

TechNova: платформа автоматизации документооборота для МСБ

Сокращаем время обработки документов на 80% с помощью ИИ. Привлечение раунда А: 2 млн \$ на масштабирование.

АВТОР

Иван Петров

РОЛЬ

СЕО, сооснователь

АУДИТОРИЯ

Для венчурных инвесторов и бизнес-ангелов

ПРОБЛЕМА РЫНКА

Рынок теряет миллиарды на рутинных операциях

74%

74% компаний

тратят более 20 часов в неделю на рутину

**\$1,2
трлн**

\$1,2 трлн

ежегодные потери бизнеса из-за неэффективности

62%

62% клиентов

уходят из-за медленного сервиса

Источник: исследование McKinsey, 2025

Источник: исследование McKinsey, 2025

КАК ЭТО РАБОТАЕТ

Было

- Ручной процесс: 20 часов на задачу
- Стоимость: \$500 за операцию
- Ошибки и простои из-за человеческого фактора



ПОСЛЕ

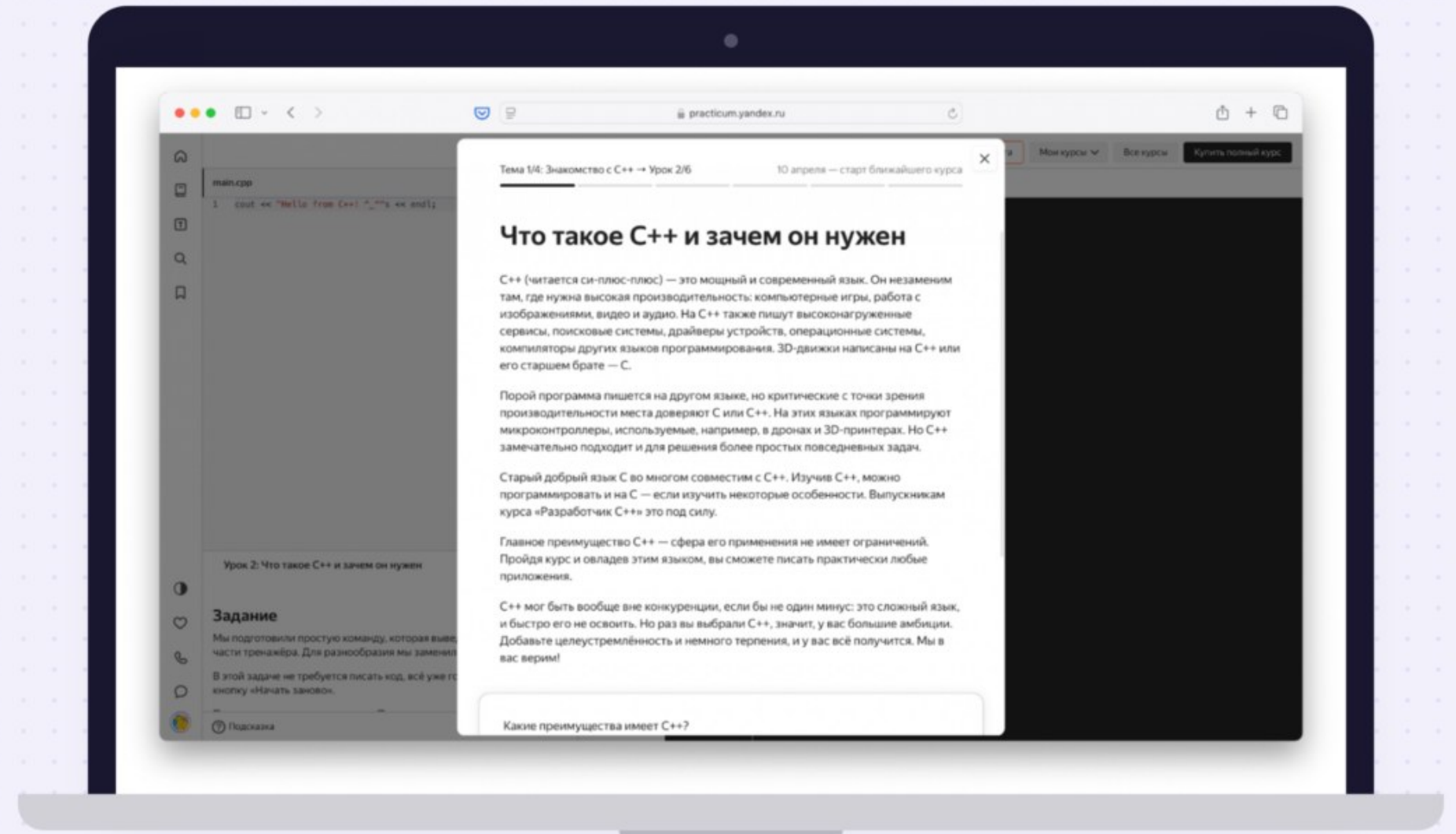
Стало

- + Автоматизация: 2 часа — в 10 раз быстрее
- + Стоимость: \$50 — в 10 раз дешевле
- + ИИ-алгоритмы исключают ошибки, работа 24/7

ПРОДУКТ

Платформа автоматизации закупок: ключевые экраны

Интерфейс позволяет заказчику за 10 минут создать заявку, автоматически согласовать её с поставщиками и отслеживать исполнение в реальном времени. На экране — дашборд с аналитикой и статусами заявок.



ОБЪЁМ РЫНКА

Рынок: \$100 млрд с CAGR 15% до 2030



TAM — \$100 млрд

Глобальный рынок решений для управления данными

SAM — \$30 млрд

Сегмент облачных платформ для среднего бизнеса

SOM — \$5 млрд

Достижимая доля в Северной Америке и Европе

БИЗНЕС-МОДЕЛЬ

Монетизация и юнит-экономика

ПОСТАВЩИК

Клиент SaaS

Платит подписку за доступ к платформе и аналитике



ПЛАТФОРМА

Наш продукт

SaaS-подписка + комиссия с каждой транзакции



ПОКУПАТЕЛЬ

Конечный пользователь

Совершает транзакции, с которых мы берём комиссию

Тяга и метрики роста

\$120k

Выручка (Q4)

