TIRGO

4,8

Логистическая платформа, GMV вырос с $35 до $70 тыс.

не раскрыта · раунд не раскрыт · Logistics · Early

Что это за бизнес и почему он может стать большим

TIRGO строит платформу для международных грузоперевозок. Клиенту нужен не только поиск машины, но и более короткий путь от заявки до исполнителя, отслеживание груза и понятное оформление сделки. Платит заказчик перевозки. Масштаб появляется, если компания стабильно сводит все больше грузоотправителей и перевозчиков в одной системе.

Инвестиционная логика проста: рынок международной логистики крупный и раздробленный, а у TIRGO уже есть признаки живого спроса на ранней стадии. Если компания научится предсказуемо подключать клиентов и удерживать перевозчиков, платформа сможет расти быстрее классического экспедитора, потому что добавляет новые направления и участников без линейного расширения офиса в каждой стране.

Почему у команды может получиться

Команда сообщает о восьми годах работы в грузоперевозках до запуска агрегатора. Для такого продукта это означает не формальную биографию, а знание ставок, маршрутов, проблем с документами и слабых мест в коммуникации между заказчиком и перевозчиком.

У компании есть публично подтвержденная деловая активность, а не только обещание роста. В открытых источниках упомянуты рост оборота перевозок в акселерации, поток заявок и сеть активных фур. Для ранней стадии это показывает, что рынок уже пробует продукт в реальных перевозках.

TIRGO уже заявляет международный охват. Даже если часть географии пока неглубокая, работа в десятках стран и сотнях городов показывает, что команда строит платформу для трансграничной логистики, а не локальный диспетчерский сервис.

Что еще предстоит доказать

Ключевой вопрос касается не спроса на перевозки, а способности превращать оборот в выручку и прибыльную модель. Компания пока не раскрыла, за что именно и сколько платит клиент: комиссию с сделки, подписку, сервисный сбор или комбинацию этих источников.

Сценарий провала выглядит так: компания наращивает объем заявок и число

перевозчиков, но привлекает их дорогими ручными продажами, а доход с одной перевозки остается слишком низким. Уверенность в модели вырастет, если команда покажет повторные заказы, фактическую выручку и стабильную долю дохода от оборота перевозок.

Дополнительные риски: сложное регулирование в разных странах, неясная защита от копирования сервиса, отсутствие публичных данных о ролях ключевых участников команды.

Цена ожидания: вход сейчас или через 2–3 месяца

Сейчас инвестор покупает долю в момент, когда компания уже показала признаки жизни, но еще не раскрыла базовые параметры сделки и экономики. Ожидание на два-три месяца нужно для ответов на конкретные вопросы: какая у компании выручка, как устроена монетизация и по какой цене инвестор приобретает долю до сделки.

Если команда за это время подтвердит рабочую монетизацию и повторяемое привлечение клиентов, цена компании может заметно вырасти уже в следующем обсуждении раунда. Если результат окажется слабым, инвестор либо войдет по более низкой цене, либо откажется от сделки без потери капитала. Шанс, что такая ясность появится за два месяца, умеренный, потому что часть данных компания может собрать быстро.

Как условия влияют на результат

Условия раунда не раскрыты, и это главный ограничитель решения. Без цены компании до сделки, то есть оценки бизнеса до прихода новых денег, нельзя понять, какую долю получает инвестор и не переплачивает ли он за ранний актив с еще не доказанной монетизацией.

Что эта инвестиция может изменить в вашей жизни и бизнесе

Для частного инвестора это история с понятным профилем нагрузки: деньги могут быть заморожены надолго, а вся вложенная сумма может быть потеряна, если компания не докажет экономику. Удачный исход может дать не только финансовый результат, но и доступ к трансграничной логистической сети, если у инвестора есть торговый, производственный или экспортный бизнес.

Дополнительная практическая польза возможна в двух формах. Первая - ранний доступ к команде, которая строит каналы международных перевозок. Вторая - возможность проверить свой основной бизнес через пилот с платформой и понять, сокращает ли она срок и стоимость логистики для ваших поставок.

Как действовать, если проект вам интересен

Сначала запросите короткую проверку по четырем пунктам: фактическая выручка, способ монетизации, состав команды и условия раунда. Затем сопоставьте цену ожидания: если компания не готова раскрыть эти данные сейчас, разумно дать ей два-три месяца на подтверждение и вернуться к разговору по фактам.

Предмет переговоров один: прозрачность цены и первая небольшая часть входа с правом продолжить после контрольных метрик. Подходящая формулировка: «Я готов рассмотреть первый чек после раскрытия выручки, take rate и цены компании до сделки; остальную сумму обсудим после подтверждения повторных заказов». Следующий шаг - запросить у команды одностраничный инвестмеморандум с этими данными и созвон на 30 минут по экономике сделки.

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.