

KYTHON

Операционная инженерия НОВОГО ПОКОЛЕНИЯ.

Оцифровываем теневые процессы
и защищаем чистую прибыль предприятий
в реальном времени*

* Собственная технология и метод, подтвержденные на практике.



Заказ становится дороже привлечь. Дороже выполнить. Дороже обслужить.

+9%

Средняя цена объявления Meta

CPM +12% / CPL +16% / CR -0,7%

+7%

Средняя цена клика Google Search

Перегрев аукциона на 18-25%

+8,8%

Полная стоимость часа труда в Польше

Инфляция в Польше за 4 года +41,8%

+4,4%*

Юридические и бухгалтерские услуги в Польше

+4,5% в Западной Европе

+5,0%

Обслуживание зданий и территорий в Польше

+5,3% в Западной Европе

“

Ловушка производительности

Рост зарплат опережает рост производительности на 4-6%. То есть бизнес платит людям больше, но выпускает компания на одного сотрудника столько же.

ECB / McKinsey · 2025

При прежних продажах эти расходы забирают прибыль.

Бизнесу нужно зарабатывать больше на работе, которую он уже делает.



Те же €100 000 выручки. На €4 552 меньше операционной прибыли в месяц.

ОДНА ВЫРУЧКА — РАЗНАЯ ПРИБЫЛЬ

До роста расходов

Расходы €75 000

€25 000

Выручка €100 000

После

Расходы €79 552

€20 448

Выручка €100 000

—€4 552

Расходы +6,1% → прибыль -18,2%.

При исходной прибыли €10 000 — снижение на 45,5%.

Каждая устранённая утечка возвращает деньги в результат бизнеса.



Деньги исчезают на стыках отделов.



Медицинские и сервисные сети

Оплачен дорогой лид → Пациент не подтвержден за 15 мин → **Простой врача и кабинета сжигает постоянные косты.**



Заказное и контрактное производство

Смета считается 10 дней → Клиент уходит к конкуренту → **Инженерное время списано в убыток, цех недогружен.**



Выездной сервис и Field Operations

Диспетчер берет заказ без гео-валидации → Мастер 3 часа в дороге → **Транспорт и холостой пробег съедают всю маржу заказа.**



E-commerce и омниканальный ритейл

Заказ принят на сайте → Товар числится, но физически отсутствует → **Возврат денег + сгоревший рекламный САС.**



B2B-дистрибуция и оптовая торговля

Менеджер дает скидку в чате → Входная цена у поставщика выросла → **Крупная отгрузка выполняется с отрицательной маржой.**



Инжиниринг, проектирование и подряд

Правки клиента приняты устно на объекте → Допработы не заактивированы → **ФОТ вырос на 20%, а счет выставлен по старой смете.**

В отчётах каждого отдела — всё выполнено по регламенту.

В итоговом P&L собственника — недополучено 15–25% чистой прибыли.



Новый топ-менеджер и увеличенный бюджет лишь масштабируют старый хаос.

01 / «Зальём проблему трафиком»

ДЕЙСТВИЕ Удваивает рекламу, чтобы перекрыть отток и падение выручки.

ТУПИК Дырявая воронка пропускает больше лидов. Продажи захлёбываются: ответ — через 4 часа вместо 5 минут.

Стоимость клиента ×1,8. Конверсия упала. Деньги сожжены.

02 / «Наймём звёздного директора продаж»

ДЕЙСТВИЕ Нанимает дорогого руководителя за €4 000–6 000 в месяц.

ТУПИК Руководитель выжимает обещания, которые цех, склад и логистика физически не способны выполнить в срок.

Всплеск продаж → рекламации, штрафы и возвраты.

03 / «Поставим операционного директора»

ДЕЙСТВИЕ Передаёт управление, чтобы выйти из операционной работы.

ТУПИК Директор тонет в переписках и разборках «кто виноват». Вместо системных решений — самый дорогой диспетчер.

Через 6 месяцев он уходит. Собственник снова тушит пожары.

04 / «Добавим аналитику и ещё 10 отчётов»

ДЕЙСТВИЕ Заказывает Power BI / Tableau или нанимает аналитика.

ТУПИК «Кладбище красивых графиков» показывает потери двухнедельной давности, но не предотвращает их сейчас.

Куплен посмертный учёт вместо управления в реальном времени.

Нельзя делегировать ответственность без объективных данных и цифровых правил.

Без единой операционной платформы даже сильный руководитель вынужден управлять слухами и субъективными мнениями сотрудников.



88%

опрошенных организаций
используют ИИ хотя бы
в одной функции.

56%

руководителей не увидели
ни роста выручки, ни снижения
затрат за 12 месяцев.

Внедрили бота и поставили «AI Copilot». Но может ли бизнес ответить на простые вопросы?

