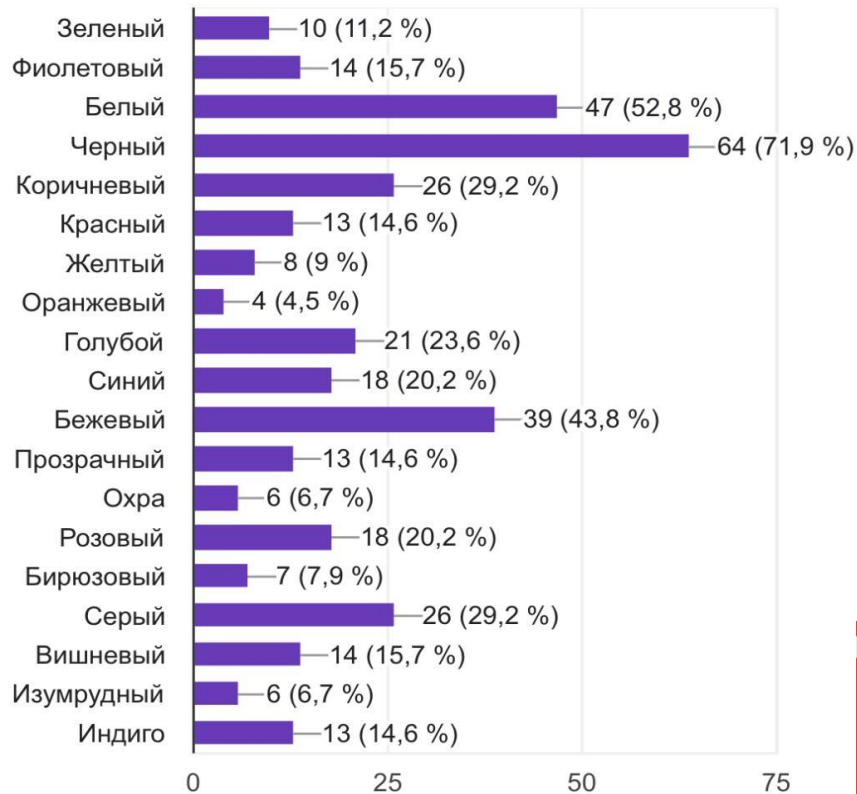


Сталкивались ли Вы с проблемой, что не могли подобрать сумку нужного цвета под свой образ?



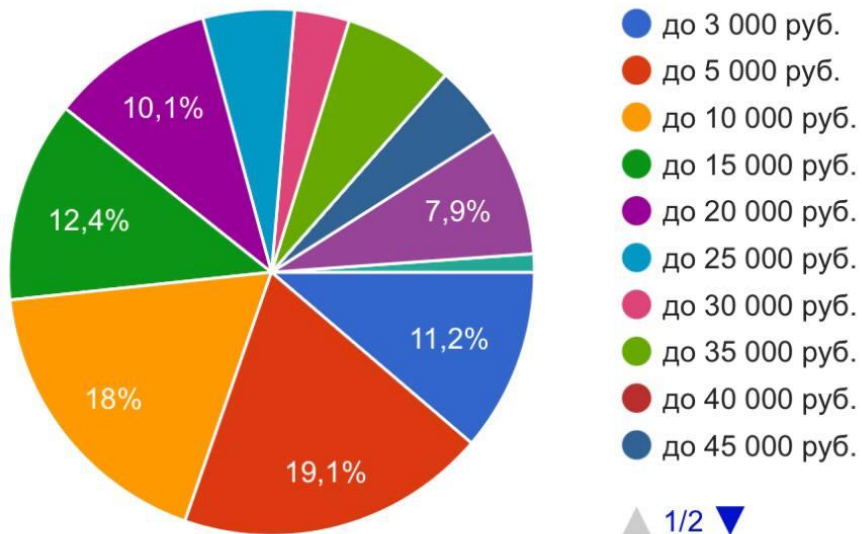
● Да  
● Нет

Какой цвет сумки Вас интересует?

