

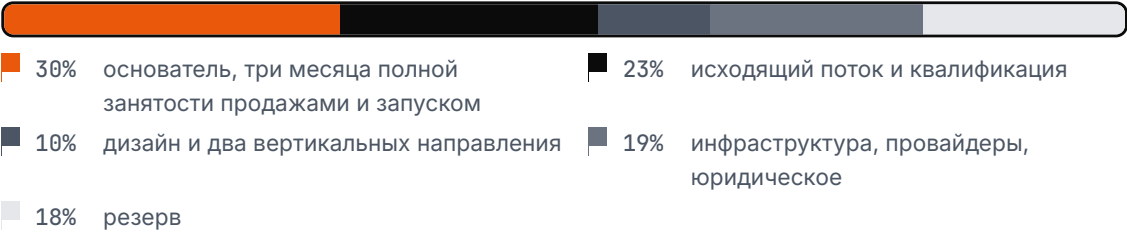
Мемо

01
Сделка

Условия входа

Раунд	\$50 000	Закрытие	30.09.2026
Минимальный чек	\$10 000	Юрисдикция	Польша или ЕС
Чек от \$25 000	доля в капитале	Регистрация	30 дней
Чек до \$25 000	конвертируемый заём	Условия	равные для всех

Юрисдикция и форма входа согласуются с инвестором. Деньги не финансируют разработку: раунд покупает один квартал, в котором работающий продукт превращается в платящих клиентов.



02
Тезис

Компании теряют деньги не на плохих текстах, а на устаревших фактах, доходящих до публикации.

PackCraft хранит факты компании и правила её рынков как версионированные записи, производит из одной темы весь пакет материалов для всех каналов и останавливает всё, что нельзя подтвердить записью. Цена \$1 200 за рынок в месяц, себестоимость производства пакета \$1.70.

Продукт продаётся как сервис. Клиент присылает тему и утверждает результат. Инструмент осваивать не нужно.

Кому подходит. Компания с несколькими точками, рынками или языками в регулируемой отрасли. Первая открытая вертикаль медицина: стоматология, косметология, эстетическая медицина, частные клиники. Следом финансовые услуги, аптечный ретейл, медицинские изделия и добавки.

Кому не подходит. Одна точка, один рынок, факты не двигаются. Такому клиенту достаточно общего документа и планировщика, и мы говорим это прямо.

Почему окно открыто сейчас

Проверка стала обязательной ОТРАСЛЕВАЯ НОРМА	В фармацевтике каждый материал проходит медицинскую, юридическую и регуляторную проверку до публикации. Средний цикл согласования около 21 дня, в крупных компаниях 50 до 60 дней, с возвратом на доработку по десять и более раз.
Правоприменение стало массовым БРИТАНИЯ И ПОЛЬША	Финансовый регулятор Британии в 2024 году добился изменения или снятия 19 766 рекламных материалов против 10 008 годом раньше и менее 600 в 2021. В эстетической медицине за тот же год выдано 47 предписаний, а решения по рекламе публикуются в открытой базе и находятся поиском. В Польше реклама медицинских услуг запрещена законом.
Появилась новая обязанность ЕВРОСОЮЗ	Статья 50 регламента об ИИ применяется со 2 августа 2026. Сгенерированный контент подлежит маркировке, штрафы до €15 млн или 3% мирового оборота, требование достаёт компании за пределами ЕС.

Обязанностей прибавилось. Исполнителя не появилось.

Штраф это верхняя граница. Обычная цена ошибки другая: отозванный пост, объяснение клиенту, запись в открытой базе решений и неделя, потраченная на переписку вместо работы.

Что доказано и что нет

Продукт работает у клиента	Международная стоматологическая сеть, два рынка, два языка, продакшен с июня 2026. ОТКРЫТО Кейсы не опубликованы, согласия на имя нет.
Себестоимость низкая	\$1.70 за пакет по счётчику фактически израсходованных токенов, включая неудачные попытки. ОТКРЫТО Цифра июльская, замер на текущей сборке предстоит.
Цена продаётся	\$1 200 ниже стоимости одного младшего маркетолога в штате: 6 600 до 9 000 zł в Польше, около £2 300 в месяц в Британии со взносами. ОТКРЫТО Ни одной продажи по этой карте.
Спрос есть	49 квалифицированных сетей стоматологических клиник Британии отобраны как первый сегмент продаж. ОТКРЫТО Исходящий поток не запущен, доля ответов неизвестна.
Основатель способен исполнить план	Продукт построен за пять месяцев одним человеком. Двадцать пять лет в маркетинге, три собственных агентства. ОТКРЫТО Продажи по новой карте не начаты.

Один рынок в месяц

Считаем один рынок в месяц: и цена, и себестоимость считаются на нём. Выручка \$1 200.

