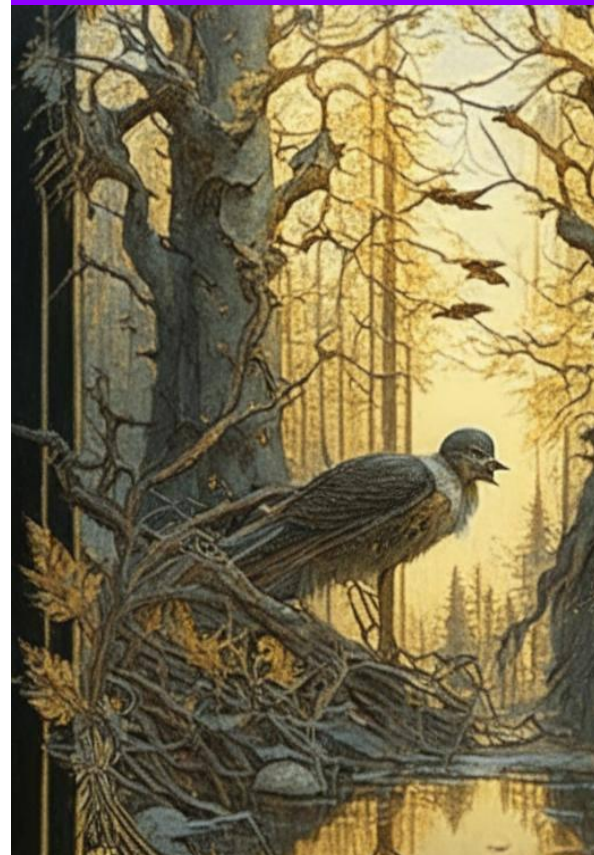


# Морок

Интерактивное виртуальное пространство

(арт-галерея, сервис)

**20.35** **20.35**  
УНИВЕРСИТЕТ НАЦИОНАЛЬНАЯ  
ТЕХНОЛОГИЧЕСКАЯ  
ИНИЦИАТИВА



# АКТУАЛЬНОСТЬ ПРОЕКТА

Актуальность проекта состоит в том что он позволяет выбирать обстоятельства форму и образ любому человеку, дает возможность отвлечься от повседневной реальности и оказаться в нетипичной обстановке. Инструмент получения недостижимого опыта, эмоций и впечатлений, для людей ограниченных в возможностях.

Проект может помочь решить многие социокультурные вопросы и проблемы людей с инвалидностью, такие как:

- проект может помочь людям находящимся в регионах, у которых нет возможности посещать выставочные мероприятия, в основном проходящие в столицах.
- виртуальное пространство может быть использовано в качестве реабилитации людей с психическими и физическими проблемами, испытывающим проблемы с социализацией и перемещением в пространстве.
- виртуальное пространство является уравниателем
- виртуальные пространства дают возможность примерить на себя без значимых расходов большое количество предметов дизайнерской одежды и аксессуаров.





# ЦЕЛЕВАЯ АУДИТОРИЯ

У проекта довольно широкая целевая аудитория. Это люди интересующиеся модой, искусством, а также люди, которые нуждаются в терапии посредством виртуальных пространств.

- люди творческих профессий с высшим образованием
- галеристы и арт-дилеры
- техногики программисты
- люди с ограниченными возможностями
- любители



# ПРОБЛЕМА

- недостаточно иммерсивных сервисов, где человек получает эффект присутствия
- недоступность культурного ресурса
- недоступность эксклюзивных изделий



# РЕШЕНИЕ

- создание общедоступного иммерсивного vr сервиса,(социальная сеть) который дает возможность
- размещение на сервисе наиболее ярких, актуальных достижений арт индустрии
- изучена материально-техническая база для реализации проекта
- возможность получить уникальный опыт не выходя из дома

# ЦЕННОСТЬ, ЦЕННОСТНОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ

Опишите ценность продукта для ваших клиентов. В чем конкретно заключается польза от продукта именно для этого сегмента клиентов - экономия времени, денег, сил, снятие каких-то эмоциональных или социальных сложностей, сформулируйте ценностное предложение;

**Мы, компания** Морок

**помогаем** клиентам типа А и Б

**в ситуации** дефицита сервисов

**решать проблему** доступа к информации

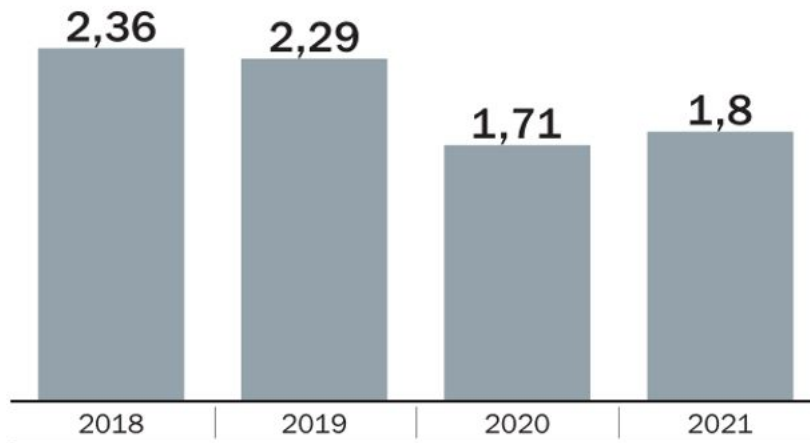
**с помощью** технологии VR

**и получать** ценность получение иммерсивного опыта

# РЫНОК

## ОБОРОТ РОССИЙСКОГО FASHION-РЫНКА (МЛРД РУБ.)

Источник: Fashion Consulting Group.



# БИЗНЕС-МОДЕЛЬ\*

**БИЗНЕС-МОДЕЛЬ** – шеринг, подписка, онлайн продажи, рекламодатели

\* Примеры: шеринг (аренда вместо покупки), подписка, freemium, lock-in (бритва и лезвие), самообслуживание, лицензия, комиссия и другие



# ТЕКУЩИЕ РЕЗУЛЬТАТЫ

Опишите ваши текущие результаты: успешные кейсы, клиенты или предварительные договоренности, привлеченные инвестиции и др.,

май: разработка идеи, сбор информации, определение технологии

июнь: поиск инвестора

# КОМАНДА СТАРТАПА

РОЛЬ	ФАМИЛИЯ ИМЯ	ФОТО
ЛИДЕР (СЕО)	Алтунян Аревик Самсоновна	
ТЕХНОЛОГ, РАЗРАБОТЧИК (СТО)		
МАРКЕТОЛОГ (СМО)		

## ВАЖНО

При распределении ролей в команде стартапа проговаривать свои сильные стороны и ограничения в отношении выбранной роли



# ПЛАНЫ РАЗВИТИЯ

- Планы развития, основные укрупненные задачи
  - 1) июль, поиск инвестора, поиск технологического партнера
  - 2) создание бета-версии
  - 3) тестировка
  - 4) создание конечного продукта
  - 5) запуск
- план-график на ближайшие 2-4 недели

ЧТО ДЕЛАЕМ	СРОК	ОТВЕТСТВЕННЫЙ



# КОНТАКТЫ ЛИДЕРА

Почта: [nice.altunyan@mail.ru](mailto:nice.altunyan@mail.ru)

Номер: 89685756454