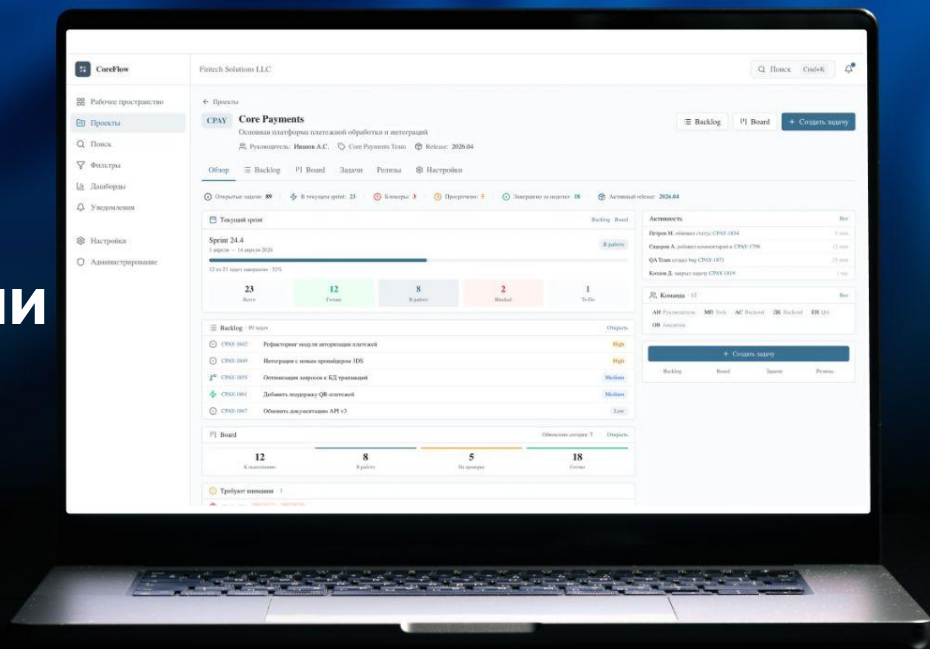




Российская платформа для корпоративной работы и AI-автоматизации

CortexFlow + Cortex AI

Инвестиционный раунд: \$350 тыс. за 15%



Что мы предлагаем инвестору

Раунд: \$350 тыс. | Доля: 15%

Цель раунда:

Завершить
CortexFlow

Довести Cortex AI
до уровня крупных
клиентов

Закрывать требования по
защите персональных
данных

Подготовить
инфраструктуру
и запуск пилотов

Выйти к крупным интеграторам
и корпоративным заказчикам

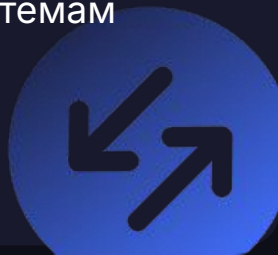


Почему сейчас правильный момент

Компании одновременно сталкиваются с тремя задачами:

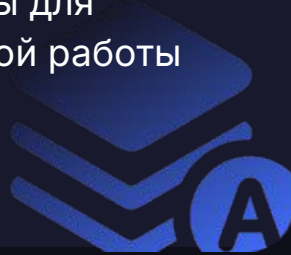
Импортозамещение

Нужна безопасная замена зарубежным рабочим системам



AI-автоматизация

Растет спрос на полезные AI-инструменты для повседневной работы



Защита данных

Повышаются требования к защите данных, локальному размещению и управляемости



Рынок хочет не “еще один сервис”, а понятный, безопасный и современный рабочий контур

Две большие боли рынка

Малый и средний бизнес

- ✓ Встречи проходят без результата
Договоренности теряются
- ✓ Документы, задачи и коммуникации разорваны
- ✓ Слишком много ручной координации

Крупный корпоративный сегмент

- ✓ Опасно зависеть от внешних рабочих систем
- ✓ Трудно и рискованно менять привычные инструменты
- ✓ Нельзя выключить старую систему в один день
- ✓ Нужны безопасность, аудит, резервирование и постепенный переход

Одна платформа. Два продукта. Одна логика роста.

CortexFlow Cortex AI

Корпоративная система управления разработкой, задачами, процессами, ролями, отчетами и переходом с Jira.

