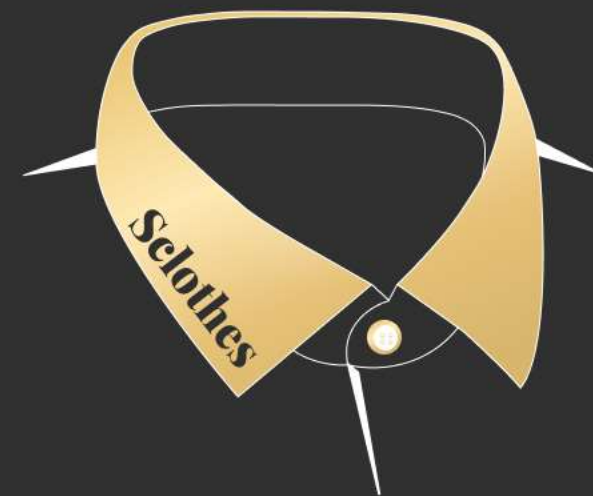


Sclothes

проще, чем ты думаешь



Москва, 2023

01

Проблема

Отсутствие навыка сочетать одежду из своего гардероба



Благодаря нашему приложению у людей появится возможность моментально подобрать стильный образ

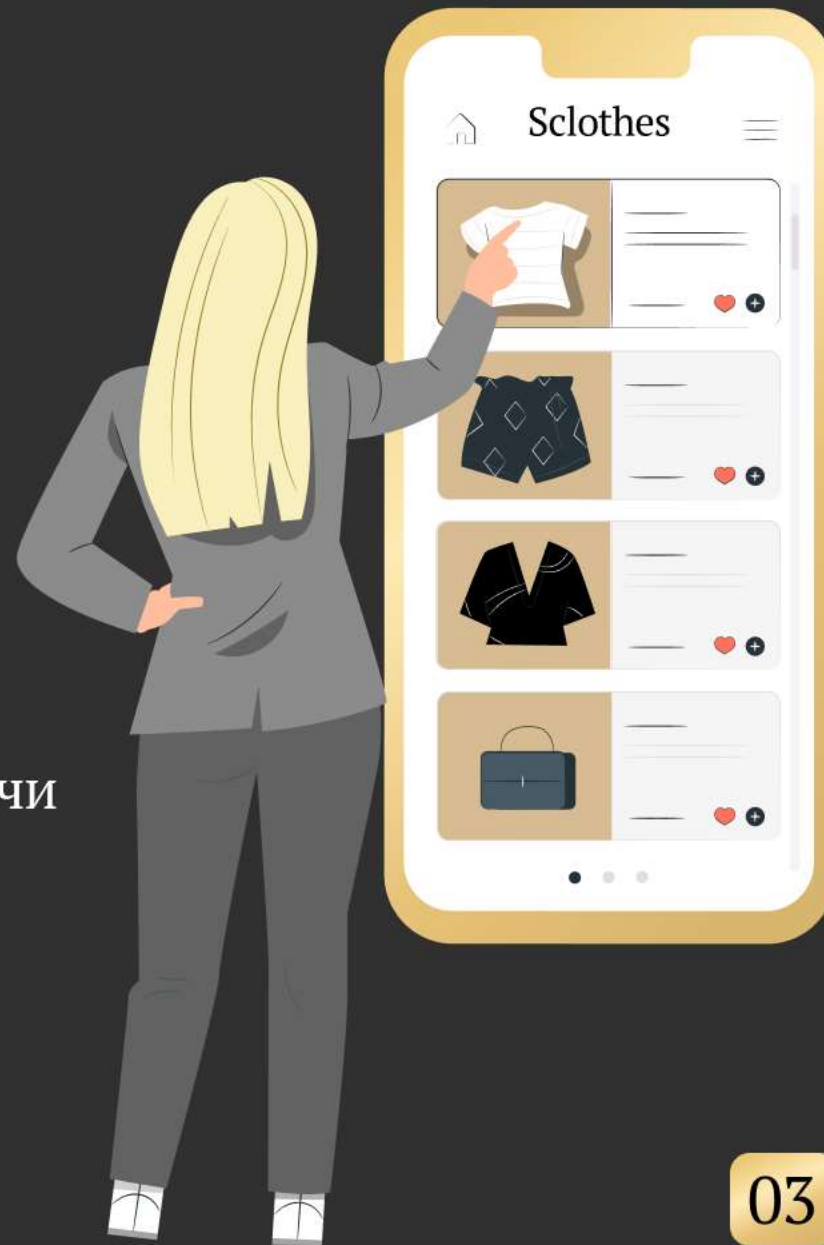
Решение

Актуальность

В наше время многие люди не задумывается о том, что от внешнего вида зависит очень многое...

Портрет ЦА

- **Виктория, 27 лет**
- **Место проживания:** Москва
- **Семейное положение:** в отношениях
- **Должность и уровень зарплаты:** рекрутер, 160 тыс. рублей
- **Образ жизни:** активный - частые путешествия, встречи с друзьями, деловые конференции
- **Привычки:** долго собираться



CustDev



- 01 Как часто у вас возникает проблема в подборе образа?
- 02 Как вы пытаетесь решить проблему с подбором образа?
- 03 Можете вспомнить случай, когда вы сталкиваетесь с проблемой в подборе образа?
- 04 Как вы поступили в данной ситуации?
- 05 Часто ли вам кажется, что вам «нечего надеть» при составлении образа?
- 06 Какой стиль вы предпочитаете в одежде?
- 07 Насколько вы следите за тем, чтобы одеваться стильно? Оцените от 1 до 5
- 08 Насколько тщательно вы подбираете себе образы?
- 09 Как думаете, вы умеете сочетать свои вещи между собой?
- 10 Хотели бы вы тратить меньше времени на подбор образа?

CustDev

Проблема действительно является актуальной среди разных возрастов.

Подбор образа занимает достаточно много времени, респонденты хотят его сократить.

