



魔橱魔橱：最懂用户的AI穿搭助手



目录

CONTENTS



项目介绍

我们要做什么



产品及运营方法

我们怎么做



长期战略

我们如何做强



公司与团队介绍

我们是谁



我们要做什么

项目背景与市场分析

产品概述

产品功能

竞品分析

产品优势

项目背景与市场分析



服装
消费
升级

数据
赋能
生活

01

服装穿搭需求：选择场景化

02

个人衣物穿搭：私人定制化

03

可上云大趋势：衣橱可视化

04

算法与机器视觉技术



产品概述

算法

美学

智能
穿搭

智能
衣橱



基于穿搭认知和美学研究，结合人工智能算法，依托微信小程序，为用户提供在不同场景下基于个人风格的个性化穿搭推荐和指导，同时实现衣橱的智能化管理以及衣物价值的最大化。

将机器学习更为全面、细致、精准地融入服装搭配，解决用户痛点，让用户“找到能穿的，搭好现有的，买到合适的，处理多余的”。

目标用户：受众广泛，尤其是职场人士，搭配达人、穿搭学习者、断舍离实践者。

• 产品功能 •



01

数据驱动场景化穿搭推荐

02

客户端同步衣橱智能管理

03

对接电商平台一站式购物

04

对接公益平台一站式捐助

竞品分析

穿搭分享类



小红书、得物



同质化分享，缺少针对性。
提供海量穿搭的同时也增加了用户的选择困难。

服装搭配类



男人帮、虚拟试装间



仅依赖用户主观决定，不提供穿搭建议。对穿搭新手并不友好，具有潜在的时间成本。

服装销售类



蘑菇街



主要是购物，通过猜喜好推荐购买，只提供线上衣物的穿搭效果，与用户个人衣物并没有关系。

同类产品的共同特点：

实质上还是穿搭分享和借鉴，缺少核心优势。所有用户在这些系统面前均为同质化的，穿搭推荐是基于用户自身的偏好，且建议是根据网红、博主、时尚杂志社的指示，不具有普遍性，人性化，灵活性不足。

我们产品的特点：

帮助用户做减法，让搭配变得针对性更高，精确度更高。首先针对已有衣物、特定场景、个性需求，让穿搭更有效，更精确，更懂用户的需求。

• 产品优势 •

适用性

首先推荐用户**自有衣物**，即时满足当下需求。节俭惜物，衣物价值最大化。

实用性

结合目的地、天气、场合、活动内容等**实用化**需求，提供“快捷、实用、得体”的贴身保姆般**私人化、智能化**穿搭推荐服务。

联动性

多个衣橱联合推荐：如情侣、亲子穿搭推荐，更加人性化。
建立圈子，广泛交友：通过租、借、捐赠等活动，建立圈子，分享搭配成果，催生各种“**衣生二，二生三，三生万物，万物互联**”。

