**ПАСПОРТ СТАРТАП-ПРОЕКТА**

*не заполнять (ссылка на проект)*  не заполнять *(дата выгрузки)*

|  |  |
| --- | --- |
| Наименование образовательной организации высшего образования (Получателя гранта) | Псковский Государственный университет |
| Карточка ВУЗа (по ИНН) | 6027138617 |
| Регион ВУЗа | Псковская область |
| Наименование акселерационной программы | «Акселератор ПсковГУ» |
| Дата заключения и номер Договора | «3» июля 2023 г. № 70-2023-000736 |

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | **КРАТКАЯ ИНФОРМАЦИЯ О СТАРТАП-ПРОЕКТЕ** | | | | | | | | | |
| **1** | **Название стартап-проекта\*** | | | | | | *«Умный гардероб»* | | | |
| **2** | **Тема стартап-проекта\***  *Указывается тема стартап-проекта в рамках темы акселерационной программы,*  *основанной на Технологических направлениях в соответствии с перечнем критических технологий РФ, Рынках НТИ и Сквозных технологиях.* | | | | | | *«Умный гардероб»* помогает решать проблему подбора образа для деловых людей посредствам приложения, с помощью Искусственного Интеллекта, который учитывает индивидуальные предпочтения пользователя в отношении стиля и предлагает наиболее подходящие комбинации нарядов. | | | |
| **3** | **Технологическое направление в**  **соответствии с перечнем критических технологий РФ\*** | | | | | | Технологии информационных, управляющих, навигационных систем. | | | |
| **4** | **Рынок НТИ** | | | | | | **EduNet**— рынок продуктов и сервисов, которые вовлекают человека в развитие и реализацию своего потенциала. | | | |
| **5** | **Сквозные технологии** | | | | | | "Искусственный интеллект". | | | |
|  | **ИНФОРМАЦИЯ О ЛИДЕРЕ И УЧАСТНИКАХ СТАРТАП-ПРОЕКТА** | | | | | | | | | |
| **6** | **Лидер стартап-проекта\*** | | | | | | * UntiID — **U1044128** * Leader ID — id 3566580 * Бобров Максим Алексеевич * 89517510984 * maximb904@gmail.com | | | |
| **7** | **Команда стартап-проекта (участники стартап-проекта, которые работают в рамках акселерационной программы)** | | | | | | | | | |
|  | № | UntiID | Leader ID | ФИО | Роль в проекте | | Телефон, почта | Должность (при наличии) | Опыт и квалификация (краткое  описание) |
| 1 | U1044128 | 3566580 | Бобров Максим Алексеевич | Лидер /  предприниматель/ координатор | | 89517510984  maximb904@gmail.com |  | Создание проекта по проектной деятельности.  Создание сайтов. Проведение мероприятий на региональном уровне. |
| 2 | U1727988 | U1756375 | Краснова Варвара Николаевна | Дизайнер/  Коммуникатор/ редактор | | 89052386211  [Varlop@yandex.ru](mailto:Varlop@yandex.ru)  leader ID: 4930515 |  | Участие в проектной деятельности школьного и институтского уровня. |
| 3 | U1728006 | 4930505 | Зайцева Виктория Алексеевна | Визуализатор/  Изобретатель/  Администратор | | +79113967891  [zajcz.viktorya2017@yandex.ru](mailto:zajcz.viktorya2017@yandex.ru) |  | Участие в проектной деятельности школьного и институтского уровня.  Участие в региональных конференциях; |
|  |  | U1756375 |  | Тарасова Мария Николаевна | Пиар-менеджер/  Администратор/  Продуктолог | | 79602263316  mtarasova794@gmail.com |  | Участие в проектной деятельности школьного и институтского уровня. |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | **ПЛАН РЕАЛИЗАЦИИ СТАРТАП-ПРОЕКТА** | |
| 8 | **Аннотация проекта\***  *Указывается краткая информация (не более 1000 знаков, без пробелов) о стартап-проекте (краткий реферат проекта, детализация отдельных блоков предусмотрена другими разделами Паспорта): цели и задачи проекта, ожидаемые результаты, области применения результатов, потенциальные*  *потребительские сегменты* | Создание инновационного приложения "Умный гардероб" для управления гардеробом и создания стильных образов.  Предоставление пользователям персонализированных рекомендаций и советов по моде.  Увеличение модной устойчивости и снижение потребления одежды.  Задачи проекта:  Разработка и запуск мобильного приложения "Умный гардероб".  Обучение алгоритмов искусственного интеллекта для анализа гардероба и создания рекомендаций.  Создание партнерских отношений с модными брендами и магазинами.  Маркетинг и продвижение приложения для привлечения пользователей.  Постоянное обновление и улучшение функциональности приложения.  Ожидаемые результаты:  Популярность и признание среди пользователей, которые используют "Умный гардероб" для управления своим гардеробом и стилями.  Увеличение модной устойчивости, что способствует снижению потребления одежды и сокращению отходов.  Расширение партнерских отношений с модными брендами и магазинами.  Повышение доходности проекта через продажу платных подписок.  Области применения результатов:  Проект "Умный гардероб" может найти применение в различных областях, включая:  Повседневное использование для управления гардеробом и создания стильных образов.  