



ТРЕВЕЛ-ПЛАТФОРМА КЫРГЫЗСТАНА

Вся поездка — в одном приложении

Отели • Рестораны • Трансферы

Продукт готов

веб, Android, 3 кабинета партнёров

Февраль 2027

первая выручка

Май 2027

операционная безубыточность

Спрос растёт быстрее, чем оцифровывается предложение

5,31 млн

туристов в 2025 году — +45,2% за год

1,1 млрд \$

дохода от иностранных гостей — 3,8% ВВП страны

88,5%

населения в интернете — 6,48 млн человек

Но само бронирование остаётся офлайн



Гостевые дома и небольшие отели

учёт в тетради, брони через WhatsApp; систем управления (PMS) почти нет



Рестораны

столик — только по телефону, онлайн-бронирования столов в стране нет



Трансферы

через знакомых и мессенджеры; международные сервисы — по туристическим ценам, от 55 \$ за машину



Глобальные площадки

15–18% комиссии и полная предоплата картой — на рынке, где платят наличными

GidGo — одно приложение на всю поездку

Гость находит и бронирует жильё, столик и трансфер в одном месте и на своём языке. Заведение получает первый цифровой инструмент управления — бесплатно, а платит только за состоявшуюся бронь.



Проживание

Отели, гостевые дома, юрточные лагеря — с актуальными ценами и наличием из календаря самого объекта.



Рестораны

Бронь столика и предзаказ блюд. Еда оплачивается в ресторане, комиссии с неё нет.



Трансферы

Аэропорт и межгород по фиксированной цене местных фирм. Не приехал водитель — система сама найдёт другую машину.



ИИ-поиск фразой и голосом

4 языка, включая кыргызский



Депозит вместо предоплаты

онлайн — только комиссия



Бесплатные кабинеты

для отелей, ресторанов и перевозчиков



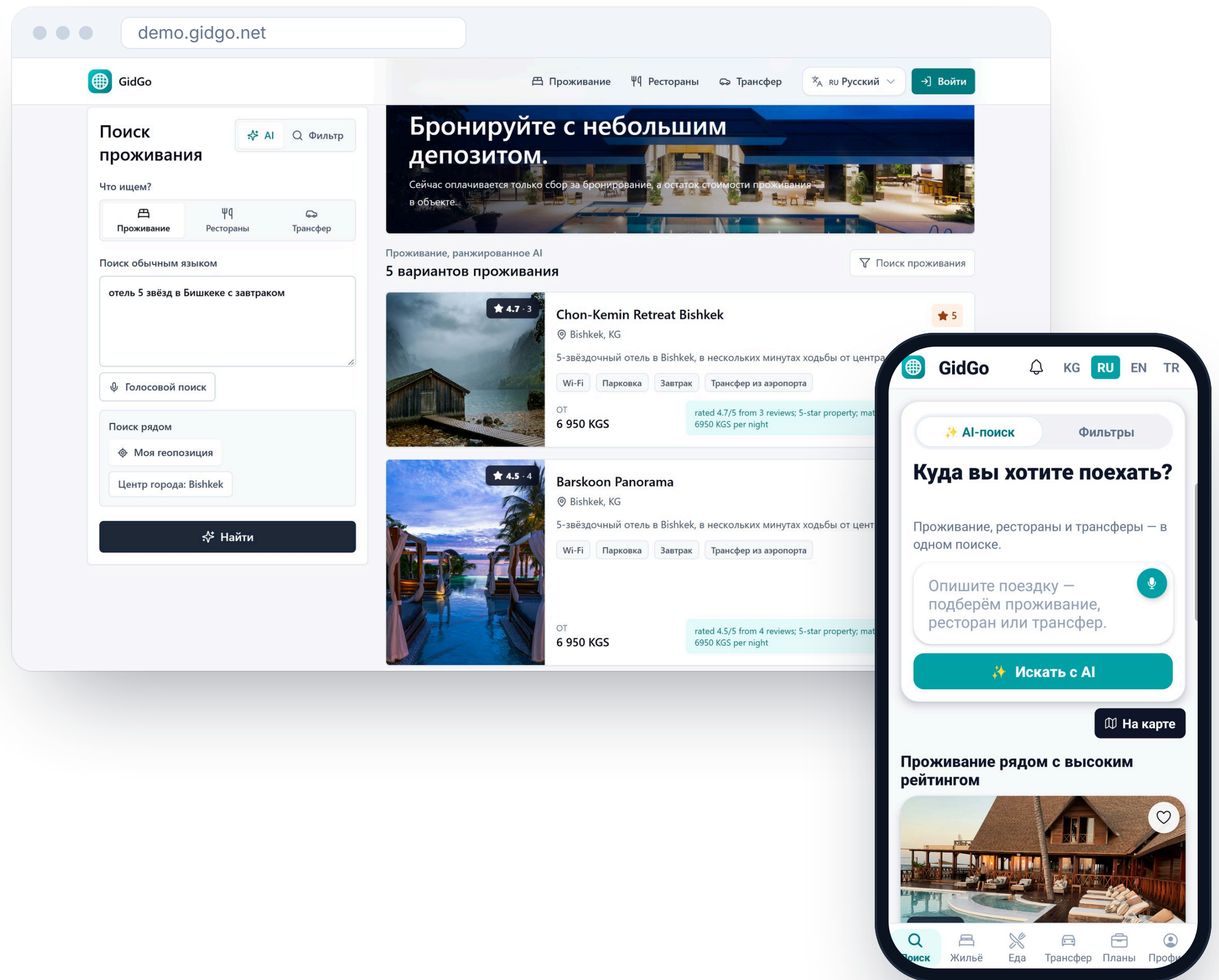
«Мои планы»

брони, статусы и уведомления

Ищите так, как говорите

Запрос «отель 5 звёзд в Бишкеке с завтраком» — и GidGo показывает пять подходящих отелей. Текстом или голосом, с опечатками, на русском, кыргызском, турецком или английском.

