



ИНТЕНСИВ
**Архипелаг
2121**

АГЕНТСТВО
СТРАТЕГИЧЕСКИХ
ИНИЦИАТИВ

20.35
УНИВЕРСИТЕТ

ПЛАТФОРМА НТИ



МИНИСТЕРСТВО НАУКИ
И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ



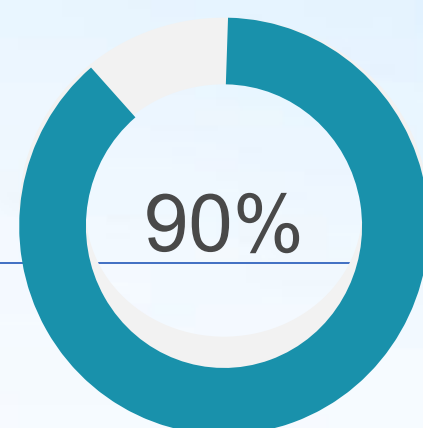
Сервис онлайн-заказа корпоративной и спец-
одежды напрямую у фабрик-производителей

<https://TPKTrade.ru>

[Паспорт Проекта на сайте Архипелага](#)



Проблемы Клиентов

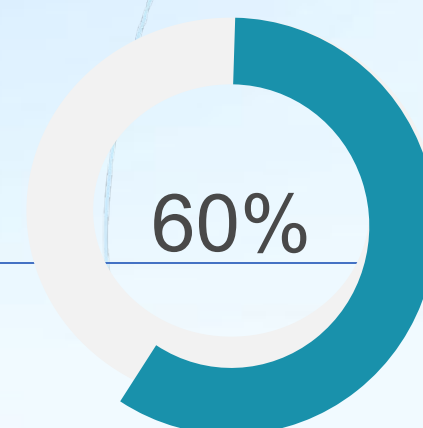


Сложно составить Техзадание

Швейное изделие - технически сложный продукт и заказчики, часто не знают всех нюансов.

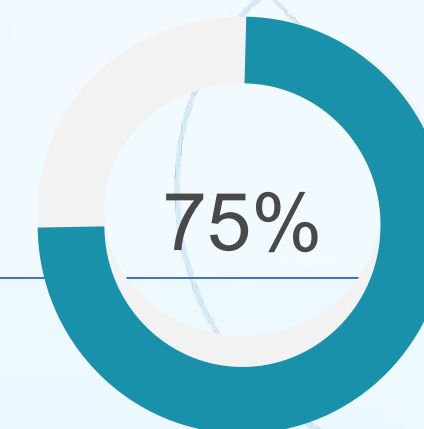
Некачественное техзадание влечет:

- увеличение трудозатрат на многократные избыточные круги согласований
- высокие риски получить изделия, качество которых не соответствует ожиданиям



Трудозатратно выбрать фабрику для исполнения заказов

- нет свободных ресурсов - надежные производители загружены на несколько месяцев вперед
- есть ограничения по объему партии - в среднем, фабрики берут заказы от 300 шт, неохотно берут мелкие партии, либо их цена существенно выше
- недостаточно ресурсов для исполнения комплексных заказов фартуки и костюмы нефтехимзащиты - это разная специализация и нужно распределять заказ по нескольким фабрикам

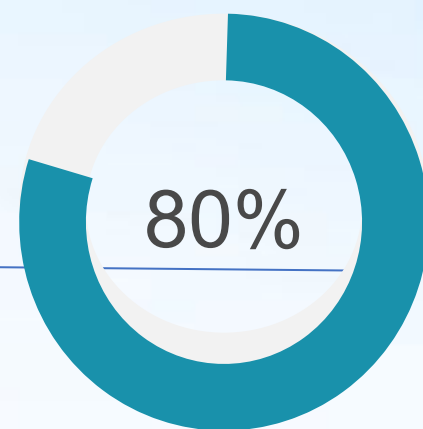


Сложно сопоставить желания с возможностями фабрики

- требования к износостойкости
- требования к внешнему виду
- тестирование образцов
- много времени, чтобы с каждым поставщиком отдельно обсудить ТЗ и условия работы



Проблемы Клиентов



**Неудобно коммуницировать с поставщиком
и контролировать исполнение заказа**

- все ли идет по плану
- вовремя ли выполнят и пришлют заказ
- все ли изделия будут соответствовать техзаданию

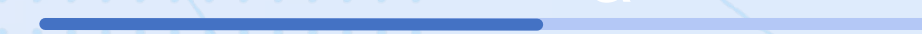
и еще 10+ проблем...

Решение

Понятная форма Техзадания



Автоматизированный подбор подходящей фабрики



Личный кабинет, статус в режиме онлайн



Безопасная сделка через Сервис



Проблемы Фабрик

Проблемы с клиентами

- недостаточно клиентов
- клиенты не могут правильно поставить ТЗ, все время возникают доп. требования
- клиенты хотят бесплатные образцы
- надо вчера и над вписаться в определенную цену
- для небольших заказов - сложно обеспечить наличие разнообразия тканей на складе
- большие заказы - не могут исполнить по причине ограниченных ресурсов

Проблемы с кадрами и ресурсами

- нет швей, технологов, низкая квалификация
- есть талантливые сотрудники. которых сложно удержать в регионах
- проблемы с рандомными заказами - брак, даже опытные привыкли работать с определенным типом изделий, приходится переучивать
- недостаточно производственных ресурсов, чтобы участвовать в гос. закупках выполнять комплексные заказы

Финансовые проблемы

- не достаточно собственных ресурсов работать с отсрочкой платежа
- просроченная дебиторская задолженность

Проблемы с поставщиками

- цены на ткани меняются от курса доллара, проблема, когда они меняются в большую сторону уже после того, как подписан договор с клиентом - работа в ноль или в минус
- не могут иметь свой склад на все виды изделий, а какие заказы придут на этот материал - не известно

Решение

Лидогенерация, новый канал продаж, профильные заказы с полноценным ТЗ

Совместные закупки тканей, фиксация цен

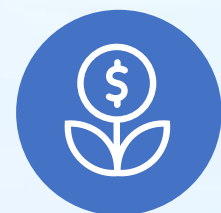
Доступ к тендерным заказам на субподряде у сервиса

и еще 20+ проблем...

