



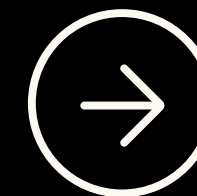
MEMENTO VIVERE

modern art gallery

 mementovivere.ru

 nikolasstepanenko@icloud.com

ПРОБЛЕМА



- 1 Современное искусство в России остаётся закрытой средой
- 2 Художникам не хватает понятных каналов продаж
- 3 Покупателям сложно ориентироваться в рынке
- 4 Недостаток доверия к онлайн-покупке искусства
- 5 Современное искусство воспринимается как элитарное и сложное
- 6 Мало сильной визуальной и lifestyle-упаковки
- 7 Рынок фрагментирован
- 8 Новой аудитории не хватает эмоциональной связи с искусством
- 9 Молодым художникам сложно строить личный бренд
- 10 Нет массово узнаваемой платформы, которая делает искусство желанным



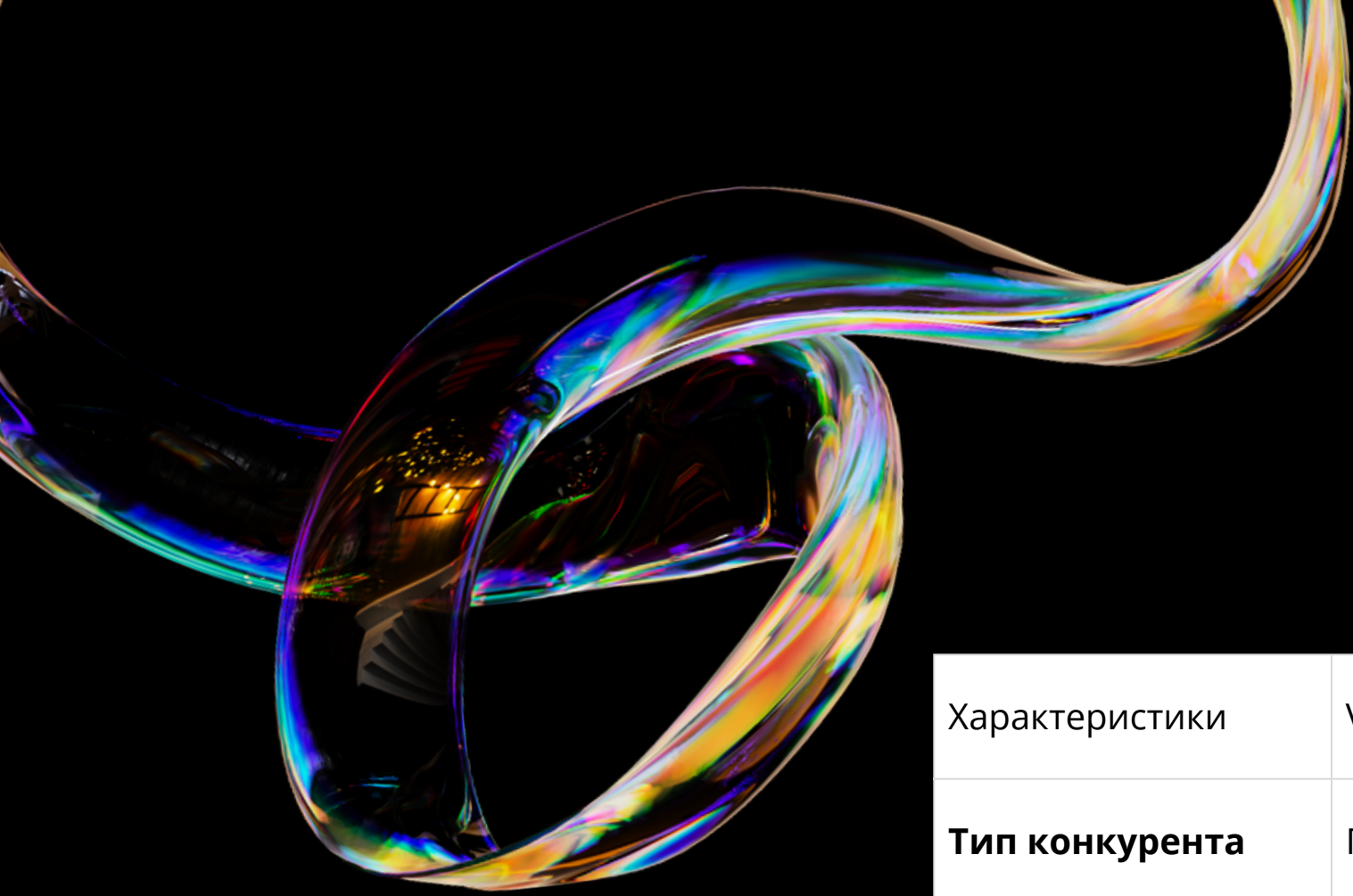
РЕШЕНИЕ

Мы создаём современную арт-платформу, которая объединяет художников, покупателей, коллекционеров и культурную аудиторию в одном пространстве.

Платформа будет работать как онлайн-галерея и маркетплейс современного искусства с кураторским отбором, понятной навигацией, визуальной упаковкой и удобной системой покупки работ.

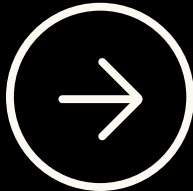
Главная задача — сделать современное искусство в России более понятным, желанным и доступным для новой платёжеспособной аудитории.





