

ДОРОЖНАЯ КАРТА 2025 / 26	I квартал 2025	II квартал 2025	III квартал 2025	IV квартал 2025	I квартал 2026	II квартал 2026	III квартал 2026	IV квартал 2026
Исследования и разработки	Доработка, тестирование и внедрение модели – детекция зон на лице по заданным параметрам.	Разработка, тестирование и внедрение модели – фотофиксатор для предварительной проверки фото, чтобы лицо пользователя находилось под нужным углом к камере.	Разработка, тестирование и внедрение модели – фотофиксатор для предварительной проверки фото, чтобы лицо пользователя находилось на нужном расстоянии от камеры.	Тестирование мер для повышения точности детектирования моделей.	Внедрение и тестирование модели - определение параметров для южно-индийской расы	Тестирование и внедрение мер для повышения точности детектирования моделей.	Тестирование мер для повышения точности детектирования моделей.	Создание и тестирование блока, демонстрирующего динамику параметров пользователя
Создание продукта	Создание базы данных косметических средств ЦА Мужчины. Создание базы данных косметических средств SPF. Подготовка к пилотному тестированию, тестирование с ГК МЕДСИ.	Фокус-группа ЦА "Женщины". Корректировка и дообучение моделей по результатам. Фокус-группа ЦА "Мужчины". Корректировка и дообучение моделей по результатам.	Пилотное тестирование с Alina Lois косметика. Корректировка и дообучение моделей по результатам пилотного тестирования.	Пилотное тестирование с ГК МЕДСИ. Корректировка и дообучение моделей по результатам пилотного тестирования.	Пилотное тестирование с Вкусвилл. Корректировка и дообучение моделей по результатам пилотного тестирования.	Пилотное тестирование с корпоративным партнером (Индия). Корректировка и дообучение моделей по результатам.	Внедрение мер для повышения точности детектирования моделей.	Внедрение блока, демонстрирующего динамику пользователя
Общее орг. развитие и план по найму	Поиск и привлечение бэк энд разработчика.	Поиск и привлечение системного администратора.	Поиск и привлечение руководителя отдела продаж.	Поиск и привлечение маркетолога.	Поиск и привлечение сотрудников отдела продаж	Поиск и привлечение руководителя службы поддержки клиентов	Поиск и привлечение сотрудников службы поддержки клиентов	Операционная деятельность.
Защита интеллект. собственности и лицензирование	Изучение патентного ландшафта.	Изучение патентного ландшафта.	Изучение патентного ландшафта.	Подготовка документов на подачу заявки на получение Свидетельства о регистрации Программы для ЭВМ на программу: «Программный модуль автоматизированной обработки изображений для автоматического выявления и классификации»	Подача заявки на получение Свидетельства о регистрации Программы для ЭВМ на программу: «Программный модуль автоматизированной обработки изображений для автоматического выявления и классификации дефектов кожи»	Подготовка документов на подачу заявки для регистрации товарного знака.	Операционная деятельность.	Операционная деятельность.
Маркетинг, внедрение, продвижение	Тестирование рекламных кампаний B2B ЦА «Косметологи».	Тестирование рекламных кампаний B2B ЦА «Retail Компании продающие косметику онлайн, средний ценовой сегмент».	Пилотное тестирование с Alina Lois.	Пилотное тестирование с ГК МЕДСИ	Пилотное тестирование с Вкусвилл.	Операционная деятельность.	Операционная деятельность.	Операционная деятельность.
Привлечение инвестиций и продажи	Поиск и подача заявок на гранты, участие в акселерационных программах и питч-сессиях.	Поиск и подача заявок на гранты, участие в акселерационных программах и питч-сессиях.	Поиск и подача заявок на гранты, участие в акселерационных программах и питч-сессиях.	Поиск и подача заявок на гранты, участие в акселерационных программах и питч-сессиях.	Поиск и подача заявок на гранты, участие в акселерационных программах и питч-сессиях.	Поиск и подача заявок на гранты, участие в акселерационных программах и питч-сессиях. Продажи Россия: 1 корпоративный клиент, 3 компаний среднего сегмента, 50 косметологов.	Поиск и подача заявок на гранты, участие в акселерационных программах и питч-сессиях. Продажи Россия: 2 корпоративных клиента, 10 компаний среднего ценового сегмента, 200 косметологов. Продажи Индия: 1 корпоративный клиент.	Поиск и подача заявок на гранты, участие в акселерационных программах и питч-сессиях. Продажи Россия: 3 корпоративных клиента, 20 компаний среднего ценового сегмента, 500 косметологов. Продажи Индия: 3 корпоративных клиента.