- 1 Фраза или голос**
кыргызскую речь распознаёт собственная модель
- 2 Правила + языковая модель**
превращают фразу в фильтры: город, звёзды, цена, кухня, «рядом»
- 3 Поиск и ранжирование**
выполняет система; у языковой модели нет доступа к базе



Онлайн — только комиссия. Остальное — на месте

Пример: номер за 2 000 сом, комиссия 10%

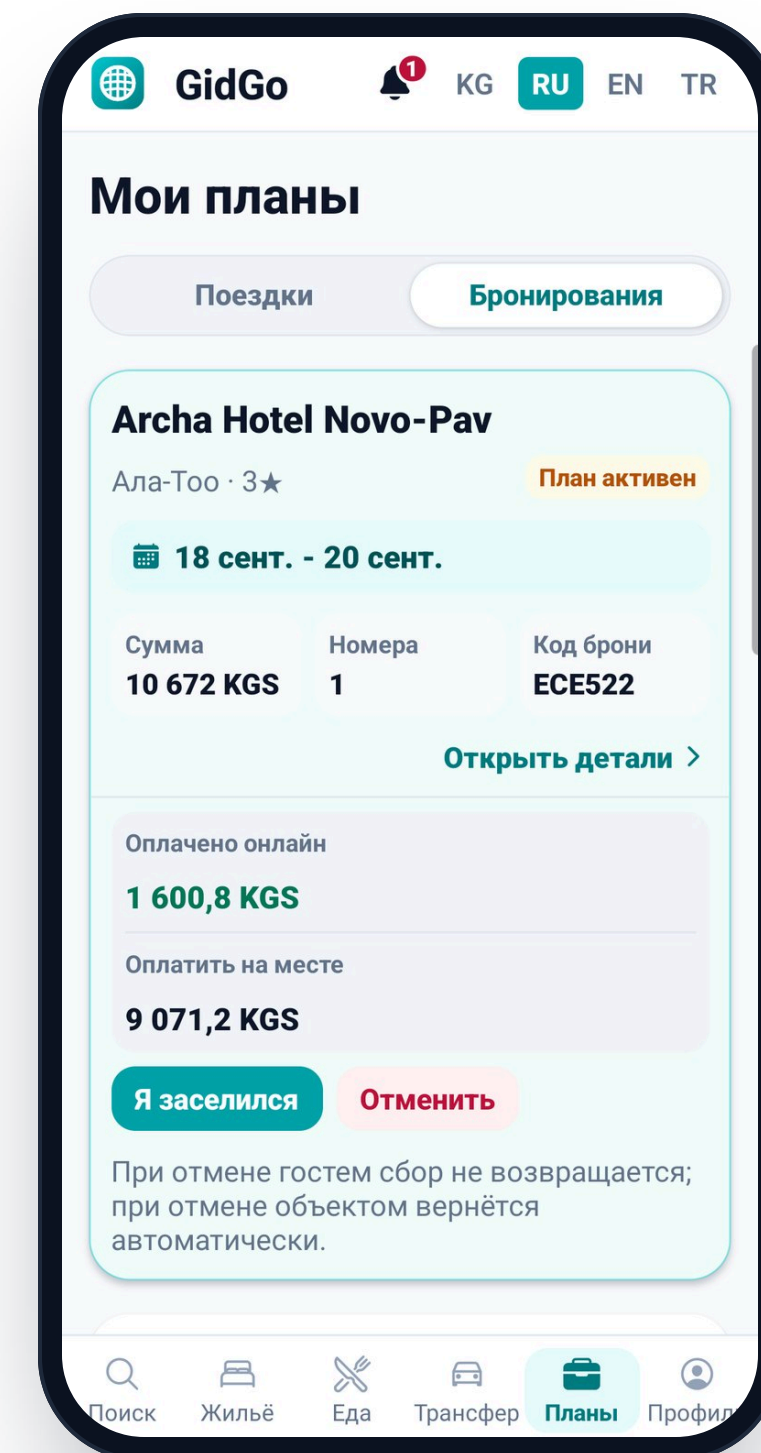
200

1 800 сом

- **200 сом онлайн** — GidGo получает на счёт в момент брони
- **1 800 сом на месте** — отель получает сразу при заселении

Итого для гостя — **2 000 сом**, как при прямом бронировании

- ✓ **Выручка = деньги на счёте.** Нет дебиторки и выплат поставщикам, не нужен оборотный капитал
- ✓ **Эквайринг — только с депозита.** 2–3% от нашей выручки, а не от оборота
- ✓ **Защита от неявки.** Депозит — главный аргумент для заведения
- ✓ **Не храним чужие деньги.** Нет эскроу и связанного с ним регуляторного риска
- ✓ **Магазины приложений не берут долю.** Услуги оказываются офлайн



Бронь в приложении: сумма, оплачено онлайн и остаток на месте — отдельно

Первый цифровой инструмент заведения

Кабинет бесплатный. Платформа зарабатывает только на состоявшейся брони.

