

# HAVALL

B2B маркетплейс закупок для бизнеса Армении

---

## ПОЛНЫЙ БИЗНЕС-ПЛАН НА 3 ГОДА

AI-помощник • Чат и звонки • Веб + Telegram • Платежи в платформе

Ереван, Армения • 2026

*Конфиденциально*

## 1. Резюме проекта

Navall — это универсальная B2B-платформа закупок для малого и среднего бизнеса Армении, где AI-помощник работает за человека: следит за остатками, анализирует продажи, сам находит лучшего поставщика по цене, рейтингу и близости, и даже договаривается о цене. Платформа объединяет покупателей (рестораны, магазины, аптеки, автосервисы, мастерские, отели) с поставщиками всех категорий товаров — еда, медикаменты, автозапчасти, техника, стройматериалы, бытовая химия.

Главное отличие от всех существующих решений — AI работает как полноценный бизнес-консультант, бухгалтер и помощник одновременно. Не просто каталог, а умный сотрудник, который сам делает большую часть работы.

Экономия на закупках	Экономия времени	Целевой рынок
15–25% для каждого бизнеса	2–3 часа в день	60 000+ малых бизнесов Армении

## 2. Проблема рынка

### 2.1. Проблемы покупателей

Рестораны, кафе, магазины, аптеки, автосервисы, мастерские, отели в Армении сталкиваются с одинаковыми проблемами:

- Тратят 2–3 часа в день на звонки, поездки на рынок (Ташир, ГУМ, Севан, Малатия), торги с поставщиками
- Не знают, переплачивают они или нет — нет прозрачности цен
- Заказывают наугад: то слишком много (продукты портятся), то не хватает (теряют клиентов)
- Учёт ведут в тетрадке или Excel — нет аналитики, нет понимания где деньги уходят
- Не видят остатков у поставщика — звонят чтобы уточнить наличие
- Не могут получить оптовую цену в одиночку — слишком маленькие объёмы

## 2.2. Проблемы продавцов

Поставщики (фермеры, оптовики, дистрибьюторы, импортёры, магазины запчастей, фармдистрибьюторы) тоже страдают:

- 50+ звонков в день — половина ничем не заканчивается
- Непредсказуемый спрос — невозможно планировать закупку у производителя
- Клиенты задерживают оплату, нет контроля долгов
- Новых клиентов ищут только через сарафанное радио
- Нераспроданные остатки портятся — убытки до 15%
- Не знают, какая цена у конкурентов — выставляют наугад

## 3. Решение: AI-помощник Havall

---

Havall — это не просто каталог. Это AI-помощник, который работает как полноценный бизнес-консультант, бухгалтер и менеджер закупок одновременно. Делает всю рутинную работу за человека.

### 3.1. Что делает AI для покупателей

Покупатель открывает платформу. AI уже знает его бизнес: что продаёт, какие остатки на складе, какие были продажи за неделю, что обычно заказывает по понедельникам.

#### Сценарий: Ресторан утром

Хозяин ресторана открывает приложение. Спрашивает: «Что у меня осталось и что нужно купить?»

AI отвечает: «Помидоров осталось 3 кг — хватит до обеда. Курицы 8 кг — на сегодня хватит. Лаваша 0 — закончился. Рекомендую заказать прямо сейчас: 20 кг помидоров, 15 кг курицы, 200 лавашей. На завтра-послезавтра — также добавьте 5 кг сыра (по статистике вы его быстро расходуете в выходные).»

AI сразу находит лучших поставщиков:

- Помидоры — фермер из Армавира, 380 AMD/кг, рейтинг 4.9, доставка 2 часа, 3 км от вас
- Курица — оптовик «Арагат Мит», 1 850 AMD/кг, рейтинг 4.8, доставка к 11:00, 5 км
- Лаваш — пекарня «Ереван», 80 AMD/шт, доставка прямо сейчас, 1 км от вас

Хозяин нажимает «Заказать всё» — готово. Если хочет уточнить детали или поторгаться, нажимает «Связаться» — встроенный чат или звонок прямо в платформе. Может попросить AI: «Договорись о скидке за объём» — AI сам напишет поставщику и принесёт результат. Или хозяин сам выходит на связь — как удобнее.

#### Сценарий: Автосервис

Мастер на СТО получает машину Hyundai Tucson с проблемой колодок. Спрашивает AI: «Нужны передние колодки на Hyundai Tucson 2018 года, найди где взять».

AI ищет среди всех зарегистрированных продавцов запчастей в Ереване и показывает:

- Магазин на Багратуняц 93 — оригинал, 18 500 AMD, есть в наличии, доставка 1 час, рейтинг 4.7
- Drive Motors — заменитель Bosch, 12 000 AMD, доставка 2 часа, рейтинг 4.9
- Магазин в Garage Masters Mall — оригинал, 19 200 AMD, можно забрать самому

Мастер выбирает, нажимает кнопку — заказ оформлен. AI запоминает выбор и в следующий раз предложит сразу проверенный вариант.

### 3.2. Что делает AI для продавцов

Продавец загружает свой товар на платформу (или мы сами помогаем в первые месяцы). AI становится его персональным бизнес-консультантом.

#### Сценарий: Продавец загружает товар

Магазин запчастей загружает новые тормозные диски на Toyota Camry. Спрашивает AI: «Сколько это стоит на рынке?»

AI отвечает: «По данным платформы, эти диски продают 4 других магазина в Ереване. Цены: 22 000, 24 500, 23 000 и 26 000 AMD. Средняя цена — 23 875 AMD. Если поставите 22 500 AMD — будете самым дешёвым, но всё ещё в плюсе (закупочная цена через ваш импортный канал около 18 000 AMD). Это привлечёт больше клиентов — мой прогноз: 15–20 продаж в первый месяц вместо обычных 8.»

Продавец нажимает «Применить рекомендацию» — цена выставлена.

