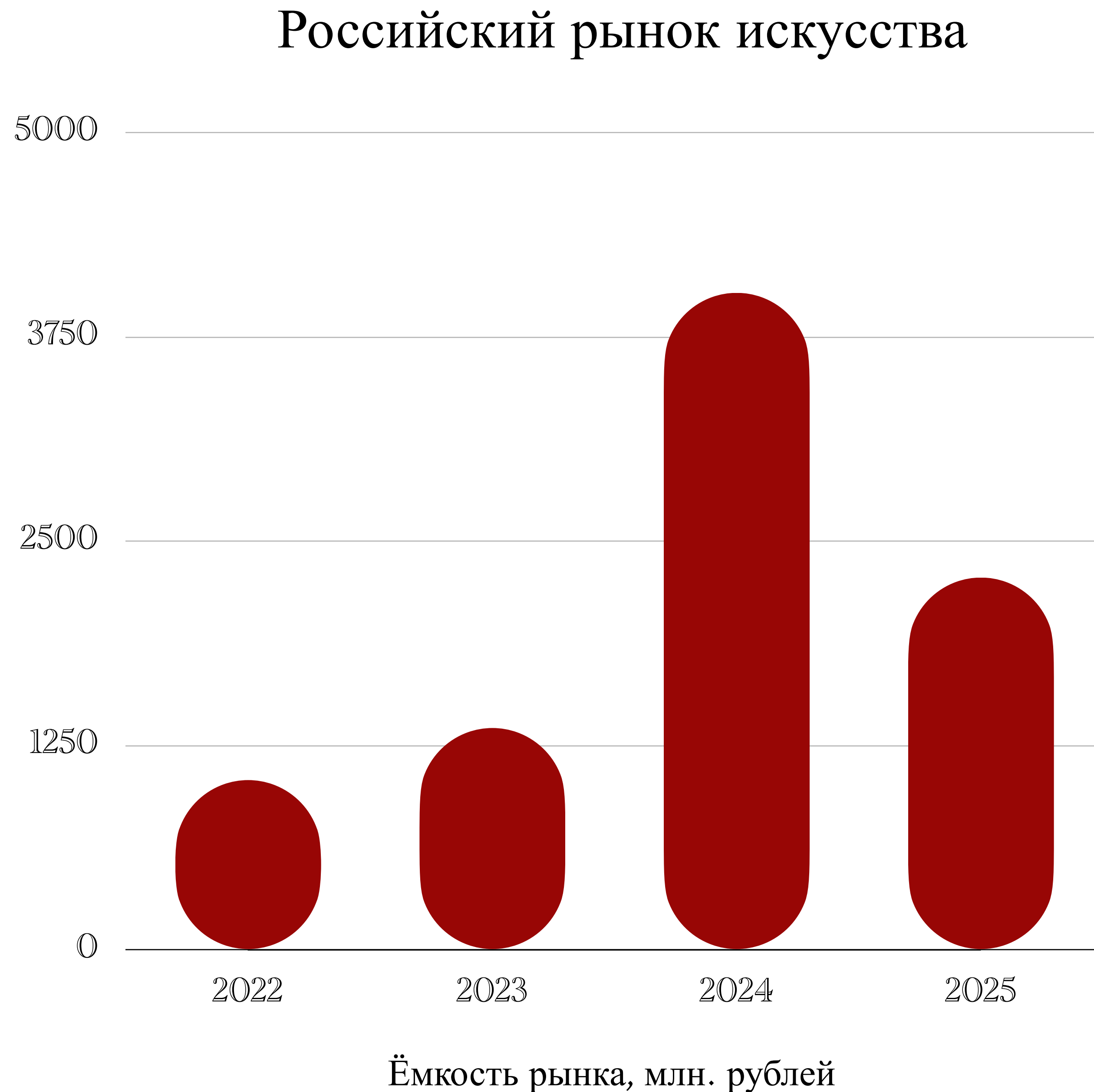




Новое ART-пространство на Патриарших прудах

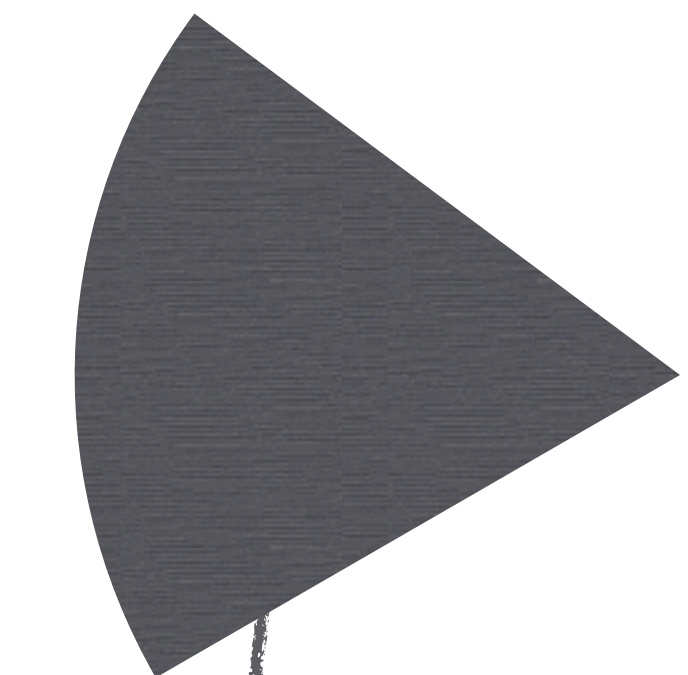
Проблема

Современный арт-рынок растёт, но остаётся непрозрачным и фрагментированным, что усложняет сделки как для художников, так и для покупателей. Отсутствие доверия, понятной документации и единой инфраструктуры ограничивает развитие рынка.



Отсутствие инфраструктуры

Недоверие и непрозрачность



Сложность выбора

На основании опроса 135 человек

Решение

Создание галереи нового формата как единого хаба, обеспечивающего прозрачное взаимодействие между художниками и покупателями с полным юридическим и документальным сопровождением сделок

