MIRROR

ЦИФРОВЫЕ СОБЕСЕДНИКИ

АЛЕКСАНДР ПУШКИН · ЦИФРОВОЙ СОБЕСЕДНИК

Поговорим о MIRROR?

Я расскажу, как мы создаём голосовых героев, на чём зарабатывает MIRROR и куда растёт компания. Хотите обсудить музеи, банки или цифры для инвестора? Начнём с того, что интересно вам.

Поговорить с Пушкиным ↗

От одного героя
к платформе для разных задач.



Руслан Андреевич Старицкий
Основатель ООО «МИРРОР ИИ»

Сканируйте экспонат. Поговорите с Эйнштейном.



Сценарная иллюстрация · рабочий QR ведёт на демонстрационную витрину Эйнштейна

ПРИМЕР ТАБЛИЧКИ У ЭКСПОНАТА

Спросите Эйнштейна

Наведите камеру → откройте героя
или нажмите на QR здесь ↗

Демонстрация MIRROR

01
Сканировал QR

→ 02
Подтвердил почту

03
Оплатил пакет

→ 04
Поговорил с героем

Герой под задачу.

Общаться, учиться, разбираться в услугах и открывать историю места.



ДОМА

Пушкин

Обсудить книгу или просто поговорить. История общения сохраняется.

Открыть приложение ↗

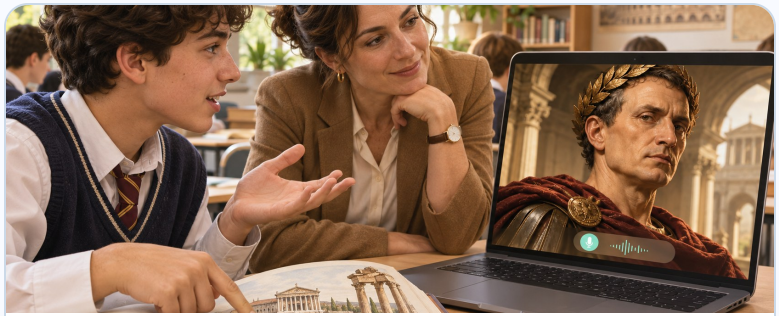


В БАНКЕ

Тесла

Разобраться в услугах банка и перейти к заявке.

Банковские предложения ↗



В ШКОЛЕ · ИСТОРИЯ

Цезарь

Спросить о Древнем Риме и подготовиться к обсуждению на уроке.

Образовательный сценарий ↗



В ШКОЛЕ · ФИЗИКА

Эйнштейн

Разобрать тему на понятных примерах и задать уточняющий вопрос.

Открыть Эйнштейна ↗



В МУЗЕЕ

Леонардо

Спросить об экспонате и понять, как устроен механизм.

Музейный сценарий ↗



У ПАМЯТНИКА

Пётр I

Сканировать QR у памятника и поговорить о месте и эпохе.

Городские маршруты ↗

Сценарные иллюстрации. Банковские, школьные, музейные и городские размещения согласуются отдельно. Все 52 героя ↗ · Статусы проектов ↗

Девять банковских КП. Девять разных характеров.

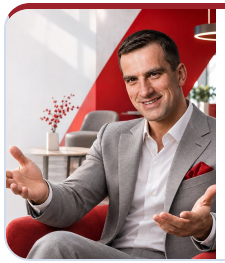


КП MIRROR

ВТБ

Пушкин

Открыть КП и демо ↗



КП MIRROR

Альфа-Банк

Маяковский

Открыть КП и демо ↗



КП MIRROR

Совкомбанк

Есенин

Открыть КП и демо ↗

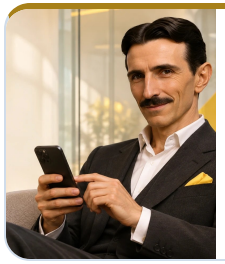


КП MIRROR

Газпромбанк

Менделеев

Открыть КП и демо ↗

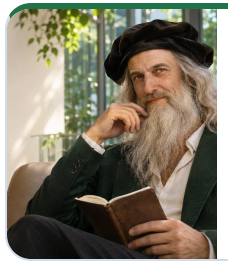


КП MIRROR

Т-Банк

Тесла

Открыть КП и демо ↗



КП MIRROR

Сбер

Леонардо

Открыть КП и демо ↗



КП MIRROR

Россельхозбанк

Ломоносов

Открыть КП и демо ↗



КП MIRROR

Банк ДОМ.РФ

Пётр I

Открыть КП и демо ↗



КП MIRROR

Банк «Санкт-Петербург»

Достоевский

Открыть КП и демо ↗

Открываются предложения и демонстрации MIRROR. Это не подтверждение договора или интеграции банка. Банковская выручка не включена в базовый прогноз.