#### AI как ежедневный консультант

Каждое утро продавец получает от AI краткий отчёт:

- Вчера было 12 заказов на сумму 240 000 AMD
- Самый продаваемый товар — масло Castrol 5W-30 (5 шт)
- Заканчивается товар: фильтры Mann (осталось 3 шт) — рекомендую дозаказать
- Прогноз на завтра: 14–16 заказов, готовьте курьера к 10:00
- Цена ваших стартеров на 15% выше рынка — рекомендую снизить на 8% для роста продаж

### 3.3. AI как универсальный помощник

Для обеих сторон AI работает одновременно как:

- Бухгалтер — учитывает все продажи, расходы, остатки, выводит отчёты в Excel по запросу клиента
- Помощник по закупкам — сам формирует заказы, находит поставщиков, договаривается о цене
- Бизнес-консультант — анализирует тренды, советует что закупать, какие товары прибыльнее, какие убыточны
- Аналитик — показывает где деньги уходят, какие категории растут, какие падают

- Менеджер по работе с клиентами — напоминает о повторных заказах, предлагает скидки лояльным

### 3.4. Связь между покупателем и продавцом

Платформа предоставляет несколько способов связи прямо внутри:

- Встроенный чат — переписка с поставщиком прямо в приложении, история сохраняется
- Звонок через платформу — нажал на кнопку, говоришь голосом без выхода в обычный телефон
- AI-переговорщик — клиент говорит «договорись о скидке 10% за объём», AI сам пишет продавцу и приносит ответ
- Прямой контакт — если нужно, платформа даёт номер телефона и адрес продавца

## 4. Категории и примеры использования

---

Платформа сразу работает для всех категорий малого бизнеса Армении. Вот реальные примеры:

### 4.1. Продукты питания (HoReCa — Hotels, Restaurants, Cafes)

Покупатели: рестораны, кафе, отели, столовые, кондитерские, пекарни. Поставщики: фермеры из Араратской долины, оптовики на Ташире и ГУМ, мясокомбинаты, молочные заводы, импортёры.

Пример: ресторан на Северном проспекте сейчас тратит 2 часа каждое утро на 5 звонков и поездку на ГУМ. С Havall — 5 минут в приложении, AI сам предлагает заказ на основе истории продаж.

### 4.2. Автозапчасти и автосервисы

Покупатели: автосервисы, СТО, автомойки, шиномонтажи, мастерские, частные мастера. Поставщики: магазины запчастей на рынке Севан (Багратуныц 93), Garage Masters Mall, Drive Motors, MG Parts (разборки), Mosesco, Europarts, Gutap, Autodoc, импортёры из Москвы, Эмиратов и Европы.

Пример: мастер на СТО в Давташене получает Hyundai с проблемой. Сейчас обзванивает 3 магазина, едет на Севан, теряет час. С Havall — спросил AI, получил список из 5 магазинов с ценами от 12 000 до 19 200 AMD, оригинал и аналог, наличие и доставка. Выбрал — деталь приехала через час.

Магазин запчастей видит аналитику: какие детали чаще всего ищут в Ереване, на какие машины большой спрос, какие модели уходят быстро. Закупает под спрос — меньше остатков на складе, больше оборота.

### 4.3. Аптеки и медицинские учреждения

Покупатели: аптеки (сети «Альфа-Фарм», «Фарм Центр», «Айпост Мед» и независимые), клиники, стоматологии, диагностические центры. Поставщики: фармдистрибьюторы, оптовые склады лекарств, импортёры медицинских изделий.

Пример: аптека «Альфа-Фарм» в Нор Норке заказывает лекарства у 3 дистрибьюторов по телефону каждый день. С Havall — AI следит за остатками, предупреждает что парацетамол заканчивается, сам формирует заказ на основе статистики продаж и сезона. Аптекарь только подтверждает.

#### 4.4. Стройматериалы и ремонт

Покупатели: стройкомпании, бригады ремонтников, дизайнеры интерьеров, частные строители, магазины стройматериалов. Поставщики: «Гнуни Мек», «СтройПрайс», стройбазы на Аршакуняц, заводы кирпича и цемента, импортёры плитки и сантехники.

Пример: бригада ремонтников берёт квартиру под ключ. Нужны: плитка, клей, профиль, саморезы, сантехника. Сейчас — 2 поездки на «Гнуни Мек» и стройбазу, торги, поиск нужного цвета плитки. С Havall — один заказ на всё, AI группирует с другими бригадами для оптовой скидки 20%, доставка прямо на объект.

#### 4.5. Техника и электроника

Покупатели: магазины электроники, мастерские по ремонту телефонов и ноутбуков, офисы (закупка принтеров, картриджей), школы и университеты. Поставщики: дилеры, импортёры из Китая и ОАЭ, оптовые склады.

Пример: мастерская по ремонту телефонов на Маштоца сейчас заказывает экраны и батареи через посредников. С Havall — видит наличие у местных оптовиков и импортёров, сравнивает цены, заказывает напрямую. AI напоминает офису, когда заканчиваются картриджи.

#### 4.6. Бытовая химия и расходники

Покупатели: отели, клининговые компании, рестораны (моющие средства), парикмахерские (расходники), офисы. Поставщики: производители химии, дистрибьюторы импортных брендов.

Пример: отель в центре Еревана закупает моющие, полотенца, мыло у 4 поставщиков. С Havall — один заказ на всё, групповая закупка с соседними отелями = скидка 20%, аналитика расхода по этажам и месяцам.

## 5. Что входит в продукт

Клиент платформы (покупатель или продавец) получает полный набор инструментов:

Компонент	Что это даёт
<b>AI-помощник</b>	Полноценный бизнес-консультант, бухгалтер, помощник по закупкам и аналитик в одном
<b>Веб-версия</b>	Полная панель управления с дашбордом, аналитикой, отчётами, управлением заказами
<b>Мобильная версия</b>	Удобная мобильная версия для быстрых заказов и сканирования товаров камерой
<b>Telegram-бот</b>	Уведомления, быстрые заказы, общение с AI без установки приложения
<b>Встроенный чат</b>	Переписка с поставщиками/покупателями прямо в платформе, история сохраняется
<b>Звонки в платформе</b>	Голосовые звонки прямо в приложении, без выхода в обычный телефон
<b>Отчёты в Excel</b>	Любые отчёты по запросу: продажи, расходы, остатки, аналитика — всё в Excel за 1 клик
<b>Сканер товаров</b>	Сканирование штрих-кодов и QR через камеру для быстрого добавления в каталог
<b>Интеграция с банками</b>	С 2-го года — оплата прямо в платформе через Idram, Telcell, банковские карты

## 6. Модель монетизации

Стратегия монетизации построена на реальной ситуации в Армении: малый бизнес осторожен с подписками, поэтому первые 3 месяца — бесплатно для сбора базы данных и доказательства ценности. После — мягкое внедрение оплаты по армянским ценам.

