

ПАСПОРТ СТАРТАП-ПРОЕКТА

<https://pt.2035.university/project/look-stylish>

Наименование образовательной организации высшего образования (Получателя гранта)	ФГБОУ ВО «Тамбовский государственный технический университет»
Карточка ВУЗа (по ИНН)	
Регион ВУЗа	Тамбовская область
Наименование акселерационной программы	Акселератор «ЦифРаПром» ТГТУ
Дата заключения и номер Договора	70-2023-000644 11.07.2023

КРАТКАЯ ИНФОРМАЦИЯ О СТАРТАП-ПРОЕКТЕ	
1	Название стартап-проекта* LOOK STYLISH
2	Тема стартап-проекта* <i>Указывается тема стартап-проекта в рамках темы акселерационной программы, основанной на Технологических направлениях в соответствии с перечнем критических технологий РФ, Рынках НТИ и Сквозных технологиях.</i> LOOK STYLISH - Ваш личный стилист в кармане - приложение по подбору наряда

3	Технологическое направление в соответствии с перечнем критических технологий РФ*	Нано-, био-, информационные, когнитивные технологии							
4	Рынок НТИ	TechNet, WearNet							
5	Сквозные технологии	Искусственный интеллект, Нейротехнологии, технологии виртуальной и дополненной реальностей							
ИНФОРМАЦИЯ О ЛИДЕРЕ И УЧАСТНИКАХ СТАРТАП-ПРОЕКТА									
6	Лидер стартап-проекта*	- 185894 - 1454367 - Белова Юлия Андреевна - 79093872602 - juliabel.2002@yandex.ru							
7	Команда стартап-проекта (участники стартап-проекта, которые работают в рамках акселерационной программы)								
	№	Unti ID	Leader ID	ФИО	Роль в проекте	Телефон	Почта	Должность	Опыт и квалификация
	1	185894	1454367	Белова Юлия Андреевна	лидер		juliabel.2002@yandex.ru		
	2	187265	1457492	Аллацкая Юлия	manufacture r		yulia2623@mail.ru		
ПЛАН РЕАЛИЗАЦИИ СТАРТАП-ПРОЕКТА									
8	Аннотация проекта* <i>Указывается краткая информация (не более 1000 знаков, без пробелов) о стартап-проекте (краткий реферат проекта, детализация отдельных блоков предусмотрена другими разделами Паспорта): цели и задачи проекта, ожидаемые результаты, области применения результатов, потенциальные потребительские сегменты</i>	Приложение по подбору наряда будет помогать сократить время на раздумья о том, какую вещь с чем можно сочетать и в отличие от приложений по подбору образа будет иметь удобный и простой пользовательский интерфейс, который помимо из уже имеющихся фотографий гардероба будет предлагать ссылку на вещь, которой не хватает для завершения look, а также проведет опрос о предпочтениях в стиле в соответствии с прогнозом погоды. потенциальные потребительские сегменты: молодые модные люди, онлайн-шoppers и любители подбора одежды							
Базовая бизнес-идея									
9	Какой продукт (товар/ услуга/ устройство/ ПО/ технология/ процесс и т.д.) будет продаваться* <i>Указывается максимально понятно и емко информация о продукте, лежащем в основе стартап-проекта, благодаря реализации которого планируется получать основной доход</i>	Приложение по подбору наряда будет помогать сократить время на раздумья о том, какую вещь с чем можно сочетать и в отличие от приложений по подбору образа будет иметь удобный и простой пользовательский интерфейс, который помимо из уже имеющихся фотографий гардероба будет предлагать ссылку на вещь, которой не хватает для завершения look, а также проведет опрос о предпочтениях в стиле в соответствии с прогнозом погоды							

