EORA

5,9

Внедрение ИИ в процессы крупных корпоративных заказчиков

300 млн ₽ · раунд не раскрыт · AI / Services · Seed

Что это за бизнес и почему он может стать большим

EORA внедряет корпоративный ИИ в процессы крупных компаний, где данные нельзя выносить наружу и где ошибка ответа дорого обходится. Компания предлагает не экспериментальный чат-бот, а рабочий инструмент внутри защищенного контура: для контакт-центров, документов, внутренних знаний, HR и финансовых операций.

Крупные заказчики платят за ускорение работы сотрудников и автоматизацию типовых действий без потери контроля над доступами и данными. Масштаб возможен, если компания превратит отдельные внедрения в повторяемую платформу для корпоративного RAG и ИИ-агентов. Банки, телеком и крупный ритейл уже показывают спрос на такой переход.

Почему у команды может получиться

У компании есть признаки доступа к сложным клиентам. В открытых материалах названы более 60 российских компаний, а среди кейсов есть банк, ритейл и сервисные бренды. Для молодого проекта в корпоративном ИИ это убедительнее общих заявлений о переговорах.

Второй фактор связан с архитектурой. EORA делает решения для защищенного контура и on-premise-развертывания, то есть работает в сегменте, где крупные заказчики готовы покупать быстрее, чем публичные облачные инструменты. Такой подход совпадает с требованиями банков и компаний, которые не готовы отдавать документы и знания внешним моделям.

Третий фактор связан с таймингом. Корпоративный спрос на RAG и агентные системы заметно ускорился, а команда уже вывела на рынок два продуктовых направления и получила стратегическое партнерство с банком. Траектория развития выглядит связной.

Что еще предстоит доказать

Пока не ясно, станет ли EORA масштабируемой продуктовой компанией или останется набором качественных внедрений вокруг быстрорастущего рынка. Риск выглядит так: продажи идут, но каждый новый контракт требует много кастомной работы, поэтому выручка растет медленно, а прибыльность почти не улучшается.

Уверенность повысят признаки повторяемости: одинаковые сценарии внедрения, растущая доля лицензий или поддержки вместо преобладания проектной работы, а также более короткий цикл запуска у новых клиентов.

Остаются и другие риски. Условия раунда не раскрыты. Дифференциация от конкурентов описана неглубоко. Работа с банками и корпоративными данными повышает регуляторную чувствительность.

Цена ожидания: вход сейчас или через 2–3 месяца

Сейчас инвестор принимает не только риск бизнеса, но и риск нехватки информации. Ранний вход даст преимущество, если в ближайшие месяцы компания подтвердит, что крупные клиенты покупают не разовые проекты, а повторяемый продукт. Тогда цена компании может подняться от текущего уровня к диапазону, который рынок обычно дает более убедительным историям роста.

Если подтверждение появится, оценка может сдвинуться от текущих 300 млн руб. к 450–600 млн руб. Если новые данные не покажут повторяемость продаж, рынок может воспринимать бизнес как сервисную команду с ограниченным масштабом, и тогда ориентир сместится к 150–220 млн руб.

Шанс, что эта развилка прояснится за два-три месяца, умеренный. У ожидания тоже есть цена, потому что без раскрытия условий сделки инвестор откладывает решение почти вслепую.

Как условия влияют на результат

Результат сделки зависит от скрытых параметров: какую долю инвестор приобретает, какие права получает и на что именно идут деньги. Уже известно, что часть средств пошла на выкуп доли основателя. Этот факт меняет восприятие сделки: инвестор не только дает капитал на рост, но и частично обеспечивает ликвидность текущим акционерам.

Такое использование средств может говорить об уверенности команды в дальнейшем росте. Оно также может объясняться контролем над каптаблом, шаблоном документов или рекомендацией консультанта. Без деталей нельзя определить, какой из этих мотивов преобладает.

Что эта инвестиция может изменить в вашей жизни и бизнесе

Для частного инвестора это не история про быстрый денежный поток, а история про длительное владение долей в компании, которая работает с крупным корпоративным сегментом. Потенциальная потеря должна быть приемлема целиком, потому что ликвидность такой доли ограничена, а горизонт выхода обычно длиннее, чем ожидают новые участники частных сделок.

У инвестиции есть и практическая ценность. Инвестор может получить доступ

к корпоративному ИИ-кейсу изнутри и лучше понять, как крупные компании покупают такие решения. Если у инвестора есть собственный бизнес или сеть контактов в enterprise, он может помочь компании с входом к заказчикам и повысить ценность своей роли.

Как действовать, если проект вам интересен

Сначала стоит провести короткую проверку по четырем пунктам: структура раунда, доля повторной выручки, средний цикл продажи и кто владеет кодовой базой и правами на продукт. Такая проверка быстро отделяет продуктовую историю от сервисной и помогает понять, оправдана ли текущая цена компании.

Затем стоит обсудить один предмет переговоров: как распределяется привлекаемый капитал между ростом бизнеса и выкупом долей. Подходящая формулировка: «Мне нужен короткий меморандум по условиям раунда, использованию средств и правам инвестора; после этого я готов быстро принять решение по первой части участия».

Следующий шаг конкретен: запросить у компании этот меморандум и созвон на 30 минут с основателем по четырем вопросам выше.

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.