- 01 Сколько выполненной работы прямо сейчас висит без выставленного счёта?
- 02 Если завтра удвоить рекламу — где захлебнётся бизнес: в отделе продаж, на складе или в цеху?
- 03 Сколько горячих заявок вчера ждали ответа дольше 15 минут — и уже ушли к конкурентам?
- 04 Сколько оборотных денег прямо сейчас похоронено в закупках под заказы, которые клиент отменил?
- 05 Кто из менеджеров прямо сейчас раздаёт несогласованные скидки в личной переписке?
- 06 Какова реальная себестоимость вчерашней крупной отгрузки с учётом переработок цеха и срочной доставки — мы заработали или ушли в минус?

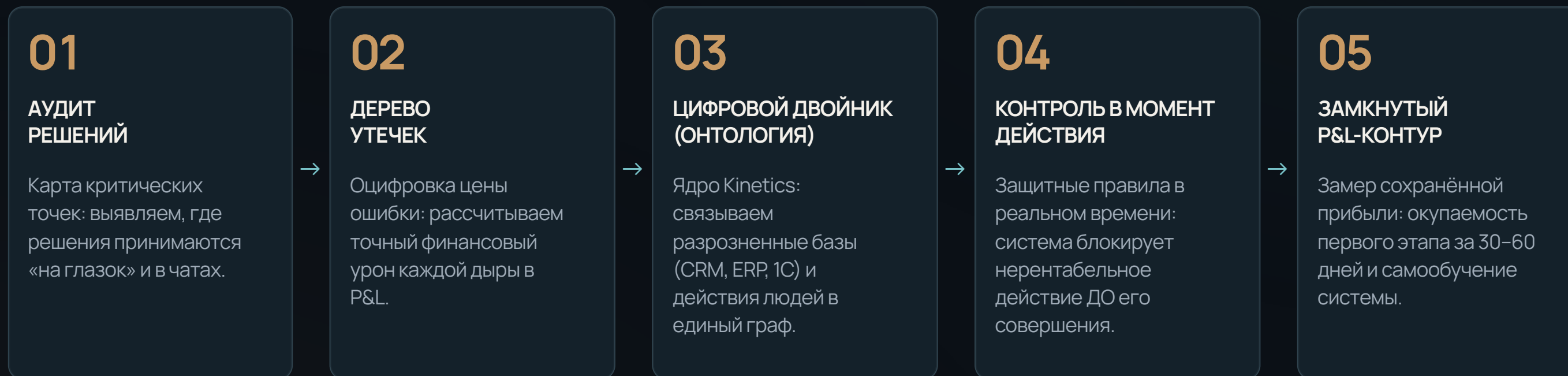
Языковые модели умеют писать текст, но они слепы к физическим законам вашего бизнеса.

Чтобы ИИ управлял затратами и маржой, ему нужны не промпты, а строгая модель бизнес-правил и онтология данных (Kinetics).



Данные сами по себе не имеют ценности. Ценность создают правильные решения в момент действия.

KINETICS · ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЙ КОНВЕЙЕР



Вместо внедрения софта годами мы берём одну самую дорогую утечку, окупаем проект за 30 дней и масштабируем платформу на спасённой прибыли.

“ Лидеры по эффекту от ИИ почти втрое чаще фундаментально перестраивают рабочие процессы.

McKinsey · 2025



Теневая операционка: бизнес живёт на костылях, а не по регламентам.

ИЛЛЮЗИЯ ИЗ РЕГЛАМЕНТА	РЕАЛЬНАЯ ТЕНЕВАЯ ПРАКТИКА	ЦЕНА ДЛЯ БИЗНЕСА
Сроки автоматически бронируются в ERP по графику производства.	→ Менеджер обещает дедлайн «на глаз» в WhatsApp, не глядя на загрузку цеха, лишь бы закрыть план месяца.	Срыв 3 других заказов. Штрафы и переработки за двойной оклад.
Все расчёты — строго по утверждённому маржинальному прайс-листу.	→ Сырьё и логистика подорожали на 15%, а клиенту ушёл старый шаблон предложения из папки «Загрузки».	Крупная отгрузка — с нулевой или отрицательной маржой.
Любые изменения заказа фиксируются в корпоративной CRM/ERP.	→ Правки пришли голосовым в Telegram. Менеджер забыл передать их на производство — цех пилит по старым чертежам.	Материалы — в брак. Повторное производство. Скандал на приёмке.
Все процессы оцифрованы в базе знаний. Сотрудники взаимозаменяемы.	→ Ценообразование, связи с поставщиками и нюансы отгрузок хранятся в голове одного незаменимого старожил.	Ключевой сотрудник заболел или ушёл — работа парализована.

Классические интеграторы оцифровывают регламенты — создавая дорогое «кладбище софта», которое команда саботирует. Kytheron оцифровывает реальную теневую операционку — делая костыли ненужными.

“ Непонимание цели проекта — наиболее частая причина неудач ИИ-проектов.

RAND · 2024 · Перевод вывода



KYTHERON KINETICS

Платформа операционного интеллекта и быстрого внедрения для среднего бизнеса.

01 / ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЙ АКТИВ

Платформа Kinetics

Сквозная цифровая среда, которая связывает в единую систему реальные действия сотрудников, оборудование и движение денег.