05 / САМОСТОЯТЕЛЬНЫЕ ВИТРИНЫ

У каждого героя — свой вход в MIRROR.

Целевая модель: каждому новому аватару — своё пространство с платным общением и входами через веб, Telegram и MAX. После настройки оплата принимается автоматически; выручку дают покупки.



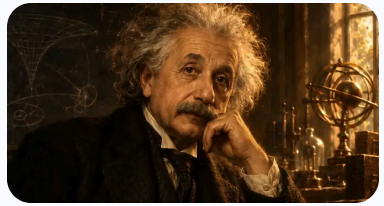
Пушкин



Есенин



Достоевский



Эйнштейн



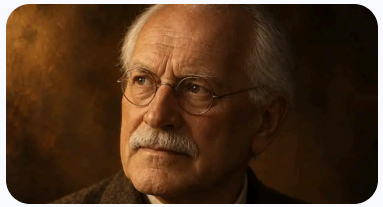
Тесла



Да Винчи



Фрейд



Юнг



Дарвин



Гагарин



Пётр I



Ванга

ПОДПИСКИ НА ВИТРИНЫ · 30 ДНЕЙ

30 минут	60 минут	90 минут
2 290 ₽	4 199 ₽	5 899 ₽

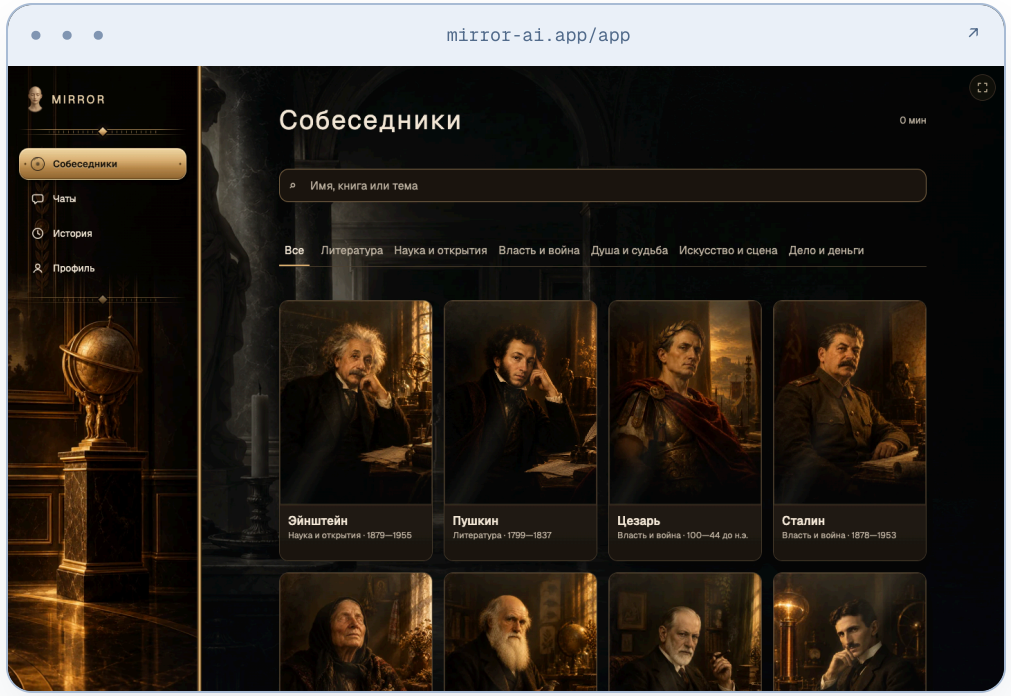
Все 52 витрины ↗

Минуты действуют для выбранного героя. У витрины свой баланс. Пример: пространство Пушкина ↗

Согласованные тарифы к выпуску. Текущую цену покупки показывает касса витрины.