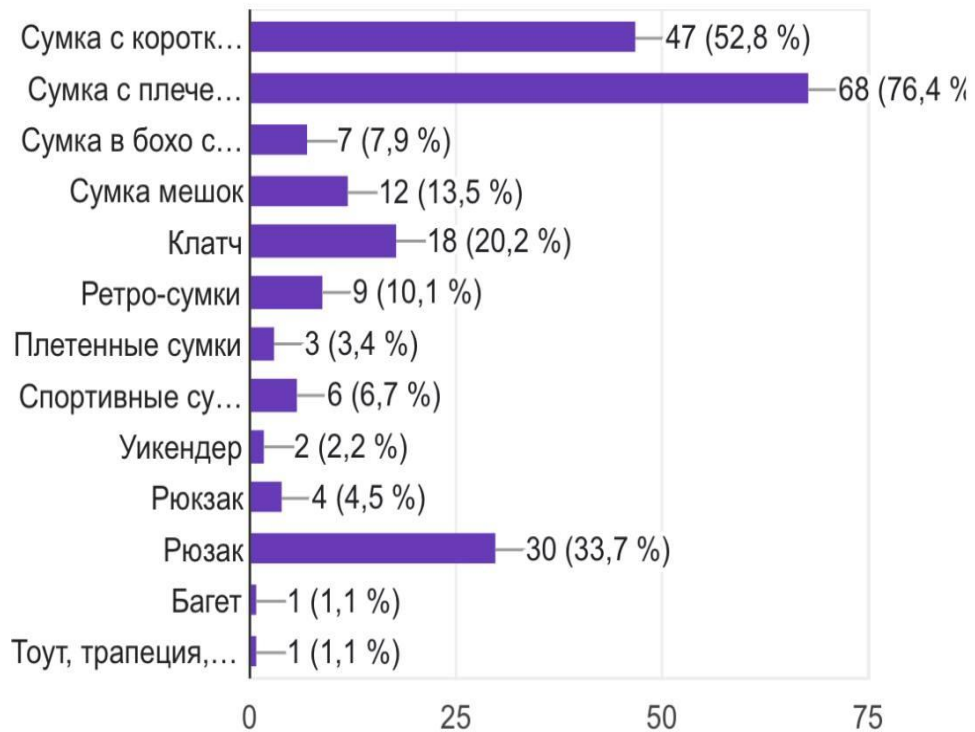




Сколько денежных средств суммарно было потрачено на покупки сумок?



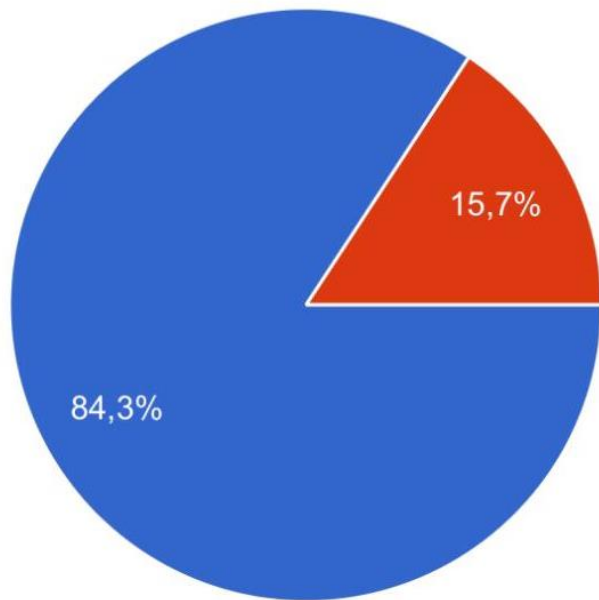
Какой вид сумки Вам больше предпочтителен?