Создаем кастомные алгоритмы и удобные интерфейсы под конкретный бизнес и привычки людей.

Система бесшовно ведет процесс от первичной диагностики до автоматического контроля на каждом шаге.

Точное решение под бизнес-задачу, которое сотрудники принимают без саботажа.

02 / СКОРОСТЬ

Развёртывание за 14 дней

Запуск первого рабочего контура в реальной операционной среде за две недели.

Точечно входим в самый дорогой и проблемный узел компании, где прямо сейчас горит маржа. Разворачиваем логику контроля, обучаем команду на живых данных и сразу закрываем финансовую утечку.

Первые предотвращенные убытки и прозрачность процесса уже на второй неделе.

03 / ФИНАНСОВЫЙ РЕЗУЛЬТАТ

Экономическая ответственность

Прямая ориентация на финансовый результат и чистую прибыль заказчика.

Каждое внедрение оцифровывается в спасенных евро: сокращение брака, ликвидация простоев, защита от нерентабельных скидок и точный расчет себестоимости.

Полная окупаемость инвестиций в проект за первые 30–60 дней работы.

Мы соединяем глубокую экономику бизнеса с собственной инженерной платформой Kinetics — устраняя разрыв между стратегией собственника и реальностью в цеху.



Клиент Kytheron EXPOFORGE

Заказное и контрактное производство

ПРОБЛЕМА

40 страниц связанных формул Excel. 20% клиентов уходили из-за долгого расчёта. Ошибка одной ячейки — кассовый разрыв €100 000.

РЕШЕНИЕ KINETICS

3D-конфигуратор связывает геометрию стенда, складскую себестоимость, логистику и автоматическую генерацию счетов.

РЕЗУЛЬТАТ

Смета за 48 часов. Конверсия в оплаченный контракт выросла на +21%.

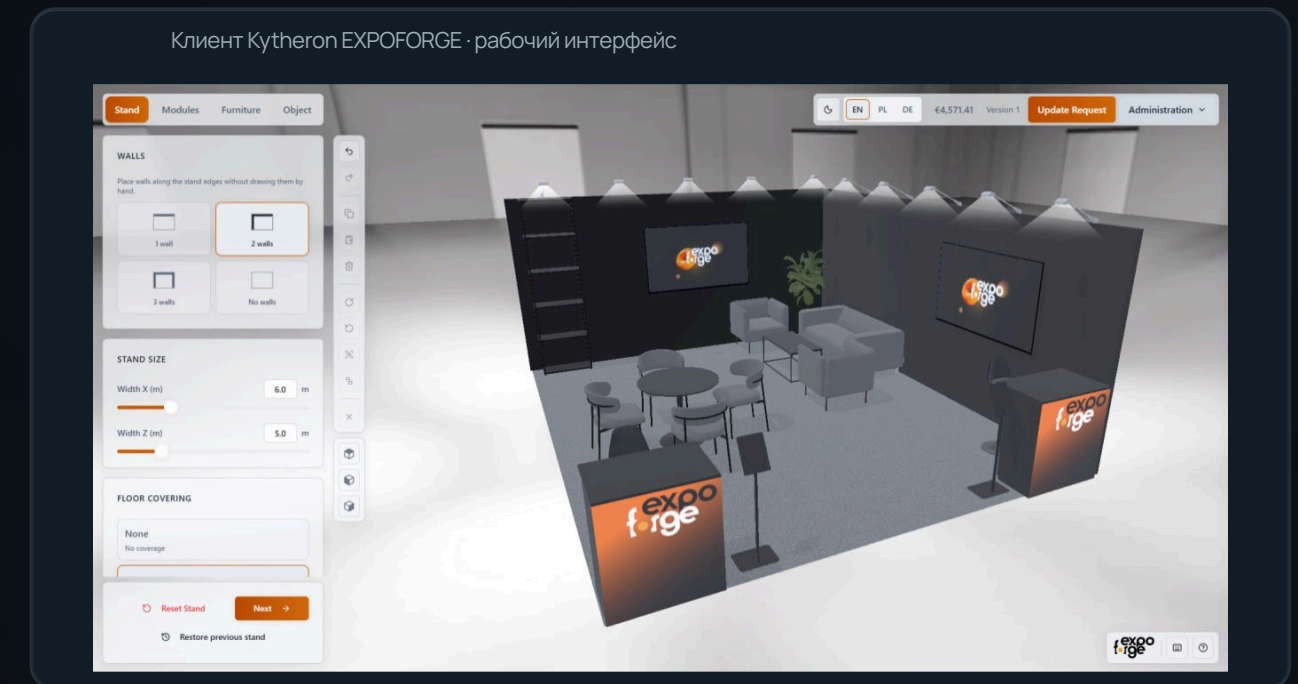
РОСТ КОНТРАКТА · ×1,6

€27 000 → €42 000+

От сметного модуля — к управлению цехом и складом.

14 → 2 дня

Смета, 3D-рендеры и спецификация в 7 раз быстрее.



