



viarium
БИЗНЕС МОДЕЛЬ



ДЕЦЕНТРАЛИЗОВАННЫЙ

VRWORLD

ДЛЯ РЕАЛЬНОЙ
ЖИЗНИ И БИЗНЕСА

СОДЕРЖАНИЕ

Введение	3
1 Экономическая составляющая бизнес стратегии компании VIARIUM	4
2 Потенциальный доход	5
3 Иные доходы	6



ВВЕДЕНИЕ

VIARIUM – это платформа виртуальной реальности для продажи товаров и услуг при помощи собственной криптовалюты и традиционных фиатных средств (при помощи обменных шлюзов).

На данный момент VIARIUM предлагает брендам, владельцам бизнеса, компаниям и частным лицам, продавать свои товары при помощи VR технологий.

Мы стремимся предоставить технологии будущего уже сегодня. Для этого мы открываем так называемые “островки” (точки доступа) по всему миру в торговых центрах и других местах с высокой проходимостью, позволяющее бизнесу демонстрировать любой товар на территории от 1м2 до 20м2.

Клиенту достаточно надеть виртуальные очки, и он сразу окажется в торговом центре, шоу-руме, объекте строительства и т.д.

Это позволяет бизнесу существенно сократить огромные издержки. Например, можно поместить целый развлекательный центр или даже город размером в сотни тысяч квадратных метров, на площади в 1м2. При этом владельцу товара достаточно приобрести землю в нашем VR мире.

На данный момент на рынке отсутствуют компании, работающие одновременно во всех сегментах: B2B, B2C и P2P. Крупные корпорации зачастую игнорируют P2P сектор. Мелкие компании полностью закрывают глаза на B2C рынок. Не говоря уже о состоянии рынка B2B, который на данный момент практически не затрагивает ни одна компания из присутствующих на рынке VR.

Мы даем возможность крупному, среднему, малому бизнесу и обычным людям донести ценность своего товара до конечного потребителя при помощи VR технологий. VIARIUM позволит создать торговые точки без границ и лимита по трафику, при этом сокращая существенную часть расходов любого бизнеса.



1. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СОСТАВЛЯЮЩАЯ БИЗНЕС СТРАТЕГИИ КОМПАНИИ VIARIUM

Для создания спроса на токен на раннем этапе развития проекта компания VIARIUM использует продажи в сегменте B2C и B2B услуг по организации VR шоу-румов, пространства для бизнеса, выставок, арт-индустрии и других целей. С одной стороны, это позволит развить бренд и присутствие компании на рынке, с другой, создаст органический спрос на токен.

Ввиду небольшого распространения VR очков у частных лиц, VIARIUM создает “точки доступа” в популярных торговых центрах и других местах с большой проходимостью, где бренды, компании и продавцы товаров могут “разместить” свой товар в виртуальном пространстве.

VIARIUM являясь площадкой для коммуникации бизнеса и потребителей, получает доход от как от международных брендов и продавцов, использующих vr миры. За счет привлечения большого числа продавцов и покупателей, будет увеличиваться спрос на токен VRX. Стоит отметить, что VIARIUM не будет ограничивать компании в расчетах только за токен VRX.

Оплата более привычными средствами возможна через платежные шлюзы вне мира VIARIUM, так как задача компании не только повысить спрос на токен, но и создать рабочую экономическую модель внутри своей компании, получая свою часть прибыли от продавцов в виде арендной платы за участки и (или) комиссии от продажи товара.

Наша цель - это открытие до 100 точек доступа на территории Азии, Европы, СНГ, США и других уголков планеты в течение 2 лет. Каждая такая точка доступа состоит из вычислительных мощностей (мощный компьютер и оборудование для VR), возможно, мебели для удобства клиентов, одного или двух сотрудников, помогающих клиентам войти в виртуальное пространство и... собственно все!

Стоимость открытия подобной точки, будет существенно зависеть от юрисдикции государства, в котором она будет находиться (налоги, аренда пространства, заработная плата и т.д.).

2. ПОТЕНЦИАЛЬНЫЙ ДОХОД

Стоит отметить, что возможности монетизации могут заключаться как в аренде или покупке участка в виртуальном пространстве, так и в оцифровке виртуального контента. Такие услуги как оцифровка и иные технологические услуги подсчитать не представляется возможным, так как это сильно зависит от пожеланий клиента.

Процент, полученный от продаж через точку доступа VIARIUM, будет фиксированным, в размере 1% от продажи товара или сделки. Считать данные цифры даже приблизительно не представляется возможным. Так как 1% от продажи офисных площадей может составить \$100000, а 1% от продажи автомобиля \$500.

Мы понимаем, что любые продажи происходят далеко не в одно мгновение, поэтому основной доход мы берем с возможной аренды (не Виртуального участка, а непосредственно точки доступа).

Приблизительная цена аренды \$850 в месяц * 12 = \$10200, в год умножаем на 100 брендов (количество не ограничено), получается \$1020000.

Таким образом, одна точка может показать практически десятикратный доход!



3. ИНЫЕ ДОХОДЫ

Невозможно определенно отнести бизнес модель компании VIARIUM ни к одной из 17 привычных моделей. По своей сути компания использует сразу несколько моделей одновременно.

Например, рекламную модель в виде прямой или косвенной рекламы товаров клиентов. Продажа площадей в виде виртуального пространства и аренда в виде точек доступа работает с несколькими бизнес моделями.

Компания VIARIUM также собирается продавать свой продукт для различных отраслей “под ключ”. Например, для отрасли мероприятий, в виде организации виртуальных выставок и демостендов, тем самым увеличивая доход организаторов и экономя деньги компаниям на длительные командировки и перелеты. Продажа любых возможных шоу-румов, в зависимости от сферы деятельности Клиента и т.д.

Как уже упоминалось выше, компания VIARIUM будет предлагать дополнительные услуги в виде оцифровки контента, дизайна и других сопроводительных услуг для своих клиентов в зависимости от своих возможностей.

Итак, можно резюмировать, что доходность компании VIARIUM будет состоять из следующих компонентов:

- аренда мест в точках доступа
- % от продажи товаров из точек доступа
- аренда и продажа виртуальных участков на своей земле в VR
- получение прибыли от использования собственных серверных мощностей для VR
- получение прибыли от продажи дополнительных услуг (оцифровка, дизайн и т.д.)
- прямая продажа товаров “под ключ”, например, шоу-румы для участников и организаторов мероприятий, концерты, показы мод и т.д.

