AskMajordomo — предложение для инвестора

AskMajordomo — предложение для инвестора

Ознакомительная версия. Цифры — расчёт по ценам ноября 2026 года, не обещание дохода.

Коротко: личный управляющий для каждой семьи. Старт — США (~135 млн домохозяйств). 2 года, 3 этапа (4 + 8 + 12 месяцев). Инвестиции по рекомендуемому пути Б — $3,6 млн: $269 тыс., $1,1 млн, $2,3 млн.

Сайт-презентация с голосом и графом: invest.nostalgi.pro

Что это

Личный управляющий для каждой семьи

AskMajordomo — приложение-управляющий. У состоятельной семьи есть управляющий и штат помощников. Мы даём такого управляющего любой семье — в телефоне и на компьютере.

Человек пишет, говорит или присылает фото (счёт, письмо, поломку). Управляющий объясняет простыми словами, предлагает действия, готовит письмо или находит мастера — и **ничего не делает без «да» человека**. Потом доводит дело до конца и следит за результатом.

Проблема

Мелкие дела съедают время и деньги

Счета, письма от ведомств, поломки в доме, сроки документов, мошенники — у каждой семьи десятки таких дел. Люди тратят часы, переплачивают и ошибаются. Обычный чат-бот только отвечает, но ничего не доводит до конца.

Продукт: первая версия

4 дела, которые нужны каждой семье

1. **Бумаги.** Фото счёта или письма → объяснение → готовый ответ или жалоба → отправка после «да».
2. **Мастер рядом.** Проблема → уточняющие вопросы → 3 ближайших проверенных мастера → готовый текст для связи → контроль до «сделано».
3. **Сроки и напоминания.** Документы, обслуживание машины, счета, школа — напоминания всей семье.

4. **Защита от мошенников.** Подозрительный звонок, СМС, письмо или сайт → оценка риска и что делать.

Дальше по версиям: почта и календарь, звонки, умный дом (датчики, камеры), покупки, оплаты, другие страны. Демо интерфейса уже готово.

Рынок

Начинаем с США

В США около **135 млн** домохозяйств (Census, 2025). Ближайший ориентир — Life360 (семейная безопасность): в конце 2025 года — около **2 млн платящих семей** в США и около **$140 в год** с семьи.

Площадка международная с первого дня: то же дерево разделов, меняются только законы и службы страны.

Как зарабатываем

Подписка + баланс за ИИ + партнёры

1. **2 недели — всё включено бесплатно.** Потом: подписка или бесплатный «Стандарт».
2. **Подписка** — расчётная цена $12,99 в месяц на семью.
3. **Баланс за ИИ** — пополнение от $10, почти без наценки: удобство и поток людей. Можно подключить свой ключ ИИ.
4. **Партнёры** — умный дом, сервисы для семьи, проверенные мастера.

Перед каждым делом человек видит цену: «≈ 3 цента. Делать?»

Команда этапа 1

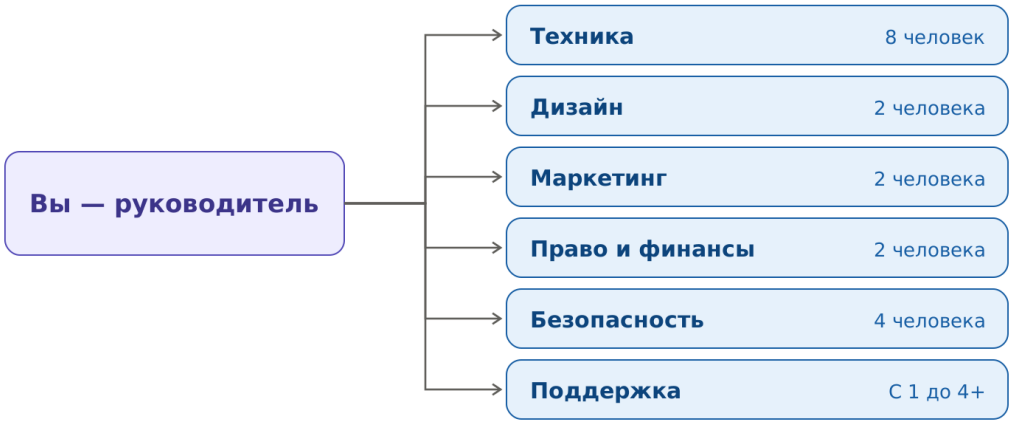
20+ человек с первого дня, 7 направлений

Направление	Человек
Руководство	1
Техника	8
Дизайн	2
Маркетинг	2
Право и финансы	2
Безопасность	4
Поддержка	2–4

У технического руководителя есть заместитель-дублёр: работа не останавливается ни на день. Отдел безопасности — интернет и физическая. Поддержка растёт по одному человеку в месяц. Команда —

вне США, налоги внутри ставок. Руководитель компании — должность в смете; кто её займёт, решается с инвестором.