Нажмите на изображение, чтобы увеличить

Устранили человеческий фактор из самого дорогого этапа: ошибка в €100 000 стала математически невозможна.



Клиент Kytheron EPILCARE

Медицинские и сервисные сети

ПРОБЛЕМА

600 обращений в месяц. 29 горячих заявок потеряны за первые сутки. 15% неявок. Аудит: €5 940 потерь маржи в месяц на филиал.

РЕШЕНИЕ KINETICS

Обращение → умное расписание → контроль доходимости → списание материалов и учёт рабочего времени врачей.

РЕЗУЛЬТАТ

100% контроль свободных окон и автоматическая работа с доходимостью. Выручка сети выросла на +78% за квартал.

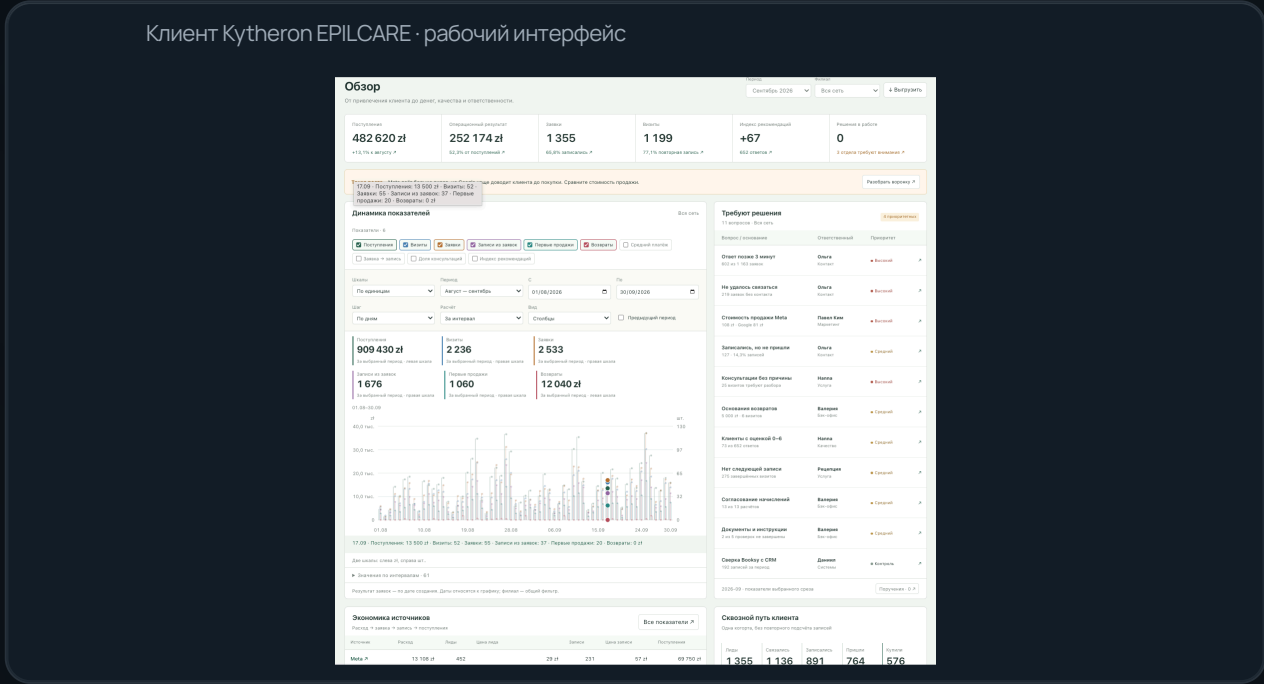
РОСТ КОНТРАКТА · ×3,8

€6 000 → €23 000+

От расписания — к операционной системе всей сети.

+78%

Рост выручки сети за 3 месяца.
Новый филиал: план на декабрь 2026.



Нажмите на изображение, чтобы увеличить

Вместо закупки дорогого трафика мы вернули в кассу €5 940 ежемесячной упущенной прибыли с каждого филиала.



Клиент Kytheron SERWISWIN

Выездной сервис и полевые операции

ПРОБЛЕМА

Маркетинг и диспетчеры работали изолированно. Реклама закупала заявки без учёта географии и реальной маржинальности выездов.

РЕШЕНИЕ KINETICS

Radar связывает клик, геолокацию бригады, квалификацию обращения и факт оплаты в единый контур обратной связи.

