Brik AI

AGENTIC SDLC PLATFORM · PRE-SEED

Процесс-движок для команд ИИ-агентов: роли, правила и аудит каждого шага

Brik AI — платформа оркестрации агентной разработки (Agentic SDLC Platform). Не ещё один агент и не доска задач: трекер задач — лишь одна из частей продукта. Человек ставит цель — Brik AI ведёт её по стадиям: у каждой стадии своя роль, своя модель и свои правила команды, каждый шаг записан. Работает с любым агентом: Claude Code, Codex, Cursor, ZCode.

1 · ЦЕЛЬ
Человек пишет, что нужно сделать

2 · ПЛАН
Задачи, этапы, правила проекта

3 · АГЕНТЫ
Работают параллельно, каждый в своей роли

4 · ВЫПУСК
Проверка, ревью, слияние, отчёт

221
инструмент для агентов уже работает

4
поддерживаемых агента: Claude Code, Codex, Cursor, ZCode

85%
ожидаемая валовая маржа: модели ИИ оплачивает клиент

$300 000	10%	$3 млн
просим, SAFE на 18 месяцев	доля инвестора	оценка после вложения (cap)

Ноябрь 2026 · документ для первого разговора

ИИ-агенты уже пишут код. Управлять ими нечем.

Команды запускают по несколько агентов одновременно, но задачи, правила и проверки остаются в чатах и в голове разработчика. Трекеры задач сделаны для людей, а агенты не помнят договорённостей между сессиями.

ЧТО БОЛИТ

- Агент забывает правила проекта и повторяет ошибки
- Два агента правят одни и те же файлы и ломают друг другу работу
- Непонятно, что сделано, что проверено и что выпущено
- Каждый инструмент (Claude Code, Cursor, Codex) живёт отдельно

ЧТО ДАЁТ BRIK AI

- Процесс по стадиям: план, реализация, ревью, выпуск — у каждой своя роль и модель
- Правила команды с версиями: каждая роль получает только свои
- Задача привязана к ревизии требований и видит, когда они изменились
- Аудит: каждый шаг агента и каждое решение владельца записаны
- Один облачный сервис для любых агентов, ничего не нужно ставить

УЖЕ СДЕЛАНО И РАБОТАЕТ

221
инструмент MCP, через которые агенты работают с задачами и знаниями

4
агента подключаются плагином: Claude Code, Codex, Cursor, ZCode

В облаке
сервис запущен, на нём студия ведёт разработку шести своих продуктов

ЧАСТЬ ПРОДУКТА	СОСТОЯНИЕ
Сервер процесса агентов (стадии, роли, потоки, очередь, прогоны), задач и базы знаний на Rust	работает
Веб-интерфейс: доска, потоки задач, флот агентов, знания; языки en, ru, ka	работает
Плагины для агентов собираются автоматически под каждый проект	работает
Диспетчер, который сам запускает агентов, и изолированные песочницы	есть в коде
Публичная регистрация и оплата для внешних команд	нужно сделать
Сайт продукта, онбординг, документация для новых команд	нужно сделать

Сейчас вход только по приглашению. Внешних платящих клиентов пока нет — это первая цель раунда.

Подписка за место в команде

Клиент платит за каждого человека в команде. Агентов он приносит свои и платит за модели ИИ сам — поэтому наша себестоимость низкая и не растёт вместе с объёмом работы агентов.

КТО ПЛАТИТ (ПЕРВЫЙ КЛИЕНТ)

Команды разработки и студии на 3–30 человек, которые уже работают с Claude Code, Cursor или Codex каждый день и хотят запускать несколько агентов параллельно, не теряя контроль.

ПОЧЕМУ КУПЯТ

Один разработчик с пятью агентами делает работу маленькой команды. Brik AI стоит меньше часа работы разработчика в месяц и сокращает переделки за агентами.

Тарифы (гипотеза для запуска)

ТАРИФ	ДЛЯ КОГО	ЧТО ВНУТРИ	ЦЕНА
Free	один разработчик	1 проект, до 2 агентов одновременно	$0
Team	команды 3–30 человек	все проекты, до 5 агентов на человека, база правил, роли и этапы	$29 / чел. в мес.
Business	компании	вход через SSO, журнал действий, свой диспетчер агентов	$59 / чел. в мес.
Enterprise	крупные компании	выделенный контур в нашем облаке, SLA, поддержка	от $1 500 / мес.