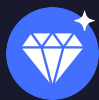
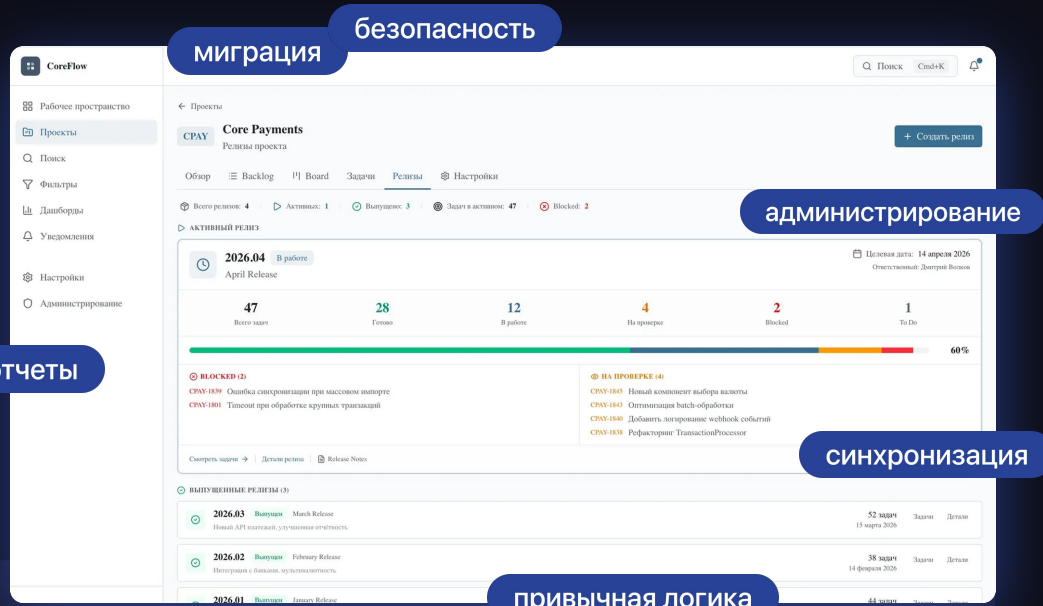
AI-инструменты для встреч, документов, коммуникаций, задач и рекомендаций руководителю.

✦ Один продукт наводит порядок в работе. Второй делает эту работу быстрее и умнее.

CortexFlow

Корпоративная система управления разработкой и процессами

- Проекты
- Задачи
- Backlog и board
- Релизы
- Роли и права
- Настройка процессов
- Отчеты
- Аудит
- Резервные копии
- Постепенный переход с Jira



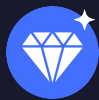
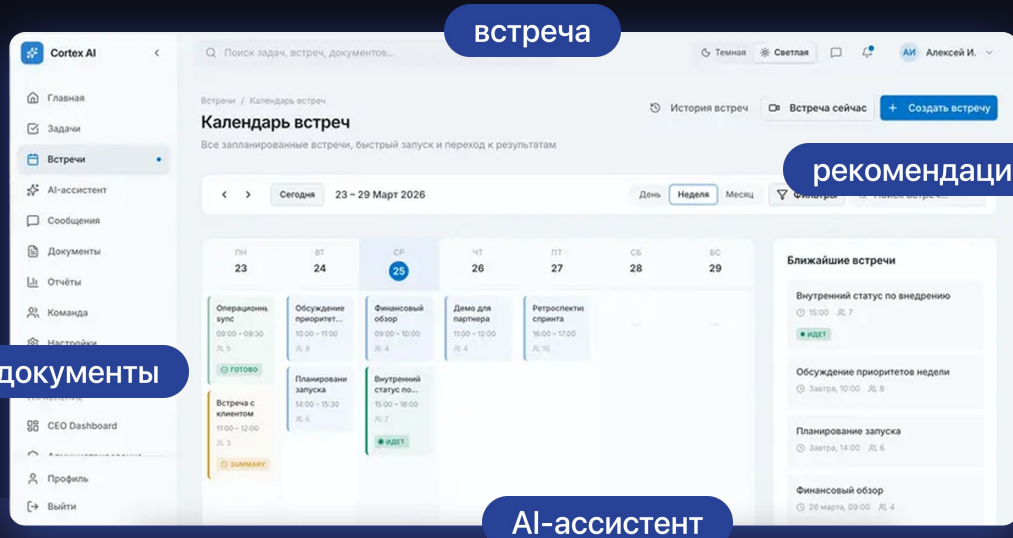
Ключевая ценность:

Безопасная замена Jira для госкорпораций и крупного enterprise без резкого отключения процессов

CortexAI

AI-помощник для ежедневной операционной работы

- Превращает встречи в конкретный результат
- Выделяет договоренности
- Помогает создавать задачи
- Работает с документами
- Понимает контекст переписки
- Дает рекомендации руководителю
- Снижает объем ручной рутины



Ключевая ценность:

AI, который помогает работать, а не отвлекает.

