

TEMADEV NOTES // MARKET TEARDOWN

**Три клиента вместо раунда:
экономика bootstrapped B2B AI.**

Почему 3–5 ретейнер-клиентов дают основателю большую ожидаемую долю при выходе, чем seed-раунд \$1M.

TL;DR // ДВЕ ТРАЕКТОРИИ 2026 ГОДА

ВЕНЧУРНЫЙ SEED-РАУНД

[CAPITAL]	\$500K–1M кэша на счету.
[COST]	Дилюция 15–22%.
[OBLIGATION]	Рост в 3–5 раз за 18 месяцев, агрессивный найм, совет директоров, отчётность.

RETAINER-МОДЕЛЬ [ACTIVE]

[CAPITAL]	10–18 млн ₽/год (3–5 клиентов по 300–500 тыс. ₽/мес).
[COST]	0% дилюции (100% контроля).
[OBLIGATION]	Интеграция в одну вертикаль, операционная маржа 55–65%.

Бутстраппинг в B2B AI — это не вынужденная мера из-за нехватки капитала, это другая математическая модель роста.

ECONOMICS // АРИФМЕТИКА ДОЛЕЙ И ИСХОДОВ

Венчур требует кратно большего исхода

Выход

Доля фаундера

Выплата фаундеру

	Выход	Доля фаундера	Выплата фаундеру
BOOTSTRAPPED СЦЕНАРИЙ	\$20M	100%	\$20M
ВЕНЧУР (2 РАУНДА)	\$20M	~45-55%	\$9-11M
ЦЕЛЕВОЙ ВЕНЧУР	\$40M+	~45-55%	\$20M

Оптимизация ожидаемой доли в исходе важнее максимизации темпов роста портфеля инвестора.

INFRASTRUCTURE // ПАДЕНИЕ СЕБЕСТОИМОСТИ

Смерть сарех-аргумента для раунда

2023

Собственный
orchestration-слой

Векторная память

RAG-маршрутизация

[6 МЕСЯЦЕВ РАЗРАБОТКИ] + [10 ИНЖЕНЕРОВ]

2026

Базовый интерфейс

[**MANAGED SERVICES**]

Anthropic, OpenAI, AWS

[1 НЕДЕЛЯ] + [2 ЛИЦЕНЗИИ] + [1 ТЕХЛИД]

Инженерная плотность сместилась к платформам. Масштабирование команды больше не ускоряет создание работающего продукта.

STRATEGY // СМЕНА ПАРАДИГМЫ (JASON COHEN)

Переменные и константы

«Бутстраппинг — это теория роста, где клиент платит за компанию через выручку, а не инвестор через раунд. Задача — удерживать нишу, ноу-хау не станут неотчуждаемым представлением о вертикали.»

[ВЕНЧУРНАЯ МОДЕЛЬ]

