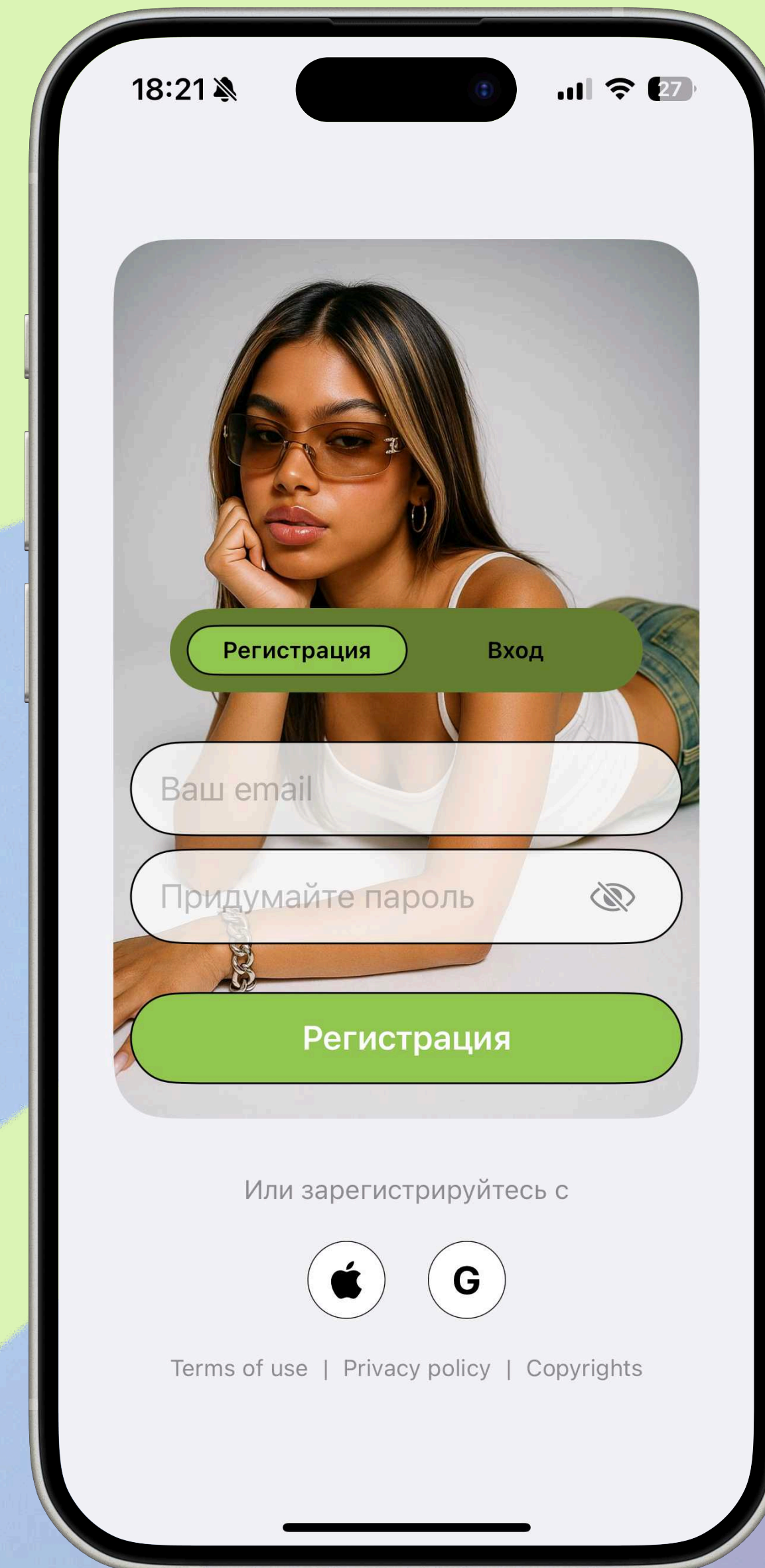


WRD

АГРЕГАТОР ДЛЯ ПОИСКА ОДЕЖДЫ
И АКСЕССУАРОВ



Концепция продукта и решаемой проблемы

Пользователь не может быстро найти одежду, подходящую его стилю.