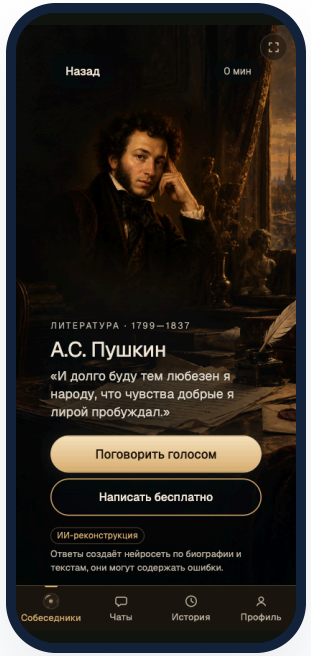
Пушкин — в телефоне и на компьютере.

ВЕБ-ВЕРСИЯ · КОМПЬЮТЕР

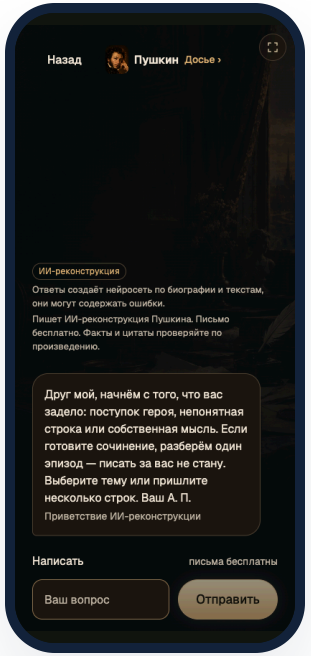


Каталог собеседников в браузере

МОБИЛЬНАЯ ВЕРСИЯ · ТЕЛЕФОН



Страница Пушкина



Начало переписки

Подписки MIRROR · 30 дней

При выпуске · 3 минуты для знакомства

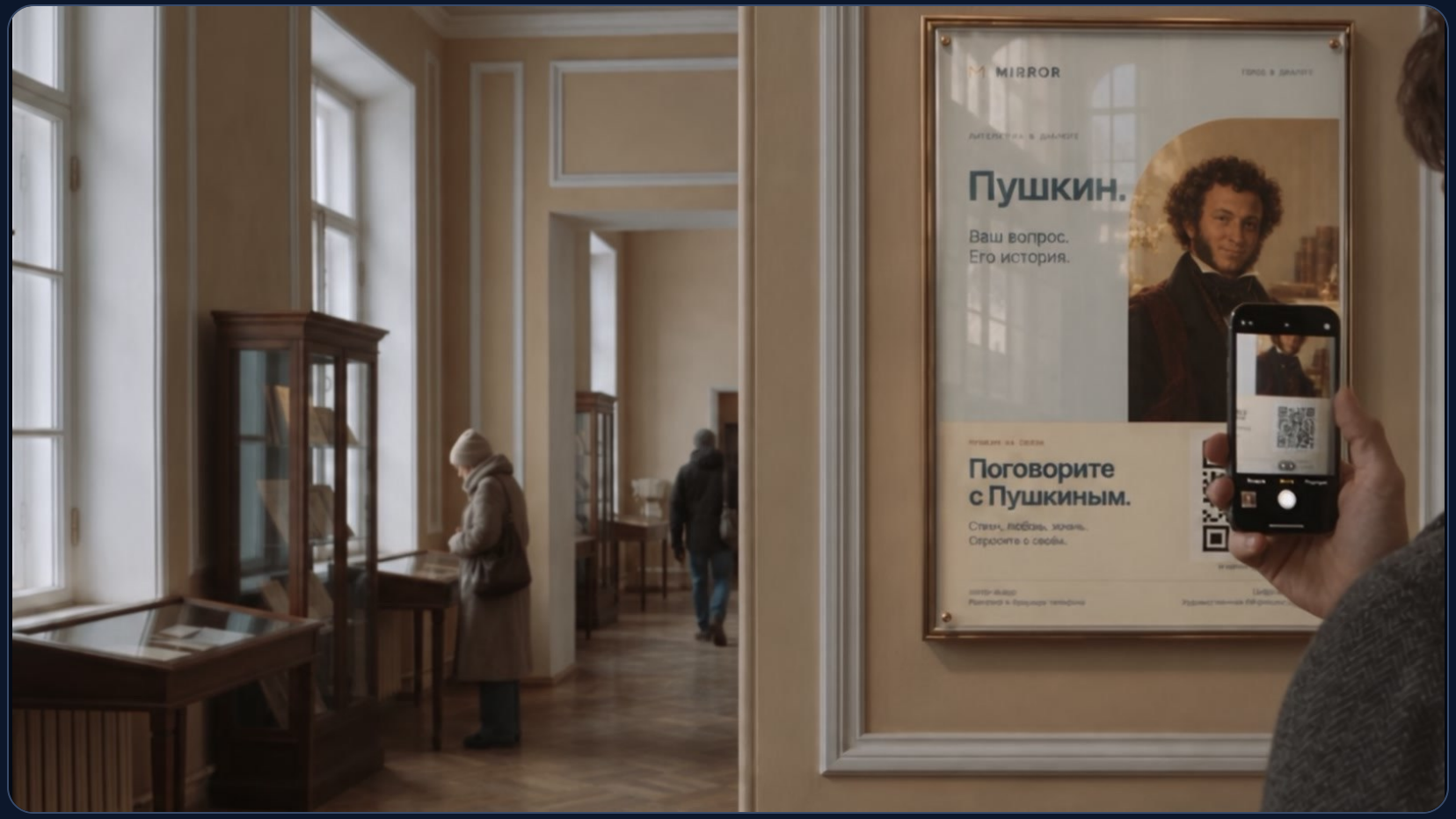
30 мин	60 мин	90 мин
1 990 ₽	3 490 ₽	4 990 ₽

