

WHITE PAPER

MIRA AI — персональный AI-косметолог и интеллектуальная экосистема подбора косметики

Редакция 5.6 · 19 октября 2026 года

AI-косметолог · История и дневник ухода · Фото · Косметика · Подписки · MIRA Token

Содержание

Аннотация

1. Проект и ценность

2. Проблема рынка и возможность

3. Продукт и функциональность

4. Бизнес-модель

5. Токеномика

6. Полезность токена и пользовательский спрос

7. Партнёрская программа

8. Финансовая модель

9. Технологии и безопасность

10. Покупка MIRA через платформу

11. Использование средств и план реализации

12. Правовые вопросы и риски

13. Команда, партнёры и управление

14. Заключение

Приложение A. Сводные расчёты

Приложение B. Источники

Аннотация

MIRA AI — специализированная цифровая экосистема персонального косметического ухода. Она соединяет консультации AI-косметолога, планы на день, неделю, месяц и год, работу с изображениями, контекст прошлых обращений, дневник ухода и интеллектуальный каталог косметики. Ключевая ценность — непрерывный маршрут от понимания потребностей до ежедневных действий, подбора продуктов и последующей корректировки программы, а не отдельный ответ нейросети.

По информации команды MIRA, функциональное ядро приложения разработано и проходит испытания: AI-чат, формирование программ ухода, подбор косметики и элементы пользовательского профиля. Технические материалы от 15 октября 2026 года описывают реализацию frontend и backend, доступ к WaveSpeed/Qwen, модуль фото, дневник и каталог. Готовность модулей неодинакова: часть протестирована локально, отдельные сценарии проверены в staging, а массовая эксплуатация не заявляется.

Продуктовая гипотеза MIRA заключается в том, что человеку требуется не только ответ на вопрос «какой крем купить», но и целостная последовательность действий: что делать утром и вечером, как сочетать средства, когда пересматривать программу, что покупать и чего не покупать. MIRA стремится сократить фрагментацию этого процесса и сделать доступнее регулярное информированное сопровождение по домашнему уходу.

Монетизация MIRA опирается на B2C-подписку, повторные AI-консультации и связанные с планом ухода пользовательские функции; дальнейшие направления — партнёрские предложения косметики, сервисы для брендов и интеграции. Команда сообщила месячные цены подписок MIRA — 390 ₽ и MIRA Pro — 790 ₽. Токеновая часть предусматривает инвестиционный MIRA на начальных раундах Pre-Seed и Seed и переход на финальный токен Ethereum ERC-20 на этапе Private 1. Использование токена для оплаты услуг не означает гарантированных биржевых покупок.

Целевой начальный регион — СНГ с учётом правовых ограничений отдельных стран. Плановый объём выпуска — 2 000 000 000 MIRA; ориентир листинга $0,10 не является гарантией рыночной цены. Финансовые сценарии, показатели аудитории и условные результаты для покупателей являются модельными допущениями, а не подтверждёнными результатами или обещаниями доходности.

MIRA предназначена для информационной поддержки повседневного косметического ухода, не является медицинской услугой, не диагностирует кожные заболевания и не заменяет дерматолога или профессиональные процедуры, требующие специальной квалификации.

1. Проект и ценность

1.1. Видение проекта

MIRA AI стремится стать постоянно доступным цифровым помощником по домашнему уходу: от первичного интервью и объяснения целей до составления долгосрочной программы, подбора косметики и её последующей корректировки. Продуктовая единица ценности — персональный план с понятной логикой действий, а не разовая товарная карточка или список рекомендаций.

1.2. Два взаимодополняющих направления

- AI-косметолог: персональная консультация, оценка заявленных пользователем потребностей, планирование утреннего и вечернего ухода, недельных процедур, месячных этапов и сезонной годовой программы; обновление плана по обратной связи.
- AI-подбор косметики: выбор категорий и конкретных продуктов по потребностям, бюджету, предпочтениям и ограничениям; сопоставление состава и инструкции с программой ухода, объяснение выбора и прозрачное представление альтернатив.

Оба направления образуют единый цикл «консультация → план → подбор средств → применение → обратная связь → адаптация». Пользовательская ценность возникает в том числе от согласованности между рекомендациями по уходу и предлагаемыми продуктами.

1.3. Ценность для ключевых сторон

Для пользователя ценность состоит в регулярном персонализированном сопровождении, понятной последовательности ухода и обоснованном выборе косметики. Для брендов и продавцов — в релевантном представлении продукции с прозрачной маркировкой рекламы. Для MIRA — в сочетании повторных пользовательских взаимодействий, подписочной модели и коммерческих инструментов для рынка косметики.

1.4. Текущий статус продукта

Продукт находится на стадии MVP и итерационного тестирования. Реализованы веб-интерфейс, серверная логика, AI-интеграция и отдельные модули истории, дневника, персональных планов и каталога. По внутреннему техническому обзору от 15.10.2026, прежний staging отвечал на тестовый запрос WaveSpeed, frontend проходил сборку, а часть последних функций была реализована локально и ещё не проходила сквозное тестирование на актуальном staging. Эти сведения описывают инженерную зрелость продукта без приписывания ему завершённого массового запуска.

2. Проблема рынка и возможность

2.1. Дефицит доступного непрерывного персонального сопровождения

Профессиональная консультация часто является отдельным визитом или эпизодом общения. Между консультациями пользователь самостоятельно организует ежедневные действия, принимает решения о новых средствах и пытается оценить изменения. Даже полезная разовая рекомендация может быть недостаточной, если отсутствует регулярная корректировка плана и понятная поддержка выполнения.
Пример: пользователь получил рекомендации на месяц, но через две недели изменил режим, климат или доступные средства. Ему требуется понятное обновление последовательности ухода, а не новый несвязанный список продуктов. MIRA предлагает сценарий повторной AI-консультации с пересмотром программы на основе обновлённых сведений.

2.2. Отсутствие единого плана от сегодняшнего дня до годовых целей

Домашний уход состоит из действий разной периодичности: базовые шаги утром и вечером, дополнительные процедуры на протяжении недели, оценка реакции кожи в течение месяца и возможная сезонная корректировка на протяжении года. Инструкции в отдельных карточках товара не складываются автоматически в согласованный персональный план.
Пример: человек одновременно применяет несколько продуктов и не понимает, какие средства нужны ежедневно, какие — периодически, а какие лучше исключить при раздражении. MIRA организует уход в понятную последовательность с учётом ограничений пользователя и корректного применения косметических средств.

2.3. Перегрузка информацией при выборе косметики

Ассортимент косметики велик, а рекомендации поступают из рекламы, социальных сетей, отзывов, маркетплейсов и блогов. Составы, показания, ограничения, текстуры и ценовые категории часто описываются неодинаково. Покупатель тратит время на сравнение, но не всегда понимает, какое средство необходимо в его конкретной программе.
Пример: десятки увлажняющих средств подходят под поисковый запрос, но различаются по переносимости, составу, инструкции и цене. MIRA сопоставляет варианты с индивидуальным планом ухода и предлагает обоснованные альтернативы — в том числе возможность не совершать новую покупку.

2.4. Недостаточная персонализация и несовместимость рекомендаций

Средний рейтинг, популярность товара и общие советы не учитывают одновременно предпочтения человека, состояние кожи по его описанию, известные реакции на ингредиенты, текущий набор косметики, сезон и бюджет. Несогласованные рекомендации могут приводить к избыточному числу средств, путанице в порядке применения и неудовлетворённости.
Пример: два человека жалуются на сухость кожи, но один избегает отдушки, а другой ограничен по бюджету и уже имеет базовые средства. Хорошая программа должна учитывать эти различия при выборе ухода и списка покупок.

