

# Экономическая модель AURAI

## Актуальные рыночные данные

- Глобальный рынок дополненной реальности (AR) оценивался в **US\$ 83,65 млрд** в 2024 году, и прогнозируется рост до  $\approx$  **US\$ 599,6 млрд** к 2030. CAGR около **37,9%**. [Grand View Research](#)
- Альтернативный отчёт: рынок AR/VR в 2024  $\approx$  US\$ 22,12 млрд, к 2029 —  $\approx$  US\$ 96,32 млрд, CAGR  $\approx$  34,2%. [MarketsandMarkets](#)
- Рост интереса к AR/VR-устройствам с AI как к «умным очкам», голосовым функциям и более лёгкому, удобному дизайну. IDC прогнозирует в 2025 значительный рост поставок AR/VR-устройств (напр., умных очков) за счёт снижения стоимости и интеграции AI. [Reuters](#)

## Основные предпосылки модели

- По состоянию на 2024 год: **4,88 млрд** пользователей смартфонов, примерно **60,42%** населения Земли.
- Прогноз: к 2029 году — **6–6,3 млрд** пользователей смартфонов.
- Целевая доля для AURAi: **1%** от глобальной базы смартфон-пользователей  $\rightarrow \approx$  **60 миллионов пользователей**.
- Средняя розничная цена устройства (маска-шлем) предположительно **US\$ 300**.

## Основная экономическая модельно

Параметр	Значение
Целевая база пользователей	60 млн (1% от 6 млрд)
Цена одного устройства	300 US\$
Общий объём продаж (при полной реализации Сель)	<b>US\$ 18 000 млн (18 млрд)</b>
Чистая маржа (предположительно 10%)	<b>US\$ 1,8 млрд прибыли</b>

# Сопутствующие товары / доп. доходы — примеры

Ниже расчёты на случай, если выделить дополнительно следующие платные опции и аксессуары. Предположим, что из 60 млн пользователей:

- **50%** (30 млн) купят хотя бы один сменный фильтр в год
- **30%** (18 млн) оформят подписку на AR / голосового помощника / расширенный контент
- **20%** (12 млн) купят дополнительные линзы / дизайн / аудио / хром-покрытия и др.

Категория	Средняя цена	Примерное число покупателей
Сменный фильтр (~US\$ 45)	30 млн человек	US\$ 1 350 млн
Годовая подписка AR / Voice Assistant / контент (~US\$ 200)	18 млн человек	US\$ 3 600 млн
Доп. линзы / золотое/хромовое покрытие / премиум-брэнды (~US\$ 300 обычный; элитные версии до US\$ 1000)	предположим 5 млн для обычных + 1 млн элитных	$5 \text{ млн} \times 300 + 1 \text{ млн} \times 1000 = \\ \text{US\$ 1 500 млн} + \text{US\$ 1 000 млн} = \textbf{US\$ 2 500 млн}$
Шумоподавление / качественная аудиосистема (+ US\$ 200)	10 млн человек	US\$ 2 000 млн
Персонализация дизайна (от US\$ 5 до US\$ 3 000)	предположим 10 млн пользователей, средняя цена US\$ 200	US\$ 2 000 млн
Сумки, переноски, гигиенические средства и салфетки (~US\$ 300)	5 млн человек	US\$ 1 500 млн
Сервисы обслуживания (ремонт, замена компонентов, обновления ПО)	пусть 20% пользователей платят средний US\$ 50/год	$12 \text{ млн} \times 50 = \textbf{US\$ 600 млн}$

## Сводная модель доходов

Ниже ориентировочная таблица всех источников доходов при достижении части целевой базы:

Источник дохода	Выручка (US\$ млрд)
Основное устройство (60 млн × 300)	18,0
Сменные фильтры	1,35
Подписка AR / Voice Assistant / контент	3,60
Доп. линзы / премиум дизайн	2,50
Аудио / шумоподавление	2,00
Персонализация дизайна	2,00
Аксессуары / переноски / гигиена	1,50
Сервисы обслуживания / ремонт / обновления	0,60
<b>Всего потенциальной выручки</b>	<b>≈ US\$ 31,55 млрд</b>

## Расходы и допустимая маржа

Для такой модели нужны ресурсы:

- Производство и закупка комплектующих: материалы, электроника, фильтры, визуальные элементы.
- Разработка ПО: AR-визор, интеграция с AI / голосовыми помощниками, интерфейсы.
- Маркетинг: создание бренда, рекламные кампании, коллаборации.
- Логистика, таможня, дистрибуция.
- Поддержка клиентов, сервис, обновления.

Если заложить маржу **10-20%** чистой прибыли от всей выручки, при реализации части из выше указанных сценариев, проект может приносить от **US\$ 2–6 млрд прибыли** в зависимости от доли рынка, эффективности операционной модели и затрат.

