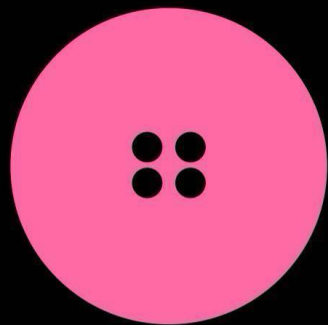
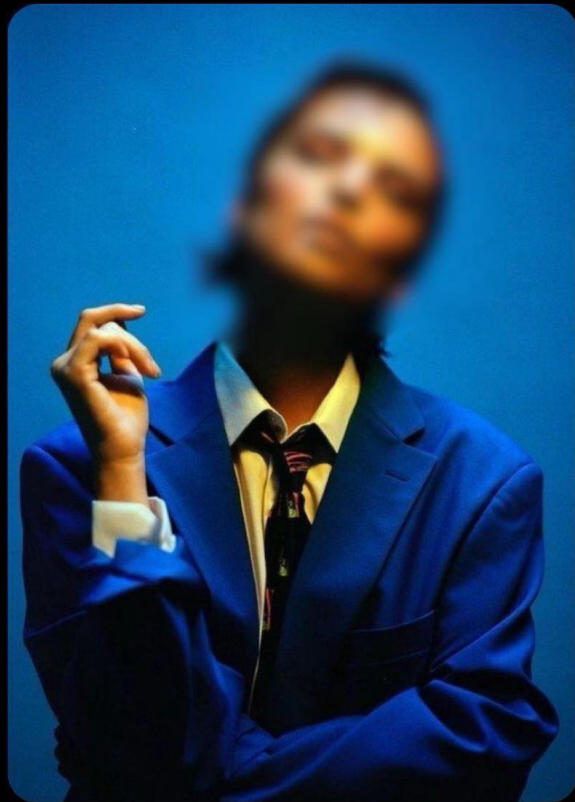
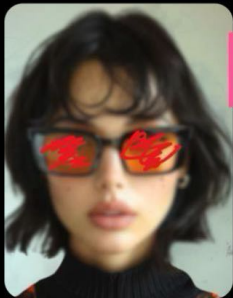
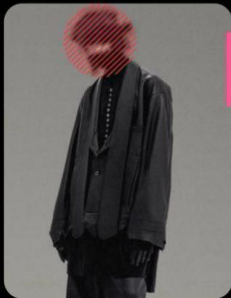




ШМОТКИ

СОЦИАЛЬНАЯ СЕТЬ МОДЫ И ШОПИНГА

Наш сервис - это отечественная социальная сеть моды и агрегатор одежды со всех маркетплейсов и онлайн-шопов брендов одежды: люди листают ленту, создают и сохраняют образы, свайпают вещи как в Tinder и сразу покупают понравившееся на тех сервисах, вещи которых им понравились у нас, через наши реферальные ссылки. Умные алгоритмы и нейросеть подбирают вещи под ваш вкус.



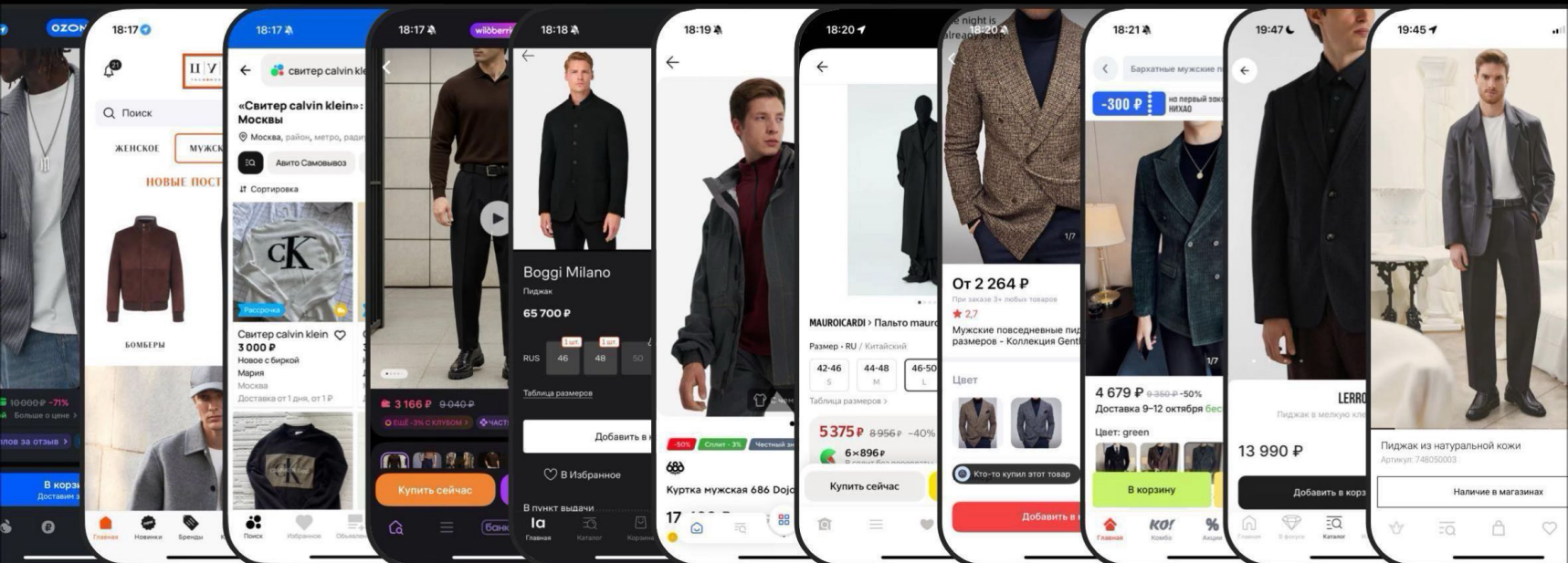
*Также реализация проекта затрагивает такие национальные проекты РФ как: "Цифровая экономика", "МСП и поддержка индивидуальной предпринимательской инициативы" и "Культура"

ПРОБЛЕМЫ РЫНКА

КАША ИЗ ТЫСЯЧИ ПРЕДЛОЖЕНИЙ

ОТ ДЕСЯТКОВ БРЕНДОВ И МАРКЕТПЛЕЙСОВ

Пользователь в среднем просматривает до 5 сервисов в поисках целого образа или для покупки одежды



РАЗРОЗНЕННОСТЬ ПЛАТФОРМ



процесс выбора
утомителен

нет индивидуальных
настроек поиска

с чем сочетать ту или иную
вещь, как купить весь образ

ВОТ ТУТ УЖЕ ГОРЯЧО СТАЛО

ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЙ ИНТЕРЕСНЫЙ ФАКТ:

Каждый месяц отказа от Нельзяграм-рекламы будет стоить брендам и маркетплейсам $\approx 138\,000\,000$ \$, то есть $\approx$

11 МЛРД Р

(В России с 1 Сентября 2025 года вступит законопроект: блогерам и инфлюенсерам будет запрещено размещать рекламные посты и интеграции на своих страничках в *Instagram, *Facebook и X. При этом запрет касается всех участников сделки: и рекламодателя, и рекламоразместителя.) Оценочный годовой рекламный бюджет РФ в Нельзяграме в сегменте одежды: 63,9 млн (пользователей) $\cdot$ 26\$ (средний ARPU)

*принадлежит компании Meta, признанной экстремистской и запрещённой на территории РФ

ЦА

И

КОНКУРЕНТЫ

ЦЕЛЕВАЯ АУДИТОРИЯ

ПОЛЬЗОВАТЕЛИ (НА ПЕРВЫЕ 6–12 МЕСЯЦЕВ), ЗУМЕРЫ

- Покупают одежду на маркетплейсах
- Вдохновляются в TikTok, Pinterest, Telegram-каналах
- Любят моду, стиль и самовыражение

01

ПРОДАВЦЫ НА МАРКЕТПЛЕЙСАХ & БРЕНДЫ ОДЕЖДЫ

- D2C-бренды, дистрибьюторы, байеры одежды
- Малый и средний бренды одежды (развивающиеся бизнесы, а не развитые)
- Продадут на маркетплейсах второго эшелона: Lamoda, Яндекс.Маркет, СберМегаМаркет и др.

02

МАРКЕТПЛЕЙСЫ

- Конкуренты Ozon и Wildberries, у которых нет уникальных инструментов персонализации и вовлечения
- Платформы одежды второго эшелона (Яндекс.Маркет, Lamoda, Avito и т.п.)

03



CUSTDEV

Customer Discovery

27

первично, с записями и анализом

Customer Discovery/Development

200+

лично





КТО ЕЩЕ ЛЕЗЕТ В НАШ ОГОРОД

← расширенный анализ

КОНКУРЕНТНЫЙ АНАЛИЗ

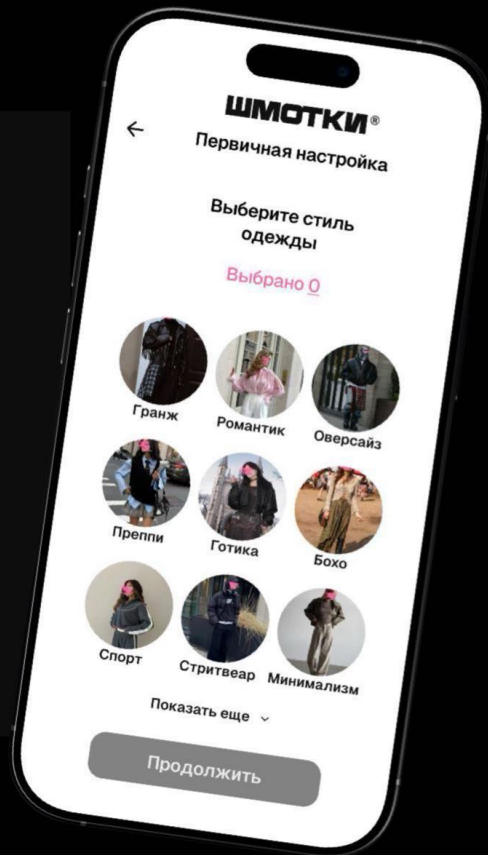
КОНКУРЕНТЫ	Ассортимент	Нейросетевые рекомендательные алгоритмы	Работает в РФ	Система продвижения и визуальное выделение публикации/товара	Лента и публикации (самовыражение) + органическое продвижение	Заработок на творчестве	Поиск по фото и тексту любой вещи с любого сервиса
Derop	3/5				●		
"ШМОТКИ"	5/5	● AI	●	●	● AI	●	● AI
Farfetch, ASOS и прочие зарубежные ололоаналоги	4/5						
Poizon	4/5				●		●
Pinterest/ Запрещенные соц-сети	2/5	●			●	●	
Wibes/Яндекс Ритм	2/5	●	●		видео	●	
Styl.	2/5				●		

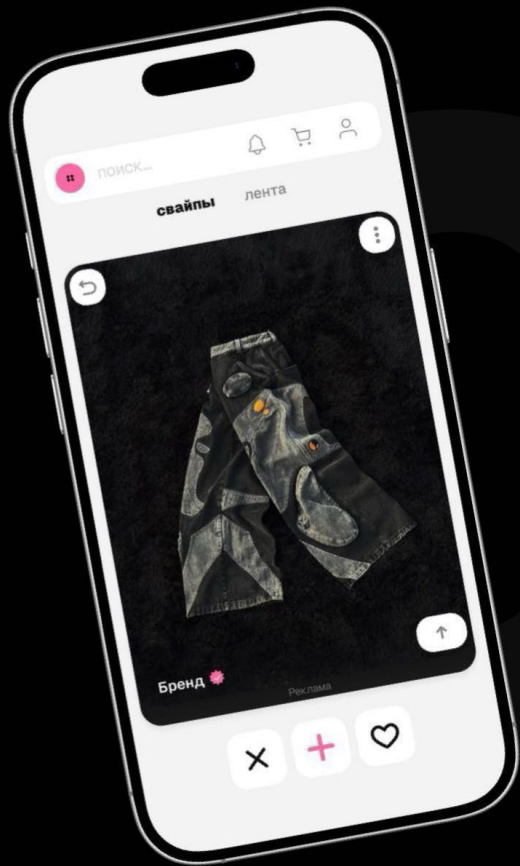
РЕШЕНИЯ

ВЫБОР РЕКОМЕНДАЦИЙ

Минималистичный интерфейс, мгновенные рекомендации и никаких сложных фильтров - всё интуитивно и легко.

После регистрации будет доступна возможность выбора стилей, цветов, настроения и прочих легких настроек алгоритмов, которые создадут максимально подходящие рекомендации одежды для вас.



