

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ЗВО «УКРАЇНСЬКИЙ КАТОЛИЦЬКИЙ УНІВЕРСИТЕТ»

Факультет суспільних наук

Кафедра управління та організаційного розвитку

МАГІСТЕРСЬКА ДИПЛОМНА РОБОТА

на тему: “Перенесення парадигм арт галереї на блокчейн за допомогою NFT на платформі Malevo, яка розвиває митців як бренд, і головне, зберігає та верифікує авторство робіт сучасного мистецтва”

Виконали: студенти 2 курсу, групи СІП20м
магістерської програми «Інновації та підприємництво»
спеціальності 073 “Менеджмент”

Липовка К.В. та Яцків В.А.

Керівник Георгіаді Н.Г.

Рецензент к.е.н. Клебан Ю. А.

Львів 2022

ЗМІСТ

1

ЗМІСТ	1
ВСТУП	3
Актуальність теми	3
Мета та завдання проекту	3
Наші ролі у проекті	4
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНА ЧАСТИНА	5
1.1. Ринок мистецтва	5
1.2. Аналіз NFT ринку	10
1.3. Технологія	14
1.4. Стейкинг	15
1.5. DAO	17
1.6. Проблеми авторського права на NFT ринку	18
РОЗДІЛ 2. АНАЛІТИЧНА ЧАСТИНА	22
2.1. Опис проекту	22
2.2. Проблема яку вирішує проект	22
2.3. Рішення	23
РОЗДІЛ 3. БІЗНЕС-МОДЕЛЬ ПРОЕКТУ	24
РОЗДІЛ 4. АНАЛІЗ СЕРЕДОВИЩА ТА СТЕЙКХОЛДЕРІВ	26
4.1. Аналіз конкурентів	26
4.2. Карта стейкхолдерів	31
4.3. Бар'єри для входу	32
4.4. Регуляції	33
РОЗДІЛ 5. ВПРОВАДЖЕННЯ ПРОЕКТУ	34
5.1. Malevo 1.0	34
5.2. Ukraine.Art.War.	35
5.3. Етапи реалізації проекту Malevo на 2022-2023:	37
5.4. Маркетингова та комунікаційна стратегії	38
5.5. Юридична складова	45
РОЗДІЛ 6. РЕСУРСИ НЕОБХІДНІ ДЛЯ РЕАЛІЗАЦІЇ ПРОЕКТУ	46
6.1. Команда проекту	46
6.2. Список ресурсів та їхня вартість	47

	2
6.3. Вимірювальні цілі об'єкту	47
РОЗДІЛ 7. КРИЗОВІ МОМЕНТИ У РЕАЛІЗАЦІЇ ПРОЕКТУ	49
7.1. SWOT аналіз	49
7.2. Особливість NFT проєктів	50
РОЗДІЛ 8. ФІНАНСОВА ЧАСТИНА	52
РОЗДІЛ 9. СТРАТЕГІЧНІ ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ПРОЕКТУ	56
9.1. Malevo 2.0	56
УПРАВЛІНСЬКІ ВИСНОВКИ	59
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ ЛІТЕРАТУРИ	60

ВСТУП

Актуальність теми

Загальною проблемою на ринку NFT мистецтва є важка, а інколи й неможлива ідентифікація авторства мистецтва, яке переводиться в NFT формат.

Особливо ця проблема розвинулась на ринку в кінці 2021, після продажу картини Біпла за 69 мільйонів доларів.

Загальна ідея перенесення концептів галереї на ринок NFT закриває додатково проблеми для художників. Блокчейн є важкою екосистемою з технічної та маркетингової сторони. Коли галерея мала запускатись вартість одного користувача, зацікавленого в NFT складала 5,5\$. Отже, власними силами митцям важко зібрати аудиторію, яка буде чекати дропи NFT мистецтва чи цілих колекцій.

NFT ринок зараз має багато проектів, він щоденно розширюється та з'являються нові проекти. Є велика кількість маркетплейсів та проектів, які маю в собі NFT мистецтво, але їх проблемою є доступність. Для звичайного користувача процес створення NFT є важким, також, якщо цей процес робити неправильно, то вартість створення NFT зростає і зростає значно, а отже, зменшується прибуток митця від продажу NFT.

Також Біпл “привів” на ринок NFT класичних колекціонерів, які зацікавлені в покупці NFT, але загалом вони більше зацікавлені в фізичному мистецтві та в авторі, який його створив.

Мета та завдання проекту

Створення NFT галереї, яка вирішує проблему авторства NFT за допомогою цифрового підпису та процесу верифікації мистецтва.

Метою даного завдання є створення нового процесу залученості в NFT ринок для не технічних митців, їх цифрова ідентифікація та вирішення потреб колекціонерів мистецтва, які заходять на цей ринок.

Наші ролі у проекті

Проект Malevo був придуманий на перетині компетенцій. Катерина має досвід в створенні та менеджменті галереї. Її проект - галерея “39.9” зібрала кілька десятків митців під своє крило, провела кілька успішних виставок та продала понад 100 робіт, отримала грант на відкриття постійного місця дислокації галереї та дійшла до прибутку в 2 тис. доларів.

Віталій має досвід в роботі з NFT. Брав участь в створенні та розробці проекту Dark Country, який зібрав на продажі NFT понад 450 тис. доларів та більше 2,5 млн. доларів продажів на вторинному ринку.

Отже, зона відповідальності була поділена по компетенціях: Катерина займається збором та менеджментом митців та їх робіт, фінансовою складовою бізнес-моделі, зі сторони мистецтва.

Віталій займається розробкою рішення та аналітикою ринку зі сторони блокчейну та NFT.

РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНА ЧАСТИНА

1.1. Ринок мистецтва

В першу чергу, особливість арт ринку полягає в тому, що він є ексклюзивним, адже кожна мистецька робота, що розглядається у якості товару є унікальною. До того ж вся інформація про продажі, транзакції, власників арт робіт та відсоток галерей не розголошується та максимально приховується. Ринок мистецтва є неоднорідним, оскільки покупці та продавці мистецтва можуть бути як шукачами прибутку, так і тими, для яких прибуток або хороша вартість не є ключовими факторами прийняття рішень, як, наприклад музеї. На цінність арт роботи може впливати велика кількість факторів, таких як ім'я художника, кількість виставок в яких брав участь автор роботи, медіум, розмір і т.д. При цьому немає чіткого алгоритму визначення що саме є твором мистецтва, чи несе твір художню цінність або як робота ростиме в ціні. Мистецька галерея — одна з найпоширеніших бізнес-моделей арт індустрії. Галерея виступає посередником між митцем та колекціонером або організацією, адаптуючи художника до бізнес світу та створюючи умови для його розвитку.

З розвитком інтернету в інформаційному просторі з'явилося набагато більше художніх робіт, адже митці отримали розширений доступ публікувати, демонструвати та продавати свої твори. Ця ситуація почала вимагати від галерей не тільки переосмислити ексклюзивність, репрезентацію та ступінь контролю, але й від художників переосмислити, як вони делегують своє мистецтво та підтримують відносини з галереями. І якщо в галереях кураторський відбір є завжди присутнім, то велика частка платформ залишається без спеціалізованого відбору, створюючи умови для публікації або непрофесійного або неоригінального мистецтва.

У 2019 році в щорічному звіті Hiscox Online Art Trade Report 2021 [1] про торгівлю мистецтвом була відображена тенденція, що продажі мистецтва в інтернеті досягли 4,8 мільярда доларів у порівнянні з 1,5 мільярдами доларів у 2013 році. Очікувалося, що до 2024 року ця цифра зросте до 9,32 мільярда доларів. Проте, ринок мистецтва, як і багато інших галузей, з початку 2020 року пройшов через складний і трансформаційний період, адже пандемія COVID-19 створила нові та несподівані вимоги для галерей і дилерів.

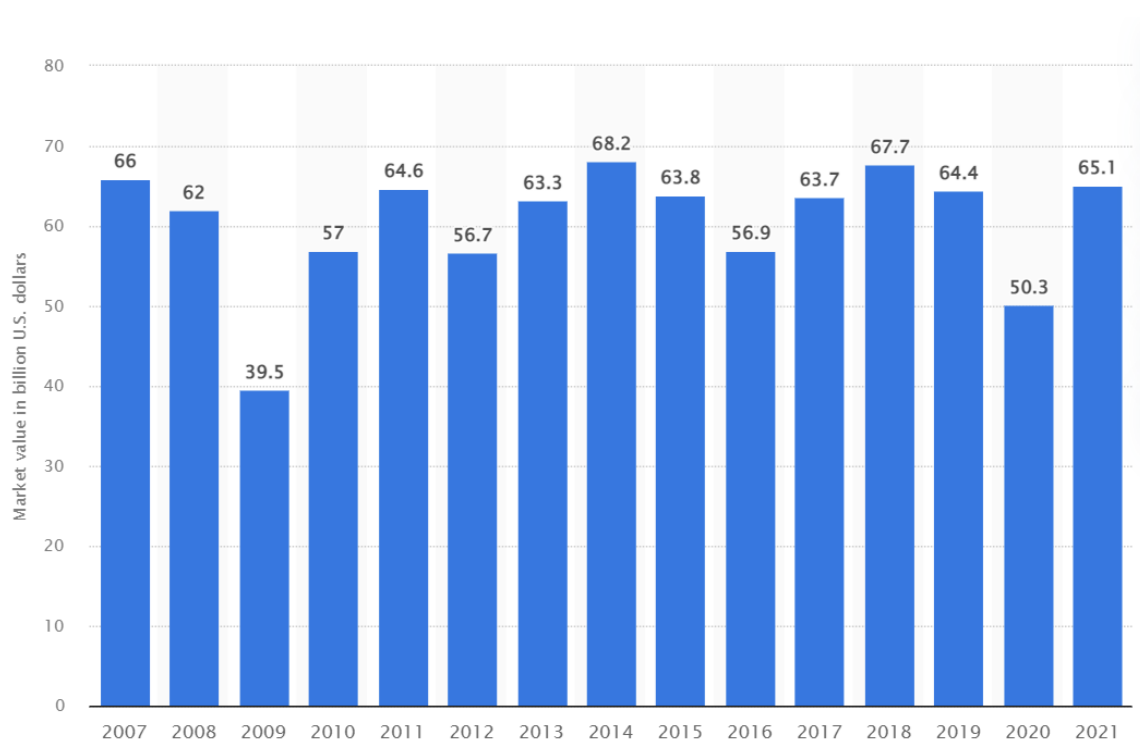
Згідно з даними звіту The Art Market 2022 [2], у 2020 році глобальні продажі предметів мистецтва та антикваріату досягли 50,1 мільярда доларів, що на 22% менше, ніж у 2019 році та на 27% з 2018 року. Хоча багато підприємств зберегли значну кількість транзакцій онлайн, загальний обсяг продажів зменшився на 23% до 31,4 мільйона, що стало найнижчим рівнем з 2009 року. З іншого боку, інтернет-продаж предметів мистецтва та антикваріату досяг рекорду найвищій рівень у 12,4 мільярда доларів, що вдвічі перевищував вартість попереднього року. Також, варто зазначити, що хоча всі три головні мистецькі центри, США, Великобританія та Китай зазнали зниження продажів, ці ключові ринки продовжували складати більшість від вартості світових продажів у 2020 році на рівні 82%.

Поряд із труднощами, що виникли, криза також створила нові можливості для реструктуризації та інновацій в секторі. Ринок, орієнтований на офлайн події, повністю перейшов в онлайн, галереї та дилери були змушені переглянути свої бізнес-моделі, щоб адаптуватися до нових економічних реалій. Пандемія спричинила значні зміни – від великих аукціонних домів, таких як Christie's і Sotheby's, що почали експериментувати з фізичними та цифровими продажами, до галерей і ярмарків мистецтва, що почали адаптуватися до віртуальних виставкових залів. Також відбулося різке зростання ринку цифрового та крипто мистецтва, в основному завдяки саме NFT.

За даними Statista [3], світова ринкова вартість мистецтва на 2022 рік складає 65.1 мільярдів доларів, це показано на графіку 1.1.

Графік 1.1.

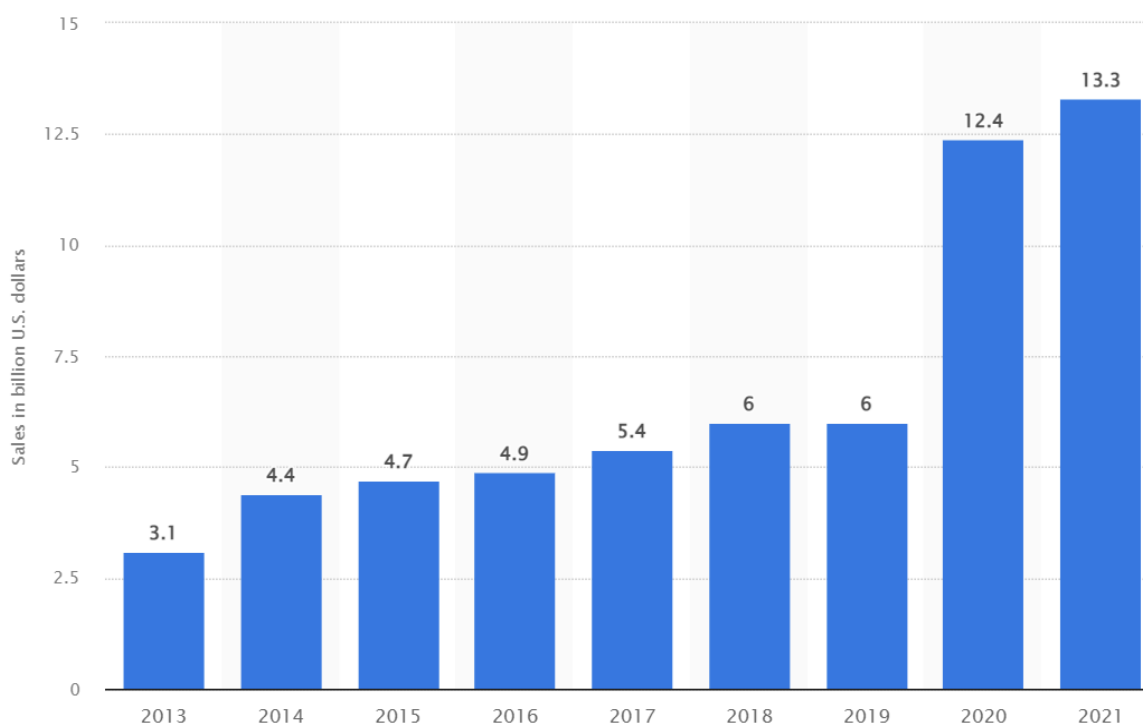
Вартість продажів мистецтва в усьому світі з 2007 по 2021 рік в мільярдах доларів



Згідно з даними звіту The Art Market 2022 [4], світовий обсяг сучасного мистецтва продовжує зростати, це також стосується онлайн продажів, що продемонстровано на графіку 1.2.