2.5. Отсутствие системной обратной связи и отслеживания изменений

Пользователь может отказаться от продукта после кратковременного дискомфорта либо продолжать неудачную схему без оценки результатов. Отдельные магазины и онлайн-консультации редко объединяют историю рекомендаций, частоту применения и субъективную обратную связь в одном повторяемом процессе.
MIRA предусматривает повторные контрольные вопросы и корректировку: какие средства применялись, как изменились ощущения, какие цели остались актуальными. При сообщениях о выраженном раздражении, аллергии или иных признаках возможного заболевания граница AI-консультации обозначается рекомендацией обратиться к квалифицированному специалисту.

2.6. Разрыв между рекомендацией и покупательским решением

Даже когда программа ухода составлена, пользователю приходится отдельно искать подходящие продукты в каталогах, сравнивать цены и читать составы. Обратная проблема: покупка под влиянием тренда может не соответствовать программе или дублировать имеющийся продукт. MIRA объединяет рекомендации по уходу и обоснованный подбор товарных альтернатив в пределах доступных данных и интеграций.

2.7. Недоверие к коммерческим рекомендациям

Коммерческое размещение и нейтральный совет часто воспринимаются пользователем как одно и то же. Для модели MIRA критически важно не смешивать алгоритмические критерии пригодности продукта и оплату продвижения. Спонсируемые позиции должны маркироваться, а приоритет безопасности и соответствия запросу должен сохраняться независимо от коммерческого договора.

2.8. Проблемы брендов, продавцов и качества данных

Для производителей сложны адресное объяснение преимуществ, корректное попадание в контекст пользовательского запроса и измерение результатов. Для платформы отдельный вызов — разнородные каталоги, неполные INCI-составы,

устаревшие цены, различия между обещаниями бренда и доказанными свойствами. Выстраивание проверяемого слоя товарных данных — условие качественного подбора.

2.9. Конкурентная среда и отличие MIRA

Релевантные альтернативы включают очных специалистов, онлайн-консультации, экспертные блоги, косметические маркетплейсы, тесты для определения типа кожи, чат-боты и универсальные AI-ассистенты. MIRA предполагает отличаться не одной технологией генерации текста, а целостным пользовательским процессом: структурированная консультация, многогоризонтное планирование, товарные рекомендации, сохранение контекста и пересмотр плана.

Позиционирование MIRA строится на сочетании многогоризонтного планирования ухода и интеллектуального подбора косметики в одном пользовательском процессе. Сравнительные показатели точности, экономии и рыночной доли в настоящем документе не заявляются; оценка конкурентоспособности опирается на продуктовую модель и принципы измерения пользовательских результатов.

2.10. Карта «проблема — продуктовый ответ — показатель»

KPI ниже формируют систему оценки развития продукта. Качество AI-сопровождения и эффективность подбора косметики рассматриваются раздельно, поскольку они взаимосвязаны, но не тождественны. Таблица описывает измеряемые параметры, а не достигнутые значения.

Проблема	Решение MIRA	Проверяемый KPI
Нет регулярного сопровождения	Повторные AI-консультации и обновление плана	D7/D30 retention; консультации/MAU
Нет согласованного расписания	План на день, неделю, месяц, год	Доля завершённых планов; полезность плана
Сложно исполнять план	Шаги утром/вечером, объяснения последовательности	Выполнение этапов; оценка ясности
Информационная перегрузка	Подбор и объяснение средств в контексте плана	Время до рекомендации; удовлетворённость
Несоответствие бюджету и предпочтениям	Ограничения, сравнение, альтернативы	Доля релевантных рекомендаций
Риски неподходящих рекомендаций	Контроль сценариев, эскалация к специалисту	Частота ошибок и отказов; результаты тестов
Недоверие к коммерции	Отделение рекламных позиций от советов	Полнота маркировки; доверие
Неэффективный B2B-канал	Продуктовые интеграции и измерение переходов	Покупки и возвраты, если данные доступны

3. Продукт и функциональность

3.1. Действующий MVP и развитие продукта

В текущем MVP MIRA, по данным команды, уже доступны AI-консультации, подбор косметических средств и формирование индивидуальных программ ухода на день, неделю, месяц и год. Работа над продуктом сосредоточена на тестировании разнообразных запросов, повышении точности и согласованности ответов, удобстве интерфейса и устойчивости сервиса.

3.2. Пользовательский путь — единый цикл консультации и подбора

- Шаг 1. Сбор контекста: цели, запросы пользователя, предпочтения, известные реакции, используемые средства, бюджет и ограничения. Это не медицинский анамнез и не диагностика.
- Шаг 2. Объяснение логики ухода: категории необходимых действий, приоритеты и предосторожности; вопросы, на которые данных недостаточно.
- Шаг 3. Планирование: календарная структура на день, неделю, месяц и год, согласованная по последовательности и периодичности.
- Шаг 4. Подбор косметики: продукты или категории продуктов, соответствующие шагам плана, с доступными альтернативами и объяснением выбора.
- Шаг 5. Повторное взаимодействие: пользователь сообщает об изменениях и получает пересмотр программы и набора средств, когда это уместно.

Описанный процесс относится к консультированию по домашнему косметическому уходу. Он не предполагает постановки медицинского диагноза по фотографии, выполнения физических процедур или назначения лечения. Партнёрские покупки и автоматизированные платежи выделены в самостоятельные коммерческие и токеновые направления.

3.3. День: утренний и вечерний протокол

Дневной план определяет последовательность базового домашнего ухода, время и частоту применения средств. Пользователь получает объяснение роли каждого шага и связанных с ним продуктов. Пример: очищение → увлажнение

→ дневная фотозащита в дневном уходе при соответствии потребностям пользователя; конкретная программа не универсальна и должна учитывать индивидуальные ограничения.

3.4. Неделя: регулярность и дополнительные этапы

Недельная программа распределяет периодические действия и контроль переносимости, помогает избежать хаотичного добавления средств. Частота отдельных процедур задаётся с учётом конкретной косметики и ограничений. Рекомендация временно отказаться от необязательного средства может быть столь же ценной, как рекомендация нового продукта.

3.5. Месяц: оценка динамики и коррекция

Месячная программа задаёт контрольные точки: соблюдение шагов, субъективные ощущения, выявленные сложности, расходы и необходимость менять уход. Цель — не выдавать неподтверждённые медицинские обещания, а корректировать косметическую рутину на основе доступной и сообщённой пользователем информации.

3.6. Год: стратегический и сезонный план

Годовой горизонт организует долгосрочные цели, сезонные изменения и периодическую актуализацию базовой программы. Годовой план следует понимать как адаптивную дорожную карту, а не жёсткое обещание результата на двенадцать месяцев. Контекст и товары могут меняться, что требует пересмотра рекомендаций.

3.7. AI-подбор косметики как часть индивидуального плана

Рекомендательный компонент должен сопоставлять задачи ухода с категориями продуктов, составом, инструкциями, известными ограничениями, бюджетом и доступностью. Результат включает обоснование выбора, ограничение уверенности при недостатке данных, объяснение способа применения и альтернативы. Спонсируемое размещение должно быть отделено от нейтрального ранжирования; наличие коммерческого контракта не может заменять проверку соответствия.

3.8. Контроль качества и безопасные границы

В систему контроля качества входят согласованность дневных, недельных, месячных и годовых планов; отсутствие противоречий между рекомендациями; обработка сведений о раздражении и аллергии; возрастные ограничения; защита личных данных; отделение косметического консультирования от медицинской диагностики и направление к специалисту при тревожных симптомах. Способность LLM генерировать связный ответ сама по себе не равнозначна медицинской безопасности.

3.9. Продуктовые показатели качества

Система продуктовых KPI охватывает завершённость консультаций, согласованность программ на разных горизонтах, оценку практической полезности, повторные обращения, частоту ошибок, скорость ответа и себестоимость AI-обработки. Эти показатели используются для анализа готовности отдельных функций к масштабированию. Численные значения пользовательских KPI в документе не приводятся.

