

ПАСПОРТ СТАРТАП-ПРОЕКТА

<https://pt.2035.university/project/house-of-stories>

Наименование образовательной организации высшего образования (Получателя гранта)	ФГБОУ ВО «Тамбовский государственный технический университет»
Карточка ВУЗа (по ИНН)	
Регион ВУЗа	Тамбовская область
Наименование акселерационной программы	Акселератор «ЦифРаПром» ТГТУ
Дата заключения и номер Договора	70-2023-000644 11.07.2023

КРАТКАЯ ИНФОРМАЦИЯ О СТАРТАП-ПРОЕКТЕ	
1	Название стартап-проекта* Визуальная новелла «House of Stories»
2	Тема стартап-проекта* <i>Указывается тема стартап-проекта в рамках темы акселерационной программы, основанной на Технологических направлениях в соответствии с перечнем критических технологий РФ, Рынках НТИ и Сквозных технологиях.</i> Визуальная новелла «House of Stories»
3	Технологическое направление в соответствии с перечнем критических технологий РФ* Нано-, био-, информационные, когнитивные технологии.

4	Рынок НТИ	EduNet, GameNet																											
5	Сквозные технологии	Нейротехнологии, технологии виртуальной и дополненной реальностей																											
ИНФОРМАЦИЯ О ЛИДЕРЕ И УЧАСТНИКАХ СТАРТАП-ПРОЕКТА																													
6	Лидер стартап-проекта*	- 185919 - 1454652 - Сысоева Анна - 792920204662 - asus1301201@gmail.com																											
7	Команда стартап-проекта (участники стартап-проекта, которые работают в рамках акселерационной программы)																												
	<table border="1"> <thead> <tr> <th>№</th> <th>Unti ID</th> <th>Leader ID</th> <th>ФИО</th> <th>Роль в проекте</th> <th>Телефон</th> <th>Почта</th> <th>Должность</th> <th>Опыт и квалификация</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>1</td> <td>1741376</td> <td>2761416</td> <td>Степченко Дарья</td> <td></td> <td></td> <td>darya.stepchenko@yandex.ru</td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>2</td> <td>1741263</td> <td>2761410</td> <td>Честных Полина</td> <td></td> <td></td> <td>polina-ch8@yandex.ru</td> <td></td> <td></td> </tr> </tbody> </table>	№	Unti ID	Leader ID	ФИО	Роль в проекте	Телефон	Почта	Должность	Опыт и квалификация	1	1741376	2761416	Степченко Дарья			darya.stepchenko@yandex.ru			2	1741263	2761410	Честных Полина			polina-ch8@yandex.ru			
№	Unti ID	Leader ID	ФИО	Роль в проекте	Телефон	Почта	Должность	Опыт и квалификация																					
1	1741376	2761416	Степченко Дарья			darya.stepchenko@yandex.ru																							
2	1741263	2761410	Честных Полина			polina-ch8@yandex.ru																							
ПЛАН РЕАЛИЗАЦИИ СТАРТАП-ПРОЕКТА																													
8	Аннотация проекта* <i>Указывается краткая информация (не более 1000 знаков, без пробелов) о стартап-проекте (краткий реферат проекта, детализация отдельных блоков предусмотрена другими разделами Паспорта): цели и задачи проекта, ожидаемые результаты, области применения результатов, потенциальные потребительские сегменты</i>	<p>Визуальная новелла — это жанр компьютерных игр, который представляет собой интерактивную историю, в которой игрок принимает решения и влияет на развитие сюжета. Такие новеллы предлагают игрокам возможность принимать решения и влиять на развитие сюжета. Это создает ощущение участия и вовлеченности, что делает игровой процесс более захватывающим и уникальным для каждого игрока. Целью проекта является создание визуальной новеллы с уникальным сюжетом. В задачи входит разработка нарративных элементов, графических изображений и ветвление сюжета, позволяющее игроку принимать различные решения, которые могут влиять на ход и конечные исходы истории. Пользователями игр — визуальных новелл могут быть любители историй и литературы, искатели эмоционального взаимодействия, ценители визуальных и художественных аспектов, люди, ищущие разнообразие и оригинальность, а также те, кто ищет развлечение и уход от реальности.</p>																											
Базовая бизнес-идея																													
9	Какой продукт (товар/ услуга/ устройство/ ПО/ технология/ процесс и т.д.) будет продаваться* <i>Указывается максимально понятно и емко информация о продукте, лежащем в основе стартап-проекта, благодаря реализации которого планируется получить основной доход</i>	<p>Услуга: Доступ к платформе: - Реклама - оплата за размещение рекламы сторонних сервисов - Premium - за покупку внутри игровой собственности (визуализация)</p>																											