Графік 1.2.

Загальний обсяг онлайн продажів на ринку мистецтва та антикваріату в світі з 2013 по 2021 рік в мільярдах доларів



З червня 2020 по червень 2021 року було продано творів мистецтва на 2,7 мільярда доларів, з яких 60% у Нью-Йорку та Гонконгу – світових епіцентрів розвитку мистецтва. Бурхливий ринок можна пояснити принаймні трьома факторами: молоді «крипто-керовані» покупці; зростання азійського ринку; віра в те, що мистецтво є гарною інвестицією в часи економічної невизначеності.

Також варто зазначити, що згідно з даними Art & Finance Report 2021 [5], у 2021 році Сполучені Штати Велика Британія та Китай залишалися провідними країнами на світовому арт ринку, володіючи 42%, 21%, 19% ринку відповідно. Оборот Китаю/Гонконгу за 2021 рік склав 1 мільярд доларів, за ним йшов американський ринок що за рік мав оборот 889 мільйона доларів, і трійку лідерів світового арт ринку замикала Велика Британія – за 2021 рік мала

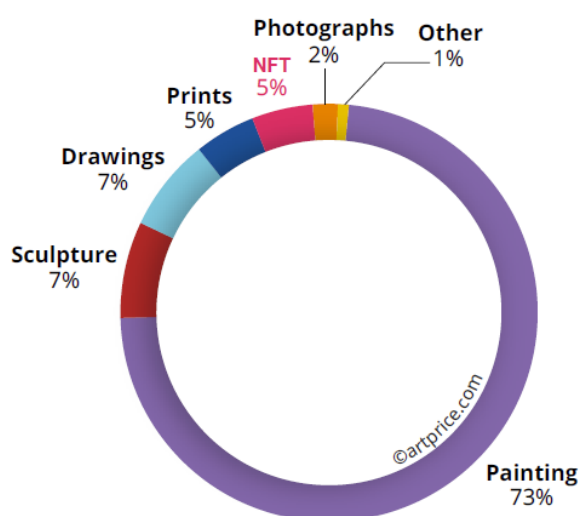
оборот 424 мільйони доларів. Показники американського ринку стали найкращими за всю історію продажів сучасного мистецтва в Америці.

Також, країнами-лідерами у продажі творів сучасного мистецтва є Франція, Німеччина та Італія. На сьогодні, увесь арт світ прискіпливо слідкує за ринком Гонконгу, адже він має вирішальне значення для трьох найбільших аукціонних будинків світу. Phillips отримав чверть свого обороту сучасного мистецтва там, Christie's 33% і Sotheby's 38%. І з кожним наступним роком аукціонні будинки лише планують прискорити своє зростання на цьому ринку. До того ж саме азійський колекціонер придбав NFT художника Біпла за рекордні 69,3 мільйона доларів на аукціоні Christie's.

Відповідно до звіту The Contemporary Art Market report in 2021 від Artprice's [6], протягом 2021 року живопис залишався основним медіумом на ринку як за вартістю (2 мільярди доларів, або 73% загального обороту сегмента Contemporary), так і з точки зору проданих лотів (42%), цю статистику показано на графіку 1.3.

Графік 1.3.

Розподілення медіумів арт творів за популярністю на ринку



Роботи на полотні перевищили порогову суму в 1 мільйон доларів, у порівнянні з 7% графіки та 7% скульптури. Четвертим популярним медіумом стали принти та NFT – щонайменше дев'ять NFT дали результати понад 1 мільйон доларів, що втричі більше, ніж фотографія. При цьому, успіх NFT не обмежувався вражаючими цінами. Деякі NFT були продані менше ніж за 1000 доларів за останні місяці. Це також стосується переважної більшості сучасних робіт, майже половина з яких була доступна за менш ніж 1000 доларів, а 90% з яких не перевищили поріг у 20 000 доларів.

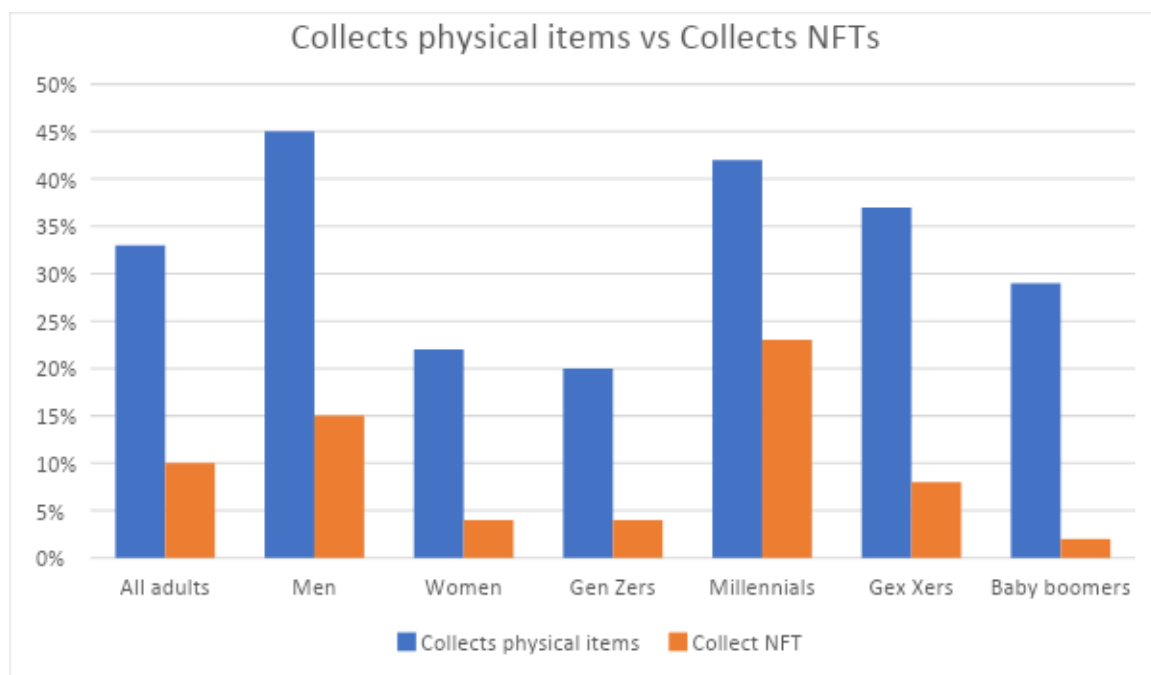
1.2. Аналіз NFT ринку

Ринок NFT вже має стабільну картину з розумінням клієнта, поширеності та зацікавленості в різних аспектах ринку та технологіях.

Morning Consult [7] провела цікаве дослідження на ринку США, яке показано на графіку 1.4 і в свою чергу демонструє, що NFT стає частиною звичного світу американських жителів.

Графік 1.4.

Порівняння популярності колекціонування фізичних творів мистецтва та
NFT



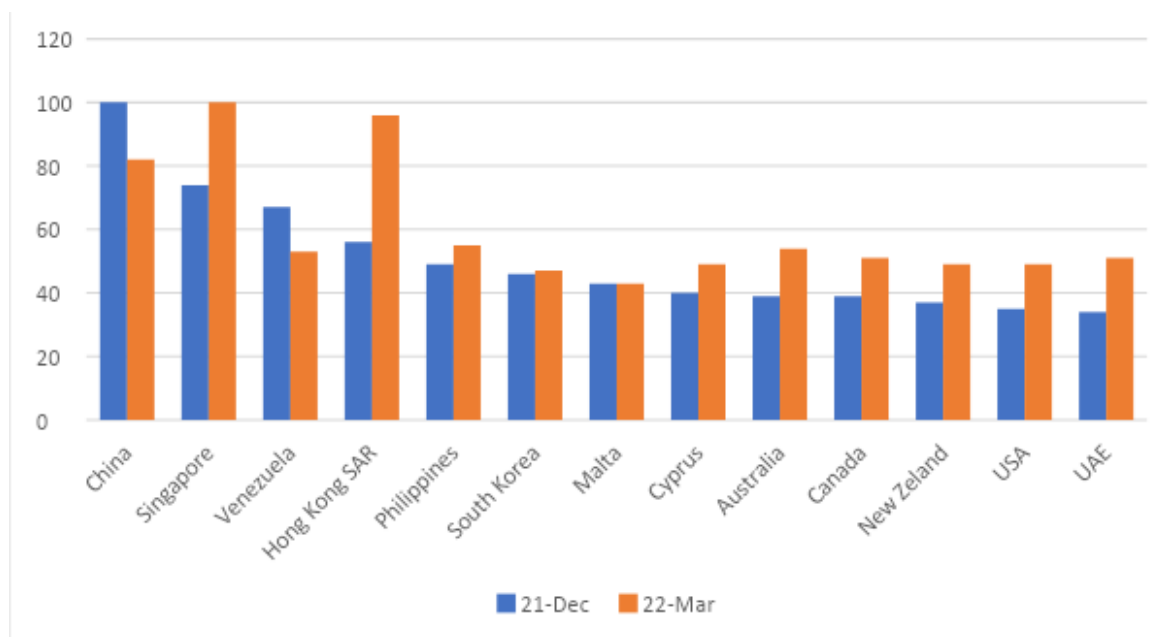
На стовпчастій діаграмі ми можемо побачити, що в США багато людей колекціонують фізичні речі, але лише невелика частина з них вже знайома з ринком NFT. Чому це так?

Відповідь проста – NFT зацікавлена та частина населення, яка є основною прямою таргетованою групою blockchain ринку.

Ми прослідкували кореляцію зацікавленості ринку NFT та легалізації крипто активів в різних країнах. На графіку 1.5 проглядається, що зацікавлення ринку Азії стало, не дивлячись навіть на заборону крипто-активів в Китаї, він все одно тримається в топі по зацікавленій аудиторії. Але США та Об'єднані Арабські Емірати показують, що після кроків їхніх країн до повної легалізації віртуальних активів, зацікавленість аудиторії збільшується.

Графік 1.5.

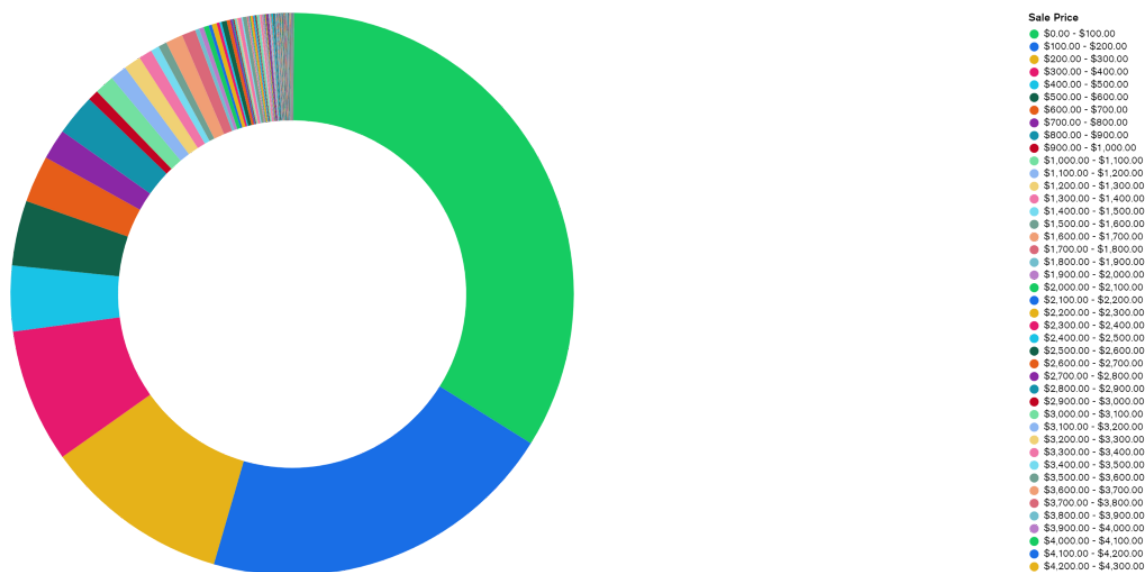
Рівень зацікавлення у NFT за запитами Google



Цікава аналітика була проведена Кімберлі Паркер – розробницею з США [8]. Вона проаналізувала ринок NFT на маркетплейсі OpenSea та зробила сітку цін, яка показана на графіку 1.6.