3.10. Единая предметная среда вместо разовых ответов

В отличие от универсального диалога, MIRA организует результаты консультации как связанный пользовательский процесс: рекомендации попадают в план, план соотносится с имеющимися средствами, а пользователь может возвращаться к дневнику и истории наблюдений. Это продуктовая специализация интерфейса и прикладной логики, а не утверждение о превосходстве базовой языковой модели над универсальными AI-сервисами.

3.11. Память, дневник и персональный стиль общения

Система связывает профиль и историю беседы с подтверждёнными предпочтениями, использованными средствами и реакциями, которые пользователь решил сообщить. Дневник предусматривает отметки утреннего и вечернего ухода и собственные наблюдения. Разрабатываемый Personality Engine поддерживает вариации тона — естественный, спокойный, профессиональный, умеренно юмористический — при единой личности MIRA; стиль не должен ухудшать безопасность, достоверность или уважение к пользователю.

3.12. Фото, каталог и дальнейшая экосистема

Фото кожи служит дополнительным информационным контекстом, но не инструментом постановки диагноза. Для товарного подбора предусмотрены карточки косметики, поиск, фильтры и избранное. Технический отчёт фиксировал локальный набор из 43 начальных карточек; это тестовая база, не показатель размера действующего коммерческого каталога. Интеграции с магазинами, актуальными ценами и остатками, а также запись к профильным специалистам относятся к расширению экосистемы.

4. Бизнес-модель

4.1. Логика монетизации двух продуктовых направлений

Монетизация основана на двух взаимодополняющих основаниях использования платформы: регулярном AI-сопровождении по уходу и помощи в выборе косметики. Первое направление формирует продуктовую основу для подписок, второе — для партнёрских переходов, продаж и B2B-услуг. Прогнозные значения монетизации ниже являются сценариями и не представляют фактическую выручку.

4.2. B2C-подписки и цифровые услуги

Подписка монетизирует повторные консультации, ведение истории, планирование ухода и расширенные возможности AI. Месячные цены, сообщённые командой в продуктовом документе от 15.10.2026: MIRA — 390 ₽ и MIRA Pro — 790 ₽. Free рассматривается как ознакомительный доступ; расширенные функции, ограничения и объёмы использования зависят от конкретного пакета. В финансовой модели ниже сохранён отдельный сценарий в долларах США с условной ценой $5: он служит инструментом чувствительности и не заменяет рублёвые тарифы.

В отличие от разовой продажи отчёта, регулярная программа ухода потенциально повышает ценность повторных взаимодействий. Однако расчёт LTV зависит от фактического удержания, а подписка не означает гарантированного платежа каждый месяц.

Линейка тарифов связывает уровень доступа с частотой использования платформы. Годовые значения приведены отдельно как варианты пакетного ценообразования; они не приравниваются к утверждённым месячным условиям.

Тариф	Месячная цена	Годовой формат	Сценарий использования
Free	0 ₽	—	Ознакомительный чат и базовое ведение ухода
MIRA	390 ₽	3 900 ₽ — вариант	Расширенные диалоги, история и персональный план
MIRA Pro	790 ₽	7 900 ₽ — вариант	Более интенсивное использование фото и аналитики
Expert	Отдельная тарификация	—	Перспективные консультации со специалистами

4.3. Партнёрские продажи и рекомендации товаров

Для продукции, соответствующей потребностям пользователя, MIRA может направлять к продавцам и получать партнёрскую комиссию по согласованной модели. Формула: MAU × доля переходящих пользователей × конверсия в заказ × средний чек × ставка комиссии × период. Нельзя считать переход покупкой, а показы рекламы — независимыми рекомендациями.

4.4. Решения для брендов и производителей

Форматы B2B-взаимодействия включают маркированные брендовые кампании, карточки товаров, интеграции каталогов, образовательный контент, программы пробников и лояльности, а также агрегированные аналитические продукты при соблюдении требований к данным. Эффективность таких инструментов оценивается по согласованным коммерческим и продуктовым показателям.

4.5. B2B/API и white-label

B2B-сценарии предполагают интеграцию AI-консультаций и программ ухода в e-commerce, предоставление интерфейсов подбора косметики брендам и платформам. Экономическая модель может сочетать подписочную, usage-based и интеграционную тарификацию; договорные отношения предусматривают параметры качества сервиса и правила обработки пользовательских данных.

4.6. Конфликт интересов и защита доверия

Базовый принцип: полезность и безопасность рекомендаций первичны, коммерческие размещения явно отмечаются. Метрики бизнеса необходимо разделять: выручку от подписок, рекламные бюджеты, партнёрскую комиссию, GMV направленных покупок и денежный объём операций с MIRA. Эти величины не взаимозаменяемы.

4.7. Unit economics и показатели роста

Для B2C измеряются стоимость привлечения платящего пользователя (CAC), валовой доход, месячная стоимость AI-инференса, удержание D30/M3/M6, доля перехода из бесплатного уровня, валовая маржа подписок и LTV. Для подбора косметики — завершение рекомендаций, обоснованность выбора, CTR партнёрских предложений, конверсия в подтверждённые покупки и возвраты при наличии данных.

4.8. Этапность коммерциализации

Последовательность коммерциализации: (1) действующий MVP и повышение качества двух продуктовых направлений; (2) пилотирование платных программ ухода и партнёрских переходов; (3) интеграции каталогов, B2B и развитие пользовательской базы; (4) запуск токеновых сценариев в применимой правовой модели. Этапы отражают стратегию развития, а не состоявшиеся коммерческие достижения.

5. Токеномика

5.1. Основные параметры

Токен / тикер — MIRA / MIRA. Проект использует двухэтапную модель: в начальной стадии Pre-Seed и Seed — инвестиционный токен MIRA; на этапе Private 1 — его плановая замена на финальный MIRA, выпускаемый по смарт-контракту в сети Ethereum (ERC-20). Плановое максимальное предложение финального токена — 2 000 000 000 MIRA; целевой ориентир листинга $0,10 не гарантирует рыночную цену. Команда предоставила Ethereum-адрес 0x4a89E6c8ef027b0048f59D489b35cb491856Cb4F, который в данном документе не идентифицируется как адрес финального ERC-20-контракта.

Параметр	Плановое значение
Название / тикер	MIRA / MIRA
Максимальное предложение	2 000 000 000 MIRA
Сеть / стандарт	Финальный токен: Ethereum / ERC-20 (с этапа Private 1)
Целевой ориентир листинга	$0,10; не гарантируется
Стадия продукта	Работающий AI-MVP: консультации, уход на 4 горизонта, подбор косметики; тестируется (данные команды)
Стартовый рынок	Страны СНГ; с учётом правовой оценки по каждой стране
Предоставленный Ethereum-адрес	0x4a89E6c8ef027b0048f59D489b35cb491856Cb4F (не обозначен контрактом финального MIRA)
Начальный токен	Инвестиционный MIRA: Pre-Seed и Seed
Миграция на ERC-20	На этапе Private 1; по условиям процедуры обмена

5.2. Распределение

Категория	Количество MIRA	Доля
Раунды финансирования	545 000 000	27,25%
Bonus & Promotional Allocation	100 000 000	5,00%
Разработка продукта и AI	350 000 000	17,50%
Команда и ключевые участники	250 000 000	12,50%
Резерв казначейства	180 000 000	9,00%
Ликвидность и поддержка торгов	180 000 000	9,00%
Маркетинг и привлечение пользователей	100 000 000	5,00%
Сообщество и лояльность	60 000 000	3,00%
Советники и стратегические консультанты	40 000 000	2,00%
Долгосрочный резерв партнёрств	195 000 000	9,75%
ИТОГО	2 000 000 000	100,00%

5.3. Раунды привлечения

Валовой объём — это цена раунда, умноженная на количество токенов. $12 575 000 — расчётный максимум при продаже всего выделенного объёма до комиссий и расходов, а не подтверждённый сбор.