Веб-версия ↗ Telegram ↗ MAX ↗

Согласованные тарифы к выпуску. Текущие условия показывает касса. Автопродление подключается по согласию и отключается в профиле.

На экранах показана веб-версия. Баланс приложения и витрин раздельный.

Посмотрите, как оживает музей.



Демонстрационный фильм · 2:20. В PDF — кадр; видео воспроизводится в HTML. Открыть фильм ↗

Мы запускаем. Посетитель оплачивает разговор.



Сценарная иллюстрация MIRROR

МУЗЕЙ

Материалы

Факты, экспонаты, согласования.

MIRROR

Подготовка героя

Образ, знания, голос и страница.

СОВМЕСТНО

Приёмка

Проверка ответов, оплаты и QR.

MIRROR

Сопровождение

Мониторинг, исправления, отчёт.

РАЗОВЫЙ РАСХОД MIRROR

50 тыс. ₽

на запуск точки: герой, база знаний, страница и QR.
Музей запуск не оплачивает.

ЕЖЕМЕСЯЧНЫЙ РЕЗЕРВ MIRROR

3,5 тыс. ₽

на сопровождение одной точки. Ставка модели;
подробная смета ещё не подтверждена.

ДОЛЯ МУЗЕЯ В МОДЕЛИ V37

25%

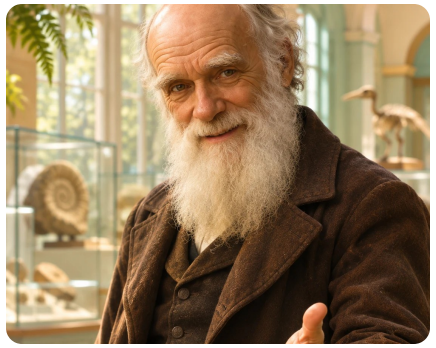
с первой оплаты нового клиента после налогов.
Итоговые условия определяет договор с музеем.

Подписки музея на 30 дней
10 мин · 1 550 ₽ 30 мин · 3 499 ₽ 60 мин · 4 699 ₽

Согласованные тарифы к выпуску.
Текущие условия показывает касса музея.

Музей даёт материалы и место для QR. MIRROR несёт расходы запуска и сервиса, получает оплаты разговоров и рассчитывается с музеем. Окупаемость зависит от покупок и наших затрат. Что включено в расходы ↗

Пять территорий для первых размещений.



Киров

Дарвин / Суминия



Тула

Пётр I



Самара

Юрий Гагарин



Калининград

Иммануил Кант



Рыбинск

Фёдор Ушаков

Интерес → Площадка → Документ → Запуск → Первая оплата

По словам основателя, есть предварительное согласие на размещение. Договоры, запуски и оплаты требуют подтверждения. Цель первой волны — 100 музеев.

Встреча на площадке. Общение продолжается дома.



Концепция денежного потока

01 / ПРИВЛЕЧЕНИЕ

QR или ссылка

Музей, памятник, школа или партнёр знакомит человека с подходящим аватаром.

02 / ПЕРВАЯ ОПЛАТА

Доступ к аватару

Первый платёж покрывает часть затрат привлечения, выплат площадке и обслуживания.