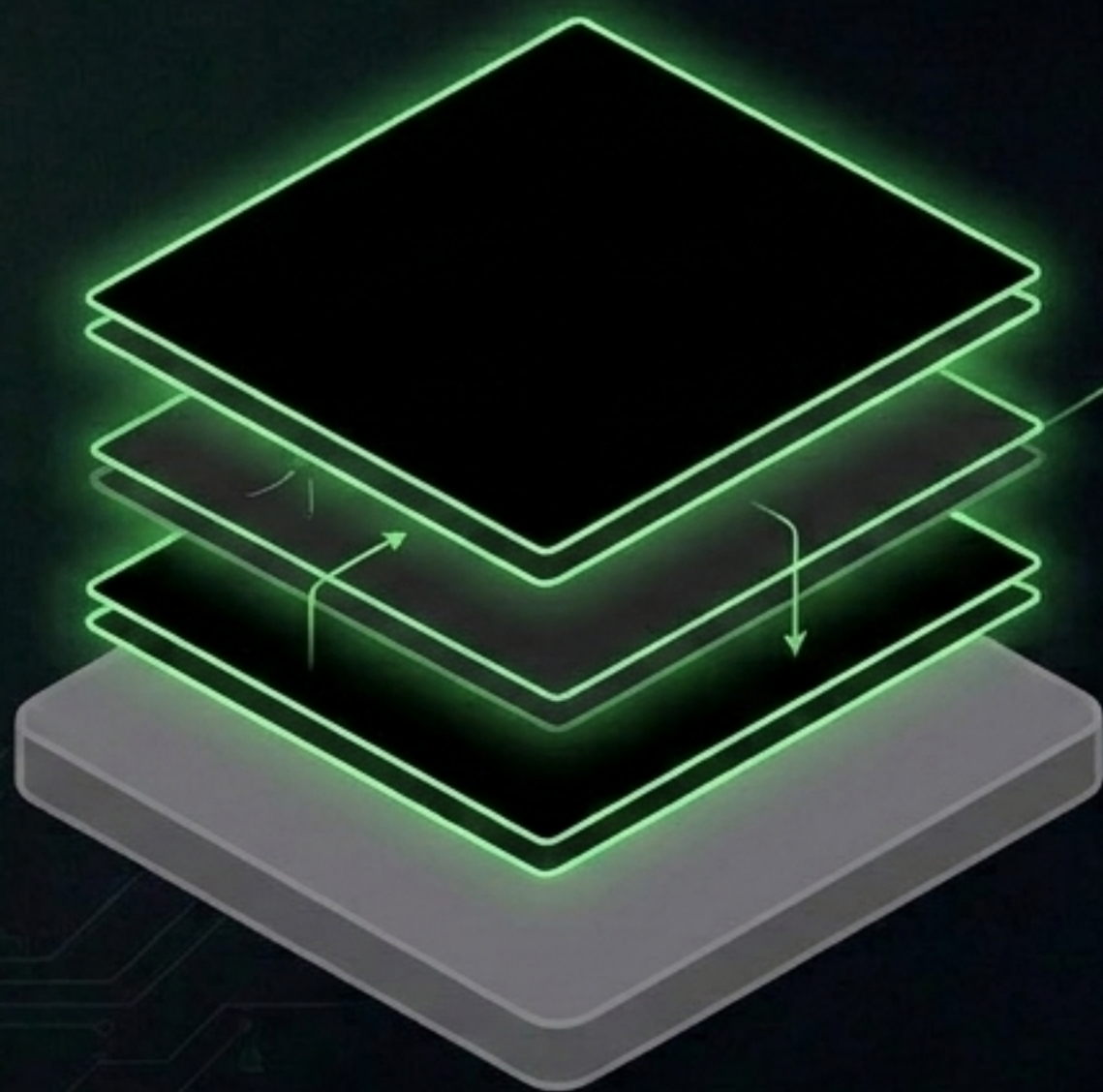
Фиксирует темп роста →
Подбирает объём капитала.

[BOOTSTRAPPED-МОДЕЛЬ]

Фиксирует капитал (0) → Подбирает
темп под юнит-экономику.

DEFENSIBILITY // THE MOAT IS MOVING (FORBES)

