Global Invest

МЕЖДУНАРОДНАЯ ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПЛАТФОРМА

ЦЕНТР СТРАТЕГИЧЕСКИХ КОММУНИКАЦИЙ

Проект №2103

Международная цифровая видео-коммерческая экосистема (Западная Африка)

НЕОБХОДИМЫЙ ОБЪЁМ ИНВЕСТИЦИЙ:

$500 000

ИНВЕСТИЦИИ ОСНОВАТЕЛЯ:

$100 000

ДОХОДНОСТЬ ИНВЕСТИЦИОННОГО КАПИТАЛА:

700+%

Потенциальная ROI обусловлена приобретённой долей в капитале и прогнозируемым ростом оценки компании к моменту выхода.

ДОЛЯ В КАПИТАЛЕ:

5-7%

Связаться с нами

Описание проекта:

Проект представляет собой цифровую платформу нового поколения, объединяющую **видеоконтент, социальную коммерцию и платёжную инфраструктуру** в единую экосистему. Проект решает ключевую проблему Африки — отсутствие единого пространства, где создатели контента, пользователи и продавцы могут создавать, продавать и зарабатывать в рамках одной платформы.

Функционально платформа объединяет:

- **Видеоконтент и прямые трансляции** со встроенным маркетплейсом и платными эфирами.
- **Финтех-инфраструктуру** с мультивалютным кошельком, эскроу-сервисом и трансграничными транзакциями.
- **Монетизацию авторов** через подписки, встроенные покупки, партнёрские продажи и цифровые токены.

Текущий статус:

- **Платформа уже доступна** в Apple App Store и Google Play с сильным органическим ростом.
- **Более 1 000 зарегистрированных пользователей · Более 4 000 загруженных видео** · Коэффициент вовлечённости 4.0× (высоко вовлечённая динамика между создателями и потребителями контента).
- **Завершение Фазы 1 — 15 мая 2026 года**: запуск собственного кошелька (встроенные покупки и выплаты), прямых трансляций и панели аналитики авторов — переход платформы от социальной MVP-модели к полноценной коммерческой экосистеме.
- **Заключено партнёрство с BytePlus** — прямые трансляции работают на **SDK BytePlus MediaLive**, той же технологии, которая используется TikTok. Основателем уже инвестировано более $100 000. Архитектура продукта и бизнес-модель полностью сформированы.
- Подписано **2 LOI с университетами** (UNIBEN уже активен) — запущен поток студенческих авторов.
- Сформирована международная **команда в сферах технологий, финтеха и глобального бизнеса.**

МЕЖДУНАРОДНАЯ ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПЛАТФОРМА

ЦЕНТР СТРАТЕГИЧЕСКИХ КОММУНИКАЦИЙ

Конкурентные преимущества

- **Интегрированная модель «всё в одном»** — контент, коммерция и финансы в одной платформе.
- **Фокус на Африке и диаспоре** — быстрорастущий и структурно недообслуживаемый рынок.
- **Встроенная монетизация** — комиссии (8% GMV), подписки ($19.90–$34.50/месяц), доля от live-событий (30%), реклама, цифровые токены.
- **Полный цикл дохода внутри платформы** — создание, продвижение, продажи и заработок без выхода из экосистемы.
- **Интеграция логистики и эскроу** — решение проблемы 30–40% потерь транзакций из-за отсутствия доверия в региональной электронной коммерции.
- **Отсутствие прямого конкурента** — TikTok Shop, Shopify и Patreon не адаптированы под фестивально-ориентированных авторов или культурные товары с защищёнными трансграничными сделками.
- **Инфраструктура прямых эфиров уровня TikTok** — SDK BytePlus MediaLive обеспечивает ту же низколатентную потоковую передачу, что и TikTok, предоставляя авторам качество вещания уровня Tier-1 платформ.

Рынок и перспективы

Глобальная экономика создателей: $250 млрд в 2026 → $480 млрд к 2027 году.