Графік 1.6.

Рівень вартості покупки на найвідоміших NFT маркетплейсах світу



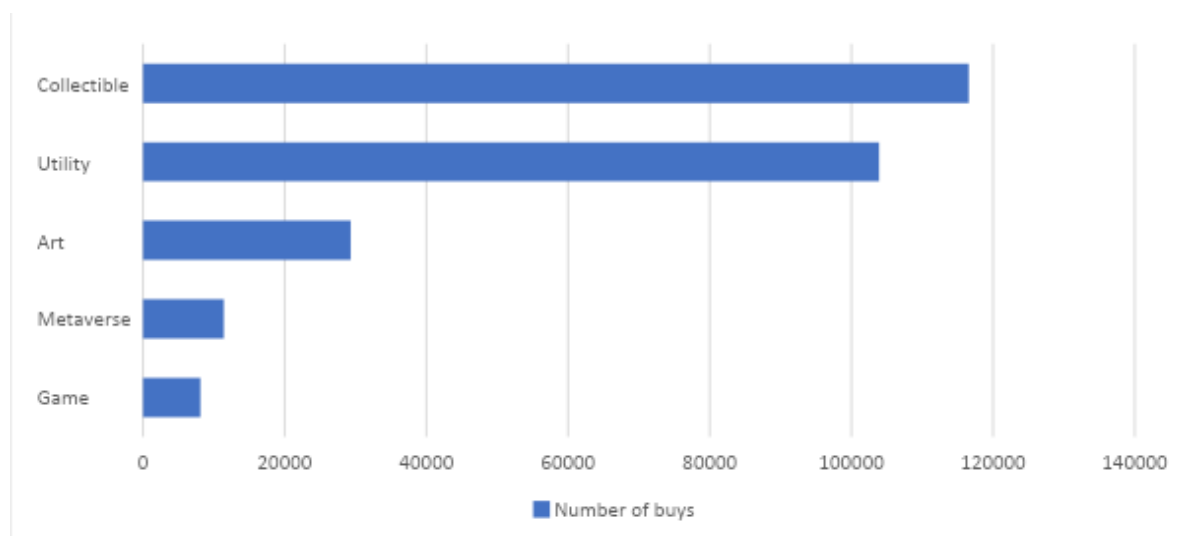
Не дивлячись на популярні новини про продаж NFT за мільйони, наприклад NFT художника Біпла за 69 мільйонів доларів, ми бачимо, що справжня мантіса цін лежить в районі 150-200 доларів, а якщо ще й врахувати вартість транзакції близько 75\$, то можна побачити, що середній покупець готовий витратити на NFT близько 200\$.

Якщо ж дивитись на різницю між NFT проектами яка показана на графіку 1.7, то NFT можна розділити на 5 категорій:

- Ігрові – ті, які використовують в іграх з технологією блокчейн;
- Метаверс – ті, які використовують в метасвітах, як право власності, одяг чи інші внутрішні речі;
- Мистецтво – митці викладають свої картини, музику, відео чи скульптури і продають їх в цифровому форматі;
- Допоміжні – це токени, які дають доступ до якогось сервісу чи закритої групи людей;
- Колекційні – зазвичай це токени, за якими стоять відомі люди чи проекти і вони не несуть додаткової цінності, як просто право власності.

Графік 1.7.

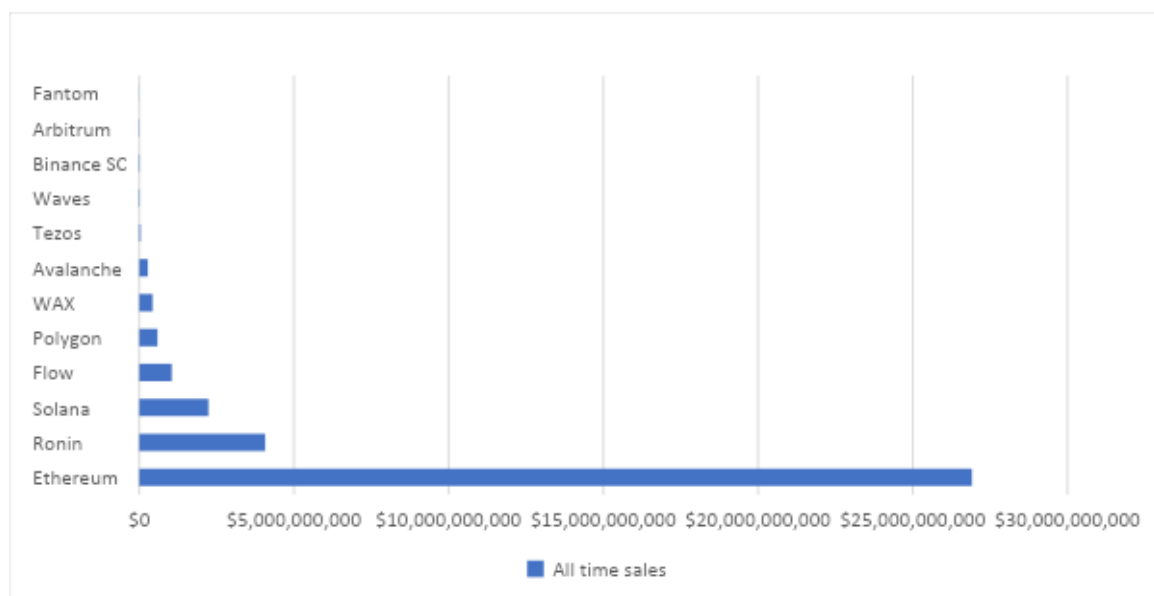
Кількість покупок NFT різних категорій



NFT почали розвиватись на різних блокчейнах. Але все ж Ethereum залишається лідером зі значним відривом. Причиною того є аудиторія і обіг фінансів. NFT проекти зазвичай на основній події – продажі колекції заробляють менше, ніж на вторинному ринку. Це зумовлене тим, що NFT дають можливість ставити комісію при вторинних продажах, як це є в звичайному мистецтві, але на відміну від звичайного мистецтва, автор отримує комісію автоматично. Кількість проданих NFT на різних блокчейнах за всю історію продажів NFT можна побачити на графіку 1.8.

Графік 1.8.

Кількість проданих NFT на різних блокчейнах



1.3. Технологія

Незамінні токени, Non Fungible Tokens (NFT) — це цифрові активи, які представляють такі об'єкти, як мистецтво, предмети колекціонування та ігрові предмети. NFT — це одиниця даних, що зберігається в блокчейні, яка

підтверджує унікальність цифрового активу і, отже, не є взаємозамінною, одночасно пропонуючи унікальний цифровий сертифікат власності.

NFT торгуються за допомогою криптовалюти — токенів, що закодовані в смарт контрактах на блокчейні. На сьогодні існує понад 10 000 криптовалют, багато з них, такі як Ethereum і Bitcoin, мають власний блокчейн, але багато інших валют працюють на існуючих блокчейнах. Кожен блокчейн має власні стандарти токенів і сумісні гарантії. Попри те, що навіть в блокчейнах відбуваються випадки шахрайства, наразі криптовалюти є одними з найбезпечніших. Блокчейн служить для аутентифікації та відстеження власників, тож цю інформацію достатньо складно підробити.

Одна з головних особливостей NFT – децентралізована модель ринку, що не прив'язана до будь-якої країни світу. Всі вся інформація про транзакції та історію арт роботи вбудовується в блокчейн і є прозорою, відкритою для будь-кого. NFT, маючи унікальне ID, може розмішувати розгорнуту інформацію про автора арт роботи, інформацію про арт роботу, суми транзакцій та інші деталі, що, в свою чергу, дозволяє встановити «походження» призначеного цифрового об'єкта.

1.4. Стейкинг

Стейкинг - це можливість отримання крипто-інвесторів додаткового заробітку за утримання крипто-активів. При стейкингу крипто-актив інвестора блокується на смарт контракті валідатора чи засновника крипто-актива, як підтвердження власності асета (актива).

Вигода валідатора чи стейкинг провайдер в одному з двох наступних варіантів:

- Користувачі тримають активи компанії, а також купують додатково на вторинному ринку з метою збільшення дохідності активу;

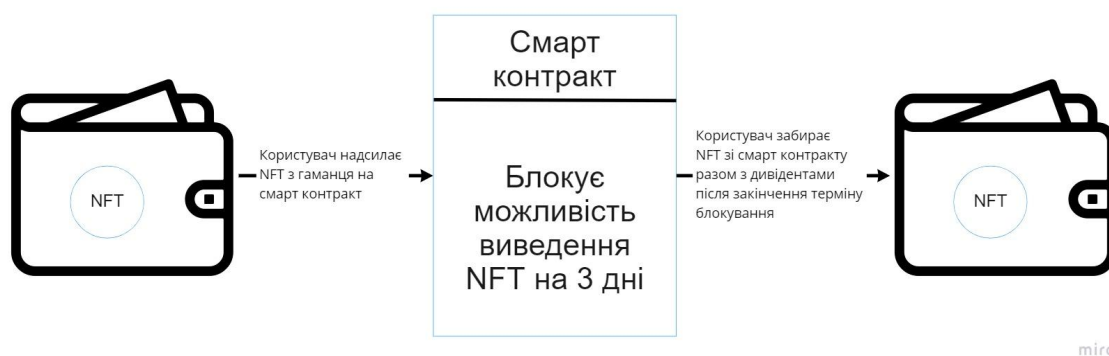
- Крипто-активи виступають, як голоси за валідатора, якщо ми говоримо про валідаторів екосистем. Чим більше голосів - тим більший дохід валідатора;

- Стекинг мистецтва в вигляді NFT-активів допомагає надати додаткову вартість для інвестора в вигляді так званих дивідендів.

Модель стейкингу Malevo планується наступним чином (див. схему 1.1)

Схема 1.1

Модель стейкингу Malevo



Дивіденди розраховуються за формулою:

$$d = ((I_m \times 0.1 \div n_m) \times n_s) \div t_s$$

Формула 1.1 Розрахунок одиниці дивідендів, де

d - одиниця дивідендів, сума дивідендів за одиницю застейканого активу.

I_m - дохід за останній календарний місяць галереї.

n_m - кількість днів в місяці.

n_s - кількість днів стейкингу, в випадку Malevo - 3 дні.

t_s - скільки всього було застейкано активів.

Отже, одиниця дивідендів по стейкингу прямо пропорціонально залежить від дохідності галереї та активів користувача.

1.5. DAO

DAO - це децентралізована автономна організація.

Уявімо державу, де кожен громадянин має можливість голосувати за зміни в законах держави. На рівні проекту громадянином є тримач активів проекту, а говорячи про класичну модель DAO, кожен його актив - це голос.

Класична модель DAO має проблему: голоси можна купувати. Користувач може купувати актив компанії, а отже велика частка влади є в руках “китів” проекту.

Для Malevo ми обрали більш демократичну модель DAO (див. схему 1.2), яка називається Proof of Humanity. Кожен користувач, який володіє активом та хоче взяти участь у житті проекту повинен пройти процес KYC на базовому рівні за допомогою протоколу Proof Of Humanity. А отже кожен голос в децентралізованій державі буде уніфікований.

Тобто, кожен користувач, який:

1. володіє NFT від Malevo
2. пройшов процес Proof Of Humanity

може робити власні пропозиції та голосувати за пропозиції інших членів децентралізованої влади.

Схема 1.2

Модель створення та голосування за пропозицію



Для голосування користувач повинен зробити стейкинг NFT на смарт контракт влади. NFT повертається після завершення дії пропозиції.

Якщо більшість голосує за пропозицію - вона приймається і її виклад повинен бути виконаний протягом семи днів. Але пропозиція має набрати мінімум голосів, який складає 20% від загальних голосів, в іншому випадку пропозиція вважається відхиленою.

1.6. Проблеми авторського права на NFT ринку

Загалом, традиційні правила захисту авторського права є досить схожими в усьому світі, і опираються на кілька міжнародних договорів про авторське право, найважливішим з яких є Бернська конвенція. Відповідно до цієї угоди всі країни-члени — а їх понад 100, включаючи Україну — повинні надавати захист авторських прав авторам, які є громадянами будь-якої країни-члена.

Згідно з інформацією World Intellectual Property Organization, що використовує на принципи Бернської конвенції, авторське право — це право інтелектуальної власності, яке захищає оригінальні авторські твори, включаючи твори мистецтва, такі як картини, рисунки, фотографії та скульптури. Зазвичай він надає власнику виключні права на відтворення або продаж своєї роботи та контроль над будь-якими модифікаціями, зробленими з цього твору (або похідного) без дозволу автора. Авторські права діють протягом усього життя митця, а права спадкоємців — протягом 70 років (окрім окремих винятків). Проте якщо твір був втрачений, а потім знайдений і в свою чергу не був ніде опублікований й публічно представлений, то авторське право на нього діє ще 25 років від часу, коли цей твір був уперше оприлюднений. Це розповсюджується на майнові права. Немайнові права автора охороняються безстроково.

Оскільки технологія блокчейн дозволяє користувачам створювати цифрові активи та торгувати ними без центрального органу, який контролює діяльність, вона привертає увагу великої кількості користувачів. Проте, авторське право, яке захищається законами країн у NFT індустрії часто нехтується. Повідомлення про шахрайство, підробки та «відмивання грошей» стали звичними, до того ж порушників практично неможливо відстежити, адже більшість транзакцій відбувається без ідентифікації особи. Згідно зі звітом 11платформи даних блокчейн Chainalysis, 110 трейдерів NFT, штучно підвищуючи ціни на свої NFT токени, у 2021 році отримали загальний прибуток у розмірі 8,9 мільйона доларів США [9].

