

УНИКСТИЛЬ

Ваш ДНК - наша форма!

Разработка предпринимательского
проекта по созданию платформы
кастомизации корпоративной одежды

Алексанян Альвина, Хачатрян Светлана



Проблемы, которые существуют сейчас на рынке корпоративной формы:

40%

Считают, что униформа стала синонимом обезличенности, отмечают, как самый неприятный пункт

65%

Сотрудников хотели бы участвовать в создании формы и считают форму важной атрибутикой команды

71%

сотрудников указывают на неудобство при активной работе. Производства используют синтетические ткани, что влияет на работоспособность

40%

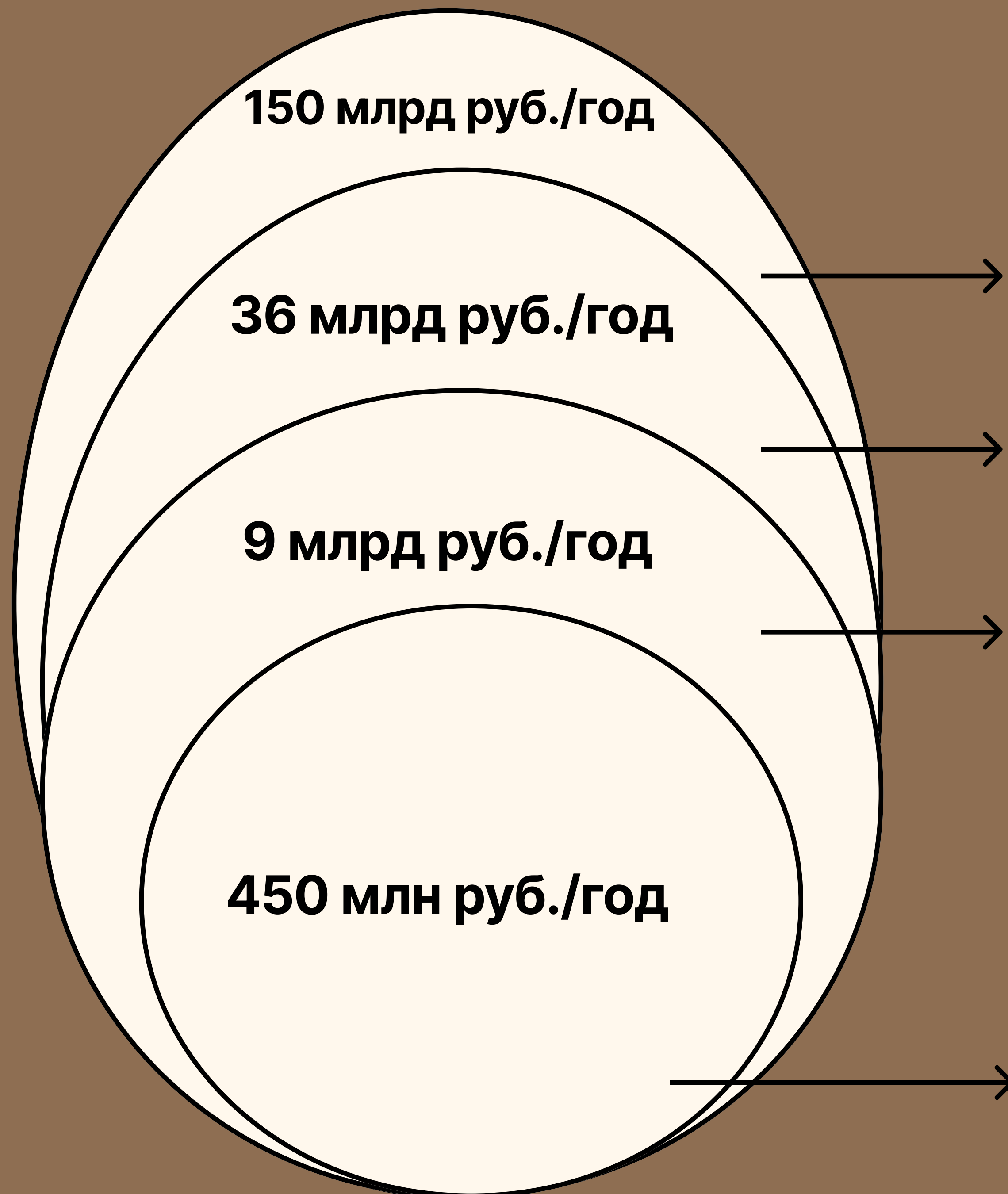
Сотрудников хотят носить униформу, которая отражает бренд компании, чтобы чувствовать принадлежность к ней

Решение:

Разработка платформы с возможностью кастомизации корпоративной формы в онлайн режиме для сотрудников, исходя из бренда, бюджета, особенностей деятельности компании.

