

Разговор → документ сделки

Двухязычный AI-ассистент «Сэм» для соло-мастеров: как мы превращаем разговор с клиентом в карточку, цену и готовое сообщение — и почему это, а не перевод, и есть продукт.

Версия 1 · 2026 · для партнёров и инвесторов

СОДЕРЖАНИЕ

1. Проблема и почему сейчас
2. ЦА и beachhead
3. Инсайт / ре-фрейминг
4. Продукт
5. Wedge и why-now
6. Ров (moat)
7. Конкурентный ландшафт
8. Бизнес-модель
9. Тест-гипотеза

1 Проблема и почему сейчас

Миллионы мастеров-одиночек — хэндимены, маляры, плиточники, ландшафтники — ведут весь цикл бизнеса в одиночку: поиск клиента, первичная коммуникация, приём заявки, смета, работа, оплата. Их единственный рабочий инструмент — телефон. Они гордятся ремеслом и обладают высокой агентностью, но упираются в одну точку: **коммуникацию с клиентом в момент сделки.**

Для мастера-иммигранта с языковым барьером это боль в квадрате: «знаю КАК сделать — не знаю КАК сказать». В момент, когда клиент ждёт ответа, надо одновременно понять, посчитать, вежливо сформулировать — на неродном языке, под шум и стресс. Сделки повисают или теряются в мессенджерах.

Почему сейчас. LLM впервые делают возможным «третий голос» — помощника, который понимает разговор, формулирует профессионально и структурирует его в документ, причём так, что нетехнарь не должен уметь «промтнуть».

Одновременно рынок (Apple, DeepL, Google) сделал перевод-в-моменте ожидаемо-бесплатным — что снимает с нас затраты на эту функцию и сдвигает ценность выше, к документу сделки.

нужен факт от Артёма — оценка размера сегмента (число соло-мастеров-иммигрантов в США / Bay Area).

2 ЦА и beachhead

ЦА продукта на горизонте (форма): соло/микро-мастера по коротким проектам без витрины и подписочной рутины — критерий-формула **«estimate-driven project services»**. Роли образуют лестницу:

- **Новичок-хастлер** — только начинает; главная боль — понять клиента и звучать профессионально (здесь языковой барьер).
- **Соло-оператор («блокнот»)** — работает на себя, микроменеджмент не нужен; ценит скорость и ноль лишнего.
- **Организатор себя** — стабильный поток; нужны смета, расписание без двойного букинга, «выглядеть профи».
- (позже) **Мини-бригадир** — координация людей, CRM (v2+).

ЦА ставки сейчас (beachhead, платящий): иммигрант-хэндимен Bay Area с языковым барьером. Хэндимен выбран как технически простейший вход: single-user, клиент — вне платформы. Двусторонний «подрядчик ↔ бригада» отложен в v2.

Дисциплина: формула **«ladder-shaped product, wedge-first GTM»** — продукт по форме универсален, но продаём в ближайшие кварталы узко: ESL-мастеру, через перевод, через цех. Buyer — тот, кто **уже зарабатывает** и опирается в коммуникацию. Новичок — топливо сарафана и воронка завтрашних покупателей.

Beachhead-канал: локальная Телеграм-группа мастеров Bay Area (~200 человек), вход через её основателя как доверенный узел. Первый цех де-факто

русскоязычный (RU/UK смешанный), ES — второй. **нужен факт от Артёма** — подтверждённый размер группы и договорённость с узлом.

3 Инсайт / ре-фрейминг

Центр тяжести — не перевод, а превращение разговора в документ сделки.

Сэм превращает разговор с клиентом в документ сделки — карточку, цену и готовое сообщение. Говоришь вживую или вставляешь переписку — на выходе то, что двигает сделку вперёд.

Тэглайн: «Разговор → документ сделки».

Слово «перевод» приглашает вопрос «зачем, если наушники переводят бесплатно» и **недопродаёт продукт до коммодити-восприятия**. При этом реальной угрозы-замены нет: перевод-в-моменте эфемерный, он не отдаёт переиспользуемого документа. Наш инсайт: **живой диалог, залогированный как durable actionable текст-документ**, из которого дёшево извлекается прибавленная стоимость (цена, материалы, сообщение). Текст сканируется краем глаза под шум и на солнце, к нему можно вернуться, он редактируем — аудио всё это теряет в момент произнесения. Перевод остаётся хуком первых секунд демо; кульминация — число и сообщение, которые закрывают сделку.