Онлайн-каталоги дают слишком много нерелевантных вариантов, не учитывают вкус человека и заставляют тратить время на поиск.

Это приводит к отказу от покупки, ошибочным заказам и неудовлетворенности процессом выбора.

74%

Пользователей испытывают затруднения при принятии решения о покупке из-за избыточного количества товарных предложений

62%

потребителей считают интернет основным каналом покупки одежды — качественный онлайн-поиск критичен для успешной покупки

8,6%

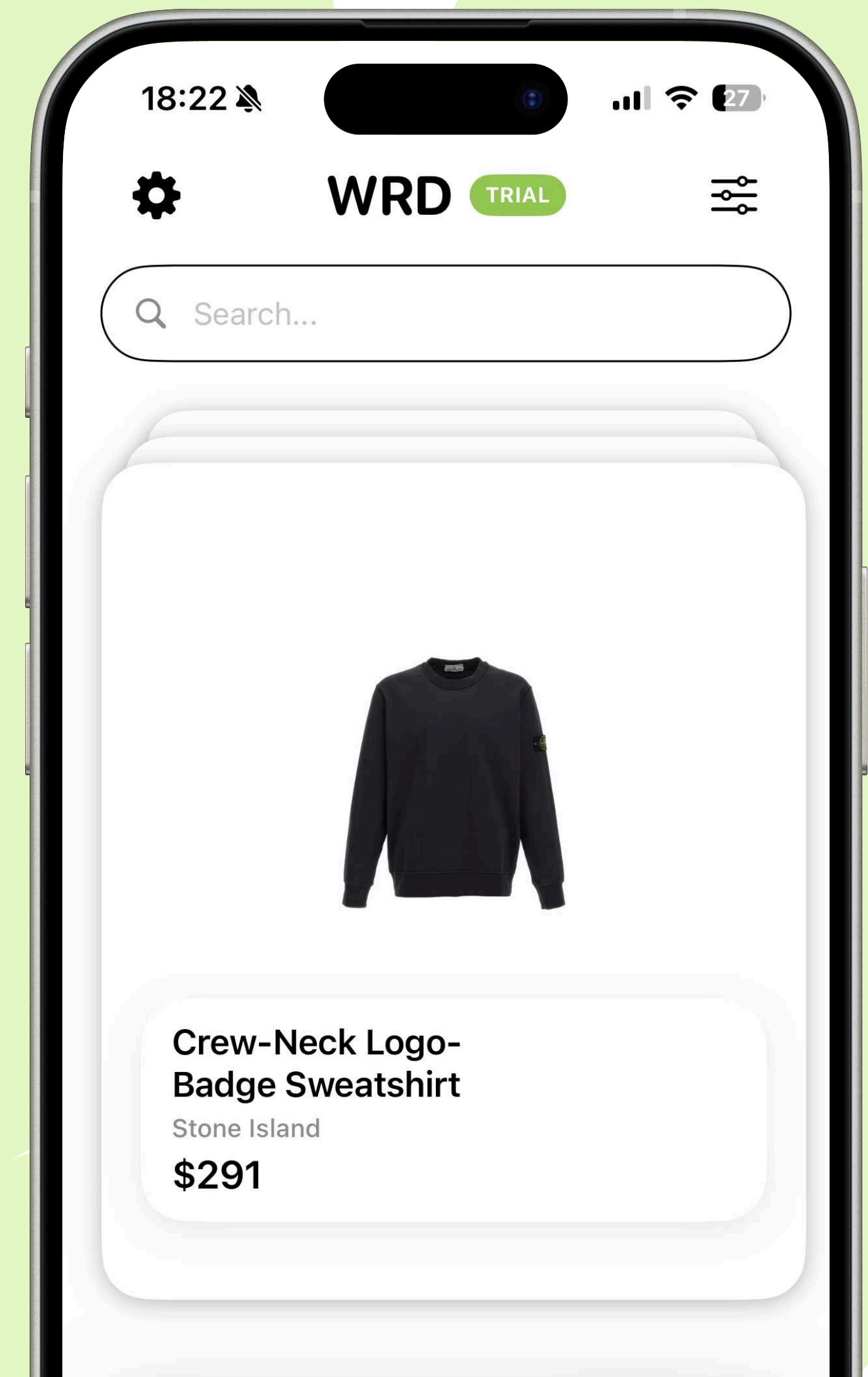
среднегодовой темп роста рынка e-commerce одежды и аксессуаров: объём российского e-commerce достиг 12,6 трлн рублей