Продукт

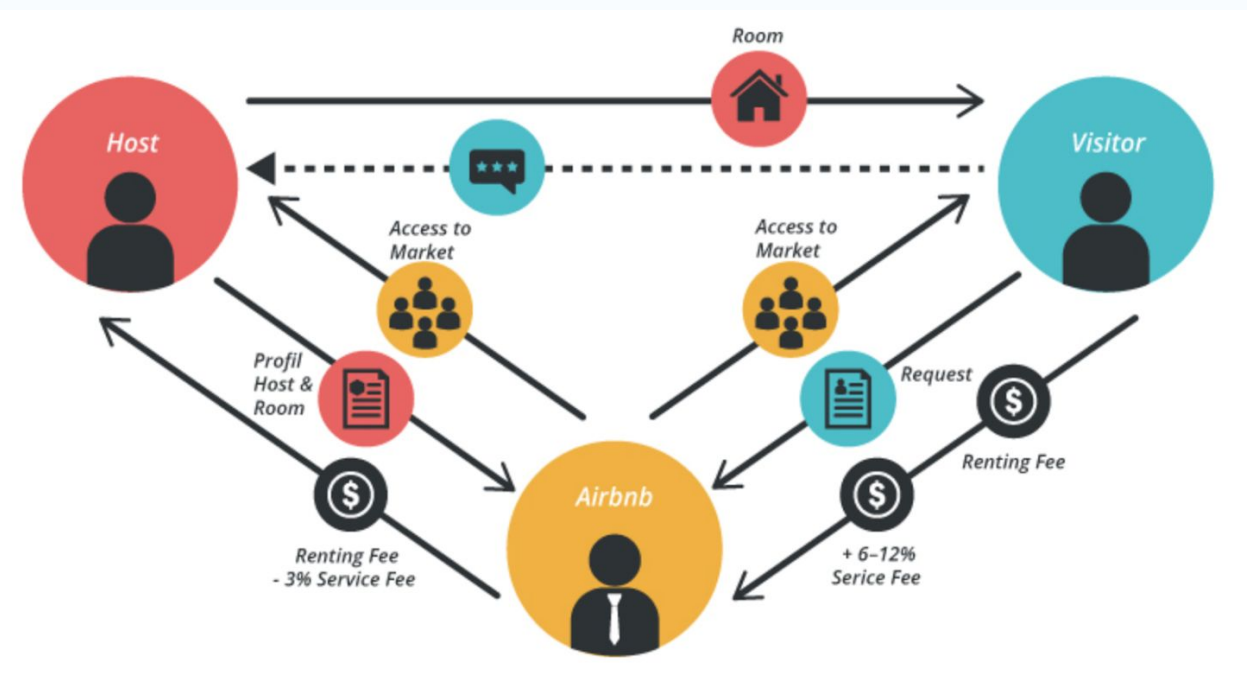


Продукт - онлайн-сервис



Новая модель взаимодействия

E2E (End-to-end-бизнес), когда изделия приобретаются конечными потребителями у производителей напрямую с помощью специального программного обеспечения, обеспечивающего канал продаж без участия дистрибьюторов



| | | | |
|--|---|--|--|
| <p>Рассчитать стоимость</p> <p>Стать Поставщиком</p> | <p>Заказчикам</p> <p>Заказывайте онлайн пошив корпоративной одежды и униформы напрямую от фабрик-производителей с выгодой до 30%</p> | <p>Дизайнерам-Модельерам</p> <p>Загружайте эскизы своих моделей и зарабатывайте каждый раз, когда клиент покупает такую модель</p> | <p>Конструкторам-Технологам</p> <p>Разрабатывайте Лекала и техническую документацию по моделям дизайнеров или по заказам покупателей и получайте вознаграждение с каждого изделия, сшитого по вашим лекалам</p> |
| <p>Производителям и поставщикам тканей</p> <p>Удобно планируйте производство и поставки материалов на швейные фабрики</p> | <p>Ателье</p> <p>Получайте заказы от частных клиентов, минимизируйте простои и затраты на привлечение новых клиентов</p> | <p>Швейным фабрикам</p> <p>Получайте заказы, подходящие под ваше оборудование, с учетом текущей загрузки. Планируйте производство, не отвлекайтесь на непрофильные операции</p> | <p>Сервисным компаниям</p> <p>Заявите о своей готовности предоставлять услуги ремонта, химчистки, утилизации швейных изделий и получите поток заказов от корпоративных заказчиков</p> |



Совместные закупки и коллаборации

Каждый участник процесса выполняет только ту часть заказа, на которой специализируется.

