**Слайд 6:** Каква беше първоначалната идея?

Първоначално се бяхме насочили към програма за дентална визуализация, която да служи на студентите, но започнахме да се колебаем дали да не го променим на система за по-лесно научаване на материала от училище по разказните предмети, чрез VR.

**Слайд 7**: И ето ни сега със съвсем различна идея, основана на съвместните ни проучвания за това кое ще е по-ефективно.

Екипа ни интервюира представители на учениците, работниците и работодателите ( общо 10 човека )- или с други думи хората, които биха имали полза от нашата система за обучение. Извода е, че като цяло са положително настроени към подобни инициативи, което означава, че нашата система е наистина приложима и би се лансирала добре на пазара.

**Слайд 8:** Ще ви представим и малка част от бизнес плана ни, за да придобиете по-голяма представа за заобикалящата ни среда

Като потенциални **конкуренти**, които са специализирани в предоставянето на услуги за обучение по безопасност, са : driving dynamics, ul, и vector solutions

**Пазарната ни стратегия ще бъде:**

Първоначално да предоставяме безплатно MVP (минимален жизнеспособен продукт), което може да увеличи броя на потенциалните потребители;

Като Потенциални методи за **финансиране** можем да посочим:

- Банкови Заеми

- Първоначално финансиране от Ангелски инвеститори