



viarium
BUSINESS MODEL



分散式虚拟世界

VRWORLD

用于现实生活
和业务

目录

引言	3
1 VIARIUM公司商业战略经济组成。	4
2 潜在收入。	5
3 其它收入。	6

引言

VIARIUM —— 借助自有加密货币和传统法定货币（通过交换网关）来销售商品和服务的虚拟现实平台。此时VIARIUM可借助VR技术向品牌、企业所有人、公司和个人销售自己的商品。

我们努力在当下提供未来技术。为此我们在世界范围内的商业中心和其它有高客流量的地点开设了“小岛”（接入点），这使得企业可以在1平方米到20平方米的面积内推广自己的商品。客户只需佩戴虚拟眼镜便能置身于商业中心、showroom、建筑项目等等中。

这能帮助企业显著减少巨额经费。例如，可以把整个娱乐中心甚至是几十万平方米大小的城市放置在1平方米的面积内。同时商品所有者完全能够承担在我们的VR世界购买土地的费用。

当前市场中缺少能够同时使用所有模式（B2B、B2C和P2P）的公司。大型企业往往会忽视P2P模式。小公司则完全对B2C市场视而不见。更不要说B2B的市场状态了，目前没有一家公司接触VR市场。

我们给大中小企业和普通个人提供了借助VR技术将自己商品的价值传送到终端消费者手中的机会。VIARIUM可以跨国界、无交通限制建立商业点，因此节省了企业的主要的花费。



1. VIARIUM公司商业战略经济组成。

为创造对代币的需求，在项目发展早期阶段VIARIUM公司使用B2C和B2B服务模式销售建立VR showroom、企业空间、展览会、艺术工业等服务。一方面，这促进了品牌和公司市场的发展；另一方面，建立了对代币的有机需求。

考虑到VR眼镜还未完全普及到个人，VIARIUM在商业中心和其他客流量大的地点建立了“接入点”，在这里品牌、公司和商品卖家可以在虚拟空间内“陈列”自己的商品。

VIARIUM是企业与消费者间的渠道，它使用VR世界从国际品牌和卖家处获得收入。由于吸引了大量卖家和买家，对VRX代币的需求将会提高。值得一提的是，VIARIUM不会限制公司只能用VRX代币结算。

可以通过支付网关在VIARIUM世界外部使用更习惯的方式付款，因为公司的任务不仅仅是提高对代币的需求，还有建立公司内部工作的经济模式，同时以支付地块租赁费用和（或）销售商品手续费的形式从卖家处获得自己的部分收益。

我们的目标——两年内在亚洲、欧洲、独联体、美国和世界其它角落开设超过100个接入点。每个接入点由计算能力（大功率电脑和服务于VR的设备）组成，也可以包括为客户舒适准备的家具、一两个帮助客户体验虚拟空间的工作人员……所有这些都可以！

开通类似接入点的费用取决于国家管辖权，包括征税、空间租赁、工资等。

2. 潜在收入

值得注意的是，代币化的可能性既包括在虚拟空间中租赁或购买的地块，也包括虚拟内容的数字化。这些数字化服务和其他技术服务等无法计算，因为这在很大程度上取决于用户的意愿。

通过VIARIUM接入点销售所得百分比将按销售商品或交易的1%固定。无法大体计算这些数字。因为办公场地销售额的1%可能是100000美元，而汽车销售额的1%可能是500美元。

我们明白，任何销售都不会瞬间完成，因此我们主要的收入来自出租（不是出租虚拟空间，而是直接出租接入点）。

大概的出租价格为850美元/月*12=10200美元，每年乘以100个出租地（不限于该数量），得1020000美元。

因此，一个接入点实际可以获得10倍的收入！

3. 其它收入

将VIARIUM公司的商业模式归类于17种常用模式之一是完全不可能的。实际上，公司能同时使用多种模式。例如，直接或间接客户商品广告形式的广告模式。使用多种商业模式销售虚拟空间形式的地块和出租接入点。

VIARIUM公司还打算出售自己的产品用于各个“交钥匙”领域。例如，对于活动领域，组织虚拟展览会和陈列台示范产品，从而提高组织者的收入并节省了公司支付长期出差费用和飞行费用。

出售可能的showroom取决于客户的活动范围等等。

正如上面提到过的，VIARIUM公司将尽可能为自己的客户推出内容数字化、设计和其它伴随服务等附加服务。总括起来，VIARIUM公司的收入将由以下部分组成：

- 出租接入点场地；
- 在接入点销售商品额的%；
- 出租和销售自己的VR土地虚拟地块；
- 从使用VR服务能力获得收益；
- 从销售附加服务（数字化、设计等）获得收益；
- 直接销售“交钥匙”商品，例如，参与者与和活动组织者show-room、音乐会、组织者服装表演等。