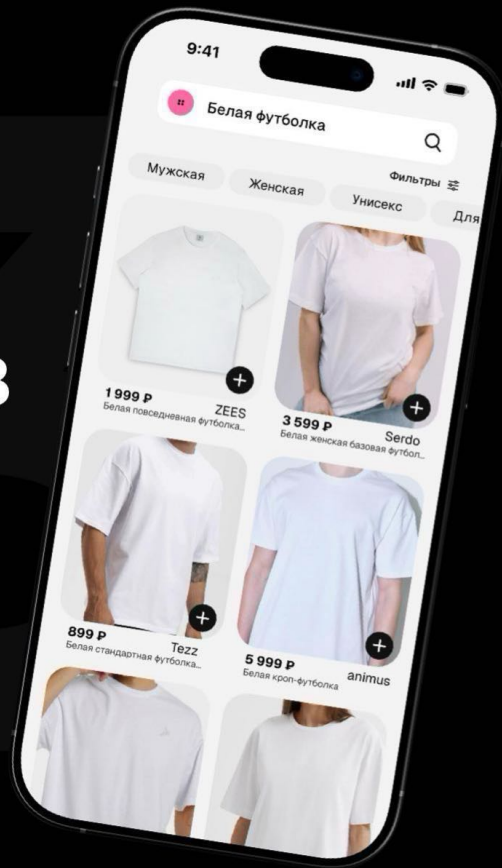


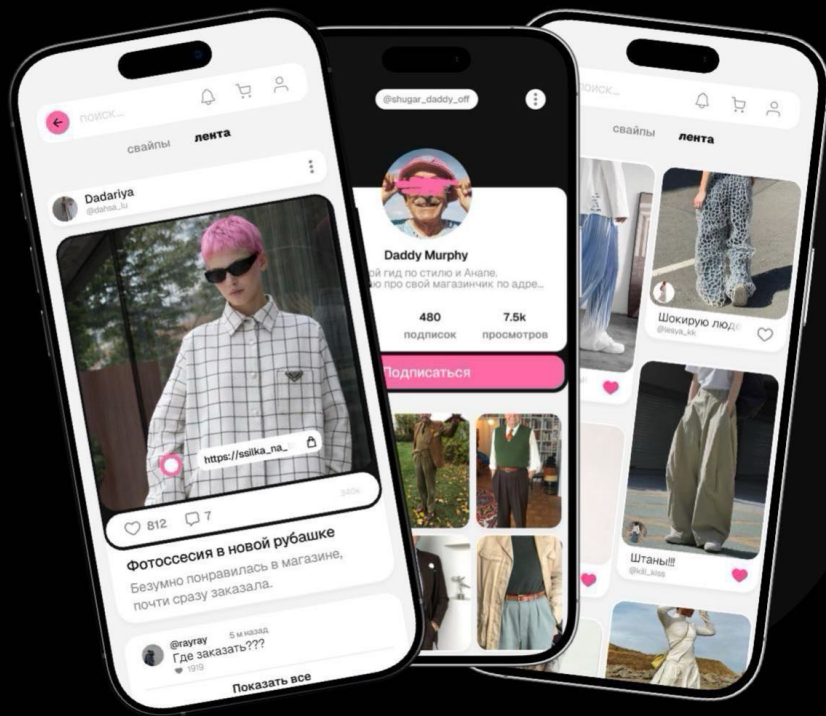
FASHION-ТИНДЕР

Просто свайпайте вещи, а рекомендательные алгоритмы (ИИ-стилист) проанализируют ваши реакции и подберут то, что вам реально нравится.

АГРЕГАТОР ВСЕХ МАРКЕТПЛЕЙСОВ

Максимальный ассортимент - собираем одежду со всех маркетплейсов РФ, онлайн-шопов брендов и реселлеров; (не просто широкий) весь выбор в одном приложении. У нас вы сможете найти любую вещь по вашему запросу и фотографии.



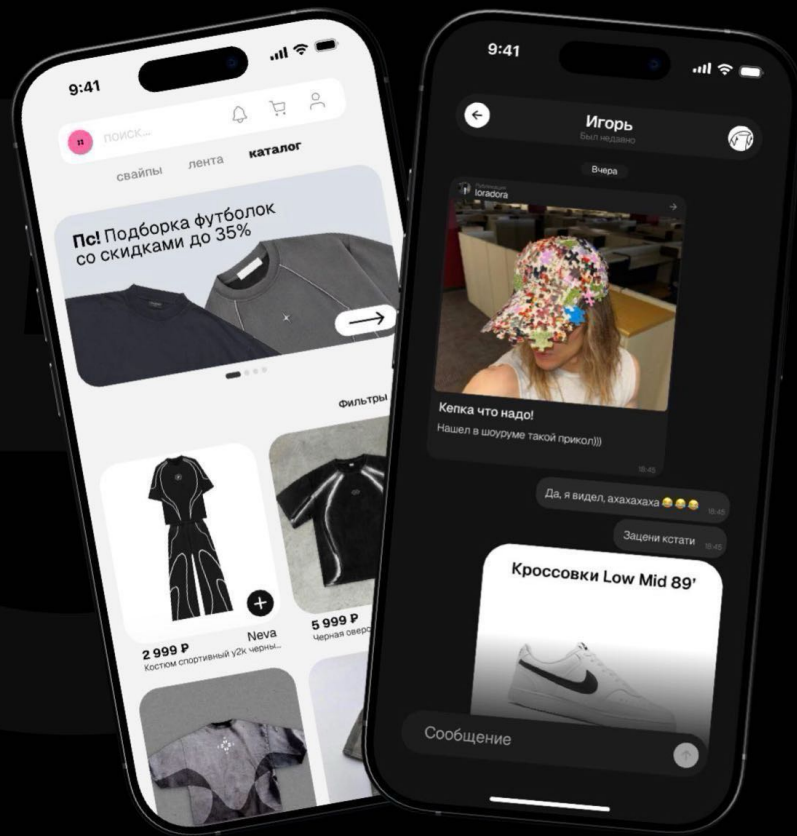


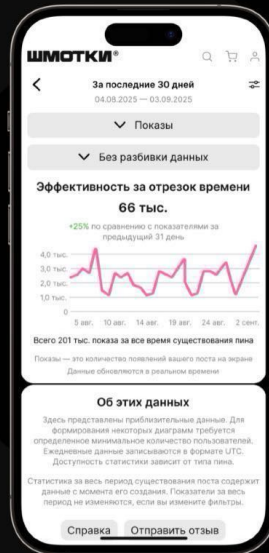
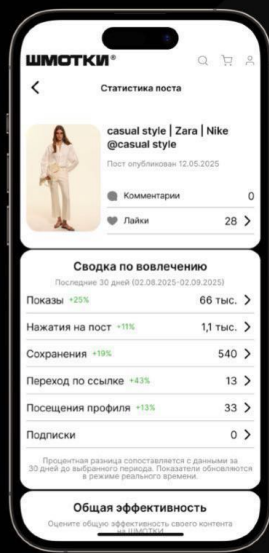
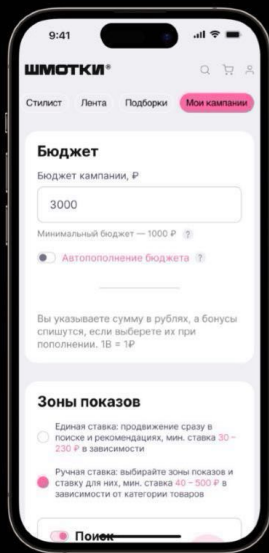
ЛЕНТА ПОЛЬЗОВАТЕЛЕЙ И ЛИЧНЫЕ ЧАТЫ

Делитесь жизнью, эмоциями и образами - отмечая ссылки на каждый элемент своего лука на фотографии, а ссылки будут для вас монетизироваться.

Стилисты и бренды смогут выкладывать свои разборы образов и другие посты с возможностью их продвижения. А пользователь сможет купить сразу весь лук.

ПОДБОРКИ ОТ СТИЛИСТОВ И БРЕНДОВ





АЛГОРИТМЫ И ПРОДВИЖЕНИЕ

Прорыв в алгоритмах: анализ ваших предпочтений и лучшие предложения для вас.

Система продвижения и анализа - найдите свою аудиторию и дайте свет бренду.

**ИССЛЕДОВАНИЯ
И ИНАЯ
ИНФОРМАЦИЯ**

ЦЕННОСТЬ ДЛЯ МАРКЕТПЛЕЙСОВ И БРЕНДОВ

01

ГОРЯЧИЙ **ТРАФИК** НА **МОЛОДЕЖЬ**,
ПОТЕНЦИАЛЬНО: ОТ 3,6
ДО 15 МЛН АКТИВНЫХ
ПОЛЬЗОВАТЕЛЕЙ

02

ПОЛЬЗОВАТЕЛИ
РЕКЛАМИРУЮТ
ОДЕЖДУ ИМЕННО СО
СЕРВИСОВ БРЕНДОВ

03

ФЭШН-ТИНДЕР И
ЛЕНТА ПОВЫШАЮТ
ВОВЛЕЧЕННОСТЬ И
CTR В 3 РАЗА

И др.



И др.

04

РЕКОМЕНДАТЕЛЬНЫЕ АЛГОРИТМЫ ДАЮТ

- Рост кликов и ctr **до 25-30%**
- Рост конверсии в заказ **до 23%**
- Увеличение **выручки** вплоть **до 3x**
 - -7% возвратов при масштабировании
 - Быстрая и легкая интеграция, **не лезем в код** сервиса
- Существенное **увеличение органического трафика**
- Рост среднего чека на **15-20%**

ОБЪЕМ РЫНКА

SOM

примерно достижимая за первые годы (за 5 лет - как в UNIT-экономике)

0,79–3,18 МЛРД РУБЛЕЙ

PAM

2,2 ТРЛН РУБЛЕЙ

одежда + обувь и аксессуары

TAM

528 МЛРД РУБЛЕЙ

24% - доля онлайн
торговли одеждой от
общего рынка моды

SAM

79–106 МЛРД РУБЛЕЙ

15-20% от TAM
(наша ЦА - зумеры)

МИЛЛИАРДЫ

ЮНИТ-ЭКОНОМИКА

ГОДЫ	НАКОПЛЕННАЯ ЧАСТОТА АКТИВНЫХ ПОЛЬЗОВАТЕЛЕЙ (MAU)	ОБЪЕМ ВЫРУЧКИ/ГОД	ROI	ВЫРУЧКА С 1 ПОЛЬЗОВАТЕЛЯ/ГОД
1	134 276	20 845 283,35 Р	до 162,5%	155,24 Р
2	511 446	88 140 362,49 Р		172,34 Р
3	1 529 008	292 908 119,67 Р		191,57 Р
4	2 892 487	669 027 163,32 Р		231,30 Р
5	3 667 309	987 089 275,35 Р		269,16 Р

ПОТЕНЦИАЛЬНО ЧЕРЕЗ 5 ЛЕТ

ДО 360МЛН ЧИСТОЙ ПРИБЫЛИ И БОЛЕЕ 3МЛРД ВЫРУЧКИ

(На слайде представлена пессимистичная модель, но даже так мы будем в плюсе в несколько раз)

Полная
информация



ОСНОВНЫЕ ИСТОЧНИКИ ДОХОДА

CPA - ПРОЦЕНТ ЗА ПОКУПКУ ТОВАРА

Наша платформа получает доход от комиссии с покупок, совершённых пользователями по реферальным ссылкам.

*Обговаривается лично с каждым маркетплейсом или брендом

средняя комиссия по

- платформам, которую готовы дать, варьируется от 8 до 15%

РЕКЛАМА + CPC / CPM

(покупка определённого количества кликов или просмотров для маркетплейсов и брендов)

БОЛЕЕ 50% ОТ ОБЩЕГО ДОХОДА

В рамках ленты пользователей:

- CPC: 1 клик = 10 Р
- CPM: 1000 просмотров = 200 Р

В рамках фэшн-тиндера и агрегатора поисковика (впоследствии ИИ-стилист):

- CPC: 1 клик = 15 Р
- CPM: 1000 просмотров = 240 Р

Приобретение рекламных баннеров внутри платформы

ПОДПИСКА ДЛЯ ПРОДАВЦОВ (PREMIUM SALE) - 149 Р/МЕС.

- Перевод аккаунта в бизнес-формат со значком (розовая галочка)
- Возможность платного продвижения и маркировок
- Открывается публикация постов в подборках (0,5 Р за 1 просмотр)
- Внутренние механизмы:
 - Табличка на посте - 350 Р за 7 дней
 - Розовая обводка поста - 200 Р за 7 дней
 - Вывод в топ подборок - 400 Р за 3 дня

ДОПОЛНЕНИЯ С PNL

СТРУКТУРА ДОХОДА - ГОД 5 (ПЕССИМИСТИЧНО, 987 МЛН Р/ГОД)



- Реклама + CPC/CPM 55% · 542,9 млн Р
- Premium-подписка 12% · 118,5 млн Р
- Аналитика B2B 2% · 19,7 млн Р
- CPA-комиссия 25% · 246,8 млн Р
- Сертификация 5% · 49,4 млн Р
- Стилисты 1% · 9,9 млн Р

При ср. чеке 2,5тыс. на пессимистичном этапе

Год	GMV	Число покупок
1	25,8 млн Р	10 307
2	327,1 млн Р	130 858
3	От 1,03 млрд Р	411 871

ГОД 5 - ВЫРУЧКА, ЧИСТАЯ ПРИБЫЛЬ И МАРЖА

Показатель	Пессимистичный	Средний	Оптимистичный
Выручка / год	987,1 млн Р	5 936,9 млн Р	10 886,7 млн Р
Чистая прибыль / год	444,2 млн Р	3 211,8 млн Р	5 979,4 млн Р
Маржинальность (ЧП/выручка)	до 45,0%	54,1%	54,9%

Средний = среднее арифметическое Пессимистичного и Оптимистичного.

Почему маржа разная в сценариях

Льгота ИНТЦ «Воробьёвы горы» (аналог Сколково, ст. 246.1 и 427 НК РФ) заложена только в **Оптимистичный** сценарий: годовая выручка превышает 1 млрд Р между мес. 23-24, льгота снимается с мес. 25 - маржа в моменте падает с 81% до 46%, оставаясь высокой.

Пессимистичный и Средний считаются по ОСНО с самого начала. Также более дорогой лид/MAU и другие нюансы.

Стандартная «ИТ-льгота» (5%) недоступна в любом случае: только 14% выручки формально считается ИТ-доходом при требуемых 70%.

CPA на пессимистичном этапе закрывается от ≈1 до 3 млрд Р GMV

ROADMAP

СДЕЛАНО ИЛИ В ПРОЦЕССЕ

4-Й КВАРТАЛ 2025 и 1й КВАРТАЛ 2026

Фундамент проекта (кратко)

- Анализ рынка, глубинные интервью, создание структуры сервиса, исследования и др.
- Команда выросла до 16 человек**
- Гранты и призы: более 1,9 млн ₽**
 - ФСИ, Cloud.ru, ЯндексКлауд, CEO of the Year (1.7млн₽ основа + доп.)
- Создание MVP** и его тестирование

- По реферальным сетям подключены: Joom, Fable, Lichi, Lamoda и др. (SKU 180тыс.+)**

- Прохождение акселерации: Сколково, Академия инноваторов, Бизнес-инкубатор РЭУ, ИТМО, СберАкселератор и др.

