

## Паспорт стартап-проекта для прохождения отборочной экспертизы стартап-проекта и темы ВКРС

<p>Число участников стартап-проекта и их компетенции (не более пяти человек)</p> <p><i>Оценивается укомплектованность команды и наличие опыта участников в реализации технологических и инновационных проектов</i></p>	<p>1. <b>Ибрагимгаджиева Мадина</b>— CEO и продакт-менеджер. Занимается аналитикой потребительского поведения в fashion-сфере, построением бизнес-модели, разработкой маркетинговых стратегий и управлением проектом. Отвечает за взаимодействие со стилистами, формирование продукта и принятие стратегических решений.</p> <p>2. <b>Иткумова Майя</b> — СМО, руководитель по маркетингу и коммуникациям. Обладает навыками digital-маркетинга и бренд-менеджмента, специализируется на продвижении продукта, создании коммуникационных стратегий, развитии социальных сетей и привлечении пользователей.</p> <p>Участники имеют опыт участия в акселерационных программах и разработке технологических проектов. Команда ранее работала над проектом «Дрон-маляр», включая создание концепции, проработку финансовой модели, маркетинговой стратегии и подготовку к внедрению решения в строительной отрасли.</p>
<p>Минимальные стартовые затраты стартаппроекта</p> <p><i>Оценивается проведенный финансовый анализ по стартовой реализации продукта</i></p>	<p>Минимальные стартовые затраты проекта Fashion Jam рассчитаны исходя из необходимости создания MVP-версии сервиса на базе Telegram-бота, юридического оформления, базовой маркетинговой активности и поддержания работоспособности сервиса на первых этапах. В проекте не требуется разработка полноценного мобильного приложения на</p>

	<p>начальном этапе, что существенно снижает себестоимость запуска.</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Разработка: 536 000 р <ul style="list-style-type: none"> <li>· API-ChatGPT: 18 000 р</li> <li>· Аренда серверов: 18 000 р</li> <li>· Разработка MVP (бота): 300 000 р</li> <li>· Создание сайта: 200 000 р</li> </ul> </li> <li>2. Зарплата: 1 360 000 р <ul style="list-style-type: none"> <li>· Маркетолог: 480 000 р</li> <li>· Техподдержка: 720 000 р</li> <li>· Дизайнер/контент-мейкер: 160 000 р</li> </ul> </li> <li>3. Маркетинг и продвижение: 1 090 000 р <ul style="list-style-type: none"> <li>· Реклама в Telegram/TikTok: 80 000 р</li> <li>· Сотрудничество с инфлюенсерами: 500 000 р</li> <li>· Создание лендинга: 10 000 р</li> <li>· Дизайн (бренд, UX/UI): 50 000 р</li> <li>· Ведение соцсетей: 450 000 р</li> </ul> </li> <li>4. Юридические и административные расходы: 560 000 р <ul style="list-style-type: none"> <li>· Регистрация бизнеса: 10 000 р</li> <li>· Административная и правовая основа (договоры): 10 000 р</li> <li>· Бухгалтерия, налоги, отчётность: 540 000 р</li> </ul> </li> <li>5. Прочие расходы: 180 000 р <ul style="list-style-type: none"> <li>· Домены и лицензии: 60 000 р</li> <li>· Непредвиденные расходы (резерв): 120 000 Р</li> </ul> </li> </ol> <ul style="list-style-type: none"> <li>· Месяц 1: 527 500 р</li> <li>· Месяц 2-5: ~250 000 р в среднем (поддержка и маркетинг)</li> <li>· Месяц 6: 197 500 р</li> <li>· Месяц 7: 468 500 р (запуск сайта)</li> <li>· Месяц 8-12: ~300 000 р в среднем (штатный режим)</li> </ul> <p>С учётом всех обязательных расходов на разработку MVP, юридическую подготовку, дизайн, серверную</p>
--	--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

