

lookCycle

Сервис подписки на одежду и
AI-стилиста

look-cycle.ru



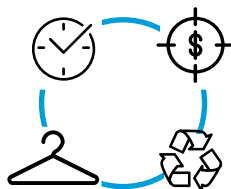
lookCycle – качественные образы из удаленного гардероба

lookCycle – это сервис подписки на одежду, в котором каждую неделю пользователь будет получать комплект вещей, подобранных специально для него с помощью алгоритма искусственного интеллекта, а бренды смогут получить дополнительный поток выручки за счет включения их вещей в комплекты и извлекать выгоду даже на вторичном рынке одежды.

Боли, которые решаем

Большинство людей не хотят тратить время на глажку, стирку и покупку вещей

Для многих сложно правильно сочетать предметы одежды и цвета



Люди часто не готовы тратить разово большую сумму ради одного предмета одежды

Новое поколение Z стремится к осознанному потреблению и переиспользованию вещей

Цель проекта через 12 месяцев:

Выйти на ежемесячную выручку 3,2 млн руб.

Цель проекта через 3 года:

Выйти на ежемесячную выручку 15 млн руб.



Достигнутые цели

что есть, количество пользователей, какие месячные обороты?

Итоги развития сервиса на конец ноября 20201

1 - 5 Октября

Получены подтверждения существующих болей – опрос **100+ человек**

6 - 20 Октября

Собрана база потенциальных клиентов, готовых платить за сервис – **50+ человек**

21 Окт - 10 Ноя

Проведены глубинные интервью с потенциальными клиентами, уточнено ценностное предложение

11 Ноября - сегодня

Начаты переговоры с брендами о работе по модели revenue-sharing – **5 брендов с общим стоком > 2 тыс. вещей**

Запуск лендинга. Получена целевая конверсия в **3,5%**

Начата разработка алгоритма искусственного интеллекта по подбору комплекта одежды



Наши преимущества

lookCycle



Приносим в Россию новую модель потребления, удобную и выгодную для многих людей



Даём возможность людям не тратить совсем время на уход за гардеробом: глажка, стирка и обновление



Уникальная бизнес-модель, позволяющая брендам одежды иметь дополнительный доход на вторичном рынке



Технология искусственного интеллекта позволяет учесть как предпочтения клиента, так и современные тренды при сборе комплектов одежды



Развивая вторичный рынок одежды, делаем упор на осознанное потребление и сокращение глобально следа CO2



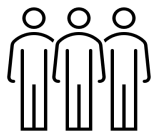
Бизнес, у которого есть перспективы как горизонтального, так и вертикального роста



КТО НАШИ КЛИЕНТЫ И МОДЕЛИ МОНЕТИЗАЦИИ

как будем зарабатывать на наших клиентах?

План подписки	Базовый	Расширенный	Премиальный
Ежемесячный платеж	6000 руб./мес.	8000 руб./мес.	15 000 руб./мес.
LTV (LifeTimeValue)	20 000 руб.	24000 руб.	30 000 руб.



Целевая аудитория

Молодые люди, среднего достатка желающие всегда выглядеть красиво и опрятно, но не имеющие возможности уделять своему гардеробу большое количество времени

Молодые люди, среднего достатка желающие всегда выглядеть красиво и опрятно, но не имеющие возможности уделять своему гардеробу большое количество времени, хотя носить в том числе вещи middle-up сегмента

Молодые люди с достатком выше среднего, которые хотят регулярно обновлять свой гардероб исключительно премиальными вещами
Молодые люди с достатком среднего достатка, желающие попробовать гардероб премиум сегмента



ГДЕ РЫНОК? КТО КОНКУРЕНТЫ?

Рынок B2C и частично B2B.



- Ключевое преимущество на рынке – отсутствие прямых конкурентов в РФ
- Косвенные конкуренты (next2u, Rentmania, theCloudset) не фокусируются на модели работы по подписке.
- Вторичный мировой рынок аренды одежды показывает рост с CAGR 11%.

Таким образом, при текущих трендах lookCycle имеет перспективы стать сервисом номер один в России на быстрорастущем рынке.



ПЛАН ДЕЙСТВИЙ



Q1 2022

Запуск стартапа

Достижение ключевых промежуточных целей:

- **100 клиентов**
- **Retention 60%**
- **5 стабильных брендов-партнеров**



Q2 2022



Q3 2022

Горизонтальная экспансия

- Выход на рынок женской одежды
- Запуск high-end варианта подписки

Расширение функционала

- Запуск функции сервиса шеринга одежды



Q4 2022

Достижение ключевых годовых целей:

- **600 клиентов**
- **Retention 75%**
- **Месячная выручка 4 млн руб.**



КАКИЕ КАНАЛЫ ПРОДАЖ и ЮНИТ-ЭКОНОМИКА В НИХ

Дата		31.01.2022	31.08.2022	
Канал Продаж		Direct	Direct	
Название канала продаж				
Users or Lead Acquisition	Поток пользователей	Чел.	33	593
Buyers	Платящие клиенты	Чел.	1	18
Conversion	Конверсия в [первую] покупку	%	3%	3%
Average Price	Средний чек	Руб.	6,667	6,667
Average Lifetime	Среднее количество платежей от одного клиента	шт.	4	4
Average revenue per user (ARPU)	Средний доход с привлеченного пользователя	Руб.	200	2,590
Average Revenue Per Paying User (ARPPU) / Lifetime Value (LTV)	Средний доход с платящего клиента	Руб.	6,667	86,319
Revenue	Платежи от клиентов	Руб.	6,667	1,535,330
Acquisition Costs	Затраты на рекламу в канале	Руб.	1,667	29,644
Cost per lead (CPL)	Стоимость привлечения одного пользователя	Руб.	50	50
Customer Acquisition Cost (CAC)	Стоимость привлечения одного платящего клиента	Руб.	1,667	1,667
Total profit	Прибыль с канала продаж	Руб.	(24,353)	8,869
Profit per user (= ARPPU - CAC - COGS)	Прибыль с одного клиента	Руб.	(24,353)	69
			Direct	
	Название канала продаж		Influencers	
Users or Lead Acquisition	Поток пользователей	Чел.	-	100,000
Buyers	Платящие клиенты	Чел.	-	50
Conversion	Конверсия в [первую] покупку	%	-	0.05%
Average Price	Средний чек	Руб.	-	6,667
Average Lifetime	Среднее количество платежей от одного клиента	шт.	-	4
Average revenue per user (ARPU)	Средний доход с привлеченного пользователя	Руб.	-	2,590
Average Revenue Per Paying User (ARPPU) / Lifetime Value (LTV)	Средний доход с платящего клиента	Руб.	-	11,152
Revenue	Платежи от клиентов	Руб.	-	1,115,250
Acquisition Costs	Затраты на рекламу в канале	Руб.	-	20,000
Cost per lead (CPL)	Стоимость привлечения одного пользователя	Руб.	-	0.20
Customer Acquisition Cost (CAC)	Стоимость привлечения одного платящего клиента	Руб.	-	400
Total profit	Прибыль с канала продаж	Руб.	-	24,932
Profit per user (= ARPPU - CAC - COGS)	Прибыль с одного клиента	Руб.	-	249



СКОЛЬКО?

Будущие денежные потоки проекта

Предложение инвестору на стадии эмбрион: 500 000 рублей за 10% компании при оценке компании 5 000 000 рублей. 800 000 рублей вложено живых денег (маркетинг, филанс).

Year	2022	2022	2022	2022	2022	2022	2022	2022	2022	2022	2022	2022
Quarter	Q1	Q1	Q1	Q2	Q2	Q2	Q3	Q3	Q3	Q3	Q4	Q4
Revenue	6,667	38,333	95,417	204,896	420,339	688,587	1,076,440	1,535,330	2,097,898	2,709,103	3,394,643	4,181,362
COGS	26,020	126,025	236,766	462,071	915,545	687,876	1,019,616	1,287,427	1,090,032	1,305,639	1,564,968	1,876,612
Stock refill	24,320	116,250	212,435	409,822	808,359	512,287	745,124	895,918	555,068	614,818	699,334	810,365
Courier cost	1,200	6,900	17,175	36,881	75,661	123,946	193,759	276,359	377,622	487,639	611,036	752,645
Laundry Cost	500	2,875	7,156	15,367	31,525	51,644	80,733	115,150	157,342	203,183	254,598	313,602
Marketing	1,667	7,917	14,271	27,370	53,322	66,291	32,348	49,644	74,849	86,796	41,721	66,079
IT	5,000	5,000	100,000	5,000	5,000	5,000	5,000	5,000	5,000	5,000	5,000	5,000
Web-Site	5,000	5,000	100,000	5,000	5,000	5,000	5,000	5,000	5,000	5,000	5,000	5,000
R&D			150,000	150,000	150,000	150,000	150,000	150,000	150,000	150,000	150,000	150,000
GA	-	-	-	200,000	200,000	200,000	200,000	200,000	200,000	200,000	200,000	200,000
GA overall				200,000	200,000	200,000	200,000	200,000	200,000	200,000	200,000	200,000
Taxes	-	-	-	-	-	-	-	8,581	160,573	239,693	324,935	419,950
Net Income	(24,353)	(92,691)	(241,350)	(462,175)	(700,207)	(204,289)	(148,176)	34,322	642,293	958,771	1,299,741	1,679,800

2022	2023	2024	2025	2026
16,449,015	118,458,572	248,277,233	290,778,211	292,812,398
10,598,598	43,225,349	77,578,481	82,723,599	82,698,131
6,404,099	13,018,413	14,267,787	8,575,155	8,030,970
2,960,823	21,322,543	44,689,902	52,340,078	52,706,232
1,233,676	8,884,393	18,620,792	21,808,366	21,960,930
522,273	1,843,267	1,019,717	85,724	1,109
155,000	60,000	60,000	60,000	60,000
155,000	60,000	60,000	60,000	60,000
1,500,000	1,800,000	1,800,000	1,800,000	1,800,000
1,800,000	2,400,000	2,400,000	2,400,000	2,400,000
1,800,000	2,400,000	2,400,000	2,400,000	2,400,000
1,153,732	14,554,645	33,647,750	41,118,922	41,530,853
2,741,686	58,218,579	134,591,001	164,475,689	166,123,414



КТО РАБОТАЕТ НАД ПРОЕКТОМ, В КАКОМ ГОРОДЕ И КАКИЕ КОНТАКТЫ ДЛЯ СВЯЗИ?



Co-founder

Управляющий бизнес-процессами и стратегическим развитием.
Студент мех-мата МГУ.
Опыт работы в стратегическом консалтинге более 2-х лет.



Co-founder

Финансовый и операционный управляющий.
Студент мех-мата МГУ.
Опыт в стратегическом планировании более 2-х лет.

г. Москва

anisimovich03@gmail.com, gmail@rybakovdaniil.ru
+7 (920) 753 25 06, +7 (925) 065 54 09