CortexAI

Оркестрация автономных ИИ-ассистентов, которые могут общаться между собой.

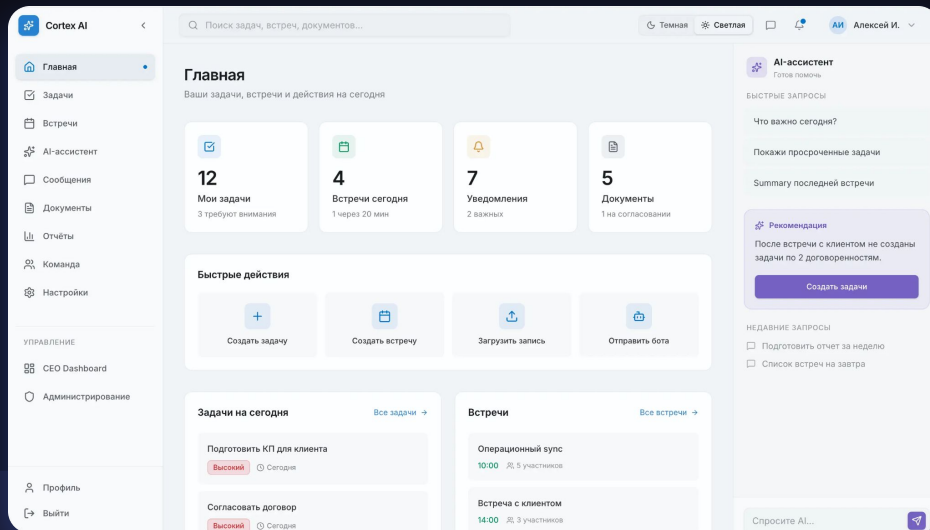
Функционал ИИ-команды:

Пользователь сможет собирать консилиум из 5–10 ИИ-ассистентов разных ролей (юрист, продуктолог, маркетолог, sales manager и др.) для мозговых штурмов, стратегических сессий и выполнения задач.



Ключевая ценность:

Усиливает качество решений, позволяет смотреть на задачу с разных сторон и лучше предусматривать риски. Это является важным УПТ по сравнению с рынком.



Почему два продукта усиливают друг друга

Cortex AI

- Быстрее и проще внедряется
- Легче заходит в SMB и mid-market
- Дает быстрый понятный эффект

Cortex Flow

- Решает тяжелую корпоративную задачу
- Заходит в крупный сегмент
- Дает высокий чек и глубокое внедрение

Вместе:

- ✓ Cortex AI помогает быстрее входить в клиента
- ✓ CortexFlow дает долгий и большой корпоративный цикл
- ✓ каждый продукт помогает продавать второй

Cortex AI → Вход в клиента

Cortex Flow → Углубление и масштабирование



Мы уже прошли большую часть пути

- ✓ Оба продукта в высокой стадии готовности
- ✓ Развернутые демо-стенды
- ✓ Продуманная продуктовая логика
- ✓ Работают интерфейсы
- ✓ Понятные сценарии использования
- ✓ Готовая упаковка для клиентов и партнеров



Cortex AI

85% готовности по
road map 2026



Cortex Flow

65% готовности по road map
2026

Что осталось до масштабирования

CortexAI

- Закрывать вопросы по защите персональных данных
- Подготовить локальную инфраструктуру
- Развернуть собственный сервер
- Обеспечить возможность работы в безопасном контуре
- Подготовить решение к крупным корпоративным требованиям

CortexFlow

- Завершить движок
- Довести систему до production-ready уровня
- Подготовить первые корпоративные пилоты



Cortex

Команда с сильным опытом в Enterprise и интеграционном рынке

Вячеслав Бабиенко



Топ-менеджер CoronaPay (1800+ чел. в разработке, 25 млн клиентов), ex.СЕО ИнфосистемыДжет в Беларуси (крупнейший интегратор РФ), ex. директор по развитию R-Style (4й по размеру интегратор в РФ). Управление большой разработкой, глубокое понимание корпоративного рынка и network в Enterprise и Гос.

Виталий Никуленко



Executive Director СофтКлуб (ГК SoftLine), ex. директор по развитию ИВА (самый крупный интегратор в РБ, 3500 разработчиков) член правления Межбанковского Процессингового Центра. Многолетний опыт в разработке в интеграционных компаниях, понимание корпоративных внедрений и технического контура

Команда с сильным опытом в Enterprise и интеграционном рынке

**Павел
Гигель**



Ex-CEO MasMountCapital (крупнейший частный фонд РБ 2024). Управлял оборотом \$200 млн/мес (трейд \$3 млн/мес) на Forex & Crypto. Founder CortexGroup. Внедрение ИИ в бизнес и производство: нейропродавцы, голосовые роботы, AI-ОКК.