Продукт — это

мобильное приложение, которое помогает пользователю быстро подобрать одежду в нужном стиле

Оно работает на основе действий пользователя и учится на его предпочтениях

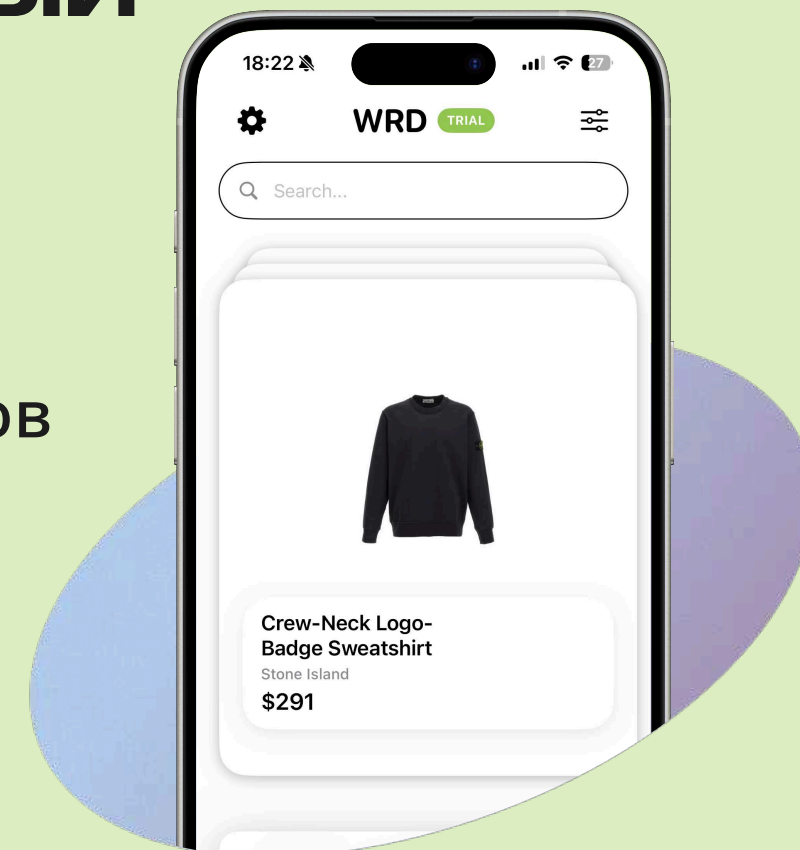
Приложение показывает вещи, которые наиболее вероятно подойдут по стилю, и избавляет от необходимости листать большие каталоги