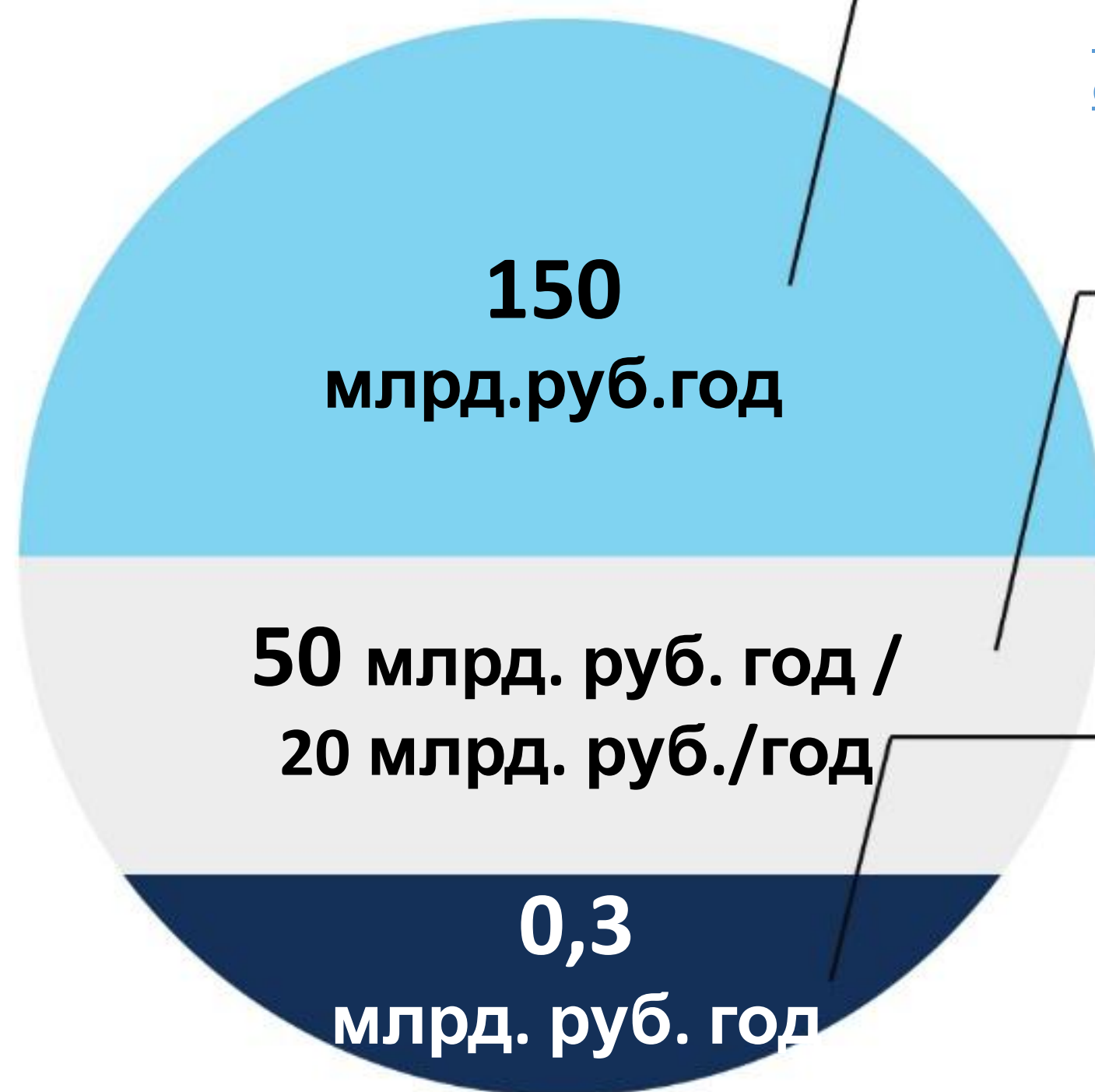
Крупные заказы становятся доступными не только крупным игрокам рынка, но и частным специалистам, ателье и небольшим фабрикам



Автоматизация и цифровое управление

Автоматизированные алгоритмы распределяют заявки с учетом специфики и загруженности производства, координируют процессы исполнения заказов по всей цепочке создания добавленной ценности

Рынок и Конкуренты



(TAM) Объем целевого рынка в РФ
По данным [Рейтинга «50 крупнейших компаний российского рынка спецодежды и СИЗ 2019 года»](#), проведенного GetSiz.ru

(SAM) Доля рынка, не поделенная между ключевыми игроками / 40% из которых шьют под заказ

(SOM) Возможности продаж с учетом внутренних ресурсов на 2021г

Ключевые конкуренты

- ТОП-50 поставщиков спецодежды 50%
- ТОП-30 Российских Маркетплейсов 15%
- Магазины спецодежды «у дома» 15%
- Прямые закупки у фабрик 20%

Тренды Маркетплейсов

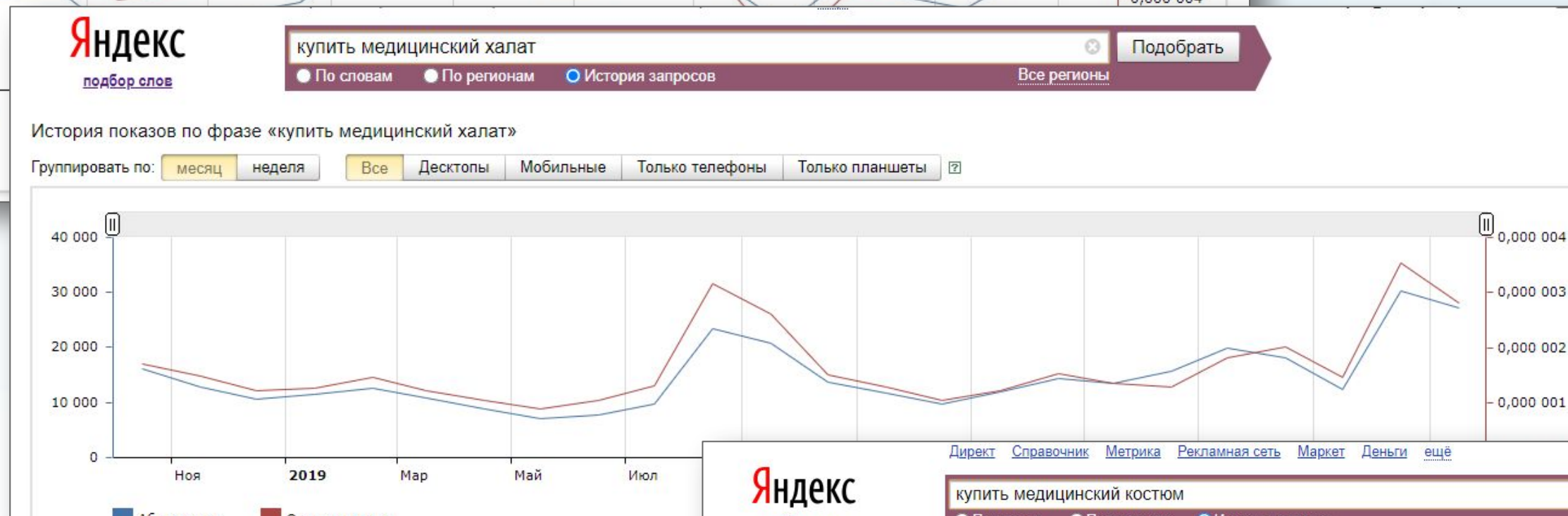
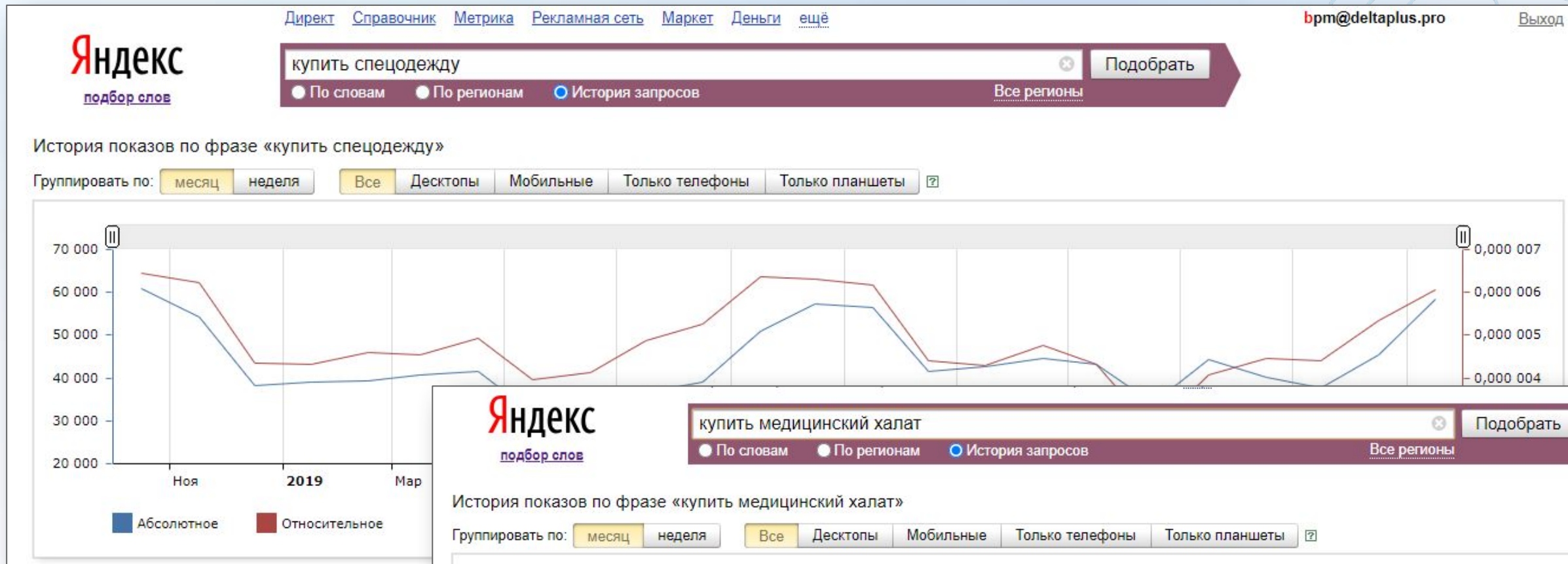
В России набирает популярность онлайн-торговля, в т.ч. через Маркетплейсы и агрегаторы. По данным Рейтинга Маркетплейсов, проведенного www.rating.com, суммарная выручка Маркетплейсов в 2019г. составила более 530 млрд. руб., что на 20% больше, чем в 2018г, и на 30% больше, чем в 2017г., темпы роста в 2019г. выше в 2 раза, чем в 2018г.