+1100% с Q1

10 000

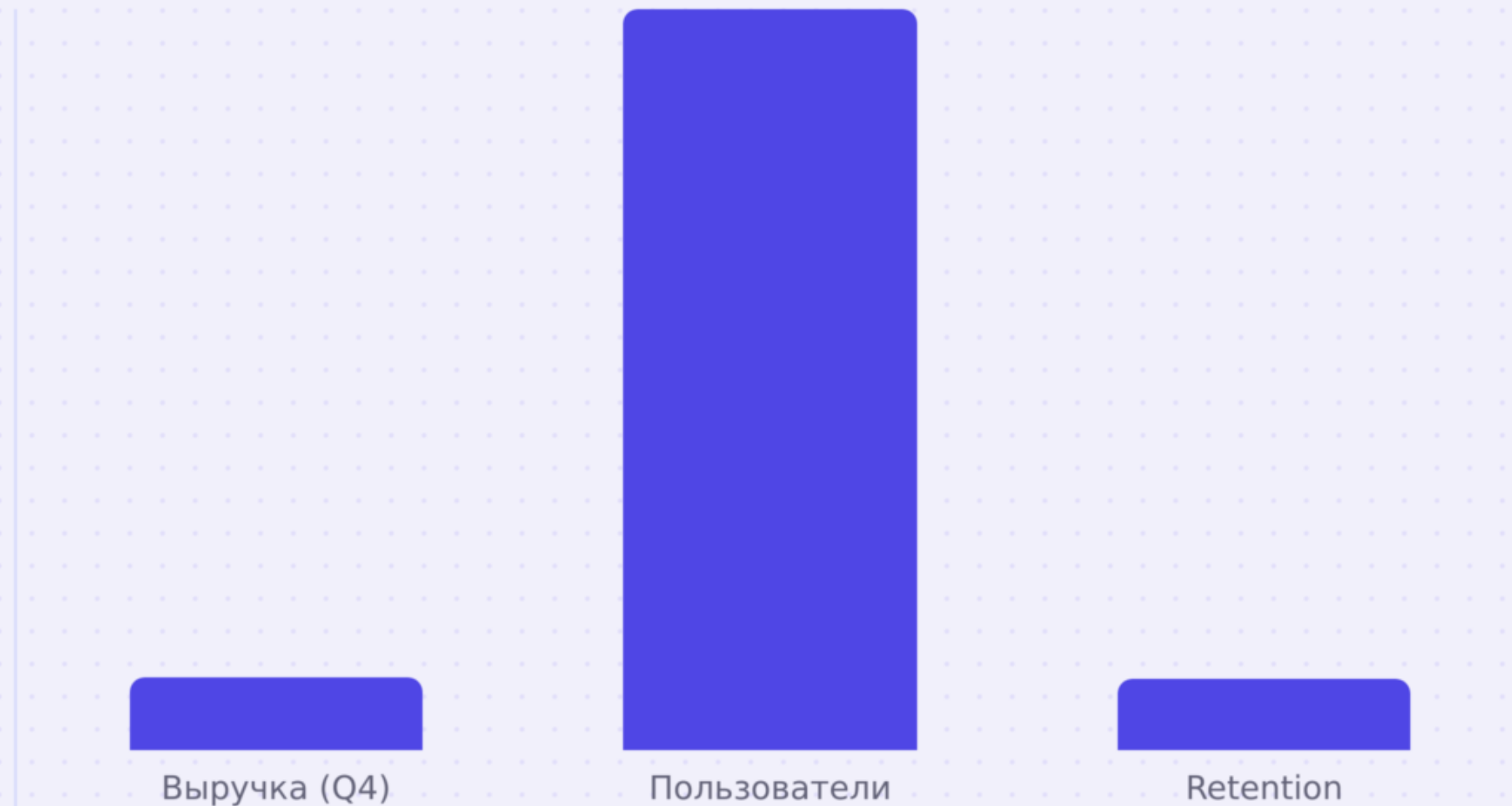
Пользователи

+900% с Q1

84%

Выручка выросла в 12 раз за год при retention 84% — сильный product-market fit

месяц 3



Сравнение с конкурентами

Критерий	Мы	Конкурент А	Конкурент Б	Конкурент В
Цена	Средняя	Низкая	Высокая	Средняя
Функциональность	Полный набор	Базовый	Расширенный	Ограниченный
Целевой сегмент	SMB и Enterprise	Масс-маркет	Enterprise	SMB
Скорость внедрения	2 недели	1 месяц	3 месяца	1 месяц
Интеграции	50+	10	30	15
Технология	AI-ядро	Нет	Частично	Нет

Мы выигрываем по скорости внедрения и числу интеграций при сопоставимой цене.