AskMajordomo — команда этапа 1



Этапы

4 + 8 + 12 месяцев

1. **Этап 1 — запуск, 4 месяца.** Живой сайт и приложение, 4 дела, вход и семья, оплата, 2 недели бесплатно, юридическая структура, первые партнёры.
2. **Этап 2 — рост, 8 месяцев.** Почта и календарь, звонки, умный дом, больше поддержки и маркетинга.
3. **Этап 3 — масштаб, 12 месяцев.** Новые страны, полная команда, свой ИИ на своих серверах (если выбран путь В).

Партнёрства, юридическая работа и контент идут параллельно со всеми этапами. Деньги — по этапам: следующий транш после выполнения предыдущего.

AskMajordomo — этапы (путь Б)



Итого инвестиций по пути Б: **$3,6 млн**

2 года · следующий транш — после выполнения этапа

Три пути и смета

Путь Б: $3,6 млн на 3 этапа

Три «корабля» в один порт. Отличаются скоростью, риском и тем, чей ИИ работает внутри.

	А «Быстрый»	Б «Смешанный»	В «Свой ИИ»
ИИ	Только Claude	Claude + открытые модели	Свои серверы и модели
Риск	Зависимость от одного поставщика	Средний	Железо и сроки
Расходы за 2 года	$6,0 млн	$5,8 млн	$7,3 млн
Нужно инвестиций	**$3,7 млн**	**$3,6 млн**	**$5,0 млн**

Путь Б по этапам

Этап	В месяц	Нужно
Этап 1 — запуск (4 мес.)	$55 тыс.	$269 тыс.
Этап 2 — рост (8 мес.)	$123 тыс.	$1,1 млн
Этап 3 — масштаб (12 мес.)	$332 тыс.	$2,3 млн

Этапы 1 и 2 — вся смета (доход считаем запасом). Этап 3 — 6 месяцев расходов и разовые траты, остальное по сценарию покрывает доход. Запас 10% включён. Предложение: старт по пути Б, решение о своих серверах — перед этапом 3, по фактам.

ИИ внутри

Сложное — сильная модель, простое — дешёвая

Сложные дела решает сильная модель (Claude), простые — открытые модели, которые в разы дешевле. Данные для своего ИИ копим с первого дня. При большом объёме свои серверы снижают цену ИИ на семью примерно в 3 раза — и повышают стоимость компании: своя технология.

Сценарий дохода

Расчёт, а не обещание

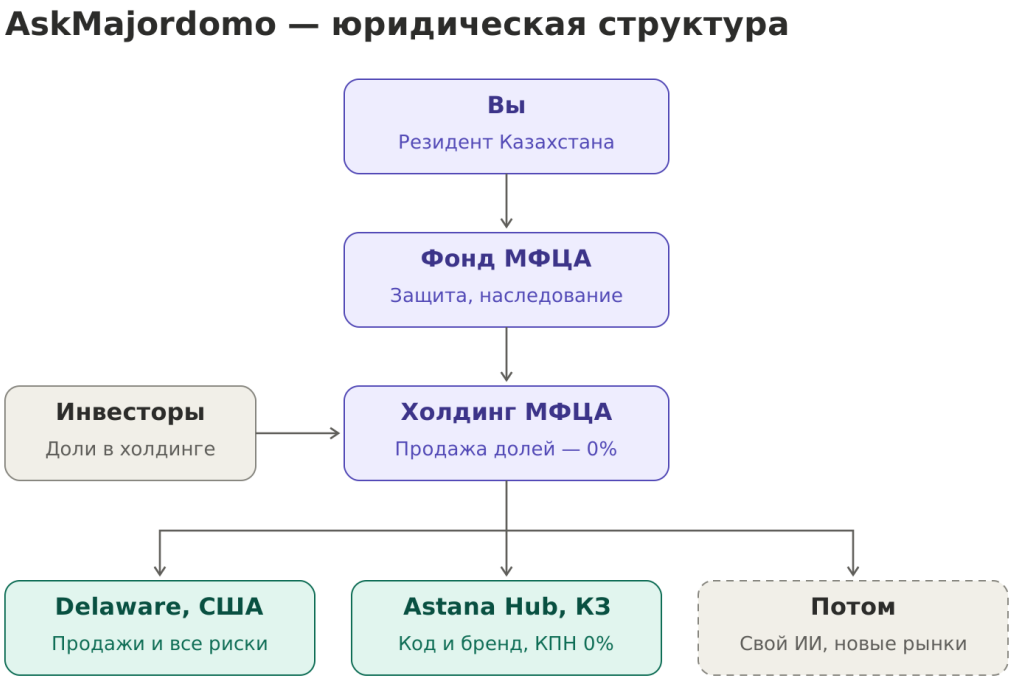
Если платит 15% семей по $12,99 (минус комиссии ~11%), то на этапе 3 при средней нагрузке 200 тыс. семей доход по сценарию — около $4,2 млн за 12 месяцев. Это расчёт для сметы, не обещание.