Сравнение с конкурентами:

Критерий	УникСтиль	merch factory	Dizi textile	ENCHY
ца	корпоративный сегмент, спецодежда, гос. учреждения, B2C	корпоративный сегмент, крупные компании	корпоративный сегмент, спецодежда	корпоративный сегмент, спецодежда, гос. учреждения
производство	партнерство	собственное	собственное	собственное
стоимость (футболка)	4050 руб/единица	2500 руб/единица	3500 руб/единица	2500 руб/единица
идеи дизайна	предлагает ИИ-разработка, бесплатно	помогает дизайнер при заказе, платно	помогает дизайнер, менеджер	помогают только при заказе униформы
удобство заказа	Возможность автоматизации процессов, возможность выбора формата общения	долгий процесс: оставить заявку, ждать звонка менеджера, объяснять тз. Автоматизация отсутствует	долгий процесс: оставить заявку, ждать звонка менеджера, объяснять тз. Автоматизация отсутствует	долгий процесс: оставить заявку, ждать звонка менеджера, объяснять тз. Автоматизация отсутствует



Расчет рынка по методу РАМ ТАМ САМ SOM:

Общий объем рынка спецодежды, форменной одежды и вещевого довольствия в РФ, а также смежные рынки

Рынок заказной корпоративной одежды

Сегмент ТАМ, где клиенты:

1. Имеют потребность в цифровизации процесса заказа (сложные approvals, работа с удаленными сотрудниками, аналитика).
2. Готовы платить за удобство, дизайн и сервис (средний и крупный бизнес в определенных отраслях).
3. Активно пользуются интернетом для B2B-закупок.

Доля рынка для нового нишевого проекта, 5% от САМ

Ключевые партнеры

1. Швейные фабрики и производства
2. Поставщики тканей и фурнитуры
3. Логистические компании
4. Платежные системы и интеграторы
5. Дизайнеры, модельеры, технологи одежды
6. Интеграторы (1C, ERP-системы)

Ключевая дея-сть

1. Разработка и поддержка ИИ-алгоритмов
2. Обработка заказов, взаимодействия с клиентами и взаимодействие с производствами, фабриками и поставщиками
3. Маркетинг и привлечение клиентов
4. Функционирование и развитие платформы

Ключевые ресурсы

1. Серверное оборудование
2. Производственные партнеры: фабрики производства одежды
3. Мобильное приложение
4. Технологичные партнеры: платежная система, логистические компании
5. Команда: ИИ-менеджеры, разработчики платформы, продуктолог, менеджер отдела производства, маркетолог

Ценностные предложения

Для B2B - компании:

1. Сокращение времени и стоимости разработки формы
2. Прозрачность процесса: от дизайна до отгрузки
3. Автоматизация закупок
4. Единый стандарт качества для всей команды
5. Персонализация под бренд компании

Для B2C - сотрудники:

1. Возможность участия в дизайне своей униформы
2. Качество и учет особенностей униформы для профессии
3. Уникальность и готовый дизайн, придающий уверенность

Взаимодействие с клиентами

1. Персональные менеджеры для крупных b2b-клиентов
2. Привлечение клиентов на платформу для самостоятельного заказа с помощью маркетинговых стратегий
3. Автоматические рекомендации, а также персональный ИИ-помощник, который подсказывает при заказе
4. Общение в чате с менеджером продаж, в случае возникновения вопросов

Каналы сбыта

1. Прямые продажи через онлайн платформу
2. Прямые продажи через менеджеров для крупных b2b клиентов
3. Оформление подписки, через которую происходят заказы
3. Воронка продаж для привлечения клиентов: контент-маркетинг, контекстная и таргетированная реклама

Потребительские сегменты

B2B - компании :

1. Средний и крупный бизнес, корпоративные заказчики униформы, корпоративной сувенирной продукции
2. Стартапы и малый бизнес, заказ брендовой продукции
3. Спортивные команды, учебные заведения

B2C - компании:

1. Сотрудники компаний, которые выбирают личную форму
2. Внутренний член команды - менеджер по персоналу или закупщик - которому дали задачу о заказе формы, предметов корпоративной атрибутики