РЕЗУЛЬТАТ

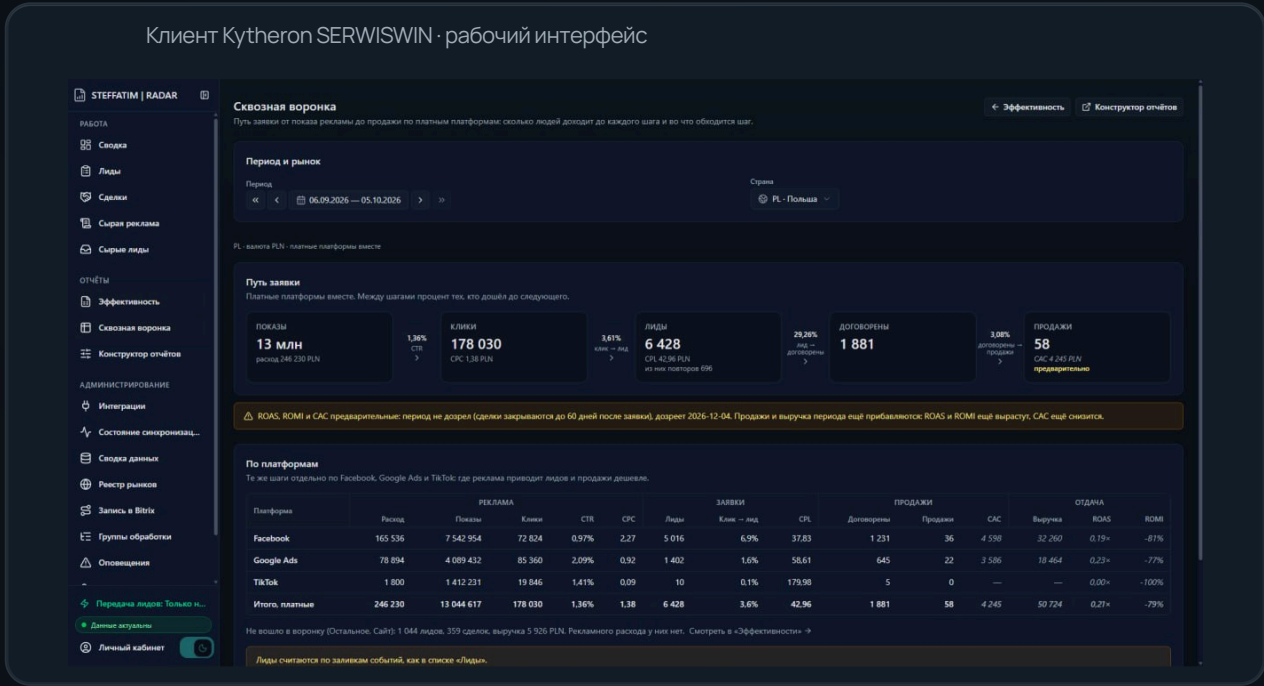
Алгоритмы обучаются на прибыльных лидах. Стоимость целевого лида -30%; конверсия в оплату +42%.

РОСТ КОНТРАКТА · ×3,2
€7 500 → €24 000+

Масштабирование на новые регионы и автопарк сервиса.

-30%

Стоимость целевого лида.
+42% конверсии в оплату.



Нажмите на изображение, чтобы увеличить

Вернули в бюджет более €25 000 ежемесячной
выручки при дальнейшем улучшении
маркетинговых показателей.



Land & Expand в действии: окупаемость первого этапа удваивает и утраивает чек клиента.

€40 500 → €89 000+

Совокупный объём трёх контрактов вырос примерно в 2,2 раза.

Клиент Kytheron ExpoForge

€27 000 → €42 000+

Рост ×1,6

+55,6%

Клиент Kytheron EpilCare

€6 000 → €23 000+

Рост ×3,8

+283,3%

Клиент Kytheron SerwisWin

€7 500 → €24 000+

Рост ×3,2

+220%

≈ 220%

от исходного объёма контрактов

3 из 3

клиента расширили контракт

€60 000+

средний целевой LTV

Решив одну острую проблему за 14 дней, Kytheron становится операционным хребтом компании. Заказчик органически доверяет нам склад, производство, филиалы и финансовый контур.



Глубина Palantir по цене локального внедрения.

Игрок на рынке	Входной билет	Срок до результата	Глубина охвата	Фатальный минус альтернативы
ИИ-боты и готовые интеграции (Zapier, Make, ChatGPT)	От €500	1–3 дня	Поверхностная (1 функция / чат)	Не знают физической реальности бизнеса (склад, станок, смета). Лоскутная автоматизация хаоса.
Классические ERP (SAP, MS Dynamics, Odoo)	€50 000 – €300 000+	6–18 месяцев	Монолитная (учёт прошлого)	Дорогие «кладбища софта». 70% внедрений проваливаются из-за саботажа сотрудников.
Крупный консалтинг (McKinsey, Big 4)	От €150 000	3–6 месяцев	Теоретическая (стратегия)	Продают красивые PDF-отчёты и слайды. Не пишут код, не отвечают за софт и P&L.
Palantir Foundry (Мировой эталон)	От \$2 000 000	3–6 месяцев	Тотальная онтология (цифровой двойник)	Недоступен 99% бизнеса. Работает только с правительствами и гигантами уровня Airbus и BP.
KYTHERON	€10 000 – 15 000	2–4 недели	Операционный цифровой двойник	Сладкая точка рынка: глубина Palantir по цене локального внедрения. Гарантия P&L-эффекта.



