GENOSAI

01

GenosAI

Центр внедрения ИИ для бизнеса

Франшиза с продуктами, обучением команды и сопровождением запуска

Вступительный взнос — 10 млн ₽



Партнёрское предложение • 26 октября 2026 • Проект условий

GENOSAI

02

Предложение партнёру

Технологии и продукты GenosAI становятся основой вашего бизнеса по внедрению ИИ.

Вы развиваете продажи и отношения с клиентами. Центр предоставляет продукты, обучение и согласованную помощь во внедрении.

80% разовой продажи готового продукта или стандартной установки — партнёру, 20% — GenosAI. Далее партнёр получает 50% оплаченного использования установленного решения.



Три направления бизнеса



Направление	Что покупает клиент	Доход партнёра
Готовые решения	Агенты и обучение для рабочих задач	80% разовой продажи продукта
Команда агентов	Настроенная команда с поддержкой	Ежемесячные выплаты
GenosAI Enterprise	Примерочная, голосовой наставник, интеграции	Внедрения и 50% использования установленных решений

Линейка готовых решений

Задача	Продукты
Документы и данные	Презентации, Google Документы и Таблицы
Контент и видео	Монтаж, видеокаталоги, посты, карусели
Сайты и коммуникации	Создание сайтов, агент-разработчик, консультант
Исследования и дизайн	Аналитика, мониторинг, «Радиус», интерьеры



Продуктовые направления сверены с каталогом Соукода; версии фиксируются в договоре

Технологическая основа

GenosAI.io — единый сервис для работы с нейросетями и создания контента.

GenosAI Desktop — рабочая среда для использования агентов; состав доступных функций определяется версией.

Клиентские данные, доступы, стоимость моделей и границы действий согласуются до запуска.



GenosAI Enterprise

Решение	Состав проекта	Проверка результата
Виртуальная примерочная	Примерка по фото, товары бренда, интеграция	Демо и пилот на товарах клиента
Голосовой наставник	База знаний, обучение, тренировочные сценарии	Точность ответов и проверка знаний
Персональные агенты	Автоматизация выбранных процессов	Время, качество, приёмка

Цена и сроки Enterprise определяются после диагностики; готовность функций подтверждается демонстрацией



Два источника дохода с клиента

Этап	Доход франчайзи	База расчёта
Стандартная установка	80% разовой оплаты	20% остаётся центру; база без НДС и возвратов
Персональная разработка	20% контракта	Фактически оплаченные этапы
Использование установленного решения	50% оплаченного использования	Успешные генерации и голосовые сессии



Разовые продукты и стандартная установка: 80/20. Использование установленного решения: 50/50.

50% стоимости использования

- Виртуальная примерочная: оплаченные успешные генерации изображений.
- Голосовой помощник: оплаченные сессии или минуты по тарифу продукта.
- Комиссия начисляется после использования, а не в момент пополнения баланса.
- Один платёж относится к одному продукту и одной ставке; 30% и 50% не складываются.



50% выручки от использования без НДС и возвратов; это не 50% прибыли центра

Больше использования — больше доход

Оплачено использование за месяц*	Доход франчайзи 50%	Остаток центру до затрат
100 000 ₽	50 000 ₽	50 000 ₽
500 000 ₽	250 000 ₽	250 000 ₽
2 000 000 ₽	1 000 000 ₽	1 000 000 ₽



* Примеры объёмов без НДС и возвратов, не прогноз и не тарифная оферта

Пример экономики одного клиента

Источник	Оплата клиента*	Доход франчайзи
Стандартная установка	250 000 ₽ однократно	200 000 ₽
Использование решения	500 000 ₽ ежемесячно	250 000 ₽ ежемесячно
За 6 месяцев использования	Установка + 6 оплаченных месяцев	1 700 000 ₽ до расходов партнёра



* Условные цены и объёмы. Доход от установки и использования не добавлен повторно в модель окупаемости

Комиссия в отчёте партнёра

Событие	Как учитываем
Пополнение баланса	Пока без комиссии за использование
Оплаченная успешная операция	Стоимость без НДС × 50%
Возврат или отмена	Корректировка соответствующей комиссии
Обычное использование GenosAI.io	Ставка 30%, если платёж не относится к установленному решению



Предлагаемый регламент и требования к биллингу; фактическая реализация подлежит проверке

Экономика 50% для центра

Центру остаётся 50% оплаченного использования до его расходов.

