

— INVESTMENT RESEARCH · Q1 2026

Карта *10 бизнес-моделей* и рынков с потенциалом \$100M – \$1B+

Аналитический разбор десяти индустрий, в которых появляется окно для AI-платформ. С реальными бенчмарками, оценками и точками входа.

Почему сейчас и для кого *это*

Между 2024 и 2030 годами происходит самый большой технологический сдвиг со времён мобильного интернета. AI становится зрелым инструментом, который меняет экономику целых индустрий.

Маленькие компании теперь могут строить продукты, которые раньше требовали команды из 200 человек. Стоматолог из небольшого города может запустить продукт, конкурирующий с Pearl AI. Один разработчик может собрать SaaS, который оценивают в \$20M через два года.

'' Окно открыто 5–7 лет. Дальше нишу займут крупные игроки, и войти в неё станет в десять раз дороже.

Этот отчёт — карта десяти рынков, на которых я вижу наибольший потенциал для русскоязычных фаундеров. У каждой модели — конкретные бенчмарки (компании, которые уже подняли деньги или продались), реалистичные цифры и риски.

Это не теоретическая аналитика. Это работа стратега, который сам разбирает такие модели для клиентов. Используй её как отправную точку — но помни: **реальная стратегия собирается под конкретный бизнес и команду**, не из шаблонов.

— 02 — КАК Я ОТБИРАЛ

Пять критериев попадания в *список*

Я не брал индустрии «по фану» или потому что они на слуху. У каждой из десяти моделей в этом отчёте — пять обязательных параметров.

i. Рынок больше \$10B

ТАМ минимум десять миллиардов долларов. Меньшие рынки — интересны, но потолок там слишком быстро упирается в землю. Здесь я ищу пространство для роста на десятилетие.

ii. Низкая цифровизация

Большинство игроков всё ещё работают на Excel, WhatsApp и бумаге. Это означает зелёное поле — пустой рынок, на котором можно построить категорийного лидера.

iii. Точка входа AI

У AI должна быть конкретная роль — заменить труд, ускорить процесс, найти клиента. Не «модно, потому что AI». А реальная экономика: где AI делает то, что человек не может или делает в десять раз медленнее.

iv. Реальные бенчмарки

В каждой нише уже есть компании, которые подняли деньги или продались. Это доказательство, что путь возможен. Не «гипотетический миллиард», а конкретные сделки.

v. Защита от Foundation Models

Категория должна выдержать удар, если OpenAI или Google захотят зайти. Сеть, данные, регуляция, локальная экспертиза — что-то должно защищать. Иначе через два года твоего бизнеса не будет.

Десять *моделей* В ОДНОМ ВЗГЛЯДЕ

Каждая модель раскрыта на отдельной странице: точка входа AI, бенчмарки, юнит-экономика, целевая капитализация и главные риски.

| | | | |
|----|-----------------------|----------------|--------|
| 01 | Юристы | VERTICAL AI | \$5B+ |
| 02 | Стоматология | МАРКЕТПЛЕЙС | \$1B |
| 03 | Бухгалтерия SMB | VERTICAL AI | \$1.2B |
| 04 | HoReCa поставки | МАРКЕТПЛЕЙС | \$1.6B |
| 05 | Авторемонт | SAAS + AI | \$200M |
| 06 | Стройка частных домов | SAAS + AI | \$14B |
| 07 | Психология | МАРКЕТПЛЕЙС | \$1.7B |
| 08 | Образование детей | VERTICAL AI | \$3B+ |
| 09 | Клининг B2B | SAAS + AI | \$1B |
| 10 | Грузоперевозки | МАРКЕТПЛЕЙС | \$2B+ |

01

VERTICAL AI · HIGH DEFENSIBILITY

Юристы на аутсорсе у AI

AI-АГЕНТ ЗАМЕНЯЕТ МЛАДШЕГО ЮРИСТА · ТАМ \$1Т+

60% работы юрфирмы — шаблонные документы. Старшие юристы тратят половину времени на проверку младших. Младшие — на правки старших. Куча зарплат уходит на алгоритмическую работу, которую AI делает за минуты.