10	<p>Какую и чью (какого типа потребителей) проблему решает*</p> <p><i>Указывается максимально и емко информация о проблеме потенциального потребителя, которую (полностью или частично) сможет решить ваш продукт</i></p>	<p>девушки хотят выглядеть стильно, шагая в ногу с трендами сезона, но не могут, потому что не хватает времени и сил собирать образы, а так же нужна ли та или иная вещь из магазина в гардеробе, а существующие приложения не способны полноценно собрать наряд на то или иное мероприятие на основе фотографий вещей пользователя и дополнить недостающим аксессуаром</p>
11	<p>Потенциальные потребительские сегменты*</p> <p><i>Указывается краткая информация о потенциальных потребителях с указанием их характеристик (детализация предусмотрена в части 3 данной таблицы): для юридических лиц – категория бизнеса, отрасль, и т.д.; для физических лиц – демографические данные, вкусы, уровень образования, уровень потребления и т.д.; географическое расположение потребителей, сектор рынка (B2B, B2C и др.)</i></p>	<p>Наша целевая аудитория включает любителей моды, онлайн-шопперов, а также тех, кто ищет удобные и инновационные инструменты для создания своего стиля. Платные подписки предназначены для тех, кто желает получить более глубокий и персонализированный опыт, а также для тех, кто ценит эксклюзивные возможности.</p> <p>На основе опросов, проведенных ранее, мы выяснили, что большинство девушек мучаются при выборе одежды, поэтому наше приложение весьма актуально в наше время. Девушки жаловались, что очень трудно быстро найти нужные вещи для того или иного мероприятия, будь то поход в ресторан, в театр, на работу или учебу. Бывают такие ситуации, когда срочно нужно собраться на какое-либо мероприятие, тогда люди одевают то, что первое попало под руку, а потом, когда перебирают шкаф в свободное время, находят ту вещь, про которую забыли, и в ней было бы лучше пойти, нежели в том, в чем были. К тому же, сейчас из за безысходности, наши пользователи тратят много времени и денег, чтобы выглядеть стильно и эффектно. Также, возникает проблема при выборе вещи в магазине, поскольку девушки часто сталкиваются с такой проблемой, как купить и ни разу не надеть, таким образом в гардеробе появляются ненужные вещи, которые будут просто захламлять шкаф</p>
12	<p>На основе какого научно-технического решения и/или результата будет создан продукт (с указанием использования собственных или существующих разработок)*</p> <p><i>Указывается необходимый перечень научно-технических решений с их кратким описанием для создания и выпуска на рынок продукта</i></p>	<p>Наше приложение основано на сочетании одежды по фотографиям гардероба. Оно состоит из несколько частей: опрос о регионе пользователя и автоматическое определение прогноза погоды, опрос о предпочтениях в цветовых тонах на сегодняшний день, создание образа, а также предложит необходимую вещь, для завершения образа и даст ссылку на магазин, где ее можно приобрести. Девушка скачивает себе приложение, регистрируется, заполняет данные о возрасте, учится или работает пользователь. Если пользователь планирует не покупать подписку, то ему будут доступны фото трендовых образов на данный сезон, не основанных на фотографиях ее одежды. Если пользователь хочет полный доступ к функциям приложения, то оформляет подписку и пользуется приложением в полном объеме</p>