Основатели и ключевые сотрудники

АС

Анна Соколова

CEO, сооснователь

ДВ

Дмитрий Волков

CTO, сооснователь

МИ

Мария Иванова

CPO, сооснователь

ИП

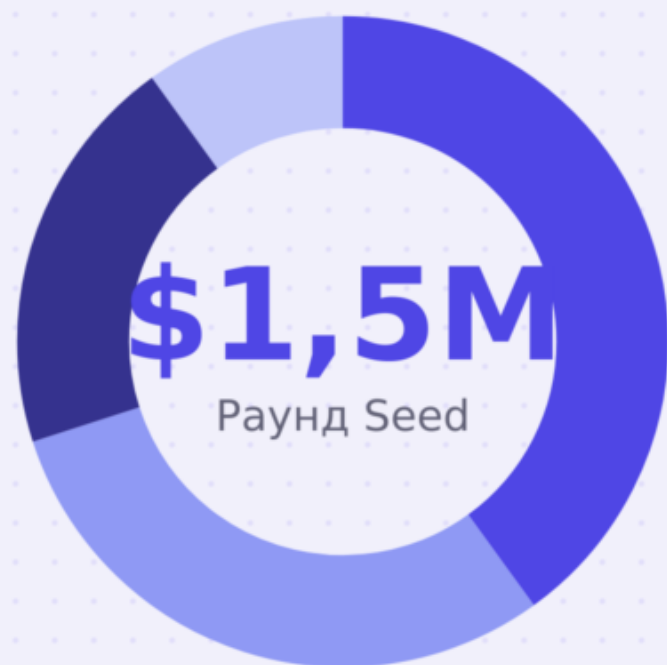
Игорь Петров

Ведущий AI-инженер

Прогноз выручки и расходов: путь к прибыли

СТАТЬЯ	2026	2027	2028
Выручка	0,5M	0,2M	+150%
Выручка	2,0M	0,5M	+300%
Выручка	5,0M	2,0M	+150%
EBITDA	-0,3M	-0,1M	убыток
EBITDA	0,4M	-0,3M	безубыт.
EBITDA	1,5M	0,4M	+275%

Использование средств раунда Seed — \$1,5M



■ Разработка продукта

40%

■ Маркетинг и продажи

30%

■ Найм ключевых сотрудников

20%

■ Операционные расходы

10%