03 / ПОВТОРНЫЙ ДОХОД

Продление подписки

В модели V37 доля площадки относится к первой покупке. Компания оплачивает разговоры, обслуживание и налоги.

Подписки на витрины от 2 290 ₽
Музейные витрины от 1 550 ₽. Цены к выпуску.

Подписки в приложении от 1 990 ₽
30 минут на 30 дней. Цены к выпуску.

ПОВТОРНЫЕ ОПЛАТЫ

Продления снижают расходы на привлечение

В пилоте сверяем первую покупку, оплату следующего периода и себестоимость разговора. Фактическое удержание ещё проверяем.

В расчёте три продукта: музейные аватары, приложение и самостоятельные витрины вне музеев. Выручка банковских, школьных и частных договоров пока не добавлена. От оплат к результату компании ↗

Финансовая модель V37 использует прежние цены. Спрос и продления при новых тарифах проверяем на пилоте.

200 тысяч плательщиков. Музеи + приложение + витрины.

Раскладка цели по трём продуктам. Для её достижения нужны соответствующие трафик, стоимость привлечения и удержание клиентов.



От одной музейной точки — к сети площадок и аудитории. Визуализация цели.

МУЗЕЙНЫЕ АВАТАРЫ

≈91 тыс.

Первоначальные покупки и продления клиентов 600 музеев.

ПРИЛОЖЕНИЕ

≈79 тыс.

Подписчики из рекламы, поиска, контента и рекомендаций.

САМОСТОЯТЕЛЬНЫЕ ВИТРИНЫ

30 тыс.

Покупатели аватаров через 600 размещений вне музеев.

1-й год
20 тыс.

→

2-й год
80 тыс.

→

3-й год
200 тыс.

Человек с оплатой за месяц считается один раз. Целевые группы предполагаются без пересечений. Это план, а не текущая аудитория или 200 тысяч гарантированных автопродлений. Как получены числа ↗

Три пути к клиенту. Один MIRROR.

Человек знакомится с героем в музее, приложении или на самостоятельной витрине.



Музей · приложение · самостоятельная витрина. Сценарные иллюстрации каналов.

МУЗЕЙНЫЕ АВАТАРЫ

600 музеев

К концу третьего года; в среднем за год работают 450. Первые покупки и продления.

Оплаты за третий год:

584,20 млн ₽

ПРИЛОЖЕНИЕ

≈79 тыс. подписчиков

К концу третьего года; в среднем — 55,1 тыс. плательщиков в месяц. Реклама и органика.

Оплаты за третий год:

786,99 млн ₽

ВИТРИНЫ ВНЕ МУЗЕЕВ

600 размещений

Цель — 30 тыс. плательщиков в месяц к концу года; в среднем за год — 20,8 тыс.

Оплаты за третий год:

179,30 млн ₽

Пример по прежним ценам V37 · один музей за месяц

3 000 посещений × 2% покупок = 60 покупателей × 717,20 ₽ = **43 032 ₽ первых оплат**.

До расходов, налогов и доли музея. Продления — отдельно.

Целевой расчёт V37 использует прежние цены и предполагаемую конверсию. Музейные продления дают 351,83 млн ₽ из суммы канала: предполагаем согласие половины новых покупателей и 80% успешных продлений этой базы в следующий месяц. Показатели проверяются на пилотах.

База приложения подобрана под общую цель. 200 тысяч. Корпоративные и зарубежные договоры отдельно не добавлены. Все формулы, расходы и выплаты инвестору ↗

Города, школы и индивидуальные проекты.

Одна платформа аватаров — разные заказчики и способы оплаты.



Памятники и маршруты · частные школы · индивидуальные проекты. Сценарные иллюстрации.

ПАМЯТНИКИ И МАРШРУТЫ

История города на телефоне

QR у памятника или на маршруте открывает разговор с историческим героем.

Заказчик

Город, туристический оператор или организатор маршрута.

Возможный доход

Подготовка проекта и обслуживание; платный доступ посетителей — по согласованной схеме.

ЧАСТНЫЕ ШКОЛЫ И СЕТИ

Один запуск — несколько филиалов

Аватары для знакомства со школой, общения с родителями и отдельных образовательных сценариев.

Заказчик

Частная школа, образовательный центр или сеть.

Возможный доход

Настройка и подключение; лицензия или обслуживание по договору.