Раунд	Цена	Количество	Валовой объём	Lock-up / vesting
Pre-Seed	$0,005	100 000 000	$500 000	Lock-up 12 месяцев
Seed	$0,01	100 000 000	$1 000 000	Lock-up 9 месяцев
Private 1	$0,015	100 000 000	$1 500 000	6 месяцев; затем полная разблокировка
Private 2	$0,02	75 000 000	$1 500 000	3 месяца; затем полная разблокировка
Private 3	$0,035	75 000 000	$2 625 000	10% TGE + 9 ежемесячных траншей по 10%
Special	$0,05	60 000 000	$3 000 000	10% TGE + 9 ежемесячных траншей по 10%
Public	$0,07	35 000 000	$2 450 000	Без lock-up и vesting по плану
ИТОГО	—	545 000 000	$12 575 000	При продаже всего объёма

Математика vesting: 10% при TGE и девять последующих ежемесячных траншей по 10% дают 100% за десять этапов разблокировки, включая TGE. Указанная схема относится к Private 3 и Special. Периоды lock-up по другим раундам приведены в таблице; полноценное обращающееся предложение зависит также от графиков остальных категорий.
Bonus & Promotional Allocation предназначен для бонусов, скидок и кампаний привлечения. Резерв ликвидности сам по себе не гарантирует рыночную цену или глубину торгов. Командная, казначейская и партнёрская аллокации учитываются как отдельные источники потенциального предложения токенов.

5.4. Переход от инвестиционного токена к финальному MIRA на этапе Private 1

Инвестиционный токен MIRA используется на начальной стадии финансирования, включающей Pre-Seed и Seed. На этапе раунда Private 1 проект предусматривает миграцию: действующие инвестиционные токены заменяются финальными токенами MIRA, для которых используется смарт-контракт стандарта ERC-20 в сети Ethereum. Private 1 является этапом перехода, а не Private 3.

Конвертация организуется как единая процедура учёта прежних прав и выпуска или передачи финальных токенов. Коэффициент обмена, порядок подачи заявки и обработки остатков определяются правилами миграции и условиями первоначального приобретения; настоящая редакция не устанавливает коэффициент 1:1. Переход не рассматривается как дополнительный раунд эмиссии сверх планового максимального предложения 2 000 000 000 MIRA.

Lock-up и vesting, установленные для Pre-Seed, Seed и последующих раундов, учитываются отдельно от технической даты миграции: сам обмен не означает автоматической досрочной разблокировки. Правовой характер инвестиционного токена и объём прав его владельцев определяются применимыми соглашениями и законодательством; техническая замена на ERC-20 сама по себе не превращает инвестиционные права в права на долю компании и не гарантирует доходность.

6. Полезность токена и пользовательский спрос

6.1. Планируемые сценарии

Плановые сценарии использования токена охватывают обе функции MIRA: оплату подписки на регулярное сопровождение AI-косметолога, персональных программ ухода, дополнительных консультаций, расширенного подбора и сравнений косметики, а также скидки и партнёрские преимущества. Эти сценарии относятся к токеновой модели экосистемы и не смешиваются с уже работающими возможностями AI-сервиса.
Спрос на токен зависит от платёжной архитектуры. Если пользовательская оплата требует покупки MIRA на внешнем рынке, возникает соответствующий объём приобретений; если платёж обеспечивается ранее купленными токенами или резервом, новая биржевая покупка может не возникать. Расширение числа консультаций или подписок само по себе не гарантирует роста рыночной цены MIRA.

6.2. Расчёт потребности в токенах

Иллюстрация номинальной стоимости токеновых платежей: при условной цене $0,10 цифровая услуга за $5 эквивалентна 50 MIRA. При 1 000 таких оплат в месяц за год получается $60 000 или 600 000 MIRA по условной цене. Это отдельный долларовый расчёт, а не конвертация утверждённых месячных подписок 390 ₽ и 790 ₽: курс RUB/USD и механизм оплаты токеном не заданы.

Среднее число платящих	Подписка в месяц	Годовая сумма	Эквивалент MIRA при $0,10
100	$5	$6 000	60 000
1 000	$5	$60 000	600 000
4 500	$5	$270 000	2 700 000
10 000	$5	$600 000	6 000 000

6.3. Как формируется возможный спрос

Если пользователю нужен MIRA для подписки или скидки, появляется функциональная причина приобрести токен. При исполнении заявки через биржу обслуживающая сторона может приобретать токены у разрешённого контрагента. Чистый биржевой спрос зависит от количества покупателей, частоты платежей, запасов токенов у пользователей, ликвидности, комиссий и повторного обращения токенов.

Оборот платформы нельзя приравнивать к покупкам на бирже. Например, если годовая стоимость подписок равна $60 000 и только 40% оплат требуют приобретения токенов с рынка, условный объём покупок составит $24 000, или 240 000 MIRA по цене $0,10. Доля 40% приведена только для демонстрации формулы, а не является прогнозом.

6.4. Сравнение цены раунда с ориентиром $0,10

Следующая таблица показывает арифметическую разницу между ценой раунда и условным ориентиром $0,10. Она не является обещанием доходности. Расчёт не учитывает блокировки, комиссии, налоги, проскальзывание, отсутствие ликвидности или вероятность того, что листинг не состоится.

Раунд	Цена	Множитель до $0,10	Условное изменение
Pre-Seed	$0,005	20,00×	+1 900%
Seed	$0,01	10,00×	+900%
Private 1	$0,015	6,67×	+566,7%
Private 2	$0,02	5,00×	+400%
Private 3	$0,035	2,86×	+185,7%
Special	$0,05	2,00×	+100%
Public	$0,07	1,43×	+42,9%

Даже если рыночная цена достигает $0,10, конкретный держатель может не иметь возможности продать весь объём по этой цене. Цена может быть ниже цены покупки, а доступ к токенам может ограничиваться lock-up и vesting.

6.5. FDV и обращение токенов

При цене $0,10 и максимальном предложении 2 000 000 000 MIRA FDV составила бы $200 000 000. FDV не является привлечённым капиталом и не означает, что все токены можно продать по такой цене. Автоматическое сжигание токенов не заявляется; блокировка, повторное использование или сжигание допустимы только по утверждённым и раскрытым правилам.

6.6. Экономическая логика спроса на MIRA

Рост аудитории MIRA AI может создать спрос на MIRA только в том случае, если пользователи действительно приобретают токены для получения полезных услуг или преимуществ. Ключевая цепочка: активные пользователи → доля пользователей токеновых функций → средние расходы на эти функции → доля расходов, обеспеченная покупками MIRA на вторичном рынке. Это потенциальный поток покупок, а не гарантированное повышение цены.

Расчёт месячного объёма покупок: B = MAU × U × S × E, где MAU — месячная активная аудитория, U — доля пользователей, приобретающих MIRA, S — средний месячный объём покупок на одного такого пользователя в долларах, E — доля этого объёма, реально исполняемая как покупка на открытом рынке (от 0 до 1). При E = 0 спрос может обслуживаться токенами из резервов без рыночной покупки.

6.7. Три сценария пользовательского спроса

Показатель	Консервативный	Базовый	Ускоренный
MAU	25 000	100 000	300 000
Доля покупателей MIRA	2%	5%	10%
Покупка на пользователя/мес.	$10	$20	$30
Доля покупок с рынка (E)	70%	80%	90%
Покупки с рынка/мес.	$3 500	$80 000	$810 000
Покупки с рынка/год	$42 000	$960 000	$9 720 000

Например, в базовом сценарии: 100 000 × 5% × $20 × 80% = $80 000 потенциальных покупок с рынка в месяц. Это условные обороты покупок, а не чистый приток капитала, не выручка MIRA AI и не оценка роста цены. Продажи со стороны держателей могут полностью перекрыть такой спрос.