РЕЗЕРВ · ЭКОНОМИКА КЛИЕНТА

Считаем эффект в деньгах — после стоимости сопровождения.

€5 620

Выявленная потеря

€4 496

Устраняем 80%

–€1 500

Сопровождение

€2 996

Результат в месяц

≈ 5 месяцев

€15 000 / €2 996

После выхода на полный эффект.

Выбираем задачи, где экономический эффект оправдывает инвестицию клиента.



Германия, Великобритания, Польша — три опоры роста.

€490,2 млрд — совокупный оборот сектора ИТ-услуг в трёх странах · 2024

€207,8 млрд

Германия · Фокус: DACH

Промышленность и производство

Оборот сектора · 2024

€241,7 млрд

Великобритания · Фокус: Tier-1 / UK

Корпоративный B2B-софт
и штаб-квартиры

Оборот сектора · 2024

€40,7 млрд

Польша · Фокус: CEE

Производственно-логистический хаб

Оборот сектора · 2024

≈ 40 млн

ТАМ · ОБЩИЙ РЫНОК ПРЕДПРИЯТИЙ (ЕС + УК)

34 млн компаний в Евросоюзе + 5,7 млн в Великобритании.

500 000+

SAM · БАЗА ОТБОРА ЦЕЛЕВОГО СЕГМЕНТА (ГЕРМАНИЯ · УК · ПОЛЬША)

10–249 сотрудников. Целевой профиль: выручка €3–50 млн.
Заводы, склады, сети и логистика с острыми операционными потерями.

1 000

SOM · БЛИЖАЙШИЙ ПЛАЦДАРМ ЭКСПАНСИИ

Цель — 1 000 квалифицированных аккаунтов в 6 ключевых отраслях.

1 000 клиентов × €15 000 = €15 млн первых внедрений → €50 млн+ LTV

Потенциал при переходе всей базы на ретейнер и расширении контура; средний LTV от €50 тыс.



Двухуровневая экономика Kytheron.

МОДЕЛЬ 1: РАЗОВОЕ ВНЕДРЕНИЕ (LAND)

«Оцифровка первой критической утечки»

€7 500 — €15 000

Разово · срок: 14–28 дней

Себестоимость внедрения:

- ~60–80 часов инженера Dev Kinetics:
€2 000 — €2 400
 - Настройка онтологии и агентов: ~€400
- ИТОГО затрат: ~€2 500 — €2 800

Валовая прибыль: €4 700 — €12 500

≈63–83%

МОДЕЛЬ 2: ОПЕРАЦИОННЫЙ РЕТЕЙНЕР (EXPAND)

«Непрерывный контроль и защита маржи»

€1 500 / месяц

Базовый · годовой объём (ARR): €18 000

Себестоимость в месяц:

- 3–4 часа архитектора (еженедельный P&L-разбор): ~€140
 - Облако, база, серверы Kinetics: ~€50
 - Агентный мониторинг и API: ~€40
- ИТОГО затрат: ~€230 / месяц

Валовая прибыль: €1 270 / месяц

≈85%

Прибыль от внедрения + прибыль от ежемесячного сопровождения.



Kinetics — сквозная операционная система всей компании.

01

Kinetics
Audit

Полевая разведка
теневого процесса

Проверенные протоколы интервью: точно знаем, какие вопросы задать, чтобы вскрыть серые костыли, неучтённые часы мастеров и скрытые утечки маржи.

02

Kinetics
Ontology

Модель действий и правил

Формируем цифрового двойника бизнеса: связываем действия каждого сотрудника с прибылью компании и математически выбираем ключевое узкое горлышко.

03

Kinetics
Pipeline

Мгновенная сборка прототипов

Генеративный пайплайн собирает рабочий прототип за считанные дни на базе библиотеки готовых блоков, учитывая всю глубину полевого аудита.

04

Kinetics
Deploy

Боевое внедрение за 14–28 дней

Развертывание в реальном контуре заказчика. Защитные правила встраиваются в момент клика сотрудника, блокируя слив маржи в реальном времени.

05

Kinetics
Evolution

Самообучение платформы

Каждое внедрение навсегда обогащает кодовую базу и отраслевую онтологию. Платформа непрерывно эволюционирует за счет клиентских бюджетов.

Каждое внедрение делает платформу умнее и дешевле.



Код дешевеет. Архитектура реальных операций становится ценнее.

Dev Kinetics

(Forward Deployed Engineer)

Профиль:

50% бизнес-аналитик уровня McKinsey (понимает P&L, видит утечки) + 50% архитектор онтологии на платформе Kinetics.

Рычаг:

1 специалист + платформа Kinetics = производительность отдела из 4 разработчиков.

БАРЬЕР 1: ПОЧЕМУ НЕ ЗАМЕНИТ НОВАЯ МОДЕЛЬ ИИ

1. В интернете нет теневой экономики бизнеса:

Все LLM обучаются на открытых данных. Но в интернете нет того, как водитель списывает брак, а сметчик вносит скидку в WhatsApp. Мы — единственный поставщик Ground Truth.