10	<p>Какую и чью (какого типа потребителей) проблему решает*</p> <p>Указывается максимально и емко информация о проблеме потенциального потребителя, которую (полностью или частично) сможет решить ваш продукт</p>	<p>В ходе интервью с пользователями удалось выявить основные проблемы, с которыми сталкивается пользователь в игре: отсутствие интересных игровых сюжетов, дороговизна внутри игровых выборов, статьи практически не влияют на дальнейший сюжет истории.</p>
11	<p>Потенциальные потребительские сегменты*</p> <p>Указывается краткая информация о потенциальных потребителях с указанием их характеристик (детализация предусмотрена в части 3 данной таблицы): для юридических лиц – категория бизнеса, отрасль, и т.д.; для физических лиц – демографические данные, вкусы, уровень образования, уровень потребления и т.д.; географическое расположение потребителей, сектор рынка (B2B, B2C и др.)</p>	<p>Подростки и молодежь: визуальные новеллы часто популярны среди подростков и молодежи. Истории сильного повествования, эмоциональные переживания и проблемы, с которыми сталкиваются персонажи, могут привлечь это поколение. Любители художественной литературы: люди, ценящие сильные художественные повествования и разнообразных персонажей, также могут быть заинтересованы в визуальных новеллах. Игроки интерактивных игр или текстовых квестов: те, кто ценят интерактивность и выбор, предоставляемые в визуальных новеллах, могут также составлять часть целевой аудитории.</p>
12	<p>На основе какого научно-технического решения и/или результата будет создан продукт (с указанием использования собственных или существующих разработок)*</p> <p>Указывается необходимый перечень научно-технических решений с их кратким описанием для создания и выпуска на рынок продукта</p>	<p>На данный момент проект находится на стадии MVP-продукта и проходит α-тестирование, в котором задействован узкий круг людей. В качестве исполнения MVP был выбран тип Флинстоуна. С использованием открытых материалов и нейросетей были разработаны графические решения, техническое решение на данный момент реализовано по средствам онлайн-презентации с правами на чтение, где переход на тот или иной выбор реализован ссылкой на конкретный слайд. В будущем планируется сделать полноценное отдельное приложение, постепенно наращивая количество контента и технических возможностей.</p>
13	<p>Бизнес-модель*</p> <p>Указывается кратко описание способа, который планируется использовать для создания ценности и получения прибыли, в том числе, как планируется выстраивать отношения с потребителями и поставщиками, способы привлечения финансовых и иных ресурсов, какие каналы продвижения и сбыта продукта планируется использовать и развивать, и т.д.</p>	<p>LOCK-IN/Замок Распространение игры бесплатно, основной сюжет бесплатен, но некоторые выборы (такие как кастомизация персонажа, прокачка отношений, дополнительные сцены, расширяющие сюжет и лор истории) покупаются за внутриигровую валюту. Так же ограниченное количество прочтений и перезапусков серий в истории. Предполагается покупка внутриигровой валюты и возможность расширения ограничений по чтению.</p>
14	<p>Основные конкуренты*</p> <p>Кратко указываются основные конкуренты (не менее 5)</p>	<p>Клуб Романтики – это коллекция романтических историй, в которых вы можете делать выборы, тем самым влияя на сюжет. Преимущества: большой выбор историй; мультимедийность. Недостатки: дорогостоящие выборы; долгий выход некоторых из историй.</p> <p>Лига Мечтателей – это коллекция визуальных новелл, предоставляющая возможность выбора судьбы героя. Преимущества: интересные истории в различных сеттингах; продуманность историй. Недостатки: дорогостоящие выборы; дублирование некоторых историй в виде отдельных книг.</p> <p>Seven Hearts Stories – сборник интерактивных романтических историй, где игроку дается право влиять на сюжет. Преимущества: истории основаны на известных мангах и манхвах; сохраняется галерея кат-</p>