**Алена
Вербицкая**



Lead People Adviser Eram, ex. HRBP Jaguar-Land-Rover. Сильный опыт в международной технологической среде, организационное развитие, масштабирование команд и компаний

Мы не начинаем с нуля — мы пришли изнутри этого рынка.

Наше преимущество — не только в продукте, но и в позиции на рынке

У нас сильный
личный network
в Enterprise
и у интеграторов



Мы уже умеем
общаться с крупными
клиентами на их языке



У нас есть доступ
к сильным
разработческим
ресурсам



Мы понимаем
реальные боли
корпоративного
сегмента



Мы не зависим
от дорогой модели
с большим отделом
продаж



Мы выглядим для рынка
как взрослая
профессиональная
команда



Наша стратегия выхода на рынок

Мы не хотим строить тяжелую классическую модель с большим отделом продаж.

Мы идем через:

Крупных российских интеграторов



Пилотные проекты



Стратегические партнерства



Личный network



Точечный отраслевой PR



Наша задача — сосредоточиться на продукте, а масштабирование строить через сильных партнеров.

Демо-стенд

Пилот

Партнер

Масштабирование

Крупные интеграторы для нас — и клиенты, и канал роста

Почему это работает:

У интеграторов есть
собственная большая
разработка



У них уже есть те же
боли, что и у рынка



Они могут сначала
внедрить продукт у себя



После успешного
внедрения они могут
взять его в свой
продуктовый портфель



У них выстроены
процессы продаж,
сопровождения
и внедрения



У них уже есть огром-
ная клиентская база



Мы хотим не конкурировать
с сильными игроками рынка,
а стать продуктом внутри их
экосистемы.

Интегратор {
Клиент
Партнер
Канал продаж

Как зарабатывает Cortex

CortexFlow

- ✓ Лицензии
- ✓ Внедрение
- ✓ Кастомизация
- ✓ Интеграции
- ✓ Поддержка

Cortex Ai

- ✓ Подписка за рабочее место
- ✓ Онлайн-подключение
- Масштабирование по ролям и отделам

Дополнительно

- ✓ Корпоративные настройки
- ✓ Индивидуальные сценарии
- ✓ Расширение внутри существующего клиента



У нас несколько источников дохода, а не один.



Cortex

Какой рынок мы хотим занять

Cortex Flow

В горизонте **3–5 лет** мы хотим занять до **30%** этого рынка

Стоимость: **2,5 млн\$**
\$10–15 за пользователя в год только на лицензиях

Даже несколько крупных интеграторов в роли клиентов и партнеров уже дают очень большой объем потенциальной выручки.

Cortex AI

Cortex Flow

Cortex AI

В горизонте **3–5 лет** мы планируем занять **3–5%** этого сегмента

Продукт ориентирован на **руководителей, менеджеров и операционные команды**

Стоимость: **\$35 за рабочее место**

3,1 млн\$ в год только на лицензиях

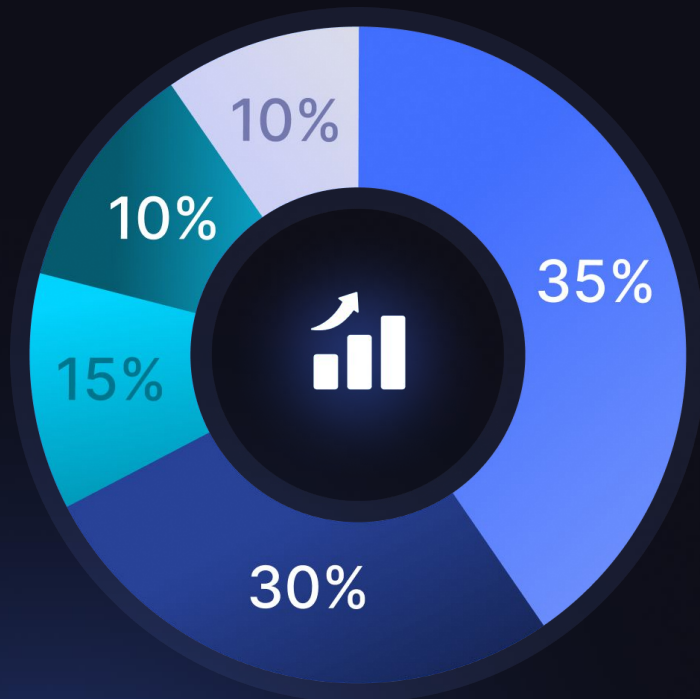
1 млн разработчиков

в России

~3–5 млн потенциальных рабочих мест

в России и Беларуси

Использование инвестиций



- Cortex AI, защита данных, подготовка к крупным клиентам
- Завершение CortexFlow
- Инфраструктура, сервер, безопасный контур
- Пилоты и подготовка партнерств
- Резерв



Это инвестиция в завершение критически важных этапов, а не в "разогрев рынка".

