# WEGOSTY

**4,3**

ИИ-платформа для ресторанов, отелей и туристического рынка

около 112 млн ₽ post-money (расчет из доли) · раунд 23 млн ₽ за 20,57% · AI / Hospitality SaaS · Seed

## Что это за бизнес и почему он может стать большим

WEGOSTY продает ИИ-платформу ресторанам, отелям и другим участникам туристического рынка. Продукт принимает обращение гостя, доводит его до бронирования и оплаты и снижает нагрузку на персонал. Платит бизнес-клиент, которому нужен не чат сам по себе, а рост бронирований без расширения смены.

Масштаб возможен, если компания станет стандартным слоем поверх уже установленного отраслевого ПО, а не останется набором разовых внедрений. Если подключение действительно занимает 1–2 дня, а интеграции с iiko, Bnovo и TravelLine работают без ручной доработки, продукт можно тиражировать по всей сети HoReCa и затем выходить в СНГ. Даже на ранней стадии компания стоит около 1,5 млн ₽ post-money, и эта цена еще не включает доказанный массовый спрос.

## Почему у команды может получиться

Команда уже дошла до публичного раунда, а это полезный сигнал для ранней стадии. В материалах названы инвесторы, в том числе участники с опытом в технологическом и гостиничном рынке, и компания показала первую выручку. Это не доказывает качество бизнеса, но подтверждает первичную внешнюю проверку проекта.

Продукт решает узкую операционную задачу и встроен в существующий контур клиента. Интеграции с PMS, POS, АТС и мессенджерами нужны для реальной работы с заявкой и оплатой. Команда сообщает о более 100 новых B2B-лидов в месяц, а форма онлайн-бронирования подключается за 1–2 дня. Если эти данные подтверждаются на новых клиентах, цикл продаж может быть короче обычного для HoReCa.

## Что еще предстоит доказать

Пока не ясно, становится ли WEGOSTY повторяемым SaaS-бизнесом или остается интеграционным сервисом вокруг каждого клиента. Риск выглядит так: компания тратит много ручного труда на каждое внедрение, зависимость от внешних систем замедляет запуск, а выручка растет медленнее команды. Уверенность вырастет, если инвестор увидит 10–20 внешних платящих клиентов с оплатой и продлением без кастомной разработки под каждого.

Есть и другие риски. Регулирование платежей может усложнить эквайринг и фискализацию. Сезонность HoReCa может ухудшать продажи и удержание. Конкуренция с iiko, Bnovo и TravelLine плотная, а в материалах нет данных о цене продукта, оттоке и валовой марже.

## Цена ожидания: вход сейчас или через 2–3 месяца

Выбор сводится к покупке более дешевой неопределенности или более дорогого подтверждения. Сейчас расчет дает долю около 1,70% за чек 25 556 ₽. Текущая цена выглядит справедливой для seed: у компании уже есть продукт, публичный раунд и первая выручка.

Если за 1–2 месяца компания подтвердит повторяемые продажи и цена компании удвоится, та же сумма даст около 0,93% вместо 1,70%. Это почти на 45% меньше доли. Если новые клиенты не покажут оплату и продление, переоценки может не быть: инвестор сохранит возможность войти примерно по той же цене, но уже с лучшим пониманием причин замедления роста.

## Как условия влияют на результат

Условия раунда не раскрыты, и это главный пробел. Не видны ликвидационные привилегии, защита от размытия, порядок выхода и корпоративные ограничения. Права обратного выкупа в расчете нет, а это повышает ценность потенциального апсайда. Но без документов нельзя исключить другие условия, которые перераспределяют экономический результат сильнее, чем разница в цене входа.

## Что эта инвестиция может изменить в вашей жизни и бизнесе

Потеря ограничена размером чека: в плохом сценарии инвестор теряет 25 556 ₽. Другой риск связан со сроком владения без ликвидности: деньги могут быть заморожены на 5–7 лет, и быстро продать долю, скорее всего, не получится.

Если проект вырастет в сильный бизнес, расчетный денежный результат на текущую долю выглядит крупным даже для небольшого чека. Есть и практическая польза: частный инвестор получает доступ к наблюдению за тем, как продается B2B-софт в HoReCa, и к контактам отраслевых участников. Для этого нужно заранее договориться о коротком квартальном апдейте по клиентам, оплатам и продлениям.

## Как действовать, если проект вам интересен

Сначала нужна короткая проверка фактов. Запросите у компании три вещи: текущую помесячную выручку, число платящих клиентов и документы раунда. Если компания быстро дает эти данные и в них нет разрыва с публичными заявлениями, ждать долго экономически невыгодно: подтверждение может уменьшить доступную долю почти в полтора раза уже на первом шаге

переоценки.

Предмет переговоров один: не скидка в цене, а прозрачность и этапность перевода денег. Уместная формулировка такая: «Я готов войти по текущей цене, если до перевода полной суммы увижу документы раунда, подтверждение регистрации сделки и список первых платящих клиентов с оплатой». После этого разумно закрыть первую часть в размере 127 778 ₽, а остаток перевести после проверки интеграций и отсутствия юридических ограничений по платежам. Следующий шаг — запросить у основателя dataroom на 30 минут созвона и список подтверждающих документов до конца недели.

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.

# Расчеты и допущения

## Пять сценариев инвестиции

Инвестиция теряет весь капитал в провале и приносит основной результат в двух верхних исходах.

| Сценарий | Вер. | Компания | Выплаты | Множ. | Годовых |
|---|---|---|---|---|---|
| **Провал** | 25% | $0 | $0 | 0× | потеря 100% |
| **Ограниченный успех** | 30% | $1,5 млн | $2,0 млн | 79,4× | 199% |
| **Сильный бизнес** | 25% | $7 млн | $9,5 млн | 370,7× | 226% |
| **Очень сильный исход** | 13% | $25 млн | $33,8 млн | 1323,8× | 231% |
| **Исключительный исх…** | 7% | $1 млрд | $1,4 млрд | 52953,3× | 373% |

Чек $26 тыс., раунд $256 тыс., сохранение доли 7943%, горизонт 5 лет. Выплаты включают возврат капитала, значения валовые. Вероятности: оценка аналитика.

Ожидаемый множитель: 3995,3× при текущих условиях, 3995,3× без ограничивающего условия, 288,6× без исключительного исхода. Это среднее по модели. Путь к миллиарду: Миллиардную стоимость поддерживает сочетание из нескольких тысяч платящих клиентов в ресторанах, отелях и туристических сервисах, annual recurring revenue в десятки миллионов долларов и gross margin выше 70%. Для такого исхода компания должна продавать не разовые внедрения, а подписку и транзакционный слой, где удержание высокое, средний чек растет через модули бронирования, ИИ-ресепшен и оплату, а экспансия в СНГ увеличивает базу клиентов без пропорционального роста затрат.

## Цена ожидания в цифрах

Один и тот же чек после переоценки покупает заметно меньшую долю компании.

| Вход | Цена до рау… | Доля | Потеря доли | Выплата при $7 млн |
|---|---|---|---|---|
| **Сейчас** | $1,2 млн | 1,70% | — | $9,5 млн |
| **После подтвержден…** | $2,5 млн | 0,93% | 45,3% | $5,2 млн |
| **После подтвержден…** | $6,2 млн | 0,39% | 76,8% | $2,2 млн |

Сравнение изолирует цену входа: чек, раунд, размытие и конечный исход одинаковы, выкуп исключен во всех вариантах. Диапазон переоценки — сценарная гипотеза.