Образовательные цели, предоставляя пользователям информацию и советы о моде и стиле.  Продвижение модной устойчивости и уменьшение экологического воздействия текстильной индустрии.  Модные и розничные компании могут использовать данные и партнерство для предоставления более персонализированных предложений.  Потенциальные потребительские сегменты:  Потенциальные потребители "Умного гардероба":  Людей, заботящихся о своем стиле и гардеробе.  Молодых взрослых, активно участвующих в мире моды.  Занятых профессионалов, которым нужно экономить время на выборе одежды.  Экологически осознанных потребителей, стремящихся сократить потребление одежды.  Проект "Умный гардероб" может привлечь широкую аудиторию, включая тех, кто интересуется модой, стилем и устойчивым потреблением одежды. |
|  | **Базовая бизнес-идея** | |
| 9 | **Какой продукт (товар/ услуга/ устройство/ ПО/ технология/ процесс и т.д.) будет**  **продаваться\***  *Указывается максимально понятно и емко информация о продукте, лежащем в основе стартап-проекта, благодаря реализации*  *которого планируется получать основной доход* | Мы делаем проект «Умный гардероб», который помогает решать проблему подбора образа для деловых людей посредствам приложения, с помощью Искусственного Интеллекта, который учитывает индивидуальные предпочтения пользователя в отношении стиля и предлагает наиболее подходящие комбинации нарядов. |
| 10 | **Какую и чью (какого типа потребителей) проблему решает\***  *Указывается максимально и емко информация о проблеме потенциального потребителя,*  *которую (полностью или частично) сможет решить ваш продукт* | Приложение “Умный гардероб” даст возможность клиентам подобрать себе стильный образ, не тратя на это лишние время и усилия. Нашему клиенту не нужно будет отслеживать как одеваются знаменитости и искать стилистов, думать о том, что он наденет завтра. |
| 11 | **Потенциальные потребительские сегменты\***  *Указывается краткая информация о потенциальных потребителях с указанием их характеристик (детализация предусмотрена в части 3 данной таблицы): для юридических лиц*  *– категория бизнеса, отрасль, и т.д.; для физических лиц – демографические данные, вкусы, уровень образования, уровень потребления и т.д.; географическое расположение потребителей, сектор рынка*  *(B2B, B2C и др.)* | Потенциальные потребители:  Занятые профессионалы: Люди, у которых ограничено время на выбор одежды из-за работы, семейных обязанностей и других обязательств.  Люди, которые не уверены в своих модных способностях: Те, кто чувствует себя неуверенно при выборе наряда и желают экспертных советов.  Модные энтузиасты: Люди, интересующиеся модой и стилем, которые хотят быть в тренде и иметь актуальные наряды.  Экологически осознанные потребители: Люди, которые стремятся снизить потребление одежды и лучше использовать то, что уже у них есть.  Возраст нашей целевой аудитории составляет 16-50 лет.  Граждане СНГ. *B2B.* |
| 12 | **На основе какого научно-технического решения и/или результата будет создан продукт (с указанием использования собственных или существующих разработок)\***  *Указывается необходимый перечень научно- технических решений с их кратким описанием*  *для создания и выпуска на рынок продукта* | *Для реализации будет использоваться онлайн-платформа (web сайт и приложение для смартфонов), с искусственным интеллектом. Основной язык программирования: Python.* |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 13 | Бизнес-модель\*  *Указывается краткое описание способа, который планируется использовать для*  *создания ценности и получения прибыли, в том числе, как планируется выстраивать отношения с потребителями и*  *поставщиками, способы привлечения*  *финансовых и иных ресурсов, какие каналы продвижения и сбыта продукта планируется использовать и развивать, и т.д.* | Бизнес-модель проекта "Умный гардероб" предполагает следующие ключевые элементы:  Модель монетизации: Проект планирует использовать фримиум-модель, предоставляя базовые функции приложения бесплатно, а также предлагая платные подписки с дополнительными функциями и контентом для пользователей. Это может включать в себя расширенные возможности анализа гардероба, виртуальную примерку, эксклюзивные акции от партнеров и другие привилегии для подписчиков.  Отношения с пользователями: Проект строит отношения с пользователями на основе доверия и персонализации. Цель - предоставить ценность, помогая пользователям управлять своим гардеробом, поднимать уровень своего стиля и экономить время на выборе одежды. Важно обеспечивать качественную поддержку и обратную связь.  Сотрудничество с партнерами: Проект собирается установить партнерские отношения с модными брендами, магазинами и онлайн-ритейлерами. Это позволит предлагать пользователям эксклюзивные скидки, акции и предложения на покупку одежды и аксессуаров.  