4 Продукт

Продукт — **лестница**, где каждый уровень включает предыдущий, а вход — ассистент, а не менеджмент (переворот воронки относительно Jobber/Housecall):

СЛОЙ	ЧТО ДЕЛАЕТ	АРТЕФАКТ
L1 Помощник-в-моменте	Понять клиента и ответить как профи прямо сейчас	live-транскрипция «третьим голосом», реплика READY-TO-READ (Play aloud / Copy)

L2 Записная книжка	Зафиксировать суть, ничего не потерять	карточка-стикер, фото, чек-лист
L3 Лёгкое сопровождение	Вести занятость: смета, окно, статус, сумма, сообщение	job-card со статусами, amount, календарь
L4 CRM	Управлять собой и другими	far-future (v2+)

Ключевые механики: **два равноправных входа** (live-слушание и вставка переписки), **адаптивная карточка** (стикер ↔ job-card, уровень определяется использованием), **verbatim-профиль** (правда о мастере его же словами — «нетехнарь не промтит»), **«оживание через Сэма»** (структура как следствие действий). North Star — **Value-Capture Weeks**, анти-vanity метрика. Кнопка Сэма — фирменная монета SamOrb.

5 Wedge и why-now

Wedge — не фича-кнопка «перевод», а поведение настроенного агента: **закрытие сделки в моменте разговора**. Payoff — карточка «READY TO READ TO THE CLIENT» с суммой и готовым сообщением.

- **ESL как точка входа.** Языковой барьер — острейшая ежедневная боль конкретной роли; максимальный контраст «до/после» и естественная готовность платить.
- **Цеховой сарафан.** Иммигрантский цех гео-плотен и доверяет своим; сарафан загорается, только если нетехнарь смог сам — поэтому онбординг у нас стратегическое ядро.
- **Why-now.** LLM сделали «третий голос» возможным; рынок сделал перевод бесплатным ожиданием, освободив нам верхний слой ценности — документ сделки, не занятый никем.

6 Ров (moat)

Честная пометка: сетевой эффект и полезность локальной базы **структурно правдоподобны, но эмпирически не проверены** — единственный открытый пункт канона. Ниже — тезис, не доказанный факт.

- **Память по клиентам** — накопленная история создаёт switching cost; это ИС мастера.
- **Сообщество + локальная база практик** — агрегация обезличенного опыта по виду работ; согласие как публичный контракт цеха.
- **Workflow до денег** — карточка → смета → сумма → сообщение (инвойс/оплата — forward-compat).
- **Network effect на локальной плотности** — ~200 мастеров метро делят поставщиков, цены, пермиты; база умнеет для следующего.
нужен факт от Артёма — ранние данные полезности базы.

Запал рва — «работает из коробки». Инкумбентам это дорого повторить: их модель — менеджмент, а не вход-ассистент.

7 Конкурентный ландшафт

Внешний ландшафт подтверждает: **слой «живая коммуникация мастера с клиентом, доведённая до артефакта сделки» не занят никем.**

- **Management-first FSM** (Jobber + Copilot, Housecall Pro, Workiz) — системы для бизнеса с админом; ESL-мастеру их UI — стена. Сами двигаются к AI-коммуникации — косвенное подтверждение тезиса.
- **AI-эстимейтинг** (Handoff, \$149/мес) — сильный денежный момент, но back-office «после» разговора, English-first. Легитимизирует наши \$50.
- **Соло смета+инвойс** (Joist, GetCost, DripJobs en Español) — доказывают, что сегмент осознан рынком, но продают формы, а не напарника. \$0–30/мес.
- **Голосовые копилоты** (Plaud, AudioPen, Otter) — спрос на «наговорил → структура» есть, но транскрипт — тупик: нет карточки, клиента, «ответь за меня», денег.
- **Перевод-в-моменте** (Apple AirPods Live Translation, DeepL, Google) — **сдвиг ожиданий, а не замена**. Требует AirPods Pro 3/Pro 2/AirPods 4 ANC И iPhone 15

Pro+ — охват по нашей ЦА близок к нулю; механизм эфемерный, документа не отдаёт.

8 Бизнес-модель

\$50/мес, модель «trucker-pass». Подписка стоит меньше часа работы мастера в день; распространение — сарафан внутри цеха.

- Экономика линейна по метро: один цех \approx **нужен факт от Артёма** MRR (грубая оценка \sim \$10k/цех — непроверенное первое приближение).
- Себестоимость доминируется **токенами**, не хранением — управление стоимостью токенов обязательно до масштаба.
- **Честно:** аналогия Trucker Path эмоционально верна, но их модель исторически freemium/реклама. Willingness-to-pay \$50 — гипотеза, валидируется полем.
нужен факт от Артёма — сигналы готовности платить.

9 Тест-гипотеза (falsifiable)

Путь: догфуд основателя → 2–3 реальных мастера на реальных работах beachhead-цеха.

Сигнал «да» (оба условия): (1) мастер вернулся на 2-й неделе без напоминания, И (2) рассказал о продукте другому мастеру. «Нравится идея» — не считается. Третий сигнал рва: согласился на вклад в общую базу без сопротивления.

Условия чистоты теста: разделять сигнал по языку (RU / UK / ES — отдельные когорты); лимит тестера считать по «активным дням», а не календарным; приглашения фильтровать по «estimate-driven + ESL + Bay Area».

Источники: POSITIONING_REFRAME, LEDGER v1.1, MASTER_AUDIT, L1 concept audit. Перевод
везде подан как «вход/хук», не ядро; сообщество и network-effect помечены как непроверенные;
приватность — как обещание, не готовый факт.