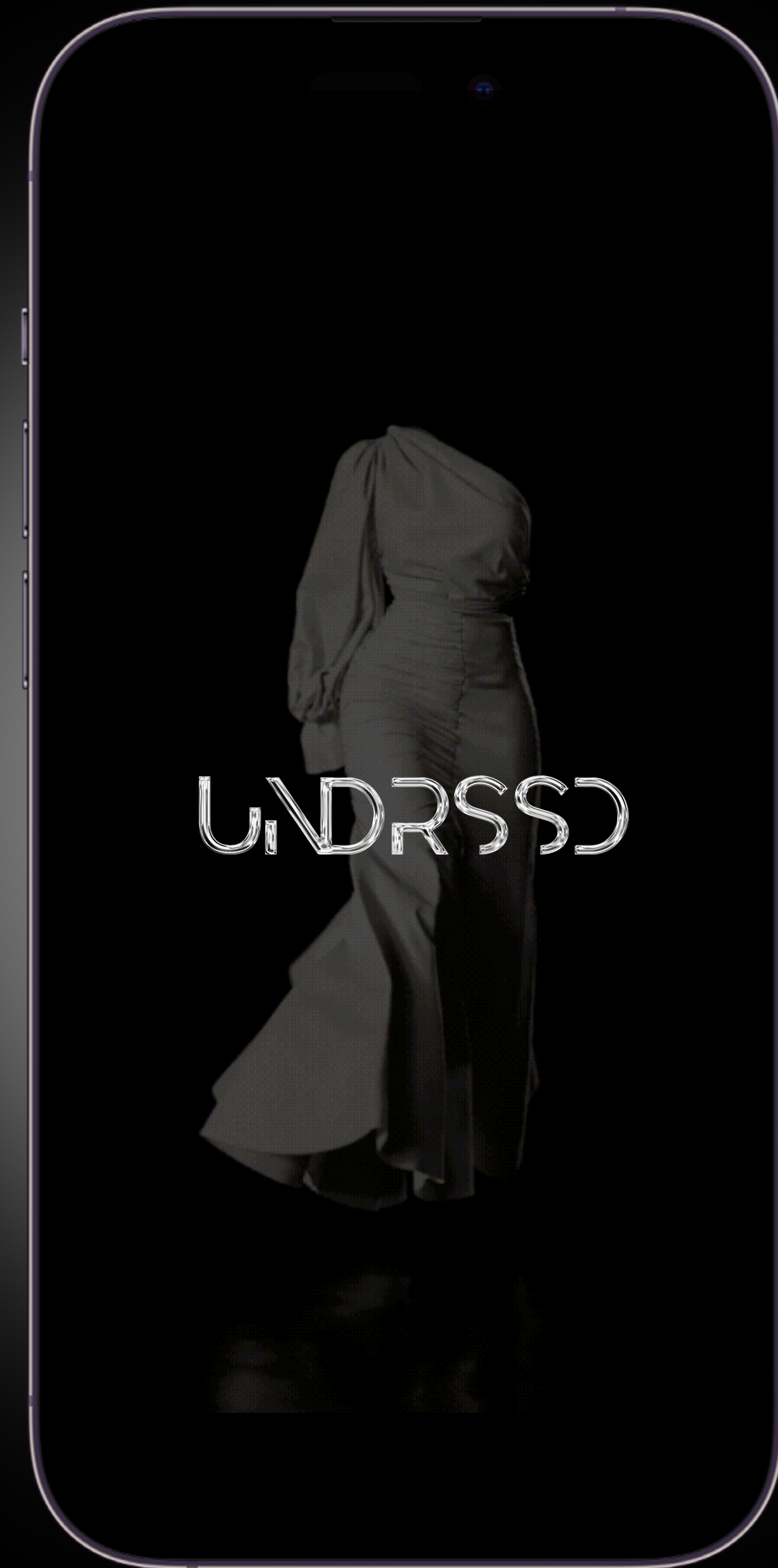
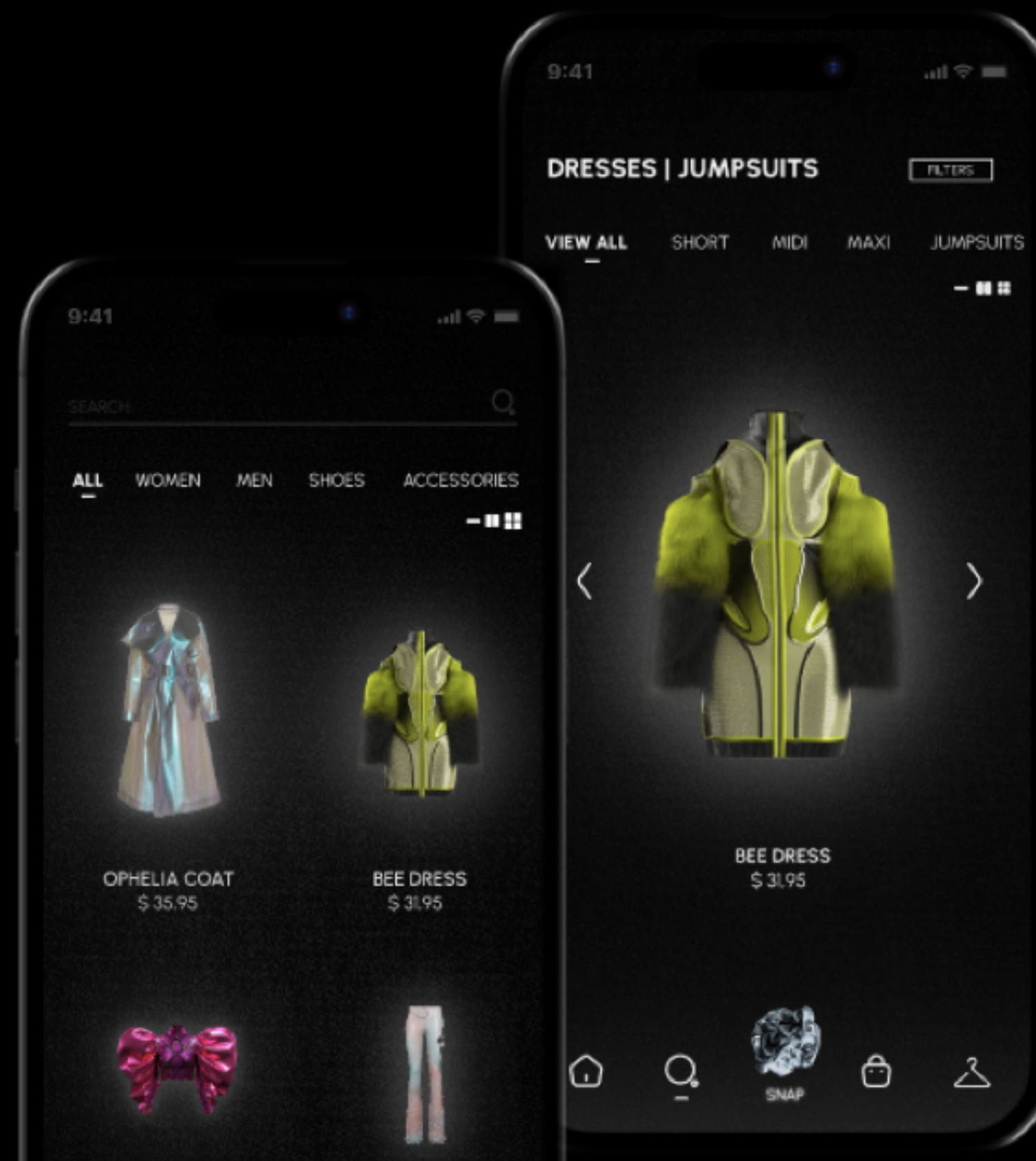


