

Мы построили AI-платформу на свои 34 млн.

Теперь ей нужен отдел продаж.

Botseller — платформа AI-сотрудников для малого бизнеса: принимают заявки, ведут переписку в мессенджерах, записывают клиентов и передают менеджеру, когда нужен человек. Работает в 25 странах, выручка 2025 года — 8,3 млн ₽, внешних инвесторов нет.

РАУНД	ДОЛЯ	ОЦЕНКА	ВОЗВРАТ
10–50 млн ₽ три билета на выбор	2–10% пропорционально билету	500 млн ₽ ≈ \$5,5M · первый раунд	×20 базовый сценарий, 5 лет
Бизнес работает сегодня: выручка 8,3 млн ₽ в 2025 году по бухгалтерской отчётности, платящие клиенты в 25 странах, компания самоокупаема и не зависит от следующего раунда.			

АКТИВ

Что инвестор покупает уже сегодня

8,3 млн ₽ выручка 2025 с отделом продаж	4,7 млн ₽ ARR сегодня без него	50/мес регистраций органикой	~100 завершённых внедрений	25+ стран с платящими клиентами
---	--	--	--------------------------------------	---

Две первые цифры — это и есть цена вопроса. **С отделом продаж бизнес делал 8,3 млн ₽ в год. Без него приносит 4,7 млн повторяющейся выручки сам.** Раунд возвращает продажи — но теперь поверх подписочной модели, которой в 2025 ещё не было.

Рекламу мы выключили год назад. Заявки продолжают приходить — 50 регистраций в месяц при нулевом бюджете на привлечение.

Пять мессенджеров, встроенная CRM, голосовые агенты, рой агентов для поиска клиентов в сообществах. Это не прототип и не MVP — **продукт в проде, клиенты платят каждый месяц, компания работает на четырёх континентах.**

КТО СТРОИТ

Один основатель, три года, собственные деньги

Дмитрий Дьяконов — основатель и CEO. Технический бэкграунд: архитектуру и значительную часть платформы написал сам. Три года разработки без внешнего финансирования, 34 млн ₽ собственных средств, доля 100%.

Компания начиналась как интеграционное агентство: внедряли AI-решения руками, прошли через сотню проектов и научились продавать сложный продукт со средним чеком 130–165 тыс. ₽. В ноябре 2025 года сделали разворот — переписали продукт в подписочную платформу, чтобы выручка перестала зависеть от количества рук. **Весь этот путь оплачен основателем и не размыт ни одним внешним рублём.**

Сегодня команда — разработка и внедрение. Продажи ведёт основатель лично, между продуктовыми задачами. Именно эту роль раунд закрывает первой.

ЗНАНИЕ РЫНКА

Мы знаем, кому продаём и за сколько

За два года — более 500 встреч с владельцами бизнеса. Все записаны, разобраны и сведены в карту более с частотностью по сегментам и отраслям. **Мы знаем не что говорят про AI, а за что платят.**

Рынок conversational AI и AI-агентов растёт к **\$50 млрд к 2030 году**, но основной объём забирают enterprise-платформы с ценником от нескольких тысяч долларов в месяц. **400 млн малых бизнесов в мире остаются без доступного решения** — это сегмент, в котором мы работаем: тариф от 4 900 ₽ в месяц и запуск без программиста.

Экономика измерена так же точно. В 2025 году выручка составила **8 348 394 ₽** по бухгалтерской отчётности при среднем чеке 130–165 тыс. ₽. Известны стоимость привлечения, конверсия каждого этапа воронки и длина цикла сделки — по каждому каналу отдельно.

ЧТО ИЗМЕНИЛОСЬ	2025 — СЕРВИС	СЕЙЧАС — ПЛАТФОРМА
Природа выручки	разовые интеграции	recurring-подписки
Рост выручки требует	линейного роста команды	только продаж
Входящий поток	только платный трафик	50 регистраций/мес органики
Оценочный мультипликатор	1–2× выручки	10–30× ARR
Что это значит	потолок роста	масштабируемый актив

Спрос доказан выручкой. Продукт доказан сотней внедрений. А органический поток доказан тем, что не исчез, когда рекламу отключили.