ЧАСТНЫЕ И КОРПОРАТИВНЫЕ ЗАКАЗЫ

Аватар под задачу клиента

Герой для выставки, события, бренда или персонального проекта.

Заказчик

Компания, организатор события или частный клиент.

Возможный доход

Создание аватара и контента; поддержка и согласованный объём общения.

Дополнительный рост поверх трёх рассчитанных каналов

В текущем финансовом сценарии эти договоры отдельно не посчитаны. Доход добавляем после согласования объёма, цены, расходов и условий заказа.

В проектных материалах есть концепции городского QR, обсуждение размещения в двух школах и выставочного проекта. Это разные стадии работы; договоры и оплаты по ним в проверенных записях не подтверждены. Названия и актуальные стадии уточняются.

Россия. 1 500 музеев. Затем — СНГ.

Одна платформа для музеев, витрин, приложения, школ, банков, городов и памятников. Масштабируемся после проверки спроса, повторных оплат и стоимости обслуживания.

Музеи | Витрины | Приложение | Школы | Банки | Города и памятники | Бизнес

ЭТАП 1 · ПЕРВЫЕ 3 ГОДА

Запуск в России

100 → 300 → 600 музеев
Цель финансового плана к концу каждого года.

200 000 платящих пользователей
Общая цель по музеям, приложению и самостоятельным витринам.

Эти цифры уже включены в трёхлетнюю модель.

ЭТАП 2 · СЛЕДОМ ЗА ПОДТВЕРЖДЕНИЕМ МОДЕЛИ

До 1 500 музеев в России

Следующая цель масштабирования
После проверки продаж, повторных оплат и стоимости обслуживания на первых 600 музеях.

Рынок для отбора: 3 216 музейных единиц
Официальная статистика России за 2024 год; включает филиалы и подразделения.

1 500 — цель компании, не действующие подключения.

ЭТАП 3 · ПОСЛЕ РОССИИ

Пилоты в СНГ

Казахстан 286 · Узбекистан 137 · Кыргызстан 66
489 музейных единиц по опубликованной статистике; правила учёта филиалов отличаются.

Подтверждённые тематические группы: 221
Казахстан — 180, Кыргызстан — 41. По Узбекистану разбивка по темам не подтверждена.

Сначала отбор под героев MIRROR, затем местный пилот.

3 216 музеев и подразделений — статистика РФ за 2024 год. 489 — сумма опубликованных данных Казахстана, Узбекистана и Кыргызстана за 2025 год; это не список подходящих площадок. Для тематической совместимости со всеми 52 аватарами нужна проверка каждого музея. Выручка СНГ и цель 1 500 музеев не включены в трёхлетний прогноз. Источники и пояснение расчёта ↗

МЕЖДУНАРОДНЫЙ ЗАПУСК · ПЛАН

Дубай (ОАЭ) · Грузия · страны СНГ

Планируем открытие компаний в Дубае и Грузии, юридическую и платёжную подготовку для стран СНГ: банковские счета и приём оплат от зарубежных пользователей.

Следующий этап приложения — App Store. Подготовка iOS-версии, аккаунта разработчика, договоров, налоговых и банковских данных; затем проверка Apple и публикация.

Структуру владения зарубежными проектами и участие инвестора согласуем в сделке. Регистрации, подключение платежей и публикация ещё предстоят; зарубежные продажи вне текущего прогноза.

Веб-версия ↗ | Telegram ↗ | MAX ↗

50 млн ₽ — старт. Дальше рост поддерживают продажи.

НАПРАВЛЕНИЯ СТАРТОВОГО КАПИТАЛА

Запуски музеев и сопровождение	12 млн ₽
Платформа и приложение	9 млн ₽
Старт продвижения	12 млн ₽
Новые проекты и зарубежная подготовка	8 млн ₽
Оборотные деньги и нераспределённая сумма	9 млн ₽

ПРОДВИЖЕНИЕ В ПОМЕСЯЧНОМ ПЛАНЕ

6,34 млн ₽
первый год

23,52 млн ₽
второй год

58,26 млн ₽
третий год

Всего ≈88 млн ₽ за три года: первоначальное финансирование и поступающие оплаты клиентов.

Проверить
Первые покупки, повторные платежи и реальную стоимость разговора.

Повторить
Запуски площадок, стоимость покупателя и условия привлечения.

Расширить
Расходы на следующий этап — по подтверждённым результатам.