ТОЧКА ВХОДА

AI-агент, который заменяет младшего юриста: делает первичный риск-анализ договоров, генерирует драфты, собирает прецеденты, отвечает на типовые запросы клиентов. Юрфирма платит подписку и per-document fee. Старший юрист получает работу младшего за минуты вместо часов — берёт в три раза больше клиентов с тем же штатом.

| | | |
|---|---|---|
| КАПИТАЛ MVP \$300K до первой выручки | ЦЕЛЕВАЯ КАПИТАЛИЗАЦИЯ \$100–500M через 5–7 лет | СРОК ДО ЭКЗИТА 5–7 лет при правильной упаковке |
|---|---|---|

РЕАЛЬНЫЕ БЕНЧМАРКИ

| | | | |
|-----------|---------|--------|------|
| Harvey AI | \$5B | EvenUp | \$1B |
| Spellbook | \$200M+ | Litify | \$1B |

ГЛАВНЫЕ РИСКИ

Регулирование юридической профессии — в каждой стране свои правила. Foundation models становятся умнее с каждым годом. **Защита:** специфичные датасеты юрфирмы, интеграции с CRM, локальная экспертиза по jurisdictions.

02

AI-MARKETPLACE · NETWORK EFFECTS

Стоматология *без страха*

AI-MARKETПЛЕЙС ПАЦИЕНТ-КЛИНИКА · ТАМ \$435B

Человек идёт к стоматологу, как к зубному эльфу: цена непредсказуема, качество неясно. Клиники тратят 30% выручки на маркетинг. Между ними — информационная пропасть и взаимный страх.

ТОЧКА ВХОДА

AI-диагност как лид-магнит: пациент загружает фото зубов или симптомы → AI делает предварительный анализ → подбирает 3 клиники по специализации, цене, географии и отзывам. Бронирует приём. Принимает оплату в escrow. Платформа берёт 10–15% с транзакции и предлагает клиникам подписку на софт управления потоком.

КАПИТАЛ MVP

\$500K

до первой выручки

ЦЕЛЕВАЯ КАПИТАЛИЗАЦИЯ

\$300M–\$1B

через 5–7 лет

СРОК ДО ЭКЗИТА

5–8 лет

типовой для маркетплейса

РЕАЛЬНЫЕ БЕНЧМАРКИ

Pearl AI

\$200M+

Tend

\$1B

Overjet

\$330M

Quip

\$400M

ГЛАВНЫЕ РИСКИ

Cold start problem — нужны обе стороны сразу: и пациенты, и клиники. Локальная регуляция медицинских услуг. **Защита:** сетевой эффект (чем больше клиник, тем точнее подбор) и данные транзакций, которые OpenAI не имеет.

03

VERTICAL AI · RECURRING REVENUE

Бухгалтер больше не профессия

AI ЗАМЕНЯЕТ РУТИННЫЙ УЧЁТ · ТАМ \$650B

Малый бизнес платит бухгалтеру \$500–2000 в месяц за то, что AI делает за 5 минут. Сами бухгалтеры тратят 80% времени на копирование цифр из одного места в другое. Это самая алгоритмическая профессия мира после переписчиков.

ТОЧКА ВХОДА

AI-бухгалтер для SMB: загружаешь банковскую выписку → AI автоматически категоризирует операции, готовит отчётность, считает налоги, отправляет в налоговую. Человек-бухгалтер нужен только для финальной проверки. Подписка \$50–150 в месяц вместо \$500–2000.

| | | |
|---|--|---|
| КАПИТАЛ MVP \$400K до первой выручки | ЦЕЛЕВАЯ КАПИТАЛИЗАЦИЯ \$200M–\$1B через 5–7 лет | CHURN < 5% липкий продукт |
|---|--|---|

РЕАЛЬНЫЕ БЕНЧМАРКИ

| | | | |
|--------|--------|-------|---------|
| Pilot | \$1.2B | Bench | \$400M+ |
| Karbon | \$700M | Ramp | \$13B |

ГЛАВНЫЕ РИСКИ

Налоговое регулирование разное в каждой стране — масштабирование сложное. **Защита:** локальная экспертиза по налогам, интеграции с банками и налоговыми API. Foundation models не решают регуляторные нюансы — это нужно человеку и софту.

04

AI-MARKETPLACE · B2B

HoReCa поставки в один клик

AI-МАРКЕТПЛЕЙС РЕСТОРАН-ПОСТАВЩИК · ТАМ \$2.5T

Ресторан заказывает овощи у Олега из ВКонтакте, мясо у Сергея из Telegram, а напитки у Алексея, чей номер кто-то записал на салфетке. Каждый раз — новые цены, отсутствие предсказуемости, никакой аналитики. Поставщики, в свою очередь, не понимают, кому нужно их предложение.

