

Qushaq

3,8

AI-платформа для родителей

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

Что это за бизнес и почему он может стать большим

Qushaq строит AI-платформу для семей, которые воспитывают детей с инвалидностью. Продукт помогает родителям вести наблюдения, получать понятные разъяснения, искать проверенные материалы и опираться на сообщество вместо разрозненных чатов и визитов.

Семьи, вероятно, будут платить по freemium-модели: базовые функции бесплатны, расширенные доступны по подписке или в платных сервисах. Масштаб возможен не из-за одного браслета, а за счет роли цифрового помощника для длительной и эмоционально тяжелой задачи, где родители регулярно возвращаются в продукт.

Почему у команды может получиться

У проекта есть прямой контакт с проблемой, а не кабинетная идея. По открытым данным, прототип протестировали около 100 родителей, с проектом сотрудничают более 20 клиник, а около 10 профильных врачей консультируют команду. Для ранней стадии это означает доступ к обратной связи и среде, где продукт можно быстро дорабатывать.

Команда сохраняет фокус. Она не пытается решать все задачи детского здоровья сразу, а начинает с конкретной и болезненной категории семей. Такой старт повышает шанс, что родители начнут рекомендовать продукт друг другу, если он экономит время и снижает тревогу в повседневных действиях.

Команда также сообщает, что уже собрала базовые роли: продукт, разработку, дизайн и техническое направление. Для частного инвестора это лучше, чем история одного энтузиаста без исполнителей, хотя материалы не подтверждают глубину занятости и темп разработки.

Что еще предстоит доказать

Проекту нужно показать, что родители не только пробуют сервис, но и начинают платить повторно. Риск понятен: продукт окажется полезным как социальная поддержка и пилот при клиниках, но не станет обязательным расходом семьи. В таком сценарии компания не сможет расти без постоянных грантов, ручных партнерств или внешней помощи.

Уверенность изменит одно наблюдение: появление первых платящих

пользователей с удержанием в течение нескольких месяцев и понятной причиной оплаты. Дополнительные риски тоже ясны: возраст основательницы может осложнить договоры и публикацию на площадках; продукт находится рядом с медициной, поэтому команде нужно аккуратно держать границы обещаний; масштабируемый канал привлечения клиентов пока не показан.

Цена ожидания: вход сейчас или через 2–3 месяца

Сейчас частный инвестор платит не за подтвержденную бизнес-модель, а за право войти до момента, когда компания покажет первые убедительные сигналы спроса. Логика выбора проста: ранний вход дает лучшую цену, но риск ошибки выше; более поздний вход стоит дороже, зато часть неопределенности снимают факты.

Компания не раскрыла оценку и условия раунда, поэтому сравнить цену сейчас и через 2–3 месяца нельзя. Если команда за это время подтвердит платную конверсию freemium и активность партнерского канала через клиники, цена компании может перейти в более сильный сценарий, и инвестор купит меньшую долю за те же деньги. Если через 2–3 месяца проект не покажет платящих пользователей, инвестор либо войдет по более низкой цене, либо избежит ошибки ценой упущенного времени.

Как условия влияют на результат

Материалы не раскрывают ни оценку, ни размер раунда, ни права инвестора, поэтому результат сейчас определяет не качество истории, а качество документов. На этой стадии ключевыми становятся защита инвестора в следующем раунде и понятный порядок управления, потому что юридический риск особенно чувствителен из-за возраста основательницы и ранней стадии компании.

Что эта инвестиция может изменить в вашей жизни и бизнесе

Для частного инвестора это вложение относится к категории риска, где полная потеря капитала должна быть приемлема заранее. Владение почти наверняка будет долгим: проект еще не запущен полноценно, и до заметного раунда или продажи компании могут пройти годы.

Если компания найдет рабочую монетизацию, результат может быть не только денежным. Проект способен дать доступ к сильной сети в сфере цифрового здоровья, образования и семейных сервисов в Казахстане. Эта дополнительная польза появится, если инвестор будет действовать активно: запросит статус полезного интро-партнера, а не останется пассивным держателем доли.

Как действовать, если проект вам интересен

Начните с короткой проверки, которую можно провести быстро и без большого бюджета. Нужны четыре ответа: кто подписывает документы от компании, есть ли уже платящие пользователи, как выглядит freemium-модель в ценах и что именно дают партнерства с клиниками кроме знакомства с аудиторией.

После этого обсуждайте не абстрактную оценку, а конкретный первый шаг и защиту от неопределенности. Подходящая формулировка в разговоре: «Я готов зайти первой частью суммы после проверки юридической структуры и первых метрик по активным и платящим пользователям, если в документах будут понятные права миноритарного инвестора». Следующий шаг — запросить у команды односторонний cap table, проект условий раунда и скриншоты текущих продуктовых метрик.

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.