# UNDRSSD

**ВИРТУАЛЬНАЯ МОДА**

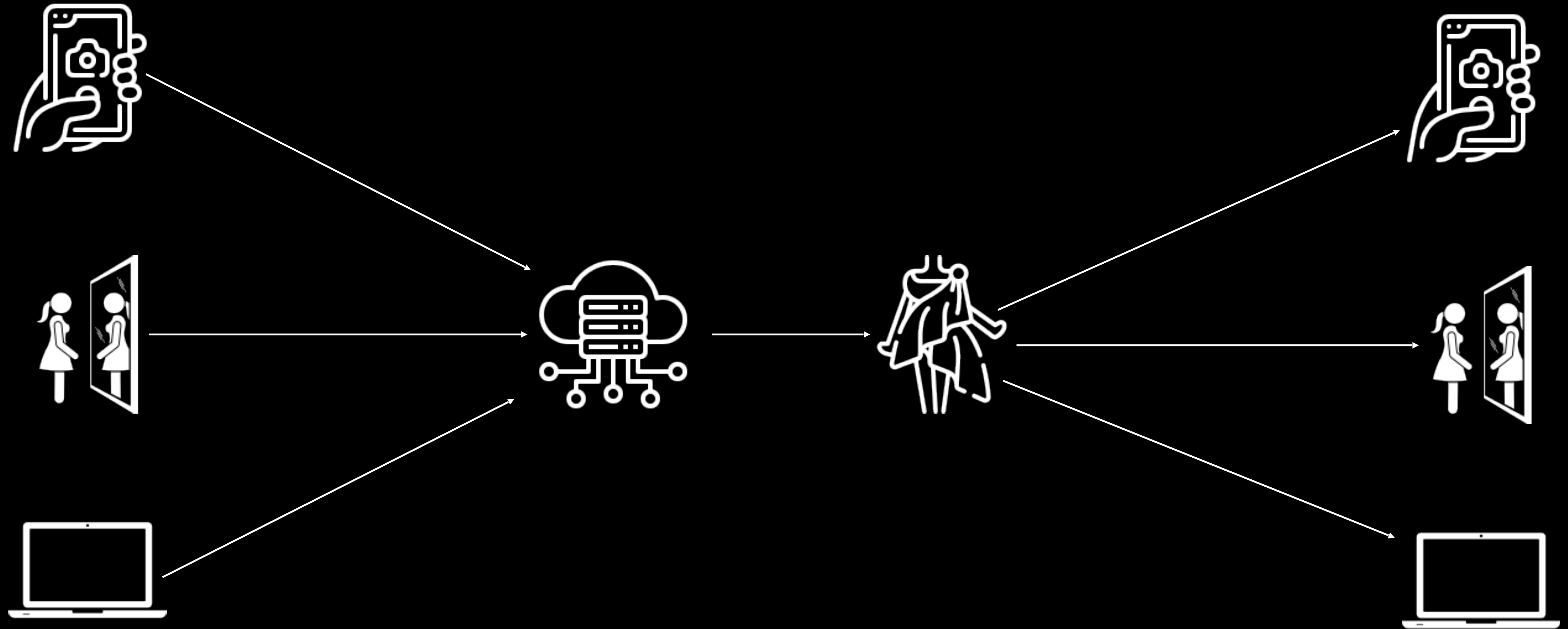


Представьте себе возможность примерить платье, не выходя из дома, или увидеть, как смотрится на вас пиджак еще до его покупки...