Привлечение ресурсов: Для развития и масштабирования бизнеса, проект планирует привлекать инвестиции от инвесторов и венчурных фондов, а также рассматривать возможности получения грантов или стартап-финансирования.  Каналы продвижения и сбыта: Для продвижения продукта и привлечения пользователей, проект использует социальные сети, поисковые системы, контентный маркетинг и сотрудничество с модными инфлюэнсерами и блогерами. Продажа дополнительных подписок осуществляется через встроенные магазины приложения.  Бизнес-модель "Умного гардероба" ориентирована на предоставление ценности пользователям, монетизацию через подписки и сотрудничество с модными партнерами, что позволяет обеспечить долгосрочную устойчивость и развитие проекта. |
| 14 | **Основные конкуренты\***  *Кратко указываются основные конкуренты (не менее 5)* | Рынок приложений и сервисов в сфере моды и стиля довольно конкурентен. Основными конкурентами проекта "Умный гардероб" могут быть следующие компании и платформы:  Stylicious: Приложение для организации гардероба, создания и сохранения образов. Stylicious предоставляет пользователю возможность создать виртуальный гардероб и получать рекомендации по стилю.  Cladwell: Этот сервис анализирует гардероб пользователя и предоставляет рекомендации по стилю и покупке новых вещей.  Closet+: Приложение для организации гардероба и создания образов. Пользователи могут добавлять свою одежду, а также искать новые товары для покупки.  Amazon Echo Look: Голосовой ассистент Amazon Echo Look предлагает функции анализа одежды и стиля, позволяя пользователям получать рекомендации и создавать образы.  Pinterest Lens: Pinterest предоставляет возможность искать модные вещи с помощью камеры телефона и получать вдохновение для стиля.  Instagram и модные блогеры: Социальные сети, такие как Instagram, и популярные модные блогеры предоставляют множество советов и идей по стилю, что также является конкурентным фактором.  Проект "Умный гардероб" должен активно работать над дифференциацией и предоставлением уникальных функций и возможностей, которые выделяют его среди конкурентов. Это может включать в себя улучшенную персонализацию, точные рекомендации, дополнительные образовательные возможности или интеграцию с партнерами и онлайн-магазинами. |
| 15 | **Ценностное предложение\***  *Формулируется объяснение, почему клиенты должны вести дела с вами, а не с вашими*  *конкурентами, и с самого начала делает*  *очевидными преимущества ваших продуктов или услуг* | Приложение “Умный гардероб” даст возможность клиентам подобрать себе стильный образ, не тратя на это лишние время и усилия. Например он будет на работе выглядеть всегда стильно и презентабельно, а на выходных стильно и практично.  Нашему клиенту не нужно будет отслеживать как одеваются знаменитости и искать стилистов. |
| 16 | **Обоснование реализуемости (устойчивости) бизнеса (конкурентные преимущества (включая наличие уникальных РИД,**  **действующих индустриальных партнеров, доступ к ограниченным ресурсам и т.д.);**  **дефицит, дешевизна, уникальность и т.п.)\***  *Приведите аргументы в пользу реализуемости бизнес-идеи, в чем ее полезность и*  *востребованность продукта по сравнению с другими продуктами на рынке, чем*  *обосновывается потенциальная*  *прибыльность бизнеса, насколько будет бизнес устойчивым* | 1. Наш проект уникален, реального подобного решения нет на рынке. 2. «Умный гардероб» позволяет сэкономить множество времени и упрощать жизнедеятельность человека ежедневно. 3. Потому, что люди готовы платить за полезные вещи, потому что они приносят реальную пользу. 4. У нас большое количество потенциальных клиентов, мы будем использовать современные технологии, такие как искусственный интеллект. |
|  | **Характеристика будущего продукта** | |
| 17 | **Основные технические параметры, включая обоснование соответствия идеи/задела тематическому направлению (лоту)\***  *Необходимо привести основные технические параметры продукта, которые обеспечивают их конкурентоспособность и соответствуют*  *выбранному тематическому направлению* | Мы будем использовать HTML5/CSS3,JavaScript , MySQL, PHP. При создании нейросети будет проведен анализ существующих нейросетей, таких как CHATGBT и yandexgbt. |