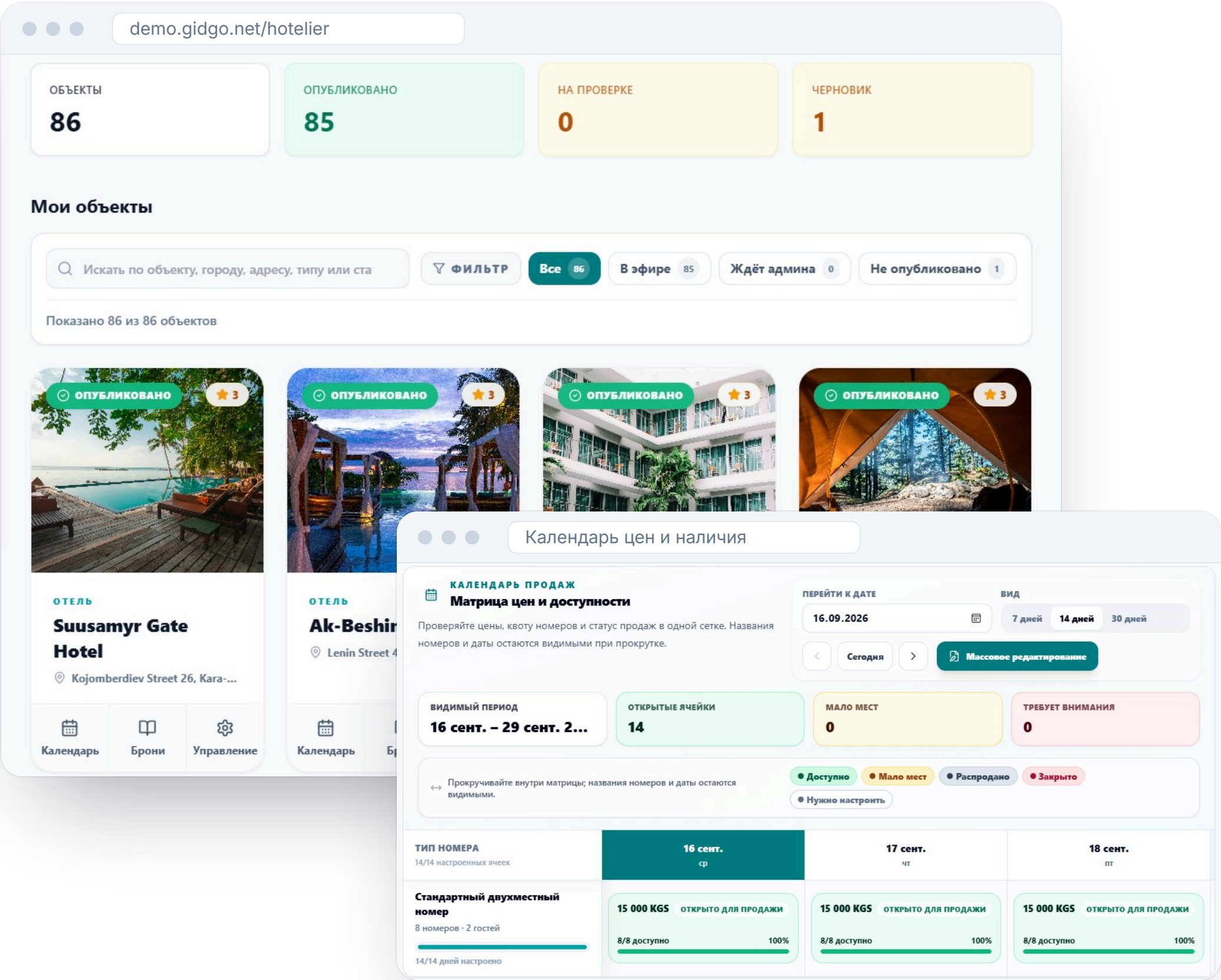
- 

Отели
номера и цены, календарь наличия, брони и заезды, доходы и сверка
- 

Рестораны
залы и столы, слоты брони, меню с фото, предзаказы, посадка и неявки
- 

Перевозчики
автопарк и водители, зоны и тарифы, назначение водителя на заказ

Новые брони и отмены приходят в Telegram. В поиск заведение попадает только после проверки администратором.



