



РУССКИЕ НАРОДНЫЕ
КОСТЮМЫ
ДЛЯ ЖИВОТНЫХ

Разработка
предпринимательского
проекта “Русь&Кусь”
по дизайну и пошиву
одежды для животных

Проблема

Тренд на патриотизм

- В **2024 г.** **94%** населения считают себя патриотами
- В **2025 г.** на **21%** выросли продажи народных костюмов, на **57%** - со словом "славянский" на WB

Рост популярности одежды для животных

- В **2023 г.** размер мирового рынка одежды для животных - **6 млрд. долл.**
- с **2024 по 2032 г.** ожидается рост мирового рынка на **5,3%**

Объём онлайн-продаж

- С **2020 по 2021 г.** кол-во интернет-заказов зоотоваров выросло на **105%**
- В **2023 г.** кол-во продавцов в сегменте зоотоваров выросло в **2 раза**

Решение



пошив и продажа народных
костюмов и аксессуаров для
ЖИВОТНЫХ

могут использоваться для
фотосессий, во время цирковых
выступлений, во время праздников

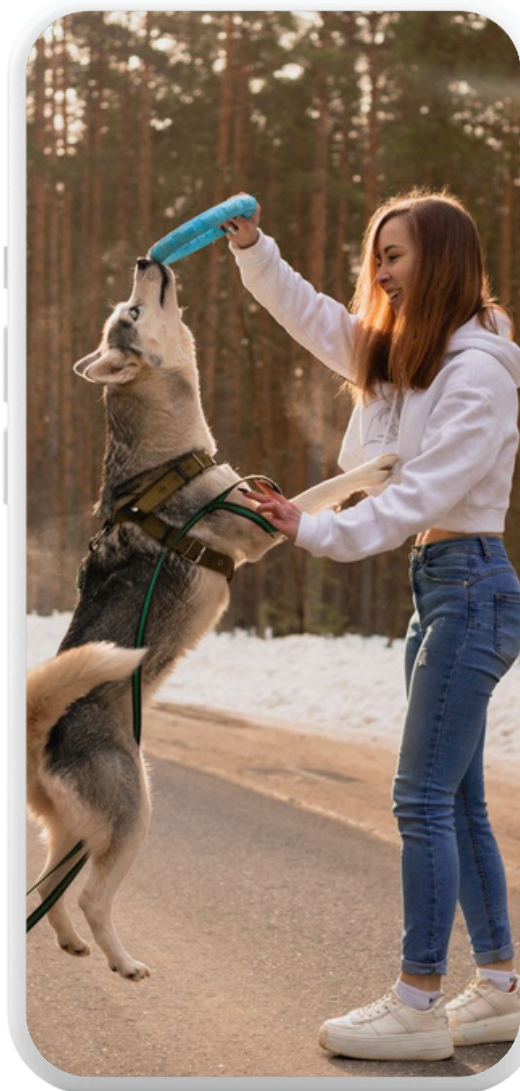
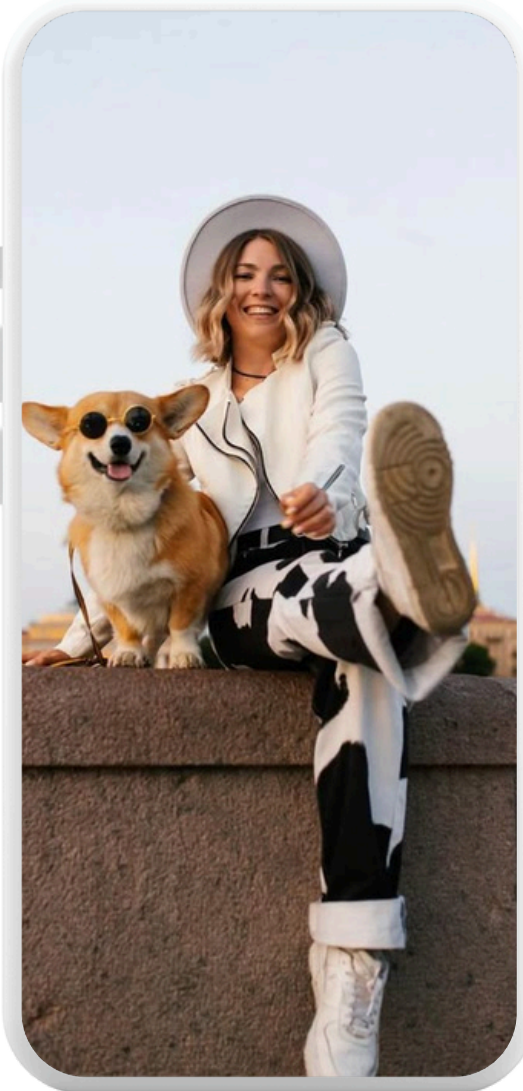
Продукт

- одежда: костюмы, платья, косоворотки, рубахи, украшенные традиционными русскими узорами и вышивкой.