DeviantArt, десятирічна онлайн-спільнота цифрових художників, яка містить пів мільярда творів цифрового мистецтва, відстежила копії робіт художника Цин Хана, що були виставлені на продаж на OpenSea. За даними The Guardian [10] відтоді DeviantArt надіслала тисячам своїх користувачів 90 000

повідомлень про можливе шахрайство, повідомили керівники компанії. Тепер він щотижня перевіряє на предмет шахрайства 4 мільйони нових NFT.

Наразі відома велика кількість випадків крадіжок та підробок NFT робіт. Так, відома голландська діджитал художниця Лоїс ван Барле знайшла понад 100 творів свого мистецтва на одному з найбільших маркетплейсів світу OpenSea, які особисто не публікувала. Аджа Трієр, художниця з Техасу, яка здобула вірусну популярність завдяки малюванню рифів на «Зоряну ніч» Ван Гога з різними породами собак, повідомила, що знайшла 87 000 NFT на основі зображень її робіт для продажу на OpenSea. Трієр стверджувала, що за одну ніч було додано 500 списків її вкрадених робіт, а це свідчить про те, що крадіжка була автоматизована та здійснена ботами.

На NFT ринку підробляються не лише окремі творчі роботи або серії робіт, ба більше, створюються копії цілих проектів. Одним з найзухваліших проектів-підробок стали CryptoPhunks – ідентична копія CryptoPunks – що є одним з найдорожчих NFT проектів у світі. Проект був створений влітку 2021 року – коли CryptoPunks були на піку популярності. Після цензури з найбільших платформ NFT і відмови від оригінальних розробників група розробників спільноти-відступників взяла на себе завдання створити свій власний ринок Phunk. Згідно з даними Not Larva Labs [11], з моменту запуску в листопаді 2021 року загальний обсяг NotLarvaLabs.com перевищив 50 мільйонів доларів США.

Щодо маркетплейсу OpenSea, який домінує у великій кількості повідомлень про підробки, росте із великими темпами і зараз оцінюється в 13 мільярдів доларів [12]. Він вже робив спроби обмежити кількість NFT, які користувач міг токенизувати. Проте, через велику кількість скарг спільноти NFT у січні 2022 року відкликав це рішення написавши про це у своєму Twitter: «В першу чергу ми створили маркетплейс, щоб спростити для творців доступ до простору», – повідомили в OpenSea. «Однак нещодавно ми помітили, що

зловживання цією функцією зростає в геометричній прогресії. Понад 80 відсотків елементів, створених за допомогою цього інструменту, були плагіатом, підробленими колекціями та спамом».

Головним причинами крадіжок авторського права є те, що індустрія NFT зовсім нова і наразі бракує регулювання цього ринку, а також тому, що більшість бірж NFT вимагають від покупців і продавців лише підключити свої криптогаманці не ідентифікуючи себе. Подати до суду на анонімного власника криптовалютного гаманця неможливо, адже не існує ні відповідної юрисдикції, ні, власне, імені відповідача. З іншого боку, великим маркетплейсам не вигідно боротися з нелегальним напливом нових арт робіт, адже за кожну транзакцію платформи отримують гроші. Наразі система працює таким чином, що будь-хто будь-звідки може токенизувати арт роботу і цей не твір не буде піддаватися жодним перевіркам на оригінальність. Блокчейн, що мав на меті зробити арт ринок прозорим та доступним, навпаки полегшив механізми підробок та шахрайства.

РОЗДІЛ 2. АНАЛІТИЧНА ЧАСТИНА

2.1. Опис проекту

Проект Malevo це блокчейн-галерея, яка переносить парадигми галереї сучасного мистецтва на блокчейн за допомогою NFT платформи, що розвиває художників як бренд, просуває та верифікує їхнє авторство.

Основними перевагами галереї є:

- Аутентифікація авторства і перевірка автора в блокчейні;
- Можливість отримати фізичний твір разом з NFT;
- Авторський підпис, що входить в NFT;
- Стейкинг.

Ціннісна пропозиція галереї включає наступні пункти:

- Токенізація арт творів;
- Повний цикл маркетингу та продажів для художників;
- Доставка мистецького твору до покупця;
- Просування художників в NFT спільноті;
- Розвиток творчості художників разом з платформою;
- Можливість придбати не лише NFT, а і оригінальний фізичний твір;
- Можливість ідентифікації та валідації автора та його твору в блокчейні.

2.2. Проблема яку вирішує проект

Головною проблемою, що вирішує галерея є не захищені авторські права на ринку NFT. Тобто відбувається крадіжка як і мистецтва для створення NFT, так і NFT мистецтва між рідними блокчейнами та маркетплейсами.

У своєму Twitter акаунті найбільший маркетплейс OpenSea [12] зарепортив, що понад 80% усіх NFT, які були створені на маркетплейсі були вкрадені у інших проєктів, митців чи є скамом.

На даний момент цю проблему намагаються вирішити окремі маркетплейси локально за допомогою процесу верифікації авторства NFT, але через політику відкритості, більшість NFT робіт не проходять даного процесу і без нього потрапляють на ринок. Також проблемою є довга верифікація, яка може зайняти кілька тижнів через те, що недостатня кількість менеджерів.

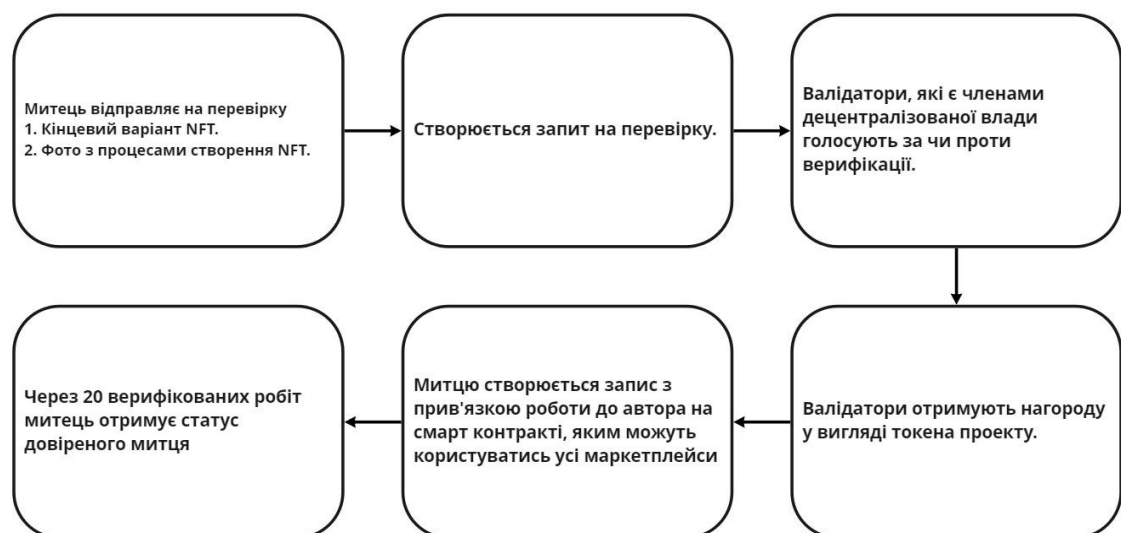
2.3. Рішення

Розв'язанням головної проблеми проєкту пропонується розробка протоколу Know Your Artist (KYA). Процес роботи алгоритму KYA показаний на схемі 2.1.

KYA - це процес схожий на децентралізоване KYC, де ком'юніті може саме верифікувати роботи авторів за наданими матеріалами та виносити швидкий вердикт NFT.

Схема 2.1

Процес роботи алгоритму KYA



РОЗДІЛ 3. БІЗНЕС-МОДЕЛЬ ПРОЕКТУ

Галерея виступає посередником між двома сторонами – художниками та покупцями мистецтва і створює цінність як для попиту, так і для пропозиції. Прибуток галереї отримується від спеціалізації на сегменті колекціонерів NFT. Основним джерелом доходу Malevo є продаж мистецтва NFT на первинному та вторинному ринках. Malevo бере комісію з продажів, як посередник та творець NFT. Галерея пропонує два види відсотка – відсоток від базової ціни твору мистецтва та від додаткової ціни – ціни аукціону.

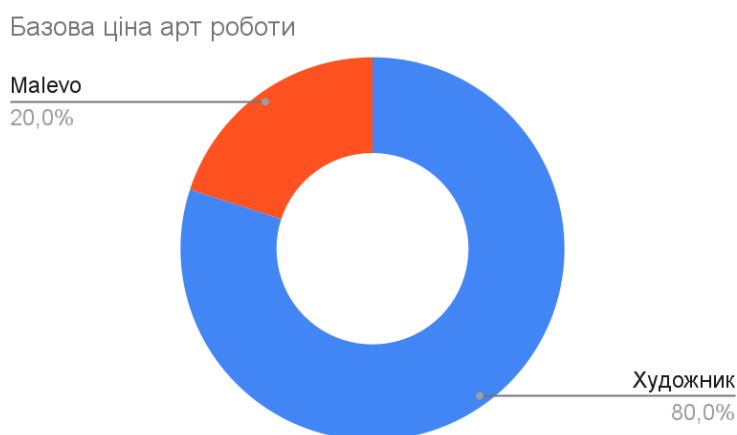
Для продажів на первинному ринку базова ціна мистецької роботи має визначатися художником, Malevo має отримувати 20% від цієї суми додатково. Якщо робота продається на аукціоні, тоді 80-90% від кінцевої ціни йде галереї.

При продажі на вторинному ринку Malevo має отримувати 3% від продажу як творець NFT. Також передбачається додаткова сплата відсотка для успішних художників, аукціонна ціна творів яких втричі перевищила естимейт. Такий відсоток має складати 5-10% від фінальної суми.

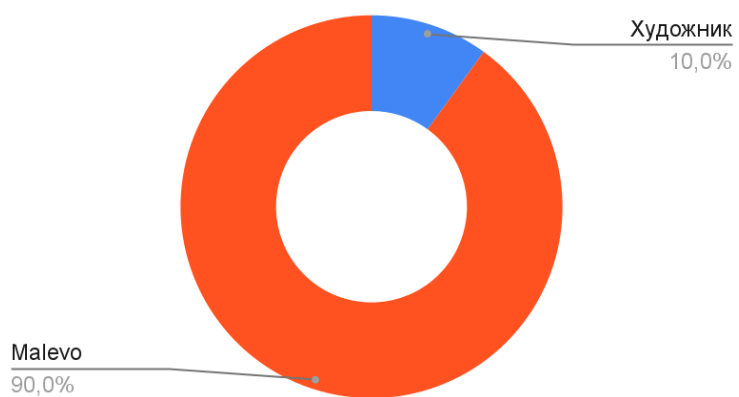
Схема 3.1.

Розподілення відсотків заробітку на первинному та вторинному ринках

Первинний ринок

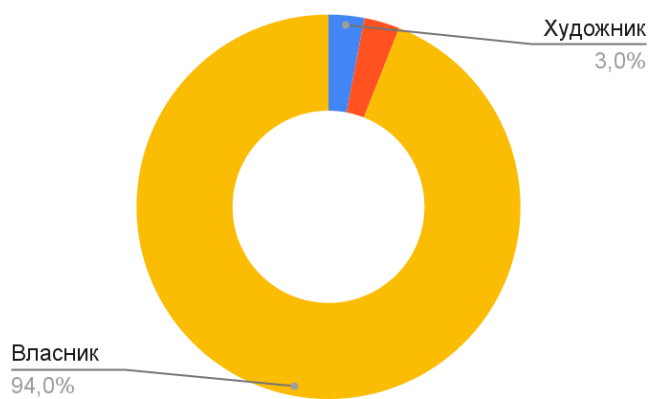


Додаткова (аукціонна) ціна арт роботи



Вторинний ринок

Ціна арт роботи



РОЗДІЛ 4. АНАЛІЗ СЕРЕДОВИЩА ТА СТЕЙКХОЛДЕРІВ

4.1. Аналіз конкурентів

Таблиця 4.1

Аналіз конкурентів проекту Malevo

	Malevo	Open Bi Sea	Nifty Gateway	Elitium	Rarible	Super Rare	LOOKS RARE
Розвиток митця	+	-	-	-	-	-	+
Кросчейн	+	+	-	-	+	-	-
Оплата фіат	-	-	+	+	+	+	+
Підтвердження авторства	+	-	+	-	-	-	+
Фізичні роботи з NFT	+	+	-	+	-	+	+
Куровані колекції	+	-	+	-	-	+	+

OpenBiSea

OpenBiSea NFT marketplace — український проект, що являє собою смарт-контракт та iOS, Android і веб додаток. Це покрокове рішення для купівлі, продажу та проведення аукціонів (на основі смарт-контрактів) для NFT.

Маркетплейс працює на Binance Smart Chain (BSC), polygon (exMATIC) і підтримує кросс чейн Ethereum для активів NFT.

Бізнес-модель OpenBiSea базується на отриманні 5% винагороди від суми покупок NFT та передплати за моніторинг гаманців у додатку. Також OpenBiSea випустив 88,888 OBSs токенів, 10% з яких розповсюдяться серед інвесторів, а 90% серед NFT спільноти.