В большинстве Маркетплейсов представлен ассортимент спецодежды и СИЗ. Фабрики-производители начинают привыкать к онлайн-торговле, в т.ч. через Маркетплейсы.

Этот канал уже не воспринимается производителями как что-то бесполезное и невероятное, наоборот, все больше фабрик создают свои онлайн-магазины и выставляют свой ассортимент на Маркетплейсах.

Онлайн - спрос на спецодежду растет



Бизнес-модель

1. Доход от продаж - **агентское вознаграждение в среднем 10%** от объема продаж через сервис (изделия и цифровые продукты: эскизы, лекала, комплекты тех.документации)
2. Доход от продвижения материалов отечественных производителей на швейные фабрики, рекомендации замены импортных материалов на качественные аналоги отечественного производства - агентское вознаграждение в среднем 10% от объема продаж
3. Доход от продвижения датчиков для SMART-одежды - наценка на датчики, вшитые в одежду, приобретенную через сервис в среднем 15%
4. Доход от дополнительных услуг по автоматизации управленческого учета, оказываемых для фабрик-партнеров - среднерыночная стоимость
5. Доход от продаж продукции отечественных фабрик **на экспорт 100% наценка**
6. Доход от выполнения заказов на пошив изделий по **ФЗ-44,223**, при котором сервис выступает контрактодержателем - наценка **до 30%**