- аксессуары (сопутствующие товары): кокошники, банданы, резинки, картузы в стилистике костюмов.



Целевая аудитория



Поклонники
русской
культуры

Владельцы
собак мелких
пород

Владельцы
крупных
пород собак

Любители
кошек

Участники
мероприятий
с животными

Customer Development

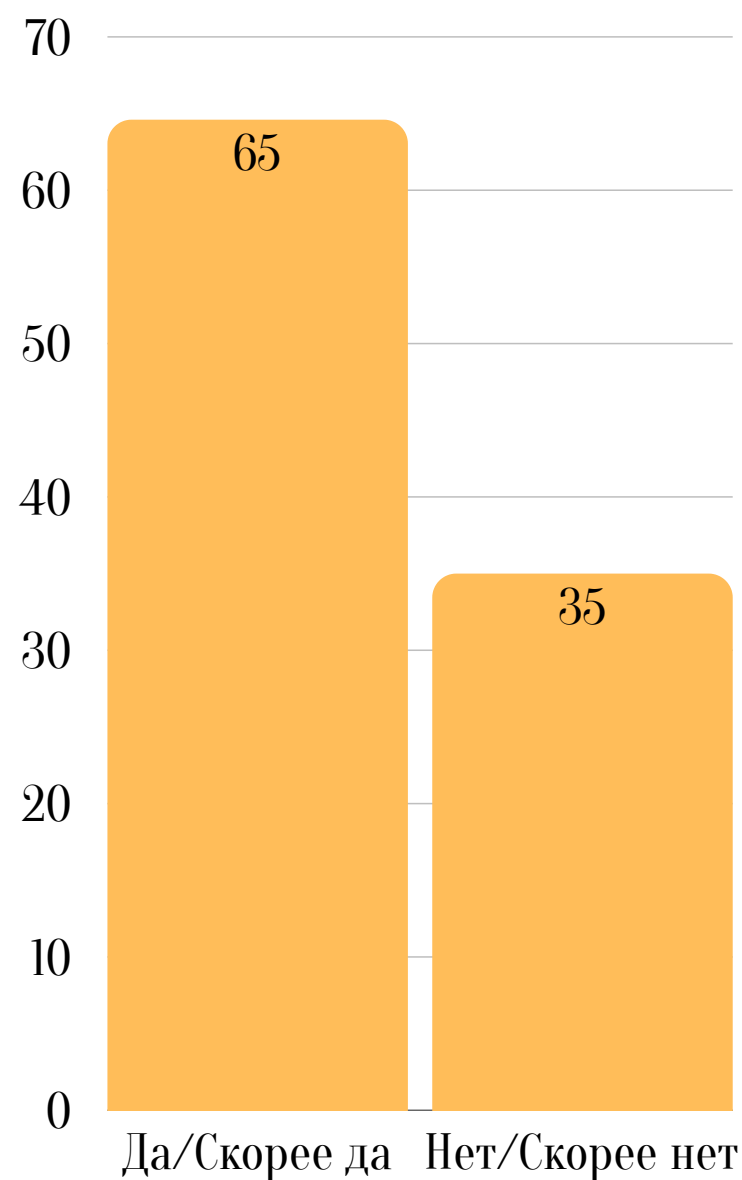


Результаты опроса показали

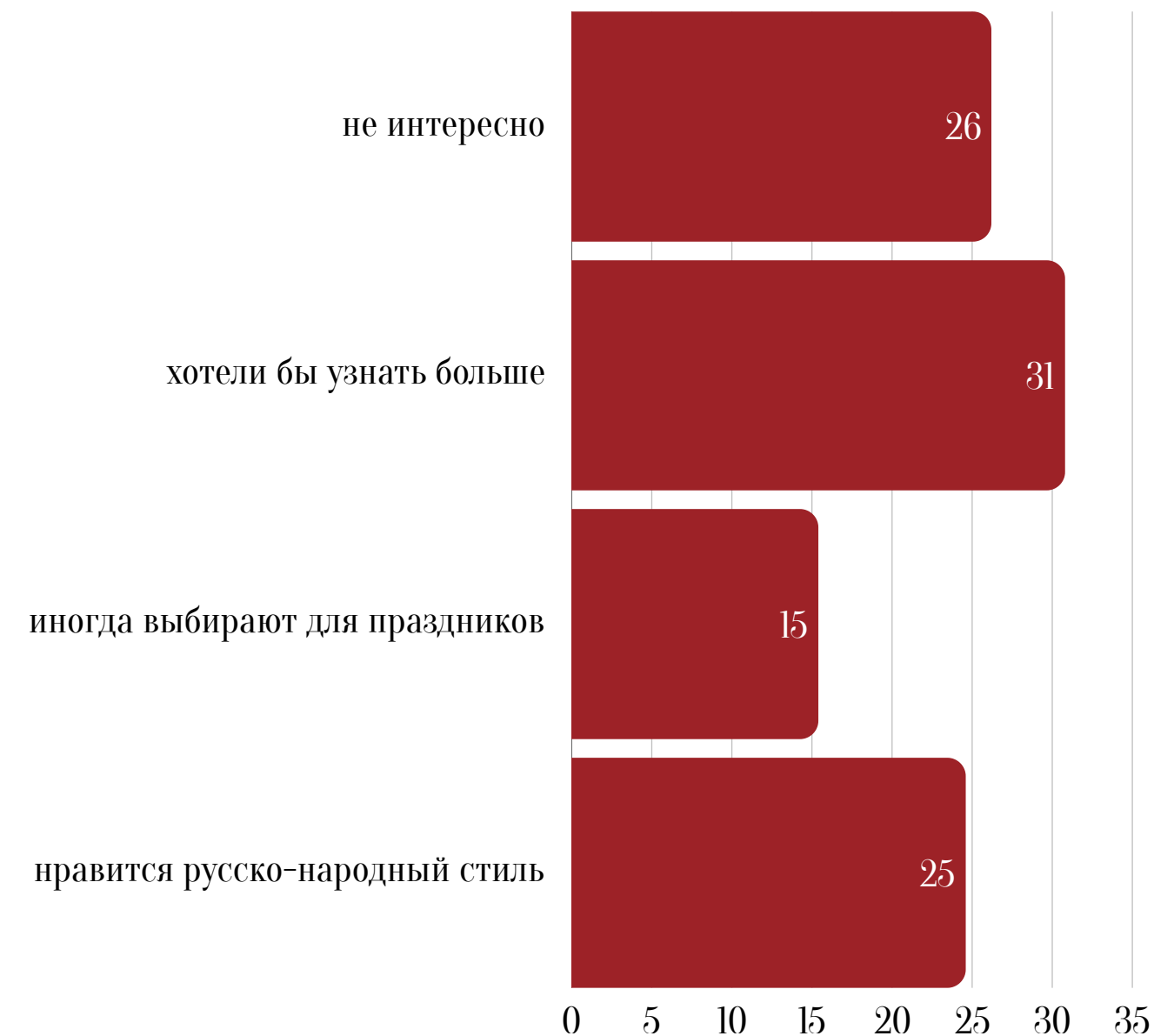
- 51%** покупают одежду для животных
- 17%** покупают декоративные изделия
- 17%** покупают для праздников и фотосессий
- 30%** готовы тратить от 3000 до 5000 рублей

Популярные для покупателей проблемы в существующих на рынке предложениях:

- 50%** неоправданная стоимость
- 40%** некачественные материалы
- 39%** однообразие дизайна
- 19%** преобладание иностранных брендов