Ключевые организации, поддерживающие современное искусство в России

Министерство культуры Российской Федерации

Роскультпроект

Культура. Гранты России

Фонд Владимира Потанина

Фонд Михаила Прохорова

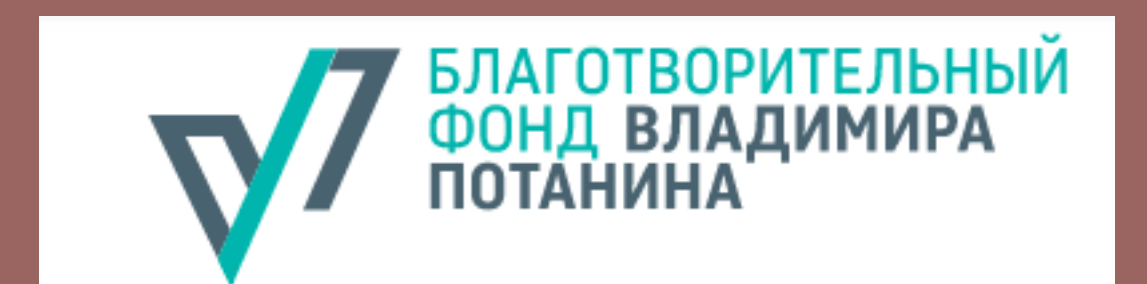
AVC Charity Foundation

Фонд Ruarts

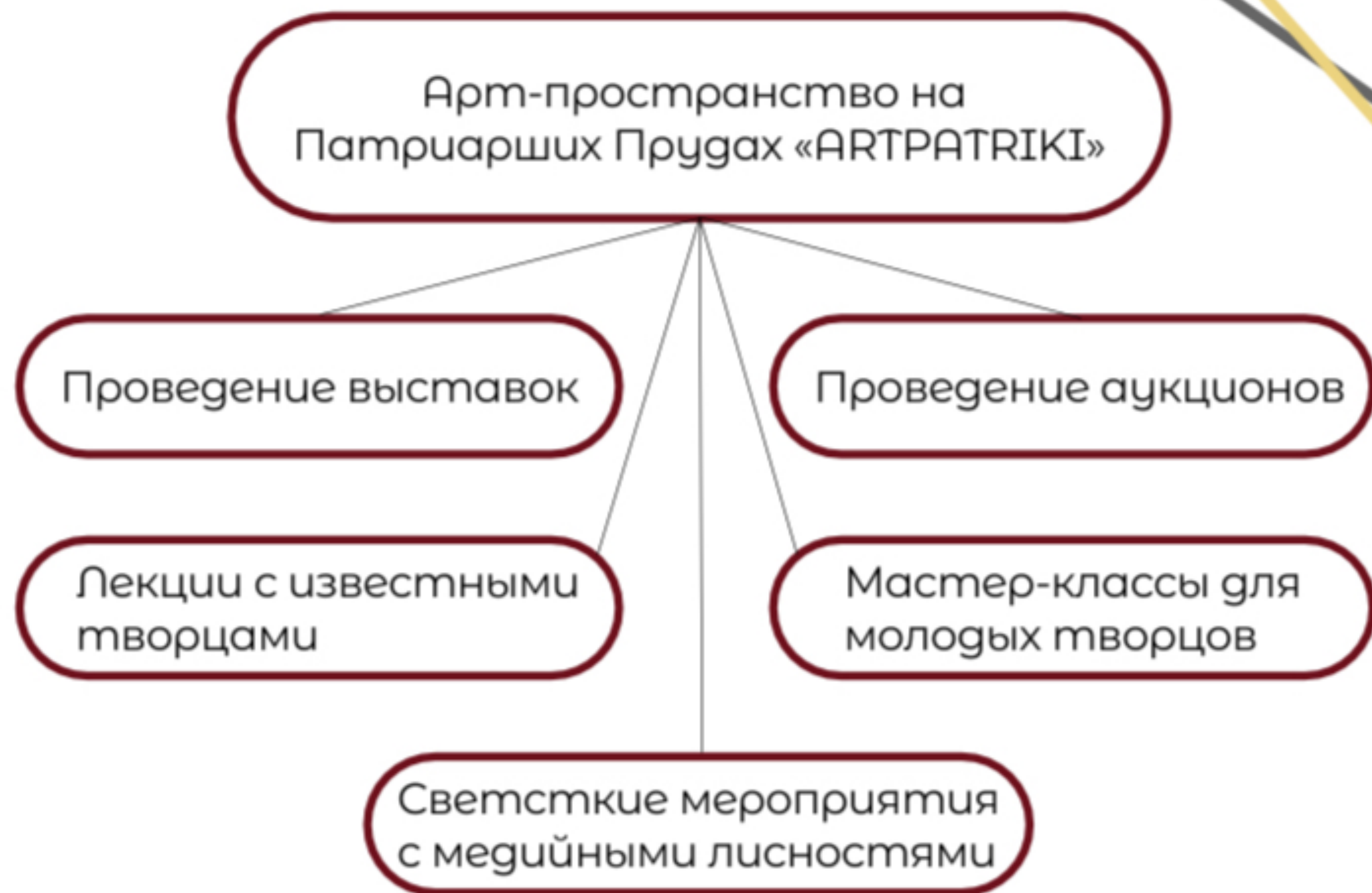
Арт-кластер «Таврида»