		<p>сцен. Недостатки: с сюжетом можно ознакомиться, прочтя первоисточник; нет расписания выхода серий.</p> <p>Lagerta – это первый сборник визуальных новелл в российских сеттингах, в которых развитие сюжета зависит только от вас. Преимущества: малый расход валюты на выборы; понятные российскому читателю отсылки. Недостатки: малое количество историй; странный график выхода серий.</p>
15	<p>Ценностное предложение*</p> <p><i>Формулируется объяснение, почему клиенты должны вести дела с вами, а не с вашими конкурентами, и с самого начала делает очевидными преимущества ваших продуктов или услуг</i></p>	<p>Меньшая стоимость внутриигровой валюты по сравнению с конкурентами. Большое количество внутриигровых и не только ивентов. Большая вариативность для кастомизации персонажа. Наличие обратной связи для клиента.</p>
16	<p>Обоснование реализуемости (устойчивости) бизнеса (конкурентные преимущества (включая наличие уникальных РИД, действующих промышленных партнеров, доступ к ограниченным ресурсам и т.д.); дефицит, дешевизна, уникальность и т.п.)*</p> <p><i>Приведите аргументы в пользу реализуемости бизнес-идеи, в чем ее полезность и востребованность продукта по сравнению с другими продуктами на рынке, чем обосновывается потенциальная прибыльность бизнеса, насколько будет бизнес устойчивым</i></p>	<p>Для обеспечения конкурентоспособности запланировано: взять за основу интересные сюжеты молодых писателей; найти баланс между стоимостью и влиянием; обеспечить введение спец. ивентов; оставить для набора лишь значимые статьи.</p>
Характеристика будущего продукта		
17	<p>Основные технические параметры, включая обоснование соответствия идеи/задела тематическому направлению (лоту)*</p> <p><i>Необходимо привести основные технические параметры продукта, которые обеспечивают их конкурентоспособность и соответствуют выбранному тематическому направлению</i></p>	<p>Обоснование принадлежности к сегменту GameNet</p> <p>Основные технические параметры, которые способствуют конкурентоспособности образовательно-развлекательного ИТ продукта и соответствуют рынку GameNet: 1. Гибкость и масштабируемость системы. Образовательно-развлекательный ИТ продукт должен быть способен адаптироваться к различным социальным группам. 2. Легкость освоения. Продукт должен быть простым в освоении для пользователей, что позволяет сократить время на обучение взаимодействия с программой, а также снижает порог входа в предоставляемый контент, увеличивает время удержания аудитории. 3. Функциональность. Образовательно-развлекательный ИТ продукт должен обеспечивать широкий спектр функциональных возможностей, что позволит пользователям дольше использовать приложение в соответствии с их потребностями. 4. Надежность и безопасность. Образовательно-развлекательный ИТ продукт должен быть надежным и безопасным, для защиты от утечек конфиденциальной информации. 5. Совместимость и интероперабельность. Образовательно-развлекательный ИТ продукт должен быть совместимым с существующими стандартами и программным обеспечением пользователей. 6. Поддержка. Образовательно-развлекательный ИТ продукт должен обеспечивать достаточную техническую поддержку. Сегменты рынка GameNet 1. Образование и EDUTECH Игровые учебные миры и среды как пространства увлекательных, безопасных,</p>