ТОЧКА ВХОДА

AI-маркетплейс для B2B-поставок в HoReCa. AI-агент прогнозирует потребности ресторана на основе истории заказов и сезонности. Автоматически собирает корзину, находит лучшие цены у проверенных поставщиков, размещает заказ. Платформа берёт 5–8% с GMV.

| | | |
|---|--|--|
| КАПИТАЛ MVP \$700K до первой выручки | ЦЕЛЕВАЯ КАПИТАЛИЗАЦИЯ \$500M–\$2B через 6–8 лет | GMV MULTIPLIER 1–3× типично для B2B |
|---|--|--|

РЕАЛЬНЫЕ БЕНЧМАРКИ

| | | | |
|--------|--------|-------|---------|
| Choco | \$1.6B | Faire | \$12.6B |
| Notpla | \$150M | Rekki | \$700M |

ГЛАВНЫЕ РИСКИ

Logistics complexity — физическая доставка нужно решать. Низкая маржа в категории. **Защита:** сетевой эффект, эксклюзивные контракты с крупными поставщиками, данные о потреблении ресторанов, которые позволяют делать точные прогнозы.

05

AI-AUGMENTED SAAS · EASY ENTRY

Автосервис 2026

SAAS С AI-ДИАГНОСТОМ ДЛЯ СТО · ТАМ \$650B

240,000 СТО в США. 50,000 в России. Большинство — мелкие независимые мастерские, работающие на бумаге, WhatsApp и интуиции механика. Цифровизация около 5%. Каждый клиент — отдельная история, никакой системности в работе с базой.

ТОЧКА ВХОДА

Vertical SaaS специально для СТО: AI-диагност по VIN и фото повреждений (за минуту даёт предварительную смету), управление заказ-нарядами, интеграция с поставщиками запчастей, CRM для возврата клиентов. Подписка \$300–800 в месяц с СТО.

| | | |
|---|--|---|
| КАПИТАЛ MVP \$200K самый низкий в отчёте | ЦЕЛЕВАЯ КАПИТАЛИЗАЦИЯ \$50–200M через 4–6 лет | SALES CYCLE 2–4 нед короткий |
|---|--|---|

РЕАЛЬНЫЕ БЕНЧМАРКИ

| | | | |
|------------|--------|----------|--------|
| Shopmonkey | \$200M | Autoflow | \$150M |
| Tekmetric | \$50M+ | Carwow | \$500M |

ГЛАВНЫЕ РИСКИ

Самый низкий потолок капитализации в отчёте. Зато самый быстрый путь до денег — короткий sales cycle, понятная ценность. Хорошая точка входа для первого SaaS-проекта.

06

AI-AUGMENTED SAAS · MASS MARKET

Стройка без хаоса

SAAS ДЛЯ ЗАСТРОЙЩИКОВ ЧАСТНЫХ ДОМОВ · ТАМ \$13T

Стройка частного дома — это всегда драма: бюджет +60%, сроки +6 месяцев, качество как повезёт. Заказчик не понимает, что происходит. Бригадир не понимает, что хочет заказчик. Архитектор не понимает, кто все эти люди в его чате. Документация — на бумажках в багажнике УАЗа.

ТОЧКА ВХОДА

SaaS-платформа для управления частным строительством: AI составляет смету по 3D-модели или плану за минуты вместо недель. Управление подрядчиками. Контроль качества по фото. Прогноз сроков. Подписка по проекту: \$500–3000 за стройку.

КАПИТАЛ MVP

\$400K

до первой выручки

ЦЕЛЕВАЯ КАПИТАЛИЗАЦИЯ

\$200M–\$1B+

через 5–7 лет

PRICING

Per-project

высокий ACV

РЕАЛЬНЫЕ БЕНЧМАРКИ

Procure

\$14B IPO

Higharc

\$150M+

Houzz Pro

\$4B

Buildertrend

\$1B+

ГЛАВНЫЕ РИСКИ

Длинный sales cycle — застройщики недоверчивы. Кастомизация под локальные нормы. **Защита:** data network effect — чем больше проектов через платформу, тем точнее AI считает сметы и сроки.

Локальная адаптация под рынок.

07

AI-MARKETPLACE · HOT CATEGORY

Психология в кармане

AI-МАРКЕТПЛЕЙС КЛИЕНТ-ТЕРАПЕВТ · ТАМ \$400B

Найти своего терапевта — это серия из 4-7 разочарований. Цена непонятна, подход непонятен, химия непонятна. Сами терапевты, в свою очередь, не имеют системного способа находить клиентов — кроме Instagram-постов про самоуважение.