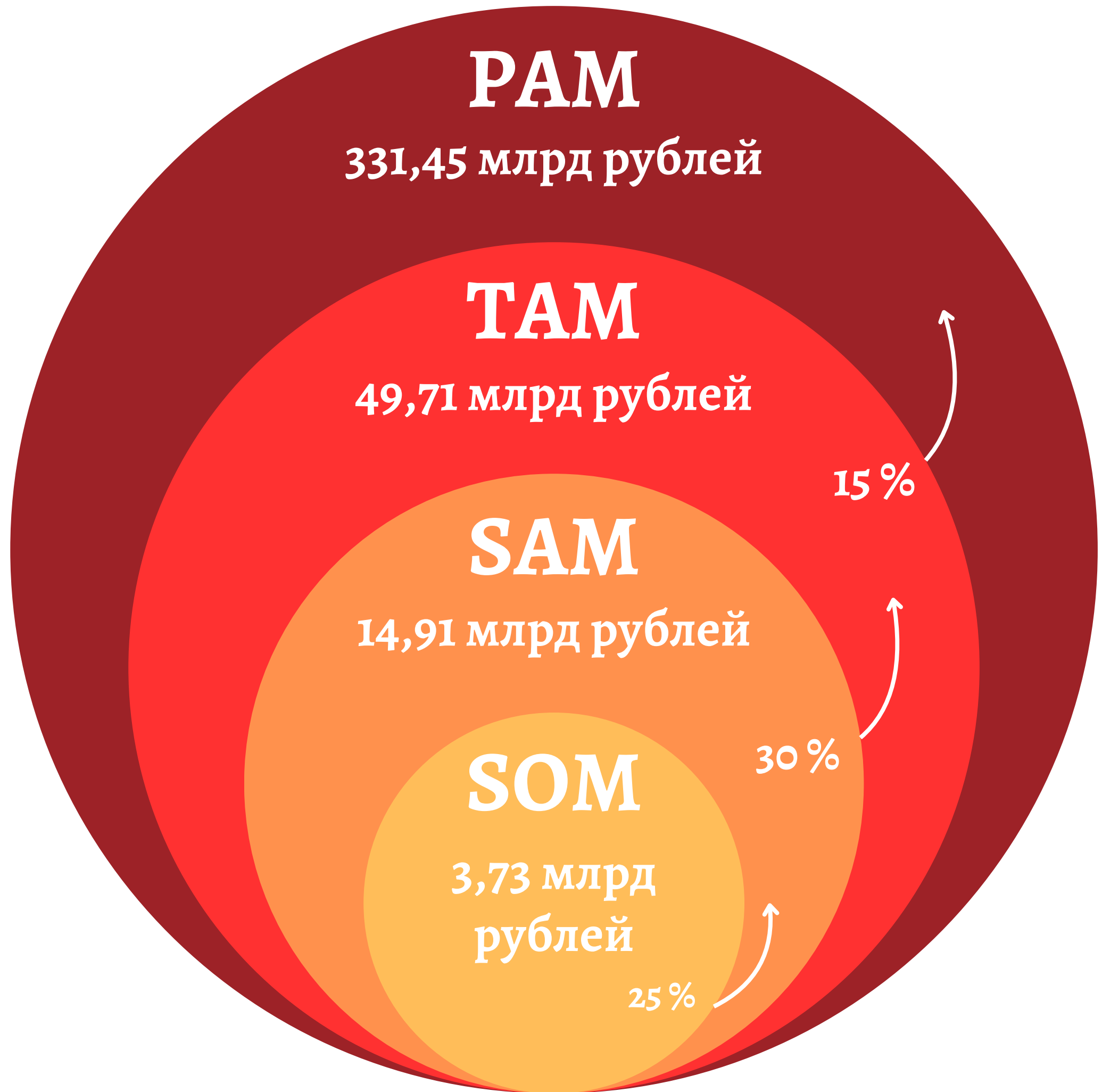


Анализ вероятности покупки нашего изделия























Анализ отношения к русско-народному стилю

Р
Ы
Н
О
К



Анализ конкурентов

	ЦЕНА, РУБ.	КАЧЕСТВО	САЙТ	АССОРТИМЕНТ	ИНДИВИДУАЛЬ- НЫЙ ПОШИВ
 Четыре лапы	2000-4000				
 Zoostyle	3000-7000				
 Вкостюме	2500-5000				
 Русь&Кусь	5000-7000				

Бизнес-модель Остервальдера

Ключевые партнёры

1. Поставщики тканей и

Ключевые деятельности

1. Разработка дизайна
2. Производство
3. Маркетинг и продвижение
4. Продажа
5. Обслуживание клиентов

Ценностные предложения

1. Уникальный дизайн

Потоки доходов

1. Самостоятельная продажа костюмов через сайт
2. Продажа костюмов через зоомагазины
3. Сдача костюмов в аренду
4. Индивидуальные заказы
5. Продажа сопутствующих товаров (аксессуаров)

