

# Logicot OS – операционный слой для сложных B2B-компаний

Одна среда для корпоративного портала, исполняемых процессов, бизнес-модулей и управляемого AI.

## ПОДТВЕРЖДЕНО УЖЕ СЕЙЧАС

### 319

Миграции схемы

### 900+

Тесты серверной части

### 4

Демо-контуры

### Поставка через портал

Модель поставки

### ПОЧЕМУ СЕЙЧАС

- McKinsey, 5 ноября 2025: 88% респондентов сообщили, что их организации используют AI хотя бы в одной бизнес-функции
- McKinsey, 5 ноября 2025: 23% респондентов уже масштабируют агентный AI хотя бы в одной функции, еще 39% экспериментируют
- Deloitte, 21 января 2026: за 2025 год доступ работников к разрешенным AI-инструментам вырос примерно с уровня ниже 40% до около 60%, то есть примерно на 50%

### НАЧАЛЬНАЯ ТОЧКА ВХОДА

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

### ЧТО УЖЕ СУЩЕСТВУЕТ

- Портал и управление.
- Бизнес-модули.
- Исполняемые процессы.
- AI и видимость.

### ПОЧЕМУ LOGICOT VS ТЕКУЩИЙ СТЕК

- CRM / ERP / таблицы / ручные согласования.
- AI-помощник рядом с работой.
- Самописный портал или внутренний инструмент.
- Тяжелая корпоративная система слишком рано.

### ЦЕЛЕВАЯ КОММЕРЧЕСКАЯ МОДЕЛЬ

Старт через первый запуск вокруг портала и выбранных модулей, затем сопровождение, развитие среды и расширение через процессы, AI и интеграции.

### ПОЧЕМУ ЭТО МОЖЕТ СТАТЬ БОЛЬШОЙ КОМПАНИЕЙ

Первый рынок начинается с России и Казахстана, а затем расширяется в более широкую категорию операционного слоя через глобальный рост AI-программного обеспечения и экспортный путь через .com.

### ПОЧЕМУ ИМЕННО ЭТА КОМАНДА МОЖЕТ ЭТО ДОВЕСТИ

Сегодня Logicot развивается под прямым управлением фаундера: категория, рабочее ядро и базовая модель запуска уже собраны, а раунд нужен, чтобы добавить первую команду разработки, контроля качества, дизайна и внедрения.

### ПОЧЕМУ \$750K СЕЙЧАС

Pre-seed / \$750k / USD. Иллюстративная структура использования средств: 58% на первую команду разработки и внедрения, 12% на инфраструктуру, AI и инструменты, 12% на пилотное внедрение, 8% на материалы для инвесторов и продаж, 5% на юридический и административный контур и 5% в резерв. Цель – около 16-17 месяцев до следующего рубежа для нового раунда. Следующий шаг: презентация → управляемая демонстрация → разговор с фаундером.