2. ИИ ускоряет нас, а не заменяет:

Чем мощнее новые модели — тем быстрее и дешевле наш Kinetics генерирует софт. Но логика онтологии и правила остаются нашей закрытой собственностью.

БАРЬЕР 2: ПОЧЕМУ НЕ ЗАМЕНИТ ИТ-КОМАНДА / АУТСОРС

1. Программисты не понимают P&L и маржу:

Обычная команда требует «готовое ТЗ». Но собственник не умеет писать ТЗ на свои боли. Айтишники оцифровывают регламент и строят кладбище софта.

2. Быстрый вход: €15 тыс. Целевой LTV: €60–100 тыс.+

Dev Kinetics запускает первый рабочий контур за 14–28 дней. Измеримый возврат маржи открывает следующие процессы и ретейнер. Цель: €15 тыс. → €60–100 тыс.+ за срок отношений — рост в 4–6,7 раза.

Новые модели ИИ обесценивают написание кода.

Но они кратно увеличивают ценность тех, кто владеет архитектурой реальных бизнес-операций

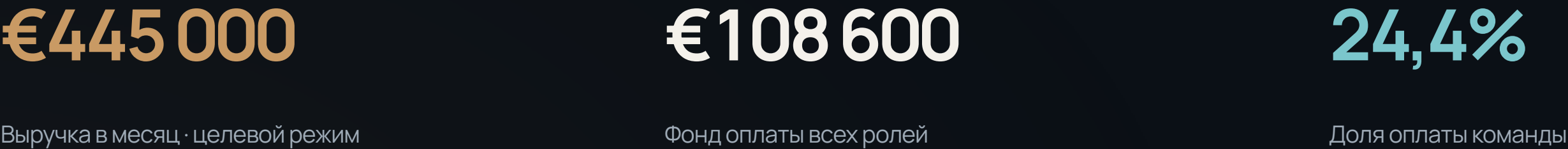


Масштабируем повторяемые команды вокруг Kinetics.

Общая поддержка: продажи · бизнес-анализ · управление · подбор · маркетинг



40 проектов × €20 000 / 2 месяца + €45 000 сопровождения



Нанимаем под очередь оплаченных работ. Каждое внедрение усиливает библиотеку следующего.



Редкая связка: бизнес, продажи и собственная технология.



Александр Омеляшко

СООСНОВАТЕЛЬ · СТРАТЕГИЯ
И B2B-РОСТ

13 лет в Enterprise & B2B

P&L до €4 млн/год

Команды до 70 чел.

Полевой B2B-аудит

13 лет управления корпоративными бюджетами
и P&L до €4 млн / год.

Руководство распределёнными кросс-функциональными
командами до 70 человек.

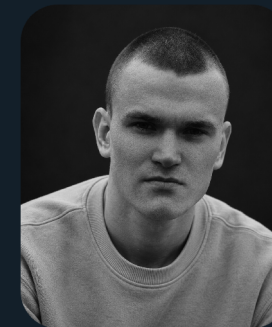
Внедрения и поставка сложных решений
для институциональных клиентов:

DBS BANK

ATLASSIAN

KELLER WILLIAMS

Фокус: продажи, теневые процессы и результат клиента.



Даниил Миронов

СООСНОВАТЕЛЬ · ТЕХНОЛОГИИ
И АРХИТЕКТУРА

11 лет в коде · 8 лет
Enterprise-разработки

Автор Kinetics Core

Deep Tech & AI

Dev Kinetics

Автор системы онтологий, графов и бизнес-правил.

High-load, Python, векторные базы, реактивные
интерфейсы и безопасность.

Стандарт надёжности и аудита кода Dev Kinetics.

Фокус: R&D Kinetics, интеграции с ERP/CRM
и скорость развёртывания пайплайнов.

1 + 1 = 10

Александр — видение, капитализация, продажи и P&L-результат клиента.

Даниил — закрытая масштабируемая платформа и отчуждаемая технология.

Операционный ресурс: +4 инженера и специалиста поддержки на проектно-подряде.



Спрос доказан. Потолок роста — время основателей.

СЕГОДНЯ · РУЧНАЯ СБОРКА

3–4 клиента

параллельно · физический потолок основателей

Основатели лично ведут весь цикл:

Лидогенерация → полевой аудит → архитектура
→ написание пайплайнов → онбординг.

Риск: операционка вытесняет разработку ядра
Kinetics, маркетинг и масштабирование.

СЛЕДУЮЩИЙ ЭТАП · АВТОНОМНЫЕ КОМАНДЫ

15–20 клиентов

параллельно · целевая мощность

**Основатели: крупные сделки, стратегия
и технологическое ядро Kinetics.**

Внедрение и аудит — автономной команде:
1 Tech Lead + 2 Senior AI-инженера + 1 QA.

Повторяемая структура: следующий рост —
через запуск новых инженерных команд.

×5

Цель — рост пропускной способности.

Снять рутину с основателей, сохранив контроль над качеством.



План масштабирования и создание акционерной стоимости.