Создание образа является важной частью жизни большинства респондентов.

Приложение действительно позволит помочь огромному количеству людей в подборе образов.

Несмотря на то, что большинство пытается сочетать одежду и следят за своим стилем, они хотят в этом развиваться и искать альтернативу.

Бизнес модель



Подписка

Подписавшись однажды человек останется на очень долго за счет привыкания, с помощью такой модели будет легче всего распространить наше приложение и достичь желаемых целей: привить чувство стиля каждому



Преимущества:

- + Высокий процент удержания клиентов
- + База лояльных клиентов
- + Возможность внедрения игровых механик
- + Возможность более точного прогнозирования прибыли и затрат, более
- + Предсказуемая модель
- + Бесплатный способ привлечения новых клиентов за счет сарафанного радио

Каналы лидогенерации



Социальные сети



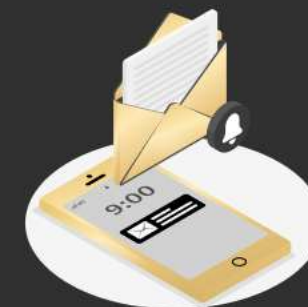
Ивенты



Живой PR



Email



Анализ конкурентов



Getwardrobe



В Getwardrobe добавляют вещи и создают луки, планируют что надеть, собирают чемоданы в путешествие, общаются об одежде, моде и стиле, и используют во время шопинга. Getwardrobe поможет разобрать гардероб и использовать на **100%**.

Skarp



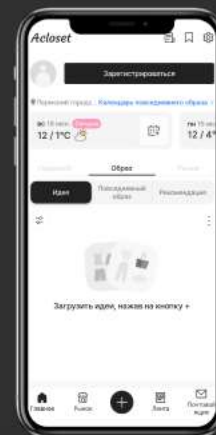
Skarp - это незаменимое приложение для организации гардероба. С помощью Skarp вы сможете планировать и создавать потрясающие образы, а также открывать для себя новые сочетания ваших вещей. Как и все самое лучшее в жизни, Skarp - это **совершенно бесплатно**.