Текущие результаты

АГЕНТСТВО
СТРАТЕГИЧЕСКИХ
ИНИЦИАТИВ

20.35
УНИВЕРСИТЕТ

ПЛАТФОРМА НТИ

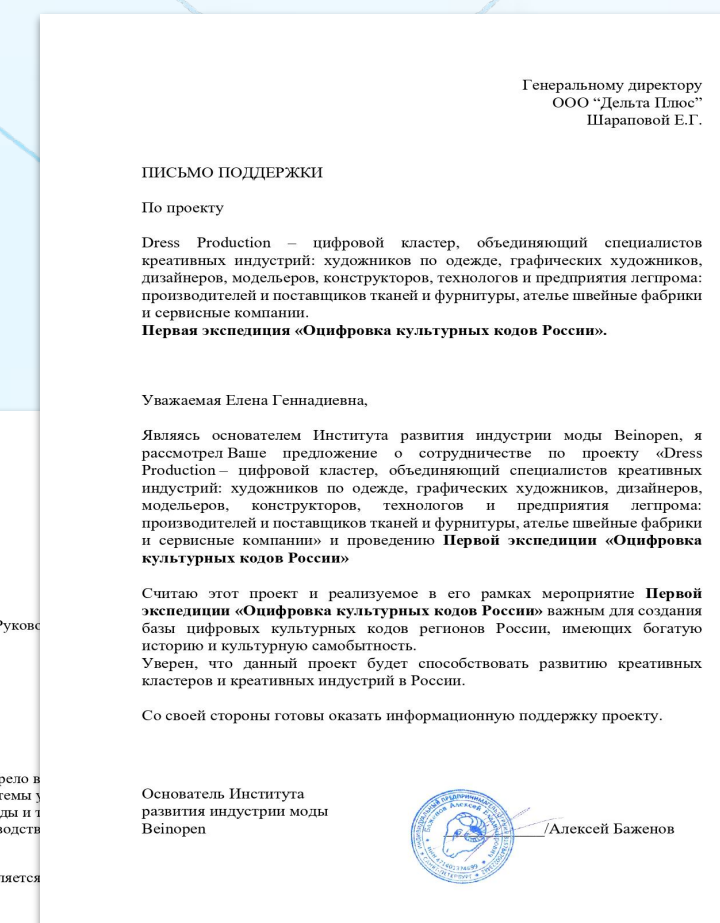
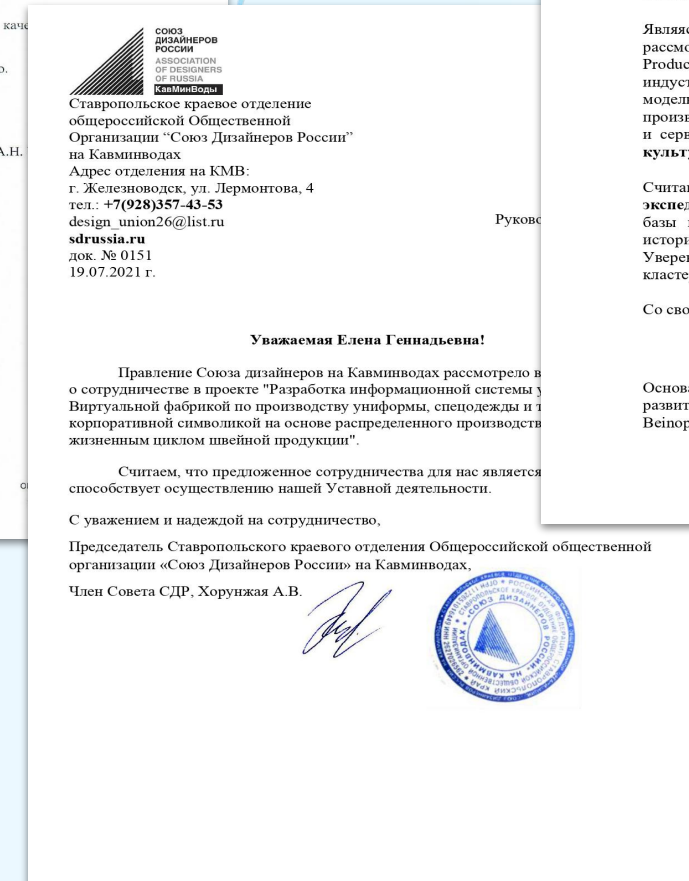
