Keep Converting

5,6

Раунд pre-seed $2 млн, лид Nuwa Capital и COTU Ventures

не раскрыта · раунд $2 млн · MarTech · Pre-Seed

Что это за бизнес и почему он может стать большим

Компания Keep Converting продает инструмент для автоматической оптимизации страниц товаров в интернет-магазинах. Клиенты — proprietors of e-commerce платформ, которым нужно поднять конверсию без привлечения больших бюджетов на маркетинг. Задача продукта — генерировать персонализированные страницы в реальном времени, используя искусственный интеллект. Основные интеграции: Shopify, WooCommerce, Adobe Commerce, Zid, Salla. Настройка занимает около 10 минут.

Продукт решает болевую точку с измеримым результатом. Средний прирост конверсии на активных клиентах — 64%, рост фиксируется за 2 недели. Если команда научится масштабировать этот эффект на новых клиентах, бизнес может стать стандартным инструментом в стеке маркетологов. Рынок MarTech глобальный, клиенты уже есть в США, Европе и Заливе.

Почему у команде может получиться

Основатели — Mohammad El Mougi и Manuel Prinz, компания основана в 2025 году. Раунд pre-seed на 2 миллиона долларов возглавили Nuwa Capital и COTU Ventures. Это сигнал: известные венчурные инвесторы проверили проект и вложили средства.

Технологическое основание — интеграция с ключевыми платформами и скорость настройки (10 минут) создают низкий барьер для adoption. Результат — +64% конверсии и измеримый рост за 2 недели — это метрика, которую клиент может проверить сам. Третье основание — тренд: рынок персонализации и AI в e-commerce растет, спрос на такие решения увеличивается.

Что еще предстоит доказать

Главный вопрос: как бизнес зарабатывает? В открытых источниках нет информации по бизнес-модели и монетизации. Без понимания, сколько клиенты платят, как строится ценообразование и какой средний чек, невозможно оценить экономику продукта.

Механизм возможного провала: если результат в +64% не сохраняется на новых клиентах, а только был эффектом выборки или начальной настройки. Наблюдение, которое изменит уверенность — retention метрики и данные по

повторным покупкам клиентов. Если конверсия держится на протяжении нескольких месяцев, гипотеза устойчивости подтвердится.

Другие риски: недостаток прозрачности по бэкграунду основателей (их опыт в маркетинге или e-commerce не описан), отсутствие патентов или технологической защиты, конкуренция со стороны крупных платформ, которые могут добавить похожую функцию бесплатно.

Цена ожидания: вход сейчас или через 2–3 месяца

Текущая оценка компании не раскрыта, но раунд pre-seed на 2 миллиона dollars означает, что стартовая цена фиксированна. Если гипотеза масштабируемости подтвердится, компания может прийти к оценке до 10 миллионов. Если результаты окажутся слабее ожиданий, оценка останется на уровне 5 миллионов или ниже.

Две ветки: подтверждение гипотезы — рост конверсии сохраняется на новых клиентах, интеграции расширяются, выручка растет. Тогда цена компании поднимется примерно в два раза. Слабый результат — конверсия падает после первых двух недель, клиенты не возвращаются. Тогда стоимость останется на текущем уровне или снизится. Разница в долях: при позитивном сценарии доля инвестора при той же сумме вложения будет меньше, чем при входе позже.

Как условия влияют на результат

Прозрачность по команде и бизнес-модели — самое существенное условие. Если основатели раскроют бэкграунд и детали монетизации, это снизит риски для due diligence и может ускорить привлечение следующего раунда. Численное сравнение: если компания с похожей функциональностью, но с описанной бизнес-моделью, оценивается в 1,5 раза выше, то раскрытие информации может добавить до 50% к текущей оценке.

Что эта инвестиция может изменить в вашей жизни и бизнесе

Возможная потерь: если проект не оправдывает ожиданий, вложенные 2 миллиона dollars уйдут в ноль. Длительное владение: венчурные инвестиции требуют терпения, период до выхода или следующего раунда — 3–5 лет. Большой результат: при позитивном сценарии оценка до 20 миллионов даст мультипликатор 10–12x на ранний вход.

Дополнительная польза: доступ к экосистеме Nuwa Capital и COTU Ventures. Эти инвесторы могут открыть пути к новым клиентам и партнёрствам в регионе. Как получить — принять участие в следующем раунде или заключить стратегическое соглашение через их сеть. Вторая польза: данные по конверсии, которые компания собирает, могут быть полезны для собственного e-commerce бизнеса инвестора, если он есть.

Как действовать, если проект вам интересен

Проверьте бэкграунд основателей Mohammad El Mougi и Manuel Prinz через открытые источники и профили в LinkedIn. Запросите письмо от команды с деталями бизнес-модели: тарифы, средний чек, retention

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.