Остаток должен покрывать модели, инфраструктуру и сопровождение.

Условие положительной маржи: затраты центра меньше половины стоимости использования.

Тариф и лимиты проверяются по каждому решению до включения в продажи.



Доход франчайзи рассчитан от выручки; прибыль центра требует проверки реальной себестоимости

Что входит во взнос 10 млн ₽

Блок		Предлагаемое обязательство центра
	Продукты и права	Согласованный каталог и коммерческие права
	Команда партнёра	Обучение до 5 сотрудников с проверкой навыков
	Продажи	Материалы и участие в 10 квалифицированных встречах
	Внедрения	Помощь в первых 3 проектах, до 80 часов суммарно
	Сопровождение	План на 90 дней и куратор на 12 месяцев



Проект состава пакета; права, часы и результаты закрепляются в договоре

Распределение ответственности

Область	Партнёр	Центр GenosAI
Продажи	Клиенты, встречи, договорённости	Демо и помощь на старте
Готовые решения	Сбор требований и сопровождение клиента	Продукт, обновления, обучение
Enterprise	Продажа и координация клиента	Оценка, разработка по смете, приёмка
Экономика	Команда, реклама, контроль расходов	Отчётность и расчёт комиссий



Базовая сетка вознаграждений

Источник	Доля партнёра	Пример расчёта
GenosAI.io	30%	100 000 ₽ базы → 30 000 ₽
Готовые агенты	80%	100 000 ₽ базы → 80 000 ₽
Наше обучение	80%	60 000 ₽ базы → 48 000 ₽
Стандартная установка	80%	250 000 ₽ базы → 200 000 ₽
Аренда команды	40%	70 000 ₽ базы → 28 000 ₽/мес
Enterprise и заказная разработка	20%	3 млн ₽ базы → 600 000 ₽



Продукты, обучение и стандартная установка: 80% партнёру, 20% центру. Генерации: отдельные 50%, без суммирования.

Два пакета аренды

Пакет	Стоимость в месяц*	Предлагаемый состав
Команда	50 000 ₽	Согласованные агенты, обновления, техническая поддержка
Команда с сопровождением	70 000 ₽	Базовый состав + ежемесячный разбор и до 4 часов настройки/обучения



* Модельные цены без НДС. Внедрение и потребление моделей — отдельно; комплектации требуют проверки затрат

Как развивается клиент

01 Диагностика: одна задача и измеримый результат.

02 Готовое решение или оплачиваемый пилот.

03 Внедрение с приёмкой и обучением сотрудников.

04 Регулярное сопровождение и расширение на другие задачи.



План запуска на 90 дней

Период	Действия	Результат
Дни 1–30	Обучение, 2 отрасли, демо, работа с действующей базой	Первые оплаченные сделки
Дни 31–60	Выполнение проектов, совместные встречи	Приёмка и повторные продажи
Дни 61–90	Аренда, Enterprise, разбор воронки	Рабочая система продаж и сопровождения



Условия окупаемости за 5 месяцев

- Действующая компания: руководитель и команда продаж уже на месте.
- Продажи и поступление комиссий начинаются в первом месяце.
- Расходы партнёра — 1,05 млн ₽/мес плюс 5% полученных комиссий.
- Центр способен выполнять до 3 новых Enterprise-контрактов в месяц на одного партнёра.



Целевой сценарий для действующего бизнеса; фактическая выполнимость продаж пока не подтверждена



План продаж на первые 6 месяцев

Новые продажи	M1	M2	M3	M4	M5	M6
Готовые агенты	16	22	28	34	40	44
Обучение	10	15	20	25	30	35
Аренда команды	3	4	5	6	7	8
Клиенты платформы	25	35	45	55	65	75
Enterprise-контракты	1	1	2	2	3	3

План, не фактические продажи. Enterprise: средний контракт 3 млн ₽; готовый агент: 100 тыс. ₽ без НДС

Допущения финансовой модели

Параметр	Значение
Средние цены без НДС	Агент 100 тыс. ₽; обучение 60 тыс. ₽
Аренда и платформа	70 тыс. ₽/мес; клиент платформы 2 тыс. ₽/мес
Enterprise	3 млн ₽; оплаты 50% / 30% / 20% за 3 месяца
Отток аренды и платформы	2% в месяц; новые клиенты платят в текущем месяце
Расходы и резерв	1,05 млн ₽/мес + 5% комиссий; резерв 25% прибыли



Модельные допущения; налоговый резерв не заменяет расчёт налогов конкретного партнёра

Экономика первых 6 месяцев

Показатель	Млн ₽
Полученные комиссии партнёра	30,32
Постоянные расходы	6,30
Переменные расходы	1,52
Налоговый резерв	5,63
Поток после расходов и резерва	**16,88**



Ставки продуктов и обучения 80%. Дополнительные установки и 50% использования в расчёт не включены.