Продукт готов — инвестиции идут в запуск, а не в разработку

17

микросервисов на Java / Spring Boot и Python

3

вертикали, 3 кабинета партнёров и админ-панель

4

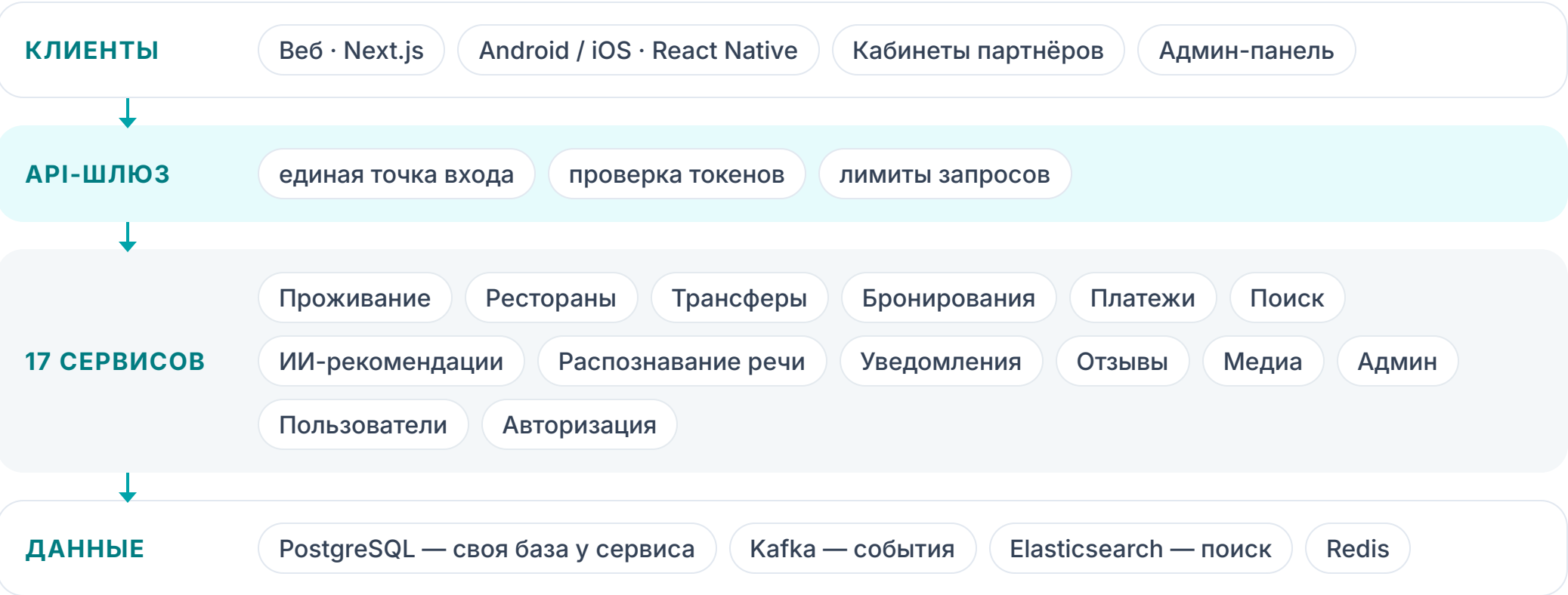
языка: русский, кыргызский, турецкий, английский

