

ПАСПОРТ СТАРТАП-ПРОЕКТА ДЛЯ ВЫПОЛНЕНИЯ ВЫПУСКНОЙ КВАЛИФИКАЦИОННОЙ РАБОТЫ В ФОРМАТЕ СТАРТАПА

«10» июня 2026 г.

1. Общая информация о стартап-проекте	
Название стартап-проекта	Разработка предпринимательского проекта «Платформа для российских дизайнеров «TARZ»
Число участников стартап-проекта	2
Команда стартапа	1.Баранова Алина Николаевна 2.Светличная Мария Андреевна
Новизна стартап-проекта	Проект объединяет российских fashion-брендов массмаркета и среднего ценового сегмента на единой цифровой платформе и предлагает пользователям готовые образы вместо традиционного поиска отдельных товаров. В отличие от маркетплейсов, TARZ ориентирован на персонализированный подбор одежды и снижение сложности выбора..
Технологичность и наукоемкость стартап-проекта	Проект основан на технологиях цифровой персонализации, рекомендательных алгоритмах, веб-разработке и автоматизированном подборе образов на основе предпочтений пользователей. Платформа реализуется в формате веб-сайта и ВК-бота.
Описание стартап-проекта продукт (технология или услуга)	TARZ представляет собой цифровую платформу, объединяющую российских производителей одежды и конечных покупателей. Пользователь получает возможность подобрать готовый образ по заданным параметрам, ознакомиться с ассортиментом брендов и перейти к покупке выбранных товаров. Платформа функционирует в формате веб-сайта и ВК-бота.
Уникальная идея бизнеса стартап-проекта	Покупатели сталкиваются с информационной перегрузкой и сложностью выбора одежды среди большого количества

(описание проблемы и решения проблемы)	предложений на маркетплейсах, а российские бренды испытывают трудности с продвижением и зависимость от крупных площадок. TARZ решает обе проблемы за счёт автоматизированного формирования готовых образов и создания специализированного канала продвижения для российских fashion-брендов.
Наличие потенциала развития стартап-проекта (описание)	Проект обладает высоким потенциалом масштабирования за счёт увеличения количества брендов-партнёров, расширения функциональности платформы, выхода в новые товарные категории (мужская и детская одежда, обувь, аксессуары) и роста пользовательской базы.
Минимальные стартовые затраты для проведения стартап-проекта (объём и сроки)	По финансовой модели проекта объём первоначальных инвестиций составляет около 3 млн руб., включая разработку платформы, маркетинговое продвижение и операционные расходы на этапе запуска.
Быстрый рост стартапа (да/нет, в случае ответа «да» указать предполагаемые даты)	Пилотный запуск платформы запланирован на сентябрь 2026 года. Достижение точки безубыточности ожидается на 8-м месяце работы платформы.
Перспективы коммерциализации стартапа (перечислить основные)	Основные направления монетизации включают комиссию с продаж (20%).
Масштабируемость стартап-проекта (модель)	Бизнес-модель сочетает B2C- и B2B-направления. Масштабирование обеспечивается за счёт подключения новых брендов, расширения ассортимента и увеличения аудитории пользователей без существенного роста постоянных затрат.
Обоснование соответствия бизнес-идеи технологическому направлению (описание основных технологических параметров)	Проект относится к направлению FashionTech и объединяет технологии электронной коммерции, цифровой персонализации и автоматизированного подбора образов для повышения качества пользовательского опыта и эффективности взаимодействия покупателей с российскими fashion-брендами.
2. Порядок и структура финансирования	

Предполагаемый объем финансового обеспечения стартап-проекта	3 млн рублей
Предполагаемые источники финансирования стартап-проекта	Собственные инвестиции и заемные средства
Оценка потенциала «рынка» и рентабельности стартап-проекта	ТАМ (объём рынка, доступного проекту при условии работы исключительно в онлайн-сегменте) - 1,3 трлн рублей, SOM(доля, которую может реально захватить проект) - 169 млн рублей в год Ожидаемая выручка за 1 год проекта – 8,5 млн рублей, за 3 год – 31,8 млн рублей. Точка безубыточности должна быть достигнута на 8 месяце. Рентабельность 25%
3. Команда стартапа	
Ф.И.О.	Выполняемые работы в стартап-проекте
1. Баранова Алина Николаевна 2. Светличная Мария Андреевна	1. Анализ рынка, целевой аудитории, проведение Customer Development, создание MVP 2. Анализ объема рынка, составление финансовой модели, определение бизнес модели проекта, проведение Customer Development