КОНЕЦ 2025 - 2 КВАРТАЛ 2026

Реальные метрики 2026 г. (часть)

- Создание нейросетевых рекомендательных алгоритмов** и 40+ упоминаний в СМИ
- Запуск сервиса и тест на первых сотнях** пользователей (18.02.26), подтверждение всех гипотез
- Победа на GSEA Russia 2026, ITS FEST 2026, «CEO of the Year», ProductRadar и др.**
- РВФ 2026 - стенд и питч на крупнейшем инвестфоруме, переговоры с инвесторами и фондами, ПМЭФ и др.
- Лидеры России - **535 баллов** управленческого опыта среди 75,4 тыс. участников, «МСП "Создай Наше"» и др.

- Амбассдор программы от Минобрнауки в рамках СКД, АСИ - договор НИД; заявка для регистрации РИД и др.

3 КВАРТАЛ 2026

Транш 1 - старт разработки

ИНВЕСТИЦИИ

- Транш 1: 5 млн ₽** (6% доли)
- Команда 2,42 млн ₽, маркетинг 1 млн ₽, сервера + DevOps 0,5 млн ₽

ПРОДУКТ - ДОРАБОТКА (МЕС. 1-3 ИЗ 6)

- Агрегатор-поисковик + витрина товаров**
- Чаты между пользователями, уведомления и модерация

ПОДГОТОВКА МАРКЕТИНГА

- Набор сети микроблогеров** (контент-завод)
- Договорённости с сетью кофеен и 2 брендами одежды

4 КВАРТАЛ 2026

Доработка продукта (мес. 4-6 из 6)

ПРОДУКТ

- Рекомендации внутри ленты v1**
- Связка ленты, агрегатора и тиндера + добавление товара брендом

МАРКЕТИНГ - ПОДГОТОВКА К ЗАПУСКУ

- Геймификация: 7 уровней**, промокоды готовы
- Интеграции с инфлюенсерами; пилот в СМИ малых городов

ИТОГ ЭТАПА РАЗРАБОТКИ

- 6 мес. доработки завершены**, 2-й транш (17,5 млн ₽)
- Январь 2027** - старт unit-экономики

НАШИ МЕТРИКИ

И ЭТО ТОЛЬКО НА БЕТА-ТЕСТЕ

БОЛЕЕ 180 000 ТОВАРОВ И 5 000 БРЕНДОВ

Товаров уже есть на нашем сервисе от партнерских сетей с **Joom, 2Mood, TheCultt, Lamoda, Fable, Brandshop, Lacoste RU и др.**, сервисы предоставили реферальные ссылки с CPA/комиссионной системой выплат, уже пробуют платформу



Нами получены
**первые
выплаты** от
маркетплейсов



ПЕРВЫЕ СОТНИ

пользователей уже
есть на платформе и
**сотни выложенных
постов**



МАРКЕТИНГ И ВИРАЛЬНОСТЬ

Как мы приводим людей - и почему они остаются и приводят других сами (план на 300млн+ охватов в первые годы и на 5й год 3,67млн+ MAU)

МАРКЕТИНГ И ОХВАТЫ

Микроинфлюенсеры и тренд + PR-стант (как у блогера Nowkie)

SHEIN: 132 блогера -> 2млн+ охвата (76% аудитория 18-34 лет), ROI/ROMI 3-8х. РФ-кейс: 87 роликов / 29 авторов -> 1,26 млн просмотров за 200Кр. РФ-кейс (Hore Group, бренд одежды на маркетплейсах): 87 роликов / 29 авторов -> 1,26 млн просмотров при бюджете 200 000 р (0,23 л/просмотр) -> +20 000 брендовых поисковых запросов за 2 недели. 63% россиян вдохновляются модой через блогеров (Getblogger/MTC AdTech, сентябрь 2025). PR-стант - то, что СМИ бесплатно подхватят (некий перформанс) - в виде камня, который Nowkie добавлял на ЯндексКарты как достопримечательность - потом паблики и СМИ бесплатно опубликовали у себя как новость и т.п.

Контент-завод

20-50 контент-мейкеров, свои медийные аккаунты, 3,3 тыс. роликов/мес. Показал работоспособность у VOIS, китайского стартапа и др. (и в РФ, и зарубежом). Также у нас удалось в 16тыс. раз так поднять охваты у блогера.

Местные СМИ и паблики

СМИ малых городов - так начинало «Золотое Яблоко»

Маркетинг-станты за валюту (доп. усилитель)

Дуолинго превратила рекламу в игру: они «убили» своего совы-маскота и заявили, что «воскресят» его, только если пользователи суммарно наберут 50 млрд XP за пройденные уроки. Итог: фанаты объединились, набрали 140 млн+ просмотров и сделали 169К+ упоминаний за две недели. Одна из наших идей - сделать конкурс стиля/красоты для девушек. Кто станет популярнее за 2 недели, тому призы как раз (подключим нашу большую базу СМИ + бренды как спонсоров). Как один из примеров (а за девушками придут и мужчины).

Коллаборации с брендами

Интервью, совместные шоу и мероприятия - бренды вместе с нами будут притягивать аудиторию

Реферальная программа + валюта

Внутренняя валюта как в 3Я/Старбакс и др.: помимо достижений - ещё будет выдаваться за приглашение друга и приглашенному другу. Конверсия 3-5х выше рекламы при нулевом CAC.

ВИРАЛЬНЫЕ ФУНКЦИИ И СЕТЕВОЙ ЭФФЕКТ

Live-shopping / прямые стримы с продаж

Товар поверх трансляции, счётчик зрителей = FOMO (Fear of Missing Out - страх упущенной выгоды), бум в Китае - по прогнозам к 2035 превысит 2,5трлн\$, конверсия больше с 2-3% до 9-30% в сравнении с обычным e-com. Увеличенный ср. чек, на 40% меньше возвратов и др.

Фэшн-тиндер

Свайп с переменным вознаграждением - дофаминовый триггер, как у слот-машин (Montlag et al., 2019/2021, по обзору ScienceDirect, 2025).

Агрегатор-поисковик + мульти-тег публикаций

Несколько меток на фото. 96,6% бросают текстовый поиск вещи за 90 сек (Netguru) - теги решают это, поднимают CTR. Пользователь в среднем сравнивает товар минимум на 4 ресурсах, путь от поиска до покупки - 15 дней (исследование Яндекса, есть в презе).

Соцграф внутри шопинга + кросс-постинг с других соц-сетей

Подписки, лайки, чаты. Derop: 85 млн взаимодействий/мес, где ниже CAC, выше LTV. У нас будет возможность автоматически выгружать контент со своей Инсты* или Пинтерст (* - запрещена в РФ). Визуальная карточка самопрезентации + дейтинг/знакомства.

UGC-контент: больше доверия

92% доверяют UGC больше рекламы (Nielsen); 60% против 16% считают его «настоящим» (Stackla). Микроинфлюенсеры и обычные люди сами публикуют и распространяют контент.

Геймификация + P2P бартер + рекомендательные алгоритмы

Бейджи-достижения (Дуолинго) + прямой обмен вещами - циркулярная экономика/фэшн (рост Derop). Алгоритмы буквально могут поглотить пользователя - особенно при подаче контента в разных плоскостях и связи едиными рекомендациями (лента, стримы и др.)

Иное расскажем впоследствии

ДАЖЕ ТАК - БОЛЕЕ 300 МЛН УНИКАЛЬНЫХ ПОКАЗОВ И ОТ 3,6 ДО 15 МЛН АКТИВНЫХ ПОЛЬЗОВАТЕЛЕЙ можно сделать.

Консервативная оценка - без учёта усиления от виральных функций справа и рефералки/распространения как отдельных каналов.

ИНФОРМАЦИОННЫЙ ЗАДЕЛ

СМИ
текущие
упоминания
нас в СМИ

• ФЕДЕРАЛЬНЫЕ И РЕГИОНАЛЬНЫЕ СМИ

РЕН ТВ

Съёмки промо + выход интервью на федеральном канале

Mos.ru

Публикация на официальном портале Правительства Москвы

ИНК (incrussia.ru)

2 публикации: «От идеи к рынку» и о поездке на ПМЭФ'26

ФСИ (fasie.ru)

Вторая публикация после победы. Публикация: победитель «Студенческий стартап», подробнее о проекте

Минэкономразвития РФ

Мини-интервью в телеграм-канале министерства

Ольга Петрова

Замминистра науки и высшего образования РФ - публикация о проекте

Минобрнауки

Публикация в основном канале в ВК, как про один из лучших студенческих стартап-проектов

• КРУПНЫЕ МЕРОПРИЯТИЯ И ДР.

ПМЭФ'25 и 26, РВФ и др.

Участие на Петербургском международном экономическом форуме, участие со стендом и питчем на юбилейном 20м Российском Венчурном форуме - СМИ Бизнес-инкубатора и не только

Kazan Digital Week 2025

Стенд + победа в конкурсе (публикации в СМИ КДВ)

ТехПред'25 / Топ ПУТП

Топ-20 Всеросс. рейтинга университетских стартапов

Делегация Бразилии

Встреча Деловой России по e-com в рамках БРИКС, упоминание в оф. каналах РЭУ

Vision Global Startup Club

Участие в международном стартап-клубе - поддержка со стороны их центрального канала

Интервью программе «Звёзды РЭУ»

Интервью для выдающихся студентов РЭУ

• НАГРАДЫ И Т.П.

ФСИ «СтудСтартап», 1 млн Р

Федеральный грант, публикация на fasie.ru

GSEA Russia 2026

Победа в национальном конкурсе предпринимателей, E-commerce

Академия инноваторов

Топ-40 из 5 800 заявок, топ-10 ИТ-проектов, грант 400 тыс. Р

Питч Альфа-Банк + РЭУ

Акселерационная программа банка совместно с РЭУ

«Дорога Единорога»

Победа в номинации «CEO of the Year»

Интервью

Для «УСПЕХЪ ДО 30 и ШАГ»

Про жарка от Y-club

Питчинг и обратная связь

Амбассадор

Федеральной программы от Минобрнауки «Стартап как диплом»

И ДРУГИЕ

упоминания



остальные 40+ упоминаний и ссылки на них - по QR-коду

Более 40 упоминаний в СМИ

17:08



incrussia.ru — частный доступ

ИНК.

16+



ooo



Александр Потапов,

сооснователь социальной сети моды и шопинга «ШМОТКИ»

Оставаясь на нашем сайте, вы соглашаетесь с использованием файлов cookie.

[Принять все](#)[Отклонить все](#)[Настроить cookies](#)

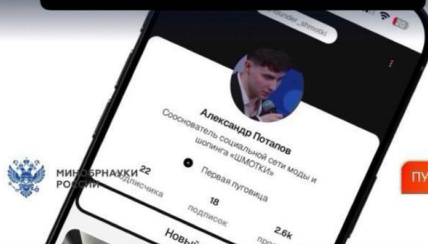
Минобрнауки России



3/6

ЕСТЬ ТЕМА

Студент РЭУ им. Г.В. Плеханова Александр Потапов с командой разрабатывает цифровую платформу «ШМОТКИ» — соцсеть моды и шопинга, объединяющую одежду со всех маркетплейсов и брендов страны. **Аналогов в России нет.** В 2025 году проект получил грант Минобрнауки России **в рамках конкурса «Студенческий старт».**

[ССЫЛКА НА ПОСТ](#)

Лучшие университетские стартапы

Студент РЭУ им. Г.В. Плеханова Александр Потапов разрабатывает соцсеть моды и агрегатор одежды

и другие новые упоминания в СМИ

ЗАПРОС ИНВЕСТИЦИЙ

1 РАУНД (PRE-SEED)

(до этого были инвестиции только в формате FFF и грантов в данный проект)



■ 6 050 000 ₽
первичный маркетинг

■ 3 950 000 ₽
обучение алгоритмов, юр. + финансовые вопросы

■ 7 500 000 ₽
доработка текущего функционала

Подробнее в UNIT-экономике

ДОХОД ИНВЕСТОРА (5й год, чистыми)

1 раунд: 44,1 млн ₽/год

2 раунда: ≈120 млн ₽/год

3 раунда: до 360 млн ₽/год (оптимист.)

ОБЩИЙ ПУЛ РАУНДОВ

- Средний прогноз: 2 раунда - ≈50,03 млн ₽ (1+2)
- Оптимистичный: 3 раунда - 130,03 млн ₽ (1+2+3)

ГОРИЗОНТ 5 ЛЕТ

- Цель: выручка от ≈1 млрд ₽ (от 987млн₽)
- ≈3,67 млн MAU к 5 году



Иная информация для инвесторов
по QR-коду

ТОЧКА ВХОДА - ТРАНШ 5млн₽

- 5 млн ₽ на демонстрацию треکشна (≈83-88 млн ₽ post-money), за 6% доли в ООО «ШМОТКИ»
- Далее довложение до 17,5 млн ₽

ЦЕЛИ ТРАНША

- Доработка приложения, доработка агрегатора, внутренних чатов, витрины и др.
- Маркетинг: ≈15 тыс. MAU

EXIT ДЛЯ ИНВЕСТОРА

- Продажа экосистемному игроку (РВБ, Авито, Т-Шоппинг, Сбер и др.)
- Или 300-500k+ MAU: оценка 2-10 млрд ₽ - заработок с трафика и продаж

ДОПОЛНЕНИЯ ДЛЯ ИНВЕСТОРА

ДОХОД ИНВЕСТОРА

1 ПРОДАЖА ЭКОСИСТЕМЕ (M&A): от 6,61млрд за 3,67млн MAU

1) **Прецедент: Delivery Club => Mail.ru**, ≈6 млрд Р при ≈1 млн MAU => **≈6 000 Р за 1 MAU**. Для ШМОТКИ при 500 000 MAU: ≈3 млрд Р, с дисконтом ранней стадии (~30%) => ≈2,1 млрд Р.
2) **Pinterest**: \$12,7 млрд при 300 млн MAU => ≈\$42 за MAU => после дисконта 40% под РФ ≈\$25.
3) **Запрещенный Инстаграм** => Facebook: ≈\$1 млрд при ≈30 млн MAU => ≈\$33 за MAU => после дисконта 40% под РФ ≈\$20. А у **Derop** вообще \$271 за MAU

Доход инвестора (6%): 126 млн Р = 25х за 18-24 мес. (за 2,1млрдР продажи, пример)

Потенциальные покупатели: ВКонтакте, Яндекс, Сбер, Т-Банк, Ozon, РВБ, МТС, Авто и др. - оценки 1-10 млрд Р.