OpenBiSea офіційно представляє 7 українських митців, та має опцію покупки фізичної арт роботи разом з NFT. У другому кварталі 2022 року платформа планує створити VR/AR простір для художніх виставок, запустити масивну маркетингову кампанію та розробляти вихід в Metaverse (метавсесвіт).

Платформа має базу партнерів, які працюють з різними блокчейнами, AR, ризик менеджментом смарт контрактів, цифровими гаманцями та мистецтвом.

Головними особливостями маркетплейсу OpenBiSea є:

- Просте, покрокове рішення для покупки NFT, продажу придбаної на аукціоні NFT та отримання простих, зручних для інвесторів звітів.
- Кроссчейн між блокчейнами Ethereum та Binance Smart Chain.
- У смарт контрактах і мобільних додатках OpenBiSea покупцю достатньо вказати свій NFT-контракт і почати торгівлю без комісії.

Nifty Gateway

Nifty Gateway — один з найбільших маркетплейсів світу, що працює на блокчейні Ethereum та має дуже просту місію – зробити NFT доступними для всіх. Nifty Gateway об'єднується з провідними міжнародними художниками та

брендами, щоб створювати колекції обмеженого видання високоякісних NFT. Платформа має в портфоліо всесвітньо відомих художників таких як Біпл та Грейс, створює онлайн арт проекти та працює з різноманітними медіумами. Бізнес-модель Nifty Gateway базується на отриманні відсотка від суми NFT.

Новою функцією платформи є Куровані та Верифіковані Drops, що працюють за принципом підтвердження авторства арт робіт:

1. Куровані Drops: NFT що продаються безпосередньо творцем-художником;

2. Верифіковані Drops: NFT що не куруються командою Nifty Gateway, але підтверджуються як оригінальні і що відповідають юридичним та основним стандартам смарт контрактів платформи.

Головними особливостями маркетплейсу Nifty Gateway є:

- Платформа пропонує різні варіанти оплати – дебетова картка, кредитна картка, баланс Gemini, передплачений ETH;
- Nifty Gateway дає змогу переміщати активи без необхідності обробки транзакції на блокчейні, тобто позбавляючи комісії за газ;
- Платформа має сервіс для колекціонерів, що забезпечує технічною підтримкою, приватними продажами та інституційними закупівлями.

Elitium

Elitium NFT — це платформа для покупки, участі в торгах та керування унікальними ексклюзивними творами мистецтва — як фізичними, так і цифровими від блокчейн платформи Elitium. Ідея платформи у тому, щоб робити ринок мистецтва ефективнішим, шляхом автоматизації процесу продажу та перевірки походження арт робіт.

Elitium є партнерами з GDA Capital — однією з найвідоміших блокчейн-фірм у Північній Америці. GDA Capital має глобальну мережу з 300+ сімейних офісів, забезпечуючи Elitium міцні контакти у світі мистецтва — артдилерами та колекціонерами. Наразі платформа представляє 43 міжнародних художників та презентує діджитал та образотворче мистецтво.

На платформі Elitium NFT можна проводити платежі в різних валютах — BTC, ETH, USDT та кількох інших криптовалютах. Бізнес-модель платформи базується на отриманні відсотка від суми покупок NFT.

Головними особливостями маркетплейсу Elitium NFT є:

- Кураторський відбір художників;
- Ексклюзивність пропозиції — арт роботи виставляються лише на платформі Elitium;
- На платформі представлені не лише арт твори, а й розкішні предмети колекціонування, як-от годинники та сумочки.

Super Rare

SuperRare — маркетплейс, що працює за принципом галереї та соціальної платформи, що тісно працює з художниками. Задля того, щоб потрапити на маркетплейс, кожен художник має пройти прискіпливий кураторський відбір, адже, за словами SuperRare, лише 1% художників отримує можливість виставляти свої витвори. Ставлячи якість вище кількості, маючи функцію кураторського вибору на сайті, SuperRare створює асоціацію галереї високого класу та доступу до професійного колекціонування.

SuperRare працює з блокчейном Ethereum, та нещодавно анонсував власний однойменний токен. Як і Rarible, SuperRare NFT також можна купити та продати на OpenSea. Бізнес-модель Rarible базується на отриманні 3%

відсотку від суми покупок NFT. Комісія художників становить 15% для первинних продажів, і 10% роялті для вторинних. В березні 2021 платформа отримала інвестиції на 9 мільйонів доларів на стадії series A.

SuperRare також створює ринок для цифрових творців. Платформа демонструє діджитал мистецтво, фільтруючи його на статичні зображення, відео, GIF та 3D-зображення. SuperRare також використовує аукціони для продажів арт робіт. Як і Rarible, SuperRare також виставляє арт роботи на найбільшому маркетплейсі OpenSea.

Головними особливостями платформи є:

- Представлення високоякісних, справді унікальних творів крипто мистецтва;
- Платформа зосереджена виключно на мистецтві;
- SuperRare має свою кураторську команду, що відбирає та курує колекції NFT.

LooksRare

LooksRare є маркетплейсом, смарт контракти якого кастомізовані та створені на замовлення в рамках модульної системи, яка дає змогу впроваджувати нові функції з часом – без шкоди для безпеки – завдяки стандартизованим підписам. Технічна архітектура LooksRare (контракти, база даних, API, інтерфейс, пошук) фокусується на масштабованості, швидкості та безпеці з використанням новітніх і найкращих технологій.

Платформа пропонує нові унікальні функції:

- Пропозиція колекції – можливість купити всі NFT у вибраній колекції;
- Пропозиція ознак – можливість купити будь-яку NFT із певною ознакою в колекції (наприклад золоте хутро на персонажах);

- Багаторазове скасування – скасовує кілька відкритих ордерів в одній транзакції

LooksRare підтримує ефір ETH, а також WETH (Wrapped Ether), що можна використовувати для розширених взаємодій у децентралізованих платформах.

Головною особливістю та конкурентною перевагою LooksRare є використання системи підпису, щоб зробити торгівлю ефективнішою та дешевшою для користувачів. У багатьох випадках це означає, що покупцю не потрібно сплачувати комісію за транзакції під час використання платформи. Також, на відміну від деяких маркетплейсів NFT, LooksRare використовує EIP-712, щоб перевіряти, що підписи легко читати. В активах LooksRare є NFT з найвідоміших світових арт колекцій, таких як Bored Ape Yacht Club.

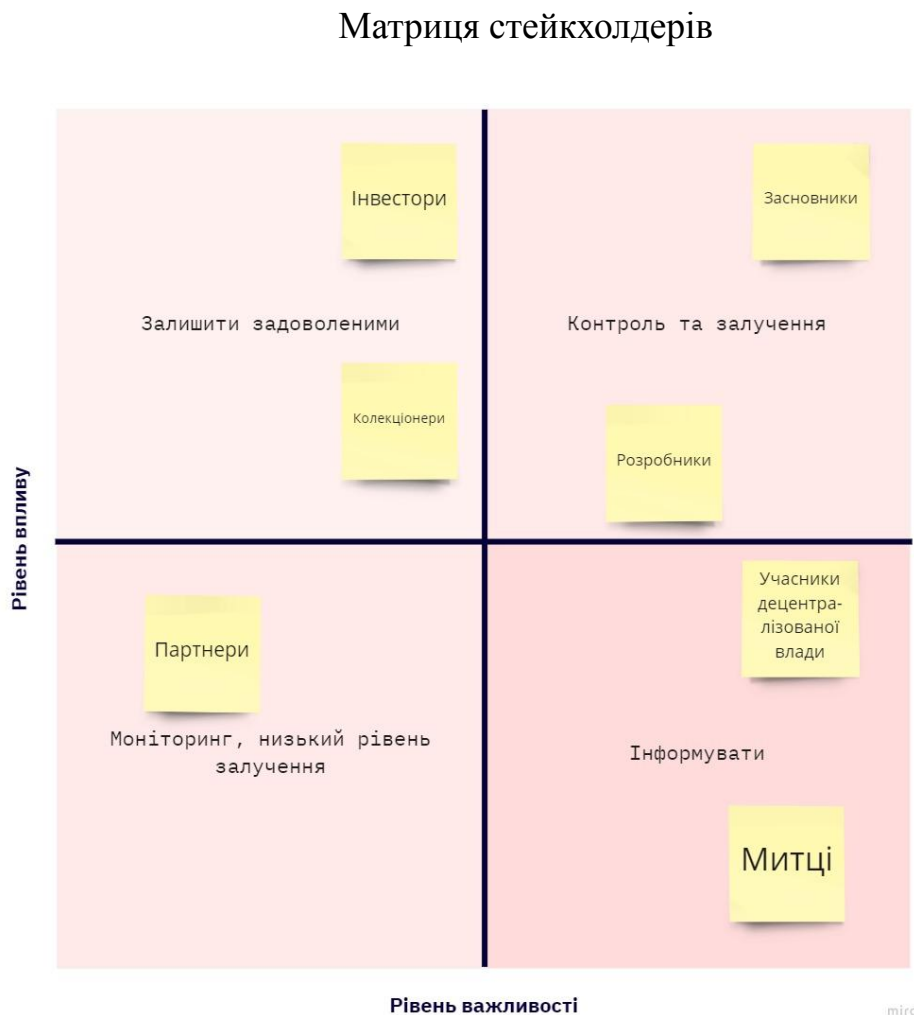
4.2. Карта стейкхолдерів

Стейкхолдери:

- Інвестори - це власник токена проекту чи NFT, який зацікавлений в крипто-активі, як в інвестиції;
- Засновники - ті, хто придумав проект;
- Розробники - ті, хто брав участь в розробці проекту;
- Колекціонери - власники NFT, які зацікавлені в колекціонуванні;
- Митці - розробники NFT;
- Партнери - компанії, чиї послуги ми використовуємо, або вони використовують наші;
- Учасники децентралізованої влади - активні користувачі, які беруть участь в DAO.

Матриця стейкхолдерів за рівнем впливу та важливості для проекту Malevo показана на схемі 4.1.

Схема 4.1



4.3. Бар'єри для входу

Бар'єри для входу на ринок NFT є наступними:

- 1) Висока конкуренція.
- 2) Багато митців не хочуть мати справу з NFT.
- 3) Важко побудувати правильну маркетинг стратегію.
- 4) Маркетинг є дорогим.

4.4. Регуляції

Україна є однією з провідних країн у використанні криптовалют та діяльність криптовалютних проектів є легальною. Регуляцію на законодавчому рівні забезпечує Закон № 3637 «Про віртуальні активи», яким запроваджено базове положення щодо всіх віртуальних активів. Цей закон встановлює загальні положення щодо власності, ведення бізнесу, їх обігу та зобов'язань.

РОЗДІЛ 5. ВПРОВАДЖЕННЯ ПРОЕКТУ

5.1. Malevo 1.0

З листопаду 2021 до лютого 2022 року було зроблені наступні етапи проекту:

1. Створена команда що складалася з двох засновників, графічного дизайнера, девелопера, ком'юніті менеджера та маркетолога;
2. Проаналізований ринок та конкуренти;
3. Розроблена презентація для інвесторів;
4. Створений брендинг та UX/UI дизайн сайту;
5. Підписані контракти з 20 художниками;
6. Пораховані базові фінансові показники;
7. Запущені соціальні мережі – Instagram та Linked In;
8. Розроблена стратегія розвитку на 2022 рік;
9. Розроблена стратегія виходу на ринок;
10. Розроблена стратегія масштабування.

Також нами були проаналізовані блокчейни, з якими Malevo мала працювати в першу чергу, це Solana та Binance Smart Chain (BSC). Solana набагато швидша з точки зору кількості транзакцій, яку вона може обробляти та має значно нижчу комісію за транзакції в порівнянні з конкуруючими блокчейнами, такими як Ethereum. Цей блокчейн наразі вважається п'ятим найдорожчим у світі за ринковою капіталізацією. У порівнянні з найвідомішими Bitcoin та Ethereum, Solana є більш «зеленим» та найпродуктивнішим блокчейном, адже витрачає менше енергії. Binance Smart Chain блокчейн орієнтований на смарт-контракти та децентралізовані програми, а також є сумісним з Ethereum.

Результатами роботи стало створення партнерства з Bank of memories – сервісом, що допомагає зберігати дані за допомогою нових технологій, таких як блокчейн і децентралізація. Запуском проекту Malevo мала стати міжнародна стірт арт – NFT виставка в Києві в травні 2022, що організовувалася спільно галереєю мистецтв “Лавра” та Bank of memories. Галерея Malevo мала виступати як партнер. Це мав бути ключовий момент в запуску галереї, адже маркетинг дуже дорогий. Залученість до події мала сягнути 70-ти тисяч людей в онлайн та офлайн режимах, а також надати рекламу на рівні користувачів інших NFT проектів, які мали приймати участь в події, зокрема NFT ігровій індустрії.

5.2. Ukraine.Art.War.

З перших днів повномасштабної війни командою було вирішено використати наявні ресурси та змінити концепцію і неймінг проекту Malevo. Таким чином було створено благодійний проект Ukraine.Art.War., метою якого було зібрати кошти на гуманітарну та медичну допомогу України. Ukraine.Art.War. мав на меті створення спеціальних ексклюзивних NFT-колекцій алгоритмічного мистецтва та колекцій унікальних артів які відображали події та дух нашої боротьби, а запуск колекцій відбувся на найбільшій NFT-платформі OpenSea.

За перші два тижні війни було створено сайт, зібрано понад 180 робіт українських та міжнародних художників, зібрана інформація про кожен з робіт та біографію художника, запущені соціальні мережі – Instagram, Twitter та LinkedIn. Також, наша команда розширилася, до нас долучилося ще декілька небайдужих осіб, що мали контакт на американському ринку та вихід до американських селебріті.

