

Презентация Logicot OS для pre-seed раунда

Веб-презентация по Logicot OS: проблема, тезис категории, рынок, капитал-план и логика pre-seed раунда.

PRE-SEED / \$750K / USD

319

Миграции схемы

900+

Тесты серверной части

4

Демо-контуры

Прямое управление

сегодня

01

Проблема

Компании уже живут между CRM, ERP, документами, согласованиями, таблицами и разрозненными AI-инструментами.

- Операционная сложность растет быстрее, чем контроль
- Точечные решения не дают одного слоя исполнения
- Межфункциональные переходы остаются дорогими

02

Почему сейчас

AI уже вошел в компании, но масштабирование все еще упирается в процессы, контроль и внедрение.

- McKinsey, 5 ноября 2025: 88% респондентов сообщили, что их организации используют AI хотя бы в одной бизнес-функции
- McKinsey, 5 ноября 2025: 23% уже масштабируют агентный AI хотя бы в одной функции, еще 39% экспериментируют
- Deloitte, 21 января 2026: доступ работников к разрешенным AI-инструментам вырос примерно на 50% за 2025 год

03

Тезис категории

Logicot OS – операционный слой для сложных B2B-компаний.

- Портал как единица продукта
- Исполняемые процессы и контроль
- Данные, модули и управляемый AI в одной среде

04

Что уже существует

Сегодня уже есть портал, рабочее демонстрационное ядро и выбранный контур, который можно обсуждать как ранний запуск и пилот.

- Портал и модель доступа
- AI внутри выбранных процессов и ERP-автоматизации
- Слой контроля и управленческая видимость

05

Альтернативы

Текущий стек либо фрагментирован, либо слишком тяжел для раннего внедрения.

- Не разрозненный стек CRM + ERP + таблиц + ручных согласований
- Не копилот рядом с работой
- Не разовый внутренний портал без повторяемого внедрения

06

Начальный рынок

Первая точка входа – сложные B2B-компании, где документы, ERP, согласования и межфункциональные переходы уже создают системную операционную потерю.

- B2B-компании со сложным операционным циклом
- Команды с ручными переходами между функциями
- Бизнесы, которым нужен AI внутри процессов, а не рядом с ними

07

Рынок: региональный вход и глобальный хвост роста

Сначала Россия и Казахстан как первый рынок монетизации, затем более широкий рост на фоне глобального рынка AI-программного обеспечения и экспортного пути для .com.

- AI-программное обеспечение: \$283.1B в 2025 → \$636.1B в 2027; корпоративные приложения со специализированными AI-агентами: <5% → 40% к концу 2026
- Россия: ¥1.4918T рынка софта в 2025; ИТ-рынок 2025–2030: ¥3.8646T → ¥6.7459T
- Казахстан: AI-инвестиции ~\$14M → \$73M в 2023–2025; 100+ AI-стартапов; .com остается экспортным потенциалом

08

Целевая коммерческая модель

Целевая выручка строится вокруг первого запуска и дальнейшего расширения рабочей среды.

- Старт через первый запуск
- Сопровождение и развитие среды
- Расширение через процессы, модули и AI

09

Стадия и подтверждения

Стадия подана честно: рабочее демонстрационное ядро сегодня, выбранный пилотный контур сейчас, более широкое внедрение еще усиливается.

- 319 миграций
- 900+ тестов серверной части
- 4 отобранных сценария демонстрации

10

Команда и следующий этап

Сегодня Logicot развивается под прямым управлением фаундера. Это важно не как формальный статус, а как доказательство скорости сборки: в одном центре ответственности уже собраны тезис категории, рабочее демонстрационное ядро, архитектурная рамка, путь первого разговора с инвестором и базовая модель запуска. Текущий раунд нужен, чтобы добавить первую команду разработки, контроля качества, дизайна и внедрения и перевести это в более повторяемую модель поставки.

- Продуктовая рамка, категория и логика запуска пока сосредоточены в одном центре ответственности
- Рабочее ядро уже подтверждает направление на практике
- Раунд формирует первую команду разработки, контроля качества, дизайна и внедрения

11

Почему именно \$750k сейчас

Раунд привязан к следующему рубежу для нового раунда: от рабочего демонстрационного ядра под прямым управлением фаундера и выбранного контура раннего пилота к повторяемому пути от демо к пилоту и раннему внедрению.

- ~16-17 месяцев горизонта финансирования при текущей pre-seed модели
- 58% на первую команду разработки и внедрения; 12% на инфраструктуру и AI; 12% на пилотное внедрение
- Следующий рубеж: повторяемый путь от демо к пилоту, сценарии внедрения и первые пилотные партнерства или оплачиваемые пилоты

12

Что открывает этот раунд

Раунд должен перевести Logicot OS от сильного рабочего демонстрационного ядра к повторяемому пути от демо к пилоту и раннему внедрению.

- Повторяемый путь от демо к пилоту
- Сценарии раннего внедрения
- Пакет подтверждающих материалов для инвесторов и продаж

Следующий шаг: презентация → управляемая демонстрация → разговор с фаундером