Mast Group

8,1

AI-агенты для монетизации независимых сайтов

$7M pre-money · раунд $500K–1,5M · AdTech · pre-revenue

Что это за бизнес и почему он может стать большим

Mast Group делает AI-агентов для монетизации независимых сайтов. Клиент — владелец или издатель сайта, которому нужно поднять доход с трафика без найма AdTech-команды и без ручной настройки множества инструментов. Платит издатель, если видит прирост выручки.

Продукт вырос из собственного бизнеса команды на сайтах-издателях. Если решение повторяемо работает на внешних площадках, компания получает доступ к большому и раздробленному рынку независимых издателей, где даже умеренно стандартизированное подключение может дать быстрый рост. При балле 8,1 из 10 проект привлекателен сочетанием низкой цены входа и команды, уже зарабатывавшей в том же сегменте.

Почему у команды может получиться

Первое основание — опыт в том же рынке. Основатели уже построили прибыльный бизнес на сайтах и, по сообщению команды, получили 1,7 млн долларов чистой прибыли. Для ранней стадии это сильнее, чем опыт в смежной области: они уже работали с тем же клиентом, той же болью и той же денежной логикой.

Второе — технология появилась из внутреннего использования. Это снижает риск продукта, который хорошо выглядит в презентации, но не помогает издателю. Компания уже показала собственный бизнес на сайтах-издателях и работающую технологию монетизации.

Третье — текущая оценка. Компания привлекает раунд по 7 млн долларов pre-money. Для команды с таким бэкграундом и работающей технологией это выглядит умеренно. Вход по этой цене оставляет место для хорошего результата, если ближайшие коммерческие гипотезы подтвердятся.

Что еще предстоит доказать

Нужно проверить, умеет ли компания подключать внешних издателей повторяемо и без пропорционального роста расходов. Технология может помогать на собственных сайтах, но на чужих площадках каждое подключение может требовать слишком много ручной работы, а издатель не дойдет до оплаты и продления.

Уверенность вырастет, если компания покажет 10-20 внешних издателей с измеримым ростом дохода и затем завершит полный денежный цикл с оплатой и продлением. Риски: рынок может оказаться более инерционным, чем ожидает команда; часть роста могут забирать крупные платформы; юридические и операционные детали работы с трафиком на разных географиях могут тормозить масштабирование.

Цена ожидания: вход сейчас или через 2–3 месяца

Экономика ожидания здесь жесткая: ожидание почти наверняка означает более высокую цену. При чеке 50 000 долларов вход сейчас дает около 0,67% компании после этого раунда, а подтверждение гипотезы может быстро сократить эту долю почти вдвое.

Если в ближайшие 1-2 месяца команда покажет повторяемый прирост дохода на независимых сайтах, оценка может удвоиться до 14 млн долларов до новых денег, и тогда за тот же чек доля снизится до 0,34%. Если через 2-3 месяца будет не только прирост, но и оплата с продлением, цена может вырасти втрое, а доля упадет до 0,23%. Слабый результат ведет в другую сторону: оценка остается на месте или снижается, но вместе с этим растет риск, что привлечение капитала усложнится и история потеряет темп.

Как условия влияют на результат

Самое чувствительное условие — право обратного выкупа, то есть возможность компании выкупить часть доли инвестора по заранее заданной цене. Здесь компания вправе выкупить до 70% доли в первые 24 месяца по оценке 14 млн долларов. Это заметно режет участие в сильном росте: в сценарии продажи бизнеса за 100 млн долларов расчетный результат падает примерно с 9,3x без такого пункта до 3,7x с текущим пунктом.

Что эта инвестиция может изменить в вашей жизни и бизнесе

При чеке 50 000 долларов нужно быть готовым потерять всю сумму. Это ранняя стадия и pre-revenue, поэтому ликвидность может не появиться вообще, а владение долей может растянуться минимум на пять лет.