2 ДОХОД С ЧИСТОЙ ПРИБЫЛИ за 2 раунда (пессимистичный и оптимистичный сценарии)

Раунд 1 (17,5 млн Р) **≈ 40,66 млн Р**

Раунд 2 (32,5 млн Р)

Раунды 1+2, накоплено за 5 лет **от 81,3 до 717,5 млн Р**

На 50 млн Р вложенных - от 1,63х за 5 лет (худший случай), без учёта стоимости компании при продаже. До более 14,35х

Или **secondary sale**: выкуп доли Раунда 1 инвестором Раунда 2 с премией.

Более подробная разбивка инвест. раунда

17,5 МЛН Р - РАУНД 1 (ИТОГО)



■ Доработка веб-аппа 7,5 млн Р

■ Маркетинг 6,05 млн Р

■ ML / алгоритмы 3 млн Р

■ Финансы/бухг. 0,6 млн Р

■ Юрисдикция 0,35 млн Р

5 МЛН Р - ТОЧКА ВХОДА (ТРАНШ)



■ Команда (2 мес.) 2,42 млн Р

■ Маркетинг-тест 1 млн Р

■ Сервера/ML 0,5 млн Р

■ Налоги/бухг. 0,39 млн Р

■ QA/юрист/кибербез 0,23 млн Р

■ Резерв 0,46 млн Р

Маркетинг-бюджеты (по модели каналов): микро-инфлюенсеры ≈50%, VK Ads ≈15-18% наших PR-стантов, коллаборации ≈15-20% (бренды и др.), SMM / Telegram / геймификация - остальное.

НАША КОМАНДА

По модели баланса компетенций hustler/hacker/hipster - у нас закрыты все три роли, плюс операционный контур и менторская поддержка.



Подробнее о команде

HUSTLER

Продажи, деньги, рост



Александр CEO / CFO, переговоры, гранты, выступления, сооснователь



Ярослав СМО, бренды, сооснователь



Ксения Внутренний контент-завод, перфоманс-маркетинг



Полина Глава отдела маркетинга, работа с брендами

HACKER

Продукт и технологии



Илья Project-manager & Backend



Захар ML / DevOps-инженер



Кирилл Frontend-разработчик



Матвей Backend

HIPSTER

Дизайн, контент, вкус



Николай Графический дизайнер, презентации



Дмитрий UX/UI, веб-дизайнер



Вероника CMM



Николь CMM-дизайнер

ОПЕРАЦИОННЫЙ КОНТУР

Юр. и финансовая база



Павел Юрист (основной), ведёт несколько крупных холдингов, большой опыт



Александра Юрист



Анна Бухгалтер

QA-инженер, патентный поверенный - и с другими подобными специалистами работаем по мере возникновения запроса, выход есть

МЕНТОР

Анна Алексеевна Алексеева

Заместитель УЦТ, к.э.н., ex-директор Бизнес-инкубатора РЭУ



МЕНТОР

Михаил Юрьевич Протчев

Владелец бренда одежды SartoReale (300млн+ выручки только с бренда)



МЕНТОР

Людмила Вячеславовна Булавкина

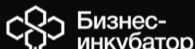
Ex-СМО «Одноклассников», бизнес-ангел, опыт в fashion и e-commerce



ИМЕЕМ ПОДДЕРЖКУ ОТ:



ПЛАТФОРМА НТИ



АКАДЕМИЯ
ИННОВАТОРОВ



ЗАСЛУГИ КОМАНДЫ И ПРОЕКТА

ТОП-10



Преакселератора
Сколково с
проектом «ШМОТКИ»
(из 500 проектов)

ТОП-1



GSEA Russia 2026 в
номинации "**E-com**" с
проектом «ШМОТКИ»
+ топ-100 в GSEA
Russia 2025 в
номинации "идеолог"

ТОП-40



**Академии
инноваторов** 6го
потока с проектом
«ШМОТКИ» (из 5
800 заявок),
резиденты

ТОП-1



В рейтинге
резидентов **Бизнес-
инкубатора РЭУ** им.
Г.В. Плеханова по
состоянию на конец
Сентября 2025г.

ТОП-20



Вошли в топ-16 Всероссийского
рейтинга университетских
стартапов 2025г, попали в
категорию «Лидеры» (в топ-20
общего рейтинга: заняв 16-е место)
по версии Платформы
Университетского
Технологического
Предпринимательства (ПУТП)
среди тысячи других стартапов по
всей России

300 ТЫС Р



Грант 300'000Р от Cloud ru

1 МЛН Р



Выиграли 1'000'000Р
в гранте ФСИ
«**Студенческий
стартап**»

400 ТЫС Р



Выиграли 400'000Р
на демо-дне
Академии
инноваторов в
качестве гранта от
YandexCloud

ТОП-10



российских
стартап-проектов
на **Kazan Digital
Week 2025**

ТОП-1



Победа в номинации
"CEO OF THE YEAR" по
версии по версии
Bridge Tech Contest

Участник "**Лидеры России**" 2026 - среди более 75 тыс
человек набрал **535 баллов управленческого опыта**, что
выше среднего среди управленцев России

Резиденты Бизнес-инкубатора/клуба РЭУ им. Плеханова
(Топ-1) и **Академии инноваторов, ПУТП**

Основатели творческой студии дизайна, пошива и IT
(более 50 успешно реализованных проектов)

Победители первого открытого **переговорного
чемпионата** с ИИ среди крупнейших компаний по
типу Северсталь, РосАтом и т.п. (чемпионат от
"Natico Solutions Inc." и "Fialka.AI")

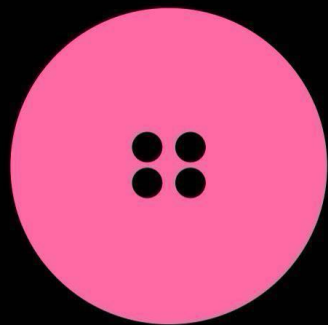
Публикации в "**Международной научно практической
Конференции** «Вызовы современности и стратегии
развития общества в условиях новой реальности»"

другие
достижения



(их часть)





ШМОТКИ

социальная сеть моды и шопинга



Россия
8-924-810-18-53



Сингапур
+65 8260 5576



Почта
shmotki.work@yandex.ru

СВОБОДА БЫТЬ СОБОЙ

Телеграм-
канал



ДОП.СЛАЙДЫ

ТРЕКШН

За 2026 г. (обновление - также есть огромный трекшн за 2025г.)

01

ПОБЕДА на GSEA Russia 2026

Номинация «E-commerce»

02

РВФ 2026

Топ-10 стартапов РФ на KDW, поэтому выиграли стенд и питч на крупнейшем инвест. форуме года РВФ

03

Номинант премии мэра Москвы

На «Новатор Москвы» в "креативных индустриях" на 1млн₽

04

«Лучший продукт недели»

+ Топ-2 недели и Топ-5 месяца на ProductRadar

КОНКУРСЫ И РЕЙТИНГИ

- Топ-1 Бизнес-инкубатор РЭУ - снова лучшие (3 раза подряд)
- Более 3х благодарностей от ректора и проректора РЭУ
- Топ-10 Student Startup Challenge - борьба за 1 млн ₽
- Лидеры России: 535 баллов управленческого опыта среди 75,4 тыс. участников
- «Лучший продукт недели» + Топ-2 недели на ProductRadar и Топ-5 месяца
- Прохождение "МСП «Создай НАШЕ»", СберАкселератор, Кубок Креативных индустрий (победа и 2е место - медиа, стартап) и др.
- Амбассадор федеральной программы «Стартап как диплом» (Минобрнауки)
- Топ-1 E-com GSEA Russia 2026
- Топ-1 на ITS FEST 2026 в Бауманке среди всех проектов (победа), также победа среди E-commerce проектов форума, и был получен стенд на сам форум
- Участие в «Сильных идеях для нового времени» и «Знай Наши»
- Победа - CEO OF THE YEAR (TheBridge), 150тыс.₽
- Вошел в Совет по культуре и креативным индустриям при Уполномоченном по защите прав предпринимателей города Москва
- Номинант премии мэра Москвы - «Новатор Москвы» в "креативных индустриях" на 1млн₽
- Стал членом МП «Деловой России»
- И всё, что не записано здесь - написано в соседних столбцах, по презентации, в файлах внутри QR-кодов, заточено в каждом дне работы внутри, есть в Телеграм-канале для инвесторов и так далее

ВСТРЕЧИ И ПАРТНЁРСТВА

- РВФ 2026: десятки фондов, бизнес-ангелов, интерес индийского инвестора, общение с КамаФлоу, МалинаVC, ЧакVC, FriendlyVC, МалинаVC и др - посмотрим, что будет дальше (самые активные переговоры с фондом БрейнБокс сейчас, из фондов)
- Стартап-Гамбит - прожарка стартапов
- Встреча с Министром экономического развития РФ М.Г. Решетниковым (направили им материалы)
- ПМЭФ 2026: нетворкинг с РВБ, Авито и другими корпорациями
- Выход на ЦУМ (COO) и 12 STOREEZ (CEO и др., готовим оффер), продолжение диалога с БрейнБокс, общение с бизнес-ангелом Людмилой Булавкиной, выход на директоров Авито Реклама, Т-Реклама, Lamoda и др.
- Переговоры с ТочкаБанк/Т-Банк (сами заинтересовались нами) и Альфа-банком (выслали оффер через близкие контакты, так как ранее были знакомы)
- Встреча-лекция с ex-продюсером Гребенюка
- Вошел в Совет предпринимателей по работе со странами БРИКС+
- Звонки с CEO PIM Solutions, людьми с Forbes 30u30, ЛПРами из фэшн-индустрии и др.
- Вышли на «Сделано в Москве» благодаря встрече в Правительстве Москвы с К.Г. Костромой
- Команда усилена: микроблогера, бренд-менеджер, CMM-специалист, QA-инженер и другие доп.
- Даже юрист у нас ведёт несколько холдингов, сильные менторы с разных сфер: предпринимательство, муниципальные учреждения, медиа и т.п. и др.

ПРОДУКТ И ОПЕРАЦИИ

- Все первичные гипотезы подтверждены: конверсии в регистрацию, DAU/MAU, покупку
- Обновлена финмодель: посчитан GMV и прогнозы роста
- Подача заявки на регистрацию ИС через ФИПС в Роспатент (РИД)
- Создан закрытый канал для инвесторов с материалами по проекту: пересобраны презентации питчдеки, собраны презентации для брендов, новые P&L, исследования, протоколы для инвесторов, разбивку по раундам, по маркетингу, схема иерархии команды, схема модулей сервиса и прочее
- Опубликована научная статья о цифровой платформе моды стран БРИКС
- Усилено продвижение через CMM
- Собран сайт сервиса + запущен и собран сам Сервис (созданы рекомендательные алгоритмы, лента, профиль, публикации, фэшн-тиндер, корзина и многое другое: подробнее в канале для инвесторов)
- QA-тест сервиса и аудит, пересобран лендинг
- Изучены кейсы роста VK, WeWork, BeReal, Poizon и других юнিকорнов
- Составлены инвест-протокол и схема модулей сервиса
- Стажировка с Академией инноваторов - приняли нескольких студентов
- Открыт расчётный счёт в Сбере
- Подача на резидентство в МИК, прохождение во 2 этап, недавно сообщили - нами заинтересован их фонд
- Свидетельство о государственной регистрации программы для ЭВМ в рамках РИД - получено для нашего сервиса (№2026682366) и др.

ТРЕКШН

Продолжение - тоже за 2026 г.

05

«CEO of the year»

Победа в номинации Bridge Tech Contest среди молодых компаний + 150'000₽ на стенд на TheTrends

06

ITS FEST в Бауманке

Топ-1 форума и победа в номинации «E-commerce»

07

Грант 300 000 ₽ Cloud.ru

Переход инфраструктуры сервиса на серверы Сбера

08

Амбассадор СКД

Федеральная программа «Стартап как диплом» от Минобрнауки

5 000+

брендов и ещё столько же на подходе

180 000+

товаров

400+

пользователей на бете без маркетинга

16

человек теперь в команде

Lamoda и др.

подключили CPA

АСИ

договор НИД подписан

МЕДИА

- 40+ упоминаний в СМИ, публикация на ИНК, Минобрнауки, ФСИ, РЕН ТВ и др.
- Съёмки в фильме Бизнес-клуба РЭУ
- Спикеры для Школы 21 от Сбера (очно в Мск и онлайн по РФ)
- Спикерство перед ВШКМИС и школами РЭУ, эксперт на Demo-day Junior
- Взаимодействие со Сколково по акселератору в сфере культуры
- Приглашение на обсуждение в закрытую лабораторию ПУТП по развитию соц-сетей
- Спикерство на StartupVillage 2026
- Вышли на огромную базу СМИ
- Развитие СММ, научные публикации, посещение мероприятий, нетворкинг, переговоры, спикерство и др.



Закрытый ТГ-канал для инвесторов (подайте заявку и мы напишем вам) - канал сделан для вашего удобства (обращение к инвесторам), чтобы было без спама и всё наглядно понятно

ПОДТВЕРЖДЁННЫЕ КОНВЕРСИИ

Реальные данные с бета-теста - гипотезы доказаны живыми пользователями

01

ОХВАТЫ В
РЕГИСТРАЦИЮ

>10%

400+ регистраций при
охвате сервиса < 4 тыс.