Сравнение цен с прямыми аналогами

ПРОДУКТ	ЧТО ЭТО	ЦЕНА
Linear[1]	трекер задач, агенты подключаются	$10–16 / чел.
GitHub Agent HQ[2]	задачи агентам внутри GitHub	в Copilot Pro+ $39 / чел.
Conductor[3]	пульт параллельных агентов	бесплатно / Pro $50
Vibe Kanban[4]	канбан для агентов	open source, закрыт
Brik AI	**платформа оркестрации агентной разработки**	**$29 / чел.**

Brik AI не заменяет самих агентов, а ведёт их по процессу. Цена — на уровне трекеров и пультов, но с процессом, правилами и аудитом.

Чем Brik AI лучше прямых аналогов

Прямые аналоги — платформы, пульты и трекеры для кодовых агентов. Задачи раздают все; процесса, правил, требований и аудита нет ни у кого.

ВОЗМОЖНОСТЬ	BRIK AI	LINEAR + АГЕНТЫ	GITHUB AGENT HQ	CONDUCTOR	VIBE KANBAN
Задачи раздаются кодовым агентам	да	да	да	да	да
Любой агент: Claude Code, Codex, Cursor, ZCode	да	Codex, Claude Code, Cursor	Copilot, Claude, Codex	Claude Code, Codex	да
Процесс по стадиям, у каждой своя роль и модель	да	нет	нет	нет	нет
Правила команды с версиями, своя порция на роль	да	нет	файл в репо	файл в репо	нет
Задача привязана к ревизии требований	да	нет	нет	нет	нет
Граф зависимостей, очередь, лимит агентов	да	связи задач	нет	нет	нет
Аудит шагов агента и решений владельца	да	история задачи	история PR	история сессий	нет
Дешёвая модель на простые стадии	да	нет	платные запросы	нет	нет

Сколько привлекли прямые аналоги

КОМПАНИЯ	ЧТО ДЕЛАЕТ	ПРИВЛЕКЛИ
Linear[6]	трекер, задачи на Codex и Claude Code	$134 млн, оценка $1,25 млрд
Conductor (YC)[7]	пульт параллельных агентов	$22 млн, Series A, 2026
Kilo[8]	open-source оркестратор кодовых агентов	$8 млн, seed
Vibe Kanban (Bloop, YC)[9]	канбан для кодовых агентов	≈ $7,4 млн; закрыт в 2026
Taskade (YC)[10]	задачи и ИИ-агенты	≈ $6 млн
Omnara (YC)[11]	командный центр для кодовых агентов	$0,5 млн, pre-seed
Brik AI	**платформа оркестрации агентной разработки**	**просим $300 тыс. при cap $3 млн**

Инвесторы финансируют категорию: ранние пульты для агентов поднимают $0,5–22 млн. Простая доска клиентов не держит (Vibe Kanban закрылся), поэтому Brik AI продаёт процесс и аудит. Данные открытых источников, ноябрь 2026.

Экономика одной команды

Все цифры ниже — допущения для планирования, а не факт. Проверяем их на первых 10 командах и пересчитываем.

$190
в месяц с команды: 6,5 человека × $29

≈ 85%
валовая маржа: модели ИИ оплачивает клиент

≈ 4 мес.
окупаемость привлечения при цене клиента до $600

НА ОДНУ КОМАНДУ В МЕСЯЦ	СУММА
Выручка	$190
Серверы, база, поиск по знаниям, хранение	−$12
Платёжный провайдер (около 5%)	−$10
Поддержка и инструменты	−$6
Остаётся (валовая прибыль)	**$162 · 85%**

Путь к первой выручке

МЕСЯЦЫ 1–3

Открыть вход

Регистрация, оплата, онбординг, сайт и документация.

МЕСЯЦЫ 3–6

10 команд-партнёров

3 месяца бесплатно, затем скидка 50% на первый год в обмен на отзывы и кейсы.

С 6-ГО МЕСЯЦА

Самообслуживание

Каталоги плагинов агентов, сообщества разработчиков, контент, небольшая реклама.

Выручка в месяц (MRR), два сценария

МЕСЯЦ	ОСТОРОЖНЫЙ	БАЗОВЫЙ
6	3 команды · $450	6 команд · $1 100
12	20 команд · $3 000	50 команд · $9 500
18	40 команд · $6 000	120 команд · $22 800

Осторожный сценарий: $150 с команды, рост через партнёров и контент без платной рекламы. Базовый: $190 с команды, отток 4% в месяц, привлечение клиента не дороже $600. К 18-му месяцу базовый сценарий даёт около $270 000 годовой выручки — основание для seed-раунда.