Stitch Fix



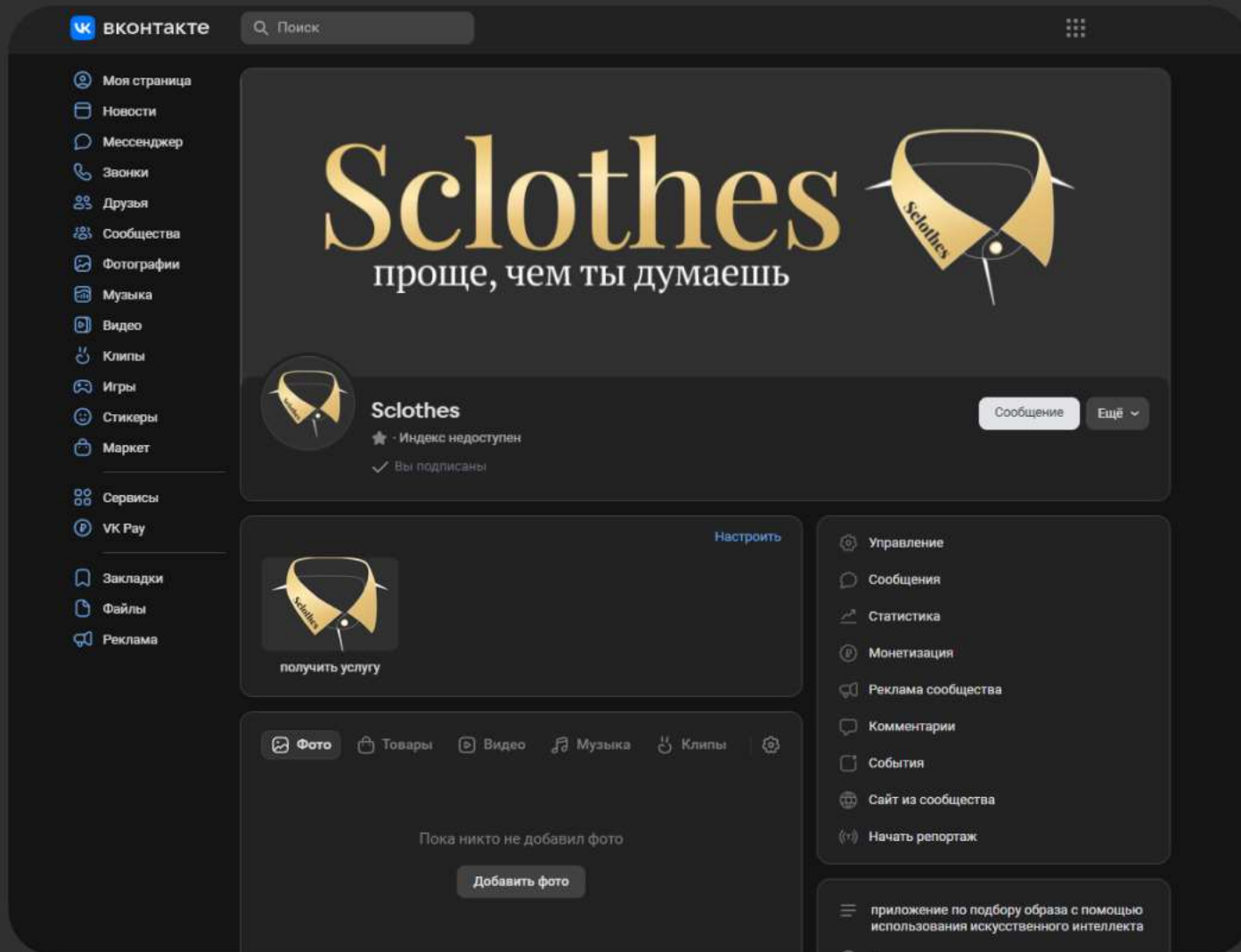
Покупатели проходят опросы, алгоритмы машинного обучения обрабатывают эти разнородные сведения и далее приложение передает результаты стилистам компаний, которые, пользуясь этими данными, выбирают пять предметов одежды различных брендов и высылают их клиенту.

Acloset



«Acloset» - это «**бесплатное**» приложение для цифрового гардероба. Вы можете получать рекомендации по одежде и аналитику стиля из гардероба, а также покупать и продавать любимые вещи по разумной цене.

