CopySight AI

6,1

Проверка и защита авторских прав на контент

не раскрыта · раунд $3 млн · LegalTech / AI · Seed

Что это за бизнес и почему он может стать большим

CopySight AI проверяет изображения и видео на риск нарушения авторских прав, товарных знаков, сходства с персонажами, знаменитостями и узнаваемыми дизайнами. Клиентами могут быть студии, игровые компании, платформы и крупные компании, которые выпускают контент с помощью генеративного ИИ и хотят снизить риск претензий после публикации.

Платит, вероятно, создатель или владелец контента, но модель монетизации компания публично не раскрыла. Генеративный ИИ резко увеличил объем спорного контента, а проверку нужно встраивать прямо в рабочий процесс. Если продукт станет стандартным слоем проверки и документирования, компания сможет расти вместе с рынком AI-контента, а не с числом юристов.

Почему у команды может получиться

У основателей есть релевантный опыт. Артем Петров ранее работал в Meta, Константин Орлов был software engineer в Apple, а сама команда, по сообщениям компании, собрана из специалистов Snap, Apple и Meta. Для продукта на стыке ИИ, медиа и compliance такой опыт уместен.

У компании уже есть публичные сигналы спроса. Компания сообщает, что с января 2026 года обработала более 87 000 проверок и увеличила использование в 25 раз. В материалах также названы AGBO, ArentFox Schiff и OpenArt среди клиентов, партнеров и пользователей. Дополнительным сигналом служит закрытый seed-раунд на 3 млн долларов с Mucker Capital во главе и участием нескольких заметных фондов.

Продукт выглядит как инфраструктурный сервис, а не как разовая утилита. CopySight делает не только поиск совпадений: сервис анализирует видео покадрово и ведет неизменяемый журнал создания контента для compliance-документации. Это приближает продукт к системе принятия решений и аудита.

Что еще предстоит доказать

Пока не видно, превращается ли рост использования в устойчивую выручку с повторяемыми продажами. Продуктом могут активно пользоваться в пилотах, демонстрациях или отдельных кейсах, но компании могут не переходить на регулярные платные контракты с понятным средним чеком и продлением.

Уверенность вырастет, если компания покажет платящие аккаунты, повторные продажи и удержание клиентов на горизонте нескольких месяцев. Сохраняются и другие риски: условия раунда не раскрыты, каналы продаж не подтверждены, защитимость технологии и данных публично не доказана, а регуляторные подходы к AI-контенту могут быстро меняться.

Цена ожидания: вход сейчас или через 2–3 месяца

Сейчас ключевая проблема не в цене, а в неопределенности. Оценка компании до новых денег, то есть pre-money, не раскрыта, поэтому нельзя проверить, компенсирует ли входная цена ранний риск. Выбор сводится к двум вариантам: войти до появления новых данных и получить доступ к ранней стадии или подождать короткий срок и заплатить, возможно, дороже, но за менее туманный бизнес.

Если через 2–3 месяца компания подтвердит выручку, платящих клиентов и повторяемые продажи, цена компании почти наверняка поднимется по сравнению с сегодняшним нераскрытым уровнем. Если результат окажется слабым и usage не перейдет в продажи, переоценки может не быть, а переговорная позиция инвестора улучшится. Шанс, что за два месяца компания покажет хотя бы частичные доказательства коммерческой модели, умеренный: компания уже демонстрирует рыночное движение, но публичных финансовых данных пока нет.

Как условия влияют на результат

Отсутствие условий мешает оценить сделку. Без оценки, структуры инструмента, ликвидационных привилегий и специальных прав инвестор не может понять, какую долю он приобретает и как распределится результат при продаже компании. Даже хороший бизнес в такой ситуации может оказаться слабой сделкой из-за цены или скрытых преференций старшим участникам раунда.

Что эта инвестиция может изменить в вашей жизни и бизнесе

Это вложение относится к категории, где потерю капитала нужно считать допустимой заранее, а срок владения может оказаться длинным. При хорошем исходе проект способен дать доступ к росту в новом инфраструктурном слое вокруг генеративного ИИ, но путь до крупного денежного результата, вероятно, займет годы и потребует следующих раундов.

Дополнительная практическая польза может возникнуть в двух направлениях. Во-первых, инвестор может получить ранний контакт с сегментом AI compliance и legaltech в США. Во-вторых, знакомство с компанией можно использовать для собственных задач: запросить демо продукта и понять, нужен ли такой контроль контента в вашем бизнесе или у ваших партнеров.

Как действовать, если проект вам интересен

Сначала стоит провести короткую проверку по четырем пунктам: есть ли выручка, кто именно платит, каков средний чек и на каких условиях идет текущий раунд. Для этого достаточно запросить у компании базовые метрики, список платящих клиентов без публичного раскрытия и документ с условиями сделки.

После этого стоит обсуждать устранение ключевой неопределенности, а не скидку любой ценой. Переговорная формулировка может звучать так: «Мне интересен проект, но я готов двигаться дальше после подтверждения платящих клиентов, базовой выручки и письменных условий раунда; если данные подтверждаются, я быстро принимаю решение по первой части участия».

Если компания отвечает быстро и предоставляет документы, первую часть вложения разумно закрыть без затяжки, пока интерес к раунду не усилился после новых новостей. Следующий шаг конкретный: запросите у основателей one-pager с условиями раунда и четыре коммерческие метрики из этого текста одним письмом или сообщением.

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.