

## اسلاید ۱: عنوان و تگلاین

### • (Brandice) پلتفرم هوش مصنوعی برای کشف و خلق استایل شخصی شما

- استایل شخصی تو، بدون سردرگمی: **تگلاین**

### (Pain) مشکل اسلاید ۲:

- سردرگمی در استایل، هزینه و زمان تلفشده: **پیام**

### • داده/منطق:

- ۸۳٪ از جوانان ۱۸-۳۵ سال در نظرسنجی ما اعلام کردند "در خرید لباس دچار شک و تردید میشوند".
- هر کاربر بهطور متوسط ماهانه ۳ ساعت برای جستجو و خرید آنلاین لباس وقت میگذرد، بدون تضمین رضایت.
- خریدهای اشتباه سالانه حدود ۲ میلیون تومان به هر فرد ضرر میزند (برآورد بر اساس نظرسنجی نمونه).

### (Market) بازار اسلاید ۳:

- بازار بزرگ با نیازی پاسخداده شده: **پیام**

### • داده/منطق:

- منبع: انجمن کسبوکارهای اینترنتی، (۱۴۰۲) هزار میلیارد تومان: بازار مد و پوشاک آنلاین ایران ۱۴۰۲).
- جامعه هدف اولیه: ۳ میلیون جوان شهری با تحصیلات عالی و درآمد متوسط به بالا.
- برای خدمات مشاوره استایل شخصی: حداقل ۲۰۰ میلیارد تومان در سال (TAM) بازار قابل دسترس (کمتر از ۲٪ از کل بازار).

### (Why Now?) چرا الان؟ اسلاید ۴:

- سه روند طلایی همزمان شده‌اند: **پیام**

### • داده/منطق:

- توجه به هویت فردی و ظاهر در نسل جوان ایران رشد چشمگیر داشته است: **فرهنگی**.
- دسترسی به فناوریهای بینایی کامپیوتر و هوش مصنوعی مقرن به صرفه شده است: **فناورانه**.
- در خدمات دیجیتال ایران اثبات شده است (مثل **Subscription**) موفقیت مدل‌های اشتراکی: **تجاری** (اپلیکیشن‌های محتوا).

### (Product) محصول اسلاید ۵:

یک دستیار شخصی استایل در جیب شما: پیام

- داده/منطق

◦: اپلیکیشن موبایل با دو بخش اصلی: هسته محصول

◦ کاربر به سوالات روانشناختی و تصویری پاسخ میدهد: آزمون سبک.

◦ آپلود کمد لباس یا عکس کاربر → دریافت پیشنهادهای ترکیب لباس، خرید و دستیار هوشمند استایل.

◦ نسخه آزمایشی با ۵۰۰ کاربر، تمرکز بر "تست سبک" و پیشنهادهای مبتنی بر قوانین ساده (Rule-Based).

### اسلاید 6: تمایز (Differentiation / Secret Sauce)

◦ "ترکیب منحصر به فرد" هوش مصنوعی + متخصص انسانی + داده محلی: پیام.

- داده/منطق

◦ یا فقط مشاور انسانی (مقیاسپذیر نیست) یا فقط الگوریتم جهانی (غیرشخصی): رقبا.

◦ الگوریتمهای آموزشیده روی داده‌های استایل ایرانی (حجاب، سلیقه محلی، برندهای داخلی) + ما امکان رزرو جلسه با متخصص تاییدشده در اپ.

◦ نتیجه: توصیه‌هایی که هم شخصیست، هم عملی و قابل اجرا در ایران.

### اسلاید 7: مدل درآمد (Business Model)

◦ دو جریان درآمدی پایدار: پیام.

- داده/منطق

1. جلسه مشاوره انسانی در + AI ۴۹ هزار تومان برای دسترسی نامحدود به: اشتراک ماهانه کاربران ماه.

2. ۱۰٪ از خریدهای انجامشده از طریق لینکهای مستقیم اپ به فروشگاههای شریک: کمیسیون از خرید.

◦ با جذب ۵۰۰ کاربر پرداختی، درآمد ماهانه ۲۰۰ میلیون تومان: پیش‌بینی سال اول.

### اسلاید 8: رقبا (Competition)

◦ رقیب مستقیم جدی وجود ندارد؛ ما یک جایگاه جدید می‌سازیم: پیام.

- داده/منطق

◦ کیفیت متغیر، قیمت بالا (جلسهای +۳۰۰ هزار تومان)، بدون: مشاوران استایل اینستاگرامی مقیاسپذیری.

