



Fashionize-Me

Resumen Ejecutivo
marzo 2018

Grupo 1

Enrique Aroca Moreno
Sonia Contero Pérez
José Manuel González Peralta
Guillermo Herrera de Alba
Rafael Llorente Castro
Fco. Javier Mora Santiago



Índice

[¿En qué consiste nuestro proyecto?](#)

[¿A qué segmento va dirigido?](#)

[¿En qué ayudamos a nuestros usuarios y clientes?](#)

[¿Cuál es nuestra solución?](#)

[¿Cuáles son nuestras fuentes de ingresos?](#)

[¿Cuál es la inversión a realizar?](#)

[¿Cuándo se llegará al break-even o punto muerto?](#)

[¿Cuál es nuestra ventaja diferencial?](#)

¿En qué consiste nuestro proyecto?

Fashionize-Me es el primer estilista virtual basado en Inteligencia Artificial, que te ofrece sugerencias para combinar las prendas de tu armario y de compra de nuevas prendas en base al aprendizaje de tus gustos y estilo personales.

¿A qué segmento va dirigido?

Por un lado hablaremos de **usuarios** de la aplicación y por otro de **clientes** de nuestra solución:

- ✓ **El usuario de nuestra aplicación** responde a un perfil de persona preocupada por su estilo y apariencia personal, interesado por la moda y el estilo de vida. Demanda un servicio personalizado, le gusta estar al día de las nuevas tendencias, quiere ser un referente de estilo en su entorno.

Se trata de un usuario móvil, con una presencia significativa en redes sociales (Instagram, Facebook, Twitter, etc), y habituado a realizar compras pequeñas pero recurrentes en moda y complementos a través de su móvil.

- ✓ Por otra parte identificamos un **cliente potencial** en marcas pequeñas o de nicho y tiendas locales multimarca, que por su tamaño y recursos, no disponen de una infraestructura propia de comercio electrónico. Son compañías que desean incrementar sus ventas a través del canal móvil, saliendo de su zona tradicional de venta, y ampliando su público objetivo. Fashionize-Me les ofrecerá la posibilidad de acceder a una amplia base de clientes potenciales, segmentados por diferentes criterios, y una plataforma móvil para difundir sus productos, sin necesidad de inversiones en tecnología.

¿En qué ayudamos a nuestros usuarios y clientes?

Fashionize-Me **ayuda a nuestros usuarios**, por una parte, a gestionar su armario, disponiendo de un inventario de su ropa y complementos y dando recomendaciones de combinación de los mismos en función de la ocasión (reunión formal, fiesta, salida con amigos, excursión, cena de trabajo, etc). Elegir cómo combinar tu ropa y qué ponerte será algo sencillo y cómodo.

Y, por otro lado, ofrece una selección, dentro de la inmensa oferta de prendas y marcas del mercado, de posibles artículos que nos puedan interesar, **siempre teniendo en cuenta tanto las tendencias como nuestro propio estilo personal**. Se acabó estar suscrito a miles de newsletters de las marcas, donde nos bombardean con prendas y complementos que no nos interesan.

Nuestros clientes potenciales (marcas pequeñas o de nicho y tiendas locales multimarca) podrán acceder a una extensa base de datos de usuarios, clasificados además por sus gustos personales. Esta segmentación permitirá al cliente crear campañas de marketing personalizadas, ajustando perfectamente su producto al público objetivo, y generar nuevos ingresos en

segmentos donde hasta ahora no estaban presentes, todo ello sin tener que realizar grandes inversiones en tecnología, y a través de una solución en pago por uso.

¿Cuál es nuestra solución?

El reto para Fashionize-Me es conocer perfectamente los gustos y estilos personales de cada usuario, y con ello ser capaz de seleccionar los artículos más relevantes para esa persona. Para ello utilizamos las propias fotos que el usuario se hace, llevando puesta la ropa que le gusta, y que comparte por redes sociales o aplicaciones de mensajería, así como recursos procedentes de redes sociales y blogs de influencers en moda, tendencias de búsqueda en internet, catálogos de fabricantes y tiendas online.

