

29 октября 2021

## «ТилТех Капитал» инвестировал в платформу для создания чат-ботов Lia



Фонд «ТилТех Капитал», среди совладельцев которого основатель «ВкусВилла» Андрей Кривенко, инвестировал в конструктор чат-ботов Lia 22 млн руб. в обмен на долю в 20%. Таким образом, оценка созданной в 2020 году компании могла составить 100 млн руб. Привлеченные средства стартап направит на создание новых продуктов и экспансию на рынки стран СНГ, Азии и Латинской Америки. Эксперты называют рынок чат-ботов слишком конкурентным из-за невысокого порога входа, а качество таких помощников — низким и раздражающим пользователей.

Конструктор для создания чат-ботов Lia привлек 22 млн руб. от фонда «ТилТех Капитал», об этом Inc. Russia сообщил представитель фонда. Другие подробности сделки он раскрывать не стал. Проект работает через ООО «Лия чат», в октябре собственником 20% компании стало ООО «Тилтех капитал», следует из данных «СПАРК-Интерфакс».

Полученные средства проект направит на разработку новых продуктов. В частности, компания создаст коробочную версию проекта для банков, телекома и других структур, где службы безопасности запрещают хранить данные в облаках исполнителей, рассказывают в «ТилТех Капитале».

Кроме того, проект планирует расширить список категорий партнеров на рынках HR и доказательной медицины, Lia также рассчитывает запуститься в странах СНГ, Азии и Латинской Америки.

Самообучаемый конструктор виртуальных ассистентов и чат-ботов Lia предлагает решения автоматизации в b2b-сегменте на основе искусственного интеллекта. Продукт справляется с задачами службы поддержки: отменить заказ, помочь с оплатой и пр. Создать собственного бота можно на основе истории переписок с пользователями.

Проект основан в 2020 году, кроме 20% доли «ТилТех Капитала», по 33% компании принадлежит Кириллу Параске и Никите Левашову, еще 8% — Валентину Тропину и, с долями по 3,48% и 2,4% — Ивану Дашкевичу и Демьяну Грину соответственно, следует из данных «СПАРК-Интерфакс». По собственным данным, в 2020 году выручка проекта составила 13 млн руб., прогноз на 2021 год — 50 млн руб.

Пока стартап фокусируется на 19 клиентах из России, среди которых «Ситимобил», inDriver, «Сбермегамакет», «Самокат», Whoosh и Urent.

По словам принципала Fort Ross Ventures Дениса Ефремова, оценка Lia могла составить до 100 млн руб., привлеченных средств компании может хватить на 1–1,5 года развития.

Кикшеринговый сервис Urent сотрудничает с Lia в тестовом режиме и в целом удовлетворен работой с ней, прокомментировали в пресс-службе компании. Благодаря платформе, операторы службы поддержки «Ситимобил» подключаются к пользователям на более поздних этапах или при нестандартных запросах, комментирует руководитель продуктов поддержки Георгий Мартиросов.

«Конкуренентов куча, но в основном у них страдает либо функционал, либо тариф. Я придерживаюсь мнения, что лучшие боты — самописные, но это долго и дорого», — объясняет выбор компании руководитель отдела поддержки пользователей Whoosh Владислав Пак.

Только за прошлый год популярность чат-ботов выросла на 20-30%, и этот показатель продолжает расти, отмечает **эксперт ГК «КОРУС Консалтинг» Тимофей Зайцев**. Спрос на них растет больше у компаний, работающих в сегменте электронной коммерции, говорит директор по финансам и инвестициям МТС AI Алексей Постернак. «За последние 2 года интеграция чат-ботов выросла на 92% (среднегодовой темп роста примерно 38.6%)», — добавляет он.

Объем рынка чат-ботов в 2019 году составлял около 3 млрд руб., в 2020-м — около 5–6 млрд руб., по итогам этого года — может составить до 8 млрд руб., приводит данные руководитель Liquid Studio Accenture в России Арсений Кондратьев. Такие изменения он связывает с пандемией, которая спровоцировала рост числа различных удаленных сервисов как в России, так и во всем мире.

Входящий в структуры «ТилТех» фонд «ТилТех Капитал» создан в 2016 году, в числе основателей — создатель сети «ВкусВилл» Андрей Кривенко, председатель совета директоров ГК «Агама» (поставщик морепродуктов) Юрий Алашеев и глава медицинского НП «Центр высоких технологий „Химрар“» Андрей Иващенко. По собственным данным, фонд управляет проектами на \$50 млн.

Кондратьев замечает, что пакетное решение по созданию чат-бота можно найти по цене от 15 до 20 тыс. руб. в месяц, для небольшого бизнеса существуют решения и за 5 тыс. руб. При этом траты крупных предприятий для обеспечения одной функции могут начинаться от 1 млн руб., продолжает он. Конечная стоимость бота может варьироваться от 10 тыс. руб до 3 млн руб., в зависимости от внутренней логики бота. По данным компании Just AI, средняя стоимость разработки чат-бота составляет примерно 250 тыс. руб.

У Lia достаточно много конкурентов. В мире топовые игроки — это Amazon (Amazon Web Services), Baidu, Google, Oracle и Microsoft, продолжает Алексей Постернак. В России же индустрия разговорного ИИ — это более 100 компаний, рассказывает представитель Just AI.



Партнер, руководитель группы по работе с технологическими и медийными компаниями «Делойт» в СНГ Антон Шульга констатирует, что конкуренция на рынке чат-ботов очень высокая из-за низкого порога входа. «Конкуренция огромная, это тот сегмент, который можно назвать примером „красного океана“ или commodity-решениями», — соглашается Ефремов.

Чат-боты все еще вызывают негативную реакцию у пользователей, предупреждает консультант практики управления данными и текстовой аналитики, SAS Россия Константин Дудников. «Люди не вполне довольны тем, что стало сложно связаться с оператором, что набор действий чат-бота крайне ограничен и машина часто ошибочно трактует вопросы со стороны пользователя, которому нужна помощь», — констатирует эксперт.

*Источник: Inc.*