AI-агенты

Chat-first платформа автоматизации бизнеса

Компания описывает задачу — Mary собирает рабочую систему

Платформа

Александр Лукашевич
CEO

Каждый отдел ускоряет себя но никто не собирает компанию целиком

88%
компаний используют AI хотя бы в одной бизнес-функции

50%
используют AI уже в трёх и более функциях

6%
полностью масштабировали AI на всю организацию

Единой системы **всё ещё нет**

Критические процессы

компании хранятся не в системе,
а в головах сотрудников

Промпты
Доступы
Логика
Как починить
Подключения
Где отвалится
Договорённости

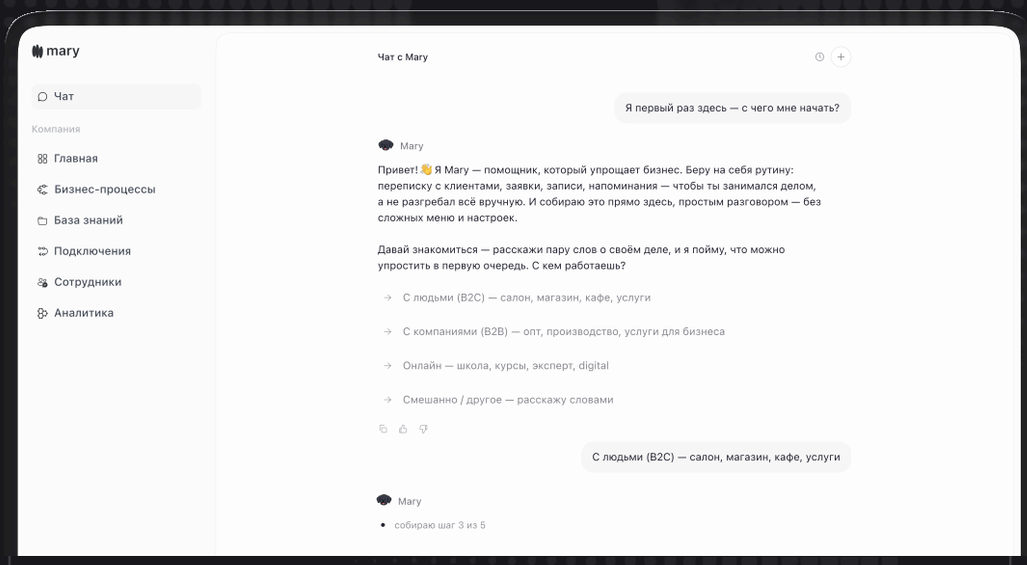
У компании есть код, но нет контекста

mary

РЕШЕНИЕ

И что теперь ?
запрещать вайбкодить?

Пусть вайбкодят — но внутри Mary



mary

РЕШЕНИЕ

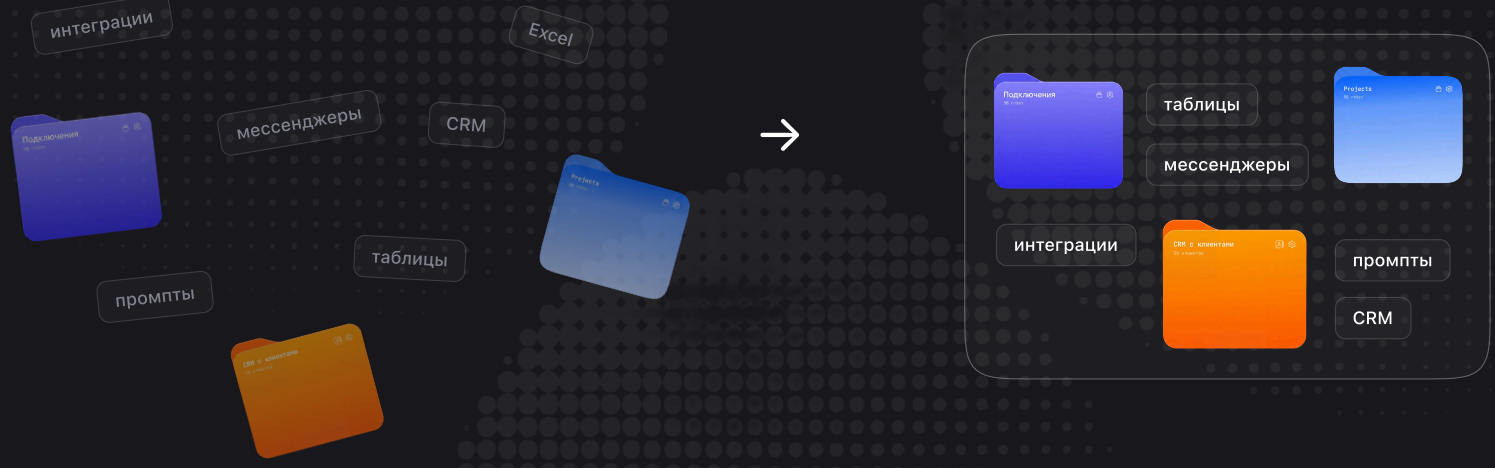
Пишешь, что нужно бизнесу
Mary создает систему