| 18 | **Организационные, производственные и финансовые параметры бизнеса\***  *Приводится видение основателя (-лей)*  *стартапа в части выстраивания внутренних процессов организации бизнеса, включая*  *партнерские возможности* | Организационные, производственные и финансовые параметры бизнеса могут сильно разниться в зависимости от конкретных стратегических решений и сценариев развития, но вот некоторые основные аспекты, которые следует учесть при создании бизнес-плана для проекта "Умный гардероб":  Организационные параметры:  Юридическая форма компании (LLC, ООО, ИП и т. д.).  Структура управления и организационная иерархия.  Локация компании и офисов.  Команда проекта, включая основателей, разработчиков, дизайнеров, маркетологов и других специалистов.  Производственные параметры:  Инфраструктура и технические ресурсы для разработки и поддержания приложения.  Процессы разработки и обновления продукта.  Зависимость от технологических решений, таких как искусственный интеллект и анализ данных.  Финансовые параметры:  Бюджеты и финансовые планы, включая начальные инвестиции и операционные расходы.  Проекции доходов, включая способы монетизации (например, подписки, реклама, партнерские соглашения).  Привлечение инвестиций и источники финансирования.  Прогноз прибыли, убыточности и возврата инвестиций.  Важно разработать детальный бизнес-план, включая все необходимые параметры, чтобы обеспечить финансовую устойчивость и успешное развитие проекта. Это также поможет привлечь инвесторов и партнеров, если это необходимо. |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 19 | **Основные конкурентные преимущества\***  *Необходимо привести описание наиболее значимых качественных и количественных характеристик продукта, которые*  *обеспечивают конкурентные преимущества в сравнении с существующими аналогами*  *(сравнение по стоимостным, техническим*  *параметрам и проч.)* | Проект "Умный гардероб" может обладать рядом конкурентных преимуществ, которые способствуют его успешному развитию и привлечению пользователей. Основные конкурентные преимущества включают:  Персонализированный подход: Использование искусственного интеллекта для точного анализа предпочтений и потребностей каждого пользователя, что позволяет предлагать индивидуальные рекомендации для создания стильных образов.  Временная экономия: Умный гардероб помогает пользователям сэкономить время на выборе одежды благодаря готовым рекомендациям, что особенно актуально для занятых людей.  Модная устойчивость: Способность помогать пользователям лучше использовать уже имеющуюся одежду и создавать разнообразные образы способствует модной устойчивости и содействует уменьшению потребления.  Удобство доступа: Мобильное приложение и веб-платформа обеспечивают удобный доступ к сервису с различных устройств, что делает его доступным для широкой аудитории.  Экспертные советы: Предоставление модных советов и трендов моды, что может быть особенно полезно для тех, кто не уверен в своих способностях к выбору одежды.  Партнерство с брендами: Возможность предоставления эксклюзивных скидок и акций от модных брендов и онлайн-ритейлеров может привлечь пользователей и создать дополнительные возможности для монетизации.  Обучающий контент: Разработка образовательного контента о моде и стиле может привлечь аудиторию, которая ищет советы и руководства по созданию стильных образов.  Управление гардеробом: Возможность управления гардеробом, создание виртуальных коллекций и хранение информации о вещах делают проект более функциональным и полезным для пользователей.  Эти конкурентные преимущества помогают проекту "Умный гардероб" выделиться на рынке и привлечь пользователей, обеспечивая им инновационный и полезный инструмент для управления своим стилем и гардеробом. |
| 20 | **Научно-техническое решение и/или результаты, необходимые для создания продукции\***  *Описываются технические параметры*  *научно-технических решений/ результатов, указанных пункте 12, подтверждающие/*  *обосновывающие достижение характеристик продукта, обеспечивающих их*  *конкурентоспособность* | 1. *web сайт и приложение: способ взаимодействия пользователя с продуктом .* 2. *Язык программирования Python: надежный и доступный язык программирования* 3. *Искусственный интеллект - основа проекта, с помощью которого будет осуществляться подбор образа.* |
| 21 | **«Задел». Уровень готовности продукта TRL**  *Необходимо указать максимально емко и кратко, насколько проработан стартап- проект по итогам прохождения*  *акселерационной программы (организационные, кадровые, материальные и др.), позволяющие максимально эффективно*  *развивать стартап дальше* | На уровне готовности продукта TRL 2 (техническая формулировка) проект "Умного гардероба" достигает следующих характеристик:  Определение технических характеристик: На этом этапе определены основные технические характеристики и требования к проекту. Это включает в себя концептуальное описание технологической основы проекта и его целей.  Концептуальная формулировка: Проект "Умного гардероба" имеет четко определенную концепцию, которая описывает, как именно приложение будет работать и какие функции оно предоставит пользователям. Это включает в себя идеи о том, как искусственный интеллект будет анализировать гардероб пользователя и предлагать рекомендации.  