兼容性

低成本小程序，**适配性强**，可跨平台兼容。小而专精，使用户体验更好，接受度更强。

便利性

实现衣物从“买进、穿着、淘汰、捐赠、换新.....”全生命周期**一站式管理**。

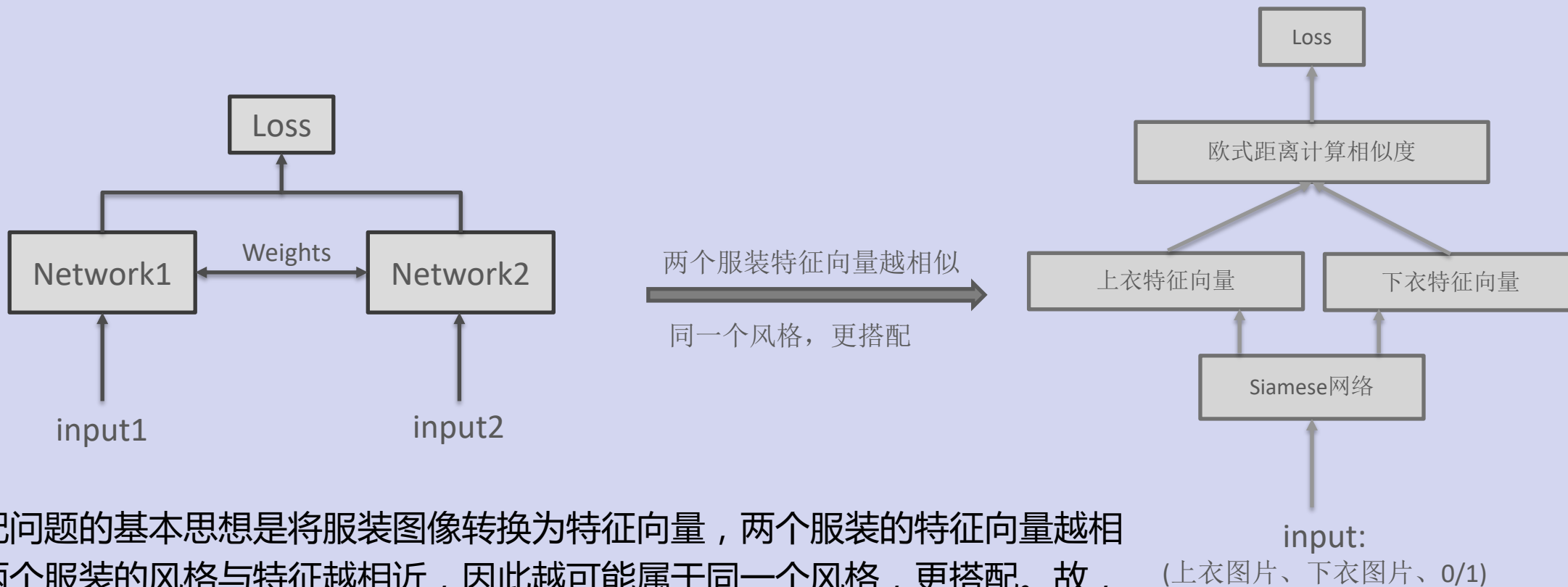


我们怎么做

研究开发
市场营销
盈利模式
财务分析

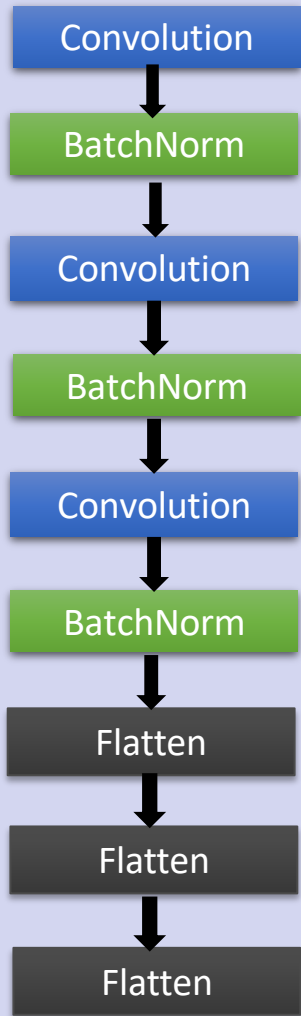
基于孪生神经网络 (Siamese) 的服装搭配

Siamese为连体神经网络，通过两个网络共享权值来实现连体，结构如图。不同于CNN直接输出类别，Siamese将两个输入映射到新的空间，形成新的空间中的表示，并通过计算loss，评价两个输入的相似度。本质学习一种计算相似度的函数，常在人脸识别领域有广泛应用。



服装搭配问题的基本思想是将服装图像转换为特征向量，两个服装的特征向量越相似，则两个服装的风格与特征越相近，因此越可能属于同一个风格，更搭配。故，选用Siamese网络来构建模型。

研究开发



Siamese网络结构

```
self.cnn1 = nn.Sequential(
    nn.ReflectionPad2d(1),
    nn.Conv2d(3, 4, kernel_size=3),
    nn.ReLU(inplace=True),
    nn.BatchNorm2d(4),

    nn.ReflectionPad2d(1),
    nn.Conv2d(4, 8, kernel_size=3),
    nn.ReLU(inplace=True),
    nn.BatchNorm2d(8),

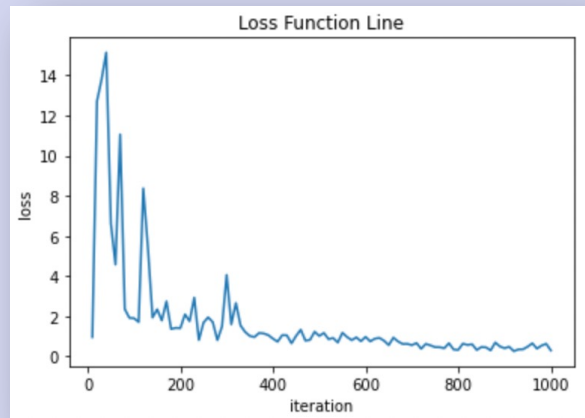
    nn.ReflectionPad2d(1),
    nn.Conv2d(8, 8, kernel_size=3),
    nn.ReLU(inplace=True),
    nn.BatchNorm2d(8),
)

self.fc1 = nn.Sequential(
    nn.Linear(8*100*100, 500),
    nn.ReLU(inplace=True),

    nn.Linear(500, 500),
    nn.ReLU(inplace=True),

    nn.Linear(500, 16))
```

对应代码



损失初期波动较大，随着迭代次数的增加逐渐收敛

训练数据集
600套正样本与600套负样本



训练结果和小程序开发展示



• 市场营销 •



名称由来

灵感来自《白雪公主》：“**魔镜魔镜请你告诉我，谁是世界上最美丽的女人**”。借经典传播，引发联想，迅速传播，占领消费者心智。暗含“神奇的小程序”之意，鼓励人们成为最美丽的自己，保持对美的自信和追求。