Без Mary

каждый инструмент
живёт отдельно

с Mary

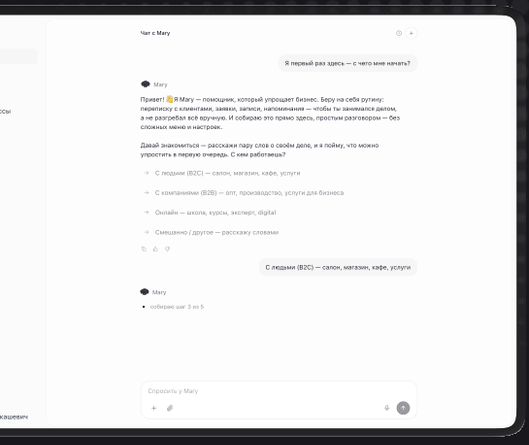
всё работает в одном
контексте бизнеса

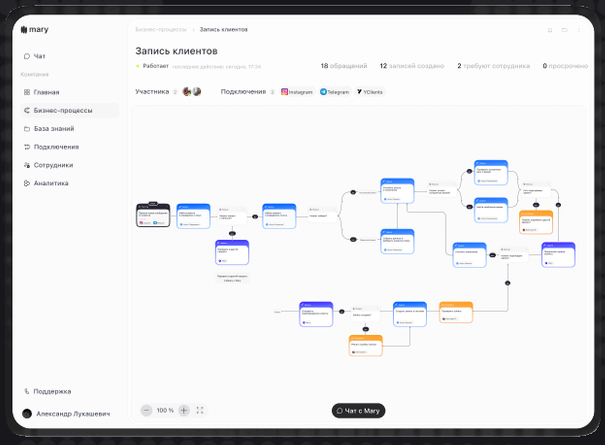


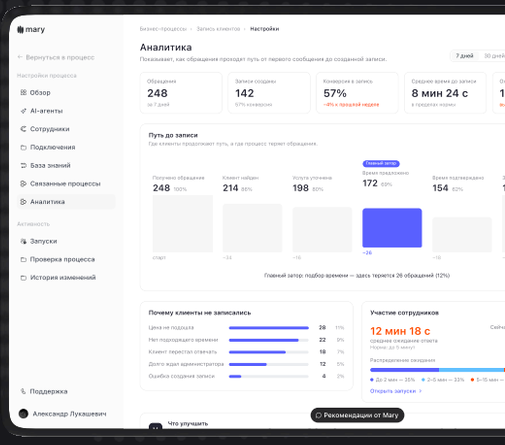
Без разработки с нуля и без изучения очередного конструктора

Не надо писать CRM с нуля готовые блоки уже лежат внутри Mary

Интерфейс меняется под задачу контекст компании остаётся общим







mary

TRACTION

Beauty доказывает повторяемость производство — экономический эффект

BEAUTY

23

подключены, платят и остаются

$5,7K	MRR
100%	logo retention за два месяца
7	операционных функций ежедневно
1–2 дня · 2 часа	продажа → запуск · работа внедренца

ПРОИЗВОДСТВО

4 500+

обращений в неделю обрабатывает Mary

80%	всего потока поддержки
<1 мин	SLA ответа клиенту
−24	сотрудника поддержки
Bitrix	текущий год станет последним

mary

СЕГМЕНТ И БИЗНЕС-МОДЕЛЬ

Beauty масштабируем on-premise кормит рост

SUBSCRIPTION · ЭКОНОМИКА САЛОНОВ

$100–300 / месяц

Beauty и wellness · 2+ администратора · YCLIENTS + мессенджеры · платит владелец

ON-PREMISE · ПРОИЗВОДСТВО

Крупный разовый чек

Производства и enterprise · большой поток · кастомные интеграции · платит владелец