	<p>инфраструктуру и маркетинг, суммарные стартовые затраты на первый год реализации проекта составляют <b>3 726 000 рублей</b>, учитывая зарплату сотрудников и создание сайта.</p> <p><b>План доходов</b> (на 12 месяцев)</p> <p>1) Подписка стилистов</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• 100 стилистов на платформе</li> <li>• 60 оформляют подписку 5 000 Р в месяц</li> </ul> <p>→ 300 000 Р/месяц</p> <p>2) Комиссия с услуг стилистов</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• 200 заказов в месяц</li> <li>• С подписчиков берётся 10%, с остальных 20%</li> <li>• Средний чек 3 500 Р</li> </ul> <p>→ 98 000 Р/месяц</p> <p>3) Подписка клиентов (Fashion+)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• 200 подписчиков × 500 Р</li> </ul> <p>→ 100 000 Р/месяц</p> <p>4) Реклама внутри платформы</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• 10–15 рекламодателей по 5 000 Р</li> </ul> <p>→ 50 000 Р/месяц</p> <p><b>ИТОГО доходов: 548 000 Р/месяц</b>  Средний ежемесячный расход после старта: 300 000 – 350 000 Р/месяц  <b>Период окупаемости: 3 726 000/218 000 = 17 месяцев</b></p>
<p>Перспективы коммерциализации стартапа  <i>Оценивается соответствие и реалистичность выбранных потенциальных рынков, сегментов рынка и потенциальных потребителей</i></p>	<p><b>1. Оценка размеров рынка.</b> Для стартапа Fashion Jam рынок оценивается в контексте модных услуг, цифрового стайлинга, ИИ-рекомендаций и персонализированного e-commerce. РАМ — все пользователи fashion-индустрии России, включая онлайн-шоппинг, стилистов, клиентов маркетплейсов ≈ 500–600 млрд рублей. ТАМ — рынок модных услуг + рынок персональных консультаций + digital-styling сервисы ≈ 180 млрд рублей.</p>

	<p>SAM — рынок онлайн-услуг стайлинга, частных стилистов, консультаций + сервисы рекомендации образов ≈ 18 млрд рублей.</p> <p>SOM — фокус Fashion Jam: 50 000 активных клиентов, 5–7 тыс. стилистов на платформе, монетизация через подписку, комиссию и ИИ-ассистента ≈ 500 млн рублей (2,5–3% от SAM).</p> <p><b>2. Тенденции и драйверы рынка</b></p> <p>Рынок fashion-tech динамично растёт, а ключевые тренды усиливают востребованность нашего продукта.</p> <p>Ключевые драйверы:</p> <p>1) Рост digital-экономики и онлайн-потребления. Пользователи уже привыкли обслуживать свои потребности через Telegram-ботов и мобильные сервисы. Консультирование через мессенджеры стало нормой.</p> <p>2) Переход стилистов в онлайн, 70% частных стилистов работают через соцсети, но не имеют удобной платформы для клиентов и портфолио. Fashion Jam закрывает эту нишу.</p> <p>3) Взрывной рост ИИ-инструментов, а ИИ-рекомендации в моде и beauty-tech растут быстрее рынка. Fashion Jam — один из первых проектов на российском рынке, где ИИ помогает: классифицировать вещи, создавать образы, предлагать стилистов под стиль и бюджет.</p> <p>4) Рост спроса на удобные сервисы, экономящие время. Сегодня людям важнее: скорость принятия решения, отсутствие лишних шагов, готовые персональные рекомендации, сервисы, которые «делают всё за них».</p> <p>Fashion Jam идеально попадает в этот тренд, предлагая пользователям готовые образы, персональные рекомендации и помощь в создании цифрового гардероба.</p>
--	-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

	<p>5) Популярность персонализации, поколение Z и миллениалы выбирают бренды, которые «знают их вкус».</p> <p>6) Рост вторичного рынка моды и цифровых гардеробов. Пользователи хотят: оптимизировать гардероб, не покупать лишнее, быстрее собирать образы.</p> <p>3. Целевая аудитория по методу Марка Шеррингтона «5W»</p> <p>1) WHO — Кто является целевой аудиторией?</p> <p>Клиенты (пользователи сервиса): женщины 18–35 лет; проживают преимущественно в городах-миллионниках; активные пользователи соцсетей, мобильных приложений и маркетплейсов; ценят стиль, но не хотят тратить много времени на составление образов; покупают одежду регулярно, но испытывают сложности с сочетаниями, образами и рациональностью гардероба.</p> <p>Стилисты: начинающие и практикующие стилисты 20–40 лет; ищут способы привлечения клиентов и развития личного бренда; хотят удобную платформу для работы, консультаций и заработка; не имеют собственной устойчивой клиентской базы или испытывают сложность в постоянных привлечении.</p> <p>2) WHAT — Какие потребности они хотят удовлетворить?</p> <p>Клиенты хотят: быстро подбирать образы под ежедневные задачи (работа, свидание, путешествие и др.); экономить время утром и избегать «кризиса гардероба»; выглядеть стильно без необходимости разбираться в моде; понимать, какие вещи им подходят; собирать цифровой гардероб; получать совет от ИИ или стилиста.</p> <p>Стилисты хотят: место для продвижения и поиска клиентов; площадку для кейсов и портфолио; удобные консультации</p>
--	---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