Важливим поштовхом проекту мало стати просування на американському ринку з допомогою американського контакту. Цільовою

аудиторією було обрано американське крипто ком'юніті, що вже на той момент цікавилось актуальністю тематики.

Варто зазначити, що успішними проектами, що запустилися зі схожою концепцією на початку війни стали лише ті, що вже мали створені платформи до війни з розвиненим ком'юніті, тобто зацікавленою аудиторією що була напрацьована попередньо місяцями.

Починаючи від запуску проекту були допущені помилки, головною з яких стала непродумана маркетингова стратегія. Також, дії команди були неузгодженими, не була зрозумілою зона відповідальності кожного та послідовність процесів. Оскільки проект був благодійним, на рекламу не був закладений бюджет, це мало також негативний вплив на просування.

Про запуск першої колекції були зроблені статті в українських ЗМІ – Zaxid.net, Ukraine 24, та американському Artfixdaily.com, проте цього освітлення було недостатньо для виходу на потенційну цільову аудиторію. Перша колекція з 15 робіт була випущена в середині березня, з них було продано 2 роботи. Через тиждень була випущена друга колекція з 20 робіт та продана 1 робота. Аукціон з однією роботою результатів не приніс.

З іншого боку, інстаграм розвивався досить швидко і за 2 місяці була залучена 1 тисяча підписників органічної аудиторії. Через актуальність теми більшість аудиторії була українською, а також часто арт твори потрапили в топ і отримували велику кількість коментарів та лайків. Однак, як показали продажі, в інстаграмі знаходилися поціновувачі творчості художників, проте не потенціальні покупці NFT.

Про те, що в інстаграмі наша команда потрапила не на свою цільову аудиторію може чітко сказати арт робота “Hands off Ukraine” (рис. 5.1), що набрала майже 11 тисяч лайків та 490 коментарів і при цьому не була продана.

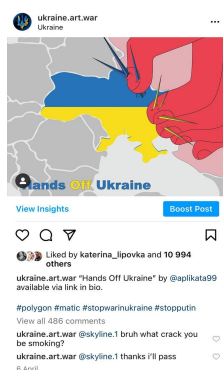


Рисунок 5.1. Арт робота “Hands off Ukraine”

5.3. Етапи реалізації проекту Malevo на 2022-2023:

Q3 2022

- Запуск лендінг сторінки
- NFT SC
- Запуск функції підпису арт твору
- Запуск всіх соціальних мереж
- Імплементация Go-to-market strategy
- Розвиток бачення продукту

Q4 2022

- MVP сайту
- Запуск можливості придбання NFT на сайті Malevo
- Верифікація авторів на блокчейні Solana
- Запуск Know Your Artist (KYA) на блокчейні Solana
- Розширення спільноти художників до 50 осіб
- Запуск сервісу сертифікації Malevo 2.0

Q1 2023

- Кроссчейн NFT
- Кроссчейн Know Your Artist (KYA)
- Початок продажів фізичних оригінальних арт робіт
- Участь у художніх виставках NFT
- Розширення команди
- Впровадження кураторських колекцій

Q2 2023

- Стейкинг
- Governance
- NFT Art Advisory and Support
- B2B та інституційні продажі
- Розширення спільноти художників до 300 осіб

5.4. Маркетингова та комунікаційна стратегія

Go-to-market-strategy планується за принципами Як? - Що? - Де? - Хто?

Як? Аудиторію планується залучати публікуючи арт роботи галереї на:

- Сайтах аукціонів великих маркетплейсів – Magic Eden, SolanArt;
- На блокчейнах – Solana, BSC;
- Аукціонах сторонніх ринків – фізичні виставки з можливістю отримати NFT;
- Шляхом участі у ярмарках цифрового мистецтва, Метавсесвіту та образотворчого мистецтва – Digital Art Fair, Liste Art Fair, fias.

Що? Головний продукт що залучатиме аудиторію:

- NFT (образотворче мистецтво, цифрове мистецтво, фотографія);
- NFT з підписами авторів-художників;
- NFT з фізичною оригінальною арт роботою.

Де? Комунікація відбуватиметься через:

Сайт Malevo, Twitter, Instagram, блоги Medium і Reddit, Discord і Telegram, статті на блокчейн-сайтах і гаманцях, розсилку newsletter.

Хто? Цільова аудиторія поділяється на групи:

- Колекціонери NFT;
- Колекціонери образотворчого мистецтва, які цікавляться покупкою NFT.

Портрет стандартного NFT холдера (колекціонера) виглядає наступним чином:

- Чоловік
- 34 роки
- Живе в США, в невеликому містечку біля мегаполісу;
- Попри життя за містом, має високу соціальну активність;
- Працює віддалено;
- Завжди шукає можливість підзаробити зайвих грошей, адже гроші зайвими не бувають;
- Має вдома колекцію Lego фігурок та любить фантастичні світи як от Гаррі Поттер чи Володар перснів;
- Любить онлайн можливості ризикованих заробітків такі, як ICO крипто токенів, NFT та гемблінг.

За картою Адлера, цільова аудиторія галереї знаходиться в сегменті екстравертів особистісного виміру – самостійні, динамічні люди, орієнтовані на

власну продуктивність. Це люди, які бажають економити час та навіть фізичний твір мистецтва обирають онлайн.

Сильні сторони: використання сучасних методів комунікації – фокус лише на діджитал, дружній та відкритий tone of voice в комунікації, співпраця з блогерами, лідерами думок та блокчейн платформами.

Раціональна перевага: отримання додаткової цінності – фізичної роботи разом з NFT, економія часу та спрощення процесів отримання підтвердження авторського права.

Емоційна перевага: володіння унікальним арт твором що має підтвердження авторства художника.

Слоган галереї: We bring NFTs to life! (Ми оживляємо NFT!)

Місія:

- Захист та перевірка авторських прав;
- Забезпечення нових цифрових методів у поєднанні з традиційними способами колекціонування мистецтва;
- Розвиток творчості та професіоналізму молодих художників разом із платформою.

Канали комунікації, що можуть використовуватися за схемою See - Think - Do - Care (див. табл. 5.1):

- Сайт Malevo – основна платформа для спілкування з цільовою аудиторією;
- Instagram – ідентичність бренду, навчальний контент про мистецтво, авторське право, сертифікацію, інформація про художників, візуальний контент, новини;
- Twitter – основне джерело новин;
- Блоги Medium і Reddit – професійні статті;

- Discord і Telegram – пряме особисте спілкування, обговорення;
- Linked In – ділове спілкування;
- Статті на блокчейн-сайтах – широке залучення аудиторії – Cointelegraph, Coindesk, Cryptonews;
- Розсилка newsletter партнерам та підписникам.

Таблиця 5.1.

Використання каналів комунікації за схемою See - Think - Do - Care

	<i>See</i>	<i>Think</i>	<i>Do</i>	<i>Care</i>
Он лайн	Пошукова реклама в Google, таргетована реклама на блокчейн сайтах, таргетована реклама Instagram, рекомендації інших людей, реклама в блогерів та лідерів думок в сегменті креативних та блокчейн	Пошукова реклама в Google, таргетована реклама на блокчейн сайтах, таргетована реклама Instagram, фото, блогери та лідери думок, сайт, розсилка презентацій щодо співпраці, профільне ком'юніті,	SEO, ремаркетинг Google, Instagram, форма зворотного зв'язку на сайті	Direct Marketing – контроль задоволеності сервісом, SMM ремаркетинг, повідомлення в месенджери постійних клієнтів та партнерів зі спеціальними пропозиціями

	індустрій, колаборації з іншими брендами	арт-канали телеграму, колаборації з іншими брендами, статті в спеціалізовані медіа		
Оф лайн	Сарафанне радіо починаючи від власного нетворку засновників, участь у виставках та арт заходах як партнерська організація, статті в спеціалізовані друковані журнали, участь в подкастах	Сарафанне радіо, участь у виставках та арт заходах як партнерська організація, статті в спеціалізовані друковані журнали, участь в подкастах	Сарафанне радіо, участь у виставках та арт заходах як партнерська організація, статті в спеціалізовані друковані журнали, участь в подкастах	Програма лояльності для постійних клієнтів та партнерів, попередній доступ до отримання оригінальної фізичної роботи

Визначення конкретних комунікаційних цілей та завдань:

1. За перші 6 місяців залучити 3 тис. підписників в інстаграмі, 5 тис. в твіттері, LinkedIn – 500 осіб.

Завдання: детальніше проаналізувати ЦА, прописати різні меседжі під різні соцмережі та рекламні кампанії. Створити контент план з датами виходу кожного поста, візуальним та інформаційним матеріалом, креативом та рекламними постами. Розробити тематики постів (3-4 типи постів, серед яких можуть бути – ключові меседжі Malevo, розповідь художників про свою творчість, інтер'єр колекціонера, інформаційні пости-факти, нова подія/виставка галереї). Тестувати нові меседжі, аналізувати найуспішніші рекламні публікації та тренди.

2. За перші 6 місяців залучити 1 тис. активних (постійних) користувачів сайту та 50 художників (включаючи і український і міжнародних)

Завдання: налаштування Google Ads та пошуку по ключовим словам, щомісячний моніторинг аналітики найпопулярніших сторінок/робіт сайту. Проаналізувавши кількість заходів та конверсій визначити ефективність UX/UI дизайну, які художники та твори є найбільш популярними, яку кількість художників Malevo представляє на ринку.

3. Підвищити впізнаваність бренду – проінформувати щодо свого продукту визначену ЦА в розмірі 50 тис. осіб

Завдання: таргетована реклама та статті на блокчейн сайтах, таргетована реклама в інстаграмі, створення колаборації з іншими блокчейн галереями та постійна інформація в соцмережах та сайті про це, співпраця з лідерами думок та блогерами, розсилка інформації в профільні ком'юніті такі як Cointelegraph, Coindesk, Cryptonews та співпраця з ними, розсилка презентацій щодо співпраці, створення статей для медіа, розсилка прес-релізів або пост-релізів, ремаркетинг.

4. Ціль 5 – побудувати позитивну репутацію свого бренду

Завдання: брати участь в соціальних проектах і писати про це, вести чесну діяльність, бути відкритими в комунікації, швидко та грамотно реагувати на інформаційні атаки.

5. Отримання доходу від кожного сейлу

Завдання: проаналізувати потенційну ЦА, прописати гасло та меседжі. Налаштувати таргетовану рекламу на сайті та соцмережах. Тестувати нові меседжі, аналізувати найуспішніші рекламні публікації та тренди.

Таблиця 5.2.

Медіаплан проекту Malevo серпень 2022 - січень 2023

серпень 2022	вересень 2022	жовтень 2022
<p>Запуск соцмереж Instagram: 200 осіб Twitter: 200 осіб Instagram: 15 постів/міс. Stories: 1раз /2дні Twitter: 10 постів/міс. Кількість згадувань у медіа: мінімум 12 Кількість відвідувань сайту: 500 Бюджет 500\$</p>	<p>Instagram: 600 осіб Twitter: 600 осіб Instagram: 15 постів/міс. Stories: 1раз /2дні Twitter: 15 постів/міс. Кількість згадувань у медіа: мінімум 7 Кількість відвідувань сайту: 800 Бюджет 500\$</p>	<p>Instagram: 1000 осіб Twitter: 1200 осіб Instagram: 20 постів/міс. Stories: 1раз /2дні Twitter: 20 постів/міс. Кількість згадувань у медіа: мінімум 5 Кількість відвідувань сайту: 1100 Бюджет 700\$</p>
листопад 2022	грудень 2022	січень 2023
Instagram: 1500 осіб	Instagram: 2300 осіб	Instagram: 3000 осіб

Twitter: 2500 осіб	Twitter: 4500 осіб	Twitter: 5000 осіб
Instagram: 20 постів/міс.	Instagram: 20 постів/міс.	Instagram: 20 постів/міс.
Stories: 1раз /день	Stories: 1раз /день	Stories: 1раз /день
Twitter: 20 постів/міс.	Twitter: 30 постів/міс.	Twitter: 30 постів/міс.
Кількість згадувань у мінімум 5	Кількість згадувань у мінімум 5	Кількість згадувань у мінімум 5
Кількість відвідувань сайту: 1500	Кількість відвідувань сайту: 1800	Кількість відвідувань сайту: 2000
Бюджет 700\$	Бюджет 1000\$	Бюджет 1000\$

Прес-службою займатиметься PR менеджер галереї. Він буде відповідальним за написання текстів постів, релізів, меседжів та звітуватиме перед CEO. Також PR менеджер має слідувати визначених KPI, адаптувати контент під нові тренди (постійно моніторити використання сучасних візуальних та аудіальних комунікацій), працювати на позитивну репутацію бренду, а також пропонувати ідеї щодо участі в проектах та колабораціях.

5.5. Юридична складова

Для юридичного оформлення галереї планується створення ТОВ - Товариства з обмеженою відповідальністю, з розподіленням часток 50/50 між засновниками. В Статуті ТОВ обов'язково буде прописано найменування товариства, органи управління товариством, їх компетенцію і порядок прийняття ними рішень, порядок вступу і виходу з товариства та юридична адреса.