CR подтверждён

02

РЕГИСТРАЦИИ В DAU

≈17%

≈40 DAU и ≈233 MAU из
числа зарегистрированных

Удержание подтверждено

03

ПРОСМОТРЫ В
ПОКУПКУ

>0.5%

Конверсия в покупку выше
рыночного бенчмарка

Монетизация подтверждена

04

ВРЕМЯ В СЕРВИСЕ

3 мин+

Среднее время сессии
пользователя в сыром
сервисе

Вовлечённость подтверждена

180 000+

товаров на платформе

5 000+

брендов подключено

400+

пользователей на бете без
маркетинга

100%

первые выплаты от
маркетплейсов

1,9 млн ₽

грантов получено

ЧТО УЖЕ РЕАЛИЗОВАНО В НАШЕМ MVP

продукт - уже не просто концепт или прототип; ниже текстовое описание текущей версии

01 ЛЕНТА ПОЛЬЗОВАТЕЛЕЙ

1)С адаптацией размера фотографий пользователя: в исходном формате, в формате публикации, в формате для ленты для быстрой загрузки (изучили и повторили эту систему у Пинтерест)

2)Разработана система изменения размера плашек с фотографиями в ленте как в Pinterest (изучено для чего это - разнообразие размеров фотографий в ленте вызывает больше эмоций, делает иллюзию выбора и разнообразия, лента не сливается)

3)Корреляция с публикацией и профилем - все просмотры и лайки сохраняются

02 ПУБЛИКАЦИИ

1)Возможность просмотра, лайков, счетчик просмотров

2)Возможность написать комментарии (отдельная панель: с редакцией, ответами, лайками - система работает с гибкими нитями-интерфейса как на YouTube + система ответов как в Телеграм, изучены известные и удачные для людей интерфейсы)

3)Также под публикацией есть предложения других публикаций - вид подачи отличается от ленты и профиля, специально, чтобы пользователь дольше оставался с нами, разность потребления контента (как в Инсте: рислы, публикации, видео, карусели, сторис - стремимся к этому)

4)Кликабельные ссылки на фотографии в публикации + посты можно редактировать

03 ПРОФИЛЬ ПОЛЬЗОВАТЕЛЯ

1)Редактирование профиля

2)Выкладывание поста с возможностью прикрепления ссылок и написания текста

3)Сетка профиля - равная сетка 3 в ряд, как в Инсте, мы проанализировали, это дает больше равенства между изображениями, когда соц-сеть не просто про контент (как Пинтерест), но и про личность - именно поэтому такая сетка у Инсты

4)Уникальные теги @ и другие подобные мелочи с валидацией + статистика просмотров и подписок / подписчиков (отдельные 2 панели, которые раскрываются и являются интерактивными)

04 МОДЕРАЦИЯ И БЕЗОПАСНОСТЬ

1)Жалобы на комментарии, публикации, аккаунты и товары - с выбором причины или своим текстом

2)Админ-панель сбора данных для модерации

3)Контроль контента, забота о безопасности пользователей и брендов

05 РЕГИСТРАЦИЯ

1)Пользователь:

Упрощенная регистрация для быстрого входа, но с 2FA-аутентификацией

2)Бренд:

Более подробная регистрация + система проверки через почты, которая указана у них в ЕГРЮЛ/ЕГРИП, с которой они направляют сообщение -> так мы понимаем, что это они без транзакции

3)Прописаны политики, оферты, правила пользования, cookies (подключены метрики) - с юристом, закреплено и связано с РКН: для брендов и для пользователей отдельно

06 FASHION-ТИНДЕР, КОРЗИНА И КАРТОЧКА ТОВАРА

1)Инструкция, свайпы влево/вправо, добавление в корзину, пометка рекламы, кнопка жалобы

2)Работающий рекомендательный алгоритм (подробнее - далее)

3)Развернутая карточка товара - полное описание, связь с корзиной и тиндером

4)Корзина: переход к покупке, цена для покупателя не меняется - платят бренды и маркетплейсы

БАЗА ДАННЫХ

- Партнёрские сети: 180 000+ товаров, 33+ площадки, 5 000+ брендов - реферальные CPA-цели, первые выплаты уже получены
- Отслеживание CTR, покупок, переходов и других показателей
- База действий пользователей - регистрация в РКН, безопасное хранение данных
- Простая интеграция: загрузка CSV-таблиц/фидов товаров через админ-панель

СОБСТВЕННЫЕ РЕКОМЕНДАТЕЛЬНЫЕ АЛГОРИТМЫ

- Анализ и систематизация данных БД: обработка фото и текста, доработка описаний, разбивка на стили/подстили - по каждому товару
- Учёт лайков, дизлайков и добавлений в корзину - алгоритм помнит действия пользователя
- Обучены на 180 000+ товарах, есть внутренняя панель тестирования
- База алгоритмов для ленты готова - подключим при нужном объёме публикаций

КЛЮЧЕВОЕ ПРЕИМУЩЕСТВО

Архитектуру алгоритмов сравнили с алгоритмами запрещённого в РФ X (Twitter), используя утечку его исходного кода, **и во многом смогли повторить его логику**. Цель - импортозамещение алгоритмов Нельзиграма.

ИНФРАСТРУКТУРА

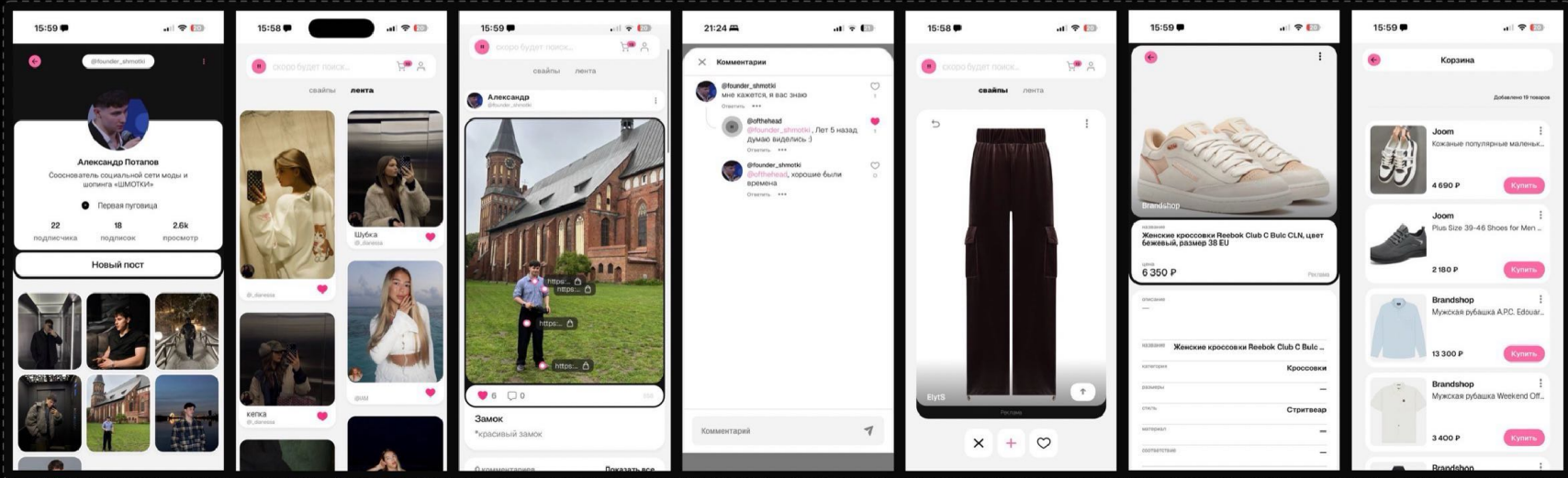
- Сервис развёрнут на серверах Cloud.ru - выросли безопасность и скорость работы

ВЕБ-ПРИСУТСТВИЕ

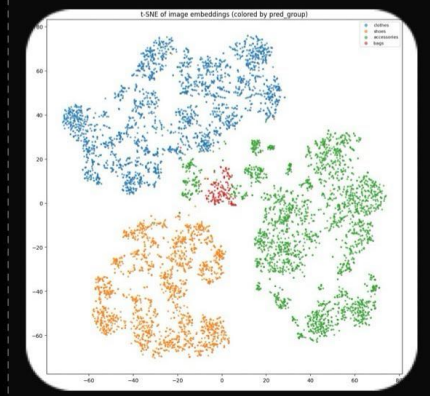
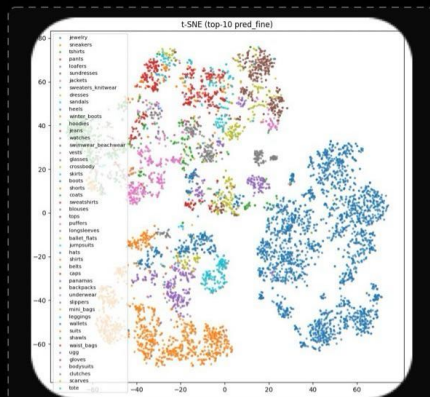
- shmotki.app - веб-приложение, ставится на телефон/ПК/планшет как обычное приложение
- offer.shmotki.app - официальный сайт с SEO: интерфейс, разделы для брендов и пользователей, ценности и оффер

Далее есть план развития: в Roadmap - агрегатор-поисковик, чаты, гибкая персонализация, партнёрские CPC/CPA/CPM-кампании и рекламный кабинет, подборки от стилистов, live-стриминг-шоппинг, сторис и др. (но текущая версия продукта уже закрывает сильный базис)

Ниже часть скриншотов текущей версии сервиса с пользователями, которую описывали выше, также панели алгоритмов (сл.слайд):



Пример малой части



ROADMAP

ЧТО ДАЛЬШЕ?

Q3 2026

Транш 1 - старт разработки

ИНВЕСТИЦИИ

- **Транш 1: 5 млн руб. (6% доли)**
- Команда: 2,42 млн - ключевые сотрудники
- Маркетинг: 1 млн руб. (резерв на запуск)
- Сервера + DevOps: 0,5 млн руб.
- Операционка: налоги, патент, бухгалтерия

ПРОДУКТ - доработка (мес. 1-3 из 6)

- **Агрегатор-поисковик + витрина товаров**
- Чаты между пользователями
- Уведомления + улучшенная модерация

ПОДГОТОВКА МАРКЕТИНГА

- **Набор сети микроблогеров (контент-завод)**
- Договорённости: 1 сеть кофеен + 2 бренда одежды
- Настройка VK Ads, Telegram-каналов

Q4 2026

Доработка продукта (мес. 4-6 из 6)

ПРОДУКТ

- **Рекомендации внутри ленты v1**
- Связка ленты, агрегатора и тиндера
- Возможность добавить товар бренду
- Гибкая персонализация: вкл/выкл категорий + выпуск первой версии приложения

МАРКЕТИНГ - подготовка к запуску

- **Геймификация: 7 уровней, промокоды готовы**
- Финал интеграций с микро- и обычными инфлюенсерами
- СМИ малых городов (тактика «ЗЯ») - пилот

ИТОГ ЭТАПА РАЗРАБОТКИ

- **6 месяцев доработки продукта завершены + получен 2й транш 1го раунда (17,5млн₽)**
- Продукт готов к полноценному запуску маркетинга
- **Январь 2027 - старт месяца 1 unit-экономики**

Q1 2027

Мес. 1-3 unit-экономики - запуск

ПРОДУКТ

- **Рекламный кабинет v1: CPC/CPM/CPA запущен**
- Тиндер v2: отзывы и более масштабное инфо товара
- Аналитика поведения в инкогнито-режиме, статистика в р/к

МАРКЕТИНГ - активный запуск

- **Контент-завод: 20-60 микроблогеров, от 4 ролика/нед. с каждого**
- VK Ads: CPM 70 руб., 17-28 лет
- Коллаборации: кофейни (QR-газеты) + дропы с брендами
- Посевы в Telegram + UGC от зумеров

ФИНАНСЫ (мес. 1-3 unit-экономики)

- **MAU мес.1: ≈37 тыс. , далее мес.3: ≈47 тыс.**
- Выручка мес.1: ≈0,7 млн , далее мес.3: ≈0,9 млн руб./мес
- Этап убыточный - отбивается CAC новых пользователей + инвест раунд 2 (30млн₽+)

Q2 2027

Мес. 4-6 unit-экономики - рост

ПРОДУКТ

- Подборки от стилистов - новый раздел
- Партнёрские модели для брендов
- Карусель фото в постах

МАРКЕТИНГ

- **Коллаборации с ИТД, Блинк и зумер-проектами**
- CPA-цепи: 5-15% с продажи по реф. ссылкам
- Радио + реклама на аниме/сериал-сайтах

ФИНАНСЫ

- **MAU мес.4: ≈53 тыс. , далее мес.6: ≈67 тыс.**
- Выручка мес.6: ≈1,3 млн руб./мес
- Накопленная выручка 6 мес.: ≈6,9 млн руб.
- **Первая положительная прибыль - ближе к мес.14 unit-эк. будет**

5 МЛН Р Транш 1 (6%)

6 мес. Доработка продукта

Янв. 2027 Старт unit-экономики

≈67 К MAU К концу мес.6 unit-эк.

≈6,9 МЛН Р Выручка за 6 мес. unit-эк.

ROADMAP

ЧТО ДАЛЬШЕ?

Q3 2027

Мес. 7-9 - масштабирование

ПРОДУКТ

- **Нейросетевые рекомендации v2**
- Система монетизации: бонусы, поинты за активность
- Расширенная аналитика для брендов

МАРКЕТИНГ

- **Перфоманс-маркетинг + коллаборация с сетью кофеен**
- Контент-заводы по модели Vois, микроинфлюенсеры как у Nowkie
- Цель: GMV брендам >450 тыс. руб./мес.