$300 000 на 18 месяцев

Код уже написан. Деньги идут на запуск, первых клиентов и маленькую команду вокруг основателя.

СТАТЬЯ	ПОЧЕМУ	В МЕСЯЦ	ИТОГО
Основатель	закрывает архитектуру, бэкенд, фронтенд, DevOps и продукт	$6 000 × 18	$108 000
Разработчик, частичная занятость	с 3-го месяца: интеграции, онбординг, поддержка	$3 000 × 16	$48 000
Контент и работа с разработчиками	с 3-го месяца: статьи, видео, сообщества	$2 000 × 16	$32 000
Реклама и запуски	с 5-го месяца, после первых кейсов	$2 500 × 14	$35 000
Серверы, свои функции ИИ, сервисы	облако, поиск, почта, мониторинг	$1 200 × 18	$21 600
Юрист и бухгалтер	компания, договоры, политика данных, платежи	—	$15 000
Дизайн	сайт, онбординг, материалы	—	$12 000
Проверка безопасности	перед первыми клиентами Business	—	$10 000
Резерв	около 6% на непредвиденное	—	$18 400
Итого			**$300 000**

Что инвестор получает за эти деньги

Месяц 6 Открытая регистрация и оплата, 10 команд-партнёров, первые платежи.

Месяц 12 20–50 платящих команд, $3 000–9 500 в месяц, первый клиент на тарифе Enterprise.

Месяц 18 40–120 платящих команд, $6 000–22 800 в месяц, команда из 3 человек, готовность к seed-раунду.

Зарплата основателя — 36% раунда: один человек закрывает пять ролей, которые иначе стоили бы $20 000+ в месяц.

Риски и что мы с ними делаем

РИСК	ОТВЕТ
Крупные игроки сделают то же внутри своих инструментов	Мы не привязаны к одному агенту: один пульт для Claude Code, Codex, Cursor и ZCode. Это нужно командам, которые пользуются несколькими.
Один основатель	Найм с 3-го месяца. Весь процесс и знания проекта записаны в самом продукте, а не в голове.
Агенты меняют форматы плагинов	Плагины собираются автоматически из одного описания; подключение идёт через открытый стандарт MCP.
Цены на модели ИИ	Модели оплачивает клиент своими ключами, наша маржа от них не зависит.
Долгие продажи компаниям	Начинаем с самообслуживания маленьких команд; Business и Enterprise — после первых кейсов.

Условия сделки

ДЛЯ ИНВЕСТОРА

- $300 000 через post-money SAFE, cap $3 млн → 10%
- Медиана cap на американском pre-seed в 2025–2026 годах — около $8–10 млн[5]. Наша оценка ниже: один основатель, рынок вне США, выручки ещё нет. Это вход по ранней цене.

ДЛЯ ПАРТНЁРА, КОТОРЫЙ ПРИВОДИТ ИНВЕСТОРА

- 7% от суммы, которая реально пришла на счёт: $21 000 с полного раунда
- Выплата в течение 14 дней после поступления денег

ПРОЕКТ СТУДИИ

Palmforge Studio

palmforge-studio.online

+995 568 566 070 · демо и подробности по запросу

Источники цен (проверены в ноябре 2026, по сторонним обзорам; перед сделкой сверить с официальными страницами): [1] Linear — automationatlas.io/answers/linear-pricing-2026; [2] GitHub Agent HQ — github.blog (Agent HQ), github.com/features/copilot/plans; [3] Conductor — crystl.dev/blog/best-ai-agent-orchestration-tools; [4] Vibe Kanban — vibekanban.com/terms; [5] Carta — carta.com/data/state-of-pre-seed-2025, carta.com/data/safe-valuation-caps-q2-2026; [6] Linear — techcrunch.com 10.06.2025; [7] Conductor — conductor.build/blog/series-a; [8] Kilo — blog.kilo.ai/p/kilo-raised-8-million-seed-round; [9] Vibe Kanban / Bloop — cbinsights.com/company/bloop/financials, vibekanban.com/terms; [10] Taskade — cbinsights.com/company/taskade/financials; [11] Omnara — vcbacked.co/company/omnara.

Документ не является публичной офертой и предложением ценных бумаг. Прогнозы — допущения, а не обещание дохода.