MVP



В нашей команде было принято использовать MVP типа «Волшебник страны ОЗ», поэтому для клиента это будет стоить те же 199 рублей за подписку. Так как у нас услуга по подбору образа как таковой себестоимости у неё нет, но на разработку уйдёт достаточно большое количество денег в силу того, что проект довольно тяжёлый в реализации. ~ 3кк-4кк*

09

*с учётом минимальной стоимости написания нейросети

Финансовая модель



Показатель	июль	август	сентябрь	октябрь	ноябрь	декабрь
Количество продаваемой продукции (количество)	200	700	2000	3000	4200	5000
Цена 1 ед.	199	199	199	199	199	199
Общая выручка	39800	139300	398000	597000	835800	995000
Себестоимость 1 ед.	1957,825	602,6285714	252,975	190,2166667	154,3547619	140,01
Все постоянные издержки	379625	380050	386550	391550	397550	401550
продвижение	20000	20000	20000	20000	20000	20000
зарплата сотрудниками	1000	3500	10000	15000	21000	25000
оплата работы со стилистами	15000	15000	15000	15000	15000	15000
взнос в Apple Store(при курсе 83.50 р за доллар)	8217	8217	8217	8217	8217	8217
взнос в Google Market(при курсе 83.50 р за доллар)	2075					
затраты на разработку нейросети(единоразово)	333333	333333	333333	333333	333333	333333
Все переменные издержки	11940	41790	119400	179100	250740	298500
комиссия	11940	41790	119400	179100	250740	298500
Прибыль	-351765	-282540	-107950	26350	187510	294950

- К переменным издержкам относится комиссия за размещение продукта на на таких площадках как App Store и Google Market.
- К постоянным издержкам относятся: продвижение, зарплата сотрудникам, оплата работы стилистов, взносы за размещения приложения на таких площадках как App Store и Google Market.
- Мы считаем, что в следующем месяце, если запустим приложение, то можем на начальном этапе поспособствовать оформлению 200 подписок.
- Наценка на декабрь составит примерно 30%.
- Точка безубыточности в декабре составит 2883 оформленных подписки.

Стратегическое планирование



Номер гипотезы	Гипотеза	Действия, которые нужно выполнить для проверки	Сбор информации. Что анализируем?	При каких условиях гипотеза будет подтверждена?	Результат
1	Если давать пользователям возможность отслеживать время подбора образа, то это увеличит процент позитивных отзывов на 20%	Сделать счётчик времени	Измерить процентное соотношение положительных отзывов	Если процент положительных отзывов возрастёт на 20% и более	Процент положительных отзывов вырос на 22%
2	Если с нами будут сотрудничать популярные бренды, то процент подписок возрастёт на 30%	Подписать эксклюзивный контракт на сотрудничество с популярными брендами	Процент подписавшихся до и после сотрудничества	Если процент подписок вырастет на 30% и более	Процент подписок вырос на 35%
3	Если сделать удобный UX/UI интерфейс для приложения, то продажи вырастут на 15%	Сверстать UX/UI интерфейс для приложения	Изменение числа продаж	Если продажи вырастут на 15% и более	Процент продаж вырос на 15%
4	Если ввести игровую практику в приложение, продажи вырастут на 20%	Сделать игровую практику для приложения	Изменение числа продаж	Если продажи вырастут на 20% и более	Процент продаж вырос на 23,5%

- Хотим сохранить настрой на развитие всех опций приложения, увеличить их количество. После того, как поймем какие опции будут в итоге начнём их детально прорабатывать.
- Хотим начать разрабатывать стратегию продвижения приложения. Для этого изучаем рекламу и способы продвижения наших конкурентов, чтобы определить выигрышный вариант.

Наша команда



Жбанов Егор — капитан команды,
создатель идеи, дизайнер

Оборина Марианна — разработчик идеи,
главная по ЦА

Петрова Валерия — разработчик идеи,
главная за бизнес-модель

Семен Шутёмов — помощь в
воплощении идеи

Алина Прохорова — помощь в
воплощении идеи

Благодарим за уделённое внимание!

Готов ответить на все вопросы