Экономика создателей в Африке: ~$5 млрд сегодня → $30 млрд к 2032 году.

Нигерийские платформы выплатили авторам: $15.7 млн в 2025 году (рост в 2 раза год к году); Selar выплатил $12.8 млн.

Африка и диаспора:

- Более 1.55 млрд человек на континенте
- Более 200 млн человек в диаспоре — сегмент покупателей с самым высоким намерением покупки
- Более $100 млрд ежегодных денежных переводов

Драйверы роста:

- Более 600 млн пользователей младше 30 лет
- Экономика создателей растёт примерно на 40% в год
- Развитая платёжная инфраструктура (Paystack, Flutterwave, M-Pesa, MTN MoMo), обрабатывающая миллиарды ежемесячно
- Трансграничные платежи стали в 10 раз дешевле, чем 5 лет назад — диаспора может напрямую платить авторам

Дорожная карта

Сейчас	1 000+ пользователей · 6 активных продуктовых модулей · Подписано 2 LOI с университетами · Открыт pre-seed раунд
6 месяц	500 платящих авторов · ARR $200K · Подтверждена модель подписок
12 месяц	50K активных пользователей · GMV $1.5M · Запуск диаспоры в Лондоне, Торонто, Хьюстоне, Сингапуре
15 месяц	8K платящих авторов · ARR $1.2M · Триггер для раунда Series A

Команда

Проект реализуется международной командой с высокой экспертизой в области технологий, цифровых платформ, международного бизнеса и финтеха.

Команда обладает практическим опытом в разработке и масштабировании IT-продуктов, построении бизнес-стратегий и работе на глобальных рынках.

Необходимые инвестиции

Инвесторам предлагается участие в проекте через следующие структуры:

1. SAFE - Оценочный лимит **$10,000,000 с дисконтом 20%,** конвертируемый в долю на следующем инвестиционном раунде.

2. **Equity -** Прямые инвестиции на следующих условиях:

- объём инвестиций: **$500,000**
- доля в капитале: **5%–7%**
- оценка компании: **$10,000,000 (pre-money)**

Для обеспечения успешного выхода на рынок, быстрого масштабирования и операционной устойчивости проект планирует привлечь **$500,000 в Seed-раунде**. Капитал будет стратегически распределён по ключевым направлениям для обеспечения развития продукта, вовлечения пользователей и формирования устойчивой бизнес-модели.

Распределение средств

Направление	Сумма
Разработка продукта	40% — $200K
Маркетинг и рост	30% — $150K
Команда и операционные расходы	20% — $100K
Партнёрства и соответствие требованиям	10% — $50K

Ключевые параметры сделки

- Стартовая оценка: $10,000,000
- Операционные расходы (OPEX): $500,000 – $750,000 ежегодно

Чистая прибыль:

- Год 1: отрицательная (инвестиционная фаза)
- Год 2: уровень безубыточности
- Год 3: устойчивая чистая прибыль около $2,000,000+
- **Прогнозируемая оценка при выходе**: $80,000,000 – $150,000,000
- **Доля в капитале**: 5%–7%

Прогнозируемая **ROI** основана главным образом на ожидаемом росте стоимости компании по мере перехода проекта от стадии разработки и масштабирования к операционной зрелости и прибыльности.

Прогнозируемая оценка при выходе в размере **$80,000,000 – $150,000,000** отражает ожидаемый рост бизнеса, масштабируемость модели, рост выручки, показатели прибыльности и стратегическую ценность компании в своём секторе. В результате инвесторы, входящие на текущем этапе оценки, могут получить существенный рост стоимости своей доли при выходе.

$$ROI = \frac{\text{Стоимость компании при выходе}}{\text{Сумма инвестиций}} + -1 = 700\%$$

$$ROI = \frac{\$500\,000}{\$80,000,000} + -1 = 700\%$$