- "تمرکز بر "فروش محصول"، نه "کشف سبک شخصی: اپهای خرید پوشک (دیجیکالا، شیپور)"
- پیاسیون برای بازار ایران (حجاب، برندها، قیمتها) بدون **Stylebook**: اپهای بینالمللی مثل

### 9: (پیشنهاد Traction)

- نشانههای اولیه از پذیرش بازار و علاقه شرکا: **پیام**
- **داده/منطق**
- ۷۸٪ "حتماً" یا احتمالاً از این سرویس استفاده میکنم: **نظرسنجی** از ۲۰۰ نفر
- با ۲ فروشگاه آنلاین پوشک برای همکاری در مدل کمیسیون: **توافق اولیه**
- فالوور برای همکاری در فاز آزمایشی اعلام آمادگی ۳K استایلیست با مجموع ۱۵۰ متخصصان: **کردہاند**.

### 10: (Growth Strategy) اسلاید 10: استراتژی رشد

- جذب از طریق محتوا، تبدیل از طریق تجربه برتر: **پیام**
- **داده/منطق**
- تولید محتوای آموزشی رایگان در مورد استایل در شبکههای اجتماعی: **آگاهی**
- همکاری با میکرو-اینفلوئنسرهای مد (به جای سلبریتیهای گران) برای معرفی **جذب** اپ.
- ارائه دوره آزمایشی ۱۴ روزه رایگان با قابلیت کامل اپ: **تبدیل**
- بهروزرسانی هفتگی پیشنهادها بر اساس ترندها و تعامل کاربر: **نگهداری**

### 11: (Team) تیم

- ترکیب مناسب از تخصص فنی، بازاریابی و مد: **پیام**
- **داده/منطق**
- مهندس نرمافزار، ۱۰ سال تجربه در توسعه محصولات مبتنی بر داده: **بنیانگذار ۱**
- متخصص بازاریابی دیجیتال، سابقه مدیریت برنده در حوزه مد: **بنیانگذار ۲**
- مشاور استایل و تصویرساز شخصی، سابقه همکاری با برندهای ایرانی: **بنیانگذار ۳**
- شناخت عمیق همزمان از فناوری، بازار ایران و صنعت مد: **نقطه قوت**

### 12: (Key Risks) ریسکهای اصلی

- ریسکها شناسایی و راه حلها کاوش آنها مشخص شده است: **پیام**
- **داده/منطق**

"آیا کاربران برای مشاوره استایل پول مبهر دارند؟" :**ریسک پذیرش**

و اثبات ارزش در دوره آزمایشی **Freemium** استفاده از مدل :**کاهش**

"دقت پیشنهادهای هوش مصنوعی در ابتدا پایین باشد" :**ریسک فتی**

و بهبود تدریجی (نظرارت انسانی + AI) شروع با سیستم ترکیبی :**کاهش**

"ورود سریع رقبای بزرگ با کپیکردن ایده" :**ریسک رقابت**

و انباشت دادههای منحصر به فرد (Community) ایجاد رابطه قوی با کاربران اولیه :**کاهش محلی**

### **(اسلايد 13) درخواست سرمایه و مصرف**

۲. میلیارد تومان برای تبدیل ایده به یک کسبوکار قابل اندازه‌گیری :**پیام**

◦ **:داده/منطق**

◦ ۲. میلیارد تومان (معادل ~ ۴۰ هزار دلار) :**مبلغ کل**

◦ **:صرف در ۱۲ ماه**

▪ ۴۰٪ (۸۰۰ میلیون): توسعه فنی و تکمیل **MVP**.

▪ ۳۰٪ (۶۰۰ میلیون): حقوق تیم هسته و جذب متخصصان

▪ ۲۰٪ (۴۰۰ میلیون): بازاریابی و جذب ۵۰۰۰ کاربر اولیه

▪ ۱۰٪ (۲۰۰ میلیون): هزینه‌های اداری و عملیاتی

در ۱۸ ماه آینده با رسیدن به ۵۰ هزار کاربر فعال A جذب سرمایه سری :**خروج پیش‌بینی‌شده**

### **(اسلايد ۱۴) مسیر راند بعدی**

با این سرمایه، این اهداف را در ۱۲ ماه آینده محقق می‌کنیم :**پیام**

◦ **:داده/منطق**

و تست بسته با ۵۰۰ کاربر رایگان **MVP** راهاندازی :**ماه ۰-۳**

راهاندازی درخواست پرداختی و جذب اولین ۱۰۰۰ کاربر پرداختی :**ماه ۴-۶**

توسعه مازول پیشرفتی هوش مصنوعی و اضافه کردن ۱۰ فروشگاه شریک جدید :**ماه ۷-۹**

رسیدن به ۵۰۰۰ کاربر پرداختی و درآمد ماهانه ۲۰۰ میلیون تومان، آماده‌سازی برای :**ماه ۱۰-۱۲**

جذب سرمایه سری A.