	<p>онлайн; инструменты аналитики и рекомендаций; возможность монетизации без вложений в маркетинг.</p> <p>3) WHY — Почему аудитория покупает продукт?</p> <p>Клиенты: хотят уверенности в своём внешнем виде; избегают стресса от выбора одежды; экономят деньги (не покупают лишнее); хотят персонализированные решения; хотят “сервис, который думает за них”.</p> <p>Стилисты: получают поток клиентов без необходимости тратить деньги на рекламу; экономят время на коммуникациях и организации процесса; получают инструменты для профессионального роста; работают через безопасную платформу с защитой от “отменённых” клиентов.</p> <p>4) WHEN — Когда продукт нужен? В каких ситуациях?</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• утром, когда нужно быстро собрать образ,</li> <li>• перед важными событиями: свиданием, собеседованием, поездкой, деловой встречей,</li> <li>• при смене сезона (“осень — что надеть?”),</li> <li>• при покупке новой одежды,</li> <li>• когда хочется обновить стиль,</li> <li>• когда возникает ощущение «всё есть, но ничего не подходит».</li> </ul> <p>Для стилистов — когда они ищут дополнительные источники дохода или выход на более широкую аудиторию.</p> <p>5) WHERE — Где аудитория принимает решение о покупке?</p> <p>В смартфоне — Telegram, TikTok; при просмотре контента инфлюенсеров; на страницах Fashion Jam (Telegram-бот, сайт, лендинг); в маркетплейсах одежды (мотивация усиливается сопутствующим контентом); внутри самого продукта после прохождения теста и первых ИИ-образов.</p>
--	------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

	<p>Итоговый портрет по 5W: Fashion Jam ориентирован на молодых женщин, которые хотят выглядеть стильно без лишних усилий, ценят персонализацию и удобство. Продукт решает реальные бытовые проблемы выбора одежды, экономит время и увеличивает уверенность в себе. Дополнительно платформа предоставляет новые возможности заработка для стилистов.</p>
<p>Технологичность и наукоемкость стартаппроекта</p> <p><i>Оценивается соответствие проекта перечню направлений стартап-проектов и стартапов (приложение 2), а также наличие, уровень развития, эффективность технологии, планируемой к использованию в проекте</i></p>	<p>Fashion Jam относится к рынку fashion-tech и цифровых платформ услуг.</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Платформа Fashion Jam основана на гибридной модели: сочетании искусственного интеллекта и работы профессионального стилиста. Применяются технологии анализа цифрового гардероба, классификации вещей по стилям, сезонности и фигуре пользователя. Используются алгоритмы AI-подбора образов, которые сокращают время работы стилиста и формируют предварительные рекомендации для клиента.</li> <li>2. Технология проекта находится на нулевом–первом уровне технологической готовности (TRL 1–2). На данном этапе сформирована концепция гибридной платформы «ИИ + стилист» и определены ключевые пользовательские сценарии и архитектура MVP, который будет реализован в формате Telegram-бота. Платформа объединяет три технологических компонента, интегрированные в MVP: ИИ-стилист, каталог реальных стилистов с фильтрацией, цифровой гардероб с загрузкой вещей.</li> </ol>

	<p>3. Критические элементы технологии</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Алгоритм первичной классификации вещей и образов (по стилю, типу, цвету, назначению, сезону).</li> <li>• Подбор стилиста по рассчитанному профилю пользователя (запрос, бюджет, эстетика).</li> <li>• Гибридные рекомендации (ИИ + эксперт): ИИ формирует варианты, стилист корректирует до итогового образа.</li> </ul> <p>Основные научно-технические задачи MVP</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• разработать модель описания стиля, подходящую для автоматизации рекомендаций;</li> <li>• реализовать алгоритм теговой сортировки вещей из гардероба;</li> <li>• сформировать структуру профиля стилиста, учитывающую специализацию, опыт и эстетику;</li> <li>• определить минимальный набор параметров пользователя для выдачи корректных рекомендаций;</li> <li>• интегрировать возможности ручной обработки данных на старте (гибридная модель), с перспективой автоматизации.</li> </ul> <p>4. На стадии Telegram-версии продукт позволит:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• получать рекомендации образов от ИИ, уточняемые стилистом;</li> <li>• систематизировать личный гардероб пользователя и подбирать сочетания;</li> <li>• найти подходящего стилиста по стилю, запросу и характеристикам фигуры;</li> <li>• уменьшить количество неудачных покупок и повысить удовлетворённость пользователей;</li> <li>• обеспечить стилистам доступ к клиентам и цифровым</li> </ul>
--	----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------