Юридическая структура

Защита сверху, риски внизу

1. **Фонд МФЦА** (Международный финансовый центр «Астана», английское право) — защита и наследование.
2. **Холдинг МФЦА** — сюда входят инвесторы. Продажа долей холдинга — 0% налога до 2066 года.
3. **Компания в США (Delaware)** — продажи и все риски рынка США.
4. **IT-компания — участник Astana Hub** — разработка, код и бренд; налог на прибыль 0% по IT-доходам.
5. **Потом** — свой ИИ, новые рынки.

Если крупный фонд США захочет Delaware наверху — структура «переворачивается», это заложено. Деньги инвесторов — доли, без процентных займов.



Выход для инвестора

Продажа долей

Стартап первые годы не платит дивиденды — деньги идут в рост. Доход инвестора — рост стоимости компании и продажа долей: стратегическому покупателю (семейные сервисы, умный дом) или следующему инвестору. Продажа долей холдинга МФЦА — 0% налога до 2066 года.

Риски и как снижаем

Честно о главном

1. **Дети и здоровье** — строгие законы США (COPPA и законы штатов): юрист в штате, проверка до запуска.
2. **Цена ИИ** — путь Б и свои серверы снижают зависимость.
3. **Доверие людей** — ничего без «да» человека, данные закрыты, цена видна заранее.
4. **Ключевые люди** — дублёры на главных местах.
5. **Безопасность** — свой отдел с первого дня.

20 главных вопросов

1. Чем это отличается от обычного чат-бота?
Бот отвечает. Управляющий доводит дело до конца: готовит письмо, находит мастера, следит за результатом — и всё только после «да» человека.

2. Почему начинаете с США?
Большой платёжеспособный рынок, понятные законы и сервисы, есть ориентир по ценам (Life360).

3. Что уже сделано?
Концепция, дерево разделов (10 главных кнопок, 75 папок), демо интерфейса, 4 дела первой версии с проверкой на примерах, смета и юридическая структура.

4. Сколько нужно денег?
По рекомендуемому пути Б — около $3,6 млн на 3 этапа: $269 тыс., $1,1 млн и $2,3 млн.

5. Можно вложить только в первый этап?
Да. Деньги идут по этапам: следующий транш — после того, как сделано обещанное на предыдущем.

6. Сколько длится всё?
Два года: 4 + 8 + 12 месяцев.

7. Кто в команде?
С первого дня 20+ человек: техника с дублёром руководителя, дизайн, маркетинг, право и финансы, безопасность, поддержка.

8. Где работает команда?
Вне США. Ставки ниже американских, налоги внутри ставок.

9. Кто руководит компанией?
Должность руководителя заложена в смете. Кто её займёт — обсуждается с инвестором.

10. Как компания зарабатывает?
Подписка (расчётно $12,99 в месяц), партнёрства. Баланс за ИИ — почти без наценки, для удобства и потока людей.

11. Есть ли бесплатный период?
Да, 2 недели всё включено. Потом подписка или бесплатный «Стандарт».

12. Какой ИИ внутри?
Сильная модель для сложного, дешёвые открытые модели для простого; позже — свой ИИ на своих серверах.

13. Что если поставщик ИИ поднимет цены?
Путь Б и В снижают зависимость: часть или почти вся работа — на открытых и своих моделях.

14. Как защищены данные семьи?
Здоровье и личное закрыты всегда, каждый член семьи сам решает, что показывать. Свой отдел безопасности.

15. Как с законами о детях и здоровье?
Юрист в штате, проверка до запуска, ИИ не ставит диагнозов и не назначает лекарства.

16. Где зарегистрирована компания?
Холдинг — в МФЦА (Астана, английское право). Продажи в США — компания Delaware. Разработка — IT-компания Казахстана.

17. Какую долю получает инвестор?
Обсуждается при встрече: зависит от суммы и этапа.

18. Как инвестор выходит?
Продажа долей: стратегическому покупателю или следующему инвестору. Продажа долей холдинга МФЦА — 0% налога до 2066 года.

19. Соответствует ли исламским финансам?
Да: деньги инвесторов — доли с участием в прибыли и риске, без процентных займов.

20. Как связаться?
Напишите на почту ниже — ответим в течение суток.

Связаться

Почта: genesisinc99@gmail.com