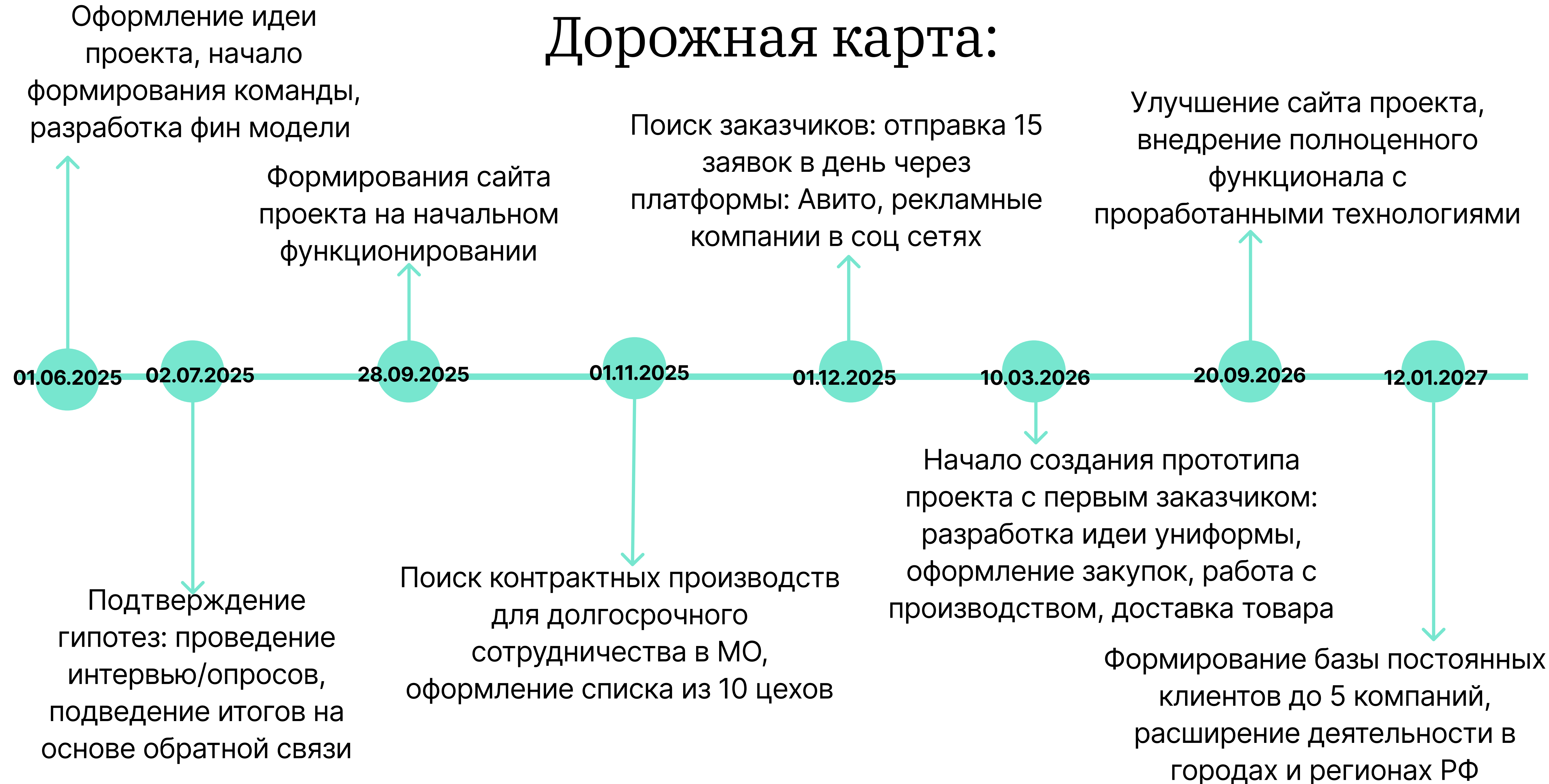
Структура издержек

1. Разработка и поддержание работы платформы, хостинг
2. Маркетинг и привлечение клиентов
3. Комиссия производственных партнеров и расходов в ходе производства
4. Расходы на интеграции (API, 1C)
5. Зарплаты членов команды