En primer lugar nuestra plataforma **captura estas fotos de usuario y realiza un proceso de reconocimiento de imágenes**, para generar un conjunto de datos estructurados que categorizan esa imagen por los diferentes atributos reconocidos (ej: mujer, falda larga, plisada, color rojo, cuadros, etc), con un peso o grado para cada uno de ellos. En este mismo proceso obtenemos también información sobre el contexto (geolocalización, meteorología, éxito de las publicaciones, tipo de evento etc.).

Por otro lado **realizaremos este mismo procesamiento con las imágenes de los productos de las marcas y tiendas**. Esta información estará disponible a través de diversos medios: catálogos electrónicos, perfiles de marcas en redes sociales, web scrapping, etc. Todas estas imágenes se procesarán de igual forma, asignando los atributos reconocidos y su peso. Para gestionar esta ingente cantidad de información utilizaremos técnicas de Big Data, Deep Learning y/o Text Mining, tanto en almacenamiento como en procesamiento y cálculo.

A través de los atributos podremos utilizar técnicas de clustering para identificar los estilos y tendencias, y de esta forma relacionar los usuarios con los artículos que son relevantes para ellos, y de esta forma presentar a cada persona solo ítems con una alta probabilidad de encajar en sus gustos personales. Igualmente, estas técnicas de clustering, partiendo esta vez desde el conjunto acotado de productos que ofrece una marca o tienda completa, nos permitirán identificar colectivos de usuarios objetivo, a los que por su estilo y gustos personales, tendremos una alta probabilidad de acierto al ofrecerles estos productos.

Del mismo modo, se analizarán los datos proporcionados de los usuarios a través de la aplicación móvil: prendas de vestir y accesorios, estilismo, calendario, localización, incluso lo que gastan en moda y a través de las redes sociales conectadas sus gustos, aficiones y entorno, situando a los usuarios en múltiples segmentos (clusters) con lo que efectuar las recomendaciones de estilismos y compras en base a algoritmos de Machine Learning ejecutados en nuestra suite de servicios de Big Data en AWS de Amazon.

¿Cuáles son nuestras fuentes de ingresos?

Nuestra fuente principal de ingresos durante los primeros años vendrá marcada por un modelo de negocio basado en redes de afiliación.

Nuestra segunda fuente de ingresos entrará en juego una vez tengamos un volumen de usuarios alto y las marcas y tiendas multimarca empiecen a registrarse en nuestra plataforma.

Esta segunda fuente de ingresos provendrá, por una parte, de las comisiones por ventas realizadas por nuestros usuarios en las tiendas registradas en nuestra plataforma y, por otra, del pago por posicionamiento de las marcas.

¿Cuál es la inversión a realizar?

Se necesitan 1.150.000€ para el desarrollo y creación de la app, y para disponer de suficientes fondos propios durante los primeros años del proyecto.

Los socios fundadores pondrán un 20% del capital necesario, pero se necesitan inversores externos para el resto de la financiación.

¿Cuándo se llegará al break-even o punto muerto?

En el mes 18 se llegará al umbral de rentabilidad con más de 250.000 usuarios registrados, una facturación de 70.000€ mensuales y un EBITDA de 380.000€.

¿Cuál es nuestra ventaja diferencial?

En el mercado existen diferentes recomendadores de moda, pero todos ellos se basan en algoritmos y parámetros básicos, lo que hace que el grado de personalización sea muy limitado. Incluso las grandes marcas, a pesar de la ingente cantidad de datos de los que disponen, actualmente segmentan de forma muy genérica su mensaje hacia los compradores.

Nuestra plataforma adopta un enfoque diferente, utilizando la información visual (outfits) que los propios usuarios suben a sus redes sociales o intercambian por sus aplicaciones de mensajería. La combinación de un algoritmo de reconocimiento visual y un sistema de clasificación para saber si una prenda responde o no a nuestro estilo son en este momento únicos en el mercado.

Asimismo, nos dirigimos a un nicho prácticamente inexplorado, las marcas y tiendas locales.

Este hecho, combinado con una app móvil que facilita y automatiza todo este proceso, constituye nuestra propuesta de valor.



Your Personal Stylist

contact us

Instagram
@fashionizeme.style

Twitter
@fashionizemees

Facebook
Fashionize-Me

Youtube
Fashionize-Me TV

Mail
contact@fashionizeme.style

download



fashionizeme.style