6.8. Чувствительность к аудитории и активности

MAU	3% покупателей × $15 × 80%	5% покупателей × $20 × 80%	10% покупателей × $30 × 80%
25 000	$9 000/мес.	$20 000/мес.	$60 000/мес.
100 000	$36 000/мес.	$80 000/мес.	$240 000/мес.
300 000	$108 000/мес.	$240 000/мес.	$720 000/мес.

Сценарии показывают, что величина аудитории сама по себе не определяет спрос на MIRA. Для экономической интерпретации важны доля пользователей токена, повторяемость операций, средний размер покупки и доля фактического исполнения на открытом рынке. Эти величины нельзя подменять общей выручкой платформы.

6.9. Предложение токенов и давление разблокировок

Общая эмиссия — 2 000 000 000 MIRA. На раунды продаж выделено 545 000 000 MIRA (27,25%). Остальные 1 455 000 000 MIRA (72,75%) относятся к другим категориям распределения. Общая эмиссия не равна обращающемуся предложению: последнее зависит от фактических продаж, TGE, блокировок, вестинга, распределений и перевода токенов на рынок.

При условии полной продажи Private 3 и Special их первоначальная разблокировка 10% на TGE составит 7 500 000 + 6 000 000 = 13 500 000 MIRA. Каждый из следующих девяти месячных траншей также составит 13 500 000 MIRA по двум раундам вместе. При условной цене $0,10 это $1 350 000 номинальной стоимости на транш — не обязательный объём продаж и не гарантированная выручка продавцов.

Если для компенсации полного выхода одного такого транша на рынок требовались бы покупки по $0,10, это соответствовало бы $1,35 млн спроса, что в 16,9 раза превышает базовый модельный месячный объём покупок пользователей ($80 тыс.). Такое сопоставление не предсказывает цену: не все разблокированные токены продаются, и существуют другие покупатели и продавцы. Но оно показывает важность вестинга и прозрачного календаря предложения.

Помимо графиков Private 3 и Special, на обращающееся предложение влияют сроки lock-up Pre-Seed и Seed, а также распределения команды, резервов, ликвидности и партнёров. Поэтому FDV не следует смешивать с рыночной капитализацией обращающихся токенов, а модель давления продаж не рассматривается как прогноз рыночной цены.

6.10. Условная доходность ранних покупателей

Результат покупки зависит от цены входа и фактической цены реализации. Для позиции из N токенов: валовая стоимость продажи = N × Рвыхода; валовая прибыль/убыток = N × (Рвыхода − Рвхода); доходность = (Рвыхода / Рвхода − 1) × 100%. Не учтены комиссии, налоги, блокировки, проскальзывание и невозможность продать по выбранной цене.

Раунд	Цена входа	При $0,03	При $0,10	При $0,20
Pre-Seed	$0,005	+500%	+1 900%	+3 900%
Seed	$0,010	+200%	+900%	+1 900%
Private 1	$0,015	+100%	+566,7%	+1 233,3%
Private 2	$0,020	+50%	+400%	+900%
Private 3	$0,035	−14,3%	+185,7%	+471,4%
Special	$0,050	−40%	+100%	+300%
Public	$0,070	−57,1%	+42,9%	+185,7%

Пример для покупателя Special: $10 000 по цене $0,05 дают 200 000 MIRA. При гипотетической цене реализации $0,10 валовая стоимость составит $20 000, прибыль — $10 000 (+100%). При цене $0,03 стоимость составит $6 000, убыток — $4 000 (−40%). В обоих случаях доступность продажи определяется графиком вестинга и реальной ликвидностью.

6.11. FDV, капитализация и чувствительность цены

Условная цена MIRA	FDV при эмиссии 2 млрд
$0,01	$20 млн
$0,03	$60 млн
$0,05	$100 млн
$0,10	$200 млн
$0,20	$400 млн

FDV = цена × 2 000 000 000 MIRA. Рыночная капитализация обращающихся токенов = цена × фактически обращающееся предложение. Поскольку циркулирующая эмиссия меняется вследствие разблокировок и распределений, её нельзя автоматически приравнивать к максимальному предложению. Ни FDV, ни объём пользовательских покупок не доказывают обоснованность конкретной рыночной цены.

6.12. Факторы устойчивости токенового спроса

Потенциально положительные факторы: рост MAU и удержания; измеримое преимущество оплаты или доступа за MIRA; регулярное использование токена; реальные покупки с открытого рынка вместо распределения из резерва;

прозрачные графики разблокировки; достаточная ликвидность; безопасная платёжная и кошельковая инфраструктура; партнёрские функции с подтверждённым спросом.

Ограничивающие факторы: продажа токенов ранними участниками, командой или резервами; низкая конверсия в использование MIRA; покупка токенов пользователями только один раз; альтернативные способы оплаты; слабая ликвидность; комиссии; регуляторные ограничения; падение рынка цифровых активов.

6.13. Возможные механизмы усиления полезности

В качестве вариантов полезности рассматриваются скидки за оплату MIRA, пакетные подписки, дополнительные AI-функции, партнёрские преимущества и лояльность. Обратный выкуп, блокировка токенов и сжигание не включены в заявленную действующую экономическую модель. При появлении таких механизмов их условия и последствия рассматриваются отдельно.

Возможные механизмы обратного выкупа из выручки не заложены в финансовые расчёты White Paper. Их наличие не подразумевается и не гарантирует будущую доходность. Любое изменение экономических прав токена влияет на оценку рисков и его возможную юридическую квалификацию.

6.14. Метрики для инвесторов и держателей

Показатель	Что показывает
MAU и удержание	Размер и качество активной аудитории
Число покупателей MIRA	Реальное принятие токена
Повторные покупки	Регулярность использования
Объём биржевых покупок по пользовательским заявкам	Проверяемый источник спроса
Токены в обращении и календарь unlock	Доступное и потенциальное предложение
Объём торгов и глубина рынка	Риск проскальзывания и выхода
Выручка и операционные расходы	Экономика бизнеса, не доходность токена
Доля платежей токеном	Практическая полезность MIRA

Для анализа принятия MIRA целесообразно разделять метрики продукта и метрики токена: активных пользователей, платящих клиентов, держателей, повторные транзакции, сделки на вторичном рынке, циркулирующее предложение и глубину торгов. До появления операционной статистики модельные сценарии не следует интерпретировать как достигнутые значения.

6.15. Ограничения инвестиционных расчётов

В этом разделе показаны сценарии, при которых спрос может увеличиваться, и условные результаты по ценам выхода. Модель не рассчитывает и не гарантирует будущую рыночную цену MIRA. Ни увеличение аудитории, ни ограниченная эмиссия сами по себе не обеспечивают прибыль держателям. Инвестиции в цифровые активы могут сопровождаться высокой волатильностью, недостаточной ликвидностью и полной потерей вложенных средств.

Дополнительный источник о рисках: Investor.gov, «Exercise Caution with Crypto Asset Securities: Investor Alert» (2023), https://www.investor.gov/introduction-investing/general-resources/news-alerts/alerts-bulletins/investor-alerts/crypto-asset-securities .

6.16. Связь двух продуктовых направлений с токеновым спросом

Сценарий A — регулярное AI-сопровождение: пользователь оплачивает месячную подписку или пакет корректировок в MIRA. Повторяемость услуг теоретически создаёт повторяемую потребность в токене; фактический объём биржевых приобретений зависит от способа оплаты и источника токенов.

Сценарий B — подбор и покупка косметики: пользователь получает рекомендации, сравнения и партнёрские предложения. Если оплата отдельной услуги, скидка или партнёрская программа использует MIRA, это может расширять применение токена. Продажа самой косметики через сторонний магазин не означает автоматической покупки MIRA.

Показатели регулярных подписок, числа пользователей токена, повторных покупок, доли операций в MIRA и объёма биржевого исполнения характеризуют разные этапы пользовательского пути. Выручка AI-платформы не конвертируется автоматически в капитализацию токена или доходность его держателей.

