

WEGOSTY

4,3

ИИ-платформа для ресторанов, отелей и туристического рынка

около 112 млн ₽ post-money (расчет из доли) · раунд 23 млн ₽ за 20,57% · AI / Hospitality SaaS · Seed

Что это за бизнес и почему он может стать большим

WEGOSTY продает ИИ-платформу ресторанам, отелям и другим участникам туристического рынка. Продукт принимает обращение гостя, доводит его до бронирования и оплаты и снижает нагрузку на персонал. Платит бизнес-клиент, которому нужен не чат сам по себе, а рост бронирований без расширения смены.

Масштаб возможен, если компания станет стандартным слоем поверх уже установленного отраслевого ПО, а не останется набором разовых внедрений. Если подключение действительно занимает 1–2 дня, а интеграции с iiko, Vnovo и TravelLine работают без ручной доработки, продукт можно тиражировать по всей сети HoReCa и затем выходить в СНГ. Даже на ранней стадии компания стоит около 1,5 млн ₽ post-money, и эта цена еще не включает доказанный массовый спрос.

Почему у команды может получиться

Команда уже дошла до публичного раунда, а это полезный сигнал для ранней стадии. В материалах названы инвесторы, в том числе участники с опытом в технологическом и гостиничном рынке, и компания показала первую выручку. Это не доказывает качество бизнеса, но подтверждает первичную внешнюю проверку проекта.

Продукт решает узкую операционную задачу и встроен в существующий контур клиента. Интеграции с PMS, POS, АТС и мессенджерами нужны для реальной работы с заявкой и оплатой. Команда сообщает о более 100 новых B2B-лидов в месяц, а форма онлайн-бронирования подключается за 1–2 дня. Если эти данные подтверждаются на новых клиентах, цикл продаж может быть короче обычного для HoReCa.

Что еще предстоит доказать

Пока не ясно, становится ли WEGOSTY повторяемым SaaS-бизнесом или остается интеграционным сервисом вокруг каждого клиента. Риск выглядит так: компания тратит много ручного труда на каждое внедрение, зависимость от внешних систем замедляет запуск, а выручка растет медленнее команды. Уверенность вырастет, если инвестор увидит 10–20 внешних платящих клиентов с оплатой и продлением без кастомной разработки под каждого.

Есть и другие риски. Регулирование платежей может усложнить эквайринг и фискализацию. Сезонность HoReCa может ухудшать продажи и удержание. Конкуренция с iiko, Bnovo и TravelLine плотная, а в материалах нет данных о цене продукта, оттоке и валовой марже.

Цена ожидания: вход сейчас или через 2–3 месяца

Выбор сводится к покупке более дешевой неопределенности или более дорогого подтверждения. Сейчас расчет дает долю около 1,70% за чек 25 556 ₽. Текущая цена выглядит справедливой для seed: у компании уже есть продукт, публичный раунд и первая выручка.

Если за 1–2 месяца компания подтвердит повторяемые продажи и цена компании удвоится, та же сумма даст около 0,93% вместо 1,70%. Это почти на 45% меньше доли. Если новые клиенты не покажут оплату и продление, переоценки может не быть: инвестор сохранит возможность войти примерно по той же цене, но уже с лучшим пониманием причин замедления роста.

Как условия влияют на результат

Условия раунда не раскрыты, и это главный пробел. Не видны ликвидационные привилегии, защита от размытия, порядок выхода и корпоративные ограничения. Права обратного выкупа в расчете нет, а это повышает ценность потенциального апсайда. Но без документов нельзя исключить другие условия, которые перераспределяют экономический результат сильнее, чем разница в цене входа.

Что эта инвестиция может изменить в вашей жизни и бизнесе

Потеря ограничена размером чека: в плохом сценарии инвестор теряет 25 556 ₽. Другой риск связан со сроком владения без ликвидности: деньги могут быть заморожены на 5–7 лет, и быстро продать долю, скорее всего, не получится.

Если проект вырастет в сильный бизнес, расчетный денежный результат на текущую долю выглядит крупным даже для небольшого чека. Есть и практическая польза: частный инвестор получает доступ к наблюдению за тем, как продается B2B-софт в HoReCa, и к контактам отраслевых участников. Для этого нужно заранее договориться о коротком квартальном апдейте по клиентам, оплатам и продлениям.

Как действовать, если проект вам интересен

Сначала нужна короткая проверка фактов. Запросите у компании три вещи: текущую ежемесячную выручку, число платящих клиентов и документы раунда. Если компания быстро дает эти данные и в них нет разрыва с публичными заявлениями, ждать долго экономически невыгодно: подтверждение может уменьшить доступную долю почти в полтора раза уже на первом шаге

переоценки.

Предмет переговоров один: не скидка в цене, а прозрачность и этапность перевода денег. Уместная формулировка такая: «Я готов войти по текущей цене, если до перевода полной суммы увижу документы раунда, подтверждение регистрации сделки и список первых платящих клиентов с оплатой». После этого разумно закрыть первую часть в размере 127 778 ₽, а остаток перевести после проверки интеграций и отсутствия юридических ограничений по платежам. Следующий шаг — запросить у основателя dataroom на 30 минут созвона и список подтверждающих документов до конца недели.

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.

Расчеты и допущения

Пять сценариев инвестиции

Инвестиция теряет весь капитал в провале и приносит основной результат в двух верхних исходах.

Сценарий	Вер.	Компания	Выплаты	Множ.	Годовых
Провал	25%	\$0	\$0	0×	потеря 100%
Ограниченный успех	30%	\$1,5 млн	\$2,0 млн	79,4×	199%
Сильный бизнес	25%	\$7 млн	\$9,5 млн	370,7×	226%
Очень сильный исход	13%	\$25 млн	\$33,8 млн	1323,8×	231%
Исключительный исх...	7%	\$1 млрд	\$1,4 млрд	52953,3×	373%

Чек \$26 тыс., раунд \$256 тыс., сохранение доли 7943%, горизонт 5 лет. Выплаты включают возврат капитала, значения валовые. Вероятности: оценка аналитика.

Ожидаемый множитель: 3995,3× при текущих условиях, 3995,3× без ограничивающего условия, 288,6× без исключительного исхода. Это среднее по модели. Путь к миллиарду: Миллиардную стоимость поддерживает сочетание из нескольких тысяч платящих клиентов в ресторанах, отелях и туристических сервисах, annual recurring revenue в десятки миллионов долларов и gross margin выше 70%. Для такого исхода компания должна продавать не разовые внедрения, а подписку и транзакционный слой, где удержание высокое, средний чек растет через модули бронирования, ИИ-ресепшен и оплату, а экспансия в СНГ увеличивает базу клиентов без пропорционального роста затрат.

Цена ожидания в цифрах

Один и тот же чек после переоценки покупает заметно меньшую долю компании.

Вход	Цена до рау...	Доля	Потеря доли	Выплата при \$7 млн
Сейчас	\$1,2 млн	1,70%	—	\$9,5 млн
После подтвержден...	\$2,5 млн	0,93%	45,3%	\$5,2 млн
После подтвержден...	\$6,2 млн	0,39%	76,8%	\$2,2 млн

Сравнение изолирует цену входа: чек, раунд, размытие и конечный исход одинаковы, выкуп исключен во всех вариантах. Диапазон переоценки — сценарная гипотеза.