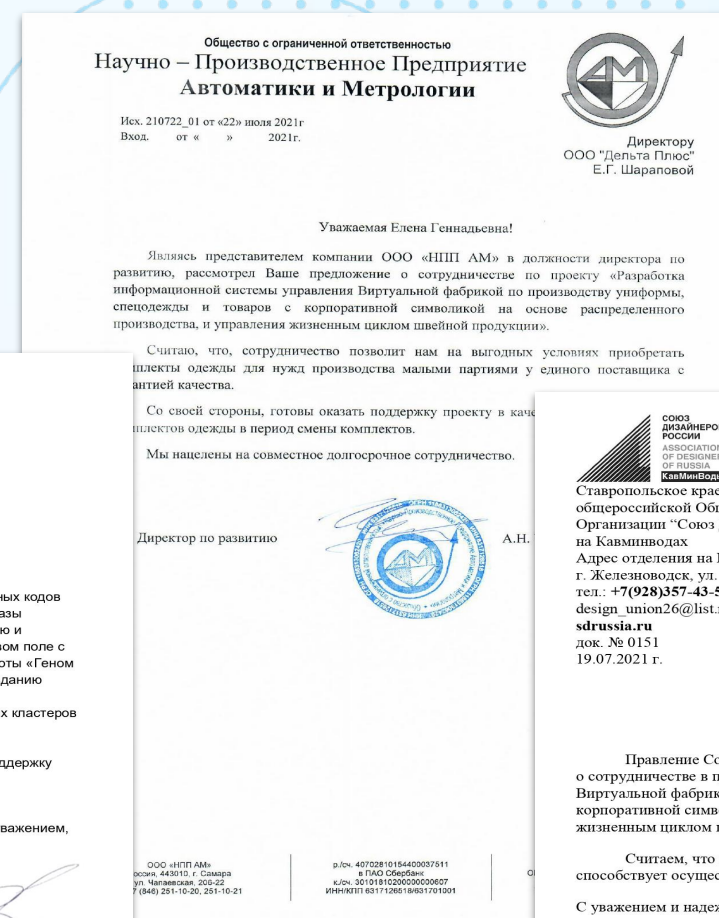
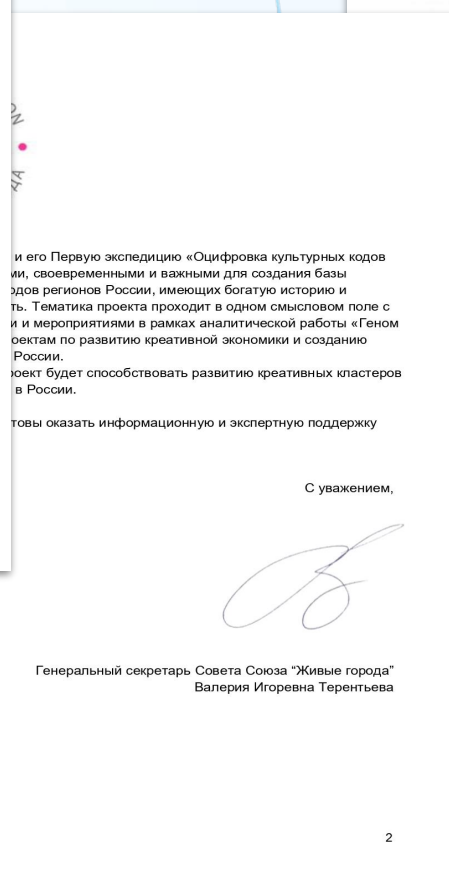
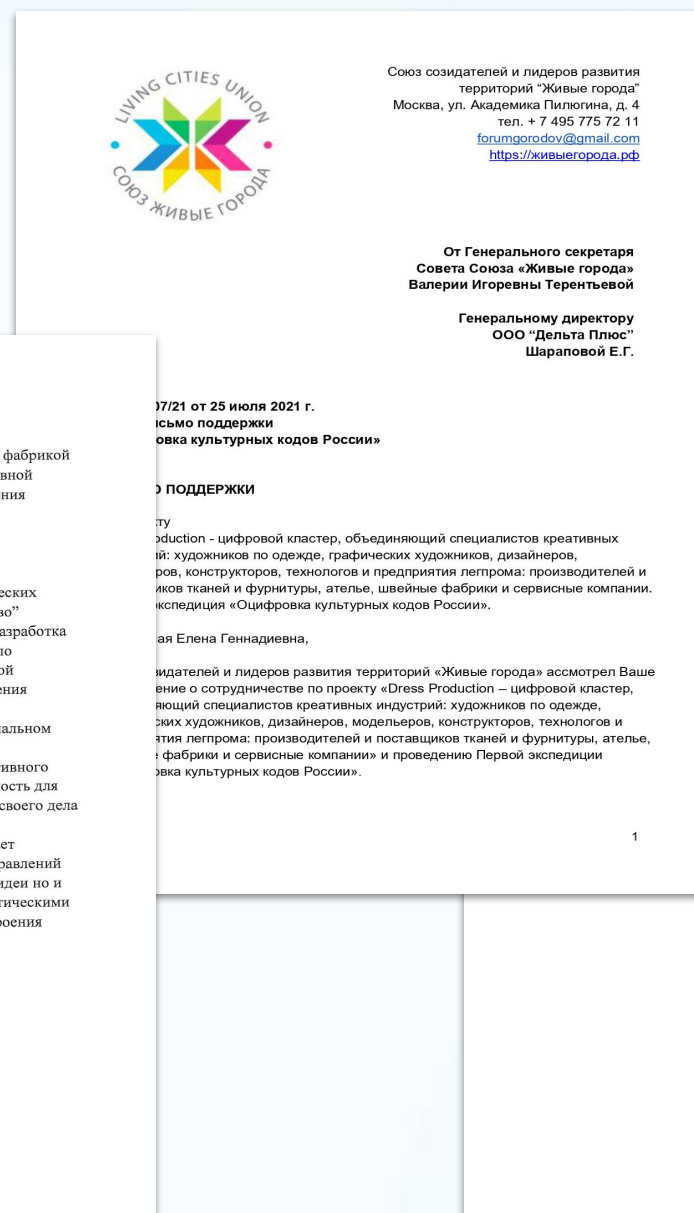
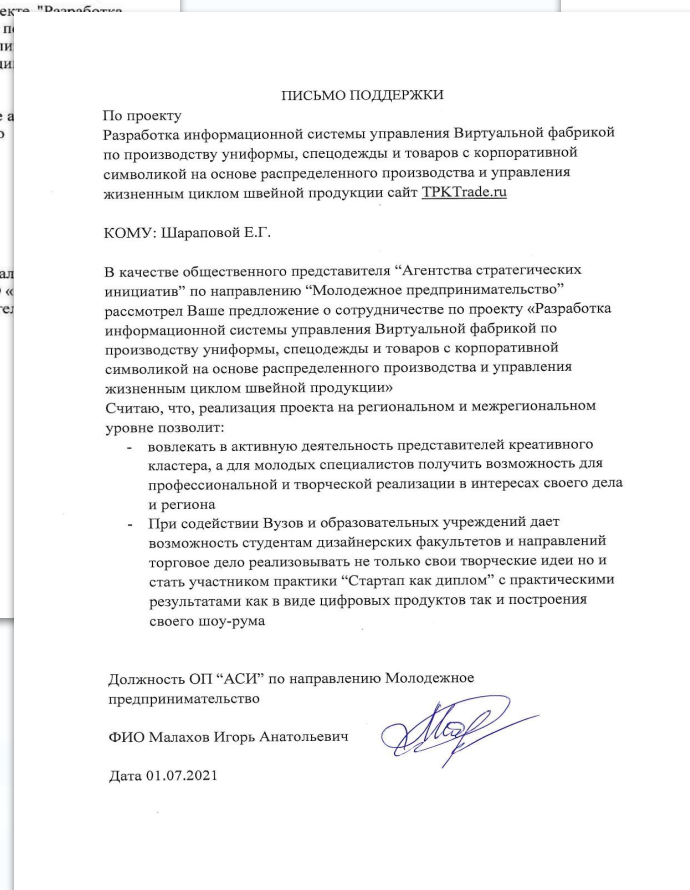
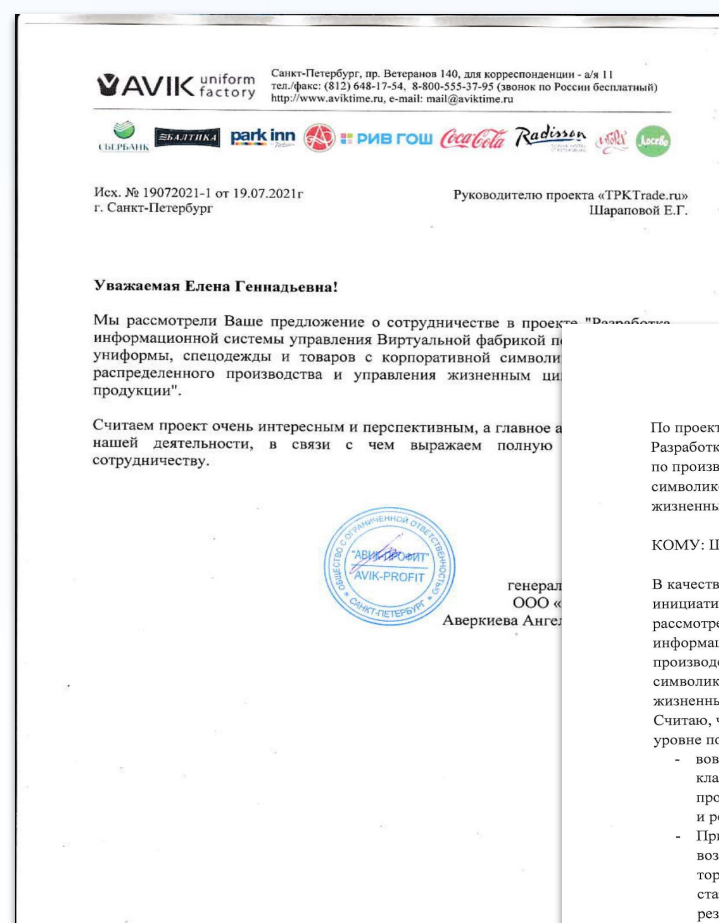