13	<p>Бизнес-модель* <i>Указывается кратко описание способа, который планируется использовать для создания ценности и получения прибыли, в том числе, как планируется выстраивать отношения с потребителями и поставщиками, способы привлечения финансовых и иных ресурсов, какие каналы продвижения и сбыта продукта планируется использовать и развивать, и т.д.</i></p>	<p>1 Сегмент потребителей: Молодые модные люди, онлайн-шoppers и любители подбора одежды 2 Достоинства: Инновационный подбор стиля Экономия времени и денег Эффективный шоппинг 3 Отношения с клиентами Онлайн-поддержка, регулярные обновления, эксклюзивные предложения 4 Каналы распространения: Маркетинг в соцсетях, сотрудничество с блогерами, интернет-реклама. 5 Ключевые процессы Развитие алгоритма, партнерские отношения. 6 Потоки доходов: Платные подписки, комиссии от партнерских продаж, рекламные партнерства. 7 Структура расходов: Разработка, обновление алгоритма, партнерские отношения. 8 Ключевые партнеры: Модные бренды, онлайн-магазины</p> <p>Бесплатный базовый доступ: Мы предоставим бесплатный доступ к основным функциям приложения, таким как базовый подбор гардероба и основные рекомендации. Это позволит привлечь больше пользователей и дать им возможность оценить удобство приложения.</p> <p>Платные подписки с дополнительными функциями: Мы предложим премиальные подписки, предоставляющие расширенные функции, такие как более точный подбор, доступ к эксклюзивным стилям и ежемесячным обновлениям модных тенденций. Подписки будут доступны по месячной, годовой и одноразовой оплате.</p> <p>Партнерская программа с магазинами: Установим партнерские отношения с модными брендами и онлайн-магазинами для интеграции их товаров в наше приложение. За каждую успешную транзакцию через наше приложение получаем комиссию.</p> <p>Цены: Бесплатный базовый доступ: Доступ к базовым функциям приложения будет абсолютно бесплатным для всех пользователей, чтобы обеспечить широкое охватывание и привлечь больше пользователей. Платные подписки с дополнительными функциями: Годовая подписка: 5499 Р Одноразовая оплата за премиум-функции на месяц: 699 Р Мы установили конкурентоспособные цены для подписок, учитывая предоставляемые расширенные функции и эксклюзивный контент. При этом старались сделать цены доступными для широкого круга пользователей, чтобы сделать приложение привлекательным.</p>
14	<p>Основные конкуренты* <i>Кратко указываются основные конкуренты (не менее 5)</i></p>	<p>Getwardrobe, Smart Closet, Outfit Mind Этих конкурентов можно сравнить по следующим характеристикам: составление образа на основе фотографий гардероба, ссылки на магазины, автоматическая сортировка одежды по категориям, проверка на сочетание одежды во время примерки в магазине</p>
15	<p>Ценностное предложение* <i>Формулируется объяснение, почему клиенты должны вести дела с вами, а не с вашими конкурентами, и с самого начала делает очевидными преимущества ваших продуктов или услуг</i></p>	<p>Для женского пола любого возраста наше приложение по подбору наряда будет помогать сократить время на раздумья о том, какую вещь с чем можно сочетать и в отличие от приложений по подбору образа будет иметь удобный и простой пользовательский интерфейс, который помимо из уже имеющихся фотографий гардероба будет предлагать ссылку на вещь, которой не хватает для завершения look, а также проведет опрос о предпочтениях в стиле в соответствии с прогнозом</p>

		погоды.
16	<p>Обоснование реализуемости (устойчивости) бизнеса (конкурентные преимущества (включая наличие уникальных РИД, действующих промышленных партнеров, доступ к ограниченным ресурсам и т.д.); дефицит, дешевизна, уникальность и т.п.)*</p> <p><i>Приведите аргументы в пользу реализуемости бизнес-идеи, в чем ее полезность и востребованность продукта по сравнению с другими продуктами на рынке, чем обосновывается потенциальная прибыльность бизнеса, насколько будет бизнес устойчивым</i></p>	<p>Наше приложение основано на сочетании одежды по фотографиям гардероба. Оно состоит из нескольких частей: опрос о регионе пользователя и автоматическое определение прогноза погоды, опрос о предпочтениях в цветовых тонах на сегодняшний день, создание образа, а также предложит необходимую вещь, для завершения образа и даст ссылку на магазин, где ее можно приобрести.</p> <p>Девушка скачивает себе приложение, регистрируется, заполняет данные о возрасте, учится или работает пользователь.</p> <p>Если пользователь планирует не покупать подписку, то ему будут доступны фото трендовых образов на данный сезон, не основанных на фотографиях ее одежды. Если пользователь хочет полный доступ к функциям приложения, то оформляет подписку и пользуется приложением в полном объеме.</p> <p>После этого во вкладке тип одежды она загружает фотографии гардероба, соответственно в вкладку верхняя одежда, блузки и рубашки, брюки и так далее, тем самым гардероб будет упорядочен. При каждом входе в приложение в первую очередь высвечивается опрос о погоде за окном и о предпочтении в образе (например, цветовая гамма). После мини-опросов приложение выдает несколько образов, соответствующих трендам сезона, погоде и возрасту человека. Также приложение может выдавать подсказки с целью улучшения образа, например, если не хватает какого нибудь аксессуара, то приложение даст ссылку на магазин, где эту вещь можно приобрести.</p>
Характеристика будущего продукта		
17	<p>Основные технические параметры, включая обоснование соответствия идеи/задела тематическому направлению (лоту)*</p> <p><i>Необходимо привести основные технические параметры продукта, которые обеспечивают их конкурентоспособность и соответствуют выбранному тематическому направлению</i></p>	<p>Наш продукт относится к Сегменту рынка EduNet Персонализация развития потенциала человека - Платформы/сервисы для персонализированного обучения. Основные технические параметры: Гибкость и оперативность: Сохранение качества: Прямой контакт с клиентами: Экономия средств клиентов: Прозрачность и доступность:</p>
18	<p>Организационные, производственные и финансовые параметры бизнеса*</p> <p><i>Приводится видение основателя (-лей) стартапа в части выстраивания внутренних процессов организации бизнеса, включая партнерские возможности</i></p>	<p>ОРГАНИЗАЦИОННЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ: Организационно-правовая форма: ООО Штат: 3 чел.</p> <p>ФИНАНСОВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ: Разработка и Техническая Инфраструктура: Заработная плата разработчикам и дизайнерам: 30 000 Р Техническая инфраструктура (серверы, базы данных): 10000 Р</p> <p>Маркетинг и Продвижение: Рекламные кампании в социальных сетях и блогерское сотрудничество: 20 000 Р Таргетированная реклама: 10 000 Р</p> <p>Партнерские Отношения: Сотрудничество с модными брендами и онлайн-магазинами: 15 000 Р</p> <p>Прочие Расходы: Юридическое обеспечение (патенты, договора): 5 000 Р Различные расходы и неожиданные затраты: 10 000 Р</p>