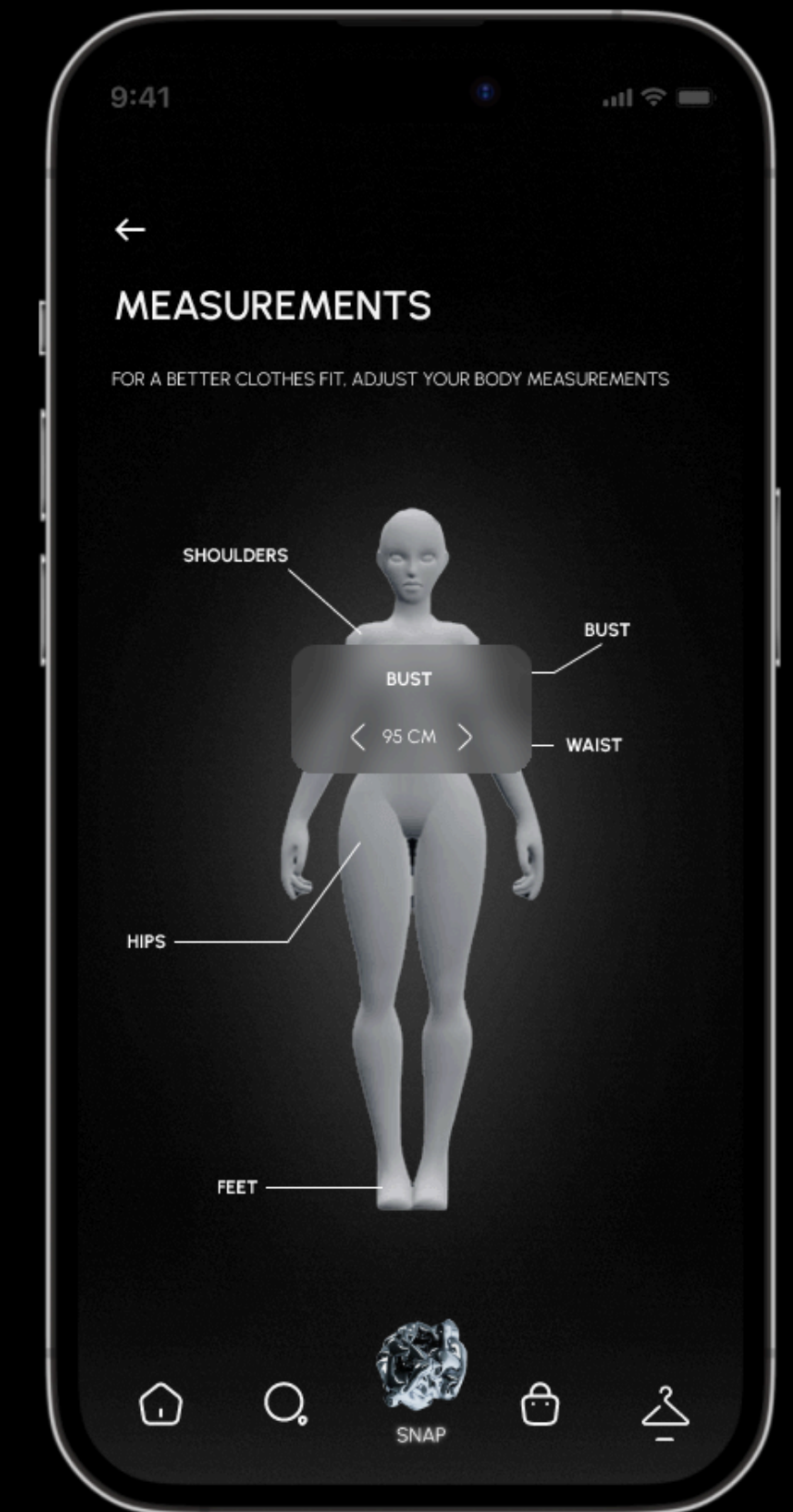
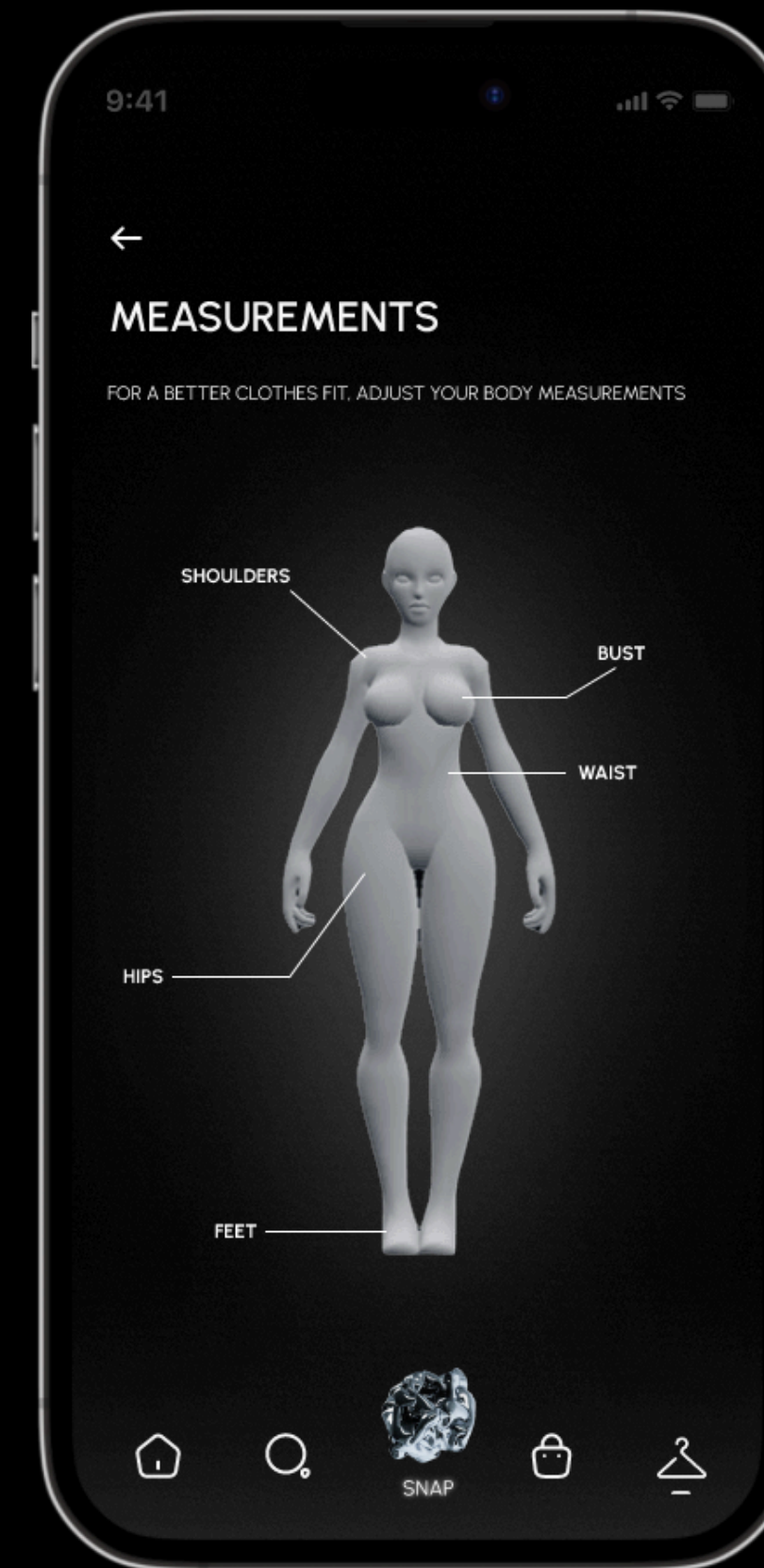
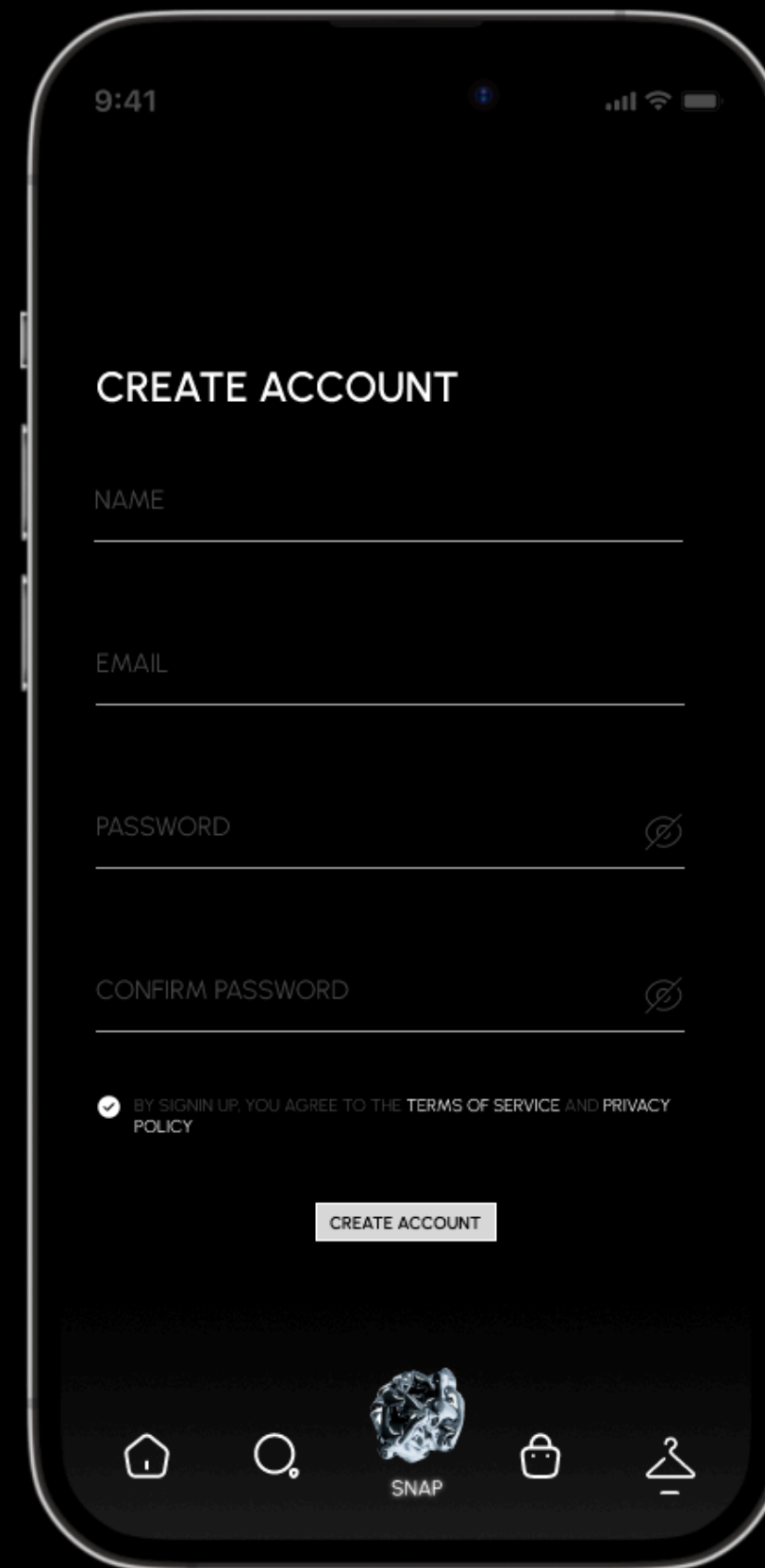