Каналы сбыта

1. Интернет-магазин (сайт)
2. Социальные сети (ВК, Телеграм)
3. Зоомагазины
4. Выставки и ярмарки

Потоки доходов

1. Самостоятельная продажа костюмов через сайт
2. Продажа костюмов через зоомагазины
3. Сдача костюмов в аренду
4. Индивидуальные заказы
5. Продажа сопутствующих товаров (аксессуаров)

Целевые сегменты

к мелких пород:
 ованная к
 альных собак,
 хуа,
 ерьеры и шпицы.
 ных пород
 ощие проблемы
 ды из-за
 ртимента
 а.
 к: модели
 дящие для

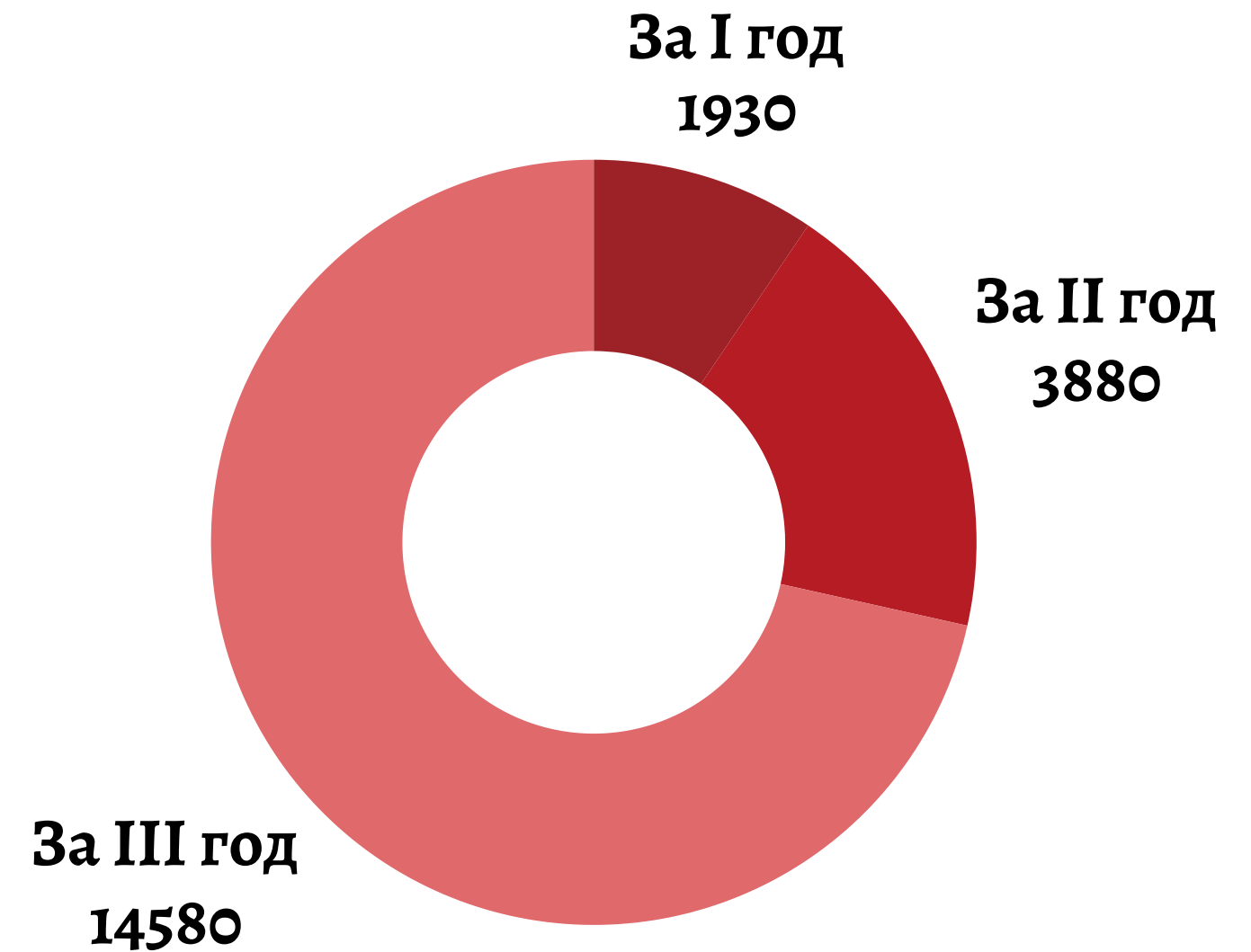
- различных пород кошек, включая персидских, британских короткошерстных и сиамских.
- Поклонники русской культуры: владельцы домашних животных, ценящие традиции и культуру России.
- Люди, участвующие в мероприятиях (праздники, выставки), где требуется нарядная одежда для животных.
- Семьи с детьми, которые хотят порадовать своих питомцев.