МИНИСТЕРСТВО НАУКИ
И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ



Интенсив
Архипелаг
2121

1. Есть крутая команда, которая понимает, что у нас есть миссия - развивать отечественный легпром.
2. Есть MVP проекта, работающий в формате Маркетплейса
3. Проект является Резидентом Тюменского технопарка
4. Активно налаживаем отношения с партнерами: Союз художников России, Институт креативных индустрий BeInOpen, АСИ, Точки кипения, Живые города, Креативные кластеры Rurban Space, АО НИИ Швейной промышленности.....



План развития - вдохнуть жизнь в платформу

1. Подключить к платформе ТОП-50 фабрик, наполнить Цифровой кластер резидентами - исполнителями
2. Привлечь Грант ФСИ для доработки функционала Системы
3. Привлечь Президентский Грант Креативных индустрий - на реализацию этапов подключения предприятий легпрома к Цифровому Кластеру
4. Привлечь Ангельские инвестиции, протестировать каналы сбыта, свести Unit-экономику
5. Выйти на оборот 300 млн.руб в сегменте B2B-униформы до 2023г.
6. Одеть 1 000 000 граждан в изделия отечественного производства до 2023г.
7. Отладить производственный процессы от момента поступления техзадания до отгрузки готовой продукции клиенту

1. Проектирование и разработка классификатора существующих программно-аппаратных средств для разработки швейных изделий, изучение технических возможностей интеграции их между собой в единое информационное пространство с понятным процессом от момента формирования технического задания на пошив швейных изделий до получения заказчиком готового изделия. Разработка рекомендуемого комплекта программного обеспечения и оборудования для комплектации Цифровой Фабрики Будущего.
2. Проектирование и разработка классификаторов и баз данных:
 - * специалистов и поставщиков продукции и услуг сферы легпрома, разработка требований к квалификации, нормирование работ, требования к качеству и методы проверки качества на каждом этапе
 - * видов и характеристик технического задания на разработку швейных изделий, оформляемого клиентом в системе для однозначного понимания требований заказчика к изделию всеми участниками процесса
 - * видов и характеристик швейных изделий
 - * видов и характеристик тканей
3. Разработка схем бизнес-процессов:
 - БП приема и распределения заказов по исполнителям
 - БП сбора данных от исполнителей для автоматического расчета стоимости производства
 - БП прохождения заказа по этапам производства (Разработка моделей, Разработка технической документации, Поставка тканей, Пошив изделий), контроль сроков и качества на каждом этапе
4. Разработка функциональных модулей:
 - Функция сопоставления рекомендуемых тканей по видам изделий
 - Функция заполнения технического задания (брифа) при заказе швейной продукции
 - Функция регистрации нового Поставщика
 - Функция подбора поставщиков для исполнения заказа по техзаданию
 - Функция предварительного расчета коммерческого предложения (сметы затрат для клиентов) исходя из подобранных исполнителей
 - Функция передачи заказа по этапам производства и контроль статуса выполнения работ на каждом этапе
5. Проектирование и разработка шаблонов печатных форм документов, формирующихся из системы на разных этапах производства.

Интеллектуальная собственность и дальнейшее развитие

Патентов нет.

Планируется доработать систему и получить патент на полезную модель в 2022г.

Гранты, субсидии

32 000 000 руб.

Ре-инвестиции в проект от прибыли

50%

Венчурные инвестиции



Доработка технической
части платформы



Тестирование каналов
продаж, маркетинг



Масштабирование

Ангельские инвестиции



20.35
УНИВЕРСИТЕТ

ПЛАТФОРМА НТИ



МИНИСТЕРСТВО НАУКИ
И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ



интенсив
Архипелаг
2121

продаж нет, но скоро будут - качаем в рамках Акселератора ФРИИ
фин.модели нет, но скоро будет - готовим в рамках Акселератора Сколково

pre-seed \$170 тыс.
конвертируемый займ
доля инвестора 3%

ангельские инвестиции нужны на тестирование
каналов продаж, цель - свести Unit-экономику по каналам

Команда



Елена Шарапова

Предприниматель, ИТ-архитектор
Опыт разработки и внедрения
автоматизированных систем
управления на производственных
предприятиях с 2000г.

Опыт ведения бизнеса с 2016г.



Игорь Малахов

Работа в департаментах продаж:
PEPSI, METRO, Karcher, СГК,
Лонмади. Продвижение продукции в
каналах продаж B2B, DIY.
ОП АСИ по направлению
молодежное предпринимательство.

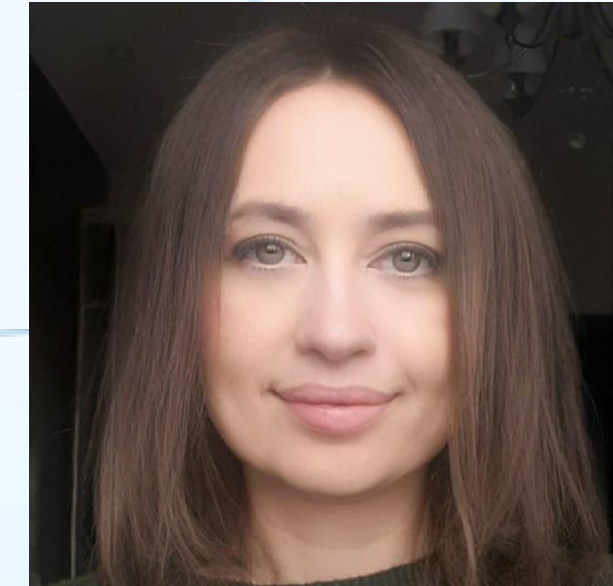
В команде отвечает за маркетинг и
развитие бизнеса



Ангелина Аверкиева

Учредитель и генеральный
директор швейной фабрики
униформы в СПб, свой бренд
детской одежды - 200 моделей

В команде отвечает за
методологию производства и
контроль качества производства



Ольга Свиргуненко

Ex-дизайнер и бренд-менеджер
Брендов Oodji, Твое, Befree,
So&beauty, Zarina

В команде отвечает за аналитику
данных, процессов, контроль
качества на этапах разработки