≈ 470

объектов в демо-каталоге: отели, рестораны, трансферы

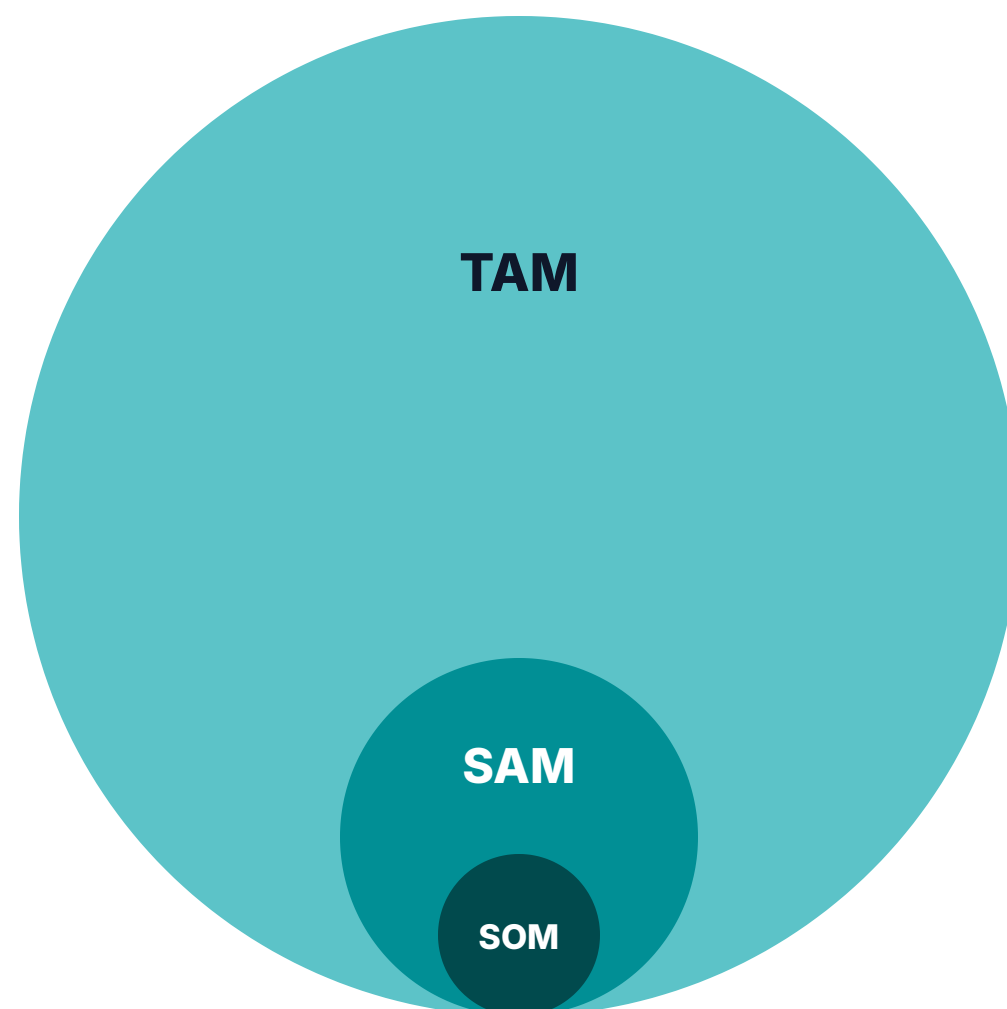
Android

приложение работает; iOS собирается из того же кода



- ✦ **ИИ-поиск на естественном языке** — правила и языковая модель, 4 языка
- 🗣 **Голос на кыргызском** — собственный сервис распознавания речи
- 🔄 **Автоперевод каталога** на 4 языка с пометкой для гостя
- 🛡 **Безопасность:** двухфакторный вход, passkey, подписанные токены, лимиты
- 📶 **Надёжность:** автосборка и проверка, автооткат выкладки, мониторинг с алертами
- 🌐 **Работает сейчас:** demo.gidgo.net · Android — demo.gidgo.net/app

Рынок 700–900 млн \$ почти не оцифрован



- **TAM · 700–900 млн \$ в год**
оборот гостиниц, ресторанов и пассажирских перевозок Кыргызстана
- **SAM · 70–135 млн \$**
доля, реально переводимая в онлайн-бронирование за 3–5 лет (10–15%)
- **SOM · 20–22 млн \$ к 3-му году**
2,5–3% рынка проходит через GidGo —
комиссионная выручка ≈ 1,16 млн \$

2,63 млн

отдохнули на Иссык-Куле
в 2025 году, +32,1%

≈ 6 700

субъектов HoReCa в
Бишкеке, +300 за год

48,1 млрд

сомов — оборот гостиниц
и ресторанов Бишкека
(≈ 550 млн \$)

3,9 млн

профилей в соцсетях —
основной канал
привлечения

Размер кругов пропорционален середине диапазона. Источники: НацСтатКом КР, DataReportal Digital 2026, Tazabek, 2ГИС · курс 87,45 сом за 1 \$



Комиссия с брони — вдвое ниже глобальных площадок

Вертикаль	Средний чек	Ставка	Выручка с брони	Броней в год на пользователя
● Проживание, 2 ночи	6 000 сом	10%	600 сом · 6,86 \$	0,54
● Трансфер	3 000 сом	10%	300 сом · 3,43 \$	0,22
● Ресторан, 3 гостя	≈ 3 900 сом	50 сом за гостя	150 сом · 1,72 \$	3,36
На активного пользователя		≈ 5,3% оборота	10,21 \$ в год	

10,21\$

выручка на активного пользователя в год

10% против 15–18% у глобальных площадок

Структура выручки на 12-й месяц, базовый сценарий



Рестораны дают частоту и удержание, проживание — основную маржу, трансферы связывают поездку

80 «якорных» заведений — 0% комиссии на первые 6 месяцев

Со 2-го года: продвижение в выдаче (+10–20% к выручке), подписка на расширенный кабинет (10–20 \$/мес), кабинеты как SaaS