Ценность для пользователя

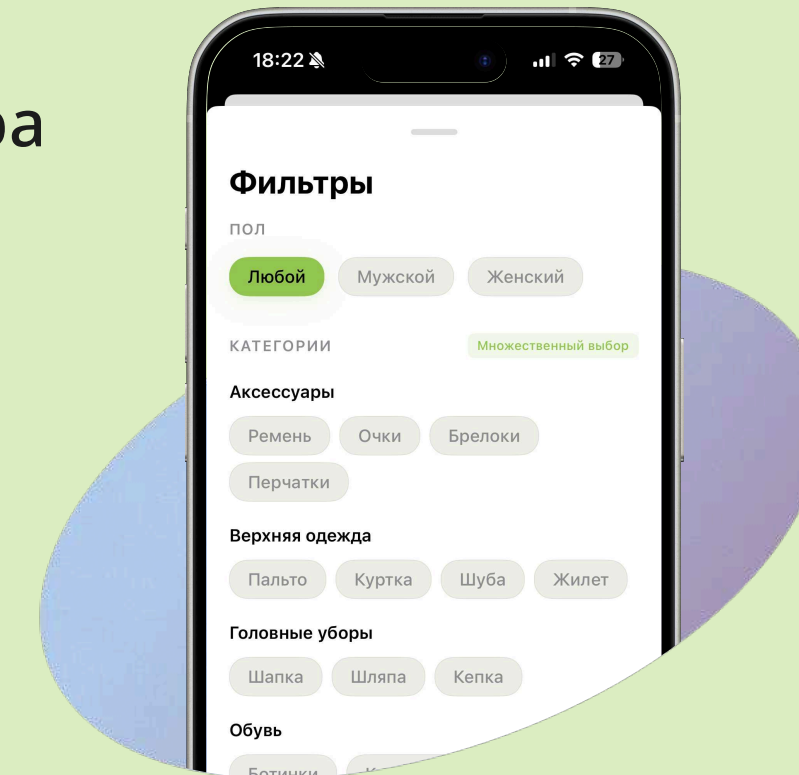
Простой единый интерфейс

Упрощает поиск одежды из разных источников и объединяет в себе множество маркетплейсов



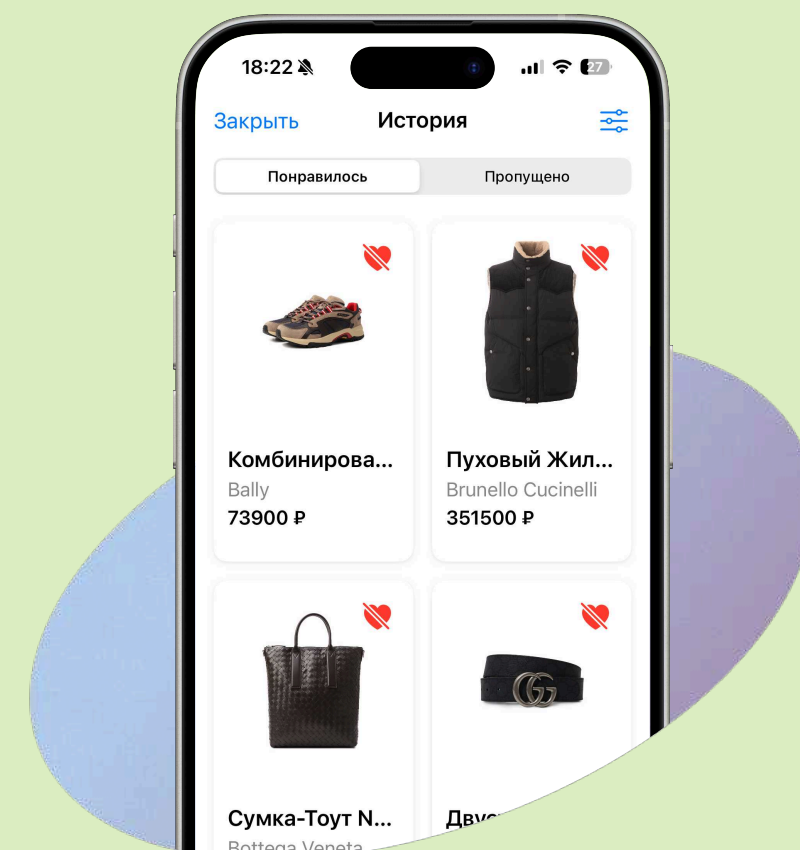
Экономия времени

Ускоряет процесс подбора одежды благодаря фильтрам и поиску



Релевантные покупки

Позволяет быстрее отсекал непоходящие предложения



Персональный подбор

Встроенный ИИ предлагает персонализированные подборки



УТП проекта

Быстрая настройка стиля через свайпы

Приложению достаточно
нескольких минут, чтобы понять
вкус пользователя и начать
показывать подходящие вещи

Лента, которая подстраивается под вас

Рекомендации обновляются
после каждого действия. Чем
дольше человек пользуется
сервисом, тем точнее подбор

Поиск по визуальному стилю (в разработке)

Можно будет загрузить
фотографию, и система подберёт
вещи в похожем стиле. Функция,
недоступная в каталогах