ФИНАНСЫ (мес. 7-9)

- **MAU мес.7: ≈75 тыс. , далее мес.9: ≈95 тыс.**
- Выручка мес.9: ≈2,3 млн руб./мес

Q4 2027

Мес. 10-12 - итог года 1 unit-эк.

ПРОДУКТ

- **Конструктор витрины для брендов**
- Гайд по рекламе внутри сервиса для селлеров
- Фильтры по ткани, происхождению, уходу

МАРКЕТИНГ

- **Перфоманс в физическом поле - что-то в виде «Игры в Кальмара» + очные мероприятия, комьюнити**

ФИНАНСЫ - ИТОГ ГОДА 1 UNIT-ЭКОНОМИКИ

- **MAU мес.12: ≈134 тыс.**
- **Выручка год 1 unit-эк. (мес.1-12): ≈20,8 млн руб.**
- ARPU год 1: 155 руб./пользователь
- **Первая стабильная положительная прибыль**
- **Продажа BK/WB/Озону/фэшн-игроку - рассматриваем как опцию, подготовка**

Q1 2028

Мес. 13-18 - раунд 2 + рост

ПРОДУКТ

- **Добавление сторис**
- Бренд-сторителлинг в карточках
- Система отзывов по размеру + добавление видео и др.

ИНВЕСТИЦИИ

- **Раунд 3: 80 млн руб.+ (для роста метрик)**

- Либо: продажа BK/WB - переговоры

МАРКЕТИНГ

- **Лайв-шоппинг, трансляции, подкасты**

ФИНАНСЫ (мес. 13-18)

- **MAU мес.18: ≈266 тыс.**
- Выручка мес.18: ≈8,5 млн руб./мес

Q2 2028

Мес. 19-24 - итог года 2 unit-эк.

ПРОДУКТ

- **Внутренний маркетинг: новые + секонд-хенд**
- Виртуальная гардеробная и примерка + лайв-шоппинг доработка
- Внутренняя валюта - доработка и расширение FinTech части (как в Старбакс)

EXIT / МАСШТАБ

- **Быстрый exit: BK/WB - от 160 млн руб.**
- Раунд 3 , далее рост , далее IPO: оценка 1 млрд руб.+

ФИНАНСЫ - ИТОГ ГОДА 2 UNIT-ЭКОНОМИКИ

- **MAU мес.24: ≈511 тыс.**
- **Выручка год 2 unit-эк. (мес.13-24): ≈88,1 млн руб.**
- ARPU год 2: 172 руб./пользователь

134 К MAU Конец года 1 unit-эк.

20,8 МЛН Р Выручка год 1 unit-эк.

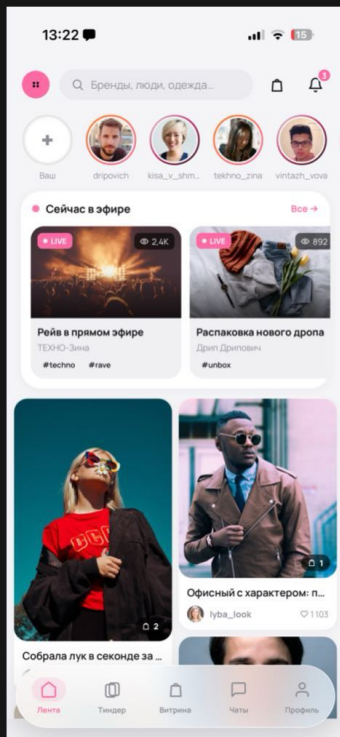
511 К MAU Конец года 2 unit-эк.

88,1 МЛН Р Выручка год 2 unit-эк.

от 160 МЛН Р Exit BK/WB (опция)

Далее будет сырая демо-версия будущего нашего продукта

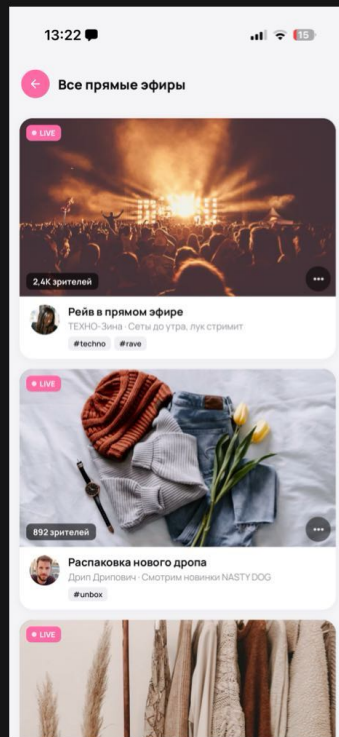
(она даже уже отчасти функционирует, находится в процессе разработки, по QR-коду с видео текущей версии продукта есть и демонстрация демо - на неё и запрошены инвестиции)