Если проект выстрелит, денежный результат может быть крупным даже после жесткого выкупа части доли. Помимо денег, сделка может дать доступ к сильной команде в AdTech и к сети операторов сайтов. Получать эту пользу стоит через короткие рабочие касания: просить квартальные апдейты и предлагать команде релевантные знакомства с издателями или покупателями трафика.

Как действовать, если проект вам интересен

Сначала проведите короткую проверку, не уходя в тяжелый due diligence. Попросите два набора данных: сравнение дохода до и после на собственных

сайтах и стоимость первых внешних подключений. После этого не тяните 2-3 месяца без причины: в случае подтверждения гипотезы вы, скорее всего, купите меньшую долю за те же деньги.

Предмет переговоров лучше выбирать не по цене, а по условиям. Оценка 7 млн долларов до раунда уже выглядит умеренной, а право обратного выкупа слишком сильно забирает будущий рост. Рабочая формулировка: "Мы закрываем 50 000 долларов за 7 дней после документов. В обмен просим снизить выкуп с 70% до 30% доли в первые 24 месяца при сохранении текущей цены".

Если команда принимает логику быстрого чека в обмен на смягчение условий, стоит быстро подписывать первую часть и фиксировать договоренности письменно. Следующий шаг: запросить документы по механике выкупа и подтверждение метрик по собственным и первым внешним сайтам в ближайшие 48 часов.

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.

Расчеты и допущения

Пять сценариев инвестиции

Инвестиция теряет весь капитал в провале и приносит основной результат в двух верхних исходах. Выплаты рассчитаны с действующим правом обратного выкупа.

Сценарий	Вер.	Компания	Выплаты	Множ.	Годовых
Провал	35%	$0	$0	0×	потеря 100%
Ограниченный успех	30%	$30 млн	$589 тыс.	2,0×	33%
Сильный бизнес	20%	$80 млн	$801 тыс.	2,7×	44%
Очень сильный исход	12%	$300 млн	$1,7 млн	5,8×	72%
Исключительный исх…	3%	$1 млрд	$4,7 млн	15,7×	115%

Чек $300 тыс., раунд $1,5 млн, сохранение доли 40%, горизонт 4 лет. Выплаты включают возврат капитала, значения валовые. Вероятности: оценка аналитика.

Ожидаемый множитель: 2,3× при текущих условиях, 4,3× без ограничивающего условия, 2,9× без исключительного исхода. Это среднее по модели. Путь к миллиарду: 20 тыс. подключенных сайтов дают около 115 млн рекламного оборота и 24 млн собственной выручки; миллиард требует мультипликатора около 40 к выручке либо второго направления — лицензирования контента для AI

Цена ожидания в цифрах

Один и тот же чек после переоценки покупает заметно меньшую долю компании.

Вход	Цена до рау…	Доля	Потеря доли	Выплата при $80 млн
Сейчас	$7 млн	3,53%	—	$1,1 млн
После подтвержден…	$14 млн	1,94%	45,2%	$619 тыс.
После подтвержден…	$28 млн	1,02%	71,2%	$325 тыс.

Сравнение изолирует цену входа: чек, раунд, размытие и конечный исход одинаковы, выкуп исключен во всех вариантах. Диапазон переоценки — сценарная гипотеза.

Влияние права обратного выкупа

Чем крупнее исход, тем дороже инвестору обходится действующий объем выкупа.

Компания	Выкуп 70%	Выкуп 30%	Без выкупа
$30 млн	$589 тыс. / 2,0×	$494 тыс. / 1,6×	$424 тыс. / 1,4×
$80 млн	$801 тыс. / 2,7×	$989 тыс. / 3,3×	$1,1 млн / 3,8×
$300 млн	$1,7 млн / 5,8×	$3,2 млн / 10,5×	$4,2 млн / 14,1×
$1 млрд	$4,7 млн / 15,7×	$10,1 млн / 33,6×	$14,1 млн / 47,1×

Право принадлежит стороне: компания, статус условия: данные. Компания может им не воспользоваться, гарантированного возврата условие не создает. Выкуп на втором году, доходность с выкупом считается по потокам.