FinFlow

5,0

Финансист плюс AI-платформа для МСБ, интеграция с 1С

не раскрыта · раунд $500 тыс. · FinTech / SaaS · Seed

Что это за бизнес и почему он может стать большим

FinFlow делает сервис для малого и среднего бизнеса в Казахстане: компания дает клиенту AI-платформу и реального финансиста. Продукт помогает быстрее собирать финансовые модели, прогнозы и аналитику денежных потоков, а ключевая интеграция сегодня идет через 1С.

Платит бизнес, которому нужен более сильный финансовый контроль без найма полноценной внутренней команды. Масштаб возможен, если компания превратит услугу с элементом ручной работы в повторяемый SaaS-слой поверх массовой системы учета. Тогда каждый новый клиент будет приносить выручку без пропорционального роста штата.

Почему у команды может получиться

Первое основание - профиль основателя. В открытых источниках подтверждены два прошлых экзита, включая CTOgram, который купил Freedom Holding, а также опыт в финансах, консалтинге и развитии бизнеса. Этот опыт напрямую связан с задачей продукта.

Второе основание - команда уже показала ранний спрос. В открытых источниках подтверждены около 150 клиентов и MRR около $16 тыс. до смены модели в марте 2026 года. Эти данные не подтверждают текущую траекторию, но показывают, что компания умеет подключать клиентов и брать деньги за финансовый продукт.

Третье основание - команда меняет курс, когда гипотеза не работает. Компания признала неудачным ранний выход в США и сменила модель. Для seed-стадии это признак обучаемости, хотя без данных о результатах после поворота адаптация подтверждена лишь частично.

Что еще предстоит доказать

Компании нужно доказать, что новая модель после поворота масштабируется как бизнес, а не как дорогая услуга вокруг узкой интеграции с 1С. Риск устроен просто: продажи идут, пока основатель и команда лично участвуют в каждом внедрении, но рост замедляется, когда ручной контур начинает съедать маржу и время.

Уверенность заметно вырастет, если компания покажет несколько месяцев

роста после поворота, где новые клиенты приходят из повторяемых каналов, а удержание не проседает. Остальные риски короче: зависимость от одной системы учета, отсутствие публичных данных о каналах продаж, нераскрытая экономика текущего предложения.

Цена ожидания: вход сейчас или через 2–3 месяца

Сейчас частный инвестор выбирает между неопределенностью и большей ясностью. Вход до появления новых данных может дать лучшую цену, но инвестор принимает риск того, что поворот модели еще не доказан. Если подождать, цена компании может подняться, а риск ошибки снизится.

В этой сделке нельзя посчитать, как именно меняется доля инвестора, потому что компания не раскрыла оценку и условия раунда. Если через 2–3 месяца команда подтвердит рост новой выручки и повторяемость продаж, шанс того, что в следующем раунде произойдет переоценка, заметный. Если результаты окажутся слабыми, инвестор либо войдет на более жестких условиях, либо откажется от сделки без потери капитала, кроме упущенного времени.

Как условия влияют на результат

Самое существенное ограничение - отсутствие условий раунда в публичных материалах. Пока не названа оценка компании до инвестиций, то есть стоимость бизнеса до входа новых денег, нельзя понять, какую долю инвестор приобретает за один и тот же чек и насколько цена уже учитывает прошлые успехи команды.

Что эта инвестиция может изменить в вашей жизни и бизнесе

Такая сделка может дать три разных эффекта. Первый - полная потеря вложенной суммы, если компания не докажет новую модель. Второй - владение на несколько лет без ликвидности, когда долю нельзя быстро продать. Третий - крупный денежный результат, если FinFlow станет стандартным финансовым слоем для МСБ и выйдет за пределы текущей интеграции.

Дополнительная польза возможна, если вам близки Казахстан, финтех или рынок B2B-сервисов. Ее лучше получать через конкретную помощь: знакомство с сильными бухгалтерами, интеграторами 1С, банками для МСБ или владельцами сетевого бизнеса, где продукт можно быстро проверить в работе.

Как действовать, если проект вам интересен

Начать стоит с короткой проверки. Попросите у компании три вещи: текущую выручку после поворота, структуру новых продаж и условия раунда. Этих данных достаточно, чтобы понять, покупаете ли вы ранний рост или историю, которая пока держится на сильном основателе.

Дальше стоит связать цену ожидания с предметом переговоров. Если данные пока сырые, разумно обсуждать вход первой частью чека сейчас и второй частью после достижения простого операционного ориентира. Формулировка может быть такой: "Я готов быстро закрыть первую часть, если вы покажете текущую выручку после смены модели, источники новых клиентов и дадите понятную цену входа; вторую часть обсудим после подтверждения повторяемых продаж".

Следующий шаг конкретный: запросите у основателя один короткий звонок на 30 минут и пакет из пяти метрик, которых сейчас не хватает в открытых источниках.

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.