专业媒体广告

在权威期刊上打造影响力，吸引用户和相关领域研究人员，有利于未来利用技术拓宽经营领域。



网络投放

建立网站、微信公众号、服务号等，扩大影响力。



线下推广

通过产品展览会、路演等线下渠道宣传产品，在提升知名度, 树立良好的企业形象。

盈利模式

01

穿搭推荐

智能推荐、精准推送，通过用户下单购买行为，获取销售佣金。提供服饰搭配、美容知识等相关方面的图文，间接促使产品销售获取收益。

02

在线广告

包括开屏广告、banner位广告、信息流广告。收费标准为CPM计价方式，前期多为开屏广告及少量banner位广告，广告费用暂定为100元/CPM。中后期逐步增加开屏广告，banner位广告及信息流广告数量，价格逐步提升至150~200元区间。

03

互联网增值服务

包括无上限的衣物上传数量、分区管理不同衣橱的衣物、记录每件衣物的保养信息及穿搭建议、首饰搭配服务、按时生成用户穿衣报告等。按不同VIP规格收费。

04

用户打赏

借鉴了国外开源软件产品青睐的用户打赏机制——如果用户在使用小程序后感到十分满意，则可以使用打赏功能，自发的为本公司提供资金支持。



财务分析

盈利模式----

2023 年创立之初略有亏损，但从第二年即大幅度扭亏为盈，进入高速成长期。主营业务收入大幅增长，净利率逐年增高，到2027 年，公司净利率达到 50%

资产管理能力----

总资产周转率从第二年开始，逐渐超过了标准值 1，并稳步提高，主营业务收入大幅提升，最终达到 3.06,超过了标准值 2。



项 目		2023 年	2024 年	2025 年	2026 年	2027 年
盈利能力	主营业务净利率	-7.73%	23.79%	39.20%	47.42%	50.21%
	净资产收益率	-3.70%	19.56%	45.94%	69.22%	72.47%
	成本费用利润率	-8.00%	101.00%	196.00%	295.00%	345.00%
偿债能力	流动比率	29.70	4.05	2.85	1.28	2.39
	资产负债率	3.25%	23.49%	33.18%	73.74%	39.49%
资产管理能力	总资产周转率	0.48	0.82	1.17	1.46	1.44
	流动资产周转率	0.49	0.84	1.17	1.4	3.06
成长能力	净利润增长率		654%	147%	69%	27%
	总资产增长率		4.90%	5.22%	12.40%	21.38%

偿债能力----

2023 创立之初、2026 年设备预期更新，成本费用有波动，除此外各年平均的流动比率都高于标准值 2 : 1，流动资产远超过流动负债。平均的资产负债率 30% 左右，资产负债结构优良，偿债指标都处于非常安全的水平，公司的整体偿债能力很高。

成长能力----

2024 年主营业务收入、净利率都呈现爆发式增长，随后几年继续保持高速增长，在 2026 年稳定在 20% 以上。总资产增长率从 2024 年的 4.9% 到 2027 年的 21.38%，也反映出公司资本积累、发展能力的高成长性和强劲的后续发展动力。



发展计划

五年计划
收入预估

五年计划

2023

创立初期

项目在第一年有亏损，亏损额为 2.16 万元。主要原因是公司初创期各种投入较大。

2024

业绩高速增长

2024—2025，业绩高速增长，项目收入增长率高达 80%、50%。公司运营良好，具有较高的盈利水平。

2025

2026

平稳增长

2026-2027，继续巩固原有市场，使项目收入增长率趋于平稳，从 40%、20%，最终稳定保持在 20%以上。

2027

通过产品不断完善、运营成熟, 推广成功等综合因素的作用, 在第二年即可盈利 12 万, 并逐年递增, 三年后即可收回全部投资成本。

收入预估

五年项目收入预测		单位（元）			
年份	2023 年	2024 年	2025 年	2026 年	2027 年
项目收入水平	280000	504000	756000	1058400	1270080
收入增长率		80%	50%	40%	20%

01

运营预估

以 2024 年为例，保守预估能吸收 3000 个 VIP 会员，年费 100 元/年/人。全年会员收入可达到 300000 元。

调研显示60%以上的广告主对项目很感兴趣，有合作意向，预计一年内客户端囊括商家广告信息至少 1500 多条，我们预计收入 10 万元左右。

为开发者付费功能，需要培养用户的习惯，估计此项收入 5 万元。因此 2024年全年预估收入在 50 万左右。

02

运营预估

参考市场上同类公司的营收情况，通过对上市公司公开数据的分析，参照得出收入与资产的比率为 56%。以 50 万的启动资金，按照预期增长率，我们估算出项目在第二年即可盈利，项目收入呈稳定逐年递增的趋势，在第五年达到 127 万左右。





我们是谁

团队介绍

团队介绍



运营部经理：

田清远，数据专业。擅长数据分析，拥有敏锐的市场嗅觉。



总经理：

叶秋雨，数据专业。擅长组织领导，具有多个项目管理经验，曾独立筹办多次活动。



行政部经理：

刘佳凡，数据专业。擅长计划，组织与统筹。



财务部经理：

肖成子，经济管理专业。擅长财务规划和分析。



技术研发部经理：

陈越，数据专业。擅长专业技术，具有丰富的产品开发经验。



技术部副经理：

徐骏，数据专业。擅长专业技术，具有丰富的产品开发经验。

THANK YOU FOR YOUR GUIDANCE

感谢您的指导

我们将竭尽全力做的更好！



汇报人：田清远