Мы прибыльны и окупаем себя сами. Капитал нужен, чтобы за 12 месяцев занять позицию лидера в нише AI-автоматизации среднего бизнеса.

01 / ИНЖЕНЕРНАЯ КОМАНДА

2 Senior AI-инженера
и 1 Delivery Lead.
Снимаем рутину внедрения
с основателей.

С 3 до 15
параллельных проектов

02 / ЯДРО KINETICS

Переиспользуемые модули
и коннекторы к ERP/1C.
Клиентский опыт становится
собственной технологией.

Цель: себестоимость -40%.
Типовой запуск — 3 дня.

03 / B2B-КОНВЕЙЕР

7–10 новых внедрений
в месяц.
Растущий пул клиентов
на ежемесячном сопровождении.

Повторяемая годовая выручка.
Целевая валовая маржа ≈ 85%.

€300 000

Ранний раунд · горизонт 14–16 месяцев
Подробное распределение капитала — на следующем слайде.

ЦЕЛЬ НА ВЫХОДЕ ИЗ РАУНДА

€400 000+ ARR

50+ онтологий

Оценка €4,5–6 млн



€300 000: команда, технология и повторяемая выручка.

План: 15 месяцев запаса прочности · операционная самоокупаемость на 8-м месяце

Инженерная команда и ядро Kinetics	€145 000	48%	2 старших ИИ/Data-инженера + технический руководитель. Модули, ERP-коннекторы, графы правил. Цель: себестоимость –40%.
B2B-продажи по целевым компаниям	€65 000	22%	Руководитель продаж: аудиты, отраслевые материалы, целевые кампании. Цель: цикл сделки 3–6 недель; чек внедрения €15–35 тыс.
Операционная устойчивость и юристы	€50 000	17%	Структура УК / ЕУ и защита интеллектуальных прав на Kinetics. Финансовое и юридическое сопровождение корпоративных заказчиков.
Оборотный резерв и ликвидность	€40 000	13%	Подушка под кассовые разрывы корпоративных клиентов при оплате через 30–60 дней.

СЕЙЧАС	ЧТО СОЗДАЁТ КАПИТАЛ · ЦЕЛЬ ЧЕРЕЗ 12–15 МЕСЯЦЕВ
€0–10 тыс. регулярной выручки / месяц	→ €35–45 тыс. / месяц · €420–540 тыс. / год
3–4 клиента: потолок основателей	→ 25+ активных клиентов на Kinetics
Индивидуальные скрипты под каждого	→ Собственная технология: 50+ модулей и онтологий
Зависимость от основателей	→ Автономные команды: масштабирование копированием
Ранняя стадия компании	→ Целевая оценка следующего раунда: €4,5–6 млн



Целевые ориентиры новой модели на 24 месяца.

ВЫРУЧКА ПЕРВОГО ГОДА

Быстрый

€1 410 000

Базовый

€780 000

Осторожный

€372 000

€500 000 / месяц

ЦЕЛЕВЫЕ СРОКИ · МЕСЯЦЫ

0 3 6 9 12 15 18 24



22 × €20 000 + €60 000 сопровождения
Амбиция следующего масштаба



Через год — растущий технологический бизнес с собственным инженерным ядром.

0–6 месяцев

Продажи, сопровождение, повторяемые команды
Dev Kinetics

Больше одновременно выполняемых внедрений

Отраслевое ПО

Конфигураторы, клиники, выездной сервис и производство.

6–12 месяцев

Kinetics и библиотека отраслевых моделей

Быстрый запуск клиентских и собственных решений

Финансовые технологии

Платежи, сверка, факторинг и финансирование через партнёров.

12–24 месяца

Продукты из повторяющихся оплаченных задач

Выручку, растущую быстрее индивидуальной разработки

Высоконагруженная аналитика

Игровые платформы, удержание, рекламные потоки и антифрод.

Клиенты оплачивают развитие компетенций сегодня. Повторяемый спрос создаёт продукты завтра.



01. Окно возможностей: бизнес требует отдачи от ИИ

Работа дорожает. 56% руководителей не увидели от ИИ роста выручки или снижения затрат. Бизнесу нужен измеримый операционный возврат маржи.

02. Подход Palantir для среднего бизнеса

Связываем реальные объекты, правила и деньги компании в онтологию Kinetics. Контролируем процесс в момент действия.

03. Доказанная экономика и рост LTV

Входной пилот €7,5–15 тыс. Расширение до €40–60 тыс.+. Окупаемость для клиента за первые 30–60 дней.

04. Растущий защитный ров платформы Kinetics

Дешевеющий код ускоряет нас. Библиотека отраслевых онтологий и глубокое знание теневых процессов усиливают технологический барьер с каждым клиентом.

KYTHERON · €300 000
на скорость и масштаб.

На встрече: клиентские кейсы, финансовая модель и демонстрация Kinetics.

Александр Омеляшко · Стратегия и рост

Даниил Миронов · Технологии и ядро Kinetics

Лондон (UK) · Варшава (PL)

