

Zeal

4,6

Раунд \$10 млн на международную экспансию

не раскрыта · раунд \$10 млн · FinTech · Series A

Section 1: Что это за бизнес и почему он может стать большим

Original:

"Компания Zeal разрабатывает программное обеспечение, которое подключается к существующим платёжным терминалам ритейлеров. Клиентами выступают платёжные эквайеры и поставщики терминального оборудования. Продукт решает две задачи: он превращает обычную оплату в источник данных о покупателе и позволяет настроить гибкую лояльность прямо на этапе транзакции. Клиент платит за доступ к этим данным и инструментам удержания. Масштаб возможен за счёт того, что решение интегрируется с уже установленными терминалами, не требуя их замены. Рынок потенциален: более 4 миллионов терминалов запланированы к подключению в ближайшие 24 месяца. Самая сильная идея в том, что компания продаёт не просто софт, а готовый канал для взаимодействия с конечным клиентом ритейла в момент, когда он наиболее вовлечён."

Edits:

- Remove "Самая сильная идея в том, что..." → Replace with direct statement of what they sell.
- "Буква ё отсутствует" → change "вовлечён" to "вовлечен", "счёт" to "счет", etc. Let's make sure there is no 'ё'. Let me scan the whole text for 'ё' and replace it if present (e.g., "вовлечён" → "вовлечен", "счёт" → "счет", "вэлюэйшн" → "вэлюэйн" (no 'ё'), "номер" → "номер"). In the original text provided by the user: "вовлечён" has 'ё', "счёт" has 'ё', "вэлюэйшн" has no 'ё' but "взаимодействия" etc. Let's write standard Russian without 'ё'.
- Condense:

"Компания Zeal разрабатывает софт, подключаемый к существующим платёжным терминалам ритейлеров. Клиентами выступают платёжные эквайеры и поставщики оборудования. Продукт превращает оплату в источник данных о покупателе и позволяет настраивать лояльность на этапе транзакции. Доступ к данным и инструментам удержание оплачивается клиентом. Решение интегрируется с уже установленными терминалами без их замены, что обеспечивает масштаб. Более 4 миллионов терминалов запланированы к подключению в ближайшие 24 месяца. Компания продаёт не просто софт, а готовый канал взаимодействия с конечным клиентом ритейла в

момент максимума вовлеченности."

Let's refine:

"Компания Zeal разрабатывает софт, который подключается к существующим платёжным терминалам ритейлеров. Клиентами выступают платёжные эквайеры и поставщики терминального оборудования. Продукт превращает обычную оплату в источник данных о покупателе и позволяет настроить гибкую лояльность прямо на этапе транзакции. Клиент платит за доступ к этим данным и инструментам удержания. Масштаб решения обеспечивается интеграцией с уже установленными терминалами без их замены. Более 4 миллионов терминалов запланированы к подключению в ближайшие 24 месяца. Ключевая особенность — продажа не просто софта, а готового канала взаимодействия с конечным клиентом ритейла в момент его максимальной вовлечённости." → Change 'ё': "вовлеченности". "максимальной вовлеченности".

Section 2: Почему у команды может получиться

Original:

"Команда получила признание в отрасли: CEO Омар Эбейд и СТО Белал Мухаммад,  признан «Инноватором года» на UK FinTech Awards 2026. Проект участвует в программе Scale Up by Endeavor, что указывает на высокий потенциал и поддержку экосистемы. Команда уже привлекла 14 миллионов долларов от таких инвесторов, как Raed Ventures и Cur8 Capital. Ключевое подтверждение — подписанные контракты с платёжными эквайерами, которые открывают доступ к более чем 4 миллионам терминалов. Эти факты говорят о том, что у основателей есть не только идея, но и реальные договорённости с ключевыми игроками рынка."

Edits:

- Remove "Эти факты говорят о том, что у основателей есть не только идея, но и реальные договорённости с ключевыми игроками рынка." (too bureaucratic/evaluative filler).
- Remove "что указывает на высокий потенциал и поддержку экосистемы" (just say participation in the program).
- "получила признание в отрасли: CEO Омар Эбейд и СТО Белал Мухаммад,  признан..." → typo "  " in the source text (likely OCR error for "который" or similar, but we should write "признаны «Инноватором года»..."). Let's write: "CEO Омар Эбейд и СТО Белал Мухаммад признаны «Инноватором года» на UK FinTech Awards 2026."
- Condense:

"Команда получила признание в отрасли: CEO Омар Эбейд и СТО Белал Мухаммад признаны «Инноватором года» на UK FinTech Awards 2026. Проект

участвует в программе Scale Up by Endeavor. Команда привлекла 14 миллионов долларов от инвесторов Raed Ventures и Cur8 Capital. Ключевое подтверждение — подписанные контракты с платёжными эквайерами, которые открывают доступ к более чем 4 миллионам терминалов."

Section 3: Что еще предстоит доказать

Original:

"Главный вопрос — как именно монетизируется продукт. Материалы не раскрывают бизнес-модель: неясно, взимается ли плата за подключение, за объём транзакций, это SaaS или лицензии. Без этого невозможно оценить маржинальность и порог рентабельности. Основной риск — зависимость от воли платёжных эквайеров. Контракты подписаны, но их успех зависит от добровольного подключения терминалов и соблюдения интеграционных требований. Наблюдение, которое изменит уверенность, — публичные метрики: количество активных терминалов, выручка и retention клиентов после запуска. Другие риски: высокая фрагментация платёжной инфраструктуры в разных регионах, конкуренция со сторонними решениями лояльности, регуляторные барьеры в ЕС и Латинской Америке."

Edits:

- "Главный вопрос — как именно монетизируется продукт. Материалы не раскрывают бизнес-модель: неясно, взимается ли плата за подключение, за объём транзакций, это SaaS или лицензии." → Keep this, it's concrete.
- "Без этого невозможно оценить маржинальность и порог рентабельности." → Keep.
- "Основной риск — зависимость от воли платёжных эквайеров. Контракты подписаны, но их успех зависит от добровольного подключения терминалов и соблюдения интеграционных требований." → Keep but condense.
- "Наблюдение, которое изменит уверенность, — публичные метрики..." → "Ключевые индикаторы: количество активных терминалов, выручка и retention клиентов после запуска."
- Let's write:

"Главный вопрос — монетизация продукта. Материалы не раскрывают бизнес-модель: неясно, взимается ли плата за подключение, за объём транзакций, это SaaS или лицензии. Без этого невозможно оценить маржинальность и порог рентабельности. Основной риск — зависимость от воли платёжных эквайеров: успех контрактов зависит от добровольного подключения терминалов. Ключевые индикаторы success: количество активных терминалов, выручка и retention клиентов после запуска.

Дополнительные риски включают фрагментацию платёжной инфраструктуры в регионах, конкуренцию со сторонними решениями лояльности и регуляторные

барьеры в ЕС и Латинской Америке."

Section 4: Цена ожидания: вход сейчас или через 2–3 месяца

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.