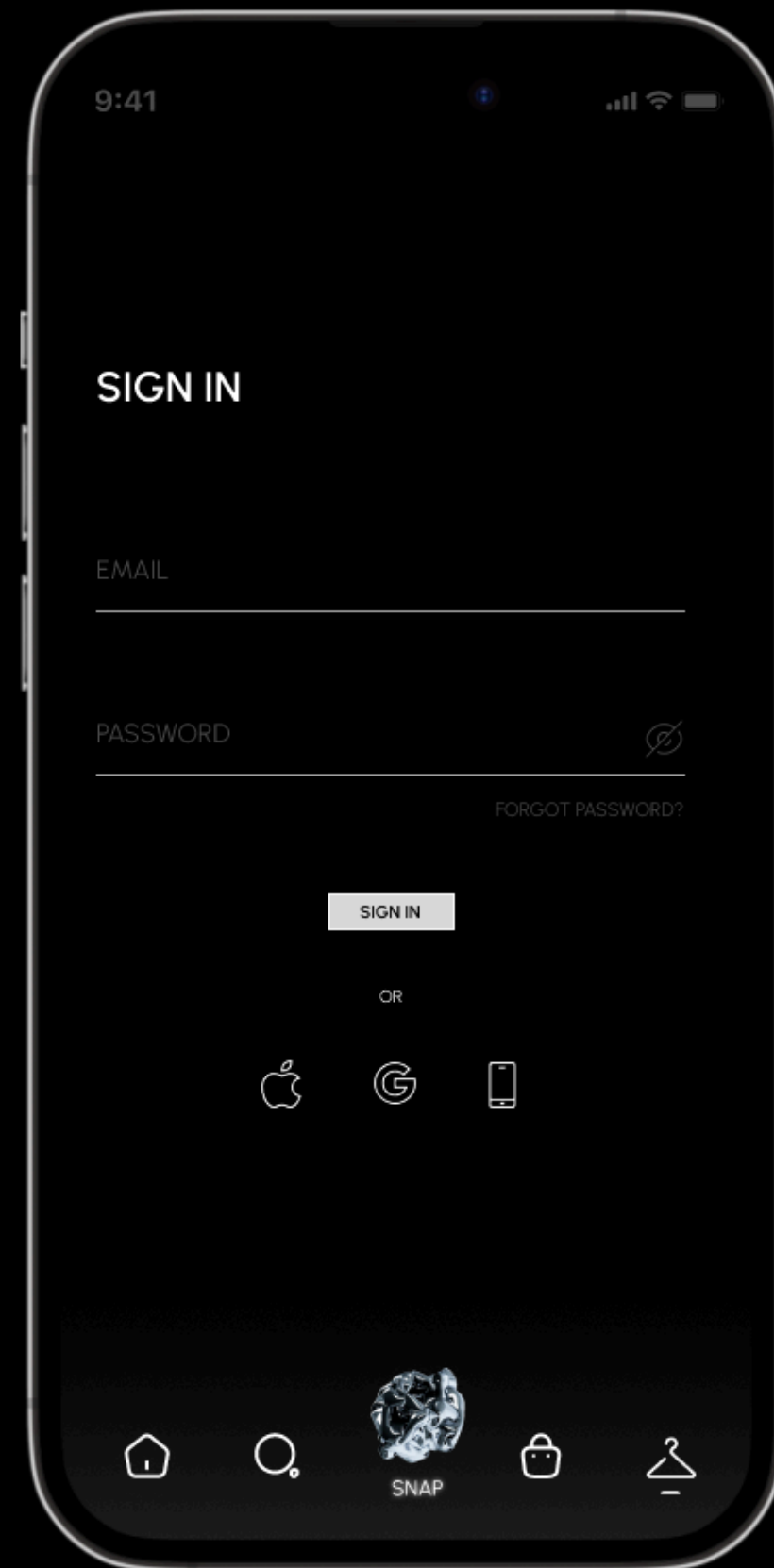
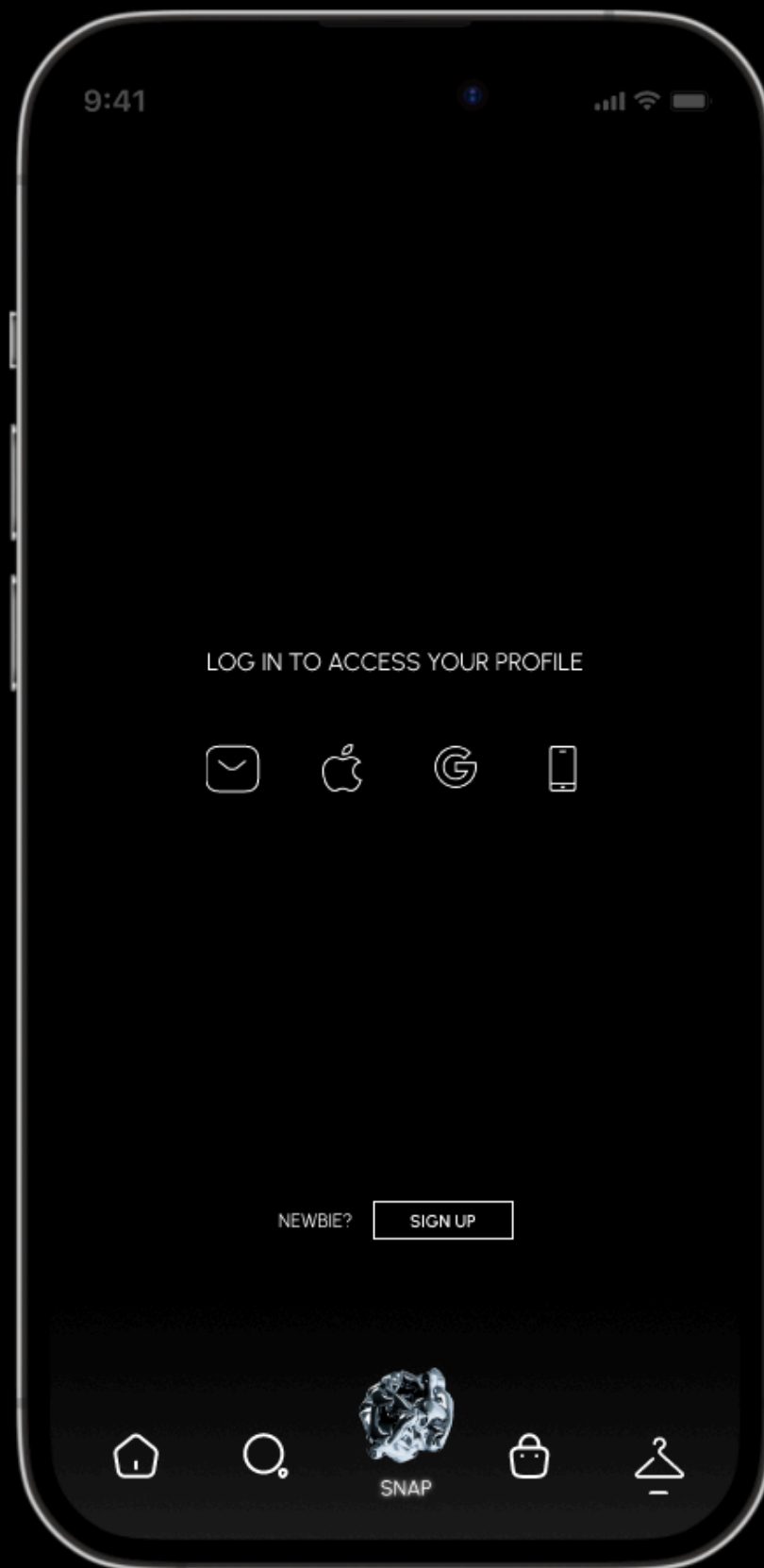


