Ticker

4,6

Терминал рыночных данных для вторичного рынка билетов США

не раскрыта · раунд Perplexity Fund + compute-кредиты · Data / FinTech · Pre-Seed

Что это за бизнес и почему он может стать большим

Ticker делает терминал рыночных данных для вторичного рынка билетов США. Клиент здесь не массовый покупатель билетов, а профессиональный селлер, которому нужно быстро видеть цены, спрос и движение рынка, чтобы выгоднее покупать и перепродавать инвентарь.

В этой модели платит профессиональный участник рынка, если терминал помогает ему принимать решения лучше и быстрее обычных таблиц и ручного мониторинга. Масштаб возникает не за счет широкой аудитории, а за счет превращения нишевого инструмента в рабочий стандарт для заметной части профессиональных селлеров, а затем и смежных команд.

Почему у команды может получиться

У проекта есть ранний внешний сигнал качества: победа в Perplexity Billion Dollar Build среди 1500 команд. Этот результат не доказывает бизнес целиком, но показывает, что команда умеет собрать продуктовую историю, быстро реализовать идею и убедить сильное жюри.

Второй аргумент связан с рынком: продукт уже используют около 20 профессиональных селлеров. Для ранней B2B-компании в узкой нише это признак того, что боль не выдумана и люди готовы встроить инструмент в свою работу.

Третий фактор связан с моментом рынка. AI удешевляет сбор, очистку и упаковку рыночных данных, поэтому небольшой команде проще строить нишевой терминал там, где раньше требовались больший бюджет и более длинная разработка.

Что еще предстоит доказать

Компании нужно доказать, что ранний интерес превращается в повторяемую выручку, а подключение новых клиентов не держится только на шуме вокруг конкурса и первых личных контактах. Компания столкнется с проблемой, если профессионалы попробуют продукт, но не увидят достаточно точного или уникального преимущества, чтобы регулярно платить и рекомендовать его коллегам.

Уверенность вырастет, если компания покажет несколько платящих клиентов,

понятную модель монетизации и один воспроизводимый канал привлечения.

Другие риски тоже существенны: в материалах нет данных об источниках данных и защищенности пайплайна, не раскрыты правовые ограничения работы с ticketing data в США, неясно, чем продукт устойчиво отличается от альтернатив, условия текущего раунда неизвестны.

Цена ожидания: вход сейчас или через 2–3 месяца

Сейчас решение упирается в цену неопределенности. Если входить до прояснения раунда и первых коммерческих метрик, инвестор получает шанс зайти раньше, но принимает риск, что слабая экономика или неудобная структура сделки проявятся уже после входа.

Если за 2–3 месяца компания подтвердит платный спрос и способ продаж, следующая цена компании может подняться заметно, потому что часть раннего риска исчезнет. Если результат окажется слабым и рост не подтвердится, инвестор сохранит капитал или вернется к переговорам на более жестких условиях. Шанс, что компания за два месяца покажет промежуточный, а не окончательный ответ, умеренный.

Как условия влияют на результат

Сейчас на результат сильнее всего влияет отсутствие условий сделки. Без оценки компании, структуры инструмента и инвесторских прав нельзя понять, какую долю приобретает инвестор и что именно он покупает.

Если в документах появится право обратного выкупа, нужно отдельно оценить цену такого выкупа. Иногда такое право показывает уверенность команды, а иногда отражает желание сохранить контроль, шаблон документов или совет консультанта.

Что эта инвестиция может изменить в вашей жизни и бизнесе

Для частного инвестора это история не про предсказуемый денежный поток, а про небольшую раннюю позицию с высоким риском потери капитала и длинным горизонтом ожидания. Инвестору, вероятно, придется владеть такой долей несколько лет без ликвидности и без понятной оценки между раундами.

Практическая польза может быть другой. Такой проект дает доступ к международной сети ранних основателей и фондов, если попросить команду включать инвестора в редкие апдейты и клиентские инсайты. Проект также дает насмотренность на B2B AI-инструменты для данных, если инвестор сознательно ведет портфель и сравнивает, какие команды превращают технологический шум в платежеспособный продукт.

Как действовать, если проект вам интересен

Сначала стоит провести короткую проверку по четырем пунктам: есть ли

платящие клиенты, как устроена монетизация, откуда берутся данные и как оформлен текущий раунд. Этого достаточно, чтобы быстро отделить интересную раннюю историю от красивого, но пока слишком сырого сигнала.

Если ответы внятные, лучше обсуждать не абстрактную скидку, а один конкретный предмет: право присоединиться к следующему раунду на заранее понятных условиях или небольшой текущий чек после раскрытия документов. Переговорная формулировка может звучать так: «Я готов быстро закрыть первую часть после того, как увижу структуру раунда, модель выручки и подтверждение первых платящих клиентов».

Следующий шаг простой: запросите у команды короткий investor update на одну страницу и драфт документов по раунду, а затем созвонитесь на 30 минут только по этим четырем вопросам.

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.