WelcomeVideo

4,2

Видеосервис, закрыл сделки на $100 тыс.

не раскрыта · раунд не раскрыт · MarTech · Early

Что это за бизнес и почему он может стать большим

WelcomeVideo создает медиа- и сервисный слой для отелей: компания превращает экраны в номерах и лобби в видеогид, а через QR-код помогает гостю заказать room service, SPA, экскурсии и другие услуги. Клиентом выступает отель. Выручка идет от подписки на сервис, рекламных размещений и роста внутренних продаж гостиницы.

Масштабируется не только софт, но и экономический интерес отеля: пустующий экран начинает приносить выручку, а персонал получает дополнительный канал продаж без расширения штата. Продукт находится на пересечении бюджетов маркетинга и дополнительных продаж отеля, и это может ускорять решение о подключении.

Почему у команды может получиться

У проекта есть признаки реального внедрения. В открытых источниках подтвержден запуск в четырех отелях Алматы с активным стримом на экранах гостей, а также первая подписочная и рекламная выручка.

В материалах указано, что компания закрыла сделки на 100000 долларов. Если эту сумму подтверждают договоры и поступления, проект вышел из стадии чистой гипотезы и показал готовность отелей выделять бюджет.

Команда также сообщает о выходе через акселератор, работе с рынками нескольких стран и планах расширения в ОАЭ, Саудовскую Аравию, Турцию и США. Эти факты не заменяют метрики повторяемых продаж, но показывают, что основатели строят проект шире локального рынка Казахстана.

Что еще предстоит доказать

Проекту нужно доказать повторяемость продаж вне текущего круга контактов и достаточный срок удержания продукта в отеле, чтобы окупались подключение и поддержка. Если решение легко копируется, а каждый новый контракт требует длинных личных переговоров, рост упрется в ручные продажи и не позволит цене компании расти быстро.

Уверенность повысится, если в ближайшие месяцы компания покажет рост числа платящих отелей и сохранит их после первых месяцев работы. Открытые материалы не раскрывают юнит-экономику и маржинальность, не

показывают эксклюзивные интеграции или контракты и не описывают регуляторные требования к рекламе и работе с данными гостей.

Цена ожидания: вход сейчас или через 2–3 месяца

Экономика ожидания здесь связана с устранением неизвестности, а не с биржевой волатильностью. Сейчас инвестор покупает долю на раннем этапе, когда у проекта уже есть живые внедрения и первые деньги, но еще не раскрыты базовые показатели качества бизнеса: текущая регулярная выручка, удержание клиентов и стоимость подключения отеля.

Если за два-три месяца компания подтвердит повторяемость продаж, цена компании обычно поднимается, и вход становится дороже при более качественном активе. Если результат окажется слабым, например новые отели не прибавятся или действующие клиенты не дадут устойчивой выручки, инвестор сохранит капитал и купит ясность ценой упущенного времени. Шанс, что за два месяца появится достаточно данных для более уверенного решения, умеренный: часть метрик компания может показать быстро, но удержание требует времени.

Как условия влияют на результат

Команда сообщает, что привлекает 300000 долларов по SAFE с valuation cap 6 млн долларов и скидкой 20%. Без полного текста документов нельзя оценить детали, но для инвестора это означает следующее: итоговая доля зависит не только от успеха бизнеса, но и от технических условий конвертации, а также от состава и прав участников следующего раунда.

Что эта инвестиция может изменить в вашей жизни и бизнесе

Для частного инвестора это скорее опцион на крупный исход, чем источник предсказуемого дохода в ближайший год. Потеря всей суммы реалистична, а срок владения почти наверняка окажется длинным, потому что ранний B2B-продукт в гостиничном сегменте редко создает ликвидность быстро.

При удачном развитии сделка может дать доступ к рынку hospitality и к сети основателей, которые строят продажи в Казахстане и за его пределами. Чтобы получить эту пользу, инвестору стоит запросить статус информируемого инвестора: короткий ежемесячный апдейт по числу отелей, выручке и воронке продаж.

Как действовать, если проект вам интересен

Сейчас разумно не спешить с крупным чеком и быстро проверить факты, которые сильнее всего влияют на оценку: текущую регулярную выручку, число платящих отелей, удержание, состав сделок на 100000 долларов и точные условия SAFE. Такая проверка занимает дни, а не месяцы, если у компании в порядке документы.

Дальше решение зависит от цены ожидания. Можно войти первой частью суммы сейчас, если компания открывает документы и подтверждает базовые метрики, а вторую часть привязать к короткому операционному рубежу, например к росту числа платящих отелей или к удержанию действующих клиентов. Переговорная формулировка может звучать так: «Я готов закрыть первую часть после проверки выручки и SAFE, а вторую — после подтверждения операционного рубежа в ближайшие два месяца».

Следующий шаг конкретен: запросить у команды один пакет материалов на проверку — SAFE, список платящих отелей, помесячную выручку и подтверждение уже закрытых сделок.

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.