**С UNDRSSD возможности безграничны.**

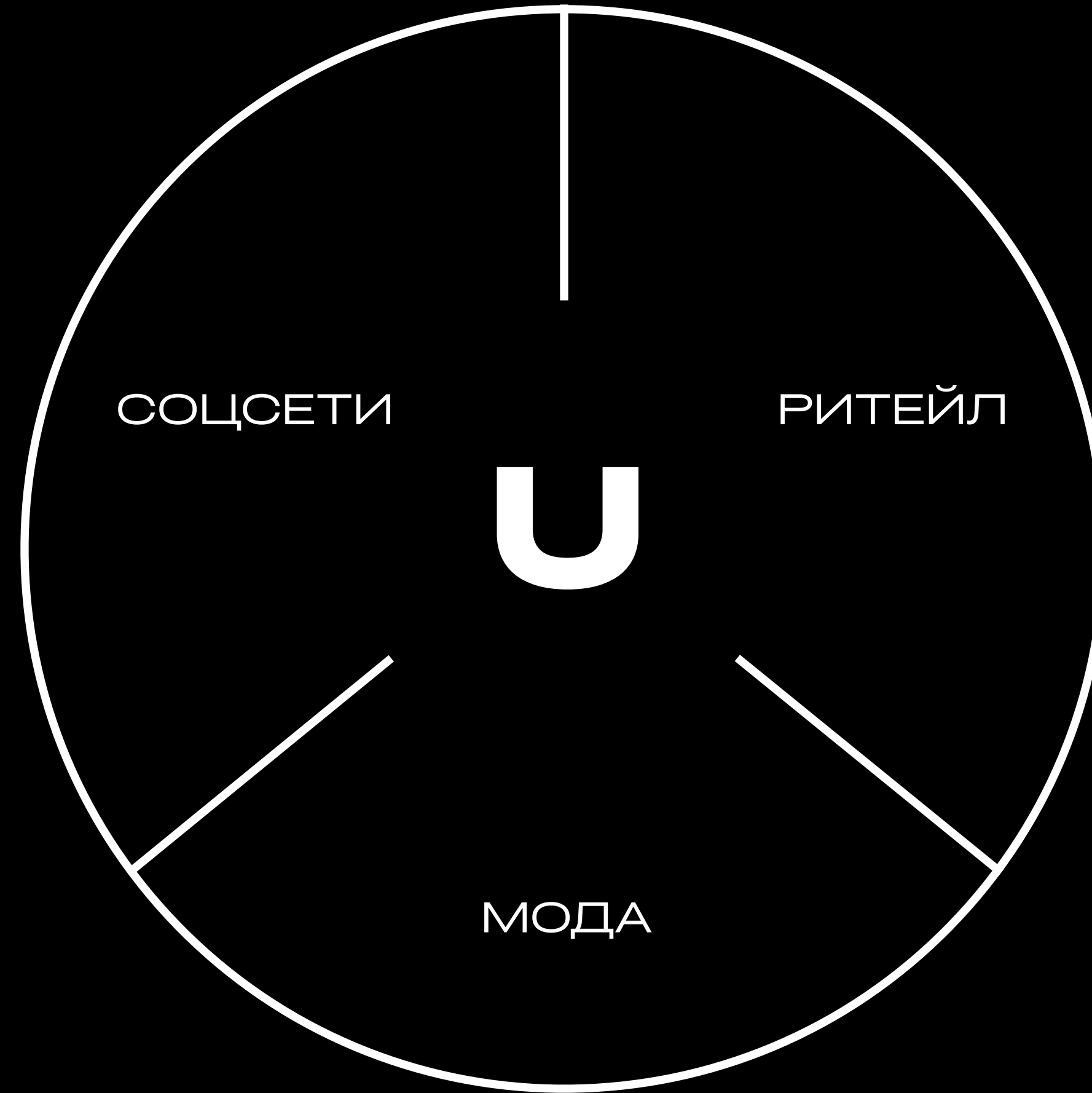
# КАК ЭТО РАБОТАЕТ



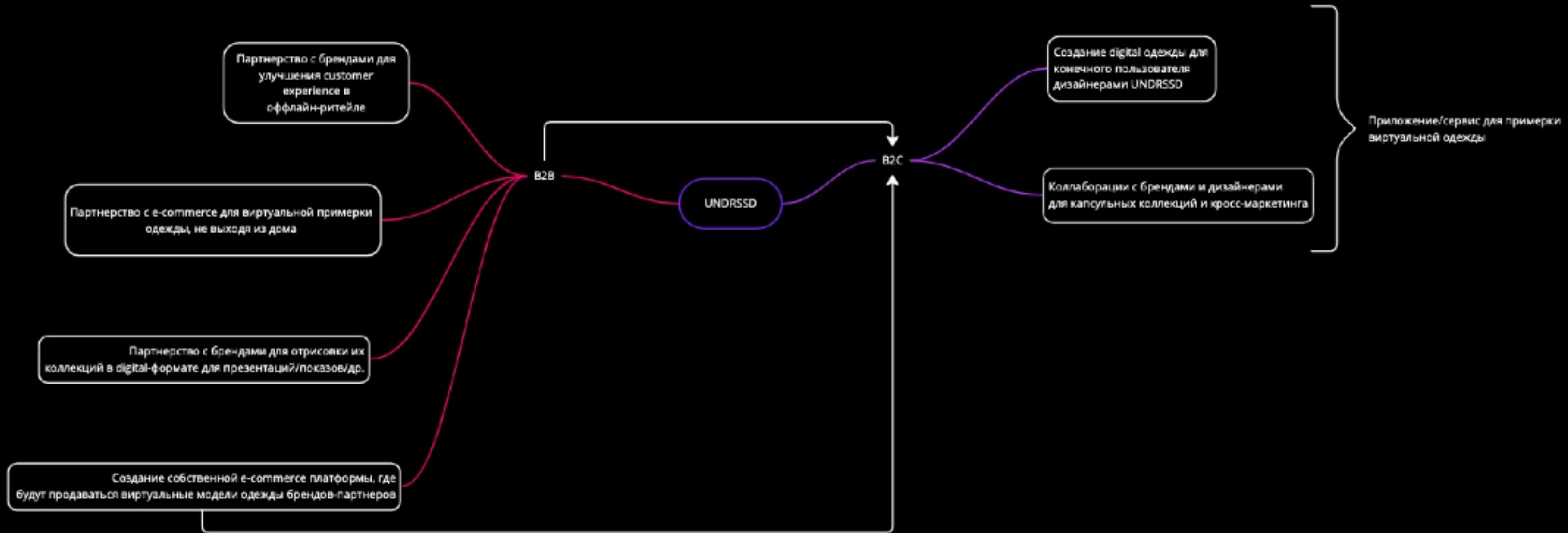
# СОЗДАНИЕ АВАТАРА



# ПОТЕНЦИАЛЬНЫЕ РЫНКИ



# БИЗНЕС-МОДЕЛЬ



## ПОЧЕМУ В2С. ПОТЕНЦИАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ АУДИТОРИИ

- Высокая стоимость люксовой одежды.
- Высокие расходы на одежду, которую не будут носить на ежедневной основе.
- Не хватает смелости попробовать новый стиль и/или полностью изменить образ.
- Одежда по доступным ценам может выйти из моды в кратчайшие сроки, лишая возможности самовыражения.
- Иногда одежду покупают ради красивой картинки / видео в социальных сетях, потому что в некоторых случаях человеку нужен новый образ, а не одежда.
- Одежду необычного дизайна сложно и дорого сшить на заказ.
- Нужный размер понравившейся одежды уже распродан или вовсе не был выпущен.





Иногда людям не нужна новая одежда, им нужен новый образ.






Создавая виртуальную одежду, доступную для всех и везде.



Сервис UNDRSSD.

## ПОЧЕМУ B2B

-  Рост влияния маркетплейсов на рынке онлайн-ритейла.
-  Ужесточение конкуренции.
-  Формирование запроса на диджитализацию у современного поколения, которое в ближайшее время станет основным потребителем рынка.

## ПРЕИМУЩЕСТВА ВИРТУАЛЬНЫХ ПРИМЕРОК И ВИРТУАЛЬНОЙ ОДЕЖДЫ

- 🌐 Интерактивность.
- 🌐 Возможность подбирать разные образы из каталога и пользоваться услугами виртуального стилиста, тем самым повышая вероятность покупки и увеличивая среднюю стоимость чека.