	<p>инструментам, сокращающим рутину.</p> <p>Главная технологическая миссия платформы - создать единый интеллектуальный сервис, который будет: помогать людям покупать и носить одежду осознанно, предоставлять стилистам инструмент стабильного заработка, формировать прозрачный рынок модных услуг - основанный на данных, а не хаотичном поиске через соцсети.</p>
<p>Наличие потенциала развития стартаппроекта</p> <p><i>Оценивается наличие конкурентных преимуществ и потенциальная востребованность создаваемого в проекте товара/изделия/технологии/услуги в сравнении с существующими аналогами, уникальность идеи стартап-проекта.</i></p>	<p>Проект Fashion Jam обладает высоким потенциалом развития, так как решает две устойчивые рыночные проблемы: отсутствие удобного сервиса для получения результата в виде стильных образов и отсутствие прозрачной технологичной среды для заработка стилистов. В отличие от существующих сервисов, Fashion Jam не продаёт услугу как единичное действие, а формирует экосистему, объединяющую ИИ-ассистента, каталоги стилистов и цифровой гардероб в одном пространстве.</p> <p>1. Уникальное торговое предложение проекта заключается в гибридной модели «ИИ + стилист», которая позволяет пользователю получать не просто рекомендации, а полноценный результат — персональный стиль с учётом фигуры, запроса, гардероба и бюджета. Для стилистов это — цифровой рабочий инструмент,</p>

	<p>который снижает рутину и обеспечивает поток клиентов.</p> <p>2. На рынке присутствуют отдельные конкуренты: приложения цифрового шкафа (Shkaf, Fits, GetWardrobe), сервисы услуг (Профи.ру\авито), а также стилисты в социальных сетях. Их слабые стороны заключаются в фрагментарности сервисов: нет помощи в заработке стилистов, нет гибридных рекомендаций ИИ + эксперт, отсутствует системный подход к гардеробу, а пользователь выбирает «вслепую», без гарантии результата. Fashion Jam объединяет эти сегменты, формируя единую экосистему, что делает проект востребованным и уникальным.</p>
<p>Быстрый рост стартап-проекта  <i>Оценивается темп развития стартаппроекта, а также проработанность дорожной карты развития проекта</i></p>	<p>Развитие проекта рассчитано на быстрый запуск с минимальными затратами за счёт реализации MVP в формате Telegram-бота. Такой формат позволяет тестировать ценность продукта, получать первых пользователей и доход ещё до разработки полноценного веб-сайта или мобильного приложения. Быстрый рост проекта достигается за счёт вирусной модели привлечения специалистов и клиентов: стилисты получают выгоды за приглашение других стилистов, а пользователи - бесплатные рекомендации за приглашение друзей. Это снижает затраты на маркетинг и ускоряет масштабирование.</p> <p>Ключевые этапы развития проекта:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Февраль-март — подготовка. Формирование команды, продуктовая концепция MVP, поиск первых стилистов, разработка структуры и сценариев Telegram-бота.</li> <li>• Апрель-июнь — разработка MVP. Создание Telegram-бота с каталогом</li> </ul>

	<p>стилистов, простым ИИ-ассистентом и загрузкой вещей в цифровой гардероб. Подключение платёжных систем, тестирование с первыми пользователями.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Июнь-июль — юридическая часть. Регистрация ИП/ООО, разработка договоров со стилистами, регистрация бренда и политика конфиденциальности.</li> <li>• Июль-октябрь — маркетинг и запуск. Запуск соцсетей, партнёрства с инфлюенсерами, продвижение подписок, рост базы стилистов и пользователей, первые коммерческие консультации.</li> <li>• Октябрь-январь — масштабирование. Добавление новых функций ИИ, автоматизация анализа гардероба, расширение партнёрств с брендами, разработка сайта и подготовка к мобильному приложению.</li> </ul> <p>Ожидаемый результат: к концу первого года проект переходит от MVP-версии к полноценному digital-сервису с базой активных стилистов и устойчивым доходом за счёт платных консультаций, подписки и партнёрств. Это обеспечивает дальнейший рост и масштабирование на рынок fashion-услуг.</p>
--	-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------