Финансовые показатели

Размер инвестиций 3 649 247р.

Срок окупаемости 1,6 года

ROE 62%



Чистая прибыль



*данные на этом слайде указаны в тысячах

Риски



- ① конкуренты
- ② нехватка финансирования
- ③ сложности с логистикой
- ④ низкий спрос на костюмы
- ⑤ дороговизна производства
- ⑥ недостаточное качество
- ⑦ негативные отзывы

Дорожная карта



Команда разработчиков



Пучковская Александра

- Директор
отдела качества



Козлова Валерия

- Директор
юридического отдела



Альбанова Юлия

- Директор
финансового отдела

Контактная информация



Пучковская Александра

- @apuchkovskaia
- alexandra.puchkovskaya
@yandex.ru



Козлова Валерия

- @lerochek1
- vkozlova873
@gmail.com



Альбанова Юлия

- @yulyaalba
- yulia.albanova
@yandex.ru

Как это работает?

Покупатель изучает
ассортимент
в социальных сетях



Выбирает наиболее
подходящие для него
позиции



Связывается с менеджером магазина
в личных сообщениях, уточняет наличие
нужного размера и цвета



Покупатель вносит предоплату на
расчетный счет. Менеджер отдаёт
заказ в работу швее



- Пошив по запросу: происходит согласование заказа: выбор цвета, тесьмы, принта и прочих характеристик изделия. Менеджер помогает с выбором наилучшего сочетания и инструктирует, как правильно снять мерки
- Изделие в наличии (покупатель вносит оплату 100%)



Покупатель в процессе создания
изделия получает фотоотчёт и при
возникших недовольствах вносит
коррективы



Готовый заказ отправляется
к покупателю удобным для
него способом доставки



Покупатель вносит оставшуюся
оплату (если требуется). Компания
получает обратную связь.

Позиционирование

Придя к нам, покупатель должен почувствовать себя важным и вдохновленным на творческие прорывы. От нас он должен получить профессиональные советы, а также тепло, поддержку, понимание и ощущение дружеской атмосферы. Как следствие, у него останутся положительные эмоции не только от продукта, но и от процесса общения с нами во время изготовления заказа.

Миссия проекта:

"Вдохновлять мир модой для питомцев, объединяя русскую культуру и современный дизайн."

МАСШТАБИРОВАНИЕ

	ЭТАП 1	ЭТАП 2	ЭТАП 3	ЭТАП 4	ЭТАП 5
РАСШИРЕНИЕ АССОРТИМЕНТА	Первая полноценная коллекция из 15 костюмов (Октябрь 2025 года)	Разработка сопутствующих аксессуаров	Коллаборация с брендом русских народных костюмов для людей “Русская Надежда”	Разработка и создание лежанок, домиков и переносок в традиционных народных стилях	Добавление традиционных моделей других национальностей
СОТРУДНИЧЕСТВО С ПАРТНЕРАМИ (С 2026 ГОДА)	Сотрудничество с зоомагазинами	Сотрудничество с фотостудиями	Участие в ярмарках и фестивалях русской культуры	Участие в выставках	Взаимодействие с цирковыми труппами
УВЕЛИЧЕНИЕ КАНАЛОВ ПРОДАЖ	Группа ВКонтакте (июнь 2025 года)	Telegram-канал + чат-бот (июнь-июль 2025 года)	Разработка сайта (август-октябрь 2025 года)	Внедрение AR-инструмента (август 2026 года)	Выход на маркетплейсы (октябрь 2026 года)
УВЕЛИЧЕНИЕ ШТАБА СОТРУДНИКОВ	Наём первой швеи (октябрь 2024 года)	Поиск и наём швей-надомниц каждые два месяца, начиная с июня 2025 года	К июлю 2026 года пошивом костюмов занимаются 7 швей на дому	Открытие цеха (июль 2026 года)	Наём дополнительных сотрудников