- 🌐 Набирать кучу вещей в примерочную больше нет необходимости.
- 🌐 Сокращение времени на примерку.
- 🌐 Минимизируется риск кражи.
- 🌐 Более гибкая модель шоппинга.

## ТРЕНДЫ И ВОЗМОЖНОСТИ



Отмечается стабильный рост использования 3D-технологий для создания новых коллекций и их презентаций. Востребованность данной технологии будет расти, и через некоторое время станет обязательным инструментом ретейла, e-commerce и модной индустрии будущего.



Первые виртуальные создания образов (моделирование персонажей) появились в компьютерных играх, где геймеры могли развивать и улучшать своих персонажей с помощью новых нарядов, оружия, аксессуаров и т.д., в том числе за дополнительную плату. Внутриигровые предметы приобрели невероятную популярность, а их доля на мировом рынке составила 40 миллиардов долларов.



Геймификация – новый тренд в маркетинге, повышающий интерес аудитории за счет игровой механики и добавляющий эмоциональную составляющую. Привлечение аудитории посредством виртуальной примерки способно повысить вовлеченность на 30% и увеличить доходность.\*

# МИССИЯ И ВИДЕНИЕ

Создавать виртуальную одежду, которую можно применять в разных областях, изменить традиционную моду и перенести ее в цифровой мир, сделав ее более устойчивой.

МИССИЯ



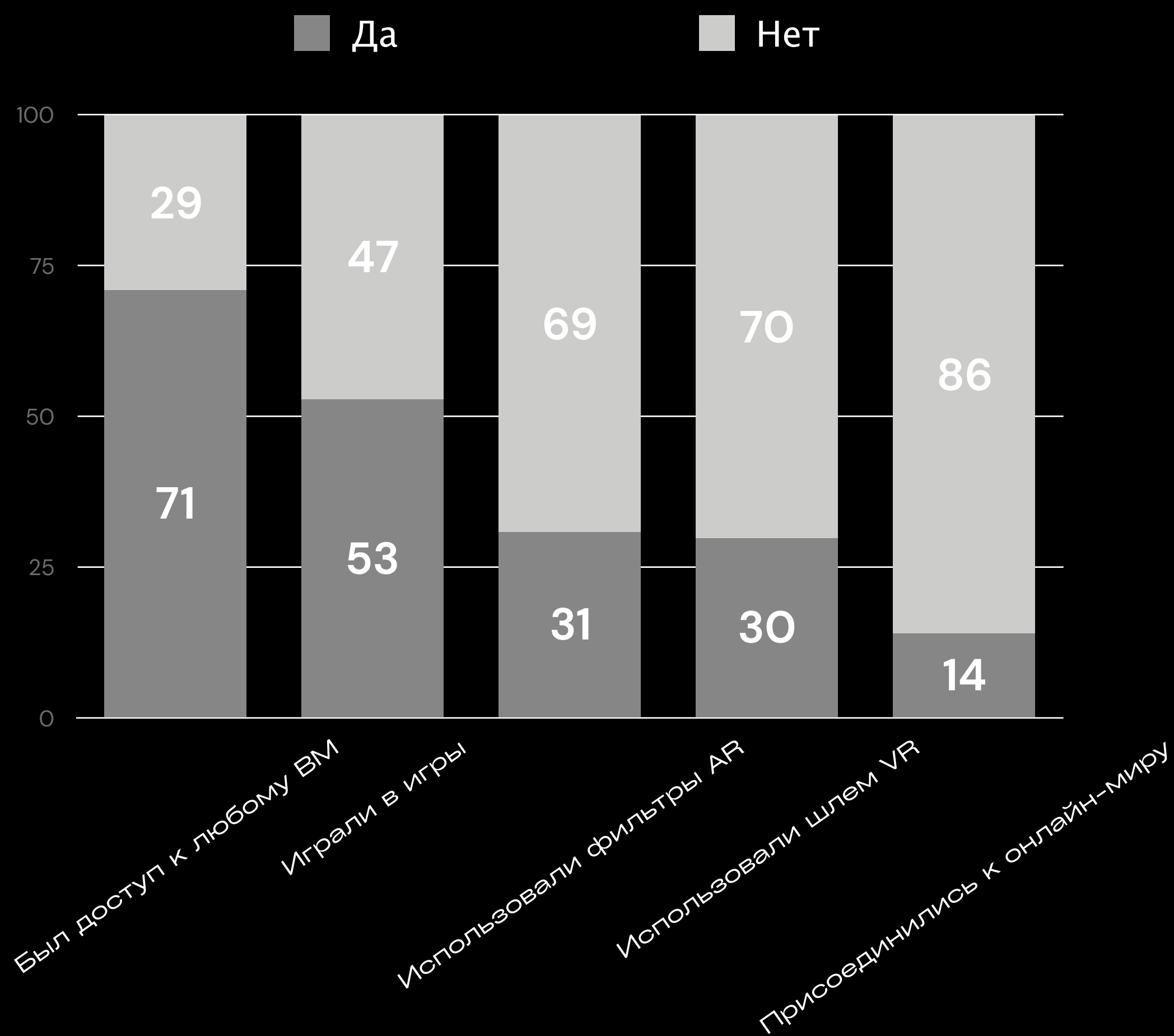
Никто не поймет, что она виртуальная.