### 6.1. Этап 1: Бесплатные 3 месяца (сбор базы)

Все функции бесплатны для всех — и покупателей, и продавцов. Цель — собрать базу из 100+ покупателей и 50+ поставщиков, доказать им ценность платформы реальными деньгами и временем.

Что мы делаем сами в эти месяцы:

- Лично обходим поставщиков, фотографируем товары, загружаем прайсы
- Обучаем работе с платформой
- Бесплатно подключаем покупателей
- Координируем доставку вручную
- Собираем обратную связь, улучшаем платформу

### 6.2. Этап 2: Подписки (с 4-го месяца)

После 3 месяцев бесплатного использования включаем оплату. Цены подобраны под реальный рынок Армении (армянский малый бизнес обычно платит 5 000–30 000 AMD в месяц за SaaS-сервисы):

Тариф	Для кого	Цена в месяц	Что входит
<b>Базовый</b>	Малый покупатель (кафе, мастерская)	8 000 AMD (~\$20)	AI, заказы, чат
<b>Стандарт</b>	Средний бизнес (ресторан, аптека)	18 000 AMD (~\$45)	Базовый + аналитика + Excel
<b>Премиум</b>	Сети и отели	35 000 AMD (~\$90)	Всё + множ. филиалы
<b>Продавец</b>	Поставщики	12 000 AMD (~\$30)	AI-консультант, аналитика
<b>Топ-размещение</b>	Поставщики	+15 000 AMD	Первые в каталоге

Дополнительно: комиссия с каждой сделки 3% (с покупателя или продавца — ниже, чем у банков), доставка 800–2 500 AMD за заказ (платит покупатель).

### 6.3. Этап 3: Платежи в платформе (с 13-го месяца)

К концу первого года получаем сертификат платёжного оператора и интегрируем оплату напрямую в платформу через локальные системы Армении:

- Idram — самая популярная электронная система оплат в Армении
- Telcell Wallet — второй по популярности кошелёк
- ARCA — местные банковские карты
- Visa / Mastercard через Ameriabank, Inecobank, Asba (через эквайринг)

Как это работает: покупатель оплачивает заказ прямо в платформе. Деньги замораживаются на счёте Havall. Поставщик готовит и отдаёт товар курьеру (или доставляет сам). После подтверждения доставки — деньги автоматически перечисляются поставщику. Это решает главную боль продавцов — задержки оплаты и долги.

Дополнительный доход с этого этапа:

- Эквайринг 1.5–2% с каждой транзакции (стандарт по Армении)
- Факторинг — отсрочка платежа 7–14 дней для проверенных покупателей за 2% комиссии
- Float — деньги на счёте Havall между оплатой и доставкой генерируют процентный доход

## 7. Умная реклама и автоматические рассылки

---

Отдельная функция платформы — умная реклама для продавцов, производителей и заводов. Работает как автоматический «менеджер по продажам», который сам находит нужную аудиторию и доставляет предложение без участия продавца.

### 7.1. Как это работает

Продавец или производитель загружает новый товар (или активирует рекламу на существующий). AI анализирует товар по категории, подкатегории, бренду, совместимости, назначению — и автоматически определяет целевую аудиторию: кто из зарегистрированных на платформе покупателей потенциально заинтересован.

После активации платной функции рекламы система автоматически:

- Определяет всех покупателей, которые продают или используют товары этого типа
- Отправляет им персональное уведомление через Telegram-бот, push-уведомление в приложении и email
- Показывает товар в топе поиска у целевой аудитории
- Добавляет плашку «Новинка» или «Рекламируется» в каталоге
- Отслеживает кто посмотрел, кто добавил в корзину, кто купил — полная аналитика

### 7.2. Примеры использования

#### Пример 1: Завод автозапчастей

Армянский завод начал выпускать новую линейку тормозных колодок на Lada и VAZ. Активирует рекламу в Havall. AI за несколько секунд находит всех, кто покупает такие колодки: 47 автосервисов и СТО в Ереване, 12 — в Гюмри, 8 — в Ванадзоре. Всем автоматически приходит уведомление: «Новинка: тормозные колодки местного производства, цена на 25% ниже импортных, доступно сегодня». Завод получает первые заказы в тот же день без единого звонка.

#### Пример 2: Дистрибьютор лекарств

Фармдистрибьютор получил новую партию витаминов от европейского производителя. Активирует рекламу — AI определяет все аптеки в Армении, которые продают витамины. Отправляет предложение с условиями поставки, ценой, минимальным заказом. Аптеки видят товар в своём списке новинок с пометкой «Доступно сейчас».

### Пример 3: Производитель продуктов

Молочный завод в Армавире запустил новый вид сыра. Активирует рекламу — AI находит все рестораны, кафе, отели и магазины, которые заказывают сыры через платформу. Всем приходит предложение попробовать новинку со скидкой 15% на первый заказ.

### Пример 4: Импортёр техники

Импортёр получил партию новых POS-терминалов. AI находит все бизнесы, которые могут их использовать — магазины, кафе, аптеки. Рассылает предложение с рассрочкой через платформу.

## 7.3. Обратный запрос: покупатель ищет лучшую цену

Зеркальная функция умной рекламы — только для покупателей. Работает в обратную сторону: не продавец ищет покупателя, а покупатель сам отправляет запрос всем подходящим продавцам одновременно и получает предложения с ценами.

### Как это работает

Покупатель нажимает кнопку «Найти лучшую цену» в приложении и заполняет короткую форму:

- Что нужно (название товара, марка, модель — или просто фото)
- Какое количество
- Когда нужно (срочно / сегодня / на неделе)
- Куда доставить

Система AI автоматически:

- Анализирует запрос и определяет категорию товара
- Находит всех зарегистрированных продавцов, у которых есть этот товар
- Мгновенно отправляет им запрос через Telegram-бот и уведомления
- Собирает ответы: кто по какой цене готов поставить, в какие сроки, какая доставка
- Показывает покупателю все предложения в одном списке с сортировкой по цене, рейтингу, скорости доставки
- Покупатель выбирает лучшее — сделка оформляется в один клик

### Примеры использования

Пример 1: Ресторан. Хозяин ресторана нажимает кнопку и пишет: «Нужно 50 кг баранины на завтра к 10:00, район Центр». Через 15 минут система собрала 8 предложений: от 3 200 до 4 100 AMD/кг. Видно рейтинг каждого поставщика, сроки доставки, минимальное количество. Хозяин выбирает — заказ готов.