ЭКОНОМИКА

Пять сделок в месяц окупают компанию целиком

Тарифы опубликованы и действуют. При оплате за год клиент получает скидку 20% и запуск под ключ в подарок — **компания получает годовую выручку одним платежом вперёд**. Это финансирует рост без оборотного капитала.

ПАКЕТ	ПОМЕСЯЧНО	ПРИ ОПЛАТЕ ЗА ГОД	ПОСТУПАЕТ СРАЗУ
Старт	4 900 ₽/мес	3 900 ₽/мес	46 800 ₽
Рост	14 900 ₽/мес	11 900 ₽/мес	142 800 ₽
Бизнес	29 900 ₽/мес	23 900 ₽/мес	286 800 ₽
Средний контракт	—	—	~140 000 ₽

Полная стоимость компании в месяц

разработка	200 000 ₽
внедрение	150 000 ₽
продажи	150 000 ₽
инфраструктура	138 000 ₽
итого	638 000 ₽

Средний годовой контракт	140 000 ₽
Сделок до безубыточности	5 в месяц
Входящих регистраций	50 в месяц
Требуемая конверсия	10%

Пятая сделка каждого месяца закрывает зарплаты, серверы и продавца. **Всё, что продано сверх неё, идёт в рост без ограничений.** Порог, за которым бизнес начинает печатать деньги, находится в десяти процентах конверсии по входящему потоку, который уже есть.

ЧЕГО В ЭТОМ ПЛАНЕ НЕТ

Вся траектория построена на продажах через менеджеров. **Самостоятельные покупки — когда клиент проходит путь от регистрации до оплаты без участия человека — в расчёт не заложены вовсе.** Продукт к этому готовится: онбординг и автоматический запуск финансируются раундом.

Если этот канал заработает, он меняет не темп роста, а его природу: выручка перестаёт зависеть от численности отдела продаж. Мы не строим план на этом допущении — но и не платим за него ничего сверх того, что уже заложено в бюджет продукта.

РАУНД

Три билета, одна оценка

АНГЕЛЬСКИЙ	ПАРТНЁРСКИЙ	ВЕДУЩИЙ
10 млн ₽	25 млн ₽	50 млн ₽
≈ \$111K	≈ \$278K	≈ \$555K
Доля2%	Доля5%	Доля10%
Оценка500 млн ₽	Оценка500 млн ₽	Оценка500 млн ₽
Год 5200 млн ₽	Год 5500 млн ₽	Год 51,0 млрд ₽

Стоимость доли на пятом году приведена по базовому сценарию: ARR 800 млн ₽ и мультипликатор 12,5х годовой выручки. Расчёт и допущения — на странице 06.

ПОЧЕМУ ЭТА ОЦЕНКА НЕ ПОВТОРИТСЯ

Это **первый внешний раунд компании за три года**. Оценка в 500 млн ₽ отражает состояние, в котором продажи ещё не масштабированы. Как только отдел продаж выходит на плановые показатели, следующий раунд считается уже от выручки — по тем же мультипликаторам, но от другой базы. **Войти по этой цене можно один раз.**

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ СРЕДСТВ

Куда идут деньги

Пропорции одинаковы для любого размера раунда. Три четверти капитала уходят непосредственно в рост — найм, трафик, пропускная способность внедрения.

