



ПЛАТФОРМА
УНИВЕРСИТЕТСКОГО
ТЕХНОЛОГИЧЕСКОГО
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

WEAR & WEATHER

Надежда на одежду



ГИЛЬДИЯ
СТУДЕНЧЕСКОГО
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА



ПРОБЛЕМА

Потребители и их проблемы	
Молодежь (14-35 лет)	Торговые площадки одежды
<ul style="list-style-type: none">➤ Трата времени на выбор одежды;➤ Ошибки при выборе одежды, которая не соответствует погодным условиям.	<ul style="list-style-type: none">➤ Доля отклика на рекламу по ТВ- и Интернет-каналам небольшая из-за недостаточной персонализации.

- Наш telegram-бот – главный помощник молодежи при выборе стильного образа, который подходит под погодные условия и тип мероприятия, а также учтет личные предпочтения.
- Наш telegram-бот – главный помощник для торговых площадок одежды, ведь каждый из потребителей обязательно найдет что-то нужное и подходящее благодаря персонализации и индивидуальной работе с каждым пользователем.

ОПИСАНИЕ ПРОДУКТА

Потребительские сегменты

B2C (для пользования)	Сегмент 1 (14 – 17 лет)	Сегмент 2 (18 – 25 лет)	Сегмент 3 (26 лет – 50 лет)
<i>Мотивация к использованию продукта, совершению покупки</i>	Желание выглядеть особенно, модно, выделяться среди сверстников	Желание выглядеть стильно, иметь надежный источник информации о погоде в удобном формате	Хорошая альтернатива прогнозу погоды. Каталог всех своих вещей под рукой
<i>Уровень дохода</i>	Низкий (средний доход родителей)	Средний	Средний
<i>Действия</i>	Покупка одежды онлайн, возможность подобрать образ не выходя из дома в удобном формате	Покупка одежды онлайн, просмотр прогноза погоды и рекомендаций о том, что сегодня стоит надеть	Просмотр прогноза погоды. Реже покупка одежды
<i>Интересы</i>	Мода, развлечения	Стиль, здоровый образ жизни	Здоровый образ жизни, стиль
<i>Мнения</i>	О своем внешнем виде, моде	О комфорте и здоровье, внешнем виде	О комфорте и здоровье, внешнем виде
<i>Демографические переменные</i>	Молодежь, имеющая минимальный достаток, проживающая в густонаселенных городах	Молодежь, имеющая средний достаток, проживающая в густонаселенных городах	Взрослые люди вне зависимости от места проживания
<i>Где пользуются?</i>	Приложение “Telegram”		

Потребительские сегменты

B2B (для собственного производства)	
<i>Как принимают решения о закупке в компании?</i>	Презентация перед потенциальными покупателями
<i>Размер выручки?</i>	От 10 млрд руб./год
<i>Где размещаются производства?</i>	Офис
<i>Как продают свой товар/услуги?</i>	Интернет-магазины
<i>Сфера деятельности (отрасль)</i>	Продажа одежды
<i>Уровень боли</i>	Ищет решение сейчас, пользуется конкурентами



Социальная сторона

Ключевые партнёры: <ul style="list-style-type: none"> ➤ Блогеры ➤ Telegram-каналы 	Ключевые виды деятельности: Разработка бота и разрешение проблем в его работе	Ценностное предложение: Бот, помогающий в выборе одежды по погоде в зависимости от стиля (деловой, спортивный и пр.) и личных предпочтений пользователя	Взаимоотношения с клиентами: Автоматизированное обслуживание	Потребительские сегменты: <ul style="list-style-type: none"> ➤ Молодежь (14-35 лет) ➤ Торговые площадки одежды
	Ключевые ресурсы: <ul style="list-style-type: none"> ➤ Руководитель ➤ Маркетолог ➤ Финансист ➤ Коммуникатор ➤ Разработчики ➤ Финансы 		Каналы сбыта: Бот реализован в Telegram. Пользователи узнают о боте благодаря рекламе у блогеров, в Telegram-каналах и по «сарафанному радио»	
Структура издержек: Реклама бота, заработная плата сотрудникам		Потоки поступления дохода: Доход от размещения рекламы в боте		



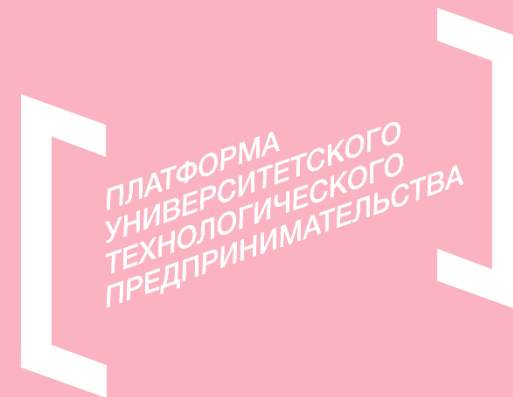
Ключевые партнёры: Пользователи бота	Ключевые виды деятельности: Поиск рекламодателей, размещение рекламы	Ценностное предложение: Реклама в Telegram-боте, помогающем в выборе одежды	Взаимоотношения с клиентами: Индивидуальная работа с клиентами	Потребительские сегменты: Магазины одежды	Потребительские сегменты: Молодежь (14-35 лет), проживающая в больших городах и имеющая средний доход
	Ключевые ресурсы: Команда (руководитель, маркетолог, финансист, коммуникатор, инженеры)		Каналы сбыта: Реклама размещается в Telegram-боте		Потребительские сегменты: Торговые площадки одежды
Структура издержек: Зарботная плата сотрудникам			Потоки поступления дохода: Размещение рекламы		

ИНФОРМАЦИЯ О ЛИДЕРЕ И УЧАСТНИКАХ СТАРТАП-ПРОЕКТА

Команда стартап-проекта

Роль	ФИО	Обоснование	Суть действий
Руководитель	<i>Катаев Руслан Игоревич</i>	Реалист; сангвиник => Хорошо дает общую оценку, оценивает риск. Является чутким и внимательным человеком, умеющим поддерживать и брать ответственность	Организация работы команды; занимается управлением, планом, контролем, кадровыми вопросами и конфликтами
Финансист	<i>Власова Дарья Сергеевна</i>	Аналитик, холерик => Наличие внимательности и финансовой грамотности; любитель расчетных задач; готовность к работе с бумагами	Решение финансовых вопросов, составление финансового плана, сметы и отчетности
Коммуникатор	<i>Важесова Валерия Михайловна</i>	Холерик, аналитик => Коммуникабельность, умение расположить к себе, импульсивность, желание общаться с людьми, уровень английского C2	Связь с поставщиками, инвесторами. Переговоры, презентация проекта
Инженер	<i>Усынин Александр Андреевич</i>	Логический тип мышления, холерик => крайне увлеченный любитель изобретать. Умение находить нестандартное решение даже в сложных ситуациях	Планирование и реализация производства и его дальнейшего усовершенствования
	<i>Дудин Данил Евгеньевич</i>	Аналитик, флегматик => Сохранение трезвости ума и спокойствие. Умение мыслить наперед и спокойно находить выход из ситуации.	
Маркетолог	<i>Салимов Ильяс Ильдарович</i>	Аналитик, сангвиник => Внимательность к мелочам, эрудированность; знаком с экономикой и ее системой	Анализ рынка, представление о потребителях, ценообразование

Спасибо!



ГИЛЬДИЯ
СТУДЕНЧЕСКОГО
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

