VibeVO

5,1

Платформа, соединяющая рекламодателей с авторами видеоконтента

не раскрыта · раунд несколько сотен тысяч $ · AdTech · Pre-Seed

Что это за бизнес и почему он может стать большим

VibeVO строит платформу для рекламодателей и авторов коротких видео. Компания помогает брендам находить креаторов, запускать размещения, управлять нарезками контента, настраивать таргетинг и отслеживать результаты кампаний в одной системе. Платит рекламодатель, а автор получает доступ к заказам.

Масштаб бизнеса зависит от роста числа авторов, расширения географии и повторных бюджетов клиентов. В материалах уже есть международный контур: с платформой работают компании из России, Латинской Америки, ЮАР и Западной Европы. Если компания превратит базу креаторов в регулярно загружаемый рекламный инвентарь, она может занять место между брендом и фрагментированным рынком короткого видео.

Почему у команды может получиться

Первое основание связано с опытом основателя. До VibeVO Вадим Стерлин развивал AdsGram, рекламную сеть для мини-приложений в Telegram, и уже работал на стыке рекламы, платформенной логики и привлечения двух сторон рынка. Для ранней стадии такой опыт снижает риск грубых ошибок в продукте и продажах.

Второе основание — уже видимый старт площадки. В открытых материалах подтверждены более 6000 зарегистрированных креаторов, около 50 компаний-клиентов и ежедневное подключение новых авторов. Даже без данных о выручке эти показатели показывают, что компания умеет собирать предложение и получила первый спрос со стороны рекламодателей.

Третье основание — внешний сигнал от профильного игрока. Компания сообщает о раунде от Go Ahead на несколько сотен тысяч долларов. Участие известного игрока не заменяет проверку экономики, но обычно означает, что проект прошел базовый фильтр по рынку, команде и способности довести продукт до следующей стадии.

Что еще предстоит доказать

Компании еще предстоит доказать, что база авторов превращается в устойчивый и прибыльный бизнес. Риск выглядит так: платформа быстро

наращивает число креаторов, но рекламодатели покупают размещения нерегулярно, загрузка остается низкой, а компания зарабатывает как обычный посредник без заметного преимущества. Уверенность вырастет, если компания покажет повторные бюджеты клиентов, рост оборота через платформу и ясную модель комиссии.

Остаются и другие риски. Условия сделки и оценка не раскрыты. Выручка, доля комиссии и окупаемость привлечения клиентов не показаны. Защита от копирования неочевидна: в материалах нет эксклюзивных данных, контрактных преимуществ или выраженного технологического барьера.

Цена ожидания: вход сейчас или через 2–3 месяца

Сейчас инвестор покупает не доказанную экономику, а право войти до появления новых подтверждений. Ранний вход оправдан, если оценка сегодня еще не учитывает будущие доказательства спроса и монетизации. Этой опоры нет, потому что текущая цена компании не раскрыта.

Если за 2–3 месяца компания подтвердит рабочую монетизацию, повторные продажи и рост загрузки, цена компании может вырасти уже на следующем раунде или в частной сделке между инвесторами. Если результат окажется слабым, ожидание сохранит капитал и позволит не входить в проект, где трафик и база авторов не превращаются в деньги. Шанс, что за два месяца компания раскроет достаточно новых данных для более уверенного решения, умеренный: проект публичный, но пока раскрывает мало метрик.

Как условия влияют на результат

Существенное условие одно: без оценки компании и доли нового инвестора нельзя понять, насколько справедлива цена входа. Если в документах есть право обратного выкупа, при котором компания или основатели могут позже выкупить долю инвестора по заранее заданным правилам, это условие надо разбирать особенно внимательно. Такое условие иногда показывает уверенность команды в быстром росте, но так же часто помогает сохранить контроль, копирует шаблон документов или появляется по совету консультанта.

Что эта инвестиция может изменить в вашей жизни и бизнесе

Для частного инвестора это история с заметным риском полной или почти полной потери вложений и с длинным сроком владения. Балл 5.1 из 10 описывает проект как рабочий, но еще недостаточно прозрачный. Вход стоит рассматривать только как малую долю личного капитала, которую можно заморозить на несколько лет.

При хорошем исходе сделка может дать не только денежный результат, но и доступ к рынку digital-рекламы и международным клиентским связям. Эту

пользу лучше получать через конкретную договоренность: например, запросить у основателя квартальный обзор метрик и право на знакомство с партнерами, если ваш основной бизнес связан с маркетингом, медиа или продажами.

Как действовать, если проект вам интересен

Сначала проведите короткую проверку по четырем пунктам: текущая выручка, оборот через платформу, комиссия компании и доля активных креаторов среди зарегистрированных. Затем обсудите цену ожидания: готовы ли вы входить без полной ясности по метрикам или разумнее подождать 2–3 месяца до появления новых данных по загрузке и повторным бюджетам.

Предмет переговоров один: прозрачность условий и защита от невыгодной переоценки. Можно сказать так: «Мне интересен проект, если вы показываете текущую экономику, раскрываете оценку компании и фиксируете понятные условия для миноритарного инвестора без скрытых ограничений на выход». Следующий шаг — запросить у компании краткий investor update с метриками и черновик документов до разговора о сумме.

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.