Определение ключевых технических задач: Проект определяет ключевые технические задачи, которые должны быть решены, чтобы достичь поставленных целей. Эти задачи могут включать в себя разработку алгоритмов машинного обучения, создание базы данных гардероба и т. д.  Определение технологической стратегии: Проект начинает разрабатывать стратегию по использованию конкретных технологий, таких как искусственный интеллект, компьютерное зрение и анализ данных, для реализации концепции.  На уровне TRL 2 проект "Умного гардероба" уже имеет четко сформулированную техническую концепцию и определенные цели, но еще не перешел к реальной технической реализации или функциональному прототипированию. Этот этап позволяет определить путь развития и подготовиться к следующим этапам, где будут проводиться технические испытания и верификация. |
| 22 | **Соответствие проекта научным и(или) научно-техническим приоритетам образовательной организации/региона заявителя/предприятия\*** | Инновационные технологии: проект "Умный гардероб" включает в себя инновационные технологии, такие как машинное обучение, искусственный интеллект, анализ данных и компьютерное зрение, которые могут применяться не только в области моды, но и в других сферах, таких как медицина, розничная торговля или производство, то это может соответствовать научно-техническим приоритетам.  Содействие образованию: Если проект предоставляет образовательный контент о моде и стиле, он может способствовать образовательным целям образовательных организаций и вузов, особенно в случае, если сотрудничество с ними будет организовано для создания образовательных программ.  Поддержка местного сообщества: Если проект способствует развитию местного бизнеса, поддерживает местные модные бренды или создает рабочие места в регионе заявителя, это может быть важным соображением.  Социальная значимость: Если проект "Умный гардероб" удовлетворяет социальные потребности, такие как повышение модной устойчивости (устойчивости модного потребления) и уменьшение отходов в текстильной промышленности, это также может соответствовать научным и социальным приоритетам.  Следует провести более детальное исследование и консультации с заинтересованными сторонами, чтобы точнее определить, насколько проект "Умного гардероба" соответствует научным и научно-техническим приоритетам и потребностям организации, региона или предприятия, заявителя. |
| 23 | **Каналы продвижения будущего продукта\***  *Необходимо указать, какую маркетинговую*  *стратегию планируется применять, привести*  *кратко аргументы в пользу выбора тех или иных каналов продвижения* | Для продвижения продукта "Умный гардероб" можно использовать различные каналы маркетинга и стратегии. Вот несколько возможных вариантов и их аргументы:  Социальные сети: Создание и поддержание активных профилей в социальных сетях, таких как Instagram, Facebook и Pinterest, может помочь продемонстрировать стиль и функциональность приложения. Аргументы в пользу этого канала включают визуальность моды и возможность взаимодействия с аудиторией через комментарии и лайки.  Реклама в поисковых системах: Реклама в Google и Яндекс может помочь привлечь пользователей, ищущих решения для своих модных потребностей. Аргументы в пользу этого канала включают активный поиск пользователей и возможность таргетировать ключевые слова.  Контентный маркетинг: Создание информативных и полезных статей, видео и инфографики о моде, стиле и советах по выбору одежды может привлечь аудиторию и установить авторитет в сфере моды. Аргументы в пользу этого канала включают увеличение органического трафика и укрепление бренда как эксперта в области стиля.  Сотрудничество с инфлюэнсерами и блогерами: Партнерство с популярными модными блогерами и инфлюэнсерами может помочь донести информацию о продукте до их аудитории. Аргументы в пользу этого канала включают оценку доверия, которое имеют эти личности, и возможность охватить большое количество подписчиков.  Email-маркетинг: Отправка персонализированных email-рассылок с рекомендациями, советами и акциями может помочь удерживать существующих пользователей и стимулировать продажи. Аргументы в пользу этого канала включают прямой контакт с целевой аудиторией и возможность создания лояльности к бренду.  Выбор конкретных каналов и стратегий зависит от целей, бюджета и целевой аудитории проекта "Умный гардероб". Комбинирование нескольких каналов маркетинга может быть наиболее эффективным способом привлечения и удержания пользователей, так как каждый из них имеет свои сильные стороны и целевую аудиторию. |