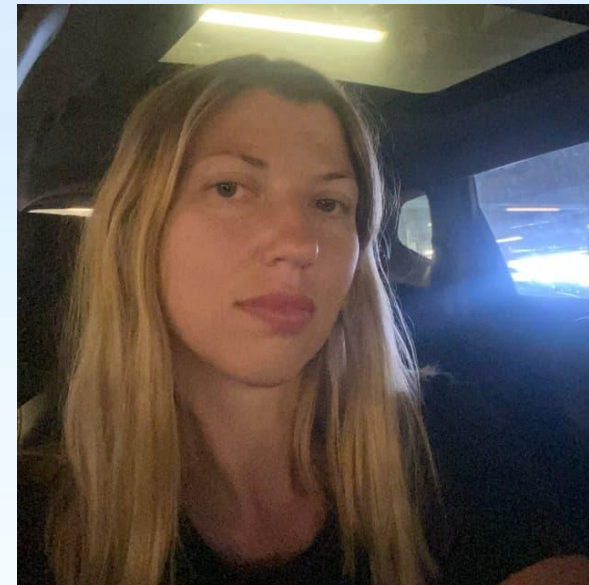
Команда



Татьяна Потемкина

Бухгалтер, аудитор, Финансовый директор холдинга, модератор, сомодератор секции "Социальный генератор" в АСИ, организатор проекта про проектному мышлению "PRO_Ясность: от идеи до гранта"

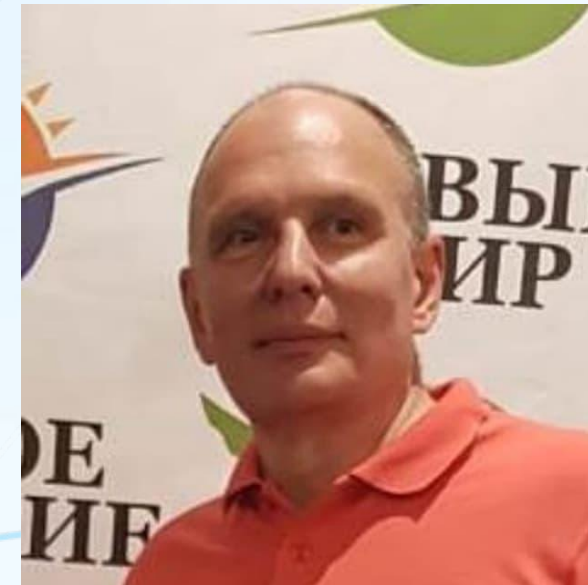
В команде отвечает за управление финансами



Елена Кашапова

Образование: УГАТУ экономика ; Академия при президенте РБ стратегический менеджмент работала: ООО ЛПК гл бухгалтер; ООО Сталепромышленная компания финансовый директор; ЗАО Стальтрейд фин директор; ООО Восток фин директор

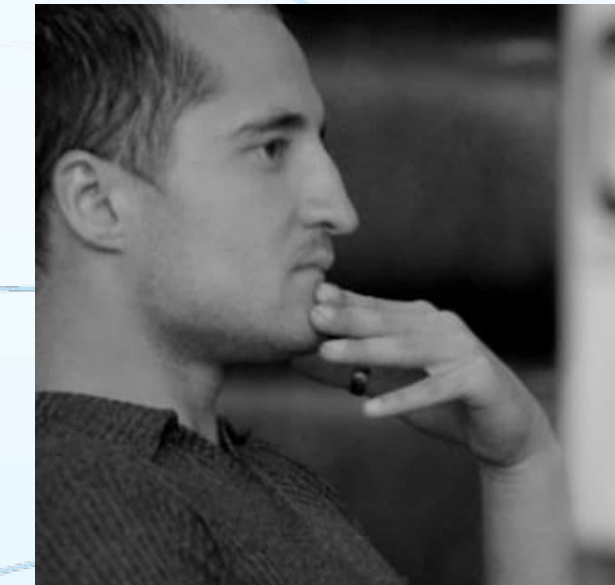
В команде отвечает за привлечение финансирования



Николай Адащик

Инноватор. Общественный деятель. Автор ряда проектов. Создатель нового спорта. Участник конкурса АСИ "Сильные идеи для нового времени" (1 проект вышел в ТОП-1000). Лидер движения "Добровольцы Прогресса" (2020). Автор проекта "Россия - Территории Прогресса" (2021).

В команде отвечает за продвижение в гос. секторе



Илья Антипин

Более 15 лет работы в области графического дизайна и моделирования одежды. Профильное высшее образование. Разработал современную коллекцию спортивной одежды для зарубежного заказчика pka.ru/catalog/Phoenix/10/.

В проекте отвечает за визуализацию смыслов.

Команда



Ирина Ильюк

Молодой специалист в сфере креативных индустрий.

В команде отвечает за Веб-дизайн



Сергей Антонов

Работал директором по производству строительной компании, юристом, директором по развитию в НКО, генеральный директор анимационной студии Колобанга Медиа. Права на проекты студии проданы более чем в 100 стран.

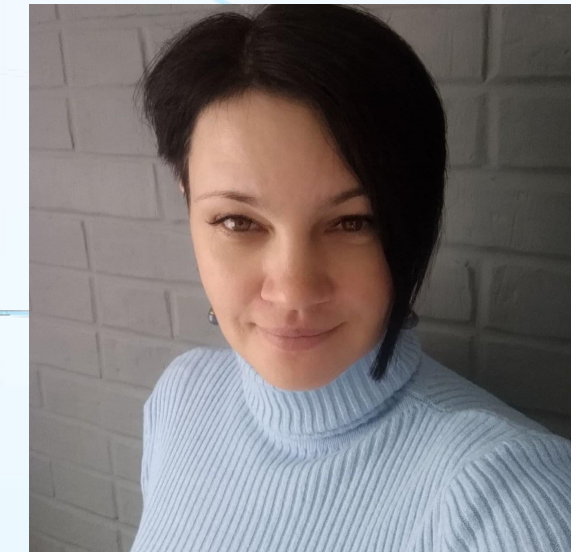
В проекте отвечает за Маркетинг и продажи в B2B



Сергей Остриков

РГТЭУ 2014 Менеджмент организации, Удостоверение Российской академии менеджмента и агробизнеса по курсу Системоделятельное проектирование в управленческой деятельности

В команде отвечает за разработку Front и Back



Наталья Протасова

"Системоделятельное проектирование в управленческой деятельности". Сертификат по курсу "Проектирование бизнес-архитектуры компании в Business Studio" 2017г.

В команде отвечает за системный анализ и разработку



ИНТЕНСИВ
**Архипелаг
2121**

АГЕНТСТВО
СТРАТЕГИЧЕСКИХ
ИНИЦИАТИВ

20.35
УНИВЕРСИТЕТ

ПЛАТФОРМА НТИ



МИНИСТЕРСТВО НАУКИ
И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Контакты

Сайт <https://TPKTrade.ru>

Телефон +7 (926) 189-47-37

email bpm@deltaplus.pro