Что мы должны достичь после раунда

0-4



- Завершение CortexFlow
- Заккрытие требований по защите данных для Cortex AI
- Подготовка безопасной инфраструктуры

4-8



- Первые пилоты
- Переговоры с интеграторами
- Подготовка партнерских запусков

8-12



- 1-3 сильных партнерства
- первые повторяемые продажи
- подготовка к следующему этапу роста

Почему в нас имеет смысл войти сейчас

Зрелая команда



Два продукта
с понятной логикой



Понятная стратегия
выхода на рынок



Сильный рынок



Сильные связи
в Enterprise
и у интеграторов



Небольшой раунд
для перехода
в следующую стадию



Уже высокий
уровень готовности



Мы создаем российскую продуктовую
компанию, а не разовый проект.



Cortex

Российская платформа
для корпоративной работы
и AI-автоматизации

Раунд:

\$350 тыс. за 15%



Следующий шаг — завершить продукты,
выйти в пилоты и открыть масштабирование
через крупных партнеров.



Потенциал выручки Cortex на горизонте 3–5 лет

Два продукта, несколько источников дохода, понятная модель масштабирования через партнеров и интеграторов

Сценарий	CortexFlow	Cortex AI	Общая годовая выручка
Осторожный	\$2.2 млн	\$1.5 млн	\$4.7 млн
Базовый	\$4.5 млн	\$3.1 млн	\$7.6 млн
Сильный	\$6.5 млн	\$4.5 млн	\$11 млн

Детальная фин модель, структура выручки и затрат предоставляется по запросу

Даже при осторожном сценарии компания выходит на многомиллионную годовую выручку.

При базовом сценарии Cortex становится масштабируемой продуктовой компанией с сильной экономикой и несколькими источниками дохода.

Cortex Flow

Выручка включает:

- Лицензии
- Внедрение
- Кастомизацию
- Интеграции
- Поддержку

Cortex AI

Выручка включает:

- Оплату за рабочее место
- Подключение команд и руководителей
- Постепенное расширение использования внутри клиента



Потенциальная стоимость компании и доходность для инвестора

Небольшой текущий раунд открывает возможность войти в компанию на раннем этапе перед выходом в партнерский и корпоративный рост

Текущий раунд

Инвестиция: **\$350 тыс.**

Доля: **15%**

Текущая post-money оценка:
около \$2.3 млн

Что это значит для инвестора

\$20 млн → доля 15% стоит **\$3 млн**

\$60 млн → доля 15% стоит **\$9 млн**

\$100 млн → доля 15% стоит **\$15 млн**

Сценарий	Общая годовая выручка	Оценка компании x3 выручки	Оценка компании x5 выручки	Оценка компании x8 выручки
Осторожный	\$4.7 млн	\$14.1 млн	\$23.5 млн	\$37.6 млн
Базовый	\$7.6 млн	\$22.8 млн	\$38 млн	\$60.8 млн
Сильный	\$11 млн	\$33 млн	\$55 млн	\$88 млн

Детальная фин модель, структура выручки и затрат предоставляется по запросу



Инвестор входит в компанию на раннем этапе, когда продукты уже почти готовы, но основное масштабирование еще впереди.

Это создает потенциал роста стоимости доли в несколько раз при сравнительно небольшом входном чеке.

Приведенные расчеты являются сценарной моделью, основанной на предполагаемой выручке и стандартном подходе к оценке продуктовых B2B-компаний. небольшом входном чеке.

Подтверждение опроса

2 месяца назад
мы провели

52 презентации



17 подключенных клиентов

тестируют решение и
дают обратную связь



7 отказов



28 на разные этапах
воронки

Итог:

Подтверждение
спроса и ценности
продукта.




113 подключенных
пользователей на 17 клиентов

среди клиентов есть компании с более чем 100 и 200 сотрудниками, которые закупили ограниченное число учётных записей для тестирования топ-менеджерами с последующим масштабированием.

Контакты


Демо стенд CortexAI



[подробнее](#) 

Демо стенд CortexFlow



[подробнее](#) 



www.cortex-group.ru



ceo@cortex-group.ru