**О компании и о продукте**



Создан продукт, химическая лаборатория в виртуальной реальности для VR очков HTC Vive. Продукт направлен на отработку практических работ для школьников. Практические работы составлены согласно школьному курсу.

За год работы оказалось, что ни в одну школу данный продукт не был интегрирован. Метод привлечения новых клиентов заключался в холодных звонках директорам школ с предложением провести бесплатный пробный урок и разнообразные образовательные выставки. Однако, дальше этих демо- уроков дело не доходило.

**Задача**

Необходимо ответить на следующие вопросы:

* Как построить стабильные взаимоотношения со школами?
* Какие методы для этого можно использовать?
* Как изменить продукт для выхода на b2c рынки?

**Комментарий:**

С текущим положением это невозможно по причине отсутствия у многих людей в России очков с контроллерами, цена которых 65тыс. руб + мощный компьютер 50тыс. руб. Кардборды - не выход из сутации, так как не позволяют выполнять опыт руками, в чем основное достоинство проекта.