19	<p>Основные конкурентные преимущества*</p> <p><i>Необходимо привести описание наиболее значимых качественных и количественных характеристик продукта, которые обеспечивают конкурентные преимущества в сравнении с существующими аналогами (сравнение по стоимостным, техническим параметрам и проч.)</i></p>	<p>Уникальный алгоритм подбора: Наше приложение использует передовой алгоритм подбора гардероба, основанный на искусственном интеллекте и машинном обучении. Этот алгоритм обеспечивает высокую точность в предложении стильных комбинаций, учитывая индивидуальные предпочтения пользователя и последние модные тенденции.</p> <p>Широкий функционал: Мы предоставляем не только подбор гардероба, но и возможность создания и управления виртуальными гардеробами. Наши пользователи могут следить за последними модными тенденциями, делиться своим стилем с другими пользователями и даже совершать покупки, используя интеграцию с ведущими онлайн-магазинами.</p> <p>Персонализация и рекомендации: Наша технология уникальна в своей способности учиться и адаптироваться к изменяющимся предпочтениям пользователя. Система персонализированных рекомендаций учитывает не только стиль одежды, но и особенности фигуры, цветовую палитру, а также контекст события, для которого выбирается наряд.</p> <p>Интерфейс и удобство использования: Наш интуитивный и привлекательный дизайн обеспечивает простоту использования, даже для тех, кто не имеет опыта в области моды. Четкая навигация и понятные инструкции делают процесс выбора стиля легким и приятным.</p> <p>Интеграция с модными брендами и магазинами: Мы гордимся нашей партнерской сетью с известными модными брендами и онлайн-магазинами. Наши пользователи не только получают персонализированные рекомендации, но и могут легко приобрести рекомендованные товары без лишних усилий.</p> <p>Безопасность данных и конфиденциальность: Мы придаем первостепенное значение безопасности данных пользователей. Все персональные сведения обрабатываются с соблюдением высоких стандартов конфиденциальности, обеспечивая полную уверенность в защите личной информации.</p>
20	<p>Научно-техническое решение и/или результаты, необходимые для создания продукции*</p> <p><i>Описываются технические параметры научно-технических решений/ результатов, указанных в пункте 12, подтверждающие/ обосновывающие достижение характеристик продукта, обеспечивающих их конкурентоспособность</i></p>	<p>Поддержка и обновления: качественная техническая поддержка, регулярные обновления и устранение ошибок. Производительность и скорость: Эффективность обработки данных, скорость загрузки и отображения контента, время отклика на запросы пользователей. Масштабируемость: Способность системы масштабироваться для обработки увеличивающегося объема данных и пользователей. Безопасность: Защита данных пользователей, предотвращение несанкционированного доступа, обеспечение конфиденциальности. Алгоритмы и машинное обучение: Использование алгоритмов для анализа данных, рекомендаций, распознавания образов и т. д. Интерфейс и удобство использования: Дизайн пользовательского интерфейса, удобство навигации, доступность для пользователей. Аналитика и отчетность: Возможность сбора и анализа данных о поведении пользователей, создание отчетов и аналитических данных для улучшения процессов и функционала. Геолокация и персонализация: Использование информации о местоположении для предоставления контента и услуг, настроек на основе предпочтений</p>