НАПРАВЛЕНИЕ	ДОЛЯ	ЧТО ПОКУПАЕМ
Продажи и маркетинг	50%	руководитель и три менеджера, платный трафик; выход на 15–20 сделок в месяц и 300 регистраций
Внедрение и продукт	22%	два интегратора под возросший поток, онбординг и самостоятельный запуск
Операционные и резерв	8%	инфраструктура, юридическое сопровождение, подушка
Возврат основателю	20%	частичный возврат вложенных им 34 млн ₽ за три года работы без вознаграждения
Итого	100%	

ОЦЕНКА

Почему 500 млн Р — это дёшево

01 Рынок платит больше за существенно меньшее

Y Combinator даёт \$500K за 7% — оценка \$7,1M — компаниям без выручки и часто без готового продукта. Медиана AI-компании на seed по данным Carta: **\$17,9M**. Botseller оценивается в \$5,5M с работающей платформой, платящими клиентами и внедрениями в 25 странах.

02 Построить дороже, чем купить долю

Три года и 34 млн Р собственных средств уже потрачены — **инвестор входит после того, как самый рискованный этап пройден**. Продукт написан, гипотезы проверены, клиенты найдены. Деньги идут не на поиск product-market fit, а на масштабирование доказанного.

03 16,7х к выручке первого года

К плановому ARR 30 млн Р оценка в 500 млн даёт **16,7х forward ARR** — обычный диапазон для SaaS, растущего такими темпами, и вдвое ниже медианного AI-мультипликатора. Компанию оценивают по тому, куда она идёт, а не по объёму выручки, который она собирает при нулевом бюджете на привлечение.

СДЕЛКА	ЧТО ЗА КОМПАНИЯ	ОЦЕНКА	ВЫРУЧКА ТОГДА
Y Combinator	стандартная сделка, часто без продукта	\$7,1M	\$0
Artisan AI	seed, AI-сотрудники для продаж	\$30M	\$1M
Медиана AI seed	Carta, спрез рынка	\$17,9M	различная
Botseller	AI-платформа для SMB, 25 стран	\$5,5M	работающий продукт

ПРЕЦЕДЕНТЫ РЫНКА

Куда приходят компании этого сегмента

Botseller работает в том же сегменте: диалоги с клиентами, автоматизация общения, продажи через мессенджеры. **Каждая из компаний ниже начинала с seed-раунда меньше \$2M.**

КОМПАНИЯ	СЕГМЕНТ	ОЦЕНКА НА ПОСЛЕДНЕМ ИЗВЕСТНОМ РАУНДЕ
Intercom	диалоги с клиентами для бизнеса	\$1,275 млрд
Front	общая работа с клиентскими каналами	\$1,7 млрд
Ada Support	AI-автоматизация поддержки	\$1,2 млрд
Gorgias	поддержка и продажи для e-commerce	\$710 млн

Это не обещание повторить их результат. Это то, **какого размера бывает победа в этой категории** — и почему инвесторы заходят в неё на ранней стадии. Разница между входом на seed и входом на раунде C измеряется не процентами, а порядками.

СЦЕНАРИЙ ВОЗВРАТА

Пятилетняя траектория

Вход по оценке 500 млн Р — это премия к сегодняшней выручке, и мы называем это прямо. Инвестор платит за построенный актив и за право участвовать в его росте. **Начиная со второго года оценка переходит на обычную SaaS-логику** — кратное к годовой повторяющейся выручке.

период	ARR	рост	что происходит
Вход	4,7 млн Р	—	органический поток при нулевом бюджете
Год 1	30 млн Р	×6,4	отдел продаж набран, платный трафик запущен
Год 2	90 млн Р	×3,0	воронка отлажена, включается партнёрский канал
Год 3	220 млн Р	×2,4	масштабирование на международные рынки
Год 4	450 млн Р	×2,0	самостоятельный запуск без участия команды
Год 5	800 млн Р	×1,8	горизонт выхода

Три сценария выхода на пятом году · ARR 800 млн Р

	мультипликатор	оценка	доля 10%	возврат
осторожный	10×	8,0 млрд Р	800 млн Р	×16
базовый	12,5×	10,0 млрд Р	1,00 млрд Р	×20
сильный	15×	12,0 млрд Р	1,20 млрд Р	×24

Публичные SaaS торгуются по 5–10× выручки.
Растущие частные AI-компании — по 15–40×.
Базовый сценарий взят по нижней границе AI-диапазона.

