



**AI-виджет товарного подбора и аналитики спроса
для e-commerce**

Наш клиент — интернет-магазин со сложным каталогом, где ошибка поиска напрямую влияет на выручку

Чем больше ассортимент, больше атрибутов и длиннее пользовательский запрос, тем выше цена нерелевантной выдачи.

- Мебель и товары для дома
- DIY / стройка / сантехника
- Электроника
- Автотовары / запчасти
- Beauty / Fashion
- B2B-каталоги

Покупатель пишет запрос естественным языком. Обычный поиск ищет совпадения слов, а не смысл. Магазин теряет конверсию на этапе выбора товара. Команда не видит скрытый спрос и пробелы ассортимента.

41%

сайтов не поддерживают полноценно ключевые поисковые запросы

Baymard Institute

Длинные запросы

покупатель описывает задачу, а не товарный артикул

Сложные параметры

атрибуты, диапазоны цены и сценарии использования

Потеря выручки

ошибка на этапе поиска ломает весь путь до покупки

Скрытый спрос

магазин не видит, что именно люди хотят найти

Flymarket превращает человеческий запрос в понятный сигнал для каталога

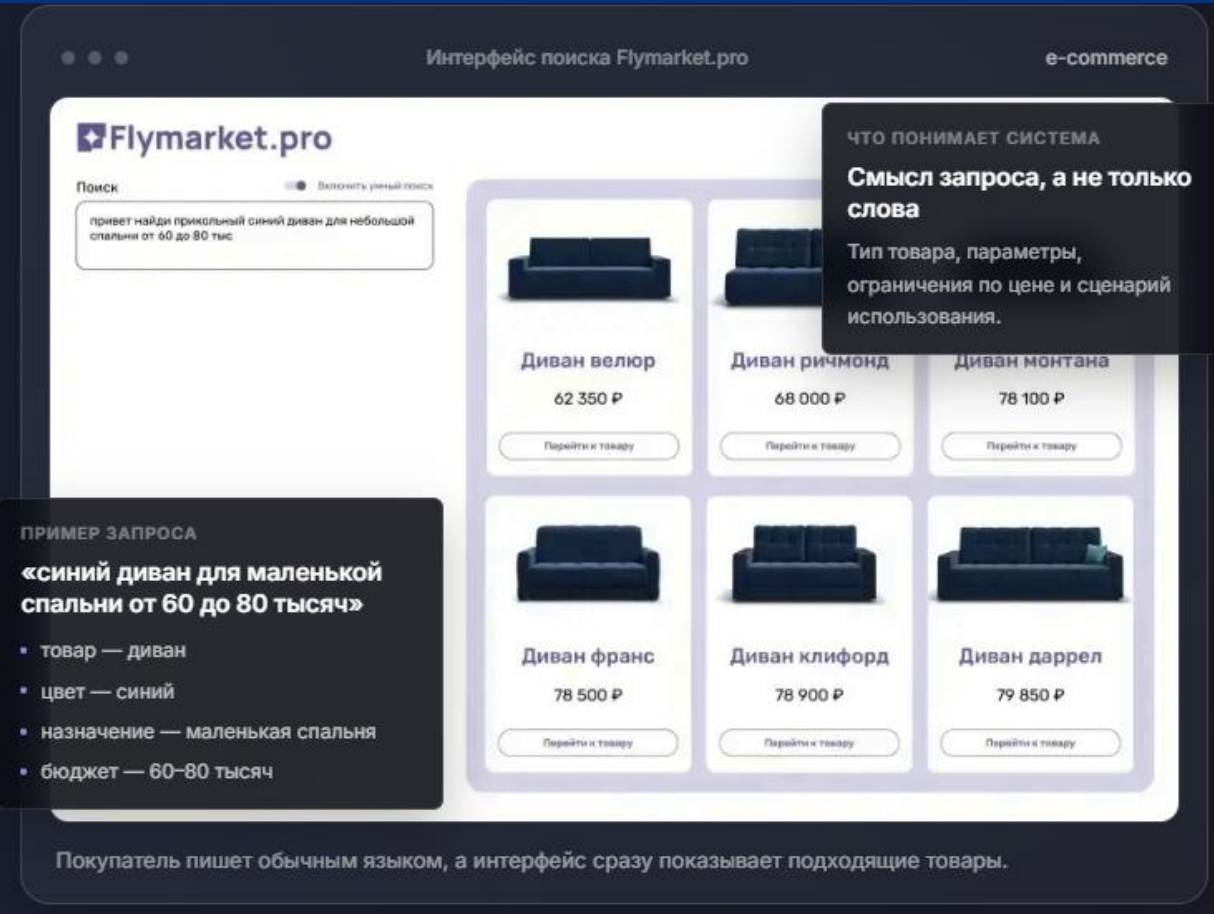
Покупатель пишет как удобно. Система выделяет товар, параметры и ограничения, сопоставляет их со структурой каталога и возвращает релевантную выдачу и аналитику спроса.