**Приложение подбирает одежду по стилю
пользователя на основе его действий**

**Сервис убирает лишний шум каталогов
и показывает вещи, которые реально подходят
человеку**

Сравнение с конкурентами

	Персональная лента	Обучение на действиях	Поиск по фото	Персонализация подбора	Комментарий
WRD	Да	Да	В разработке	Да	Сильная сторона персонализация подборок одежды
Dropp Market	Нет	Нет	Нет	Нет	Акцент на поиске по каталогу
Screenshop	Нет	Нет	Да	Нет	Определяет вещи, не помогает со стилем, нет персонализации
Looksize / ClothesAI	Нет	Нет	Да	Нет	CV-сервисы, не рекомендации
Chic AI	Да	Нет	Нет	Да	Вдохновение, без поиска товаров
Личные стилисты	Да	Да (ручная работа)	Нет	Да	Не масштабируется
Pinterest / TikTok	Нет	Нет	Частично	Нет	Вдохновение, но не подбор



Перспективы коммерциализации проекта

Основные тенденции и драйверы рынка

рост мобильного потребления
и преобладание смартфонов в e-commerce

высокий спрос на визуальный контент
в fashion-покупках

активное использование визуального
поиска

сложности выбора при большом
ассортименте

смещение части клиентов стилистов
к цифровым заменителям

распространение inspiration-commerce

PAM

4,5 трлн руб

TAM

1,5 трлн руб

SAM

665 млрд руб

SOM

1,3 млрд руб

Стартовые затраты

Статья	Сумма
Подписки и инфраструктура	40 000
Глубинные интервью	20 000
Тест маркетинга	100 000
ИТОГО (стартовые затраты):	160 000

Регулярные расходы

Статья	Расходы
Маркетинг (привлечение платящих пользователей)	100 000+
Серверы, инфраструктура, подписки и токены	10 000
Операционные расходы	5 000
ИТОГО (регулярные расходы):	115 000+

Подписки и инфраструктура

- LLM API (обработка текстов, таксономии, возможно CV-пайплайн)
- ML-инфраструктура (Vector DB, monitoring, Firebase/Supabase)
- Хостинг, CDN, backend, хранилища
- Дизайн-подписки и рабочие инструменты

10 000
руб./мес.

Глубинные интервью

- Рекрутинг и мотивация (поиск 6–8 респондентов + вознаграждение)
- Проведение и обработка (интервью и краткая аналитика)

20 000
руб./мес.

Тест маркетинговых каналов

- Telegram + VK (размещения и базовый таргет)
- Яндекс + Дзен (кампании на трафик)

100 000
руб./мес.

**Стартовые
затраты**

Ключевые допущения для модели:

Стоимость привлечения
пользователя (CAC):

400 руб.

Прибыль с подписки:

480 руб./
мес.

Срок удержания каждого 10
пользователя:

4 нед.

Органический рост за цикл:

3 %

Финансовая модель проекта

Неделя	1	2	3	4	5	20
Платящих пользователей новых	64.5	64.435	64.62655	64.8449515	65.0859987	604.070156
Всего платящих	64.5	70.885	78.16505	86.1999565	88.6109993	794.460111
Доход с платящих, руб	30960	34024.8	37519.224	41375.9791	42533.2797	381340.853
Общий доход	30960	43312.8	47726.664	52631.7463	54946.0734	483487.813
Расходы						
Команда	0	0	0	0	0	0
Сервисы и подписки	10000	10000	10000	10000	10000	10000
Прочее	5000	5000	5000	5000	5000	5000
Маркетинг	25000	25000	25000	25000	25000	233115.816
Общие расходы	60000	40000	40000	40000	40000	248115.816
Итого	-29040	3312.8	7726.664	12631.7463	14946.0734	235371.997
Денежный поток	-29040	-25727.2	-18000.536	-5368.7897	9577.28374	1572072.36

- Выход на положительный финансовый результат происходит на 5 неделе
- К 20 неделе финансовый результат составляет около 1,5 млн рублей