Как считается первый год

Целевой ARR	30 млн Р = 2,5 млн Р/мес
Текущий MRR	0,39 млн Р/мес
Нужно добрать	2,1 млн Р/мес
Средний контракт (recurring)	11 700 Р/мес
Нужно новых клиентов	180 за год = 15/мес
Входящий поток на старте	50 регистраций/мес
Входящий поток к концу года	300 регистраций/мес
Среднее за год	~150/мес = 1 800 за год
Требуемая конверсия	10%
Менеджеров в отделе	3
Нагрузка на менеджера	5 сделок/мес

Пять сделок на менеджера в месяц — **нижняя граница нормы** для B2B SaaS со средним чеком этого уровня. Историческая воронка компании давала конверсию 1,4% на холодном платном трафике; здесь речь о тёплых входящих регистрациях, где 10% — консервативная оценка.

ЧТО ЗАКРЫВАЕТ РАУНД

Четыре рычага, каждый с известной ценой

Деньги идут не в эксперименты. Каждая статья бюджета снимает конкретное ограничение, которое сегодня сдерживает рост уже работающего бизнеса.

ОГРАНИЧЕНИЕ СЕГОДНЯ

ЧТО ДЕЛАЕТ РАУНД

Входящие заявки обрабатывает основатель между другими задачами

Отдел продаж превращает поток в системную выручку. Пять сделок в месяц окупают компанию целиком — каждая следующая работает только на рост.

Поток ограничен органикой: 50 регистраций в месяц при нулевом бюджете

Платный трафик поверх работающей органики выводит поток на 300 регистраций в месяц — при уже известной стоимости привлечения.

Несколько крупных контрактов дают заметную долю выручки

Поток новых клиентов распределяет базу и делает выручку устойчивой к уходу любого отдельного клиента.

Один интегратор ограничивает число внедрений в месяц

Второй интегратор и стандартизация запуска снимают потолок пропускной способности — продажи перестают упираться во внедрение.

Компания самоокупаема и не зависит от следующего раунда. Бизнес работает и приносит выручку независимо от того, состоится сделка или нет — инвестор финансирует ускорение, а не выживание.

ПРОВЕРИТЬ ДО ЗВОНКА

Продукт открыт — его можно потрогать без демо

Мы не просим верить на слово. Тарифы, документация и отраслевые решения доступны публично. С ноября 2025 года ведём открытый журнал пересборки — от интеграционного агентства к продуктовой платформе.

Продукт и тарифы

botseller.ai/pricing

Компания для инвесторов

botseller.ai/investors

Отраслевые решения

botseller.ai/solutions

Документация продукта

botseller.ai/docs

Бухгалтерская отчётность и детали по структуре компании — по запросу после первого звонка, под NDA.

Продукт построен и оплачен. Клиенты приходят сами.
Каждый рубль раунда идёт в рост, а не в поиск.

Дмитрий Дьяконов · CEO & Founder

admin@botseller.ai · t.me/prizof · botseller.ai/investors

Документ носит информационный характер и не является публичной офертой или предложением приобрести ценные бумаги. Выручка 2025 года подтверждена бухгалтерской отчётностью; текущие показатели приведены по управленческому учёту и предоставляются для проверки по запросу. Прогнозные показатели основаны на бизнес-плане компании и не являются гарантией доходности; фактические результаты могут существенно отличаться, включая полную или частичную потерю вложенных средств. Оценки сторонних компаний приведены по публичным сообщениям о сделках и не подразумевают сопоставимости результатов. Пересчёт в доллары США по курсу 90 ₽/\$. Источники: Carta, Y Combinator, публичные данные о раундах. Структура сделки, юрисдикция и порядок расчётов определяются отдельным соглашением сторон.