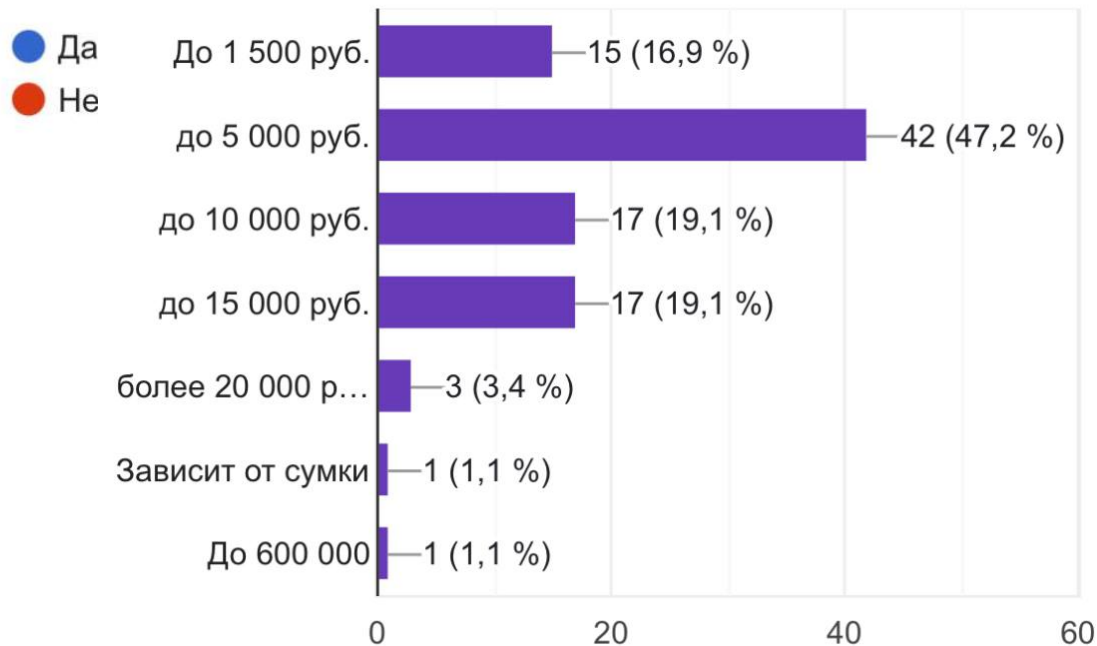




Является ли цвет сумки для Вас решающим параметром при покупке?



Сколько в среднем вы готовы потратить на сумку?



# Содержание



**01**

Lean Canvas

**02**

TAM SAM SOM

**03**

Социологический  
опрос

**04**

Визуализация

**05**

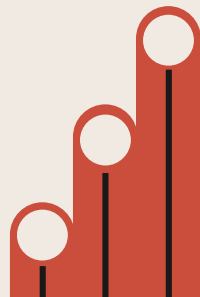
Конкуренты

**06**

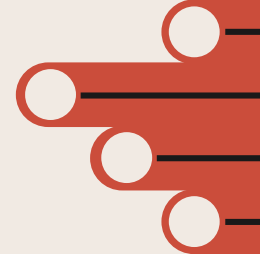
Текущие результаты и  
Планы развития продукта



# Визуализация



# Содержание



**01**

Lean Canvas

**02**

TAM SAM SOM

**03**

Социологический  
опрос

**04**

Визуализация

**05**

Конкуренты

**06**

Текущие результаты и  
Планы развития продукта



# Конкуренты

## Прямые конкуренты

Прямых конкурентов у проекта нет, так как таких моделей в мире еще нет.



# Конкуренты

## Косвенные конкуренты

Модели сумок, которые могут изменять цвет от изменения температуры.



1. Roarvale
2. Vera Victoria Vito
3. PRO-Shopping
4. Adobe
5. WINTERFEEL
6. Maison Margiela



# Содержание



**01**

Lean Canvas

**02**

TAM SAM SOM

**03**

Социологический  
опрос

**04**

Визуализация

**05**

Конкуренты

**06**

Текущие результаты и  
Планы развития продукта



# Текущие результаты и Планы развития продукта






## Текущие результаты и

### Текущие результаты

- Разработана бизнес-модель
- Проведен социологический опрос
- Разработана 3-D модель
- Посчитана стоимость проекта
- Выявлены конкуренты



\*\*\*

### Планы развития продукта

- Расширение ассортимента сумок
- Создание сумки полностью из инновационного материала



\*\*\*

## Планы развития продукта

# Текущие результаты

- **Разработана бизнес-модель**
- **Проведен социологический опрос**
- **Разработана 3-D модель**
- **Посчитана стоимость проекта**
- **Выявлены конкуренты**



# Планы развития продукта

- **Расширение ассортимента сумок**
- **Создание сумки полностью из инновационного материала**



# Стиль, качество, удобство!

Дементьева Елена

Почта: [rozaroza2909@gmail.com](mailto:rozaroza2909@gmail.com)

Телефон: 8 (916) 380 65 70

Удовенко Алёна

Почта: [a.s.udovenko@gmail.com](mailto:a.s.udovenko@gmail.com)

Телефон: 8 (916) 622 72 45