ВИДЕНИЕ

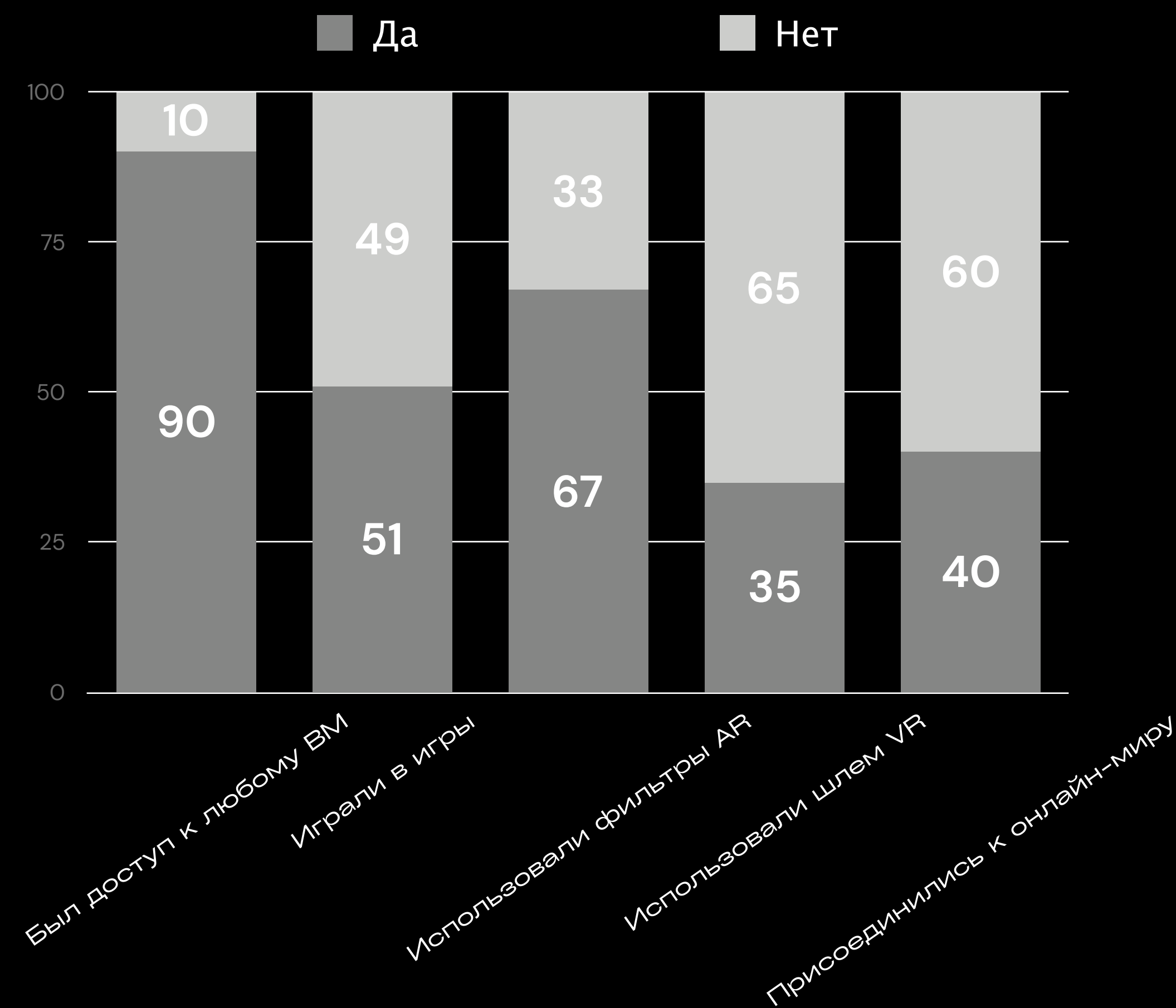
## Большинство потребителей получают доступ к виртуальным мирам в том или ином качестве. (По данным портала VoF)

В: Какие мероприятия, в которых вы участвовали за последние 12 месяцев, открыли вам доступ к виртуальному миру?

US Gen Pop (Gen-Z to X)



Global Virtual Fashion Panel



## Присутствие в виртуальных мирах – это поиск развлечений и опробование новых технологий (По данным портала VoF)

В: Что из перечисленного, если таковое имеется, объясняет, почему вы участвуете в виртуальных мирах? Пожалуйста, выберите все, что применимо.



US Gen Pop (Gen-Z to X)