ЗАПРОС ПОКУПАТЕЛЯ

«синий диван для маленькой спальни от 60 до 80 тысяч»

ЧТО ПОНИМАЕТ СИСТЕМА

товар — диван
 цвет — синий
 сценарий — маленькая спальня
 бюджет — 60–80 тыс.



Интерфейс поиска Flymarket.pro e-commerce

Flymarket.pro



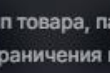



Поиск [Включить умный поиск](#)

ЧТО ПОНИМАЕТ СИСТЕМА
Смысл запроса, а не только слова
 Тип товара, параметры, ограничения по цене и сценарий использования.

ПРИМЕР ЗАПРОСА
«синий диван для маленькой спальни от 60 до 80 тысяч»

- товар — диван
- цвет — синий
- назначение — маленькая спальня
- бюджет — 60–80 тысяч

Покупатель пишет обычным языком, а интерфейс сразу показывает подходящие товары.

 Диван велюр 62 350 Р Перейти к товару	 Диван ричмонд 68 000 Р Перейти к товару	 Диван монтана 78 100 Р Перейти к товару
 Диван франс 78 500 Р Перейти к товару	 Диван клифорд 78 900 Р Перейти к товару	 Диван даррел 79 850 Р Перейти к товару

Результат: релевантные товары, точные фильтры и аналитика потерянного спроса.

Почему решение работает

Команда магазина управляет логикой подбора через интерфейс

Подключаем языковую модель, векторный поиск, фасетный поиск задаем поля поиска и фильтрации и управляем балансом между точностью и смысловым подбором.

Система поиска

понимание естественного запроса

Поля каталога

логика работы с атрибутами

Смысловой структурный подбор

баланс между смыслом и точностью

Поиск и фильтрация

Поля по которым будет выполняться поиск

- title × summary × weight × colour × equipment × application × power_reserve ×
- wheel_diameter × for_whom × power × shock_absorbers × maximum_load × battery_type ×
- dimensions × seat_availability × frame_material × type_of_brakes ×
- the_presence_of_a_footrest × warranty × full_charge_time × type_of_tires × brand ×
- place_of_operation × season × features × drive × cabin × basket × display ×
- ground_clearance × max_speed ×

Поля по которым можно фильтровать

Выбрать вариант

Максимальное количество значений в фильтре

Умный поиск

Включить умный поиск

Умный поиск включён по умолчанию

NL модель*

openai/gpt-4.1

Векторный поиск

Включить векторный поиск

Баланс поиска* 0.0 — точное совпадение · 1.0 — смысловой поиск

0.49

Строгость соответствия* 0.3 — только точные · 0.9 — показывать всё похожее

0.49

Низкое значение ищет по ключевым словам, высокое — понимает синонимы и описания

Чем ниже значение, тем меньше результатов, но они релевантнее

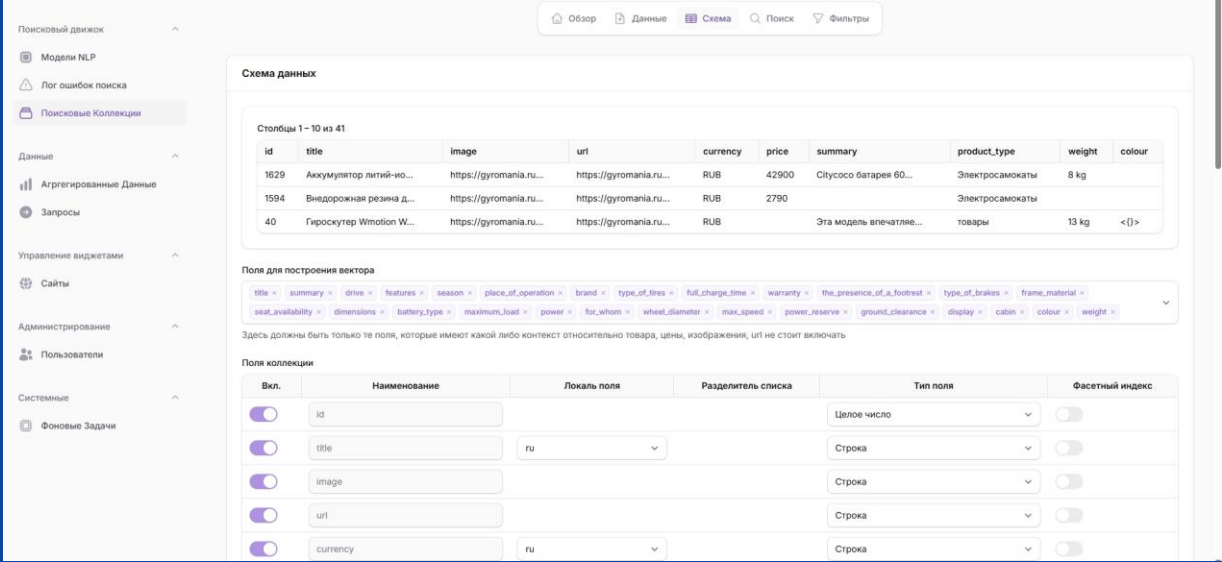
NL-модель Векторный поиск Поля и фильтры