Сочетание, которого нет ни у кого на рынке

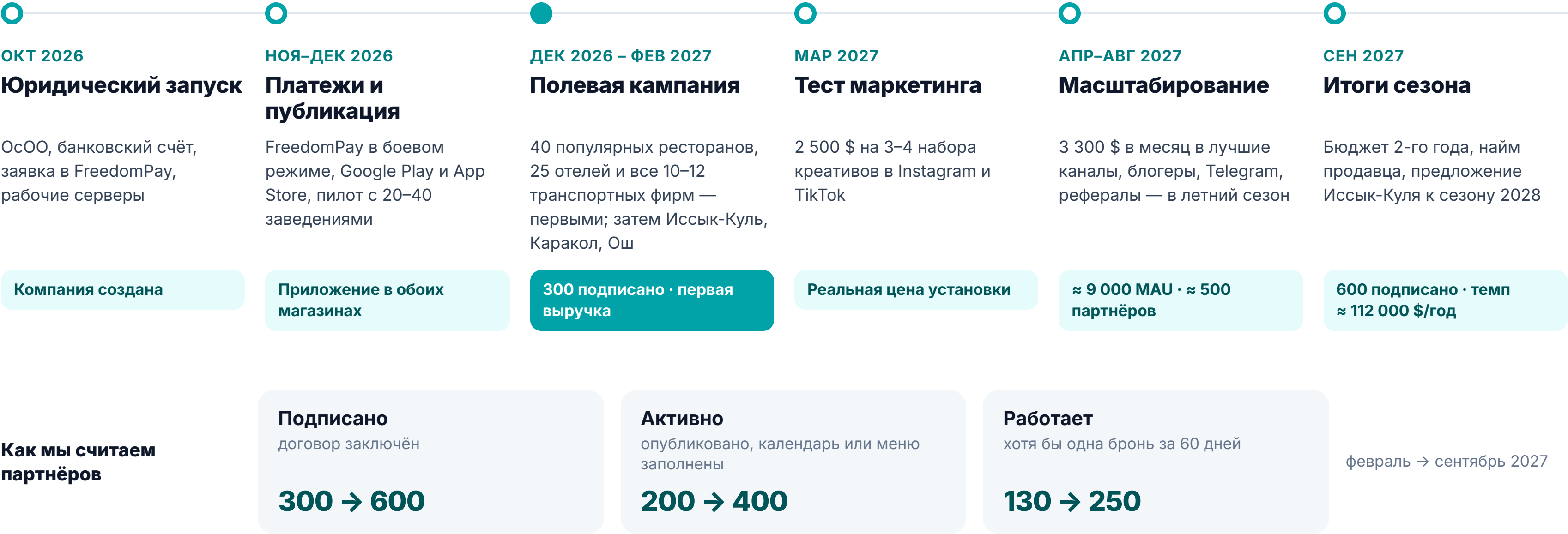
Функция	GidGo	Booking	Яндекс Тревел	MTravel	Яндекс Go	2ГИС
Кабинет для отелей	●	●	●	?	—	—
Бронирование столиков и кабинет ресторана	●	—	◐	—	◐	—
Кабинет транспортной фирмы и автопарка	●	—	—	—	—	—
Все три вертикали в одной системе	●	—	—	—	—	—
Интерфейс на кыргызском языке	●	◐	—	◐	◐	●
Голосовой поиск на кыргызском	●	—	—	—	—	—
Оплата только депозита, без предоплаты	●	—	—	—	—	—

● есть ◐ есть в других странах или сегментах, но не в Кыргызстане — нет ? нет данных

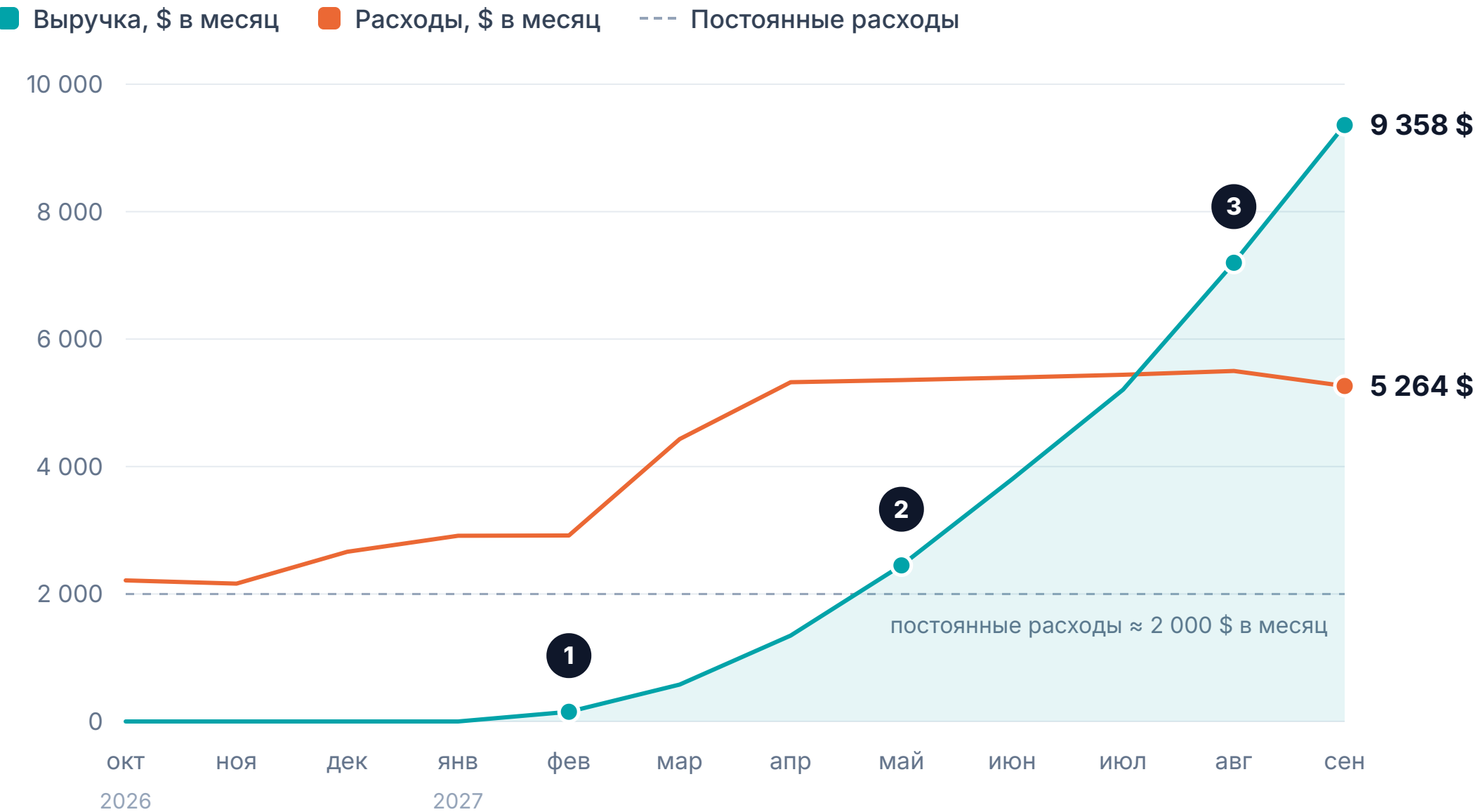
MTravel (MBANK) — отели, авиабилеты и туры в банковском приложении с 3+ млн клиентов. Нет ресторанов, трансферов и модели депозита: в перспективе скорее канал дистрибуции и партнёр.