| 24 | **Каналы сбыта будущего продукта\***  *Указать какие каналы сбыта планируется*  *использовать для реализации продукта и дать кратко обоснование выбора* | Для реализации продукта "Умный гардероб" могут быть использованы следующие каналы сбыта:  Мобильные приложения: Главным каналом сбыта будет мобильное приложение, доступное для скачивания на смартфоны и планшеты. Это обосновано тем, что множество пользователей предпочитают удобство и доступность мобильных приложений для управления своими гардеробами и получения рекомендаций по стилю.  Веб-платформа: Дополнительно к мобильным приложениям, можно предоставить доступ к умному гардеробу через веб-платформу. Это расширит аудиторию и позволит пользователям использовать сервис с различных устройств, включая компьютеры и ноутбуки.  Партнерские соглашения: Сотрудничество с онлайн-магазинами, брендами одежды и магазинами с возможностью заказа товаров может быть важным каналом сбыта. Это позволит пользователям легко приобретать рекомендованные товары непосредственно через приложение или веб-платформу.  Реклама и социальные сети: Продвижение продукта с помощью рекламы в социальных сетях, блогеров и инфлюэнсеров с уклоном в сферу моды и стиля может привлечь внимание целевой аудитории. Реклама и промо-акции могут стимулировать пользователей скачивать и использовать приложение.  Службы подписки: Введение платных подписок с дополнительными функциями и сервисами может обеспечить постоянный доход. Например, предоставление расширенных функций анализа гардероба и стиля, доступ к эксклюзивным акциям и скидкам от партнеров.  Выбор данных каналов обоснован стратегическими целями, удовлетворением потребностей пользователей и рыночными возможностями. Сочетание мобильных приложений и веб-платформы обеспечивает доступность для широкой аудитории, а сотрудничество с партнерами позволяет монетизировать продукт и удовлетворять запросы пользователей на покупку рекомендованных товаров. Рекламные усилия помогут привлечь внимание к продукту, а платные подписки могут обеспечить стабильный доход. |
|  | **Характеристика проблемы,**  **на решение которой направлен стартап-проект** | |
|  |  |  |
| 25 | **Описание проблемы\***  *Необходимо детально описать проблему, указанную в пункте 9* | Проект "Умный гардероб" - это инновационное приложение, использующее искусственный интеллект для подбора подходящих нарядов и стилей для пользователей. Суть проблемы, которую решает этот проект, заключается в нескольких аспектах:  Персонализированный подбор одежды: Многие люди сталкиваются с трудностями при выборе наряда, который подходит именно им, и соответствует их стилю, вкусу, погодным условиям и событию. Это может быть особенно актуально утром перед работой или важным событием, когда времени на выбор наряда немного. Искусственный интеллект в умном гардеробе способен анализировать предпочтения пользователя, учитывать сезон, погоду и другие факторы для предложения оптимальных комбинаций одежды.  Сбережение времени: Процесс выбора одежды может быть крайне времязатратным. Умный гардероб позволяет пользователям сэкономить время, предоставляя готовые рекомендации для каждого дня. Это особенно полезно для занятых людей, которые могут уделить больше времени другим аспектам своей жизни.  Уменьшение ошибок в выборе: Иногда люди могут сделать ошибочный выбор одежды, что может повлиять на их комфорт и внешний вид. Умный гардероб способен снизить вероятность таких ошибок, предоставляя экспертные советы по стилю и подбирая наряды, которые сочетаются лучше всего.  Содействие модной устойчивости: Умный гардероб может помочь пользователям с более эффективным использованием своей одежды, повышая осознанность потребления и содействуя модной устойчивости. Искусственный интеллект может подсказывать, как можно комбинировать уже имеющиеся вещи, чтобы создать разнообразные образы, а также предлагать инсайты по долгосрочным модным трендам, помогая пользователям инвестировать в качественные и долговечные вещи.  Важность данной проблемы для проекта "Умный гардероб" заключается в том, что она обеспечивает значительное улучшение качества жизни пользователей, помогая им чувствовать себя увереннее и стильнее, экономя время и средства, и способствуя устойчивому потреблению. Благодаря использованию искусственного интеллекта для решения этой проблемы, проект становится более инновационным и конкурентоспособным на рынке моды и технологий. |