Канва бизнес-модели

Ключевые партнерства

- Онлайн-маркетплейсы одежды
Источник товарных каталогов и переходов на покупку.
- Отдельные онлайн-магазины и fashion-ритейлеры
Расширение ассортимента и повышение релевантности рекомендаций
- Платформы дистрибуции мобильных приложений (App Store, RuStore, Google Play)
Канал распространения продукта и привлечения пользователей
- Платформы онлайн-рекламы
Используются для привлечения платящих пользователей и тестирования каналов

Ключевые действия

- Разработка и поддержка мобильного приложения и рекомендательной системы
- Сбор и анализ пользовательских данных, настройка персонализации
- Наполнение каталога товаров
- Тестирование маркетинговых каналов

Ключевые ресурсы

- Мобильное приложение
- Рекомендательная модель (ML)
- Каталог товаров с атрибутами
- Серверная инфраструктура
- Хранилище пользовательских данных и событий
- Человеческие ресурсы

Ценностное предложение

- Быстрый подбор одежды по стилю пользователя
- Персональная лента рекомендаций, обучающаяся на действиях пользователя
- Снижение времени на поиск одежды
- Упрощение выбора без навыков стилистики
- Снижение количества нерелевантных покупок
- Подбор вещей по визуальному стилю (по свайпам, в перспективе — по фото)
- Возможность получить результат без ручного перебора каталогов

Взаимодействие с клиентами

- Самообслуживание через мобильное приложение
- Персонализация рекомендаций на основе действий пользователя (свайпы, просмотры)
- Автоматическое обучение модели на поведении пользователя и постепенное улучшение рекомендаций

Каналы

- Реклама в Telegram-каналах
- VK Реклама
- Яндекс Реклама
- Дзен
- Продвижение в App Store
- Продвижение в RuStore
- Продвижение в Google Play

Сегментация клиентов

Основная ЦА:

- Женщины 18–40 лет
- Покупают одежду онлайн через смартфон
- Испытывают трудности с выбором одежды
- Ориентируются на визуальное вдохновение (фото, образы)

Ключевые стартовые сегменты:

1. Женщины 18–28 лет
 - Активно используют маркетплейсы (WB, Ozon, Lamoda)
 - Покупают импульсивно
 - Ищут вещи «как на фото»
2. Женщины 28–40 лет
 - Доход средний и выше среднего
 - Стремятся к системному гардеробу
 - Готовы платить за подписку при наличии ценности

Структура расходов

- Маркетинг (привлечение платящих пользователей)
- Серверы, инфраструктура, подписки и токены
- Операционные расходы
- Глубинные интервью (только стартовые расходы)

Потоки доходов

- Подписка: Стоимость: 450 руб / месяц
- Монетизация начинается после запуска подписок (декабрь 2025 – январь 2026)
- Основной источник дохода — регулярные подписочные платежи пользователей
- Потенциальный источник дохода: размещение рекламных баннеров и спонсорской продукции

Дорожный план проекта



O1

MVP в TestFlight:
Базовая версия
приложения готова



O2

**Сегментация, фильтры,
магазины:**
Полноценный каталог

O3

**Рекомендательная
система, подписки:**
Персонализация и A/B-
монетизация

O4

**Авторизация Apple/
Google:**
Готовность
к масштабированию

O5

Распознавание фото:
Подбор по стилю
изображения

O7

**Тест маркетинговых
каналов:**
Понимание стоимости
привлечения

O6

Глубинные интервью:
Уточнённая ЦА и сценарии

O8

Выход на рынок:
Сформированные первые
когорты



участники

**IOS-
разработчик**



Никита Степанов

Основные компетенции: разработка iOS-приложений и SDK

Опыт: более трех лет в разработке мобильных приложений в международных компаниях

**Backend-
разработчик**



Тимофей Прохоренко

Основные компетенции: бекенд, DevOps, ML-инженер (Python)

Опыт: действующий сотрудник ИСП РАН

WRD

АГРЕГАТОР ДЛЯ ПОИСКА ОДЕЖДЫ
И АКСЕССУАРОВ

kodausch@yandex.ru
+7 (920)-078-17-17



Тестовая версия приложения
доступна по ссылке