РОЗДІЛ 6. РЕСУРСИ НЕОБХІДНІ ДЛЯ РЕАЛІЗАЦІЇ ПРОЕКТУ

6.1. Команда проекту

- Двоє співзасновників – Віталій Яцків, який відповідатиме за технічну сторону проекту, та Катерина Липовка, яка відповідатиме за розбудову арт-екосистеми
- Back-end розробник
- Front-end розробник
- Blockchain розробник
- PR менеджер
- Графічний дизайнер
- Маркетолог-стратег
- Ком'юніті менеджер

Робота з командою та підвищення ефективності відбуватиметься наступними шляхами:

- Анкета задоволення роботою – щоквартальне анкетування працівників, для виявлення проблем організації;
- Пропозиція ідей – працівники пропонуватимуть свої ідеї та проекти для галереї, кращі з них будуть втілюватися;
- Корпоративне навчання підвищення кваліфікації в галузі мистецтва для всіх членів команди – відвідування тренінгів, вебінарів та виставок;
- Система відсотків – заохочення працівників за залучення нових партнерів;
- Тімбілдінг – щомісячні виїзди/зустрічі команди у неформальній атмосфері;
- Щотижнева зустріч всієї команди – співзасновники на початку тижня визначають з працівниками основні завдання на тиждень та досягнення;
- Щорічний звіт – досягнення за рік і оголошення стратегії на наступний.

6.2. Список ресурсів та їхня вартість

Тип ресурсу	Назва	Вартість/місяць, \$	Кількість	Сумарно, \$
Трудові ресурси				
	Back-end розробник	\$2 000,0	2	\$4 000,0
	Front-end розробник	\$900,0	2	\$1 800,0
	Blockchain-end розробник	\$1 400,0	3	\$4 200,0
	Графічний дизайнер	\$600,0	3	\$1 800,0
	PR менеджер	\$800,0	3	\$2 400,0
	Маркетолог-стратег	\$800,0	3	\$2 400,0
	Ком'юніті менеджер	\$400,0	3	\$1 200,0
Матеріальні ресурси				
	Картини	-	30	-
Інформаційні ресурси				
	Сервіси з аналітикою ринку	\$150,0	3	\$450,0
Нематеріальні ресурси				
	Преміум підписки на соціальні мережі	\$70,0	3	\$210,0
	Програмне забезпечення	\$55,0	3	\$165,0
	Таргетинг	\$500,0	3	\$1 500,0
				\$20 125,0

Отже, для реалізації проекту потрібно 20 125 \$. Ця оцінка є фактичною. Вартість виконання MVP версії проекту була меншою за рахунок компенсації частки грошової винагороди за допомогою tokenів проекту.

6.3. Вимірювальні цілі об'єкту

Ціль 1:

- Розробка ВЕБ-сторінки галереї.

Критерії успіху:

- Сторінка розроблена під дизайн галереї.

- Є можливість покупки NFT, виставлених на вторинні маркетплейси.

Ціль 2:

- Набір групи митці та їх оригінальних робіт для створення базової колекції.

Критерії успіху:

- Підписано контракт з 20 митцями
- Зібрано 50 робіт

Ціль 3:

- Розробка механіки аутентифікації оригінальності NFT мистецтва

Критерії успіху:

- Зацікавленість клієнтів авторами робіт.
- Використання даної механіки NFT митцями поза штатними.

РОЗДІЛ 7. КРИЗОВІ МОМЕНТИ У РЕАЛІЗАЦІЇ ПРОЕКТУ

7.1. SWOT аналіз

<p style="text-align: center;">S</p> <ul style="list-style-type: none"> - Ефективне спілкування - Експертиза в обох сферах - блокчейн та мистецтво - Розуміння функціонування внутрішньої мережевої спільноти – блокчейну та мистецтва - Гарне розуміння ринків - База даних художників - Професійний відбір робіт 	<p style="text-align: center;">W</p> <ul style="list-style-type: none"> - Існує велика кількість успішних маркетплейсів - Непослідовність - Нерозуміння ринків один одного - Часові затримки
<p style="text-align: center;">O</p> <ul style="list-style-type: none"> - Стати частиною великого ринку, що розвивається - Залучення відомих художників - Партнерство з найбільшими світовими ринками 	<p style="text-align: center;">T</p> <ul style="list-style-type: none"> - Проблеми з ланцюжками або процесами - Конкуренти будуть розвивати технологію швидше та/або краще - Проблеми з доставкою художніх творів - Проблеми з репутацією - Створення комплексної системи оподаткування NFT - Відсутність фінансування для реалізації нових функцій

7.2. Особливість NFT проектів

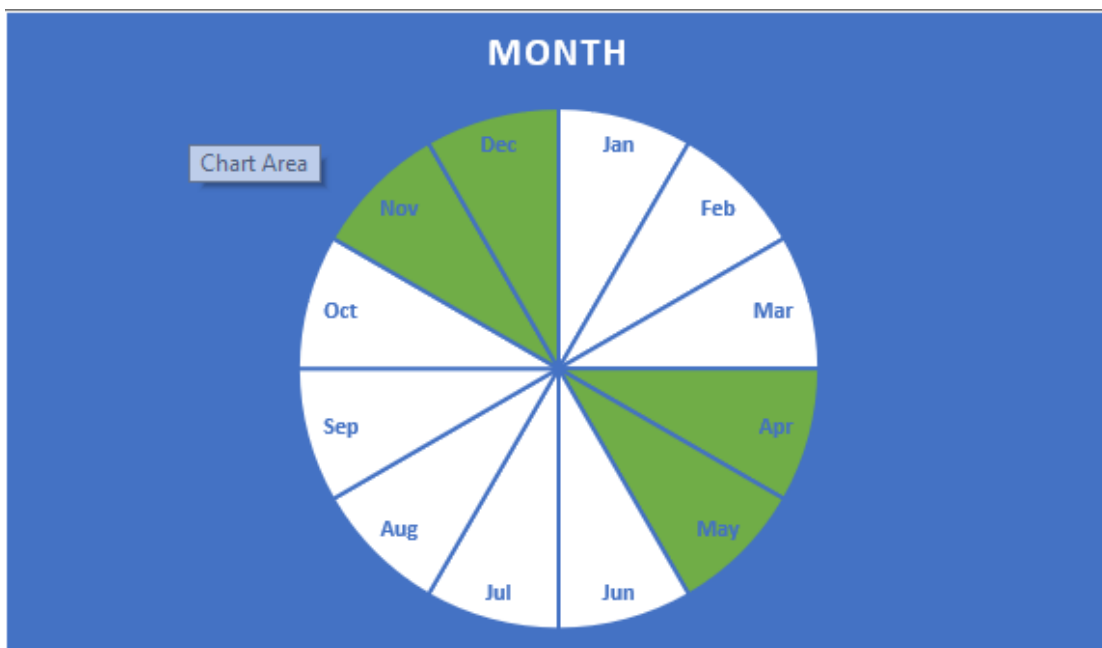
Крипто ринок та ринок NFT мають пряму залежність, тому запуск проектів в нестабільних умовах є неприпустимий.

Загалом NFT проекти мають свій «сезон», коли найефективніше запускатись. Аналогічні періоди є в світі ігор, фільмів, аніме. Для NFT проектів – це кінець року та середина весни – періоди росту та падіння криптовалют загалом.

Але 2021 рік зробив найактивніші місяці виходу проектів не валідними, це показано на схемі 7.1. Ланцюг подій не дав проектам вийти активно на ринок і вони були змушені перенести релізи на січень чи взагалі кінець лютого, бо під час китайського нового року ефективність релізу проектів без найактивнішої аудиторії не має сенсу.

Схема 7.1.

Активні місяці запуску NFT проектів

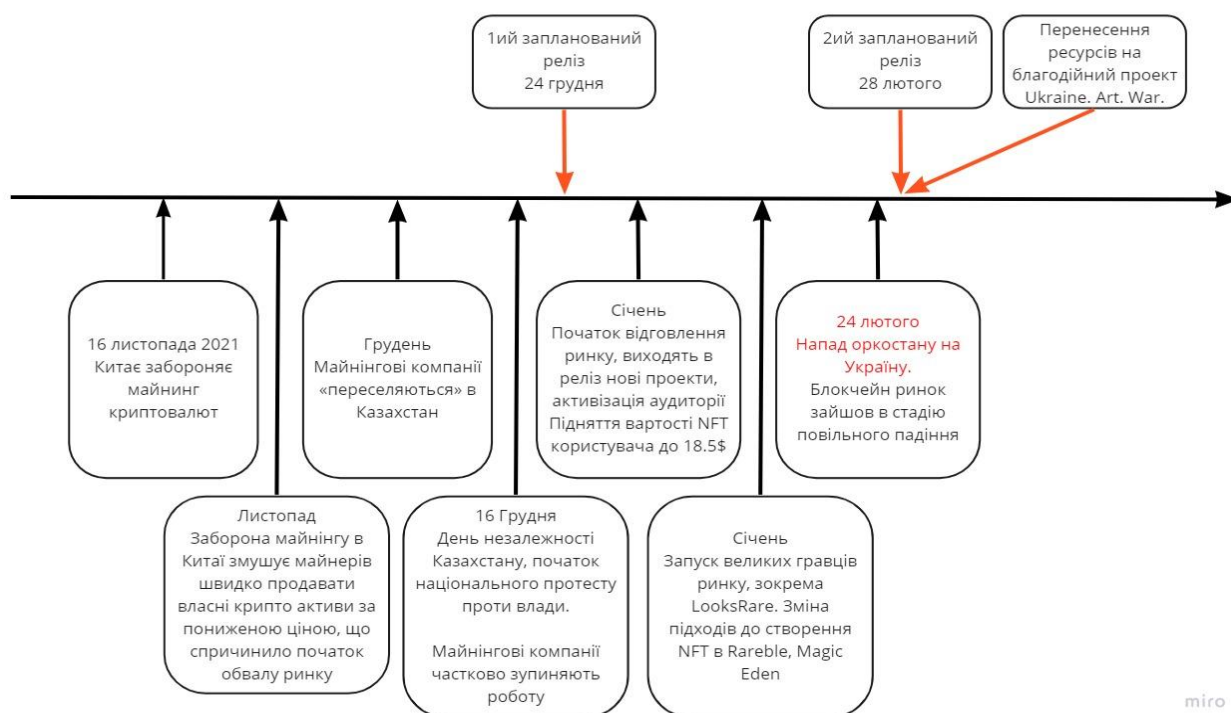


Цей рік був важкий для запуску малобюджетних проектів. Основні ризики, які спричинили закриття проекту до релізу:

- 1) Підняття вартості маркетингу;
- 2) Великі гравці на ринку змінять підходи до роботи з митцями раніше, ніж ми випустимо продукт;
- 3) Нестача фінансів для запуску продукту.

Схема 7.2.

Перешкоди що стали на шляху запуску проекту Malevo



РОЗДІЛ 8. ФІНАНСОВА ЧАСТИНА

Фінансові сценарії розроблялися на базі аналізу інших NFT проектів, пов'язаних з мистецтвом.

Розроблялись 3 сценарії: оптимістичний, нейтральний та песимістичний.

Сценарії базуються на наступних показниках:

1. Кількість проданих робіт.
2. Середня вартість роботи.
3. Вартість створення роботи.
4. Витрати на маркетинг.

Кількість проданих робіт та їх вартість залежать від позиціонування бренду Malevo на ринку та розвитку внутрішнього ком'юніті, яка цікавиться даним проектом. Вартість створення роботи залежить від ринкової ситуації блокчейну, бо чим вона гірша, тим нижча вартість створення. Витрати на маркетинг базують на ревеню галереї за останні півроку.

		Кількість робіт	Вартість виставлення 1 роботи	Середня вартість роботи	Маркетинг
Сценарії	Оптимістичний	35%	\$74,00	50%	100%
	Нейтральний	20%	\$55,00	25%	50%
	Песимістичний	10%	\$25,00	0%	25%

При песимістичному сценарії за перші півтора року не вдасться вивести проект в прибуток. Для цього потрібно біля двох з половиною років.

Назва	1-6 місяці	6-12 місяці	6-12 місяці
Sales	27 000,00	29 700,00	32 670,00

Кількість робіт в місяць	20	22	24
Вартість виставлення 1 роботи	25,00	25,00	25,00
Direct Cost of Sales	3 000,00	3 300,00	3 630,00
Середня вартість роботи	200,00	200	200
Other	0,00	0,00	0,00
Gross Margin	24 000,00	26 400,00	29 040,00
Gross Margin %	88,89%	88,89%	88,89%
Витрати			
Payroll	28 500,00	28 500,00	28 500,00
Sales and Marketing and Other Expenses	2 400,00	3 000,00	3 750,00
Depreciation and Amortization	0,00	0,00	0,00
Utilities	0,00	0,00	0,00
Insurance	0,00	0,00	0,00
Rent	300,00	420,00	540,00
Payroll Taxes	2 025,00	2 025,00	2 225,00
Other	0,00	0,00	0,00
Total Operating Expenses	33 225,00	33 945,00	35 015,00
EBIT	(9 225,00)	(7 545,00)	(5 975,00)
EBITDA	(9 225,00)	(7 545,00)	(5 975,00)
Interest Expense	0	0	0
Taxes	0	-277,25	-198,75
Net Profit	(9 225,00)	(7 267,75)	(5 776,25)

При нейтральному сценарії проект вийде в прибуток уже на кінці першого року існування.