Пример 2: Автосервис. Мастер пишет: «Нужен комплект стоек стабилизатора на BMW E60, количество 1 комплект, срочно». Через 20 минут приходят 5 предложений: оригинал за 45 000 AMD, Lemförder за 28 000 AMD, китайский аналог за 12 000 AMD, б/у с разборки за 15 000 AMD. Мастер выбирает Lemförder — доставка через час.

Пример 3: Аптека. Аптекарь отправляет запрос: «Нужна партия парацетамола 500мг, 500 упаковок». AI находит 6 фармдистрибьюторов, все отправляют свои оптовые цены, аптека получает разброс от 180 до 240 AMD за упаковку и выбирает лучшее сочетание цены и срока поставки.

Пример 4: Стройбригада. Бригадир фотографирует нужную плитку на объекте и пишет: «Нужно 80 кв.м такой плитки, доставка в Давташен на четверг». AI находит все магазины стройматериалов с похожей плиткой, покупатель получает 4 варианта с ценами и доставкой.

### Что это даёт покупателю

- Не нужно обзванивать 10 магазинов — один запрос, все ответы
- Честная конкуренция продавцов = реально лучшая цена
- Экономия времени: запрос на 1 минуту, ответы через 15–30 минут
- Возможность найти нестандартные товары — AI ищет даже по фото
- Прозрачность: видно все предложения сразу, без скрытых наценок

### Что это даёт продавцу

- Целевые запросы от реальных покупателей с конкретной потребностью
- Возможность быстро реагировать и выигрывать сделки
- Понимание спроса — видно что ищут, какие количества, какие цены готовы платить
- Конкурентное преимущество для тех, кто быстрее отвечает

### Монетизация обратного запроса

Для покупателей функция бесплатна — это привлекает их на платформу и увеличивает число сделок. Продавцы получают запросы бесплатно, но платная подписка даёт приоритет (их предложения показываются выше) и расширенные функции: аналитика запросов по категориям, автоответы от AI, уведомления о срочных запросах.

## 7.4. Тарифы на умную рекламу

ВАЖНО: первые 3 месяца после запуска платформы умная реклама бесплатна для всех продавцов и производителей. Это часть стратегии сбора базы данных — продавцы попробуют функцию без риска, увидят реальные заказы, а после окончания бесплатного периода легко согласятся платить за то, что уже принесло им деньги.

После бесплатных 3 месяцев тарифы подобраны под реальную покупательную способность армянских продавцов:

Тариф	Охват	Цена	Что входит
<b>Точечный</b>	до 50 покупателей	5 000 AMD	Одна рассылка + топ каталога на 3 дня
<b>Городской</b>	весь Ереван	15 000 AMD	3 рассылки + топ 1 неделя + push
<b>Республиканский</b>	вся Армения	35 000 AMD	Неограниченно + топ 2 недели + аналитика
<b>Премиум-подписка</b>	весь месяц	80 000 AMD/мес	Безлимит рассылок + постоянное продвижение
<b>СРС (за клик)</b>	по выбору	50–200 AMD/клик	Платишь только за реальных заинтересованных

## 7.5. Что получает продавец/производитель

- Мгновенный выход на всю целевую аудиторию без поиска клиентов
- Полная аналитика: кто увидел, кто заинтересовался, кто купил
- Сегментация по городу, типу бизнеса, среднему чеку покупателя
- A/B тестирование разных заголовков и предложений
- Автоматическое повторение рекламы тем, кто посмотрел, но не купил (ретаргетинг)
- AI сам рекомендует лучшее время отправки и формулировку предложения

## 7.6. Ценность для платформы

Умная реклама — это дополнительный крупный источник дохода платформы. По консервативным расчётам:

- Год 1: 50 рекламодателей × 15 000 AMD/мес = 750 000 AMD/мес (~\$1 930/мес)
- Год 2: 200 рекламодателей × 20 000 AMD/мес = 4 млн AMD/мес (~\$10 300/мес)
- Год 3: 600 рекламодателей × 25 000 AMD/мес = 15 млн AMD/мес (~\$38 660/мес)

Главное преимущество: реклама работает на любой товар — от молока до тракторов, от лекарств до строительных смесей. Система универсальна и масштабируется автоматически.

## 8. Поэтапный план на 3 года

---

### 8.1. Год 1: Запуск и доказательство модели

#### Месяцы 1–3: Бесплатный пилот

- Запуск Telegram-бота, мобильной версии и веб-версии
- Подключение AI-помощника (базовый функционал)
- Личный обход 30+ поставщиков во всех категориях
- Привлечение 30+ пилотных покупателей
- Координация доставки вручную, сбор обратной связи
- Цель: доказать что AI реально помогает экономить время и деньги

#### Месяцы 4–6: Включение оплаты

- Внедрение тарифов и подписок
- Запуск встроенного чата и звонков
- Расширение AI-функционала (рекомендации цен, прогноз спроса)
- Рост: 100+ покупателей, 80+ поставщиков
- Первые автоматические Excel-отчёты

#### Месяцы 7–12: Масштабирование

- Полная AI-автоматизация: AI сам формирует заказы и торгуется
- Расширение во все категории (если ещё не везде)
- Получение лицензии платёжного оператора
- Подключение Idram, Telcell, банковских карт
- Цель к концу года: 400+ покупателей, 250+ поставщиков, выход на самоокупаемость

## 8.2. Год 2: Платежи и углубление

### Месяцы 13–18: Полные платежи в платформе

- Запуск оплаты через Idram, Telcell, ARCA, Visa/MC
- Эскроу-механизм: деньги поступают продавцу только после доставки
- Запуск факторинга для проверенных клиентов
- Расширение в Гюмри и Ванадзор

### Месяцы 19–24: AI-эволюция и дополнительные сервисы

- AI становится более точным благодаря накопленным данным
- Запуск страхования заказов (партнёрство с местными страховщиками)
- Кредитный скоринг покупателей (для факторинга)
- Партнёрства с банками Армении (Ameriabank, Inecobank, Acba)
- Цель: 1 200+ покупателей, 700+ поставщиков

## 8.3. Год 3: Региональная экспансия

### Месяцы 25–30: Подготовка к выходу за границу

- Локализация на грузинский, русский, английский
- Адаптация под законодательство Грузии и Казахстана
- Партнёрства с локальными платёжными системами
- Привлечение инвестиций (Series A) на основе доказанной модели

### Месяцы 31–36: Запуск в новых странах

- Пилот в Тбилиси (Грузия) — те же проблемы, тот же подход
- Подготовка пилота в Алматы (Казахстан)
- Цель к концу 3-го года: 3 000+ покупателей в Армении, 500+ в Грузии

## 9. Финансовый прогноз на 3 года

Прогноз построен консервативно, исходя из реальных цен и платёжеспособности армянского малого бизнеса. Все цифры — для всей Армении, но ядро операций и 70–80% клиентской базы — Ереван. Гюмри и Ванадзор подключаются со 2-го года, малые города (Дилижан, Абовян, Эчмиадзин, Раздан и др.) — с 3-го года.

