Perceptis

6,2

Движок деловых презентаций и документов для консалтинга

не раскрыта · раунд $4 млн · AI / SaaS · Seed

Что это за бизнес и почему он может стать большим

Perceptis делает движок деловых презентаций и документов для консалтинга. Клиент — консалтинговая фирма, где аналитик тратит часы на сборку слайдов по стандарту компании. Платит фирма, обычно подпиской на рабочее место.

Масштаб возможен потому, что задача одинаковая у всех: любая консалтинговая команда собирает документы в своем шаблоне и сдает их в срок. Один продукт закрывает эту работу у сотен фирм без переписывания под каждого. У компании уже 800 платящих корпоративных клиентов и 15 тысяч пользователей, среди клиентов Dalberg.

Почему у команды может получиться

Первое основание: деньги уже платят. Восемьсот платящих компаний до раунда — это не пилоты и не письма о намерениях, а работающая продажа.

Второе: клиент из первой линии рынка. Dalberg работает по международным проектам, и его стандарты к документам жесткие. Прохождение такого клиента снимает часть вопросов о качестве продукта.

Третье: раунд $4 млн привлечен в США, там же находится основной рынок консалтинга. Команда из Казахстана вышла на американского покупателя, а не осталась на локальном спросе.

Что еще предстоит доказать

Главный вопрос в защите. Универсальные AI-инструменты делают презентации все лучше, и часть клиентов может уйти к более дешевому общему решению. Пока публично не показано, что удерживает клиента: интеграция с внутренними данными фирмы, шаблоны, история проектов или что-то еще.

Второй вопрос — экономика роста. Сколько стоит привлечь одну консалтинговую фирму и как долго она остается, в материалах не названо.

Цена ожидания: вход сейчас или через 2–3 месяца

Оценка компании публично не раскрыта, поэтому долю за чек посчитать нельзя. Известен только размер раунда — $4 млн.

При этом видно, какое событие меняет цену. Если компания покажет

удержание клиентов за год и рост среднего чека на существующей базе, следующий раунд собирается заметно дороже: подписочная выручка с подтвержденным удержанием оценивается кратно выше, чем просто набор клиентов. Если удержание окажется слабым, цена останется прежней, а разговор перейдет к экономике.

Как условия влияют на результат

Условия сделки в открытых материалах отсутствуют, поэтому качество сделки не рассчитывается. Для инвестора это значит одно: до раскрытия цены и прав любые расчеты доходности будут гаданием.

Что эта инвестиция может изменить в вашей жизни и бизнесе

При плохом сценарии теряется вложенная сумма: конкуренция в AI-инструментах быстрая, и продукт может потерять клиентов за год. При умеренном сценарии компания живет на подписке и растет медленно, доля остается неликвидной. При сильном — покупателем становится крупный игрок в корпоративном софте, которому нужен готовый продукт с платящей базой в консалтинге.

Предпринимателю полезно посмотреть, как устроены продажи в консалтинговые фирмы: цикл, кто принимает решение, как продукт проходит внутреннюю проверку. Этот опыт переносится на любые B2B-продажи в консервативные отрасли.

Как действовать, если проект вам интересен

Запросить три цифры: удержание клиентов за последние двенадцать месяцев, средний чек и стоимость привлечения одного клиента. Эти три числа отвечают на главный вопрос устойчивости выручки.

Предмет переговоров зависит от раскрытой цены. При подтвержденном удержании разумно просить право участвовать в следующем раунде, а не скидку: у растущей подписки доля дороже цены входа. Формулировка: закрываю свою часть за неделю, прошу зафиксировать право участия в следующем раунде.

Оснований входить нет, если удержание ниже половины за год: это значит, что клиенты уходят к универсальным инструментам, и рост требует постоянной закупки новых.

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.