		пользователя.
21	<p>«Задел». Уровень готовности продукта TRL</p> <p><i>Необходимо указать максимально емко и кратко, насколько проработан стартап-проект по итогам прохождения акселерационной программы (организационные, кадровые, материальные и др.), позволяющие максимально эффективно развивать стартап дальше</i></p>	Проект соответствует уровню TRL-1, тк сформулирована фундаментальная концепция, обоснована полезность новой технологии
22	<p>Соответствие проекта научным и(или) научно-техническим приоритетам образовательной организации/региона заявителя/предприятия*</p>	Проект соответствует научно-техническим приоритетам ТГТУ
23	<p>Каналы продвижения будущего продукта*</p> <p><i>Необходимо указать, какую маркетинговую стратегию планируется применять, привести кратко аргументы в пользу выбора тех или иных каналов продвижения</i></p>	1 Социальные сети: Регулярные посты с интересным контентом в Instagram и Facebook. 2 Рекламные кампании для привлечения новых пользователей. 3 Сотрудничество с блогерами: 4 Партнерства с модными блогерами для обзоров и рекомендаций. 5 Участие в популярных модных и стильных подкастах. 6 Таргетированная реклама: 7 Интернет-реклама на модных и шопинговых платформах. 8 Реклама в приложениях схожей тематики. 9 Эксклюзивные предложения: Раздача персональных скидок для первых пользователей. Участие в онлайн-конкурсах и распродажах.
24	<p>Каналы сбыта будущего продукта*</p> <p><i>Указать какие каналы сбыта планируется использовать для реализации продукта и дать кратко обоснование выбора</i></p>	Процесс продаж:1 Бесплатное пробное использование: Предоставление возможности бесплатно попробовать базовый функционал. 2 Продажи через приложение: Интеграция с популярными онлайн-магазинами для прямой покупки рекомендованных товаров. 3 Платные подписки: предложение месячных и годовых подписок для доступа к дополнительным функциям. 4 Эксклюзивные предложения для подписчиков: Специальные скидки и акции для пользователей, подписанных на платные подписки. 5 Рекламные партнерства: Возможность приобретения товаров с участием в рекламных кампаниях партнеров. 6 Аналитика и обратная связь: Система сбора данных и обратной связи для улучшения алгоритмов и предложений. 7 Контент-маркетинг: Публикация статей и руководств по стилю, модным тенденциям и использованию приложения. 8 Участие в модных мероприятиях: Проведение вебинаров и онлайн-мастер-классов по использованию приложения.
<p>Характеристика проблемы, на решение которой направлен стартап-проект</p>		
25	<p>Описание проблемы*</p> <p><i>Необходимо детально описать проблему, указанную в пункте 9</i></p>	Девушки хотят выглядеть стильно, шагая в ногу с трендами сезона, но не могут, потому что не хватает времени и сил собирать образы, а так же нужна ли та или иная вещь из магазина в гардеробе, а существующие приложения не способны полноценно собрать наряд на то или иное мероприятие на основе фотографий вещей