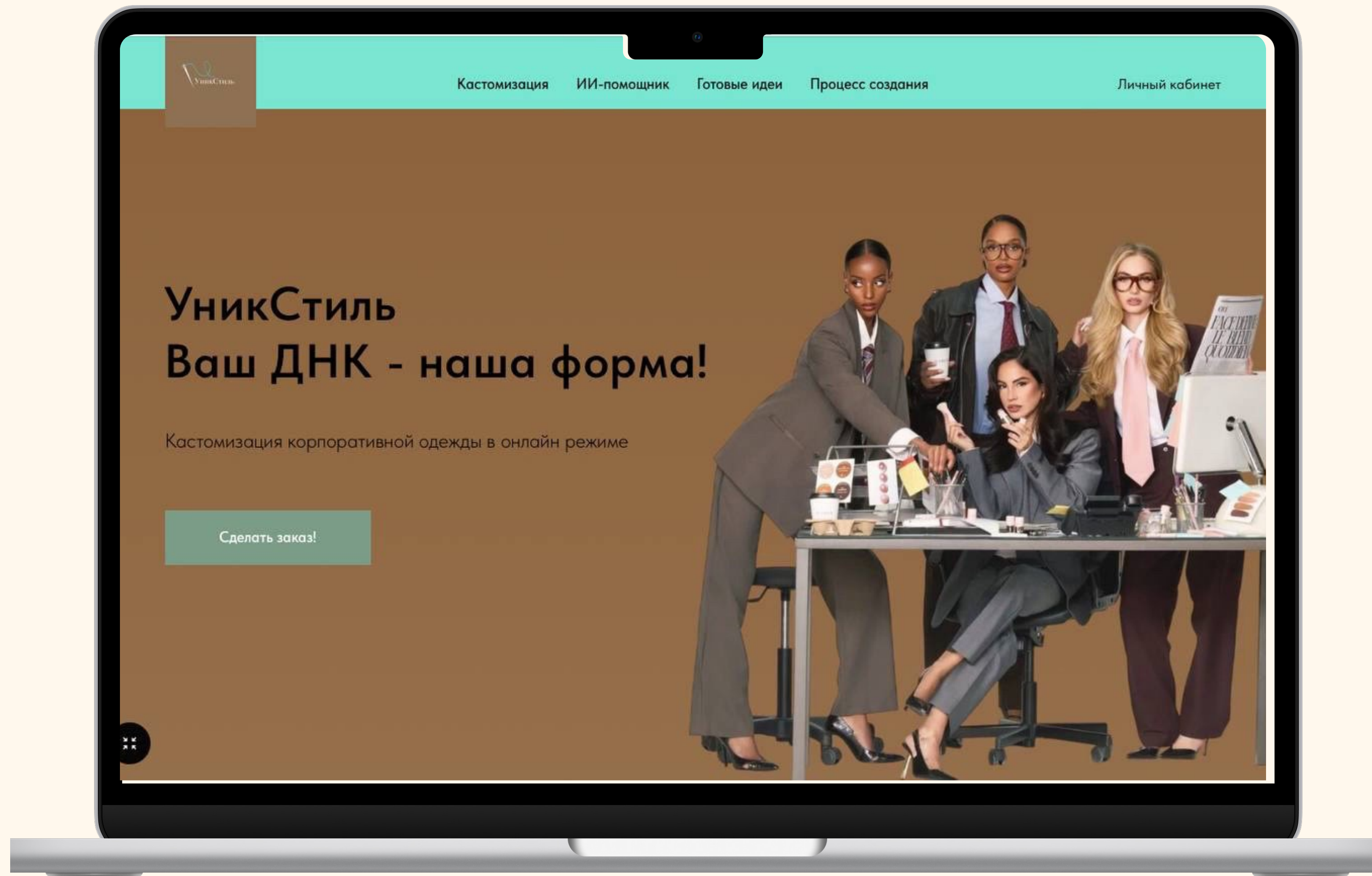
Потоки доходов

1. Комиссия с каждого заказа, процент от производства
2. Подписка для компаний с доступом к расширенной аналитике, интеграциям, автоматическим обновлением формы, а также персональным менеджером
3. Создание персональной униформы от дизайнера одежды
4. Дополнительные услуги: срочный пошив, премиум-материалы

Дорожная карта:



MVP



**Прототип приложения
в виде сайта на Tilda**

Прототип

Заказ формы для официантов
ресторана “Арарат” в г. Мытищи

ТЗ заказа:

1. создание формы для сотрудников,
которая бы отображала
этническую культуру в
пространстве ресторана
2. удобная одежда
3. унисекс
4. Размеры М, L
5. Количество: от 3 до 5 единиц
6. Стоимость: бесплатно
7. Сроки: 3 месяца



Результат работы:

Жилетки с Армянской атрибутикой в этническом - народном стиле

Размеры: M, L

Количество: 4 штук

Пол: унисекс

Производство: маленькое

производство в МО, адрес - Ногинск



Финансовая модель проекта:

40% Средняя рентабельность по чистой прибыли

55% Средняя прибыль по EBITDA

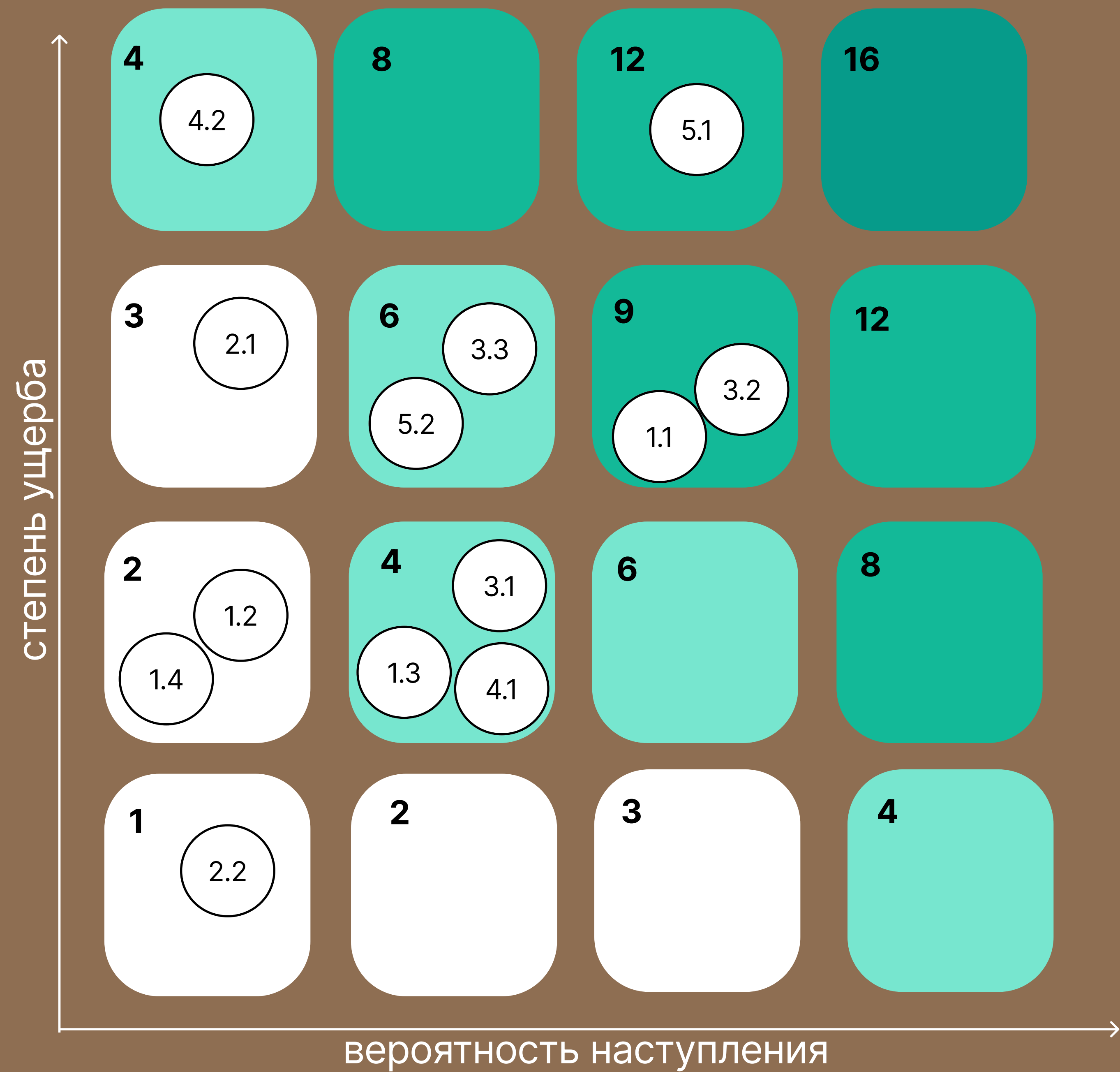
35 Месяцев окупаемость проекта

7.500.000 Рублей сумма привлекаемых инвестиций

23 Месяцев срок окупаемости инвестиций



Карта рисков



Лидеры стартап-проекта:



Светлана, продакт-менеджер

Формирование видения платформы,
проектирование клиентского опыта,
исследование ЦА, контроль разработки
и работы приложения

Опыт работы: продакт
менеджер в бренде одежды



Альвина, операционный директор

Организация работы производства,
выстраивание отношений с клиентами и
партнерами с фабрик, операционная
аналитика, контроль логистики

Опыт работы: менеджер отдела
производства в бренде одежды

Спасибо за внимание!

Контакты для связи:

Хачатрян Светлана Андраниковна
89773277872
svetochka.xachatryan@gmail.com

Алексанян Альвина Саркисовна
89189117710
aleksanyn.alvina@gmail.com