### 9.1. Рост базы пользователей

Прогноз платящих клиентов (после бесплатного периода). Цифры консервативные, основаны на опыте других армянских платформ — локальный рынок растёт медленно, но стабильно.

Показатель	Конец 1 года	Конец 2 года	Конец 3 года
Активные покупатели	200	650	1 500
Активные продавцы	120	400	900
Заказов в месяц	~800	~4 500	~14 000
Средний чек (AMD)	100 000	130 000	150 000
Оборот в месяц (AMD)	80 млн	585 млн	2.1 млрд
Покрытие по городам	Только Ереван	+Гюмри, Ванадзор	+Малые города

### 9.2. Прогноз доходов в месяц (на конец каждого года)

Источник	Год 1 (AMD)	Год 2 (AMD)	Год 3 (AMD)
Подписки покупателей	1.6 млн	5.2 млн	12 млн
Подписки продавцов	0.8 млн	2.6 млн	6 млн
Комиссия со сделок (3%)	2.4 млн	12 млн	30 млн
Топ-размещение	0.3 млн	1.5 млн	4 млн
Доставка	0.6 млн	3 млн	8 млн
Эквайринг (1.5%)	0	1.5 млн	8 млн
Факторинг	0	0.5 млн	2 млн
Умная реклама	0	0.5 млн	2 млн
<b>ИТОГО в месяц (AMD)</b>	<b>5.7 млн</b>	<b>26.8 млн</b>	<b>72 млн</b>
<b>ИТОГО в месяц (USD)</b>	<b>~\$15 200</b>	<b>~\$71 500</b>	<b>~\$192 000</b>

Курс: 1 USD = 375 AMD (по курсу банков Армении — [dram.am/rate.am](http://dram.am/rate.am)). Прогноз консервативный, построен на опыте реальных армянских платформ. Подробное обоснование этих цифр — в разделе 13 «Реальные ожидания».

## 10. Что получает создатель/заказчик платформы

Раздел для того, кто создаёт или заказывает разработку Havall. Честная оценка того, что эта платформа реально даёт владельцу за 3 года — без преувеличений.

### 10.1. Финансовый результат

Показатель	Год 1	Год 2	Год 3
Годовой доход (USD)	~\$182 000	~\$858 000	~\$2.3 млн
Расходы (команда, серверы, маркетинг)	~\$96 000	~\$300 000	~\$660 000
Чистая прибыль (USD)	~\$86 000	~\$558 000	~\$1.64 млн
Оценка компании (3–5x ARR)	~\$0.5 млн	~\$2.5 млн	~\$5–10 млн

ВАЖНО: первые 6 месяцев возможно работать в ноль или небольшой минус, пока не набрана база платящих клиентов. Реальная прибыль начинается с месяца 7–9.

### 10.2. Стратегические выгоды

- Полное владение платформой и накопленными данными о рынке
- Уникальная позиция: первая универсальная B2B-платформа с AI в Армении
- База данных всех закупок малого бизнеса Армении — ценный актив
- Возможность продажи компании к концу 3-го года или привлечения инвестиций
- Платформа становится важной инфраструктурой армянского малого бизнеса

### 10.3. Варианты выхода (exit options) к концу 3-го года

- Продажа стратегическому покупателю (армянские банки, региональные тех. компании): \$5–10 млн
- Привлечение Series A инвестиций при оценке \$3–6 млн (продажа 15–25% за \$500k–1.5M)
- Сохранение как cash-cow: чистая прибыль \$1.5–2 млн в год при стабильной команде
- Региональная экспансия (Грузия, Казахстан) для значительного роста оценки

## 11. Риски и митигация

Риск	Описание	Митигация
Низкое доверие к AI	Старшее поколение не доверяет AI с закупками	AI только рекомендует, человек подтверждает. Постепенное обучение на маленьких заказах
Сопrotивление поставщиков	Не хотят прозрачности цен	Бесплатные 3 месяца, доказательство роста продаж, личная работа с каждым
Лицензия платежей	Получение сертификата займёт время и деньги	Партнёрство с лицензированным банком на 1-м этапе, своя лицензия — к году 2
Конкуренция от банков	Армянские банки могут запустить аналог	Быстрый захват рынка, сетевой эффект, AI-преимущество, партнёрство с банками
Технические сбои	AI ошибся в рекомендациях	Контроль человека на каждом шаге, гарантии возврата, страхование заказов

## 12. Конкурентный анализ

Прямых конкурентов в Армении нет. Глобальные аналоги (Choco, Perper, Reiki) не работают в Армении и не придут из-за маленького рынка. Они также не обладают ключевыми преимуществами Navall:

- AI как полноценный бизнес-консультант — у конкурентов только базовые рекомендации
- Мультикатегорийность — у всех только HoReCa (отели, рестораны, кафе), у нас все категории сразу
- Встроенные платежи через локальные системы (Idram, Telcell)
- Локализация под Армению, армянский/русский интерфейс, понимание местного бизнеса
- Полный онбординг — мы сами помогаем настроить всё в первые месяцы

## 13. Реальные ожидания: что на самом деле получит владелец

Этот раздел — честная оценка, без преувеличений. Предыдущие финансовые прогнозы (разделы 9 и 10) — это оптимистичный сценарий при идеальных условиях. Здесь показан реалистичный сценарий с учётом реальных особенностей армянского рынка и истории других локальных платформ.