СТАТЬЯ	БАЗА · 50 ПАКЕТОВ	СТРЕСС · 100 ПАКЕТОВ
Выручка	\$1 200	\$1 200
Генерация	\$85	\$170
Инфраструктура и провайдеры	\$20	\$25
Человеческое время	\$60	\$150
Себестоимость	\$165	\$345
Валовая маржа	86%	71%

Клиент по плану производит 28 пакетов в месяц на три канала плюс пять до десяти внеплановых в неделю. На потолке в сто пакетов генерация не доходит до \$200. Поэтому плата за генерацию не взимается: считать её дороже, чем отдать.

В стрессовом сценарии клиент производит вдвое больше плана, а час обслуживания стоит \$50 вместо \$20. Бизнес остаётся прибыльным в обоих. Человеческое время это единственная неизмеренная переменная, и первые пять клиентов существуют в том числе для её точного замера.

Привлечение одного клиента	\$3 200	медиана окупаемости на рынке	15 до 16 мес.
Окупаемость привлечения	3 месяца	медиана LTV к CAC	3.2
Валовая прибыль за 24 месяца к CAC	7.8	вертикальный SaaS	3.5 до 4.2

Отраслевая формула делит выручку с учётом маржи на отток и при нашем допущении даёт отношение выше двадцати. Не используем: отток не измерен. Окно в двадцать четыре месяца это ограничение, а не оценка срока жизни клиента. Отношение выше пяти означает недоинвестирование в привлечение, и это то, что исправляет раунд. Окупаемость посчитана как CAC, делённый на средний чек с поправкой на валовую маржу, то есть по той же формуле, что и рыночная медиана.

Двенадцать и двадцать четыре месяца

МОМЕНТ	КЛИЕНТОВ	MRR	ГОДОВЫМ ТЕМПОМ
Декабрь 2026	10	\$12 750	\$153 000
Декабрь 2027	35	\$60 000	\$720 000

План держат три допущения: две сделки в месяц с четвёртого месяца, подтверждение цены на первых десяти клиентах, отток не выше пятнадцати процентов в год. Для тридцати пяти активных надо подписать около сорока.

Не тридцать пять тысяч пользователей. Тридцать пять компаний. Столько закрывает небольшая команда, поэтому раунд намеренно небольшой.

Кто выполняет план

роль	ответственность	оплата и метрика
Основатель	Продукт, цена, разбор остановок у первых пяти клиентов	Три месяца полной занятости из раунда
BDR исходящий поток	Целевые списки, холодные последовательности, квалификация, назначение встреч	Первые три месяца бонус за состоявшуюся квалифицированную встречу, далее ставка. Метрика: состоявшиеся встречи и доля ответов
Account Executive заккрытие сделок	Звонок, разбор реального пакета на данных клиента, закрытие	15% от собранных денег за первые 12 месяцев по своим сделкам. Метрика: закрытые сделки

Комиссия считается от собранных денег, а не от суммы контракта. Контракта нет, отмена возможна за тридцать дней, и продавец зарабатывает, только пока клиент остаётся.

Рынки: сентябрь Британия, Ирландия, Польша. С января США по отдельной карте, первый рынок \$1 800.

Три сценария, при которых план не выполняется

01 Продажи не запускаются	признак За шесть недель ни одна из сорока девяти квалифицированных компаний не доходит до встречи. ответ Смена сегмента до конца октября. Критерии квалификации переносятся, продукт не меняется.
02 Цена не подтверждается	признак Клиенты покупают только со скидкой, первые пять просят продлить льготу. ответ Карта не режется, режется срок льготы. Разница закрывается вторым рынком внутри клиента.
03 Ручная работа не сокращается	признак Часы на клиента не падают на когорте из пяти после сентября. ответ Бизнес переходит в сервисную экономику с маржой около шестидесяти процентов, следующий раунд поднимается под другую историю.

Ни один из трёх сценариев не закрывает компанию. Первый и второй решаются внутри квартала. Отдельный риск: при десяти клиентах уход одного это минус десять процентов выручки.

Оценка компании по рыночным множителям

МОМЕНТ	ГОДОВЫМ ТЕМПОМ	МЕДИАНА РЫНКА · 3.4X	МЕДИАНА СДЕЛОК · 4.0X	ВЕРХНИЙ КВАРТИЛЬ · 8X
Декабрь 2026	\$153 000	\$520 000	\$612 000	\$1 224 000
Декабрь 2027	\$720 000	\$2 448 000	\$2 880 000	\$5 760 000

Медиана публичного SaaS упала до 3.2 во втором квартале 2026 года против 5.7 годом раньше, это минимум более чем за десять лет. Медиана сделок слияний и поглощений 4.0, исторический верхний квартиль выше 8. Падение связывают со страхом перед ИИ-дисрупцией, и это работает против нас, поэтому цифры даны по нижней границе рынка, а не по премиальной. Прогноз основателя, не обязательство.

Что эти цифры означают для конкретного чека, считаем на звонке. Долю обсуждаем там же.

Следующий шаг

Пятнадцать минут на звонке и разбор живого пакета на реальных данных. На getpackcraft.com лежит настоящий пакет и открытая проверка своего поста без регистрации.