| 26 | **Какая часть проблемы решается (может быть решена)\***  *Необходимо детально раскрыть вопрос, поставленный в пункте 10, описав, какая*  *часть проблемы или вся проблема решается с*  *помощью стартап-проекта* | Вот какие аспекты проблемы решаются с помощью этого проекта:  Персонализированный подбор одежды: Умный гардероб использует искусственный интеллект для анализа предпочтений пользователя и контекста (например, погоды), чтобы предоставить рекомендации по выбору одежды, которая соответствует индивидуальным потребностям и стилю.  Сбережение времени: Пользователи экономят время, так как им не нужно тратить много времени на выбор одежды. Умный гардероб предлагает готовые варианты нарядов, что упрощает процесс выбора.  Уменьшение ошибок в выборе: Путем анализа модных тенденций и личных предпочтений, умный гардероб помогает пользователям избегать ошибок в выборе одежды и создавать стильные образы. |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 27 | **«Держатель» проблемы, его мотивации и возможности решения проблемы с использованием продукции\***  *Необходимо детально описать взаимосвязь между выявленной проблемой и потенциальным потребителем (см. пункты 9,*  *10 и 24)* | Для более детального понимания взаимосвязи между выявленной проблемой и потенциальными потребителями проекта "Умный гардероб" давайте рассмотрим это в контексте:  Проблема: Сложности в выборе подходящей одежды, которая соответствует индивидуальным стилю, сезону и событию. Эта проблема включает в себя такие аспекты, как:  Ограниченное время на выбор наряда.  Неспособность собрать стильный образ из имеющейся одежды.  Возможность совершения ошибок в выборе одежды.  Потенциальные потребители:  Занятые профессионалы: Люди, у которых ограничено время на выбор одежды из-за работы, семейных обязанностей и других обязательств.  Люди, которые не уверены в своих модных способностях: Те, кто чувствует себя неуверенно при выборе наряда и желают экспертных советов.  Модные энтузиасты: Люди, интересующиеся модой и стилем, которые хотят быть в тренде и иметь актуальные наряды.  Экологически осознанные потребители: Люди, которые стремятся снизить потребление одежды и лучше использовать то, что уже у них есть.  Взаимосвязь:  Проект "Умный гардероб" решает проблемы, о которых заботятся потенциальные потребители. Путем использования искусственного интеллекта, он предоставляет персонализированные рекомендации и решения для выбора одежды, которые соответствуют индивидуальным потребностям и стилю каждого пользователя.  Занятые профессионалы находят в умном гардеробе способ ускорить выбор одежды утром и перед важными событиями.  Люди, неуверенные в своих модных способностях, находят в нем экспертные советы и подсказки.  Модные энтузиасты могут использовать приложение для следования модным трендам и создания стильных образов.  Экологически осознанные потребители могут улучшить свою модную устойчивость, создавая разнообразные образы с тем, что у них уже есть в гардеробе.  Взаимосвязь между проблемой и потребителями в данном случае является ключевым моментом, так как продукт "Умный гардероб" предоставляет ценное решение для существующих проблем и потребностей пользователей, делая их выбор одежды более удобным и уверенным. |
| 28 | **Каким способом будет решена проблема\***  *Необходимо описать детально, как именно ваши товары и услуги помогут потребителям*  *справляться с проблемой* | *С помощью сервиса «Умный гардероб» пользователь сможет быстро создать себе стильный образ.* |
| 29 | **Оценка потенциала «рынка» и рентабельности бизнеса\***  *Необходимо привести кратко обоснование сегмента и доли рынка, потенциальные*  *возможности для масштабирования бизнеса, а также детально раскрыть информацию,*  *указанную в пункте 7.* | Оценка потенциала рынка и рентабельности бизнеса "Умный гардероб" включает в себя следующие аспекты:  Сегмент и доля рынка:  Целевой сегмент: Владельцы смартфонов и интернет-пользователи, в основном, в возрасте от 16 до 50 лет, интересующиеся модой и стилем, а также занятые профессионалы и модные энтузиасты.  Доля рынка: Размер рынка будет зависеть от географических факторов и маркетинговых усилий, но потенциально охватывает широкий круг пользователей. Оценить долю рынка можно на основе числа потенциальных пользователей в данной целевой группе.  Потенциальные возможности для масштабирования бизнеса:  Глобальное масштабирование: Продукт может быть расширен на мировой рынок, так как интерес к моде и стилю существует во многих странах.  Дополнительные функции: Помимо основных функций умного гардероба, можно внедрить дополнительные возможности, такие как виртуальная примерка, обучение стилю, обзоры модных событий и многие другие.  Партнерские соглашения: Сотрудничество с модными брендами, магазинами и онлайн-ритейлерами может расширить предложение и увеличить доходность.  Основываясь на удовлетворении актуальных потребностей пользователей и стремлении к стилю, проект "Умный гардероб" имеет потенциал для роста и масштабирования, особенно в контексте растущего интереса к мобильным приложениям и онлайн-покупкам одежды. Непрерывное развитие и инновации могут увеличить конкурентоспособность и привлечь большее количество пользователей, что в свою очередь способствует рентабельности бизнеса. |