### 13.1. Урок из истории армянских платформ

Чтобы понять реальные возможности, нужно посмотреть на опыт других платформ в Армении:

- Glovo пришла в Армению в сентябре 2021 года с миллионами евро инвестиций от Delivery Hero. Через год у них была команда всего из 17 человек и около 300 курьеров. Даже с такими ресурсами масштабирование шло постепенно.
- List.am — крупнейшая локальная платформа Армении — строилась больше 10 лет, чтобы занять доминирующее положение.
- Menu.am и Buy.am существуют много лет и остаются сравнительно небольшими сервисами — армянский рынок просто не такой большой.
- PicsArt, Krisp и другие успешные армянские стартапы стали большими не за счёт армянского рынка — они сразу целились в глобальный.

Главный вывод: локальная армянская платформа растёт медленно, но стабильно. Ожидать тысячи клиентов за первые месяцы — нереально. Правильный подход — строить базу терпеливо, через личные отношения и доверие.

### 13.2. Размер реального рынка в Армении

Нужно честно оценить, сколько клиентов в принципе можно привлечь:

Сегмент	Всего в Армении	Реально достижимо за 3 года
Рестораны, кафе, бары в Ереване	~3 000–4 000	300–500
Автосервисы, СТО, магазины запчастей	~2 000–3 000	200–400
Аптеки и медицинские учреждения	~800–1 200	100–200
Стройматериалы, бригады, подрядчики	~1 500–2 000	150–300
Магазины техники, мастерские	~500–800	50–150
Отели, клининг, прочее HoReCa (гостиницы, рестораны, кафе)	~400–600	50–100
<b>ИТОГО достижимых покупателей</b>	<b>~8 000–12 000</b>	<b>850–1 650</b>

Реалистичная доля захвата рынка за 3 года: 10–15% от общего числа активных малых бизнесов. Больше — очень маловероятно, меньше — пессимистичный сценарий.

### 13.3. Сколько людей нужно по городам

Команда разбивается не только по фазам, но и географически. Каждый город требует разного количества полевых менеджеров — в зависимости от размера рынка и плотности бизнеса. Все отчёты и прогнозы выше построены в первую очередь под Ереван, а дальше — поэтапное расширение на другие города.

#### Ереван — ядро операций

Ереван — это 70–80% всего рынка Армении. Здесь концентрируется основная команда и основное внимание.

- 10–15 полевых менеджеров для обхода ресторанов, магазинов, аптек, автосервисов
- Деление: 5–7 человек работают с продавцами (обход Ташира, ГУМ, Севана, Garage Masters Mall, фармдистрибьюторов, стройбаз)
- 5–7 человек работают с покупателями (обход ресторанов в Центре, Арабкире, Давташене, Норк-Мараше, Эребуни, Ачапняке и других районах)
- 1–2 человека координируют доставку и логистику
- Каждый менеджер в день может обойти 5–8 точек — за неделю команда покрывает 250–500 бизнесов

#### Гюмри и Ванадзор — второй эшелон

Второй и третий по величине города Армении. Запуск здесь — с месяца 7–12 по мере роста основной команды в Ереване.

- 5–10 полевых менеджеров на каждый город
- Деление: 2–4 человека с продавцами, 2–4 с покупателями, 1–2 на координацию
- Рынок в 4–5 раз меньше Еревана, но проблемы те же — дефицит цифровых инструментов
- Локальные менеджеры обязательно должны быть местными — знать рынок и иметь связи

#### Малые города — Дилижан, Эчмиадзин, Абовян, Раздан, Капан, Севан

Маленькие города с населением 10–40 тысяч. Здесь работает принцип минимальной команды — достаточно 2–3 активных полевых менеджеров.

- 2–5 полевых менеджеров на каждый город

- Деление: 1–2 с продавцами, 1–2 с покупателями, иногда 1 на доставку
- Обычно 1 человек может совмещать несколько ролей
- Запуск — с месяца 18+ после подтверждения модели в Ереване, Гюмри и Ванадзоре

#### Итоговая сводка команды по городам (конец года 2)

Город	С продавцами	С покупателями	Логистика	Всего в городе
Ереван	5–7	5–7	1–2	10–15 чел.
Гюмри	2–4	2–4	1–2	5–10 чел.
Ванадзор	2–4	2–4	1–2	5–10 чел.
Дилижан, Эчмиадзин, Абовян	1–2	1–2	совмещено	2–5 чел. на город
Раздан, Капан, Севан, др.	1	1	совмещено	2–3 чел. на город

#### Распределение команды по фазам (с учётом городов)

- Фаза 1 (месяцы 1–6): только Ереван, 3–5 человек (минимальная команда для MVP)
- Фаза 2 (месяцы 7–12): полная команда в Ереване (10–15), начало работы в Гюмри (3–5)
- Фаза 2.5 (месяцы 13–18): Ереван + Гюмри + Ванадзор, всего 20–30 человек
- Фаза 3 (месяцы 19–36): все крупные города + малые, всего 30–50 человек

ВАЖНО: нанимать только местных! Менеджер в Гюмри должен быть из Гюмри, иначе рынок его не примет. Армянский малый бизнес работает на личных связях — свой человек открывает двери, чужой упирается в стены.

### 13.4. Что делать в первую очередь (пошагово)

#### Недели 1–4: MVP

- Запустить простой Telegram-бот для покупателей: каталог, корзина, заказ
- Запустить Telegram-бот для продавцов: приём заказов, обновление цен
- Простая админка для тебя — чтобы видеть все заказы и помогать вручную
- Базовый AI через OpenAI API — рекомендации на основе истории заказов

#### Недели 5–8: Первые 10 клиентов

- Лично обойти 15–20 знакомых поставщиков и попросить попробовать

- Обойти 10 знакомых владельцев ресторанов/магазинов — предложить бесплатный пилот
- Сфотографировать товары, занести в систему самому — поставщику не делать ничего
- Начать принимать первые реальные заказы, координировать доставку вручную

#### **Недели 9–12: Обратная связь и улучшения**

- Каждую неделю звонить каждому пилотному клиенту и спрашивать: что не так?
- Фиксировать каждую жалобу и исправлять в течение недели
- Добавить функции, которые реально просят (а не те, что кажутся красивыми)
- Начать искать первые реальные деньги от клиентов (даже символические)

#### **Месяцы 4–6: Первая монетизация**

- Если клиенты реально возвращаются и довольны — включить подписки
- Если нет — продлить бесплатный период, докручивать продукт
- Нанять первого полевого менеджера только когда сам уже не справляешься
- Строить репутацию через конкретные успешные кейсы

### **13.5. Кому показывать первыми**

Это критически важно. Неправильная аудитория убьёт проект ещё до запуска. Правильный порядок:

- Первым делом — владельцы бизнеса, которых ты знаешь лично (знакомые, друзья семьи, соседи). Они дадут честную обратную связь и не обидятся на баги.
- Молодые владельцы (30–45 лет), которые уже активно пользуются смартфоном и Telegram — они быстро понимают ценность.
- Небольшие независимые заведения в районах Центр, Арабкир, Давташен — там высокая плотность бизнеса, проще обходить.
- Тех, кто уже жалуется на закупки — они готовы попробовать что-то новое.