1.09.24-30.09.24

Разработка идеи
Проведение анализа рынка
Постановка задач

1.10.24-15.10.24

Проведение глубинных исследований
Переговоры со швеёй о дальнейшем сотрудничестве

16.10.24-31.10.24

Разработка дизайна первого изделия совместно со швеёй
Поиск поставщиков и закупка материалов

1.11.24-1.12.24

Изготовление первого костюма (MVP)
Создание логотипа и атрибутов бренда

1.07.25-31.07.25

Создание чат-бота
Налаживание системы продаж, маркетинг
Наём третьей швеи

1.05.25-30.06.25

Наём второй швеи
Начало пошива следующих моделей и размерной сетки
Создание соцсетей, публикация первого контента
Оформление ИП и необходимой документации, тестовые продажи

2.12.24-30.04.25

Глубинный анализ рынка
Поэтапное планирование масштабирования
Разработка ассортимента для коллекции
Организация фотосессии

1.08.25-31.10.25

Создание сайта
Реклама у блогеров
Наём четвертой швеи
Готовая коллекция из 15 костюмов
Полноценная фотосессия первой коллекции

1.11.25-31.12.25

Создание новой коллекции
Наём пятой швеи
Стабильно функционирующий сайт, усовершенствование рекламной компании

1.01.26-31.03.26

Наём шестой и седьмой швей
Увеличение масштаба продаж
Привлечение инвестиций
Продвижение соцсетей
Участие в выставках

1.04.26-31.07.26

Аренда помещения под цех, поиск трёх швей (итого: 10) и бухгалтера
Покупка оборудования
Организация производства
Выход на сотрудничество с зоомагазинами и цирками

Бизнес-модель Остервальдера

Ключевые партнёры

1. Поставщики тканей и материалов
2. Швеи
3. Зоомагазины
4. Студии фотографий

Ключевые деятельности

1. Разработка дизайна
2. Производство
3. Маркетинг и продвижение
4. Продажа
5. Обслуживание клиентов

Ключевые ресурсы

1. Человеческие ресурсы (швеи, дизайнеры, маркетологи)
2. Оборудование для производства (швейные машины, оверлоки и другое оборудование)
3. Материалы (натуральные ткани, фурнитура, украшения)
4. Технологические платформы (сайт, социальные сети, маркетплейсы)

Структура издержек

1. Производственные расходы: закупка материалов, оплата труда сотрудников, обучения для повышения экспертности
2. Маркетинговые расходы: реклама в социальных сетях, участие в выставках.
3. Логистика: доставка товаров клиентам и в магазины.

Ценностные предложения

1. Уникальный дизайн
2. Качество и безопасность
3. Индивидуальный подход
4. Эмоциональная ценность

Потоки доходов

1. Самостоятельная продажа костюмов через сайт
2. Продажа костюмов через зоомагазины
3. Сдача костюмов в аренду
4. Индивидуальные заказы
5. Продажа сопутствующих товаров (аксессуаров)

Отношения с клиентами

1. Онлайн поддержка
2. Программа лояльности (бонусы и скидки для постоянных покупателей и акции для новых клиентов)
3. Связь с клиентом на всех этапах производства при заказе индивидуального пошива
4. Персонализированный сервис (помощь в выборе костюмов, консультации по уходу за изделиями)

Каналы сбыта

1. Интернет-магазин (сайт)
2. Социальные сети (ВК, Телеграм)
3. Зоомагазины
4. Выставки и ярмарки

Потребительские сегменты

1. Владельцы собак мелких пород: одежда, адаптированная к особенностям маленьких собак, таких как чихуахуа, йоркширские терьеры и шпицы.
2. Владельцы крупных пород животных, имеющие проблемы с выбором одежды из-за недостатка ассортимента нужного размера.
3. Любители кошек: модели одежды, подходящие для различных пород кошек, включая персидских, британских короткошерстных и сиамских.
4. Поклонники русской культуры: владельцы домашних животных, ценящие традиции и культуру России.
5. Люди, участвующие в мероприятиях (праздники, выставки), где требуется нарядная одежда для животных.
6. Семьи с детьми, которые хотят порадовать своих питомцев.









Unique Value Proposition

«Мы помогаем владельцам домашних животных подчеркнуть уникальность своих питомцев, создавая одежду, вдохновленную русскими народными традициями, которая сочетает в себе комфорт, стиль и культурные мотивы».

