



**viarium**  
BUSINESS MODEL



**VRWORLD**

현실과 비즈니스를 위한  
분산화 된 가상세계

# 목차

---

서문 .....	3
1 VIAIRUM 社 비즈니스전략의 경제적 구성요소 .....	4
2 잠재 소득 .....	5
3 기타 소득 .....	6

# 서문

VIARIUM은 고유의 암호화폐와 전통적인 화폐수단을 사용(교환 게이트웨이 사용)하여 제품과 서비스가 거래되는 가상현실 플랫폼입니다.

오늘날 VIARIUM은 브랜드기업, 사업주, 회사, 개인에게 VR 기술을 통해 그들의 제품을 판매할 수 있는 가능성을 제안하고 있습니다.

저희는 이미 오늘날에 미래의 기술을 제공할 수 있도록 최선을 다하고 있습니다. 이를 위해 저희는 전세계 쇼핑센터나 유동인구가 많은 그 외 장소에 1~20m<sup>2</sup> 공간으로 어떠한 제품도 전시가 가능한 이른바 《독립형 매장》을 개장하고 있습니다.

고객은 VR 안경을 착용하기만 하면 쇼핑센터, 쇼룸, 건설현장 등에 방문할 수 있게 됩니다.

이는 비즈니스 운영에 있어 상당한 지출을 절감시켜 줄 것 입니다. 예를 들어, 1m<sup>2</sup> 규모의 《독립형 매장》에선 쇼핑센터 전체, 심지어 수십만 m<sup>2</sup> 규모의 도시에 방문할 수 있습니다. 제품 판매자는 저희 VR 세계에서 토지만 취득하면 됩니다.

오늘날 시장에는 모든 영업방식(B2B, B2C, P2P)을 가지고 활동하는 회사가 없습니다. 대기업의 경우 P2P를 고려하지 않는 경향이 있으며, 소규모 사업의 경우 B2C 시장의 진출을 고려하지 않습니다. B2B 분야는 사실상 VR 시장에 참가하는 회사의 이해관계 밖에 있습니다.

저희는 대기업, 중소기업, 그리고 일반인에게 VR기술을 통해 제품의 가치가 최종소비자까지 전달될 수 있는 가능성을 제공합니다. VIARIUM은 국경, 트래픽 제한 없이 쇼핑매장 건설을 가능케 하므로, 모든 사업에 있어 상당한 비용을 절감할 수 있게 해줍니다.



# 1. VIARIUM社 비즈니스전략의 경제적 구성요소

저희 VIARIUM社는 프로젝트 초기개발단계에서 토큰의 수요를 형성하기 위해 B2C 및 B2B (VR 쇼룸, 사업용 공간, 전시회장, 예술산업 구축 및 기타) 서비스를 통해 영업할 계획입니다. 한 편으로는 회사의 브랜드가 발전하고 시장에서 알려지게 되며, 다른 한 편으로는 토큰에 대한 수요를 조성할 수 있습니다.

아직 일반인에게 VR 안경이 보편화되지 않았기 때문에, 저희는 유명한 쇼핑 센터 및 유동성 많은 지역에 매장을 구축하여, 브랜드 기업, 회사, 제품 판매자가 가상세계에서 그들의 제품을 《업로드》할 수 있도록 할 계획입니다.

VIARIUM은 사업과 소비자의 소통의 장이기에, VR 세계를 사용하는 전세계의 브랜드 기업과 판매자로부터 소득을 창출할 수 있습니다. 다수의 판매자와 구매자를 유치하게 되면 VRX 토큰에 대한 수요는 증가할 것입니다. 명심할 점은, VIARIUM은 VRX 토큰뿐만 아닌 다른 결재 가능성도 제공할 것이라는 점입니다.

현재 우리에게 좀더 친숙한 기존 지불수단은 VIARIUM 외부의 지불 게이트웨이를 통해 가능해집니다. 이는 토큰의 수요를 증가시키는 것 외에, 제품 판매자로부터 토지에 대한 임대료를 받거나 판매 수수료를 받음으로써 회사 내부의 유효한 경제적 모델을 구축하는 것도 회사의 과제이기 때문입니다.

아시아, 유럽, CIS, 미국 및 그 외 전세계 국가에서 2년 이내에 100개의 매장을 개장하는 것이 저희의 목표입니다. 각 매장에는 컴퓨팅 기기(고성능 컴퓨터 및 VR전용 기기)가 설비될 것이며, 고객의 편의를 위한 가구와 가상세계로의 접속을 안내해 줄 1~2명의 직원 정도가 필요하며, 그것으로 충분할 것으로 판단됩니다!

매장의 개장비용은 각 관할 국가별(세금, 임대료, 급여수준등)로 상이할 것입니다.



## 2. 잠재 소득

가상세계에서의 토지 임대 또는 매매뿐만 아니라, 가상 콘텐츠의 디지털화를 통해서도 수익창출이 가능한 점을 인지하시기 바랍니다. 디지털화 및 기타 기술서비스 제공에 따른 소득은 고객의 희망수요 여부에 달려있기에 계산하기 어렵습니다.

VIARIUM 매장에서 판매된 소득은 제품판매가격 또는 거래가격의 1%로 고정될 것입니다. 소득이 얼마나 될 지 정확한 수치는 대략적으로도 계산하기 어렵습니다. 사무실 공간 판매비용의 1%는 10만 달러인 반면, 자동차 판매에 대한 1%는 500달러이기 때문입니다.

모든 판매가 한 순간에 즉시 발생하는 것이 아니기 때문에, 저희는 주소득을 임대료(가상세계의 구역 임대가 아닌, 매장의 임대료)로 계산하였습니다.

매월 임대료가 850달러로 가정하였을 때, 12개월에 10,200 달러가 되고, 100개(실제로는 그 수가 제한되지 않음) 브랜드로 가정할 경우 102만 달러가 됩니다.

즉, 매장 하나에서 실질적으로 10배의 소득이 발생할 수 있습니다!



### 3. 기타 소득

VIAIRUM의 비즈니스 모델을 기존 17개 모델 중 하나에 정의하는 것은 불가능합니다. 저희는 동시에 여러 모델을 사용합니다.

예를 들면, 광고모델의 경우 고객제품의 직/간접 광고형식을 모두 사용합니다. 가상세계의 공간을 판매하고, 매장에서 임대하는 방식은 여러 비즈니스 모델이 복합된 형식입니다.

저희 VIARIUM社は 다양한 분야에서 《all inclusive》 방식으로 제품 판매를 계획하고 있습니다. 예를 들면, 행사 분야의 경우, 행사 주최자의 소득을 늘리고 장기 출장 및 교통비에 대한 비용을 절감하면서, 가상 전시회와 데모 스탠드를 구축할 수 있습니다. 고객의 활동분야에 따라 모든 가능한 소품을 판매할 수도 있습니다.

위에서 언급하였듯이, 저희는 콘텐츠의 디지털화, 디자인, 기타 유관서비스 등 저희가 가능한 선에서 고객에 부가서비스를 제안할 것입니다.

요약하자면, VIARIUM社の 소득은 다음과 같이 창출된다고 할 수 있습니다.

- 매장 임대료
- 매장에서 제품판매 수수료(%)
- VR 내 토지에서의 가상구역 임대/판매
- VR 지원 자체서버기기 사용료
- 부가서비스(디지털화, 디자인 등) 소득
- 《all inclusive》 제품 직판매(예를 들어, 행사, 콘서트, 패션쇼 등을 위한 소품)