добро.рф

добро.рф



Продукт



Практическая база проекта

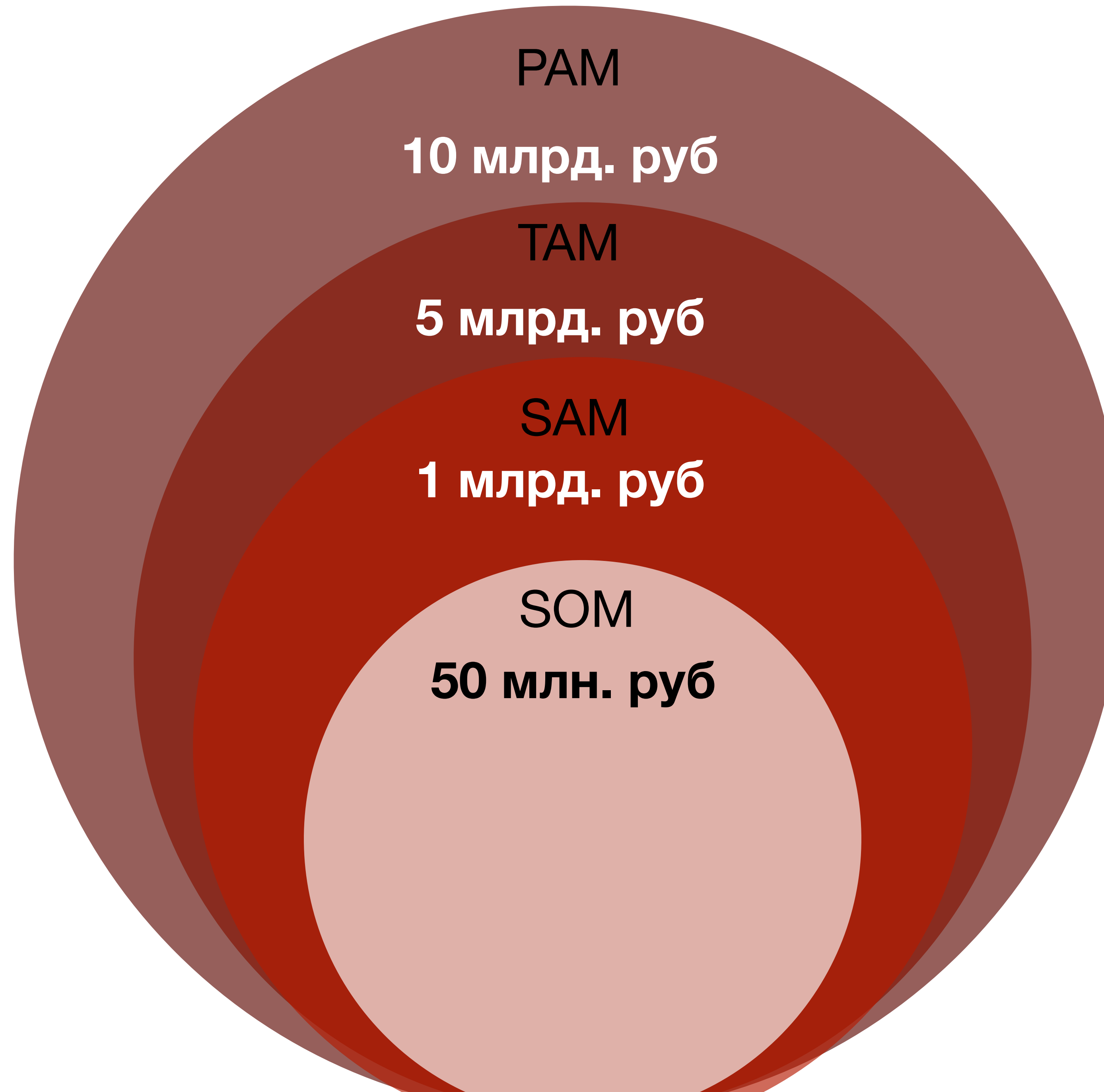


Анализ рынка

Рынок охватывает 70% территории России

Снижение чека, смещение в более доступный и массовый сегмент

Высокая плотность игроков на рынке



КФУ

КФУ	ARTPATRIKI	HSE ART	ASKERI	ТРИУМФ
Стандартизация арт-сделки как продукта	10	7	7	6
Управление жизненным циклом произведения	8	2	4	6
Снижение когнитивного барьера покупки искусства	9	8	7	7

Бизнес модель для B2C

Ключевые партнеры

Галереи-партнёры
Союз художников России
Медийные личности
НКО

Ключевые действия

Проведение выставок
современного искусства

Ценностные предложения

Арт-пространство
для проведения
выставок как в
Москве, так и в
регионах

Взаимоотношения с клиентами

-индивидуальный подход;
-личный куратор

Сегменты клиентов

-художники/
скульпторы;
-посетители
выставок;
-медийные
личности;

Ключевые ресурсы

-работники галереи;
-помещение;
-собственный капитал

Каналы сбыта

-партнерство
с медийными личностями;
-реклама;
-соц. сети

Структура издержек

-реклама;
-аренда;
-транспортировка предметов искусства

Потоки доходов

Прибыль со сдачи пространства кураторам и художникам.
Прибыль с организации мероприятий под ключ (выставки,
аукционы, корпоративы)
Комиссия с продажи искусства

Бизнес модель для B2B

Ключевые партнеры

Галереи-партнёры
Союз художников России
Медийные личности
НКО

Ключевые действия

Проведение выставок
современного искусства

Ключевые ресурсы

- работники галереи;
- помещение;
- собственный капитал

Ценностные предложения

Арт-пространство
для проведения
выставок как в
Москве, так и в
регионах

Взаимоотношения с клиентами

Предоставление возможности
возврата НДС за счёт работы по
ОСНО

Каналы сбыта

- партнерство
с медийными личностями;
- реклама;
- соц. сети

Сегменты клиентов

Девелоперы
Архитектурные бюро
Владельцы ресторанов

Структура издержек

- реклама;
- аренда;
- транспортировка предметов искусства

Потоки доходов

Контракты с девелоперами, архитектурными бюро
Оснащение искусством проектов под ключ
Сдача искусства в аренду ресторанам

Финансы

Выручка
29 625 000 руб.

Инвестиции
14 350 000 руб.

Чистая прибыль
5 млн. руб.

Точка безубыт.
14 600 000 руб.