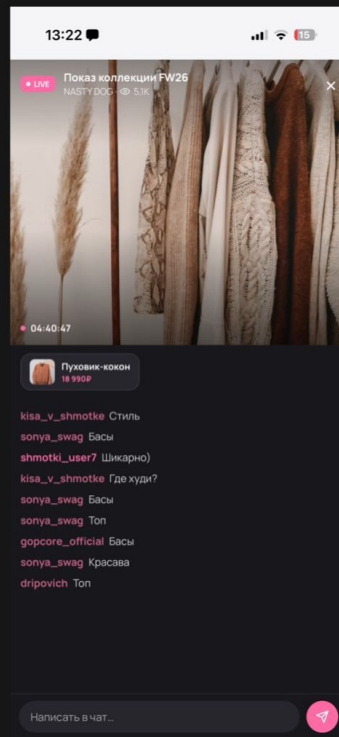
Лента пользователей



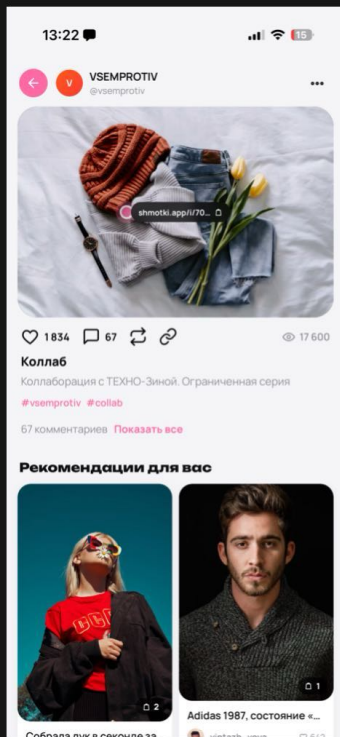
Сторис



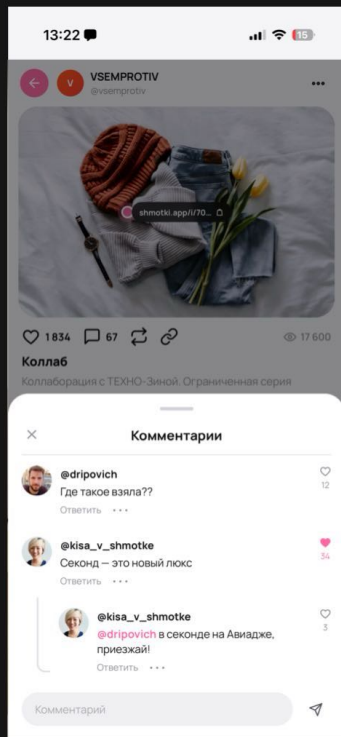
Лента стримов



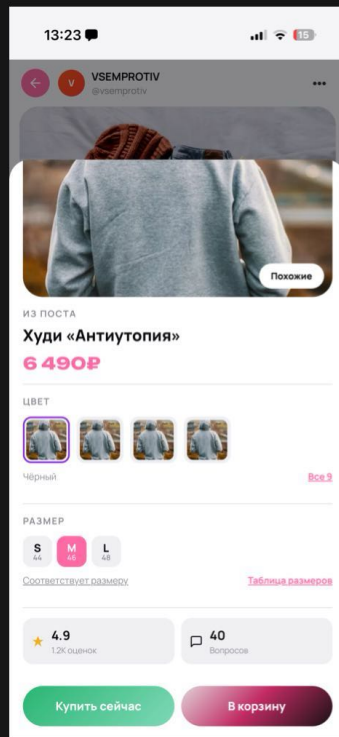
Открытый стрим



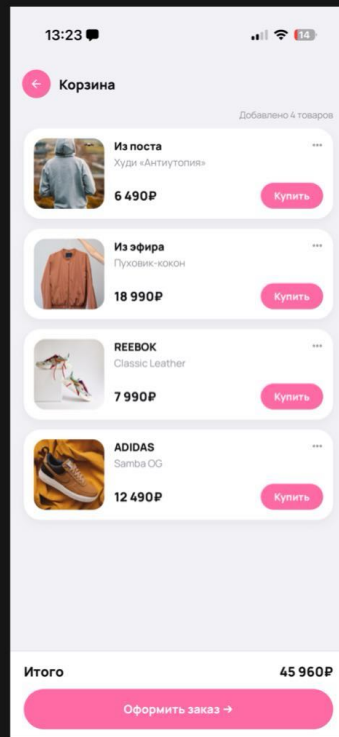
Открытая публикация



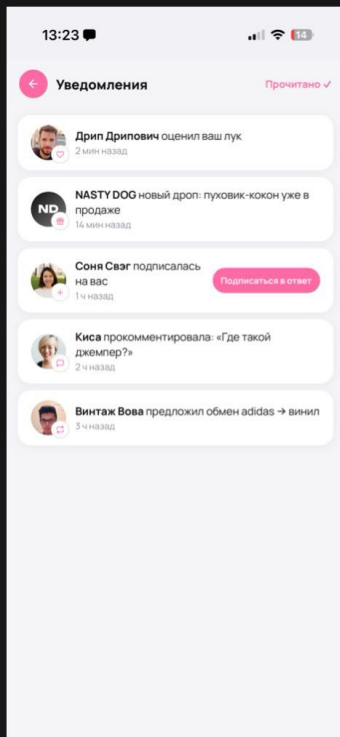
Комментарии к публикации



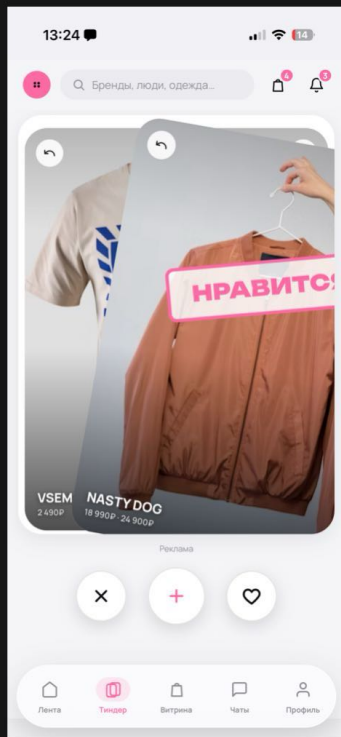
Открытая карточка товара



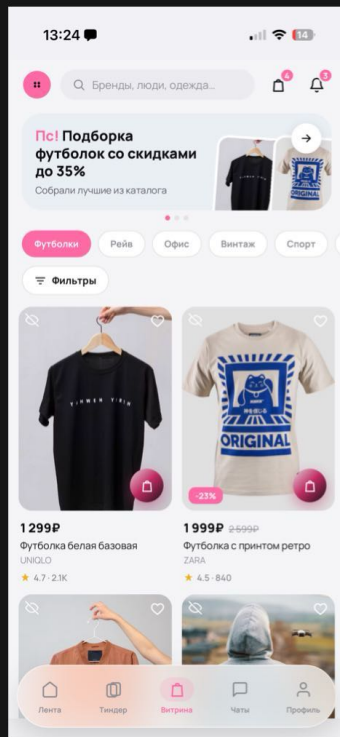
Корзина



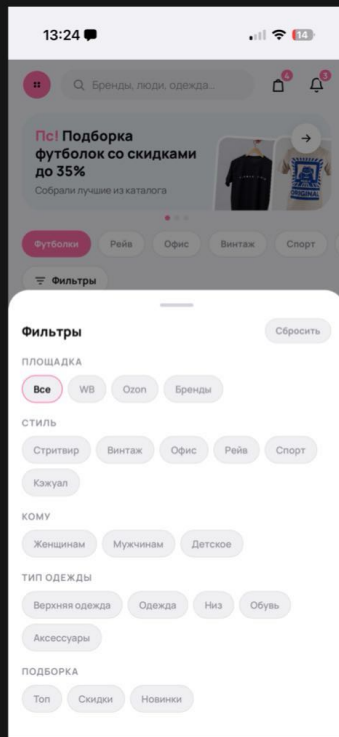
Уведомления



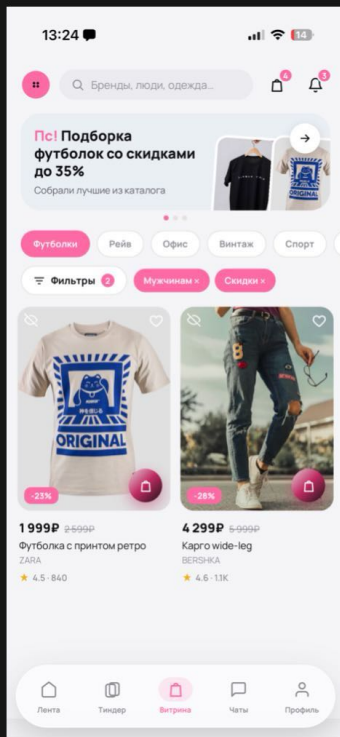
Фэшн-Тиндер



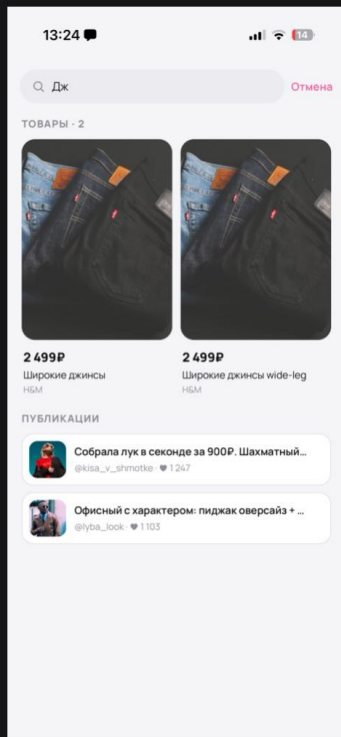
Каталог товаров



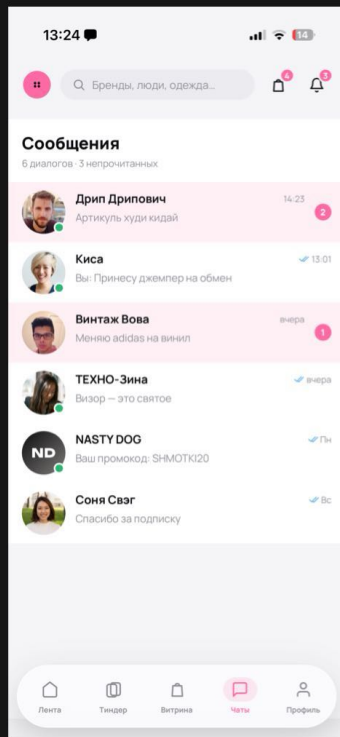
Фильтры в каталоге



Работа фильтров в каталоге



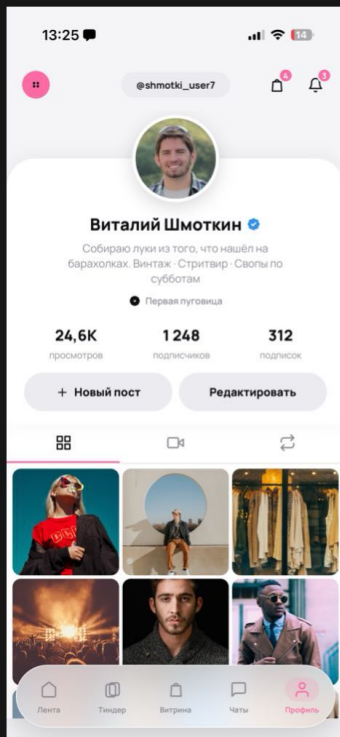
Агрегатор-поисковик



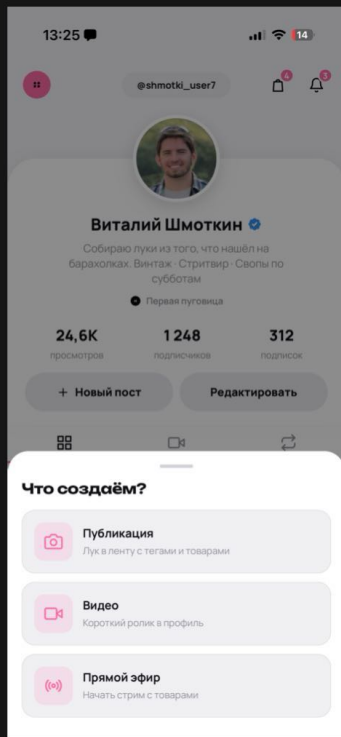
Внутренние чаты



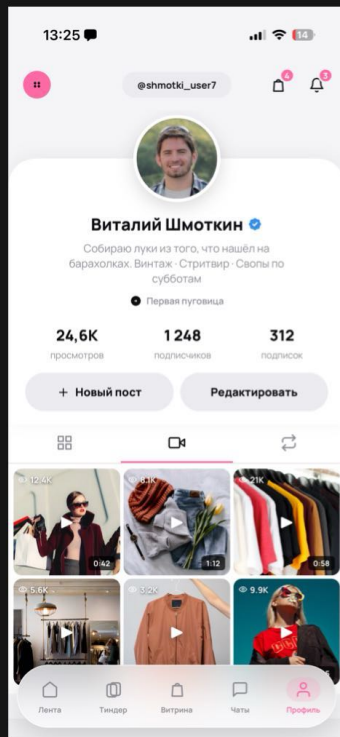
Переписка



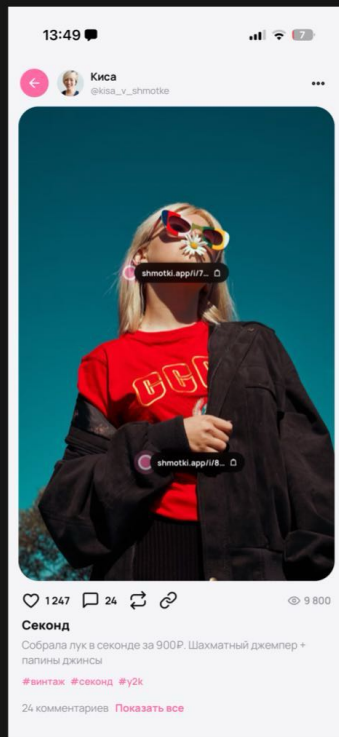
Профиль пользователя



Окно публикаций контента



Раздел видео в профиле



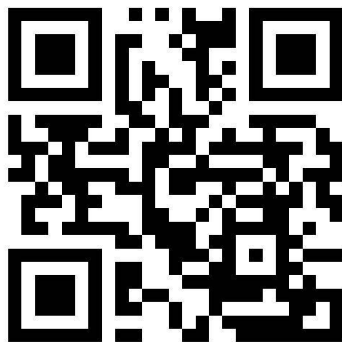
Ссылки на образ пользователя

ССЫЛКИ

Сервис



Сайт
сервиса



Telegram-канал
сервиса



QR-код на другие файлы проекта



Одна из общих
версий папки наших
разных файлов



Доп.файлы для
инвесторов, которые
мы компоновали

Видео текущего сервиса/продукта

(и описание + небольшой обзор внутреннего вида работы рекомендательных алгоритмов и пары фото координатных плоскостей принципа распределения стилей в алгоритмах и обработки данных для примера)



ПРИМЕР ЧАСТИ ОТЗЫВОВ

 **Илья Сауков** ★ [gifs.ru](#) 4 месяца назад

Уверен если сделать все по уму, довольно полезная фиш. Удачи проекту!

1 Ответить

 **Евгений Мурзанаев** [appcraft.pro](#) 4 месяца назад

Привет команде «ШМОТКИ»! Поздравляя с релизом на Радаре 🎉

Ваш список наград и грантов вызывает искреннее уважение! Видно, что проделана огромная работа!

Проблема каши на маркетплейсах сейчас стоит очень остро. Я сам недавно искал нестандартные элементы мужского гардероба (подбирал стилизацию с косовороткой), и пробираться через тысячи одинаковых безликих карточек на WB или Ozon та еще боль. Плюс, у меня подрастают две дочери 13 и 16 лет, и ваш формат скрепления соцсети, ленты образов и фэшн-тиндера — это 100% попадание в паттерны потребления молодежи. Им важно видеть, как вещь сидит на реальных людях.

Как ИТ-предприниматель, хочу задать пару вопросов:

1. Как вы технически решаете вопрос синхронизации остатков и актуальности цен сразу с 5000+ брендов? Это парсинг или интеграция по API?
2. Оформление заказа происходит прямо у вас внутри интерфейса, или вы просто отдаете лид/уводите трафик на площадку бренда по реферальной ссылке?

Крутая задумка!

Желаю найти своего СММ-щика и быстро закрыть инвест-раунд!

 **Мария Полещук** [lma](#) 4 месяца назад

Привет! Идея правда очень зашла, есть потенциал **

Короткий фидбек:

1. На регистрации код из почты слишком быстро перестаёт работать — не успела ввести и пришлось ждать, чтобы запросить новый. Это немного ломает первый опыт, в реальной жизни я бы просто забила и забыла бы
2. По UX очень напоминает Pinterest. Привычно, но уже не очень удобно. Кажется, формат ближе к TikTok (быстрый скролл) лучше бы зашёл.
3. Круто было бы добавить подборки образов как в Lamoda — не просто посмотреть, а сразу видеть готовые решения.
4. И, возможно, подтягивать реальные фото/отзывы как на маркетплейсах — это сильно усиливает доверие.

Надеюсь, полезно

1 Ответить

 **Иван Коломиец** ★ [smartesta.com](#) 4 месяца назад

Привет, по описанию были ожидания крутого и удобного продукта, а на практике:

Огромная форма регистрации, как будто я авиабилеты покупаю, а не в соцсети выхожу. По-хорошему впускать внутрь еще до регистрации.

Потом вижу ленту из случайных фото, которые никак не связаны с товарами. Кроме как лайкать, подписываться и комментировать я там ничего не могу. Спрашиваю у людей «где купил?» — максимально бы не хотелось.

В разделе свайпов показывается какая-то одежда, преимущественно женская, при том, что на старте я пол указал. В ленте тоже большинство девушек. Но может у вас ЦА такая и я зря зашел.)

Вообще не понятно, что дают лайки и дизлайки. Я понимаю, что типа тренирую алгоритм, но обычно лайк предполагает какое-то дальнейшее действие с вещью, а я даже не нашел раздел избранного, или куда оно сохранится?

Алгоритм странно работает, один раз лайкнул штаны — начали показываться почти только

 **Islam Batashev** 3 месяца назад

Крутой проект, успехов вам!

Было бы классно добавить фильтр м/ж для более персонализированного подбора. А так сервис очень прикольный

1 Ответить

 **Кирилл Сараев** ★ [gradius.pro](#) 4 месяца назад

Очень интересный проект, учитывая все тренды в сфере электронной коммерции, актуальный как никогда.

Желаю удачи с проектом, ребят, вы молодцы!

2 Ответить

Привет, у меня есть фидбек.

Нравится: сама концепция приложения, то, что свайпы и лента разделены. Понравилось то как выглядит разделение свайпы-лента. Очень классно выглядел чёрный шрифт в розовом овале.

Не нравится: когда свайпаешь вещь фокус с самой вещи идёт на её описание, было бы хорошо, если бы под фото было бы отдельное место для текста. В корзине сейчас произошёл какой-то баг и у некоторых товаров нет кнопки «удалить», её не видно.

приложение классное, баги бывают, без них никуда. Хорошо видна отличная проработанная работа вашей команды

изменено 09:52

 3:03

 3:43

12:01

12:05

Это не то чтобы неравнодушие. Просто ощущение что равнодушие так распространено, что решил так подробно расписать. Ценность в самом деле точно есть. Показуя заказы и отзывы — это тот еще плюс. Надеюсь со временем это станет проще, чем ходить по ТТ.

В краткосрочном плане, что продает на данной стадии, просто для своей наработки теория вероя — это даже не так. В бы подумал о том, как временно сократить бизнес-модель, чтобы быстрее начать давать ценность пользователям, возможно, другим способом, но чтобы уже шла выручка. Так будет сильно проще привлечь инвестора. Урааа!

 **Serj** 3 месяца назад

Очень заинтересовал данный проект, прямо точно подходит к молодой аудитории! Очень понравилась комбинация цветов вашего бренда. Единственно: я не понял, как скачать приложение. Я так понимаю, что его пока нет, а это, как по мне, очень важно.

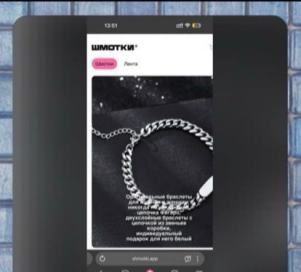
Ну, а в целом получилось очень хорошо, желаю удачи в продвижении!

1 Ответить

Кстати сайт оху...ский! 🔥🔥🔥 18:29

Мега стиль 18:29

Вообще по красоте все оформили 😊 самый красивый сайт который я видел за последнее время 20:48



Привет.

Было бы классно фильтра в подборке мужское/женское.

Плюс при входе ширина страницы больше, приходится отдалять 13:53

прикольная тема, что-то по типу Бад и пинтерест вместе, единственное, неzn может быть я, как диванный критик уже иду, хотелось бы допустим, чтобы был поиск: вечерний образ, или повседневный, чтобы я вбивала и мне выходила подборка