Запуск за дни, а не за кварталы

Встраиваемся в существующий магазин без тяжелой перестройки платформы и долгого проекта внедрения.

<p>1. Каталог</p> <p>загрузка данных</p>	<p>2. Поля</p> <p>атрибуты для поиска и фильтрации</p>	<p>3. Поисковые модели</p> <p>включение смыслового подбора</p>	<p>4. Скрипт</p> <p>встраивание в сайт</p>
---	---	---	---

Быстрый запуск — наше преимущество перед тяжелыми корпоративными решениями.



The screenshot shows a search engine configuration interface. On the left is a sidebar with navigation items: 'Поисковый движок', 'Модели NLP', 'Лог ошибок поиска', 'Поисковые Коллекции', 'Данные', 'Агрегированные Данные', 'Запросы', 'Управление виджетами', 'Сайты', 'Администрирование', 'Пользователи', 'Системные', and 'Фоновые Задачи'. The main area is titled 'Поисковый движок' and contains a 'Схема данных' (Data Schema) section. It displays a table with columns: id, title, image, url, currency, price, summary, product_type, weight, and colour. Below the table are sections for 'Поля для построения вектора' (Fields for vector construction) and 'Поля коллекции' (Collection fields). The 'Поля коллекции' section includes a table with columns: 'Вкл.' (Enabled), 'Наименование' (Name), 'Локаль поля' (Field locale), 'Разделитель списка' (List separator), 'Тип поля' (Field type), and 'Фасетный индекс' (Facet index). The 'id' field is enabled and set to 'Целое число' (Integer). The 'title' field is enabled and set to 'Строка' (String) with locale 'ru'. The 'image' field is enabled and set to 'Строка' (String). The 'url' field is enabled and set to 'Строка' (String). The 'currency' field is enabled and set to 'Строка' (String) with locale 'ru'.

Каталог → поля → логика поиска → запуск

Начинаем с понятного сегмента, но строим решение для более широкой категории

Мы считаем рынок снизу вверх: количество целевых клиентов × годовая выручка на клиента.

Bottom-up

Top-1000 РФ

Сложные категории

Стартовый beachhead

1 000

крупнейших интернет-магазинов России

63+

заказа в сутки — порог входа в Top-1000

122

магазина в автотоварах как пример ширины сложных категорий

Стартовый масштаб рынка

TAM

1,2 млрд ₹

ARR

1 000 клиентов ×
1,2 млн ₹ в год

SAM

480 млн ₹

ARR

400 магазинов в
сложных категориях

SOM

72 млн ₹ ARR

60 клиентов
за 24 месяцев

Сегодня — сложные каталоги. Дальше — крупный ритейл и более широкий слой аналитики спроса.

Источники: АКИТ / ТАСС, Data Insight Top-1000; TAM/SAM/SOM — внутренняя модель Flymarket.

Мы не между поиском и чатом — мы в точке быстрого ИИ-подбора для сложных каталогов

Конкурент	Цена / модель	Поиск	Смысл запроса	Каталог и фильтры	Аналитика	SMB-внедрение
Flymarket	30k + 60k/мес	✓	✓	✓	✓	✓
SearchBooster	публично не раскрыто	✓	⦿	✓	⦿	✓
Any / Diginetica	трафик + SKU	✓	⦿	✓	✓	✓
Retail Rocket	индивидуально	—	⦿	⦿	✓	⦿
Jivo AI	\$13–69 /agent	—	—	—	—	✓
Algolia	\$0.50–1.75 /1k req.	✓	⦿	⦿	⦿	—
Google Retail	\$0.27/1k + training	✓	✓	⦿	✓	—

Почему сейчас

Рынок уже сместился от поиска по сайту к интеллектуальному подбору товаров

Покупатели ждут ИИ-функции в онлайн-шопинге, а магазины все еще теряют пользователей на поиске и навигации.