5 месяцев

Возврат взноса к 5 месяцу



Период	Взнос	M1	M2	M3	M4	M5	M6
Накопленный поток, млн ₽	−10,00	−9,25	−7,76	−5,35	−2,16	+2,01	+6,88

Ускоренный сценарий; накопленный поток после взноса, расходов и условного налогового резерва, млн ₽

Первый год: результат и объём

Показатель	Ускоренный сценарий
Продажи за год	448 агентов; 345 обучений; 81 новая аренда
Платформа и Enterprise	750 новых клиентов; 30 контрактов
Полученные комиссии	83,72 млн ₽
Поток после расходов и резерва	50,20 млн ₽
Остаток после взноса 10 млн ₽	40,20 млн ₽



Прогноз при сохранении темпа M6; постоянные расходы должны покрывать команду на этом объёме

Что меняет срок окупаемости

Сценарий	Возврат взноса	Пиковое финансирование
Ускоренный	5 мес	10,00 млн ₽
Продажи −30%	6 мес	10,00 млн ₽
Комиссия через месяц	6 мес	11,05 млн ₽
Расходы +30%	5 мес	10,00 млн ₽
Постепенный запуск	11 мес	10,78 млн ₽



Снижение продаж рассчитано при сохранении бюджета; дополнительный капитал показан открыто

Экономика центра GenosAI

Продукт	Остаётся центру до расходов	Что нужно покрыть
Агент 100 тыс. ₽	20 тыс. ₽	Продукт, настройка, поддержка, возвраты
Обучение 60 тыс. ₽	12 тыс. ₽	Материалы и сопровождение обучения
Стандартная установка 250 тыс. ₽	50 тыс. ₽	Работы по согласованной комплектации
Аренда 70 тыс. ₽	42 тыс. ₽/мес	Обслуживание и инфраструктура
Enterprise 3 млн ₽	2,4 млн ₽	Разработка, интеграция, гарантийные работы



Себестоимость центра не предоставлена; прибыль и пропускная способность пока не подтверждены

Экспертная оценка эффективности

Критерий	Оценка	Основание
Продуктовая широта	Сильная сторона	Готовые решения и корпоративные задачи
Повторный доход	Потенциал	Аренда и 50% использования решений
Возврат за 5 месяцев	Условно достижим	Только при раскрытом плане продаж
Подтверждение спроса	Нужна проверка	Нет результатов когорты франчайзи
Масштабирование	Нужна проверка	Затраты и мощность центра



Аналитическая оценка проекта; независимая экспертиза и подтверждённая доходность отсутствуют

Рекомендация к исполнению

Первый запуск — с действующим агентством или интегратором, у которого есть команда и клиенты.

До тиражирования: 3 платных внедрения с приёмкой и подтверждённой маржой центра.

Контроль: продажи, полученные комиссии, расходы, возвраты, удержание и загрузка исполнения.

Решение о расширении — по фактическим результатам первых 90 дней.



Рекомендация: пилотный запуск; масштабирование после проверки фактической экономики

Предложение для партнёра

- Вступительный взнос — 10 млн ₽.
- 80% разовой продажи готовых продуктов и стандартной установки. Затем 50% оплаченных генераций и голосовых сессий.
- Целевой возврат взноса — 5 месяцев при ускоренном плане.
- Следующий шаг — демонстрация продуктов и разбор вашей клиентской базы.



Окупаемость — расчётный сценарий, не гарантия. Финансовая модель и состав пакета прилагаются

Источники и метод расчёта

Продукты:
socode.ru/store и genosai.io;
материалы прежнего обсуждения франшизы.

Условия:
продукты, обучение и стандартная установка 80/20;
использование установленных решений 50/50.
Без двойного начисления.

Финансы:
помесячный денежный поток;
выплаты по этапам; расходы;
условный резерв.

Ограничения:
нет подтверждённой статистики франчайзи
и полной себестоимости центра.