Назва	1-6 місяці	6-12 місяці	6-12 місяці
Sales	30 600,00	43 920,00	63 504,00
Кількість робіт в місяць	20	24	29
Вартість виставлення 1 роботи	55,00	55,00	55,00

Direct Cost of Sales	6 600,00	7 920,00	9 504,00
Середня вартість роботи	200,00	250	313
Other	0,00	0,00	0,00
Gross Margin	24 000,00	36 000,00	54 000,00
Gross Margin %	78,43%	81,97%	85,03%
Витрати			
Payroll	28 500,00	28 500,00	28 500,00
Sales and Marketing and Other Expenses	2 400,00	3 600,00	5 400,00
Depreciation and Amortization	0,00	0,00	0,00
Utilities	0,00	0,00	0,00
Insurance	0,00	0,00	0,00
Rent	300,00	420,00	540,00
Payroll Taxes	2 025,00	2 025,00	2 225,00
Other	0,00	0,00	0,00
Total Operating Expenses	33 225,00	34 545,00	36 665,00
EBIT	(9 225,00)	1 455,00	17 335,00
EBITDA	(9 225,00)	1 455,00	17 335,00
Interest Expense	0	0	0
Taxes	0	172,75	966,75
Net Profit	(9 225,00)	1 282,25	16 368,25

При оптимістичному сценарії проект отримує прибуток уже на 7 ий місяць після запуску. Тобто за півроку проект окупить вкладені інвестиції.

Назва	1-6 місяці	6-12 місяці	6-12 місяці
Sales	32 880,00	60 588,00	114 598,80
Кількість робіт в місяць	20	27	36
Вартість виставлення 1 роботи	74,00	74,00	74,00
Direct Cost of Sales	8 880,00	11 988,00	16 183,80
Середня вартість роботи	200,00	300	450
Other	0,00	0,00	0,00
Gross Margin	24 000,00	48 600,00	98 415,00

Gross Margin %	72,99%	80,21%	85,88%
Витрати			
Payroll	28 500,00	28 500,00	28 500,00
Sales and Marketing and Other Expenses	2 400,00	4 800,00	9 600,00
Depreciation and Amortization	0,00	0,00	0,00
Utilities	0,00	0,00	0,00
Insurance	0,00	0,00	0,00
Rent	300,00	420,00	540,00
Payroll Taxes	2 025,00	2 025,00	2 225,00
Other	0,00	0,00	0,00
Total Operating Expenses	33 225,00	35 745,00	40 865,00
EBIT	(9 225,00)	12 855,00	57 550,00
EBITDA	(9 225,00)	12 855,00	57 550,00
Interest Expense	0	0	0
Taxes	0	742,75	2977,5
Net Profit	(9 225,00)	12 112,25	54 572,50

РОЗДІЛ 9. СТРАТЕГІЧНІ ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ПРОЕКТУ

9.1. Malevo 2.0

Враховуючи просідання ринку NFT та невдачу з благодійним проектом Ukraine.Art.War. ми переглянули ідею та знайшли можливість її модифікації – скаляції в сторону сервісу сертифікації мистецьких творів. Функція галереї має зберігатися, але лише на рівні валідації сервісу як прототипу.

Мистецтво – це унікальний продукт та інтелектуальна власність що має захищатися авторським правом. Використовуючи сучасні блокчейн технології, а саме децентралізовану систему верифікації Malevo 2.0 швидко валідуватиме авторство художників та сертифікуватиме арт твори знаходячись у будь-якій точці світу.

Головними особливостями Malevo 2.0 стануть:

- Децентралізована система верифікації – можливість верифікації з будь-якої точки світу;
- Аутентифікація та валідація авторства художників;
- Сертифікація арт творів;
- Можливість швидко валідувати відразу багато робіт від одного автора.

Головним чином Malevo 2.0 вирішуватиме проблему порушення авторського права та складності процедури його реєстрації.

Для вирішення цієї проблеми, будуть створені два контракти. Перший з них, Artist validation contract валідуватиме і підтверджуватиме авторство та створюватиме децентралізовану екосистему валідаторів. Другий, Artwork certification contract генеруватиме сертифікат для арт роботи, перевірятиме і пересилатиме його та створюватиме екосистему для мистецьких галерей.

Базова архітектура сайту Malevo складатиметься з адмін панелі, панелі користувача, панелі валідатора та панелі сертифікованого партнера.

При валідації авторства система пропонуватиме:

1. Підтвердити авторство – отримати сертифікат справжності
2. Перевірити авторство
3. Валідувати авторство – додати свої роботи в систему
4. Стати партнером Malevo – для мистецьких галерей

При сертифікації мистецького твору система пропонуватиме:

1. Згенерувати сертифікат справжності
2. Валідувати сертифікат справжності
3. Переслати сертифікат справжності
4. Створити запит на отримання оригінальної фізичної роботи
5. Стати партнером Malevo

Залогінитися та користуватися Malevo можна за допомогою соціальних мереж, крипто гаманця або custody wallet.

Були визначені параметри верифікації авторського права для індивідуального художника або галереї:

- контакти автора – email, соцмережа – Instagram або Twitter;
- фото автора;
- коротке біо автора;
- опис твору (назва, матеріал, техніка, розмір, рік створення, для скульптури або габаритного твору – місцезнаходження);
- фото твору;

- підтвердження того, що арт робота була створена саме цим художником – фото підпису на творі, 3 фото процесу роботи, або довіреність від спадкоємців, документ від галереї що підтверджує співпрацю та права галереї діяти від імені художника;
- підпис автора.

Бізнес-модель Malevo 2.0 базується на отриманні фіксованої ціни комісії або ціни за підписку за наступні сервіси, що розраховані як на індивідуальних клієнтів, так і на партнерські організації:

1. Генерування сертифіката справжності арт творів. Фіксована ціна залежить від загальної ціни мистецької роботи та варіюється від 5-10\$ – для роботи до 1000\$ до 700\$ – для роботи до 100.000\$;
2. Валідація сертифіката справжності;
3. Замовлення оригінальної фізичної роботи. Комісія 10-20% від ціни арт роботи;
4. Перевірки авторства. Фіксована ціна варіюється від 5\$ за одну роботу до 1\$ за пакет понад 50 робіт;
5. Валідація авторства. Фіксована ціна варіюється від валідації за одну роботу, що складає 10\$ до валідації понад 20 робіт за ціною 150\$;
6. Партнерства з галереями. Фіксована ціна на місячну підписку, що включатиме можливість безлімітної генерації сертифікатів справжності арт творів, валідації сертифікатів справжності, перевірки та валідації авторства:
 - від 20 робіт на місяць – 200\$
 - від 100 робіт на місяць – 500\$
 - від 300 робіт на місяць – 1000\$

Окремо оплачуватиметься комісія за замовлення оригінальної фізичної роботи 10-20% від ціни арт роботи.

УПРАВЛІНСЬКІ ВИСНОВКИ

Отже, якщо брати за основу те, що проект Malevo провалився та не повернув вкладені кошти, можна зробити наступні висновки:

1. Ринок NFT мистецтва має залежність до ринку криптовалюти, але ринки допоміжних та ігрових NFT незалежні від нього.

2. При плануванні NFT продукту варто враховувати ризики, пов'язані з втратою “високого” сезону NFT проектів. Потрібно планувати запасний варіант виходу на ринок. Зокрема, як Malevo спланували спільну з іншими мистецькими та NFT проектами подію.

3. Навіть при втраті стартового моменту запуску, варто випускати продукт і бути в інформаційному полі таргетної аудиторії, бо блокчейн ринок є дуже швидким. Malevo мало запуснитись 24-го грудня, а 5 січня запустився аналогічний за ідеєю проект Elitium в сфері мистецтва та одягу та LooksRare в загальній сфері NFT.

Зі сторони ідеї та її вдалої валідації, така система зацікавила користувача, але потребує великих вкладень, зокрема через проблеми, які виникли на ринку NFT, як зі сторони інвесторів, так і зі сторони проектів. Це призвело до збільшення вартості одного NFT користувача з 5,5\$ до 18,2\$.

Також “акула” NFT ринку LooksRare, який запустив схоже рішення, в якого все вдалось, але після цього вихід на ринок став дуже дорогим. До того ж більшість маркетплейсів почали додавати нові методи верифікації. Але у них є загальна проблема - кожен маркетплейс є ізольованою системою, тому такі рішення не допомагають при крадіжці NFT всередині блокчейнів.

Тому ми знайшли новий голубий океан - через конкуренцію на ринку NFT, кожен маркетплейс робить свої перевірки валідності арту. Тому ми бачимо розвиток даного проекту в децентралізований сервіс для верифікації NFT. Він дасть можливість не лише пришвидшити процес верифікації роботи, але й

зменшити число крадіжок мистецтва на рівні різних маркетплейсів та блокчейнів.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ ЛІТЕРАТУРИ

1. Hiscox Online Art Trade Report 2021 [Electronic resource] // Hiscox. – 2021. – Access mode: <https://www.hiscox.co.uk/online-art-trade-report>
2. The Art Market 2022 [Electronic resource] / Dr. Clare McAndrew // Art Basel and UBS. – 2022. – Access mode: <https://artbasel.com/about/initiatives/the-art-market>
3. Online art market - statistics & facts [Electronic resource] // Statista Database company. – 2022. – Access mode: <https://www.statista.com/topics/5254/global-online-art-market/>
4. The Art Market 2022 [Electronic resource] / Dr. Clare McAndrew // Art Basel and UBS. – 2022. – Access mode: <https://artbasel.com/about/initiatives/the-art-market>
5. Art & Finance Report 2021 [Electronic resource] // Deloitte Private and ArtTactic. – 2021. – Access mode: <https://www2.deloitte.com/lu/en/pages/art-finance/articles/art-finance-report.html>
6. The Contemporary Art Market report in 2021 [Electronic resource] / Thierry Ehrmann // artprice.com. – 2021. – Access mode: <https://www.artprice.com/artprice-reports/the-contemporary-art-market-report-2021>
7. Millennials, Not Gen Zers, Are Driving the Recent Physical and Digital Collectibles Boom [Electronic resource] / Alex Silverman // Morning Consult. – 2021. – Access mode: <https://morningconsult.com/2021/04/05/millennials-nfts-collectibles/>
8. Most artists are not making money off NFTs and here are some graphs to prove it [Electronic resource] / Kimberly Parker // Medium. – 2021. – Access mode: <https://thatkimparker.medium.com/most-artists-are-not-making-money-off-nfts-and-here-are-some-graphs-to-prove-it-c65718d4a1b8>

9. A handful of NFT users are making big money off of a stealth scam [Electronic resource] – 2021. – Access mode:
<https://fortune.com/2022/02/04/nft-wash-trade-scam-millions/>
10. Huge mess of theft and fraud:’ artists sound alarm as NFT crime proliferates [Electronic resource] – 2021. – Access mode:
<https://www.theguardian.com/global/2022/jan/29/huge-mess-of-theft-artists-sound-alarm-theft-nfts-proliferates>
11. CryptoPhunks [Electronic resource] – 2021. – Access mode:
<https://notlarvalabs.com/cryptophunks>
12. NFT Marketplace OpenSea Valued at \$13.3B in \$300M Funding Round [Electronic resource] – 2022. – Access mode:
<https://www.coindesk.com/business/2022/01/05/nft-marketplace-opensea-valued-at-133b-in-300m-funding-round-report/>
13. However, we've recently seen misuse of this feature increase exponentially [Electronic resource] / OpenSea // Twitter. – 2022. – Access mode:
https://twitter.com/opensea/status/1486843204062236676?s=20&t=2Ohrj_v9X-gOOK0lpuid6g
14. Quarterly NFT Market Report Free · Q1 · 2022 [Electronic resource] // NonFungible – 2022. – Access mode:
<https://nonfungible.com/reports/2022/en/q1-quarterly-nft-market-report>
15. Crypto art - statistics & facts [Electronic resource] // Statista Database company. – 2022. – Access mode:
<https://www.statista.com/topics/7626/crypto-art/#dossierKeyfigures>
16. NFT Collection Rankings by Sales Volume [Electronic resource] // CRYPTOSLAM. – 2022. – Access mode: <https://cryptoslam.io/>
17. The Chainalysis 2021 NFT Market Report [Electronic resource] // Chainalysis. – 2021. – Access mode: <https://go.chainalysis.com/nft-market-report.html>

18. NFTs market hits \$22bn as craze turns digital images into assets [Electronic resource] // the Guardian. – 2021. – Access mode:
<https://www.theguardian.com/technology/2021/dec/16/nfts-market-hits-22bn-as-craze-turns-digital-images-into-assets>
19. The NFT market is now worth more than \$7 billion, but legal issues facing the nascent sector could hinder its growth, JPMorgan says [Electronic resource] // INSIDER. – 2021. – Access mode:
<https://markets.businessinsider.com/news/currencies/nft-market-worth-7-billion-legal-issues-could-hinder-growth-2021-11>
20. Think Everyone Is Getting Rich Off NFTs? Most Sales Are Actually \$200 or Less, According to One Report [Electronic resource] // artnet news. – 2021. – Access mode:
<https://news.artnet.com/market/think-artists-are-getting-rich-off-nfts-think-again-1962752>
21. Crypto Whale in Singapore Is Buyer of \$69 Million Beeple NFT // Bloomberg. – 2021. – Access mode:
<https://www.bloomberg.com/news/articles/2021-03-12/crypto-investor-is-buyer-of-beeple-nft-in-christies-digital-art-auction>
22. Fox TV Puts \$100M Behind Its NFT-Driven Blockchain Experiment // CoinDesk. – 2021. – Access mode:
<https://www.coindesk.com/business/2021/06/15/fox-tv-puts-100m-behind-its-nft-driven-blockchain-experiment/>
23. NFT sales surge to \$10.7 bln in Q3 as crypto asset frenzy hits new highs // REUTERS. – 2021. – Access mode:
<https://www.reuters.com/technology/nft-sales-surge-107-bln-q3-crypto-asset-frenzy-hits-new-highs-2021-10-04/>