

Nase.AI

6,3

Малые языковые модели под конкретные задачи enterprise

не раскрыта · раунд \$26,5 млн всего (\$5M General Catalyst + \$21,5M) · AI / Enterprise · Series A

Что это за бизнес и почему он может стать большим

Nase.AI делает небольшие языковые модели и ИИ-агентов для корпоративных задач, где компании дорого платят за точность, контроль и работу по внутренним правилам. Основной клиент — крупная организация, прежде всего в операционных финансах: аудит, контроль, планирование, налоговые и смежные процессы.

Корпоративный заказчик платит за внедрение в процессы, где ошибка стоит дорого, а ручная работа повторяется каждый день. Масштаб появляется, если компания превратит один успешный сценарий у крупного клиента в набор типовых решений для других команд в Big4, финансовых департаментах и regulated enterprise-среде, где большие универсальные модели часто оказываются слишком дорогими, медленными или плохо управляемыми.

Почему у команды может получиться

У основателей есть история, которая снижает риск исполнения. Публично описан экзит GoatChat.ai, а до этого их продукты доходили до массового спроса: более 10 млн скачиваний и использование у более чем 10 тыс. компаний малого бизнеса показывают, что команда умеет доводить продукт до рынка.

В enterprise у команды есть не только обещания. Из открытых источников следует, что компания заключила долгосрочный контракт с представителем Big4, причем пилот был платным, а не тестом ради будущих переговоров. Этот факт не доказывает масштабируемые продажи, но показывает, что крупный клиент уже признал ценность решения.

Внешняя валидация тоже выглядит сильной. Команда сообщает, что в раунде участвовали General Catalyst, Лип-Бу Тан и Джерри Янг; даже с поправкой на ограниченность раскрытия такие имена обычно появляются после жесткой проверки.

Что еще предстоит доказать

Nase.AI еще должна доказать, что сможет закрепить устойчивое преимущество раньше, чем крупные платформы встрают похожую функциональность в свои корпоративные продукты. Сценарий провала понятен: если заказчик увидит, что ChatGPT, Gemini или другой крупный

поставщик решает те же задачи с приемлемым качеством и встроенной интеграцией, цена специализированного решения начнет снижаться, а продажи замедлятся.

Уверенность вырастет, если компания покажет повторяемость: еще несколько крупных контрактов в той же вертикали, короткий цикл внедрения и понятную экономию для клиента. Другие риски тоже остаются: условия раунда не раскрыты, текущая выручка не названа в цифрах, enterprise-канал продаж описан фрагментарно, а регуляторные требования к корпоративным данным могут удлинять сделки.

Цена ожидания: вход сейчас или через 2–3 месяца

Сейчас покупатель доли платит за право войти в уже подтвержденную, но еще не до конца расшифрованную историю. Решение зависит от двух ближайших проверок: станет ли Big4-кейс повторяемым и покажет ли компания, что ее небольшие модели дают клиенту измеримую выгоду по скорости, цене или контролю.

Если за 2–3 месяца компания подтвердит повторяемость новыми клиентами и раскроет больше данных по выручке, цена компании до привлечения новых денег — pre-money, то есть оценка бизнеса до поступления инвестиций, — обычно поднимается. Если результаты окажутся слабыми, инвестор либо войдет примерно по той же цене, но с лучшим пониманием риска, либо получит возможность требовать скидку и защитные условия. Без данных из документов нельзя посчитать ни переплату, ни экономию при входе сейчас.

Как условия влияют на результат

Ключевой параметр сделки пока неизвестен: цена и права инвестора не раскрыты. Для частного инвестора это важнее громких имен, потому что хорошая компания при завышенной цене часто дает посредственный результат, а разумная цена частично компенсирует операционный риск.

Если в документах есть право обратного выкупа — возможность компании или основателей выкупить долю инвестора по заранее заданным правилам, — нужно оценить не только цену выкупа, но и мотив. Такое условие может отражать уверенность команды, а может означать попытку сохранить контроль, следование шаблону документов или совет консультанта.

Что эта инвестиция может изменить в вашей жизни и бизнесе

Такой проект вряд ли подходит для денег, которые могут понадобиться в ближайшие годы. Потеря капитала реальна, а срок владения почти наверняка будет длинным: даже при хорошем развитии компании ликвидность у частного инвестора возникает редко и не по расписанию.

Удачное владение может дать не только денежный результат, но и доступ к

сильной сети в США и к практическому пониманию enterprise AI. Эту пользу инвестор получает, если заранее договаривается с командой о редких, но содержательных апдейтах и использует знакомство для точечных интро в корпорации или к следующим соинвесторам.

Как действовать, если проект вам интересен

Сначала проведите короткую проверку на 3 пункта: попросите цифру текущей выручки, опишите состав платящих enterprise-клиентов без нарушения NDA и запросите основные условия последнего раунда. Эта проверка быстрее обсуждения технологии покажет, есть ли у сделки запас по цене и защите инвестора.

Дальше обсуждайте один предмет переговоров: доступ к раунду на тех же экономических условиях, что и у текущих инвесторов, либо понятную компенсацию за меньший объем информации. Подходящая формулировка: «Если я вхожу сейчас без полного пакета данных, мне нужен либо паритет по условиям с лидером раунда, либо небольшая ценовая компенсация за этот информационный разрыв».

Если команда быстро дает документы и ответы, логично закрыть первую часть участия небольшим чеком, а решение об увеличении принимать после следующего набора клиентских подтверждений. Следующий шаг: запросите one-pager по раунду и 30-минутный звонок с разбором текущей выручки, клиента из Big4 и структуры сделки.

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.