

EntAcademy

3,6

Платформа подготовки к ЕНТ

не раскрыта · раунд не раскрыт · EdTech · Pre-Seed

Что это за бизнес и почему он может стать большим

EntAcademy делает платформу подготовки к ЕНТ в Казахстане. Клиент понятен: школьник, которому нужен удобный способ тренироваться, отслеживать прогресс и работать с материалами под требования Министерства просвещения. Сейчас продукт бесплатный, поэтому платящий клиент пока не показан.

Идея может вырасти в заметный бизнес, если компания докажет две вещи: ученики занимаются регулярно, а родители или сами школьники готовы платить за лучший результат на экзамене. Основатель строит продукт для конкретной локальной задачи, где общие образовательные сервисы часто проигрывают по точности, простоте и актуальности контента.

Почему у команды может получиться

Команда уже довела продукт до запуска, а для стадии Pre-Seed это важнее обещаний. Платформа работает с 17 июня 2026 года, и проект собрал более 800 зарегистрированных аккаунтов. Для раннего EdTech-продукта это не доказательство бизнеса, но уже не идея на словах.

Команда также понимает аудиторию. Основателю 16 лет, он сам прошел путь самостоятельного освоения разработки и находится внутри той возрастной группы, для которой делает продукт. Это не заменяет опыт управления компанией, но помогает точнее выбрать функциональность, язык интерфейса и учебные сценарии.

Проект решает не абстрактную образовательную задачу, а готовит к одному экзамену с понятными правилами. Такой фокус упрощает сбор контента, проверку качества и первые продажи, если компания найдет рабочую модель оплаты. На старте это полезнее, чем попытка сразу строить универсальную школу.

Что еще предстоит доказать

Проекту нужно доказать, что интерес пользователей превращается в повторяемые подключения и оплату. Риск понятен: школьники регистрируются из любопытства, проходят несколько тестов, но не возвращаются, а бесплатный трафик не становится устойчивой аудиторией. Уверенность вырастет, если компания покажет удержание, активность по

неделям и первые оплаченные пакеты.

Компания не раскрыла каналы привлечения, поэтому пока нельзя оценить, как она будет расти за пределами первых публикаций. Методологию и качество контента тоже еще нужно подтвердить. Возраст основателя требует проверки юридических и операционных ограничений для оформления сделки и ведения проекта.

Цена ожидания: вход сейчас или через 2–3 месяца

Сейчас инвестор платит за возможность войти до проверки монетизации. Ранний вход дает лучшую цену, но высокая неопределенность может сделать даже низкую цену завышенной, если продукт не подтвердит платежеспособный спрос.

Если за 2–3 месяца компания покажет устойчивую активность и первые оплаты, цена компании до новых денег, то есть оценка бизнеса до входа нового инвестора, почти наверняка поднимется. Если за 2–3 месяца компания покажет слабый результат и монетизация не сдвинется, новая сделка может пройти на менее выгодных для основателя условиях или интерес инвесторов снизится. Так как условия раунда не раскрыты, сравнить обе ветки в деньгах пока нельзя.

Как условия влияют на результат

Самый существенный фактор здесь — отсутствие самих условий. Пока компания не раскрыла оценку, объем раунда, тип инструмента и права инвестора, нельзя понять, какую долю инвестор приобретает и как будет защищен.

Если в документах появится право обратного выкупа, то есть возможность для основателя позже выкупить долю инвестора по заранее описанным правилам, нужно отдельно проверить цену выкупа. Такой пункт может показывать уверенность команды, но так же часто отражает желание сохранить контроль, шаблон документов или совет консультанта.

Что эта инвестиция может изменить в вашей жизни и бизнесе

Для частного инвестора это история с заметным риском полной потери и с высокой вероятностью долгого владения. Балл проекта 3.6 из 10 указывает, что перед вами очень ранняя ставка на основателя и рынок, а не на подтвержденную компанию. Такой актив разумно рассматривать только как малую долю личного портфеля рискованных вложений.

Дополнительная польза может быть не только финансовой. Инвестор может получить ранний доступ к EdTech-рынку Казахстана и лучше понять, как продается цифровая подготовка к школьным экзаменам. Инвестор также может выстроить личный контакт с молодым основателем и наблюдать за его

развитием. Эту пользу дает не сам факт перевода денег, а короткая совместная работа по метрикам и следующим шагам после сделки.

Как действовать, если проект вам интересен

Сначала проведите короткую проверку на одном листе: кто именно пользуется платформой сейчас, сколько учеников возвращаются каждую неделю, какой способ оплаты компания хочет запустить первым и кто юридически подписывает документы. Это займет несколько дней и даст больше пользы, чем длинное обсуждение видения продукта.

Потом свяжите цену ожидания с переговорами. Если за ближайшие месяцы компания покажет оплату и удержание, цена может вырасти; если нет, инвестор возьмет на себя ранний риск без компенсации условиями. Уместна простая формулировка: «Я готов обсудить быстрый первый чек после подтверждения активной аудитории и понятной схемы монетизации, но мне нужны прозрачная структура сделки и право на следующий разговор после появления метрик».

Следующий шаг конкретный: запросите у основателя короткий апдейт с недельной активностью пользователей, планом монетизации и проектом условий раунда, а затем назначьте 30-минутный созвон для проверки этих трех пунктов.

Документ носит информационно-аналитический характер. Он не является индивидуальной инвестиционной рекомендацией, предложением приобрести долю или гарантией доходности. Сведения команды и условия сделки требуют проверки инвестором.