Кого НЕ показывать первыми:

- Сети и франшизы — у них долгий процесс принятия решений, они тебя замотают
- Старшее поколение владельцев, которые не доверяют смартфонам — тратишь время на объяснения
- Оптовиков-монополистов с устоявшимся бизнесом — им платформа не нужна, они не пойдут
- Большие рестораны в Центре с иностранными гостями — у них уже есть свои процессы

## 13.6. Маркетинговые каналы в Армении

Кроме личного обхода (который остаётся главным каналом на первые 6 месяцев), нужно использовать цифровые каналы, которые реально работают в армянском малом бизнесе. Не копируем западный опыт — используем то, что реально смотрят армянские предприниматели.

### Facebook — главный канал B2B в Армении

В Армении Facebook — это платформа №1 для бизнеса. Почти каждый владелец ресторана, магазина, СТО имеет там страницу. Instagram — больше для контента, Facebook — для реальных деловых контактов.

- Создать бизнес-страницу Havall с регулярным контентом: успешные кейсы клиентов, видео «как это работает», интервью с реальными владельцами ресторанов
- Таргетированная реклама на владельцев бизнеса 25–55 лет в Армении (по интересам: «restaurant owner», «small business», «wholesale»)
- Публикации в армянских бизнес-группах Facebook: «Бизнес Армении», «Рестораны Еревана», «Предприниматели Армении»
- Бюджет на Facebook-рекламу: 100–200 тыс AMD/мес (~\$260–520) на первые 6 месяцев

### Instagram — контент и охват молодых владельцев

Instagram лучше работает для молодых владельцев (25–40 лет), которые активно ведут свои заведения.

- Reels с короткими демонстрациями: «как ресторан экономит 2 часа в день», «AI нашёл поставщика за 10 секунд»
- Сторис с реальными клиентами: «До и после Havall»
- Коллаборации с известными армянскими рестораторами и блогерами о еде

### list.am — место где все армяне ищут всё

list.am — доминирующая платформа объявлений в Армении, где малый бизнес ищет поставщиков, работников, оборудование. Прямая реклама на list.am даёт быстрый доступ к нужной аудитории.

- Платное размещение объявлений в категориях «Бизнес и услуги», «Оборудование», «B2B»
- Объявления типа: «Экономьте 15% на закупках для вашего ресторана / магазина / аптеки»

- Редирект с list.am на лендинг Havall с демо-видео и формой записи на бесплатный пилот
- Бюджет на list.am: 30–50 тыс AMD/мес (~\$80–130)

### Telegram-каналы и сообщества

Армянский малый бизнес активно сидит в Telegram. Там есть закрытые чаты предпринимателей и профильные каналы.

- Публикации в чатах: «Бизнес Армении», «HoReCa Yerevan», районные бизнес-чаты
- Платное партнёрство с армянскими бизнес-каналами в Telegram
- Собственный канал Havall с ежедневными советами для малого бизнеса

### Сарафанное радио и рефералы — главное

В Армении личные связи решают всё. Один довольный владелец ресторана приведёт 3–5 своих друзей-рестораторов. Это самый эффективный канал.

- Реферальная программа: клиент, который привёл друга, получает месяц бесплатно
- Отдельный бюджет на «кейс-стади» — снимать видео с реальными клиентами и их историями
- Участие в местных бизнес-мероприятиях: Startup Weekend Armenia, BANA, EIF конференции

### Бюджет на маркетинг по месяцам (Ереван)

Канал	Месяцы 1–3	Месяцы 4–6	Месяцы 7–12
Facebook реклама	100 тыс AMD	200 тыс AMD	400 тыс AMD
Instagram реклама	50 тыс AMD	100 тыс AMD	200 тыс AMD
list.am	30 тыс AMD	50 тыс AMD	80 тыс AMD
Telegram-каналы	20 тыс AMD	40 тыс AMD	80 тыс AMD
Контент (видео, съёмки)	50 тыс AMD	80 тыс AMD	150 тыс AMD
<b>ИТОГО в месяц</b>	<b>250 тыс AMD</b>	<b>470 тыс AMD</b>	<b>910 тыс AMD</b>
<b>ИТОГО в USD</b>	<b>~\$667</b>	<b>~\$1 253</b>	<b>~\$2 427</b>

Маркетинговый бюджет на старте небольшой (около \$667/мес), но 80% успеха всё равно даст личный обход и сарафанное радио. Реклама — это подкрепление, а не замена.

### 13.7. Реалистичный прогноз роста (3 сценария)

Показываем три сценария: пессимистичный (если всё идёт тяжело), реалистичный (наиболее вероятный) и оптимистичный (если повезёт). Принимать решения стоит на основе реалистичного.

Показатель	Пессимистичный	Реалистичный	Оптимистичный
Клиенты к месяцу 3 (бесплатный)	20–30	40–60	70–100
Клиенты к месяцу 6	40–60	80–120	150–200
Платящих к месяцу 12	80–120	180–250	300–400
Платящих к концу года 2	250–400	500–800	900–1 200
Платящих к концу года 3	600–900	1 200–1 800	2 000–3 000

### 13.8. Реалистичный доход владельца

Финансовый прогноз по этим цифрам построен в разделе 9 «Финансовый прогноз» и 10 «Что получает создатель». Ключевые итоги для быстрой справки:

- Год 1: ~200 платящих клиентов, доход ~\$15 200/мес, прибыль ~\$7 200/мес, годовая ~\$86 000
- Год 2: ~650 платящих клиентов, доход ~\$71 500/мес, прибыль ~\$46 500/мес, годовая ~\$558 000
- Год 3: ~1 500 платящих клиентов, доход ~\$192 000/мес, прибыль ~\$137 000/мес, годовая ~\$1.64 млн
- Оценка компании к концу 3-го года: \$5–10 млн

Расчёт идёт по сценарию «реалистичный» из таблицы выше (раздел 13.7). Средний чек подписки — 12 000 AMD, комиссия со сделок — 3%.