Защитные рвы строятся через работу, а не найм

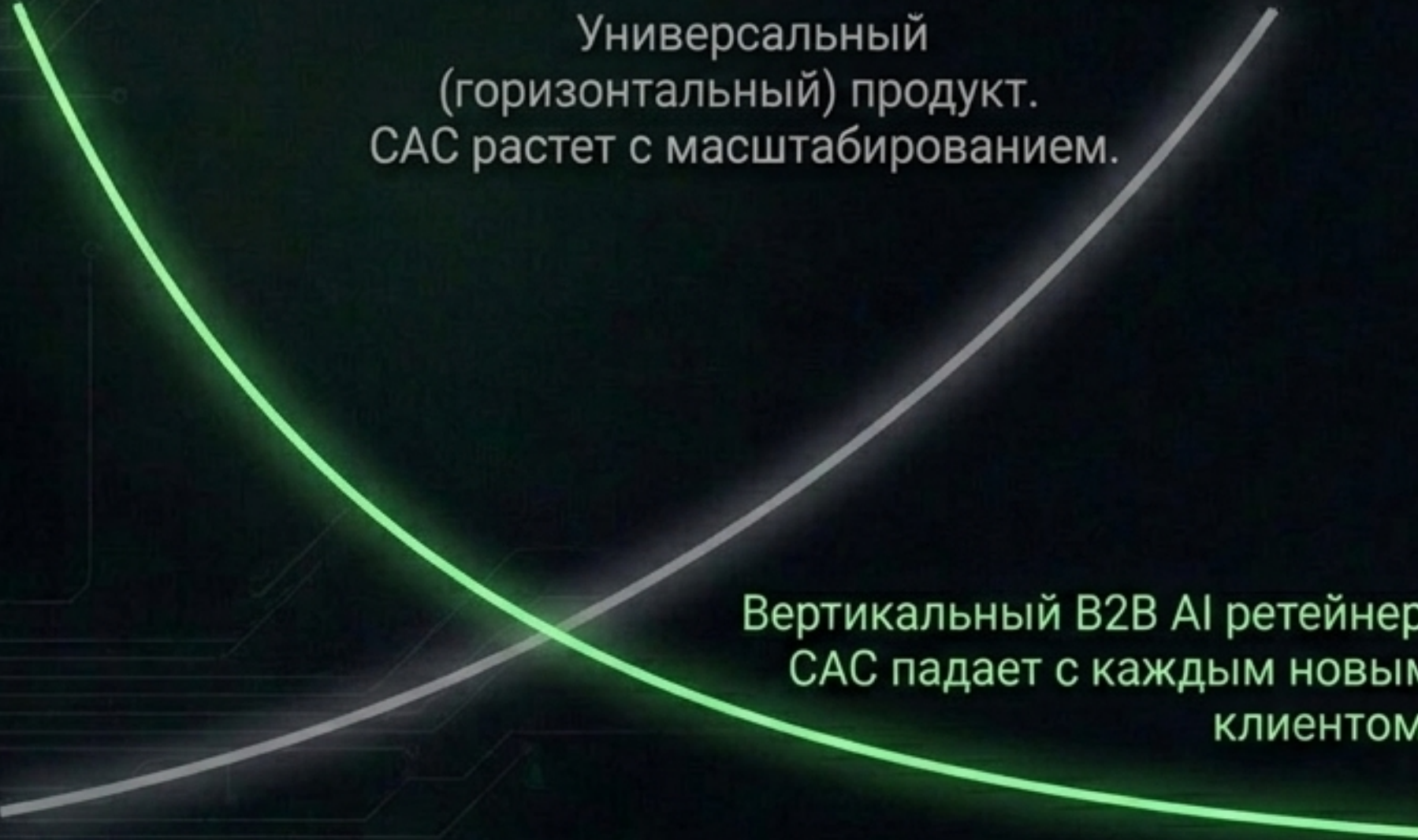


- 02 [ТРАЕКТОРИИ РЕШЕНИЙ]
Закрытый цикл «вход → решение → исход».
Невозможно скопировать простым промптом.
- 01 [СЛОЙ ПРЕДСТАВЛЕНИЯ]
Уникальная логика статусов, сущностей
и бизнес-исключений.
- 00 [WORKFLOW-ЗАМОК]
Клиент ведет работу через контур поставщика.
Возврат к старым таблицам невозможен.

Команда из 20 инженеров не построит world model вертикали быстрее, чем 2 человека, работающие глубоко внутри операций клиента.

UNIT ECONOMICS // ПРЕДЕЛЬНАЯ СТОИМОСТЬ

Инверсия стоимости привлечения (CAC)



Универсальный
(горизонтальный) продукт.
CAC растет с масштабированием.

Вертикальный B2B AI ретейнер.
CAC падает с каждым новым
клиентом.

У вертикального игрока
каждый следующий клиент
дает compounding effect на
discovery следующего.

Предельная стоимость 5-го
клиента в узкой нише
строго ниже, чем 1-го.

OPERATIONS // УДЕРЖАНИЕ

Ретейнер дольше CFO-сезона

[МЕСЯЦ 4–6]: WOW WORE OFF

Иллюзия «справимся сами»,
уход чемпиона-евангелиста.

[МЕСЯЦ 7–12]: БЮДЖЕТНОЕ ДАВЛЕНИЕ

AI-fatigue, аудит подписок от CFO.