7. Партнёрская программа

Партнёрская модель предусматривает возможность приобретения крупными партнёрами MIRA из долгосрочного резерва объёмом 195 000 000 токенов с двухлетним vesting и согласованным продвижением внутри экосистемы. Пакеты $100 000–$500 000 иллюстрируют уровни коммерческого участия; цена приобретения токена, количество токенов и условия размещения являются предметом индивидуальной сделки.

Пакет партнёра	Планируемая модель
$100 000	Покупка MIRA и согласованный пакет продвижения на платформе на 2 года
$200 000	Покупка MIRA и согласованный пакет продвижения на платформе на

Пакет партнёра	Планируемая модель
	2 года
$300 000	Покупка MIRA и согласованный пакет продвижения на платформе на 2 года
$400 000	Покупка MIRA и согласованный пакет продвижения на платформе на 2 года
$500 000	Покупка MIRA и согласованный пакет продвижения на платформе на 2 года

Таблица не устанавливает автоматически количество MIRA на пакет. Продвижение может включать согласованные размещения, включение в каталог, тематические кампании или интеграции при наличии соответствующих функций. Охваты, продажи и рост цены токена не гарантируются. Коммерческие размещения должны маркироваться.

8. Финансовая модель

Базовый сценарий ниже — модель для проверки экономики, а не отчёт о фактических результатах. Значения основаны на допущениях о MAU, платной конверсии, B2B-клиентах и кампаниях.

Показатель	Год 1	Год 2	Год 3
Средняя MAU	10 000	50 000	150 000
Конверсия в подписку	1%	2%	3%
Платящие пользователи	100	1 000	4 500
Цена подписки	$5/мес.	$5/мес.	$5/мес.
Выручка подписки	$6 000	$60 000	$270 000

Источник	Год 1	Год 2	Год 3
Подписка	$6 000	$60 000	$270 000
Партнёрские продажи	$1 382	$6 912	$20 736
Брендовые кампании	$15 000	$80 000	$225 000
Интеграции каталогов	$10 000	$50 000	$150 000
White-label AI/API	$6 000	$57 600	$216 000
Кампании пробников	$4 000	$36 000	$96 000
Аналитика	$0	$27 000	$120 000
Кампании авторов контента	$6 000	$32 000	$100 000
Программы лояльности	$0	$18 000	$120 000
ИТОГО выручка	$48 382	$367 512	$1 317 736
Операционные расходы	$250 000	$500 000	$850 000
Операционный результат	−$201 618	−$132 488	$467 736

Сценарий предполагает отрицательный операционный результат в первые два года и положительный результат в третьем. Он не учитывает отдельно налоги, стоимость привлечения капитала, проценты, амортизацию, непредвиденные расходы, правовые расходы по каждой стране и возможные затраты на лицензии. Поэтому это не прогноз чистой прибыли. Поступления от размещения токенов не входят в операционную выручку AI-сервиса.

Проверка формулы партнёрских продаж: MAU × 8% переходов × 4% конверсии × $45 среднего чека × 8% комиссии × 12 месяцев. При 10 000, 50 000 и 150 000 MAU результат составляет примерно $1 382, $6 912 и $20 736 в год соответственно, что соответствует таблице с округлением. Исходные параметры остаются гипотезами, а не фактическими показателями.

8.1. Два потока ценности в прогнозной модели

Строка «Подписка» в таблице отражает условную монетизацию регулярных AI-консультаций и персональных планов ухода. Строка «Партнёрские продажи» относится к интеллектуальному подбору косметики и направлению к продавцу. B2B-кампании, каталоги и white-label потенциально используют обе функциональности. До коммерческого запуска отсутствует основание распределять весь прогноз по реально работающим контрактам.

8.2. Допущения о прямых затратах на AI

Себестоимость AI-сопровождения является переменной: длинные консультации, история диалога, повторная генерация планов и проверка качества повышают объём токенов и стоимость обработки. Публичная карточка WaveSpeed AI на дату редакции указывает ориентировочно $0,15 за 1 млн входных и $1,00 за 1 млн выходных токенов для qwen/qwen3.6-35b-a3b. Это тариф провайдера, не подтверждённая себестоимость MIRA.

Иллюстрация: запрос с 5 000 входных и 2 000 выходных токенов условно стоит $0,00275 по указанному тарифу без учёта повторных вызовов, изображений, кеширования, инфраструктуры, мониторинга и поддержки. 20 таких запросов в месяц эквивалентны $0,055 затрат на базовый текстовый инференс на пользователя. Числа описывают гипотетический workload, не статистику MVP.

8.3. Метрики инвестиционно-экономической модели

Экономическая модель опирается на разделение пользовательских и коммерческих показателей: число консультаций, активные программы ухода, повторные визиты, завершение рекомендаций, платную конверсию, подтверждённые

покупки косметики и поступления каждого направления. Прогноз чувствителен прежде всего к удержанию, стоимости AI-инференса, цене подписки и объёму партнёрских продаж. Фактические когортные метрики MVP в сценарии не подменяются оценочными числами.

8.4. Рублёвые тарифы и доход от подписки: отдельная модель

При известных месячных ценах MIRA (390 ₽) и MIRA Pro (790 ₽) месячный доход зависит от распределения платящих подписчиков по тарифам. Для демонстрации чувствительности примем гипотетическую структуру 70% MIRA и 30% Pro: средний месячный платёж составляет 0,7 × 390 + 0,3 × 790 = 510 ₽ на одного платящего пользователя. Ни конвертация рублей в доллары, ни прибавление этого расчёта к долларовой таблице раздела 8 не выполняются.

Платящих пользователей	Выручка в месяц, ₽	Выручка в год, ₽
100	51 000	612 000
1 000	510 000	6 120 000
4 500	2 295 000	27 540 000

Суммы показывают валовую подписочную выручку при непрерывной оплате в течение двенадцати месяцев. Не учтены НДС и другие налоги, возвраты, комиссии платёжных систем, скидки, отток аудитории и себестоимость AI-запросов. Расчёт основан на сценарном составе подписчиков, а не на опубликованных показателях MIRA.

9. Технологии и безопасность

9.1. Архитектура AI-продукта

Веб-приложение MIRA строится как самостоятельный специализированный продукт поверх AI-модели. Frontend обрабатывает чат, профиль, дневник, карточки косметики и планы; backend реализует API, работу с аккаунтами, оркестрацию запросов модели, персональный контекст и прикладную логику. MySQL хранит связанные сущности и историю приложения. В технических материалах команды указаны Next.js, React, TypeScript, Go/Gin, MySQL, WaveSpeed API, Vercel и Railway; GitHub используется для контроля версий.
Архитектура по технологическим слоям:

Компонент	Технология	Назначение
Веб-интерфейс	Next.js · React · TypeScript	Чат, профиль, дневник, планы, каталог
Сервер приложений	Go · Gin	API, аккаунты, бизнес-логика, AI-оркестрация
Данные	MySQL	Профиль, контекст, история и сущности ухода
AI-интеграция	WaveSpeed API · Qwen	Диалог и мультимодальная обработка
Инфраструктура	Vercel · Railway	Frontend, backend и база в средах развёртывания
Код и изменения	GitHub	Версионирование, ветки, история изменений

9.2. Провайдер и модель

Для AI-интеграции используется WaveSpeed API и модель семейства Qwen; в проектных материалах указан идентификатор qwen/qwen3.6-35b-a3b (Qwen 3.6). Он описывает конфигурацию модели в документации проекта, а не независимую фиксацию всех текущих производственных окружений. Внутренний тест подтвердил отклик staging API на синтетический запрос прежней версии приложения. Функциональная полезность MIRA создаётся прикладной логикой, историей пользователя, предметными правилами и связанным интерфейсом.
По карточке поставщика модель имеет 35 млрд общих и около 3 млрд активных параметров на токен, контекст до 262 144 токенов, поддержку визуального ввода, функциональных вызовов и структурированных ответов. Эти технические характеристики могут быть полезны для диалоговых консультаций и подготовки планов, но не подтверждают точность косметологических рекомендаций.