$250
MRR / салон

$250 ARPA	**–$30** AI и серверы	**$220** до support	**88%** margin
≈ $91 зарплатный CAC 23 салонов	**< 0,5 мес** payback support	**2 часа** внедрение на запуск	**$10K** подписки за 2 месяца

Расчёт CAC: 6 200 BYN ÷ 23 ≈ 270 BYN · ≈ $91

$140K
on-premise за полгода

Certificates

3-й канал: партнёр покупает пакет подписок и продаёт его на своём рынке

Нам не нужен весь рынок достаточно 2,7% одной существующей базы

$19,85B
рынок автоматизации
глобальная категория, в которую сверху приезжает AI

→

55 000
компаний на YCLIENTS
уже платят за софт и привыкли автоматизировать процессы

→

1 500
точек за 12 месяцев
2,7% адресной базы · $4,5M ARR при текущем ARPA

$4,5M ARR
целевая подписочная выручка через 12 месяцев

Fortune Business Insights · YCLIENTS · данные на 2025–2026

Сначала доказали воронку сами теперь передаём повторяемый запуск интеграторам

Scale-модель 1 500 точек

40 интеграторов × 3–4 точки / месяц

= 1 440–1 920 подключений в год
без линейного роста основной команды

Курс
Белорусская IT-академия помогает писать программу

1–5%
роялти партнёру за поиск, запуск и сопровождение

Готовый пакет
платформа, сценарии и интеграции · партнёр продаёт и запускает

Контакт → оплата 16% · зарплатный CAC ≈
$91 · запуск 1–2 дня и ~2 часа внедренца

Мы не единственные, но хотим быть самыми удобными

	не изучать конструктор	готовые бизнес-сервисы	общий контекст	свой интерфейс и процесс	импорт кода
Coze агенты, workflow и apps	частично	агенты	контекст	apps	plugins
n8n · Make гибкий canvas	собрать	интеграции	—	nodes	частично
Bitrix24 · ELMA365 зрелая экосистема	настройка	●	●	low-code	разработка
YCLIENTS готовый vertical SaaS	●	●	внутри	—	—
Кастомная почти всё, но проект	разработчик	заново	под заказ	●	●
mary	●	●	●	●	●

Мы выигрываем не количеством интеграций, а тем, что человеку не надо становиться разработчиком

Фичу скопировать можно скорость накопления — сильно сложнее

CEO

CTO
Ефим
6 лет тех-опыта

CPO
Виктория
продукт и дизайн · 5 лет

ML
Михаил
4 года тех-опыта

Backend
Рома
5 лет тех-опыта

Fullstack
Саша
5 лет тех-опыта

Backend
Данил
5 лет тех-опыта

Интеграция
Дарина
запуск и сопровождение

РОП
Кирилл
руководитель продаж

Hunter
Антон
поиск клиентов

Sales
Тимофей
продажи

Маркетолог
Матвей
2 года опыта

Александр Лукашевич

6 лет опыта в построении продуктов

Сильный кор
контекст, память, права, история и генерация интерфейсов

Библиотека
каждое внедрение добавляет готовый сервис

Импорт кода
чужой костыль становится частью Mary

Hunters
находим процесс и продаём первый пакет

Academy
курс с IT-академией превращает опыт в обучение

Интеграторы
получают готовый пакет, запускают и сопровождают

mary

ЗАПРОС И ROADMAP

$3M

$0,7M

Продукт и расширение команды

8–10 специалистов · KPI: запуск beauty-пакета ≤ 1 дня

$1,0M

Серверы и AI-инфраструктура

Inference, on-premise · KPI: AI+server ≤ $30/точку

$1,3M

Масштабирование в РФ и РБ

Sales, партнёры, academy · KPI: 40 интеграторов, 1500 точек

Раунд при оценке **$30M** · runway **24 месяца**

1 500
платящих точек через 12 мес

$375K
целевой MRR при ARPA

$4,5M
целевой ARR

3 месяца
8–10 hires
self-service onboarding

6 месяцев
курс и 40 активных интеграторов

12 месяцев
1 500 точек
$4,5M ARR