Мой Повар

4,4

Заказ еды напрямую у поваров с доставкой

не раскрыта · раунд 100 млн ₽, раунд открыт · FoodTech / Marketplace · Round A

Что это за бизнес и почему он может стать большим

«Мой Повар» соединяет частных поваров и покупателей, которые хотят заказать готовую домашнюю еду с доставкой. Клиент платит за заказ, а компания зарабатывает на комиссии с каждой продажи. Если модель закрепится, сервис может расти как городской маркетплейс: новый спрос приводит новых поваров, а широкий выбор удерживает спрос.

Проект строит отдельный слой предложения между домашней кухней и ресторанами. Сервис уже работает в нескольких городах, а команда сообщает о быстром росте выручки в 2026 году. Если компания научится повторять запуск в новых городах без резкого роста ручных операций, рынок окажется шире текущей ниши.

Почему у команды может получиться

У основателя есть релевантный опыт в общепите: ранее Владислав Джурович развивал сеть Tesla Burger в трех городах. Для такого бизнеса этот опыт полезнее абстрактного IT-бэкграунда, потому что сервису нужно одновременно строить продукт, контролировать качество еды и решать локальные операционные задачи в каждом городе.

Команда уже прошла начальный этап недоверия. У проекта были частные инвесторы, среди них Федор Овчинников, а сервис дошел до работы в семи городах. Это не подтверждает будущую доходность, но показывает, что команда довела идею до работающего продукта и реальных заказов.

Есть и признаки предложения со стороны исполнителей. В открытых источниках есть данные о зарегистрированных поварах и новых заявках на подключение. Это снижает риск пустой витрины, но не отвечает на вопрос, сколько поваров остаются активными и дают стабильное качество.

Что еще предстоит доказать

Сейчас проекту нужно доказать не наличие спроса, а способность прибыльно расти в новом городе. Риск выглядит так: компания подключает поваров, тратит деньги на проверку качества, логистику и локальный запуск, но повторные покупки клиентов не покрывают эту сложность. Тогда выручка растет, а экономика не улучшается.

Уверенность изменят три показателя: повторные покупки по городам, валовая маржа после доставки и поддержки, а также окупаемость запуска нового города в ограниченный срок. Есть и другие риски: конкуренты могут быстро копировать формат, контроль качества кухни трудно стандартизировать, а условия текущего раунда не раскрыты, поэтому цена входа неизвестна.

Цена ожидания: вход сейчас или через 2–3 месяца

Без цены компании нельзя сказать, выгоден ли вход сегодня. Выбор идет между более ранним входом с большей неопределенностью и ожиданием с меньшим риском. Вход сейчас может дать более низкую цену, если команда еще не успела подтвердить метрики по новым городам. Ожидание на два-три месяца может снять часть риска, но компания тогда вправе запросить более высокую оценку.

Если за это время проект покажет сильные повторные покупки и приемлемую экономику хотя бы в одном новом крупном городе, переоценка будет логичной. Если рост заказов сохранится, но удержание клиентов и маржа не подтвердятся, ожидание защитит от входа в компанию, где масштаб покупается слишком дорогой операцией. Шанс, что первые полезные сигналы по городу появятся за два месяца, умеренный.

Как условия влияют на результат

На результат сейчас сильнее всего влияет отсутствие раскрытой оценки и прав инвестора. Пока неизвестно, за какую долю инвестор получает участие, есть ли привилегии, защита от размытия и как устроены следующие раунды. При балле 4,4 из 10 и качестве компании 6 из 10 это центральная часть решения.

Что эта инвестиция может изменить в вашей жизни и бизнесе

Эта сделка больше похожа на опцион на крупный исход, чем на инструмент предсказуемого дохода. Потеря вложенной суммы реалистична, а срок владения почти наверняка окажется длинным. При удачном развитии инвестор получает доступ к росту компании на раннем этапе, когда переоценка возможна за счет расширения сети и роста выручки.

Практическая польза тоже возможна. Если у вас есть опыт в e-commerce, франчайзинге, логистике или локальном маркетинге, вы можете договориться с командой о точечном участии: помочь с запуском одного города, наймом операционного руководителя или партнерствами по доставке. Такой формат повышает ценность вашего участия и помогает быстрее проверить команду в работе.

Как действовать, если проект вам интересен

Сначала запросите короткий пакет для проверки: текущую выручку в годовом темпе, повторные покупки, маржу по городу, состав капитала и точные условия раунда. Без этих данных решение будет строиться на истории, а не на параметрах сделки. Если команда отвечает быстро и последовательно, это показывает дисциплину.

Затем обсудите цену ожидания напрямую. Можно предложить маленький первый чек сейчас с правом увеличить участие после подтверждения одной операционной вехи через два-три месяца. Формулировка для переговоров: «Мне интересен проект, но я захожу только после раскрытия оценки, структуры раунда и метрик повторных покупок по городам; готов обсудить небольшой первый транш уже сейчас, если зафиксируем понятную веху для следующего шага».

Следующий шаг простой: запросите у команды колл на 30 минут и список пяти проверочных документов до звонка. Если команда не готова раскрывать базовые метрики и условия, пауза будет разумнее быстрого входа.

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.