Это распределение стартового капитала, а не дополнительные расходы сверх финансовой модели. Достаточность 50 млн ₽ зависит от трафика, привлечения и цены обслуживания. При конверсии вдвое ниже цель и потребность в деньгах меняются. План и проверка ухудшения показателей ↗

Прогноз выплат инвестору

2027–2029 · ЦЕЛЕВОЙ СЦЕНАРИЙ

Сценарий с ИТ-льготами

Доля 10% · суммы до налога инвестора · 2026 год вне расчёта

2027

При ИТ-льготах	0 ₽
Без льгот	0 ₽

2028

При ИТ-льготах	2,98 млн ₽
Без льгот	64 тыс. ₽

2029

При ИТ-льготах	14,26 млн ₽
Без льгот	1,14 млн ₽

Всего за три года — **17,25 млн ₽** при ИТ-льготах; **1,20 млн ₽** без льгот

Млн ₽. Результат компании указан после расходов и налогов.

Без льгот

Год	Результат компании	К распределению	Инвестору
2027	−22,77	0,00	**0,00**
2028	23,41	0,64	**0,06**
2029	20,28	11,37	**1,14**

При ИТ-льготах и освобождении ПО от НДС

Год	Результат компании	К распределению	Инвестору
2027	−14,98	0,00	**0,00**
2028	71,19	29,82	**2,98**
2029	285,26	142,63	**14,26**

Модель распределяет до 50% прибыли с учётом накопленного результата и денежного резерва. Выплаты зависят от решения участников. Право на ИТ-льготы и освобождение ПО от НДС пока не подтверждено.

В 2027 году 96,52 млн ₽ поступлений и 111,50 млн ₽ расходов дают убыток 14,98 млн ₽ даже при льготах. В этом сценарии прибыль к распределению появляется в 2028 году.

V37 рассчитана по прежним ценам. Цели на конец 2027, 2028 и 2029 годов составляют 20 тыс., 80 тыс. и 200 тыс. активных плательщиков. При конверсии вдвое ниже плана выплаты за три года равны 0 ₽.

Источник · финмодель MIRROR V37

Ваша доля в росте MIRROR.

ВЛОЖЕНИЕ В КОМПАНИЮ

50 млн ₽

На развитие продукта, привлечение клиентов и расширение внедрений.

ПРЕДЛАГАЕМАЯ ДОЛЯ

10% бизнеса

Участие в распределяемой прибыли и росте стоимости доли в компании.

ВЫПЛАТЫ ИНВЕСТОРУ

Доля прибыли

10% от суммы, которую участники решили распределить при наличии прибыли и денег.

> План — направлять участникам до половины результата компании. Инвестор получает 10% от распределяемой суммы.

Планируемые выплаты — поквартально по решению участников, при наличии прибыли и денег. Остальная часть результата поддерживает работу и развитие компании. Доля сохраняется при неизменной структуре владения.

Что предлагаем закрепить в сделке

Прозрачность денег

Ежеквартальный отчёт о продажах, расходах, прибыли и движении денег.

Контроль бюджета

Согласованный план расходов и перечень крупных решений, требующих согласия инвестора.

Участие во всей компании

Права на продукт и доходы направлений закрепляются за компанией, в которой инвестор получает долю.

Это предлагаемые условия для договора. Страхование вложений и гарантированный выкуп не оформлены. Доход включает действующие и будущие направления, принадлежащие компании.

В прежнем целевом сценарии сумма инвестору за третий год составляла 1,14 млн ₽ без льгот или 14,26 млн ₽ при условных ИТ-льготах и освобождении ПО от НДС. Результаты зависят от продаж, расходов и налогового статуса. Условия ИТ-льгот ещё нужно подтвердить. Все сценарии и график выплат ↗

Обсудим следующий шаг.



Цифровая реконструкция / визуализация

Руслан Андреевич Старицкий

Основатель MIRROR

ТЕЛЕФОН
+7 916 937-53-00

TELEGRAM
@Mirror_avatar1 ↗

MAX · ПО НОМЕРУ
+7 916 937-53-00 ⧉

ПОЧТА
aimirror630@gmail.com

САЙТ
mirror-ai.app ↗

КОМПАНИЯ
ООО «МИРРОР ИИ» ↗

Подробные материалы ↗ Скачать презентацию PDF ↗

MAX — связь по указанному номеру телефона.