ТОЧКА ВХОДА

AI-маркетплейс с интеллектуальным мэтчингом: клиент проходит короткий опросник о ситуации и предпочтениях → AI подбирает 3 терапевта с подходящим методом, ценой, географией. Первая сессия на платформе со скидкой. Платформа берёт 15–20% с сессии и предлагает терапевтам подписку на софт управления практикой.

| | | |
|---|--|---------------------------------------|
| КАПИТАЛ MVP \$500K до первой выручки | ЦЕЛЕВАЯ КАПИТАЛИЗАЦИЯ \$300M–\$1.5B через 5–7 лет | TAKE RATE 15–20% высокая |
|---|--|---------------------------------------|

РЕАЛЬНЫЕ БЕНЧМАРКИ

| | | | |
|----------------|--------|---------------|---------|
| Talkspace | \$1.4B | BetterHelp | \$1.7B+ |
| SimplePractice | \$1.7B | Spring Health | \$3.3B |

ГЛАВНЫЕ РИСКИ

Регулирование mental health в каждой стране. Cold start (нужно набрать критическую массу терапевтов). **Защита:** данные мэтчинга — кто с кем работает лучше, эксклюзивные интеграции с insurance, репутация платформы.

08

VERTICAL AI · HIGH CONVICTION

AI-репетитор для каждого

VERTICAL AI ДЛЯ ДЕТСКОГО ОБУЧЕНИЯ · ТАМ \$5T

Хорошее образование стоит дорого, а массовое — это конвейер, где никто не понимает, что именно не понимает ваш ребёнок. Родители платят \$50–200 в час за репетитора, который делает то, что AI может делать круглосуточно за \$20 в месяц.

ТОЧКА ВХОДА

AI-репетитор для конкретного предмета (математика, английский, программирование). Адаптивная программа под уровень ребёнка, эмоциональный feedback, родительский dashboard с прогрессом. Подписка \$15–40 в месяц. Высокая retention, потому что обучение — длинный процесс.

| | | |
|---|--|--|
| КАПИТАЛ MVP \$300K до первой выручки | ЦЕЛЕВАЯ КАПИТАЛИЗАЦИЯ \$200M–\$3B через 5–7 лет | LTV/CAC 5–8× высокая лояльность |
|---|--|--|

РЕАЛЬНЫЕ БЕНЧМАРКИ

| | | | |
|--------------|------------|----------|-----------|
| Praktika.ai | \$35M | Speak | \$500M |
| Khan Academy | non-profit | Duolingo | \$15B IPO |

ГЛАВНЫЕ РИСКИ

Foundation models напрямую конкурируют — GPT уже умеет учить. Регулирование детских продуктов. **Защита:** уникальная методология, локальный контент под программу страны, gamification и retention features.

09

AI-AUGMENTED SAAS · UNDERSERVED

КЛИНИНГ *как продукт*

VERTICAL SAAS ДЛЯ КЛИНИНГОВЫХ КОМПАНИЙ · ТАМ \$340B

Сотни тысяч клининговых компаний управляют сменами через WhatsApp и Excel. Качество контролируют по «вроде нормально». Клиенты не понимают, кто и когда придёт убираться. Это самая нецифровизированная категория в B2B-услугах — около 3% автоматизации.

ТОЧКА ВХОДА

SaaS для управления клининговой компанией: AI составляет графики смен и оптимальные маршруты, контроль качества по фото до/после, биллинг, CRM, прогноз спроса. Подписка \$200–600 в месяц с компании. Низкая конкуренция в категории — никаких единорогов пока.

| | | |
|--|--|---|
| КАПИТАЛ MVP \$150K самый низкий | ЦЕЛЕВАЯ КАПИТАЛИЗАЦИЯ \$100M–\$500M через 4–6 лет | FM RISK Низкий физическая работа |
|--|--|---|

РЕАЛЬНЫЕ БЕНЧМАРКИ

| | |
|---------------------|----------------------|
| Jobber \$1B+ | Workiz \$300M |
| ServiceM8 \$500M | Connecteam \$1.2B |

ГЛАВНЫЕ РИСКИ

Низкая платёжеспособность мелких клининговых компаний. Высокий churn в индустрии вообще. **Защита:** почти нет — категория пустая. Foundation models этот рынок не интересуется — физическая работа. Хорошая точка входа для первого SaaS.

10

AI-MARKETPLACE · MASSIVE TAM

Грузоперевозки *умного типа*

AI-МАРШРУТИЗАЦИЯ И МАРКЕТПЛЕЙС · TAM \$10T

40% грузовых фур по миру едут пустыми обратным рейсом. Каждый логист считает маршруты в голове, договаривается по телефону, подписывает бумаги. Один из самых больших рынков мира работает, будто на дворе 1995 год.