**ПЛАН ДАЛЬНЕЙШЕГО РАЗВИТИЯ СТАРТАП-ПРОЕКТА**

План дальнейшего развития стартап-проекта "Умный гардероб":

Расширение функциональности приложения:

Дополнительные функции, такие как виртуальная примерка, рекомендации по цветовой палитре и аксессуарам, создание списков желаний и др.

Интеграция с различными платформами онлайн-шопинга для удобства заказа одежды, обуви и аксессуаров.

Повышение персонализации:

Улучшение алгоритмов искусственного интеллекта для более точного и персонализированного подбора одежды.

Учет индивидуальных факторов, таких как тип фигуры, цветовой тип, предпочтения по брендам и стилю.

Масштабирование на мировой рынок:

Локализация приложения для разных языков и адаптация культурных особенностей.

Расширение маркетинговых усилий для привлечения международной аудитории.

Сотрудничество с партнерами:

Установление стратегических партнерских соглашений с модными брендами и магазинами для предоставления эксклюзивных скидок и акций пользователям приложения.

Интеграция с онлайн-ритейлерами для увеличения доступности к покупкам.

Образовательная составляющая:

Разработка обучающего контента о моде, стиле и тенденциях для пользователей.

Организация вебинаров и мастер-классов по моде и стилю.

Монетизация:

Внедрение платных подписок для предоставления дополнительных функций и контента.

Разработка модели рекламы и сбор аналитики для привлечения рекламодателей.

Непрерывное тестирование и обратная связь:

Постоянное сбор и анализ обратной связи от пользователей для улучшения продукта.

Тестирование новых функций и изменений на ограниченных группах пользователей перед их внедрением.

Этот план дальнейшего развития позволяет укрепить позиции проекта "Умный гардероб" на рынке моды и стиля, расширить аудиторию и повысить уровень удовлетворения пользователей, что, в свою очередь, способствует увеличению прибыльности бизнеса.