Яндекс Go — доставка еды и такси в Бишкеке и Оше; столики бронирует пока только в России и Алматы. Наш ответ — скорость: закрепиться в ресторанах раньше.

Сначала предложение, потом трафик



Операционная безубыточность — на 8-й месяц



30 099 \$

выручка за 1-й год (окт 2026 — сен 2027)

112 302 \$

годовой темп выручки на 12-й месяц

30 516 \$

остаток денег на 12-й месяц

18–20 мес.

фактический запас хода вместо 12

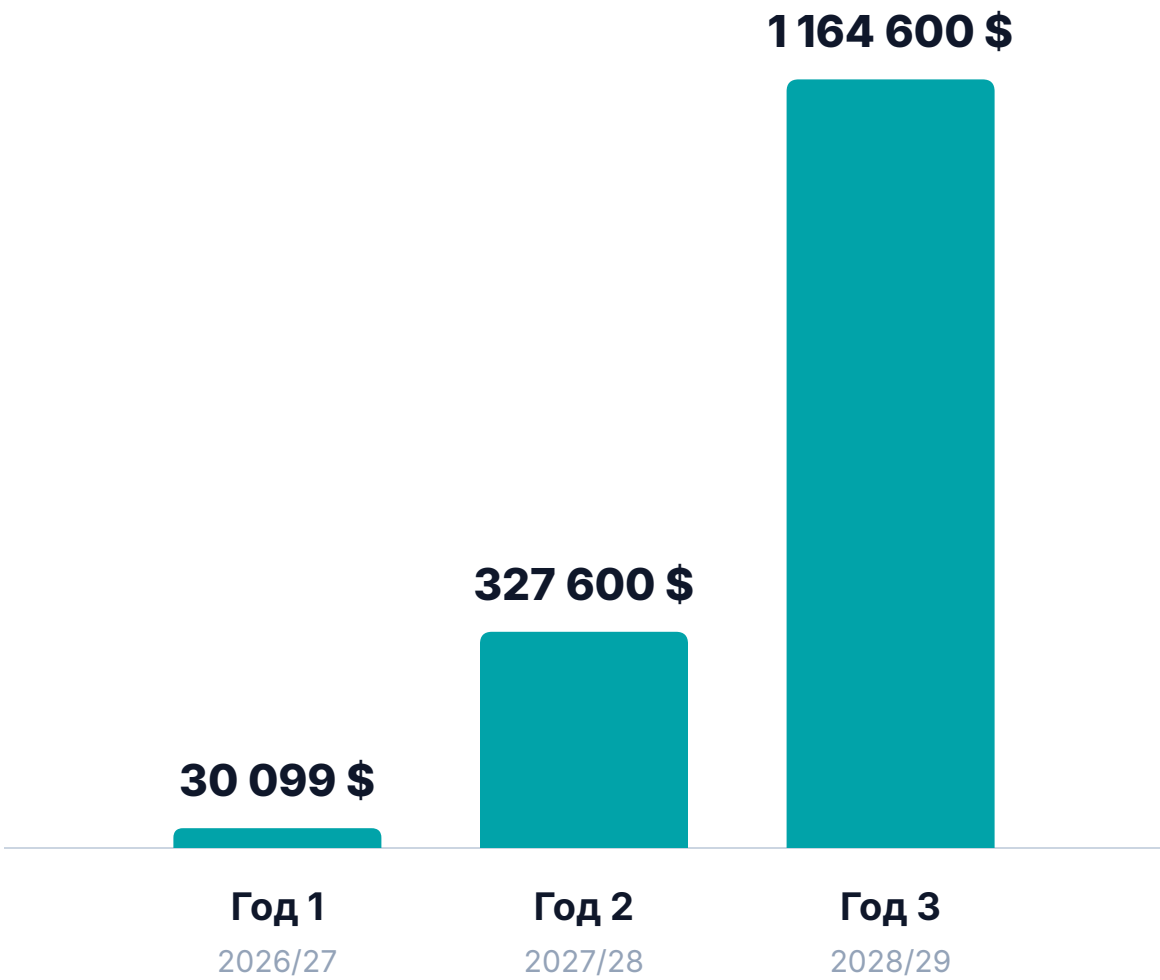
1 Февраль 2027 — первая выручка

2 Май 2027 — выручка покрывает постоянные расходы

3 Август 2027 — выручка покрывает все расходы, включая маркетинг

1,16 млн \$ выручки на 3-й год в базовом сценарии

Выручка за год, базовый сценарий



	Год 1 2026/27	Год 2 2027/28	Год 3 2028/29
Пессимистичный	12 400 \$	97 500 \$	278 700 \$
Базовый	30 099 \$	327 600 \$	1 164 600 \$
Оптимистичный, с Узбекистаном	82 700 \$	911 500 \$	3 848 900 \$
Активные пользователи · базовый	11 000	45 000	130 000
Активные партнёры · базовый	400	1 800	5 500
Рентабельность · базовый	убыток	около нуля	15–30% EBITDA

