Roomsharing

4,5

Автоматизация заселения и цифрового обслуживания гостей

не раскрыта · раунд не раскрыт · PropTech / SaaS · Seed

Что это за бизнес и почему он может стать большим

Roomsharing продает отелям, апартаментам, глэмпингам и коворкингам систему онлайн-заселения, цифрового доступа и автоматических сообщений гостям. Клиент платит за внедрение и затем за использование системы. Ценность для объекта размещения состоит в более быстром заселении, меньшей нагрузке на персонал и более удобном сервисе для гостя.

Масштаб возможен не только через продажу софта, но и через встраивание в операционный контур объекта: регистрация, доступ, коммуникации, прямые бронирования. Если продукт закрепляется в ежедневной работе гостиницы, компания получает шанс стать постоянным слоем инфраструктуры, который трудно заменить без издержек для клиента.

Почему у команды может получиться

У проекта конкретный продукт. В открытых источниках видны сайт, описание сценариев использования и публичный кейс сети Norke, которая, как сообщается, использует Roomsharing для управления доступом и онлайн check-in. Для ранней стадии работающий продукт убедительнее, чем история без готового решения.

Компания выбрала понятную проблему. Заселение, доступ в номер, переписка с гостем и обработка документов создают постоянную операционную нагрузку. На этом участке клиенту проще считать пользу в сэкономленных часах администраторов и в скорости обслуживания, чем в абстрактном улучшении интерфейса.

Есть и косвенный рыночный сигнал: среди связанных с проектом упоминаний есть инвестор Александр Галочкин, основатель TravelLine. Это не заменяет метрики Roomsharing, но повышает шанс, что продукт решает задачу, знакомую отрасли и понятную профессиональным участникам гостиничного рынка.

Что еще предстоит доказать

Проекту нужно показать, что продажи повторяются, а экономический эффект для клиента подтверждается не единичным кейсом, а серией внедрений. Риск выглядит так: продукт полезен на демонстрации, но длинная интеграция, требования к персональным данным и зависимость от оборудования делают

подключение дорогим и медленным, поэтому выручка растет хуже ожиданий.

Уверенность изменят несколько наблюдений: компания раскрывает выручку за последние 12 месяцев, число активных объектов, повторные продажи и отток клиентов. Дополнительные риски тоже конкретны: требования к персональным данным могут тормозить внедрение, интеграции с замками и оборудованием могут давать сбои, а каналы продаж и удержание клиентов пока не раскрыты.

Цена ожидания: вход сейчас или через 2–3 месяца

Сейчас решение об участии упирается не в выбор между дешево и дорого, а в выбор между неопределенностью и проверкой. Оценка компании до получения новых денег не раскрыта, поэтому инвестор не может сопоставить риск с долей и понять, насколько ожидания рынка уже заложены в цену.

Если через 2–3 месяца компания подтвердит выручку, число установок и экономический эффект у клиентов, цена компании обычно поднимается, а инвестор получает меньше доли за ту же сумму. Если за это время данные окажутся слабыми или команда не сможет их показать, ожидание сохранит капитал и усилит позицию в переговорах. Шанс, что за 2–3 месяца появятся данные для более точной оценки сделки, умеренный.

Как условия влияют на результат

На результат сейчас сильнее всего влияет отсутствие условий сделки. Без цены, размера раунда, состава прав инвестора и порядка следующих выпусков долей трудно оценить, как распределяется риск между компанией и новым участником.

Если в документах появится право обратного выкупа, то есть возможность для компании позже выкупить долю инвестора на заранее заданных условиях, нужно оценивать две вещи: экономический эффект для инвестора и сигнал уверенности команды. Такой пункт иногда показывает, что основатель верит в быстрый рост цены компании, но он также может отражать желание сохранить контроль, использование типового шаблона документов или совет консультанта.

Что эта инвестиция может изменить в вашей жизни и бизнесе

Для частного инвестора это история с заметной вероятностью полной или почти полной потери вложения и с высокой вероятностью длительного владения долей без ликвидности. Балл 4.5 из 10 указывает, что перед вами ранний проект без прозрачных параметров сделки, где сначала нужно собрать базовые факты.

Если проект вам близок по отрасли, он может дать не только финансовый интерес, но и практический доступ к рынку автоматизации размещения. Эту

дополнительную пользу разумно получать через понятную роль: помочь двумя-тремя отраслевыми интродукциями или пилотом у знакомого оператора, а не ограничиваться пассивным ожиданием новостей.

Как действовать, если проект вам интересен

Начните с короткой проверки, которую можно завершить быстро: запросите выручку за последние 12 месяцев, число платящих объектов, активные установки, средний чек, отток и условия текущего раунда. Такой запрос снимет самую дорогую неопределенность и покажет, привыкла ли команда говорить на языке фактов.

Дальше свяжите цену ожидания с переговорами и закрытием первой части сделки. Если цифры выглядят живыми, разумно обсуждать небольшую первую инвестицию сейчас с правом добрать долю после достижения конкретных показателей. Если цифры не дают ясности, лучше вернуться через 2–3 месяца. Возможная формулировка: «Я готов рассмотреть вход после короткой проверки и предпочту первую часть вложить сейчас только при понятной цене раунда и наборе подтвержденных метрик». Следующий шаг: попросите у основателя один файл с метриками и драфт условий сделки на этой неделе.

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.