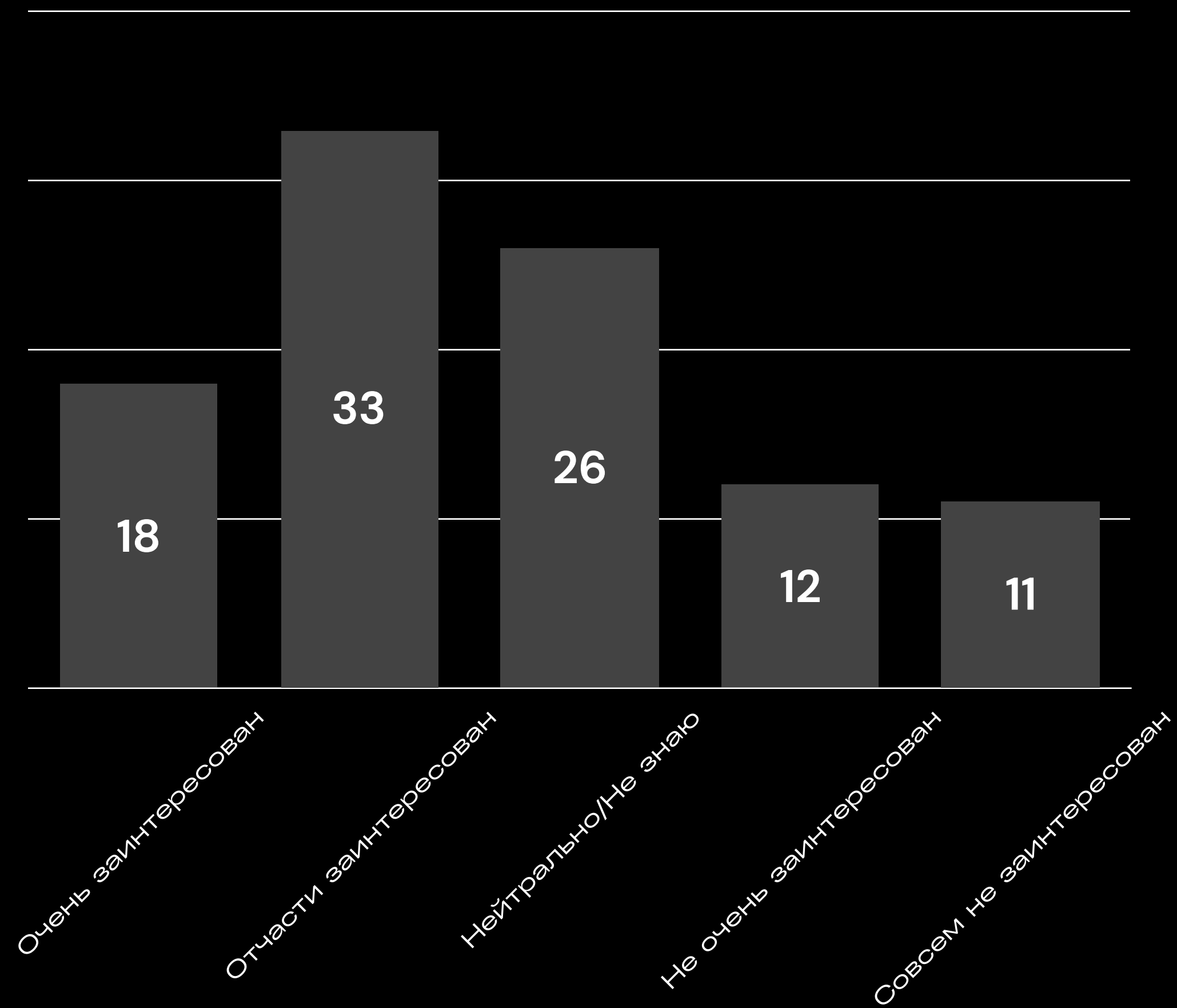


Global Virtual Fashion Panel

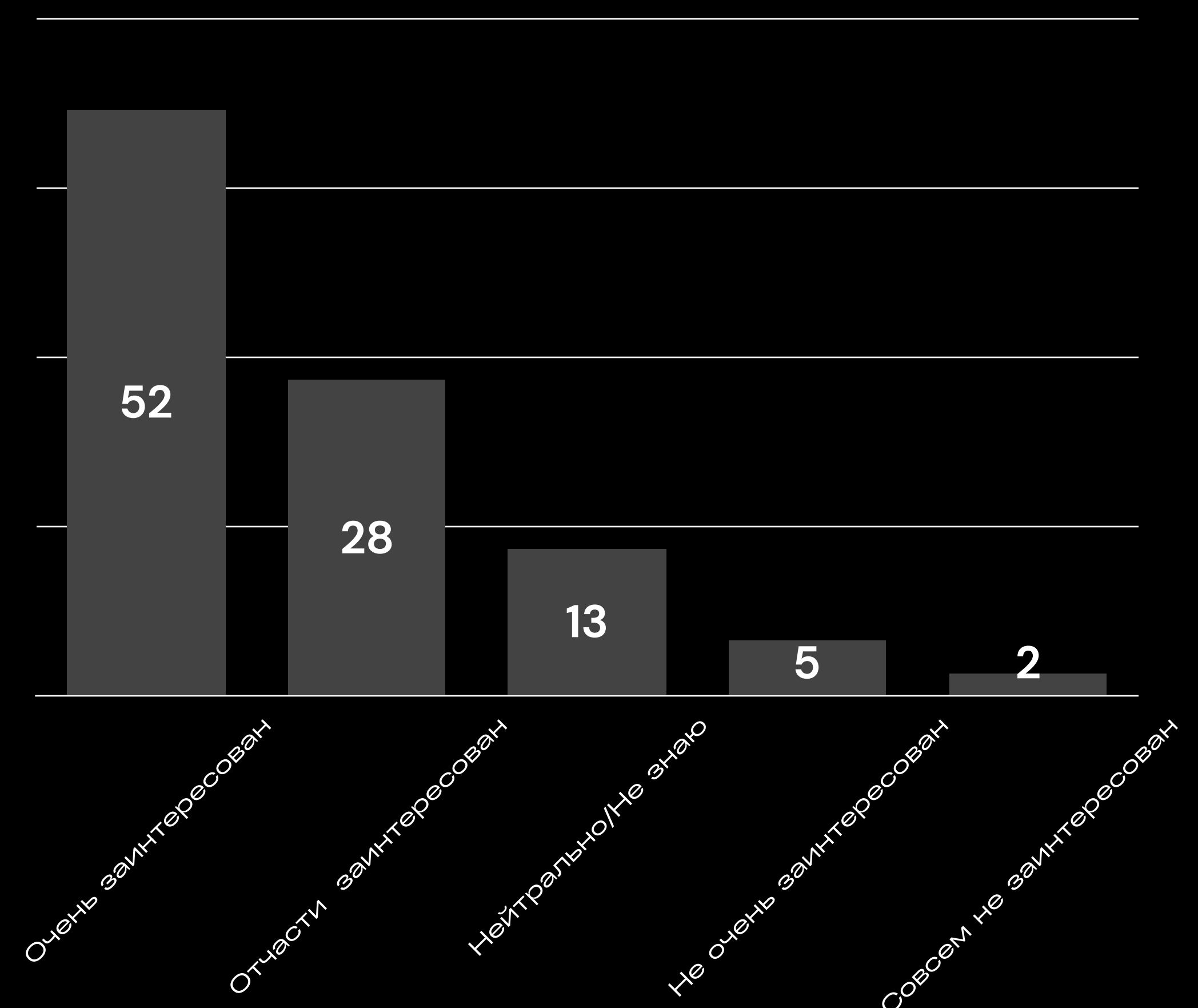
## Около 50% потребителей заявляют о заинтересованности в приобретении цифрового актива в ближайшие 12 месяцев. (Данные портала VoF)

В: Насколько вы заинтересованы в приобретении цифрового актива (например, виртуальных скинов/костюмов, цифровых аватаров, виртуальной моды, NFT) в ближайшие 12 месяцев?

US Gen Pop (Gen-Z to X)



Global Virtual Fashion Panel





# КОНКУРЕНТЫ



**THE FABRICANT**

**replicant**

**DRESSX**



**WANNA**

## КОМАНДА



**НАТАЛЪЯ Б.**

ОСНОВАТЕЛЬ

Business of Fashion,  
Marketing & Branding



**СТАНИСЛАВ Т.**

СОУЧРЕДИТЕЛЬ

Full Stack Web Developer  
& Marketing



**УСАМА А. М.**

КОНСУЛЬТАНТ

Entrepreneurship &  
Startup  
COO of EurAsia Gulf

## ИНВЕСТИЦИИ



Запрашиваемые инвестиции – от ₹ 1 млн. до ₹ 10 млн.

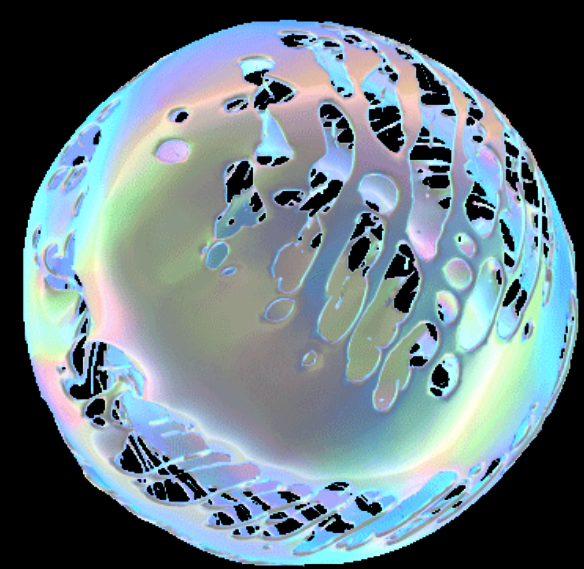
Выделенные финансы будут использованы для разработки новой технологии, запуска продукта и продвижения его потенциальному клиенту в соответствии с выстроенной маркетинговой стратегией.

**Phone**

+79251443780

**Email**

skayanatalie@gmail.com



Спасибо за  
внимание!