		<p>рефлексируемых экспериментов для одного или многих учеников, приводящих к позитивной трансформации. 2. Кадры, рост человеческого капитала Игровые миры и среды для обучения и развития кадров внутри компаний. Игрофикация отбора, найма, развития персонала. Повышение продуктивности и вовлеченности в работу через игровые практики. 3. Управление повседневностью Игрофикация пользовательских сценариев в быту, игровые взаимодействия с IoT и внутри Smart city, носимые компьютеры, гаджеты и игры с ними. 4. Семейные развлечения Игровые миры и среды как новое пространство для конструирования отношений в семье, совместного исследования жизни, воспитания и управления семьей. 5. Политика Цифровая среда взаимодействия и обучения власти и граждан в поле публичной политики с использованием игровых практик. Симуляция социальных экспериментов и цифровая демократия. 6. Психология и психотерапия Безопасная среда психологического развития, корректировки и тестирования человека.</p> <p>Продукт относится к сегменту EduNet, поскольку обладает следующими характеристиками. 1. Интерактивность. 2. Легкость использования. 3. Функциональность. Сегменты рынка EduNet Персонализация развития потенциала человека Цифровые образовательные продукты</p>
18	<p>Организационные, производственные и финансовые параметры бизнеса*</p> <p><i>Приводится видение основателя (-лей) стартапа в части выстраивания внутренних процессов организации бизнеса, включая партнерские возможности</i></p>	<p>ОРГАНИЗАЦИОННЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ: Организационно-правовая форма: ООО Штат: 5-6 чел.</p> <p>ПРОИЗВОДСТВЕННЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ: Производственный бизнес процесс: - Определение целей и задач игры-стратегии - Разработка сценария игры - Разработка игрового интерфейса - Тестирование игры - Поддержка и обновление - Масштабирование</p> <p>Организационный бизнес процесс: - Подбор и найм персонала - Управление ФОТ - Управление командой - Запуск и монетизация игры</p> <p>ФИНАНСОВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ: Затраты на разработку: ПК для работы с графикой и звуком в количестве 5 штук 1 000 000 руб. Аккаунта разработчика Google Play 2 600 руб. Аккаунт разработчика App Store 9 900 руб. Взнос Steam 8 900 руб. Создание дизайна пошаговой системы 40 000 руб. Создание механики пошаговой системы 40 000 руб. Создание дизайна карты 40 000 руб. Создание алгоритма создания карты 40 000 руб. Создание дизайна ветви технологий 40 000 руб. Создание механики ветви технологий 40 000 руб. Создание дизайна механики дипломатии 40 000 руб. Создание механики дипломатии 40 000 руб. Создание дизайна юнитов и персонажей 40 000руб Создание механики юнитов и персонажей 40 000 руб. Создание дизайна ресурсов 40 000 руб. Создание механики ресурсов 40 000 руб. Постоянные затраты: Коммунальные услуги 180 000 руб. Пользование интернетом 60 000 руб. ПО 96 000 руб. Зарплата программистам 7 200 000 руб. Зарплата дизайнерам 1 800 000 руб. Зарплата геймдизайнеру 600 000 руб. Зарплата бухгалтеру 576 000 руб. Зарплата спикеру 480 000 руб. Переменные затраты: Реклама - 8 400 000 руб. Налоги - 2 664 540 руб. Эквайринг - 888 180 руб. Окупаемость проекта: 6 месяцев Потенциальная прибыль проекта по итогам 12 мес.: 18 882 880 рублей</p> <p>ПАРТНЕРСКИЕ</p>

		ВОЗМОЖНОСТИ: Поставщики: - Goog Play - Unityle Агенты влияния: - Клиенты - Конкуренты - Платформа продвижения
19	<p>Основные конкурентные преимущества*</p> <p><i>Необходимо привести описание наиболее значимых качественных и количественных характеристик продукта, которые обеспечивают конкурентные преимущества в сравнении с существующими аналогами (сравнение по стоимостным, техническим параметрам и проч.)</i></p>	Меньшая стоимость внутриигровой валюты по сравнению с конкурентами. Большое количество внутриигровых и не только ивентов. Большая вариативность для кастомизации персонажа. Наличие обратной связи для клиента.
20	<p>Научно-техническое решение и/или результаты, необходимые для создания продукции*</p> <p><i>Описываются технические параметры научно-технических решений/ результатов, указанных в пункте 12, подтверждающие/ обосновывающие достижение характеристик продукта, обеспечивающих их конкурентоспособность</i></p>	Графика включает 2D или 3D модели персонажей и объектов, фоны, анимацию и эффекты. Разрешение и качество графики достаточно высокие для обеспечения приятного визуального опыта. Аудио включает фоновую музыку, звуковые эффекты, диалоги и звуковые интерактивные элементы. Интуитивно понятный и удобный интерфейс, который позволит игрокам легко перемещаться по истории, принимать решения и взаимодействовать с окружающим миром, включает кнопки, ползунки, диалоговые окна и другие элементы управления.
21	<p>«Задел». Уровень готовности продукта TRL</p> <p><i>Необходимо указать максимально емко и кратко, насколько проработан стартап-проект по итогам прохождения акселерационной программы (организационные, кадровые, материальные и др.), позволяющие максимально эффективно развивать стартап дальше</i></p>	Проект соответствует уровню TRL-3, т.к. соответствует следующим аспектам: 1. Цель проекта: описана основная проблема, которую проект предполагает решить или удовлетворить, а также определена целевая аудитория проекта 2. Технологическое описание: в проекте имеется подробное описание предлагаемой технологии, включая уже существующие аналоги и отличия от них, а также проведено Обоснование выбора технологических инструментов и платформ для создания прототипа. 3. Исследовательская база: в рамках подготовки проекта проведен обзор предварительных исследований, и данных, подтверждающих возможность реализации проекта, а также изучены данные о первоначальных экспериментах или разработках, подтверждающих работоспособность основных функций технологии. 4. Прототипирование: на данный момент в проекте создан кликабельный прототип продукта, позволяющий визуализировать концепцию и демонстрировать ключевые функции. Также проведено тестирование прототипа и получены результаты по возможным улучшениям 5. Интеграция и совместимость: командой сформулированы планы по интеграции существующих образовательных стандартов и технологий в проект, а также выделены возможности к обеспечению совместимости с различными платформами и устройствами, используемыми в образовательной сфере. Т.о в проекте уже проведены начальные эксперименты, подтверждающие жизнеспособность основных функций прототипа, что позволяет отнести проект к уровню TRL-3
22	<p>Соответствие проекта научным и(или) научно-техническим приоритетам образовательной организации/региона заявителя/предприятия*</p>	ФГБОУ ВО «Тамбовский государственный технический университет» в качестве стратегии развития на 2023-2032 года поставил подготовку высококвалифицированных кадров, которые могли бы быть конкурентоспособными на национальном и международном уровнях