изменено 23:02

WHO

КАРТА РИСКОВ

И АНТИКРИЗИСНЫЕ МЕРЫ

РИСК	КАТЕГОРИЯ	ВЕРОЯТНОСТЬ	УРОВЕНЬ	МЕРЫ ПО СНИЖЕНИЮ	ИНДИКАТОР ТРЕВОГИ
Медленный набор MAU (< 50% плана к мес. 6)	Рост / Продукт	Высокая	ВЫСОКИЙ	A/B-тесты каналов еженедельно. Диверсификация: инфлюенсеры + органика + контент-завод. Снижение CAC за счёт рефералов. Резерв: 20% бюджета.	MAU мес.5 < 20 000
Высокий отток (churn > 30%/мес)	Продукт / Удержание	Средняя	ВЫСОКИЙ	Постоянный CustDev (>50 интервью/мес). Push-уведомления и реактивация спящих. Алгоритм персонализации снижает churn - ML-приоритет.	Retention Day-30 < 20%
Конкурент копирует	Конкуренция	Средняя	СРЕДНИЙ	Скорость - главный барьер: запуск MVP раньше. Патентование ключевых UX-механик. Уникальные ML-алгоритмы (технологический базис). UGC-контент + сетевой эффект.	Анонс аналога в СМИ
ВКонтакте / Яндекс запускают аналог	Конкуренция	Средняя	ВЫСОКИЙ	Фокус на нишевой аудитории 17–25 лет. Сделать нас стратегически ценными для покупки, а не конкуренции. Сложно повторить за < 12 мес.	Публичный анонс ВК/Яндекс
Не закрываем Раунд 2 (< 32,5 млн к мес. 7)	Финансы / Инвестиции	Средняя	ВЫСОКИЙ	Активный план: Точка Банк, БрейнБокс и другие фонды, корп-и, ангелы одновременно. Параллельный поиск грантов (ФСИ, Сколково, РВК). Ранняя выручка.	Отказ от 50 инвесторов подряд
Маркетплейсы блокируют API/парсинг	Технический / Юрид.	Средняя	ВЫСОКИЙ	Диверсификация: 33+ площадки - блокировка одной некритична. Официальные партнерские программы. E-commerce API-соглашения + точечные бренды не с площадок.	Падение SKU > 30% за неделю
Уход ключевых специалистов (ML)	Команда / HR	Средняя	ВЫСОКИЙ	Конкурентные зарплаты + корп. культура. Bus-factor >= 2 на каждый критичный компонент. Документирование архитектуры и кода.	Увольнение ML-инженера
Кассовый разрыв внутри раунда	Финансы / Операции	Низкая	СРЕДНИЙ	Cash-buffer - держим 2-месячный запас ФОТ. Транширование инвестиций по KPI. Ежемесячная P&L-отчётность инвестору.	Cash < 2 мес. ФОТ
Сбои инфраструктуры / утечка данных	Технический / Безоп.	Низкая	СРЕДНИЙ	YandexCloud с автомасштабированием (k8s). SLA 99,9%. Резервирование в 2 зонах. GDPR/152-ФЗ compliance.	Даунтайм > 4 ч или инцидент
Изменение регулирования	Регуляторный	Средняя	СРЕДНИЙ	Юрист следит за изменениями НК. Резидентство МИК - налоговая определённость на 5 лет. Лоббирование через профильные ассоциации.	Законопроект, касающийся агрегаторов
Exit не состоится / стратег не найден	Инвестиционный	Средняя	ВЫСОКИЙ	3 сценария выхода независимо: M&A, secondary sale, дивиденды. При 3,67 млн MAU доход инвестора 44,1 млн ₽/год без продажи.	0 LOI к мес. 30 при 300к+ MAU
Ужесточение правил рекламы в интернете	Регуляторный	Низкая	НИЗКИЙ	Диверсификация монетизации - реклама не единственный источник. CPA и SaaS-подписки не зависят от рекламного регулирования.	Новые требования ФАС/РКН

ДОП. ЦЕННОСТЬ ДЛЯ ПОЛЬЗОВАТЕЛЕЙ

Каждая фича решает реальную боль пользователя

01

Персонализация вкуса

Болит: часами листаю - не то

После регистрации алгоритм учится на свайпах и лайках. Учёт действий пользователя, наблюдений в ленте, открытый и т.п. Импортозамещение алгоритмов Нельзяграм и запрещённого X.

То, из-за чего миллионы MAU ещё остаются в запрещённых соц-сетях

02

Fashion-Тиндер

Болит: выбор вещи = банальность

Свайп влево / вправо - быстрое решение без бесконечных фильтров. Нейросеть подбирает следующий образ на основе твоих реакций: агрегатор-поисковик, фэшн-тиндер и лента пользователей соединены алгоритмами.

Дофаминовый инструмент

03

Агрегатор всех маркетплейсов

Болит: открываю 5+ сайтов за одной вещью

Lamoda, Ozon, Joom, 2Mood, LIME и ещё 30+ - в одном поиске по тексту или фотографии. Сравнение цен и размеров не выходя из приложения. Предложений тысяча - а решение одно.

5 000 брендов уже на платформе, а будут вообще все

04

Поиск по фото

Болит: видел крутую вещь - не знаю, где купить

Сфотографировал или загрузил - система найдёт похожее на всех маркетплейсах или сайтах брендов. Не нужно описывать словами. Упрощаем сложный путь Pinterest -> ЯндексКамера -> СоцСети -> маркетплейс/ресейл и т.д.

AI-поиск с любого сервиса

05

Купить весь образ одним кликом

Болит: вижу лук у блогера, не знаю, где каждая вещь

Пользователи отмечают ссылки на каждый элемент образа на публикациях-фото. Один клик - и можно купить всё сразу с реферальными ссылками. Одежда на живых людях без прикрас - доверие к блогерам.

Авторы зарабатывают с контента, покупатели не переплачивают

06

Смотри и публикуй контент, общайся

Болит: блокировка Телеграм и Нельзяграм

Публикуй луки с отмеченными вещами - каждая покупка по твоей ссылке приносит комиссию. Стиль стал монетизируемым активом. Общайся во внутренних чатах, делись контентом и становись популярным органически.

Система монетизации своего творчества

ШМОТКИ = Инста для моды + агрегатор всех маркетплейсов и брендов одежды + ML-алгоритмы (Doror и Poizon стали единорогами по такой схеме, в топ-5 самых богатых людей мира - люди из фэшн, e-commerce и соц-сетей) + потенциал выхода на международный рынок с диверсификацией (БРИКС+, например)

РЫНОК БОЛЬШЕ, ВЫБОР РЕШАЕТ, МОДЕЛЬ ДОКАЗАНА ДЕНЬГАМИ

Пример того, что каждое наше слово или демонстрация в презентации - это исследования и множество изучений, а не красивая картинка и галлюцинации.

01 РЫНОК ПОТЕНЦИАЛЬНО ЕЩЕ БОЛЬШЕ

Было/пессимистично: 2,2 трлн ₽ рынок, 24% онлайн, TAM 528 млрд ₽

Сейчас: 3,94-4,85 трлн ₽, ≈55-60% онлайн, TAM >2,6 трлн ₽

Пересчёт SOM даёт диапазон в разы выше заявленных в питче 0,79-3,18 млрд ₽ - для этого у нас есть оптимистичные P&L модели и другие фин.расчеты: где числа достигают от 10 млрд ₽

Важно: 94% - доля маркетплейсов в ОНЛАЙН-продажах одежды (не во всем рынке моды); методики агентств расходятся.

02 ПАРАДОКС ВЫБОРА - НАУЧНАЯ БАЗА ПЕРСОНАЛИЗАЦИИ

Iyengar & Lepper (2000): витрина с 24 видами джема - купили 3%; витрина с 6 видами - 30%.

В 10 РАЗ ВЫШЕ КОНВЕРСИЯ

при этом к витрине с 24 видами подходило на 150% больше людей - широкий выбор цепляет внимание, но убивает решение о покупке.

Мета-анализ Scheibehenne et al. (2010, 50 экспериментов) показывает, что в среднем эффект слабее и зависит от контекста - сильнее всего в эмоциональных, субъективных категориях вроде одежды и стиля. Именно там и решает персонализация/фильтрация.

Это к слову о каше из тысячи предложений и решение в виде нашего агрегатора-поисковика

03 МОДЕЛЬ УЖЕ СДЕЛАЛА ЕДИНОРОГОВ

POIZON / DEWU (КИТАЙ)

88 МЛН MAU

март 2024, 4-я по величине e-commerce платформа Китая, юникорн с 2019 года (\$1 млрд+), ЦА - тоже зумеры

DEPOP (США/Великобритания) - справочно

Куплен Etsy в 2021 за \$1,625 млрд (30+ млн пользователей, 90% младше 26). В начале 2026 Etsy продал Depop компании eBay за \$1,2 млрд - модель признана рынком, хотя цена актива снизилась.

Соцсеть + агрегатор/e-com - модель, уже создавшая единорогов там, где место в РФ свободно.

ИСТОЧНИКИ (часть источников, всё не влезет, они демонстрируют, что выводы опираются на исследования и проверены собственным CustDev - 27 первичных + 200+ личных интервью):

<https://style.rbc.ru/industry/68f7359d9a7947cebad453d1> , <https://www.kommersant.ru/doc/8061275> , <https://selsup.ru/blog/rynok-e-commerce-v-rossii-dostig-14-2-trln-rublej-v-2025-godu-94-odezhdy-i-obuvi-prodayotsya-na-marketpleysah/> , <https://retailer.ru/lamoda-objom-rynka-odezhdy-i-obuvi-v-rossii-vyros-do-3-94-trln-rublej-v-2025-godu/> , <https://onething.space/blog/the-jam-experiment-paradox-of-choice> , <https://techcrunch.com/2021/06/02/etsy-is-acquiring-social-selling-site-depop-for-1-625b-in-a-mostly-cash-deal/> , <https://www.ecommercebytes.com/2026/02/18/etsy-sells-depop-to-ebay-for-1-2-billion/> , <https://daxueconsulting.com/dewu-in-china/>

КАЖДАЯ БОЛЬ ПОЛЬЗОВАТЕЛЯ ПОДТВЕРЖДЕНА ИЗВНЕ

ВНЕШНЯЯ ВАЛИДАЦИЯ, ПОВЕДЕНЧЕСКИЕ ИССЛЕДОВАНИЯ - примеры части из них

01 РАЗРОЗНЕННОСТЬ ПЛАТФОРМ

Pinterest: не заблокирован, но только в декабре 2025 оштрафован на 6 млн ₽ (Таганский суд), ранее - на 3,5-10+ млн ₽; проверка под российские магазины не работает.

Telegram: нет алгоритмической рекомендательной ленты - органический рост каналов крайне медленный.

Нельзязграм и реклама там заблокирована.

*Маркетплейсов уже более 3-5, сотни брендов и их сайтов вне маркетплейсов, множество страничек в разных соц-сетях, в ВК низкая вовлеченность из-за специфики подачи и плохих алгоритмов и всё это создает хаос в этой отрасли - подробнее про ценность для брендов в презентации-оффере для них (прикрепим по QR-коду).

Яндекс (2025): fashion-покупатель сравнивает товар минимум на 4 ресурсах, путь до покупки - 15 дней.

02 ПОИСК ПО ФОТО - РЕАЛЬНАЯ БОЛЬ

85% онлайн-покупателей доверяют визуальной информации больше текста при выборе одежды.

62% Gen Z и миллениалов хотя визуальный поиск при шопинге. Google Lens - 20 млрд запросов/мес, 4 млрд из них с покупательским интентом.

Отраслевое исследование «Dress Challenge» (источник не называет автора/института): участники, искавшие платье по описанию, в большинстве случаев сдавались уже через 90 секунд.

03 FASHION-ТИНДЕР - ПОВЕДЕНЧЕСКАЯ НАУКА, НЕ ПРОСТО МЕХАНИКА

Свайп = переменное вознаграждение (variable-ratio reinforcement) - тот же принцип, что у слот-машин.

Непредсказуемость награды (совпадение/лайк) усиливает дофаминовый отклик сильнее, чем предсказуемая награда - «dopaminergic anticipation loops» (ScienceDirect, 2025, со ссылкой на Montag et al., 2019/2021).

04 UGC И ЛЕНТА - ДОВЕРИЕ, А НЕ ПРОСТО ФИЧА СОЦСЕТИ

92% потребителей доверяют рекомендациям знакомых/UGC больше рекламы бренда (Nielsen).

60% считают UGC самым «настоящим» типом контента против **16%** для брендового (Stackla) - разница почти в 4 раза.

CUSTDEV: каждый из этих тезисов независимо звучит в наших 27 первичных + 200+ личных интервью с пользователями и брендами.

ИСТОЧНИКИ:

https://www.retail.ru/tovar_na_polku/issledovanie-yandeksa-fashion-pokupatel-nachinaet-s-poiska-v-internete-i-lyubit-brendy/ , <https://www.m24.ru/news/sudy/18122025/857109> , <https://elama.ru/blog/kak-raskrutit-telegram-kanal-11sposobov-otekspertov-ipraktikov/> , <https://www.netguru.com/blog/ecommerce-visual-search> , <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S2451958825001903> , <https://loop.fans/blog/ugc-statistics>

Полный список исследований и часть дополнительных материалов (включая инсайдерские данные, не для общей презентации) - направляются лично по запросу.

Также написаны различные научные статьи и
изучения по проекту
(пример их части; в том числе, свидетельство на РИД программы для ЭВМ и прочее в
рамках дополнение научно-технической основы и востребованности)



ЗНАЧИМОСТЬ ДЛЯ МОСКВЫ

01

ЗАМЕНА НЕЛЬЗЯГРАМ

Московские фэшн-бренды потеряли ключевой канал продвижения - ШМОТКИ потенциально полностью закрывает эту функцию. Цифровой суверенитет и закрытие потребностей людей и брендов.

02

ГОРОДСКАЯ ЭКОНОМИКА

В 2026 «Новатор Москвы» впервые ввёл номинацию «Креативные индустрии» - мода официально в приоритете города.

Александр вошел в Совет по культуре и креативным индустриям при Уполномоченном по защите прав предпринимателей города Москва

03

ВИТРИНА ДЛЯ ЛЁГКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

Сотни московских производителей одежды и продавцов на маркетплейсах получают единую цифровую витрину и ленту.

Также поддержка МСП в сфере моды с нашей стороны - взаимодействие со «Сделано в Москве» и др. проектами

04

МОСКОВСКАЯ ПРОПИСКА И КАДРЫ

ООО «ШМОТКИ» зарегистрировано в Москве. Команда - студенты и выпускники РЭУ им. Плеханова, ВШЭ и других московских вузов.

И ЭКСПОРТНЫЙ ПОТЕНЦИАЛ – БРИКС

КИТАЙ

Крупнейший в мире рынок fashion e-commerce. Интерес к российским брендам на фоне ухода западных игроков.

ИНДИЯ

Один из самых быстрорастущих fashion-рынков, высокая соцсеть-активность. Есть выход на инвестора после РВФ'26.

БРАЗИЛИЯ

Встреча - с делегацией «Деловой России» по e-commerce и сотрудничеству внутри БРИКС - уже состоялась, есть контакты и инсайды.

ЮАР

Перспективный развивающийся рынок, партнёрства в рамках повестки БРИКС+.

854 МЛРД \$

рынок fashion e-commerce Китая в 2026 - крупнейший в мире. Растёт на 19,6%/год - до 2,99 трлн \$ к 2033.

Презентация-оферта для брендов

(с демонстрацией их проблем, ценностью для них - но лучше погрузиться вообще во все файлы проекта по предыдущим QR-кодам, чтобы понять глубину проблем и проработки проекта, его исследований и наработок)