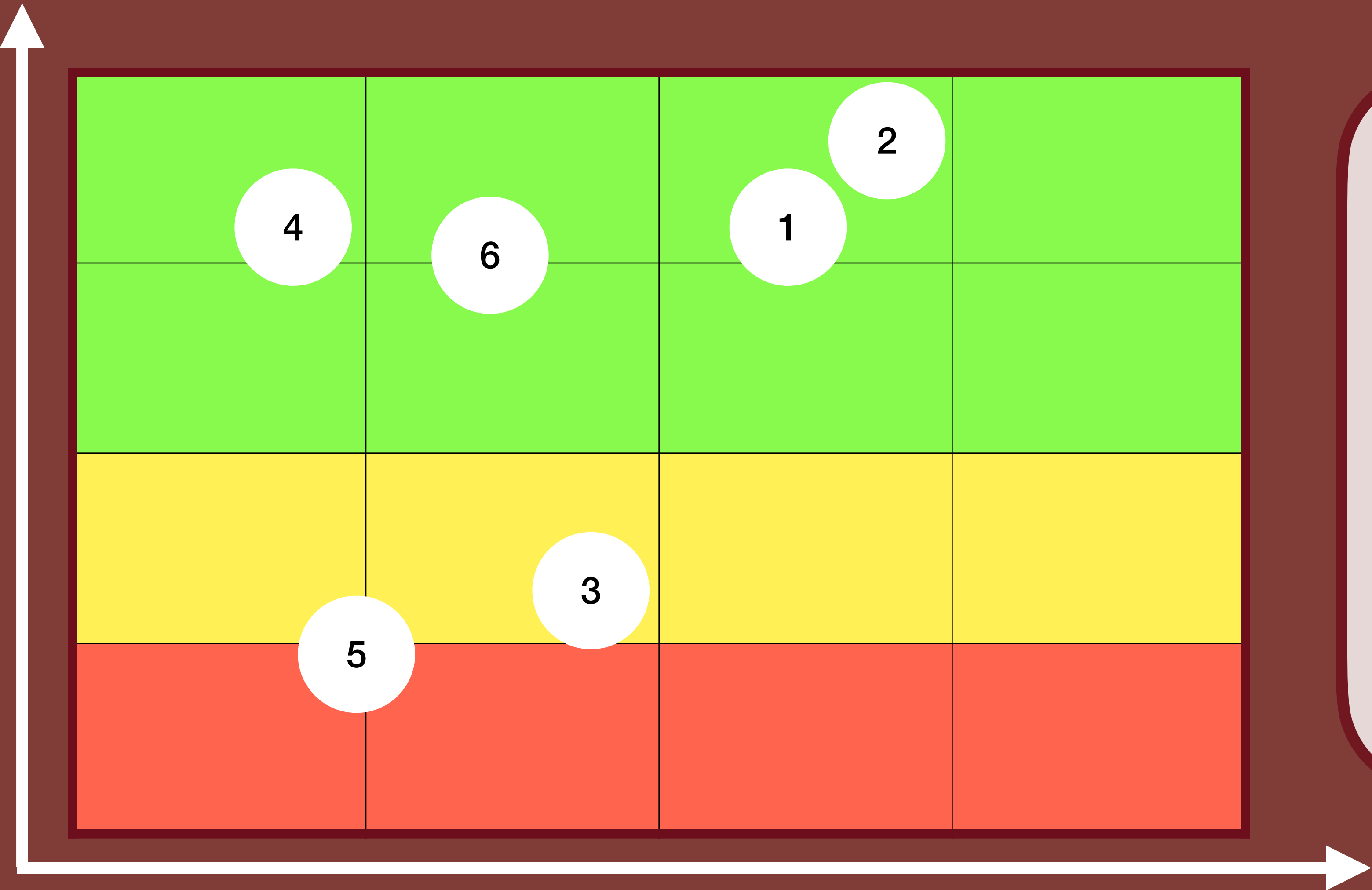
Окупаемость
2,5 года

WACC
15%



Карта рисков

Влияние



Вероятность возникновения

- 1 - Низкий потолок посетителей
- 2 - Высокая аренда
- 3 - Недопонимание концепции
- 4 - Низкая вовлеченность
- 5 - Слабый бренд
- 6 - Срыв партнёрств
- 7 - Сбой мероприятий

Команда проекта

Захаров Артём



Руководитель проекта, эксперт, разработчик

Соболев Вадим



Методолог, SMM-специалист