9.3. Система рекомендаций и данные косметики

Качество подбора косметики зависит от актуальности ингредиентных составов (INCI), инструкций производителей, сведений о назначении продуктов, ценах и доступности. Принцип архитектуры MIRA — отделение исходных товарных данных от объяснений, сформированных моделью. При недостаточной информации пользователь получает указание на ограничения рекомендации.

9.4. Защита пользователя и приватность

Обращения по вопросам кожи, фотографии и история ухода могут содержать персональные и чувствительные сведения. Подход к приватности строится на минимизации данных, прозрачности их использования, управлении доступом, защищённой передаче и ограничении сроков хранения. Передача сведений внешнему AI-провайдеру

рассматривается как отдельная операция обработки данных. Интерпретация изображений не является медицинской диагностикой.
Безопасность рекомендаций оценивается по сценариям сочетания активных ингредиентов, сообщениям об аллергии и раздражении, запросам на лечение заболеваний и качеству ответов для разных типов и оттенков кожи. При признаках заболевания или выраженной неблагоприятной реакции AI-консультация ограничивается информационной поддержкой и рекомендацией обратиться к специалисту.
Техническая безопасность включает разделение production и staging, хранение API-ключей в серверных секретах, разграничение доступа к профилям, журналирование без секретов и политику резервного копирования. Работа с фотографиями кожи и связанными с ними сведениями рассматривается как обработка потенциально чувствительных данных: необходимы понятные согласия, управляемое хранение и удаление, ограниченный доступ и правовая оценка передачи внешнему поставщику AI.

9.5. Последовательность AI-запроса и хранение контекста

1. Пользователь отправляет вопрос или изображение через веб-интерфейс. 2. Сервер получает запрос и связывает его с допустимым контекстом профиля, истории и дневника. 3. Backend формирует инструкции и вызывает модель через WaveSpeed API; секретный ключ доступа остаётся на серверной стороне. 4. Ответ поступает в приложение; при согласованных правилах обновляются записи и контекст ухода. 5. При появлении новых наблюдений план может быть пересмотрен. Текстовый ответ модели отделяется от подтверждённых пользовательских записей и товарных источников.

9.6. Отдельный контур токеновой инфраструктуры

Токеновая инфраструктура предусматривает две последовательные стадии. На Pre-Seed и Seed используется инвестиционный MIRA; на этапе Private 1 осуществляется переход на финальный Ethereum/ERC-20 со смарт-контрактом. Для финальной стадии предусмотрены контроль прав доступа, защита резервов, процедура обмена ранних токенов, учёт остаточных прав и журналирование перехода. Пользовательские кошельки, управление ключами, оплата gas и защита клиентских активов рассматриваются как отдельные технологические компоненты. Аудит контракта и операционные интеграции относятся к токеновому контуру, а не к функциональности AI-MVP.

10. Покупка MIRA через платформу

После перехода на финальный ERC-20 планируемый пользовательский путь таков: пользователь проходит верификацию; ему создаётся отдельный адрес; он указывает сумму фиатной покупки и получает расчёт количества токенов и комиссий; платёжный провайдер принимает средства; дочерняя структура MIRA или уполномоченный провайдер организует покупку MIRA на внешнем рынке у допустимого контрагента; по исполнении токены зачисляются на адрес либо отражаются на балансе в юридически допустимой модели. Операции участников Pre-Seed и Seed по миграции раннего инвестиционного токена осуществляются отдельно от этого пользовательского механизма.
Учёт операций связывает платёж пользователя, удержанные комиссии, параметры исполнения, фактически полученное количество MIRA и зачисление на адрес. Модель обработки операций включает статусы задержанных, частично исполненных, отменённых и ошибочных заявок, а также возвраты. Разделение клиентских активов и средств оператора является принципом платёжной архитектуры.
Описанный сценарий представляет плановую архитектуру покупки MIRA через платформу, а не сообщение о действующей интеграции с конкретной биржей. Платёжный и биржевой контрагенты, порядок хранения активов и применимые лицензии определяются правовой моделью конкретного рынка.

11. Использование средств и план реализации

11.1. Приоритеты применения финансирования

Приоритеты распределения средств: совершенствование AI-косметолога и безопасность программ ухода; рекомендательная система и каталог косметики; продуктовая аналитика; инфраструктура и защита данных; привлечение пользователей; вознаграждение отдела продаж — 9–24% от фактической стоимости каждого токена MIRA, реализованного через отдел продаж; коммерческие B2C/B2B-инструменты; правовое сопровождение и создание токеновой инфраструктуры. Расходы распределяются между направлениями в зависимости от стадии развития и объёма фактически привлечённого финансирования.

11.2. Дорожная карта и контрольные точки

- Стадия MVP / текущая: рабочие AI-консультации, подбор косметики, программы на день, неделю, месяц и год; продолжается тестирование, устранение ошибок и повышение качества по информации команды.
- До публичного масштабирования: тестовый протокол безопасности, измеримые KPI полезности программ, UX-исследования, аудит обработки данных и мониторинг стоимости AI-инференса.

- Коммерческий запуск: тест тарифов на регулярное сопровождение, первичная подписочная аналитика, подтверждение партнёрских заказов и договоров, прозрачная маркировка платных размещений.
- Токеновая стадия: инвестиционный MIRA на Pre-Seed и Seed; миграция на финальный Ethereum/ERC-20 на этапе Private 1; далее развитие смарт-контракта, аудита, графиков разблокировки и платёжно-биржевой инфраструктуры для пользовательского применения.

Дорожная карта отражает последовательность продуктового и токенового развития без фиксированных публичных сроков. Завершение одной стадии не означает автоматического начала следующей: коммерческие и технические события зависят от результатов разработки, применимого регулирования и спроса.

12. Правовые вопросы и риски

12.1. Правовые границы косметологического сервиса

MIRA предназначена для информационного сопровождения по домашнему косметическому уходу и не является системой медицинской диагностики или лечения. Рекомендации по использованию косметики отделены от медицинских назначений, а при выраженных симптомах пользователь направляется к квалифицированному специалисту. Формулировка о безусловной полной замене медицинского или очного профессионального специалиста не используется.

12.2. Персональные данные и AI

Обработка сведений об уходе и изображений может затрагивать персональные и чувствительные данные. Для такой обработки применимы требования о правовом основании, согласии, ограничении целей, защите, хранении и трансграничной передаче информации. Использование сторонней AI-инфраструктуры рассматривается с учётом ролей оператора и поставщика услуг. Использование пользовательских данных для обучения модели не предполагается по умолчанию.

12.3. Правовая модель MIRA Token

Токеновая модель MIRA разделена на инвестиционную начальную стадию (Pre-Seed и Seed) и финальную стадию Ethereum/ERC-20, переход к которой предусмотрен на этапе Private 1. Правовой характер раннего инвестиционного токена, права приобретателей и последствия обмена определяются документацией размещения и применимым законодательством. Смена цифрового инструмента или технологии не аннулирует автоматически прежние обязательства и не меняет его юридическую классификацию сама по себе. Для различных стран могут действовать ограничения на предложение, рекламу, хранение и обмен криптоактивов, требования KYC/AML, санкционные правила, нормы защиты потребителей и, где применимо, MiCA.

12.4. Существенные факторы риска

Продуктовые риски: ошибки AI, неточность данных, раздражение и аллергические реакции, низкое удержание и слабая платная конверсия. Технологические: сбои провайдера, утечки данных, ошибки смарт-контрактов и платёжных операций. Коммерческие: высокий CAC, недостаточный спрос и ограниченное число партнёров. Токеновые: недостаточная ликвидность, задержка листинга, давление разблокировок, концентрация владения, изменения регулирования и полная потеря стоимости.