ТОЧКА ВХОДА

AI-маркетплейс отправитель–перевозчик с оптимизацией обратных рейсов. AI агрегирует грузы, прокладывает оптимальные маршруты, прогнозирует цены. Перевозчик увеличивает utilization. Платформа берёт 3–7% с GMV. Базовая ниша — внутрироссийские или СНГ-перевозки, потом экспансия.

| | | |
|---|---|---|
| КАПИТАЛ MVP \$1M тяжёлый рынок | ЦЕЛЕВАЯ КАПИТАЛИЗАЦИЯ \$500M–\$5B через 6–10 лет | GMV POTENTIAL Огромный \$10T рынок |
|---|---|---|

РЕАЛЬНЫЕ БЕНЧМАРКИ

| | | | |
|----------|--------|-----------|--------|
| Convoy | \$3.8B | project44 | \$2.7B |
| Flexport | \$8B | Sennder | \$1B |

ГЛАВНЫЕ РИСКИ

Тяжёлая отрасль — нужна логистическая экспертиза, не только AI. Convoy обанкротился в 2023 — это не первая попытка. **Защита:** эксклюзивные контракты с крупными перевозчиками, регуляторные одобрения, данные о маршрутах за годы работы.

— 04 — МОЙ ТОП-3

Три модели, которые я бы выбрал *сам*

Из десяти рынков я выделил три, которые считаю самыми перспективными для русскоязычных фаундеров в 2026. Это субъективный взгляд — но основан на десяти годах работы со стартапами.

i.

Бухгалтерия SMB — Vertical AI

Лучшее соотношение «потенциал к капиталу». \$400K на MVP, целевая оценка до \$1B. Невероятно липкий продукт — клиент не уйдёт, когда там вся его учётка. Бенчмарки делают пути понятным. Лучший выбор для прагматика с амбицией.

ii.

Стоматология — AI-маркетплейс

Сильнейший сетевой эффект — защищает от OpenAI. \$500K на MVP, огромный TAM. Pearl AI и Tend доказали возможность. Внизу денег больше, чем в SaaS из-за высокого среднего чека приёма. Лучший выбор для долгой игры с фокусом на сеть.

iii.

Юристы — Vertical AI

Самая горячая категория с самыми крупными бенчмарками (Harvey AI \$5B). Регуляторные нюансы создают защиту от foundation models. Лучший выбор для тех, кто готов к серьёзному капиталу и амбициям unicorn.

Это не означает, что остальные модели плохие. У каждой свой профиль риска и капитала. Клининг или авторемонт — отличные точки входа для первого SaaS с минимальным бюджетом. Стройка и грузоперевозки — для амбициозных с серьёзным капиталом.

Главное — подобрать модель под свои ресурсы и амбиции, а не наоборот. На разборе мы это и делаем.

— 05 — КТО ЭТО ПИСАЛ

Михаил

CEO Exit Boutique

Серийный предприниматель и инвестиционный стратег. За 15 лет в бизнесе прошёл цикл «запуск → масштаб → продажа» в семи разных индустриях — HoReCa, автобизнес, бьюти, образование, медиа, производство, услуги.

Со временем понял: чтобы создать настоящие активы, мало уметь запускать и продавать бизнес — нужна третья компетенция, **фандрайз**. Добавил её в свою практику и упаковал, а потом и привлёк с командой несколько проектов на сумму более **\$8M инвестиций** от частных инвесторов до фондов.

Прошёл не только запуски и экзиты — был внутри кризисов, реструктуризаций и закрытий. Это даёт редкое преимущество: я вижу, где бизнес ломается, и где его можно собрать обратно как инвестиционный актив.

Сейчас веду два собственных проекта в активной фазе — в двух странах, в категориях Travel Tech и тяжёлая промышленность.

7ЭКЗИТОВ
В 7 ИНДУСТРИЯХ**\$8M+**ПРИВЛЕЧЕНИЙ
С КОМАНДОЙ**2**АКТИВНЫХ
ПРОЕКТА**15+**ЛЕТ
В БИЗНЕСЕ

— 05 / ЧТО ДЕЛАТЬ ДАЛЬШЕ —

ГОТОВ *разобрать* СВОЙ БИЗНЕС?

Этот отчёт — карта рынков. Дальше нужна стратегия под твой конкретный бизнес: модель, юнит-экономика, дорожная карта раундов. Записывайся на бесплатный 30-минутный разбор — посмотрим твой кейс и обозначим точки усиления.

БЕСПЛАТНЫЙ РАЗБОР — EXIT BOUTIQUE →

TELEGRAM @MIHASIO

КАНАЛ @INVEST_DETECTIVE

INSTAGRAM @EXITBOUTIQUE.VC