		<p>«посредством масштабирования новейших технологических разработок и цифровых решений». Наш проект реализует в жанре игр-стратегий совершенно новую механику, что обеспечивает наивысшую конкурентоспособность на международном уровне. С данным проектом ВУЗ будет являться интегратором технологической разработки на рынке новых технологий «для развития новых технологических рынков в регионе и за его пределами»</p>
23	<p>Каналы продвижения будущего продукта*</p> <p><i>Необходимо указать, какую маркетинговую стратегию планируется применять, привести кратко аргументы в пользу выбора тех или иных каналов продвижения</i></p>	<p>Реклама на площадках Steam, Epic Games, Google Play, App Store, Get Apps 1. Аудитория: Каждая из этих платформ имеет огромную базу пользователей, которые активно интересуются игровым контентом. Рекламируя игру на таких площадках, вы получаете доступ к миллионам потенциальных игроков, которые уже заинтересованы в играх и часто используют платформу именно для поиска нового контента. 2. Репутация: Steam, Epic Games, Google Play, App Store и Get Apps - это платформы с установленной репутацией и доверием у пользователей. Когда игра появляется на таких площадках, она автоматически получает своеобразное подтверждение качества и надежности. Пользователи часто привыкли именно к этим платформам и доверяют им свои деньги и данные. 3. Удобство: Эти площадки предлагают удобные и простые способы покупки и загрузки игр. Пользователи могут быстро и легко найти и приобрести вашу игру в нескольких кликах. Это облегчает процесс приобретения и увеличивает вероятность, что больше пользователей решатся попробовать вашу игру. 4. Разнообразие форматов и возможностей рекламы: Платформы Steam, Epic Games, Google Play, App Store и Get Apps предлагают различные варианты рекламы, включая баннеры, видеоролики, специальные акции и размещение на главной странице.</p>
24	<p>Каналы сбыта будущего продукта*</p> <p><i>Указать какие каналы сбыта планируется использовать для реализации продукта и дать кратко обоснование выбора</i></p>	<p>Цифровая дистрибуция: Визуальная новелла может быть доступна для загрузки через интернет на персональные компьютеры, мобильные устройства или игровые консоли. Это позволяет игрокам получить доступ к игре в любое время и на любом устройстве. Цифровая дистрибуция может осуществляться через онлайн-платформы, такие как Steam, Itch.io, GameJolt или собственные веб-сайты разработчиков.</p> <p>Физические носители: Визуальная новелла может быть выпущена на физических носителях, таких как DVD или Blu-ray диски. Это может быть привлекательным для пользователей, которые предпочитают иметь физическую копию игры или хотят подарить ее кому-то.</p> <p>Магазины и платформы: Визуальная новелла может быть доступна для покупки через специализированные магазины, такие как магазины с видеоиграми или онлайн-магазины, которые специализируются на продаже компьютерных игр. Также можно использовать платформы, такие как PlayStation Store, Xbox Live Marketplace или Nintendo eShop, для распространения игры.</p> <p>Партнерство с издателями: Разработчики визуальной новеллы могут сотрудничать с издателями, которые специализируются на выпуске и продвижении компьютерных игр. Издатели могут помочь с</p>

