

Международная программа акселерации, организованная фондом Pulsar Venture Capital, стартовала в апреле этого года. Изначально на участие в ней заявили 378 стартапов, однако до первого отборочного этапа были допущены всего 56. Они получили право выступить перед экспертным жюри в рамках Российской венчурной ярмарки в Казани. По итогам венчурной ярмарки круг потенциальных финалистов сократился до 10 проектов. Они получили возможность в мае пройти акселерационную программу в Иннополисе и Казани, в июле — в Дублине, а в сентябре выступили на престижной стартап-конференции TechCrunch Disrupt в Сан-Франциско. До финала добрались и вовсе 6 стартапов.

Мотивация для участия в акселераторе была действительно впечатляющей. Организаторы пообещали финалистам до 8 млн рублей инвестиционной поддержки, а также возможность получить до €1 млн от иностранных инвесторов и до \$100 тысяч от венчурного госфонда и акселератора из Ирландии — NDRC. Впрочем, гендиректор Pulsar VC Павел Королев еще до старта акселератора заявил в интервью «Хайтеку»: «Халявных денег за лучшую презентацию здесь нет».



«Проекты прошли большой путь. В феврале мы провели широкомасштабную отборочную кампанию, в рамках которой в программу акселерации заявили стартапы из более, чем 15 стран, в том числе из Индии, ОАЭ, США и Ирландии. Каждый через нашу программу преследовал свои собственные интересы, например, международные компании через акселератор хотели зайти на российский рынок. Мы провели серьезный отбор, одним из главных параметров которого была готовность стартапа выйти на глобальный рынок», — рассказал Королев.

Наиболее интересным и подготовленным стартапом, готовым к выходу на международный рынок, оказалась компания Try.Fit. Парни из этой команды даже не смогли присутствовать на финале, так как сейчас находятся в США, где ведут переговоры с инвесторами. Подробности о технологии Try.Fit «Хайтеку» рассказал промышленный дизайнер компании Сергей Нахаев.

По словам Нахаева, покупка обуви через интернет — все равно, что игра в угадку. Когда курьер привозит посылку домой, долгожданная пара кроссовок может оказаться больше или меньше нужного размера. Или, если даже размер подошел, обувь может некомфортно сидеть на подъеме ноги.

Всего лишь 2% пользователей, по данным компании, решаются на покупку обуви через интернет, тогда как примерка обуви в реальном магазине дает 67% конверсии. Интернет-магазин — менее затратный канал продаж, но неуверенность покупателя в правильности выбранного размера сильно сказывается на количестве совершаемых покупок.

"Мы предлагаем электронную примерку, — говорит Нахаев. — Для этого первым делом мы должны получить цифровые стопы покупателей.

Если человек хочет купить обувь по сети с помощью программы Try.Fit, он сам сканирует свои стопы с помощью структурного сенсора. Пока эти сенсоры — модульные, они продаются отдельно. Но через некоторое время они будут встроены практически во все устройства Samsung и Apple — это факт: Apple приобрела израильскую компанию и теперь будут выпускать свои девайсы со встроенными сенсорами". (Речь идет о сделке, в рамках

которой в апреле 2015 года Apple купила стартап по производству 3D-камер для смартфонов LinX — прим. авт.).

После того, как покупатель отсканировал свои стопы, программа автоматически сравнивает электронную стопу с электронной колодкой обуви. Электронная колодка в свою очередь создается компаниями-изготовителями и ритейлерами с помощью специального устройства Try.Fit Scan — так называемой робостопы, прототип которой создали специалисты компании. Устройство позволяет создавать цифровой клон обуви менее, чем за минуту.



«Сейчас устройство оборудовано 12 датчиками, но вскоре датчиков будет 22. С помощью этих датчиков определяются точки комфорта. Точность измерений — до одного миллиметра», — говорит Нахаев.

Во время акселерационной программы стартап в рамках пилотного внедрения установил несколько платформ для сканирования стоп в московских магазинах. «Пока у людей нет

возможности сканировать свои стопы, — объясняет Нахаев. — Они будут делать это с помощью стационарных сканеров с высокой точностью и в ходе процесса поймут наш проект».

Стационарные сканеры будут устанавливаться в магазинах-партнерах компании бесплатно, задача компании сейчас — нарастить дата-базу, стать владельцем уникальных данных об особенностях стоп десятков тысяч, а в перспективе миллионов потенциальных покупателей обуви.

Для дальнейшего развития стартапу требуются \$1,5 млн и помощь в продвижении, сообщил Нахаев. Как стало известно «Хайтеку», как минимум треть этой суммы компания получила.

Проектом уже заинтересовались New Balance и Nike, а также московские ритейлеры.

«Компания Try.Fit с момента начала участия в акселераторе с точки зрения стоимости бизнеса выросла в три раза. Сейчас она получила инвестиции в размере \$500 тысяч — это частные инвестиции от международных инвесторов. У них выстроились хорошие партнерские отношения с такими брендами, как Adidas, Nike, New Balance, „Детский мир“, „Эконика“. Мы вышли на пилотные проекты, в том числе с Adidas, и планы очень амбициозны», — рассказал Королев.

Уточнять, какой именно фонд или инвесторы вложились в Try.Fit Королев не стал. У Try.Fit далеко идущие планы. По словам гендиректора Pulsar VC, уже принято решение о создании R'n'D-центра в Иннополисе, определена команда, которая будет развивать это направление.