КОНКУРЕНТЫ

Характеристики	VLADEY	BIZAR	SAMPLE	Cube.Moscow	Классические галереи
Тип конкурента	Прямой	Прямой	Прямой	Косвенный	Косвенный
Качественные характеристики	Аукционный дом современного	Онлайн-маркетплейс	Онлайн-галерея молодого	Офлайн-арт-пространство с	Экспертные галереи с фокусом на
Уникальные особенности	Аукционы, торги, работа с	Удобный каталог работ, художников и	Более простой вход в искусство для	Живой опыт посещения,	Экспертность, личные связи,
Целевая аудитория	Коллекционеры, арт-инвесторы,	Покупатели искусства онлайн,	Молодая культурная аудитория,	Посетители выставок,	Коллекционеры, состоятельные
Ценовая политика	Средний и высокий сегмент, аукционная	Широкий диапазон цен	Более доступный вход в рынок	Зависит от галерей и художников	Чаще средний и высокий сегмент
Слабые стороны	Сложен для новой аудитории, требует	Может восприниматься как	Меньше ощущения премиальности и	Сильно привязан к офлайн-формату	Закрытость, сложный вход,
Возможность для нашего проекта	Сделать арт-рынок менее закрытым	Добавить не только каталог, но и	Соединить доступность с	Масштабировать культурный опыт	Сделать искусство ближе к новой



РЫНОК

TAM: 10–30 млрд ₽ в год

Общий рынок премиального культурного потребления: современное искусство, арт-объекты, интерьер, fashion/lifestyle и культурные события.

SAM: 2–8 млрд ₽ в год

Платёжеспособная аудитория Москвы и Санкт-Петербурга: коллекционеры, предприниматели, дизайнеры интерьеров, блогеры и покупатели статусных объектов.

SOM: 50–200 млн ₽ GMV в год

Реалистичная доля проекта на первые 1–3 года через онлайн-продажи, Instagram/Telegram, мероприятия, партнёрства и лимитированные дропы.

Выручка платформы: 10–60 млн ₽ в год

Комиссия с продаж, продвижение художников, закрытые события, fashion-коллаборации и дропы.



БИЗНЕС-МОДЕЛЬ

Блок	Описание
Основной доход	Комиссия с продажи произведений искусства: 20–30% с каждой сделки
Дополнительный доход	Платное продвижение художников, спецразмещения, подборки, featured-профили
Премиальный доход	Закрытые мероприятия, private-продажи, VIP-доступ к новым работам и авторам
Lifestyle-направление	Лимитированные арт-дропы, одежда, коллаборации с художниками и брендами
Каналы продаж	Сайт, Instagram, Telegram, мероприятия, партнёрства с дизайнерами интерьеров
Ключевые клиенты	Коллекционеры, предприниматели, дизайнеры, блогеры, состоятельная lifestyle-аудитория
Основные затраты	Разработка платформы, маркетинг, контент, команда, логистика, мероприятия
Партнёры	Художники, галереи, дизайнеры интерьеров, инфлюенсеры, бренды, event-площадки
Unit-экономика	Средний чек: 50 000–200 000 ₽ ; комиссия платформы: 10 000–60 000 ₽ с продажи

ДОРОЖНАЯ КАРТА

Период	Этап	Ключевые действия	Ожидаемый результат
2026	Подготовка и запуск MVP	Разработка концепции бренда, создание сайта/	Запущена первая версия платформы, 30–50
2026–2027	Проверка спроса	Продвижение через Instagram, Telegram, блогеров, дизайнеров интерьеров и закрытые показы	Подтверждение интереса аудитории, первые постоянные покупатели
2027	Масштабирование каталога	Увеличение количества художников, расширение	100–200 художников на платформе, рост количества
2027	Комьюнити и события	Проведение закрытых арт-вечеров, рор-уп выставок,	Формирование культурного сообщества вокруг бренда
2028	Премиальный сегмент	Запуск private-продаж, персонального подбора	Рост среднего чека и доверия со стороны состоятельной
2028	Fashion & lifestyle-дропы	Коллаборации с художниками,	Расширение бренда за пределы классического арт-
2029	Офлайн-пространство	Открытие showroom / арт-пространства в Москве для	Переход из digital-платформы в полноценный культурный
2029+	Бар / культурный клуб	Запуск бара или закрытого пространства с искусством, событиями, коллекционерами и lifestyle-аудиторией	Создание устойчивой культурной экосистемы: искусство, люди, события, стиль жизни

ФИНАНСЫ

Показатель	2026	2027	2028	2029	2030
GMV, объём продаж через платформу	12 млн ₹	50 млн ₹	120 млн ₹	250 млн ₹	500 млн ₹
Выручка проекта	3,2 млн ₹	14 млн ₹	36 млн ₹	78 млн ₹	165 млн ₹
Операционные расходы	8,5 млн ₹	18 млн ₹	32 млн ₹	60 млн ₹	115 млн ₹
EBITDA / операционная прибыль	-5,3 млн ₹	-4 млн ₹	4 млн ₹	18 млн ₹	50 млн ₹
Маржинальность по EBITDA	—	—	11%	23%	30%



ДЛЯ ИНВЕСТОРА

Направление расходов	Доля бюджета
Разработка платформы и сайта	25%
Реклама и маркетинг	30%
Контент, съёмки, визуальная упаковка	15%
Привлечение художников и наполнение каталога	10%
Закрытые мероприятия и рор-ур показы	10%
Юридические, операционные и административные расходы	10%
Итого	100%

Цель на 12–18 месяцев:
запустить платформу, привлечь 50–100 художников, сформировать каталог 500+ работ, выйти на первые регулярные продажи и подтвердить спрос среди платёжеспособной аудитории Москвы.



 mementovivere.ru

 nikolasstepanenko@icloud.com