		<p>маркетингом, распространением и поддержкой игры, а также предоставить доступ к своим каналам сбыта.</p> <p>Собственные каналы: Разработчики визуальной новеллы могут создать собственные каналы сбыта, такие как собственный веб-сайт или социальные сети. Это позволяет иметь прямой контакт с аудиторией и предлагать игру непосредственно пользователям.</p>
	<p>Характеристика проблемы, на решение которой направлен стартап-проект</p>	
25	<p>Описание проблемы*</p> <p><i>Необходимо детально описать проблему, указанную в пункте 9</i></p>	<p>Ограниченности игр, развивающих навыки планирования и принятия решений в нестандартных ситуациях, ориентированных на обучение и образование.</p>
26	<p>Какая часть проблемы решается (может быть решена)*</p> <p><i>Необходимо детально раскрыть вопрос, поставленный в пункте 10, описав, какая часть проблемы или вся проблема решается с помощью стартап-проекта</i></p>	<p>Визуальная новелла имеет интересный и захватывающий сюжет, который будет привлекать игроков и держать интерес. Использование для обучения:</p> <p>Образование: Визуальная новелла может быть использована для обучения и изучения различных предметов, таких как история, наука, искусство и языки. Она может предложить интерактивный и захватывающий способ погружения в тему, предлагая различные сценарии и варианты выбора, которые помогут учащимся лучше понять и запомнить информацию.</p> <p>Здравоохранение: Визуальная новелла может быть использована для обучения пациентов и медицинского персонала. Она может помочь пациентам лучше понять свои состояния здоровья, процедуры и лечение через интерактивные сценарии и диалоги. Также она может быть использована для обучения медицинского персонала по различным аспектам медицины, включая управление временем, коммуникацию с пациентами и решение проблем.</p> <p>Профессиональное развитие: Визуальная новелла может быть использована для обучения и развития навыков в различных профессиональных областях, таких как бизнес, право, финансы и технологии. Она может предложить интерактивный и реалистичный способ обучения, позволяя учащимся принимать решения и видеть последствия своих действий в виртуальной среде.</p>
27	<p>«Держатель» проблемы, его мотивации и возможности решения проблемы с использованием продукции*</p> <p><i>Необходимо детально описать взаимосвязь между выявленной проблемой и потенциальным потребителем (см. пункты 9, 10 и 24)</i></p>	<p>B2B компания может использовать визуальные новеллы для обучения и образовательных целей. Например, визуальная новелла может быть разработана для школ и университетов в качестве учебного пособия по определенной теме или предмету.</p>
28	<p>Каким способом будет решена проблема*</p> <p><i>Необходимо описать детально, как именно ваши товары и услуги помогут потребителям справиться с проблемой</i></p>	<p>Проект решает проблемы путем создания инновационной игровой платформы, которая предоставляет игрокам возможность развивать навыки планирования и принятия решений в разнообразных ситуациях: игроки сталкиваются с различными сценариями, что вызывает необходимость стратегического мышления и анализа данных для принятия важных решений на основе имеющейся</p>

		информации. Игра может быть проведена даже в условиях ограниченного времени, полностью используя доступное время для планирования и принятия решений.
29	<p>Оценка потенциала «рынка» и рентабельности бизнеса*</p> <p><i>Необходимо привести кратко обоснование сегмента и доли рынка, потенциальные возможности для масштабирования бизнеса, а также детально раскрыть информацию, указанную в пункте 7.</i></p>	<p>В настоящее время GameNet составляет более \$186 миллиардов, и ожидается, что к 2025 году он вырастет до \$200 миллиардов. Самым быстрорастущим сегментом является мобильный сегмент, который в настоящее время составляет более \$93 миллиардов. РАМ: \$200 миллиардов ТАМ: \$186 миллиардов 1. Игры в виртуальной реальности - 14,3%; 2. Компьютерные игры - 30,2%; 3. Мобильные игры - 55,5%.</p>

ПЛАН ДАЛЬНЕЙШЕГО РАЗВИТИЯ СТАРТАП-ПРОЕКТА

Написание концепции и прототипа, создание дизайна и интерфейса приложения сентябрь – декабрь 2023 -
Написание сценариев, аудио- и видеоматериалов январь – февраль 2024. Проведение тестовых испытаний среди пользователей март – апрель 2024. Анализ обратной связи и устранение имеющихся недостатков апрель – май 2024. Увеличение объемов рекламной кампании для привлечения новых пользователей май – июнь 2024. Работа над инновационными функциями для улучшения опыта пользователей, увеличение числа скачиваний и активных пользователей июль – сентябрь 2024.