		пользователя и дополнить недостающим аксессуаром.
26	<p>Какая часть проблемы решается (может быть решена)*</p> <p><i>Необходимо детально раскрыть вопрос, поставленный в пункте 10, описав, какая часть проблемы или вся проблема решается с помощью стартап-проекта</i></p>	<p>наше приложение по подбору наряда будет помогать сократить время на раздумья о том, какую вещь с чем можно сочетать и в отличие от приложений по подбору образа будет иметь удобный и простой пользовательский интерфейс, который помимо из уже имеющихся фотографий гардероба будет предлагать ссылку на вещь, которой не хватает для завершения look, а также проведет опрос о предпочтениях в стиле в соответствии с прогнозом погоды.</p>
27	<p>«Держатель» проблемы, его мотивации и возможности решения проблемы с использованием продукции*</p> <p><i>Необходимо детально описать взаимосвязь между выявленной проблемой и потенциальным потребителем (см. пункты 9, 10 и 24)</i></p>	<p>Портрет целевого клиента</p> <p>На основе опросов, проведенных ранее, мы выяснили, что большинство девушек мучаются при выборе одежды, поэтому наше приложение весьма актуально в наше время. Девушки жаловались, что очень трудно быстро найти нужные вещи для того или иного мероприятия, будь то поход в ресторан, в театр, на работу или учебу. Бывают такие ситуации, когда срочно нужно собраться на какое либо мероприятие, тогда люди одевают то, что первое попало под руку, а потом, когда перебирают шкаф в свободное время, находят ту вещь, про которую забыли, и в ней было бы лучше пойти, нежели в том, в чем были. К тому же, сейчас из за безысходности, наши пользователи тратят много времени и денег, чтобы выглядеть стильно и эффектно. Также, возникает проблема при выборе вещи в магазине, поскольку девушки часто сталкиваются с такой проблемой, как купить и ни разу не надеть, таким образом в гардеробе появляются ненужные вещи, которые будут просто захламлять шкаф.</p> <p>Мы спросили у представительниц прекрасного пола “насколько трудно бывает собраться на учебу, работу или какое-нибудь мероприятие”, и мы получили такие ответы от 78% опрошенных: “на самом деле, выбор одежды дается тяжело, не знаешь что с чем можно сочетать, чтобы не выглядеть как белая ворона”, “самое обидное, это когда разбираешь шкаф, и оказывается там лежит классная вещь, про которую ты совсем забыла, а совсем недавно было мероприятие и эта вещь как никогда была бы кстати в образе”, “утром, когда собираешься на работу, особенно когда опаздываешь, приходится надевать что попадет под руку или то в чем была вчера, а хочется выглядеть стильно”</p> <p>НО 22% опрошенных имеют другие мнения на этот счет: “я подбираю нужный образ заранее, например вечером, чтобы утром не ломать голову что надеть, где это искать”, “лично у меня вся одежда по полочкам отсортирована, и когда я открываю шкаф, вся одежда на виду, и собрать наряд для меня не составляет труда”, “мне нравится как я одеваюсь и абсолютно все равно на мнение окружающих людей, они просто не понимают мой стиль”, На основе этой статистики мы сделали вывод. что большинству девушек будет полезно наше приложение, поскольку оно решает проблему каждой.</p> <p>Сейчас девушки переживают из за неуверенности в себе, потому что не понятно, скроет ли одежда недостатки или сделает их наиболее выразительными, тратят деньги на стилистов, одеваются в то, что попало</p>

		под руку первым, тратят нервы и время на поиск одежды или аксессуаров в магазине
28	<p>Каким способом будет решена проблема*</p> <p><i>Необходимо описать детально, как именно ваши товары и услуги помогут потребителям справиться с проблемой</i></p>	<p>После использования приложения будет упорядоченный гардероб, в котором нет места ненужным вещам, не нужно будет тратить время и большие деньги на стилистов, девушка станет стильной и уверенной в себе.</p>
29	<p>Оценка потенциала «рынка» и рентабельности бизнеса*</p> <p><i>Необходимо привести кратко обоснование сегмента и доли рынка, потенциальные возможности для масштабирования бизнеса, а также детально раскрыть информацию, указанную в пункте 7.</i></p>	<p>РАМ нашего приложения оценивается в 1 миллиард пользователей, учитывая глобальные тенденции моды и рост онлайн-шопинга.</p> <p>ТАМ составляет 200 миллионов пользователей, включая тех, кто уже покупает одежду онлайн или проявляет интерес к моде.</p> <p>SAM нашего приложения охватывает 40 миллионов пользователей, которые уже используют подобные приложения для подбора гардероба.</p> <p>SOM для нас составляет 10 миллионов пользователей. Это тот объем, который мы можем успешно привлечь и обслуживать с учетом текущих ресурсов и конкурентной среды.</p>

ПЛАН ДАЛЬНЕЙШЕГО РАЗВИТИЯ СТАРТАП-ПРОЕКТА

Октябрь-декабрь 23: Подготовка и разработка. Анализ рынка, формирование команды. Разработка бизнес-модели и MVP. **Январь-март 24:** Привлечение финансирования и первый контакт с пользователями. Привлечение инвестиций. Запуск предварительной регистрации. **Апрель-Октябрь 24** Развитие и тестирование. Запуск MVP для бета-тестирования. Расширение доступа и масштабирование. **Ноябрь-декабрь 24** Подготовка к выходу на рынок. Завершение тестирования и оптимизации. Официальный выход на рынок.