12.5. Раскрытие инвестиционных допущений

Цены раундов, ориентир листинга, FDV, сценарии спроса и финансовые прогнозы приведены для анализа экономической модели и не являются гарантией размещения, выручки или доходности. Условия инвестиционного MIRA, включая права ранних покупателей и обмен на финальный токен на этапе Private 1, устанавливаются применимыми соглашениями; право владения финальным ERC-20 само по себе не гарантирует долю в капитале или прибыли компании. Фактическая ликвидность зависит от режима обращения и состояния рынка.

13. Команда, партнёры и управление

13.1. Участники разработки сервиса

В команду разработки цифрового сервиса MIRA AI, по сведениям проекта, входят Арслан Абдигали, Рауан Ахметов и Чэнь Хаожань. Представленные профессиональные профили объединяют компетенции в серверной разработке, AI-агентах, облачной инфраструктуре и кибербезопасности. Ниже отражён профильный опыт участников; он не означает автоматически участие в юридическом лице — эмитенте токена, владение токеновым резервом или корпоративные полномочия.

13.2. Арслан Абдигали

Арслан Абдигали — backend-инженер с основной специализацией на Go, высоконагруженных сервисах, API и распределённых системах. В предоставленном резюме отражён опыт разработки серверных компонентов в Yandex, Ozon, Whisperer и progon.pro: обработка событий, очереди задач, базы данных PostgreSQL, Redis и Kafka, оптимизация производительности, тестирование и мониторинг. Образование — Astana IT University, направление Software Engineering (2021–2024).
Сочетание опыта разработки API, эксплуатации и мониторинга применимо к серверному контуру MIRA, работе с пользовательским контекстом и надёжности AI-сервиса. В резюме также указаны призовое место в AI-треке Decentrathon 5.0 и участие в студенческих соревнованиях по программированию. Профессиональные сведения приведены по предоставленному резюме участника.

13.3. Рауан Ахметов

Рауан Ахметов — backend software engineer, специализирующийся на AI-агентах и системах на базе LLM. Согласно предоставленному резюме, его опыт включает разработку в Higgsfield AI, Progon.pro и Armeta: оркестрацию многошаговых AI-задач, безопасный вызов инструментов, устойчивое выполнение сценариев, интеграции с API, RAG, очереди задач, наблюдаемость и регрессионные проверки AI-агентов.
Профессиональный профиль Рауана связан с технологиями Python, TypeScript, FastAPI, React/Next.js, системами очередей и оценкой качества AI-ответов. В резюме указаны третьи места HackNU’25 и Datazaur, а также обучение Software Engineering в Astana IT University. Эти сведения характеризуют инженерную экспертизу участника и не используются как доказательство каких-либо наград самого проекта MIRA.

13.4. Чэнь Хаожань (Chen Haoran)

Чэнь Хаожань — инженер облачной инфраструктуры и кибербезопасности. В предоставленном профессиональном профиле описаны компетенции в Kubernetes, Docker, AWS, Terraform, настройке CI/CD, управлении доступом, мониторинге и обеспечении устойчивости сервисов. Его опыт включает автоматизацию развертывания, управление секретами, аудит событий, резервное копирование и проектирование процедур восстановления после сбоев.

Для MIRA эти направления связаны с защищённым размещением приложения, разграничением доступа, безопасностью API, наблюдаемостью и управлением инфраструктурными рисками. Сведения о профессиональном опыте приведены на основе предоставленного резюме, без утверждения о выполненных им в MIRA отдельных технических задачах.

13.5. Принципы управления проектом

В продуктовой части управление включает развитие AI-функций, качество рекомендаций, безопасность пользовательских данных и коммерческие интеграции. Токеновый контур рассматривается отдельно: управление распределением, резервами, правилами разблокировок и доступом к смарт-контракту относится к его технологической и юридической архитектуре. Выбранный AI-провайдер не является автоматически инвестиционным или корпоративным партнёром MIRA.

14. Заключение

MIRA AI объединяет персонального AI-косметолога и интеллектуальную платформу подбора косметики в одном непрерывном пользовательском процессе. Центральная ценность — не разовая рекомендация, а консультация, планирование ухода на день, неделю, месяц и год, связь каждого шага с подходящими средствами и адаптация программы на основе обратной связи.
По информации команды, действующий MVP уже выполняет основные функции AI-косметолога и интеллектуального подбора косметики. Развитие продукта ориентировано на качество рекомендаций, безопасность, удобство и устойчивость повторного использования. Коммерческая модель соединяет персональные программы ухода, партнёрские инструменты для рынка косметики и цифровые сервисы.
Экономика MIRA предусматривает инвестиционный токен для Pre-Seed и Seed и переход к финальному Ethereum/ERC-20 в Private 1. Финальный токен планируется использовать в экосистеме услуг и преимуществ, но спрос на цифровой продукт, покупки на бирже, выручка MIRA AI и доходность держателей являются разными категориями. Привлечение средств, миграция, листинг и ликвидность связаны с существенными технологическими, рыночными и правовыми рисками.
White Paper описывает продуктовую концепцию, архитектуру развития, экономику цифровых услуг и плановую модель обращения MIRA Token. Финансовые сценарии и рыночные ориентиры имеют аналитический характер. Разделение действующих AI-функций, коммерческих планов и токеновой инфраструктуры позволяет оценивать проект без смешения разных стадий готовности.

Приложение A. Сводные расчёты

Раунды: 100M + 100M + 100M + 75M + 75M + 60M + 35M = 545M MIRA.

Потенциальный валовой сбор: $0,5M + $1,0M + $1,5M + $1,5M + $2,625M + $3,0M + $2,45M = $12,575M.
Распределение: 545M + 100M + 350M + 250M + 180M + 180M + 100M + 60M + 40M + 195M = 2 000M MIRA.
FDV при условной цене $0,10: 2 000 000 000 × $0,10 = $200 000 000.
Подписка $5 при цене $0,10/MIRA: $5 ÷ $0,10 = 50 MIRA в месяц.
Vesting Private 3 и Special: 10% TGE + 9 ежемесячных траншей по 10% = 100% за 10 месяцев с учётом TGE.
Проверка формулы партнёрских продаж: MAU × 8% переходов × 4% конверсии × $45 среднего чека × 8% комиссии × 12 месяцев. При 10 000, 50 000 и 150 000 MAU результат составляет примерно $1 382, $6 912 и $20 736 в год соответственно, что соответствует таблице с округлением. Это сценарные оценки, а не фактическая выручка.

Приложение B. Источники

S1 · WaveSpeed AI — публичная карточка модели Qwen3.6-35B-A3B, модель, архитектура и тарифы (проверено 14.10.2026).
https://wavespeed.ai/llm/qwen/qwen3.6-35b-a3b
S2 · Официальная карточка Qwen3.6-35B-A3B, архитектура и контекст модели.
https://huggingface.co/Qwen/Qwen3.6-35B-A3B
S3 · ICCSDFAI 2026 — официальный сайт конференции, авторы докладов и награды секций.
https://iccsdfai.org/home
S4 · ICCSDFAI 2026 — программа научных выступлений и список авторов.
https://www.iccsdfai.org/call-for-papers
S5 · Публичный профиль Arslan Abdigali, связанный с Astana IT University.
https://kz.linkedin.com/in/arslan-abdigali
S6 · Материалы команды MIRA: «Техническая архитектура, функции, работа AI и модель тарифов» (для Ecobit, 15.10.2026). Архитектура, сведения о staging, месячные цены 390 ₽ и 790 ₽; годовые цены приведены как варианты.

S7 · Материалы команды MIRA: «Интеллект, который знает тебя» / Product Profile (для Ecobit, октябрь 2026). Продуктовое позиционирование, интерфейс, память, фото, дневник, каталог и стратегические этапы.

S8 · Профессиональные профили команды, предоставленные для MIRA: резюме Арслана Абдигали, Рауана Ахметова и Чэня Хаожаня (октябрь 2026). Биографические сведения и специализации приведены в разделе 13 как информация из резюме.