## **Актуальность и привлекательность направления**

- AR-рынок быстро растёт: hardware + software + сервисы. [Grand View Research+1](#)
- Потребители всё больше ценят экологичные устройства и вред окружающей среде становится фактором, влияющим на покупку.
- AI и голосовые помощники развиваются, растёт спрос на hands-free интерфейсы.
- В wearables и smart devices тенденция: более лёгкие устройства, более эргономичный дизайн, больше функций при меньшей массе/весовых/стоимостных барьерах.

# **AURAi Marketplace — Новый рынок для разработчиков**

### **Идея**

Вместе с устройством AURAi создаётся собственная **цифровая экосистема приложений**, доступная через маркетплейс.

**Разработчики смогут создавать:**

- AR-приложения (обучение, навигация, медицина, игры, виртуальные музеи и экскурсии).
- Дополнения для голосового помощника (новые голоса, языковые модули, интеграции с сервисами).
- Дизайнерские AR-маски, скины и фильтры (персонализация и мода).
- Плагины для P2P-коммуникации и соцсетей.

### **Модель монетизации**

- AURAi Marketplace удерживает **0,1 % комиссии с каждой транзакции**.
- Комиссия минимальная → стимулирует разработчиков и пользователей.
- При большом количестве транзакций комиссия становится весомым источником дохода.

## Расчёт потенциала Marketplace

Предположим:

- Из 60 млн пользователей **30% ( $\approx 18$  млн)** активно используют маркетплейс.
- Средний пользователь тратит на приложения, расширения и контент **US\$ 100 в год**.
- Общий объём транзакций = **18 млн  $\times$  100 = US\$ 1,8 млрд/год**.
- Доход маркетплейса при комиссии 0,1% = **US\$ 1,8 млн/год**.

## Перспективы роста

- Если увеличить комиссию до 1% (ближе к App Store/Google Play, где она доходит до 30%), доход составит **US\$ 18 млн/год**.
- Возможность коллабораций: Nike, Disney, Marvel, Ray-Ban, музыкальные группы и дизайнерские бренды могут продавать цифровые скины/опции через маркетплейс.
- Со временем Marketplace может превратиться в **новую нишу AR/AI-экономики**, где доход будет сопоставим с продажами аксессуаров.

## Итоговая картина доходов (с Marketplace)

Источник дохода	Потенциал выручки
Продажа устройств	US\$ 18 млрд
Сменные фильтры	US\$ 1,35 млрд
Подписка AR / Voice / AI	US\$ 3,6 млрд
Доп. линзы / премиум дизайн	US\$ 2,5 млрд
Аудио / шумоподавление	US\$ 2,0 млрд
Персонализация дизайна	US\$ 2,0 млрд
Аксессуары и гигиена	US\$ 1,5 млрд
Сервис / обслуживание	US\$ 0,6 млрд
<b>Marketplace (0,1–1% с транзакций)</b>	<b>US\$ 1,8–18 млн</b>
<b>Итого</b>	<b><math>\approx</math> US\$ 31,6 млрд (+ рост за счёт маркетплейса)</b>

# ЮНИТ Экономика — AURAi

Компонент дохода	Частота / срок	Средний чек (US\$)	Доход на пользователя (год)
Устройство (маска-шлем)	1 раз в 3–5	300	~100 (усреднённо в год)
Сменные фильтры	2 раза в год	45 × 2	90
Подписка AI / AR / Voice	Ежегодно	200	200
Доп. линзы / аксессуары	Ежегодно	100	100
Персонализация дизайна	Ежегодно	50	50
Сумки / гигиена / уход	Ежегодно	30	30
Marketplace (0,1–1% транзакций)	Ежегодно	3–10	3–10
<b>Итого (годовой доход)</b>	—	—	<b>≈ 470–480</b>

## LTV (5 лет)

- Устройство (первичная продажа + апгрейд): \$600
  - Подписки и аксессуары: \$2 350
  - Marketplace: \$15–50
- 👉 **Общий LTV ≈ \$2 950 / пользователь**

## CAC (стоимость привлечения клиента)

- Digital-маркетинг, инфлюенсеры, коллaborации: **\$50–80**

## LTV / CAC Ratio

- $\$2\,950 \div \$80 = \approx 36:1$  (очень привлекательный показатель).

## Масштабирование (при 60 млн пользователей)

- Совокупная выручка (5 лет): **≈ \$177 млрд**
- Чистая прибыль (10–20% маржа): **\$17,7–35,4 млрд**

## **Привлекательность проекта:**

- AURAi обладает высокой юнит-экономикой: **LTV многократно превышает СAC.**
- Долгосрочный доход формируется за счёт подписок, аксессуаров и маркетплейса.
- Проект может выйти на уровень **> \$30 млрд выручки ежегодно** при 1% мирового рынка смартфонов.