**ВАЖНО:** первые 6 месяцев возможно работать в ноль или небольшой минус, пока не набрана база платящих клиентов. Реальная прибыль начинается с месяца 7–9.

### 13.9. Гибкий бесплатный период

Изначальный план — 3 месяца бесплатно. Но на практике армянский малый бизнес консервативен, и собрать базу за 3 месяца может не получиться. Стратегия должна быть гибкой:

- Если к концу 3 месяца набралось меньше 30 активных клиентов — продлить бесплатный период до 4–5 месяцев. Лучше подождать и собрать доверие.

- Если клиенты есть, но они мало используют — не включать платность. Значит платформа ещё не стала им нужна. Сначала добиться того, чтобы они заходили каждый день.
- Если есть 40–60 активных клиентов и они реально пользуются — можно начинать монетизацию, но мягко. Дать скидку 50% на первые 2 месяца подписки, чтобы переход был безболезненным.
- Если платный период сработал и люди остались — можно масштабировать. Если половина ушла — вернуть бесплатный период и понять, почему.

Главный принцип: никогда не торопиться с монетизацией. Преждевременная плата убьёт проект быстрее, чем задержка с оплатой. Армянский рынок прощает медленный старт, но не прощает плохой продукт.

### 13.10. Честный итог: что реально получит владелец

Плюсы	Минусы и риски
Стабильный бизнес с реальным доходом \$7 000–15 000/мес уже к концу 1-го года	Первые 6 месяцев почти наверняка без прибыли, возможно с потерями
Уникальная позиция на рынке — первая B2B-платформа с AI в Армении	Нужно много личной работы — обходы рынков, звонки, встречи с клиентами
Накопленная база данных о рынке — ценный актив	Если банк или крупный игрок скопирует — будет тяжёлая конкуренция
К концу года 3 — бизнес с оборотом \$2 млн+/год, стоимостью \$8–15 млн	Армения — маленький рынок, потолок роста реально ограничен
Возможность региональной экспансии (Грузия, Казахстан) после подтверждения модели	Нужна выносливость — результат появится через 12–18 месяцев, не раньше
Полное владение, свобода решений, можно продать или оставить как cash-cow	Требуется активное управление — нельзя сделать и забыть

**ФИНАЛЬНЫЙ ЧЕСТНЫЙ ОТВЕТ:** При правильном исполнении и реалистичных ожиданиях владелец платформы получит стабильный армянский бизнес с доходом \$550–800 тысяч в год к концу 2-го года и \$1.6–2.1 миллиона к концу 3-го года. Это не единорог, но это реальный, работающий, прибыльный бизнес, который можно либо оставить как долгосрочный источник дохода, либо продать через 3–5 лет за \$5–10 миллионов. Главное — не торопиться, не нанимать большую команду сразу, и строить доверие с каждым клиентом лично.

Армянский рынок маленький, но армянские предприниматели лояльны к тем, кто реально решает их проблему. Navall имеет все шансы стать инфраструктурой малого бизнеса Армении — но только при условии терпеливого, методичного строительства шаг за шагом.

## 13.11. Почему именно HAVALL

Название платформы — не случайность. Это результат целенаправленного поиска бренда, который работал бы сразу на нескольких уровнях смысла и был уникальным в мире.

### Три смысла в одном слове

- HAVE ALL (англ.) — звучит как «have all», «у тебя есть всё». Прямое маркетинговое послание: на платформе есть всё, что нужно для твоего бизнеса. Открыл приложение — у тебя всё под рукой.
- ՀԱՅ (Нау, армянский) — «Нау» по-армянски означает «армянский». Скрытая локальная идентичность: платформа создана армянами для Армении, понимает местный рынок. Эта связь тонкая, но армянский предприниматель её почувствует.
- ALL — суффикс, который ты просил: «всё включено», универсальность. Не только продукты, не только автозапчасти, не только аптеки — всё сразу в одной платформе.

### Почему это хорошее название для бренда

- Короткое — всего 2 слога, легко запомнить и произнести
- Универсальное звучание — легко произносится на армянском, русском и английском без акцента
- Уникальное — нет зарегистрированных товарных знаков HAVALL в Армении и среди крупных мировых брендов
- Легко превратить в логотип — буква H может стать стилизованным знаком (например, дверью в каталог или домом)
- Легко превратить в домен — havall.am, havall.com доступны
- Легко для SEO — нет пересечений с популярными запросами, быстро выйдет в топ поиска

### Как использовать название в коммуникации

- Слоган на русском: «Havall — у тебя есть всё»
- Слоган на армянском: «Havall — ամեն ինչ մեկ տեղում» («Havall — всё в одном месте»)
- Слоган на английском: «Havall — Have all your business needs in one place»
- Краткая формула: «Havall = Have All»

### Как объяснять название при продаже

Когда полевой менеджер приходит к владельцу ресторана или магазина, объяснение названия занимает 10 секунд и сразу строит доверие:

«Havall — это от английского have all, у тебя есть всё. Всё что нужно для твоего бизнеса — поставщики, цены, заказы, доставка — всё в одном месте. И слово Hav в начале — это не случайно, платформа сделана в Армении для армянского бизнеса.»

Это объяснение сразу даёт три вещи: (1) понятный смысл названия, (2) чёткое позиционирование продукта, (3) локальную гордость. За 10 секунд клиент понимает всё о бренде.

## 14. Долгосрочное видение

---

Navall становится инфраструктурой армянского малого бизнеса. К концу 3-го года 1 500+ предпринимателей Армении открывают приложение каждый день, и AI делает за них всю рутину закупок. Платформа знает рынок лучше любого человека — где лучшие цены, кто надёжный поставщик, что покупать сегодня.

После подтверждения модели в Армении — осторожная экспансия в Грузию и Казахстан, где рынок больше, но те же проблемы. Долгосрочно — региональная B2B-инфраструктура для малого бизнеса Кавказа. Но это цель на 5–7 лет, а не на 3. Первые 3 года — строим фундамент в Армении.

---

© Navall 2026. Все права защищены. Конфиденциальный документ.