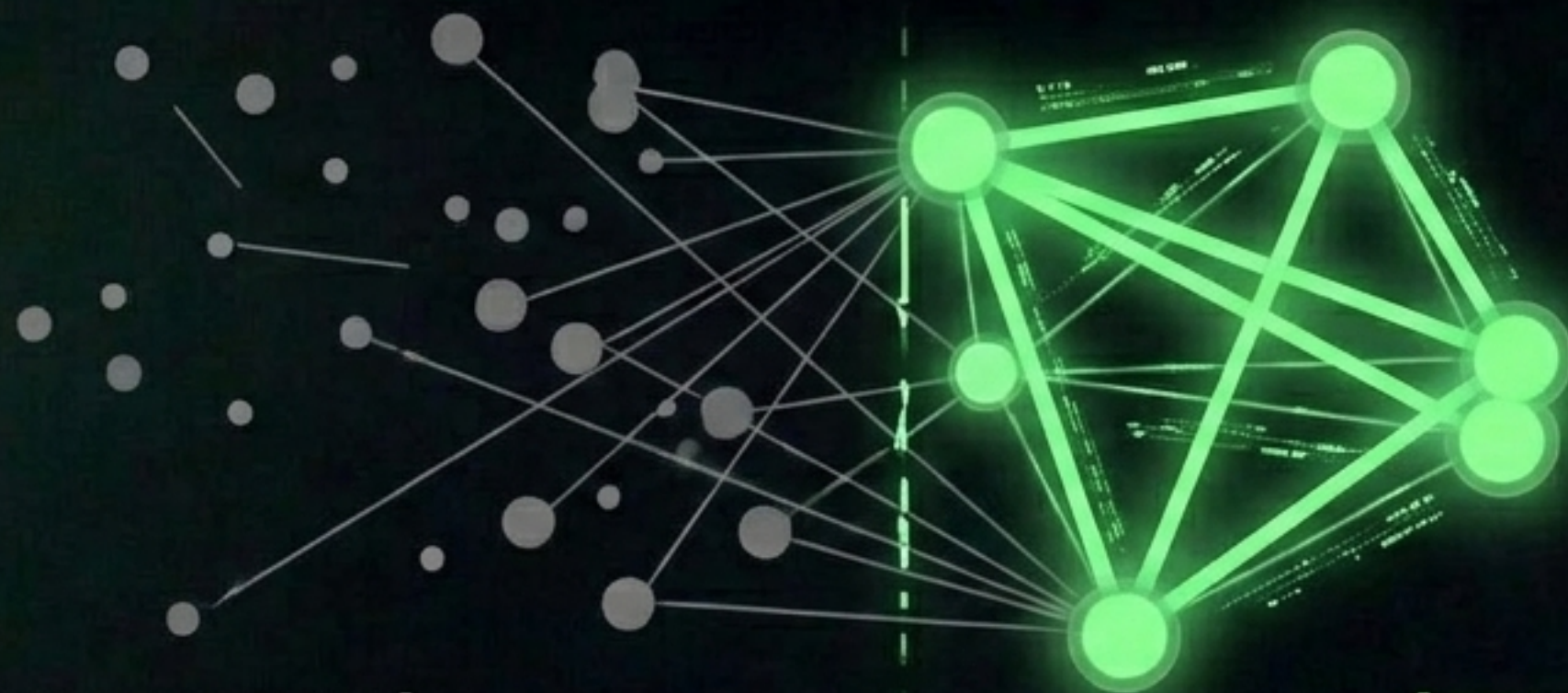
ИНЖЕНЕРНАЯ ЗАЩИТА: интеграция в ежедневный workflow + проактивный ROI-обзор за месяц до продления.

[TARGET STATE: HARVEY AI BENCHMARK]

Gross Revenue Retention 98%, Net Dollar Retention 167%.

DISTRIBUTION // КАНАЛЫ РОСТА

Тёплая сеть как канал, а не недостаток



[МИФ ИНДУСТРИИ]

Без капитала нельзя построить воронку продаж.

[РЕАЛЬНОСТЬ 2026]

В нишевых B2B рынках все знают всех. Реферальные лиды конвертируются в 3-4 раза лучше холодного трафика (performance marketing).

Для 3-5 клиентов платные каналы не нужны. То, что у горизонтального стартапа является «бутылочным горлышком», у вертикального бутстрап-игрока — органический канал.

FRAMEWORK // ЧЕК-ЛИСТ ФАУНДЕРА

Когда раунд действительно имеет смысл?

[01: ТЕЗИС РОСТА]

Нужна ли команда из 15 человек, или её заменят managed-сервисы и 2 лицензии?

[02: ВРЕМЯ И ДЕНЬГИ]

Кто платит за время разработки: клиент через ретейнер (свобода маневра) или фонд через дилюцию (обязательства)?

[03: СТРУКТУРА МОАТ]

Защитный ров — это интеграция в процессы? Размер команды не делает интеграцию быстрее, только дороже.

[04: МНОЖИТЕЛЬ ИСХОДА]

Оправдывает ли множитель вашего рынка дилюцию в 15–22%?

Раунд оправдан **ТОЛЬКО** для горизонтальных продуктов, требующих синхронного масштабирования инфраструктуры с ростом базы.

LIQUIDITY // ВЫХОД ИЗ БУТСТРАП-МОДЕЛИ

Продажа стратегу или PE-фонду

[4-6x ARR]

Ожидаемый мультипликатор B2B SaaS на средних чеках в 2026.

Главный фактор оценки — не темп роста базы, а глубина switching cost и качество удержания.

Компания А: ARR 25 млн ₹ + Net Dollar Retention 110% [ПРОДАЕТСЯ ДОРОЖЕ]

Компания В: ARR 50 млн ₹ + Net Dollar Retention <95% [ОЦЕНИВАЕТСЯ НИЖЕ]

Исход бутстрап-модели — это возврат основателю 100% доли бизнеса.

SYNTHESIS // THE TEMADEV METHOD

Мы не консультируем. Мы строим.

Готовую прикладную работу делают вертикальные команды. Венчурный капитал на горизонтальном уровне коммодитизировался. Будущее B2B AI – это автономные агентные узлы, замкнутые AI-контуры и глубокая операционная маржа.

Живая агентная команда: квалификация, диспетчеризация, продажи, аналитика.

Запуск замкнутых AI-контуров внутри клиента за [4–8 НЕДЕЛЬ].

[УЗНАТЬ БОЛЬШЕ: [AI.TEMADEV.ORG](https://ai.temadev.org)]