22–28-й месяц

— накопленная прибыль достигает 50 000 \$
(июль 2028 — январь 2029)

4,7–9,3 млн \$

— стоимость актива на конец 3-го года при
мультипликаторе 4–8 годовых выручек

Годы плана — с октября по сентябрь. Сценарные расчёты на допущениях инвестиционного предложения, не гарантия доходности

Модель тиражируется: 40–80 тыс. \$ на страну

Код при переходе в новую страну не меняется. Страновыми остаются только платёжный провайдер, язык интерфейса и полевая команда.

Узбекистан

ПРИОРИТЕТ 1 · ВЫСОКАЯ ОЦЕНКА

37,2 млн

население, 89% в интернете

23,7 млн

внутренних поездок

11,7 млн

иностранных гостей в 2025 году, +46,8%

64 000+

гостиничных номеров

Конкуренты слабые: MyBooking.uz — небольшой локальный сервис, у Uzun (20 млн пользователей) нет тревел-вертикали. FreedomPay работает и там — интеграция переносится почти без изменений.

Таджикистан

СРЕДНЯЯ ОЦЕНКА

≈ 10 млн населения, 1,4 млн туристов (2024), +31,3% за полугодие 2025. Конкурентов практически нет, русский интерфейс работает без доработок.

Казахстан

НИША

Kaspi Travel держит около 42% онлайн-бронирований. Прямой вход не планируем — только ниша, партнёрство или продажа кабинетов как SaaS.

Исход решают два измеримых показателя



> 80%

заведений отвечают на бронь в течение 24 часов

иначе гость получает отказ и удаляет приложение



> 15%

пользователей возвращаются в течение 30 дней

иначе маркетинг превращается в аренду трафика

Консервативная оценка вероятности значимого успеха — **около 40%**. Оба порога достигнуты — около 60%, ни одного — около 18%. Оба показателя — в ежемесячном отчёте инвестору с февраля 2027.

Риск	Что делаем
МTravel с банковской дистрибуцией выходит в наши вертикали	Скорость и глубина в ресторанах и трансферах; в перспективе — партнёрство, а не конкуренция
Заведение подписалось, но не отвечает на брони	Строгий статус «активный», автоскрытие через 48 часов без ответа, телефонная активация
Задержка подключения платёжной системы	Заявка в первый же месяц; резерв 6 600 \$ покрывает смещение сроков
Сезонность выручки	Рестораны работают круглый год; часть маркетинга сознательно держим до сезона
Зависимость от двух человек	Документированный код, найм поддержки в мае-июле и продавца в сентябре 2027

50 000 \$ на 12 месяцев — запас хода 18–20 месяцев

Куда идут средства



Инвестиция покрывает постоянные расходы первых 9 месяцев. С июля 2027 их покрывает собственная выручка — поэтому денег хватает дольше года.

Условия

СУММА	50 000 USD единовременно после подписания
ПЕРИОД	октябрь 2026 — сентябрь 2027
ОЦЕНКА	250–600 тыс. \$ до вложения (доля 8–17%) или SAFE — обсуждается
ОТЧЁТНОСТЬ	ежемесячно по 9 метрикам, доступ к админ-панели в режиме чтения
ИНВЕСТОРУ	право преимущественного участия в следующем раунде
ГАРАНТИИ	доходность не гарантируется; обязательства команды — операционные

Два сооснователя построили продукт сами

17 микросервисов, веб, мобильное приложение и три кабинета партнёров разработаны основателями самостоятельно и за собственный счёт. Разработка, эксплуатация, продажи и поддержка — без подрядчиков.



Сооснователь · технологии

Бэкенд и инфраструктура, платежи, эксплуатация серверов.

В полевой фазе — транспортные фирмы



Сооснователь · продукт

Веб и мобильное приложение, кабинеты партнёров.

В полевой фазе — рестораны и отели

План найма

май–июль 2027	специалист поддержки и контента
сентябрь 2027	менеджер по продажам: оклад + премия за активированное заведение
2-й год	команда 6–10 человек
3-й год	команда 20–35 человек



Отчётность перед инвестором

ДО 10-ГО ЧИСЛА

ежемесячный отчёт: выручка, брони по вертикалям, партнёры, установки, активные пользователи, удержание за 30 дней, доля ответов заведений, остаток денег

РАЗ В КВАРТАЛ

встреча: план на квартал, отклонения от модели и их причины

ВСЕГДА

доступ к админ-панели в режиме чтения — те же цифры, что видим мы



Приглашаем к запуску

50 000 USD

раунд

12 месяцев

октябрь 2026 — сентябрь 2027

18–20 мес.

фактический запас хода



Попробуйте сейчас

Веб: demo.gidgo.net

Android: demo.gidgo.net/app

Наведите камеру на код, чтобы
установить приложение