Это уже не рынок «поиска по сайту».
Это рынок интеллектуального подбора и сопровождения выбора.

Категория сдвинулась

Рост рынка

Спрос на ИИ

Почему окно открылось именно сейчас

ТАМ 11,5 трлн ₽

объем интернет-торговли в России в 2025 году

АКИТ / ТАСС

+28%

рост рынка год к году

2025 vs 2024

7 из 10

покупателей хотят ИИ-функции в онлайн-шопинге

DHL 2025

Категория уже существует, потребительское ожидание выросло, а обычный поиск по-прежнему ломается на сложных запросах.

Ранний трекшен уже подтверждает готовность рынка платить

Следующий шаг — перевести ранний спрос в повторяемую воронку продаж и регулярную выручку.

Что уже подтверждено

3

платящих клиента

600 тыс. ₽

исторической выручки

3

активных пилота

1–2 месяца

от пилота до контракта

Пилот → контракт

короткий цикл сделки подтверждает willingness to pay и применимость продукта в реальных продажах

Заходим через товарный подбор. Растем через аналитику.

Подписка — ядро регулярной выручки. Аналитика и корпоративные опции расширяют чек внутри клиента.

Как растет выручка на одном клиенте

30 тыс. ₺

Подключение

разовый onboarding

30 тыс. ₺

Подписка / мес.

Starter • Growth • Enterprise

30 тыс. ₺

Аналитика / мес.

add-on к подписке

Подписка — ядро ARR. Аналитика и корпоративные опции расширяют чек внутри клиента.

Финансовый план

Цель: перевести ранний спрос в повторяемую воронку продаж и выйти к операционной прибыльности после масштабирования.

Подключение 30 тыс. ₽ • Подписка 30 тыс. ₽/мес • Аналитика 30 тыс. ₽/мес • Базовый MRR на клиента: 60 тыс. ₽/мес.

Показатель	2026	2027	2028	2029
Клиенты, конец года	40	120	220	350
MRR run-rate, млн ₽	2,4	7,2	13,2	21,0
ARR run-rate, млн ₽	28,8	86,4	158,4	252,0
Выручка, млн ₽	16,6	60,0	125,4	209,1
Расходы, млн ₽	3,6	8,4	13,2	18,0
EBITDA, млн ₽	+13,0	+51,6	+112,2	+191,1

Логика модели: в 2026 — 2 sales-менеджера и фокус на рост до 40 клиентов; в 2027 добавляем customer success и техподдержку для масштабирования до 120 клиентов; в 2028–2029 — дальнейший рост за счет расширения команды продаж и сопровождения.

Начинаем с товарного подбора, строим слой коммерческой аналитики

От интеллектуального поиска и подбора к более широкому слою управления покупательским спросом.

Эволюция продукта и бизнеса

Сегодня

ИИ-подбор товара
смысловой поиск
быстрый запуск

Дальше

сопровождение выбора
аналитика потерянного
спроса
пробелы ассортимента

Потом

коммерческая
аналитика
аналитика спроса
платформенный слой

- 2026 — MVP и пилоты
- 2027 — повторяемые продажи
- 2028 — масштабирование в России
- 2029 — подготовка к следующему этапу роста

Команда, которая объединяет продукт, ИИ и продажи

Продуктовая стратегия, глубокая технология и первые продажи в одной команде.



Бондарь Павел

CEO

Продуктовая стратегия и рост

Выводил новые продукты на рынок.
Опыт в Тинькофф и ВТБ.
С 2014 года — предприниматель.

Тинькофф

ВТБ



Сичкар Валентин

CTO

Главный разработчик

Автор научных публикаций.
Разрабатывает AI/ML-алгоритмы.
Отвечает за архитектуру продукта.

ИТМО

Google



Валерия

Sales manager

Go-to-market и продажи

7 лет в продажах и развитии стартапов.
Запуск пилотов и первые сделки.
Работа с SMB и enterprise.

7 лет опыта

SMB / Enterprise

4 млн ₽, чтобы перевести продажи из founder-led в повторяемую систему

4 млн ₽
за 4% доли

цель текущего раунда

КPI этапа

20 платящих
клиентов

повторяемая модель
продаж

Как используем раунд

01 Найм 2 сейлз-менеджеров

построение продаж

02 Системные продажи

pipeline, роли и регулярная работа с воронкой

03 Стандартизированное внедрение

быстрый и предсказуемый запуск продукта

04 GTM-эксперименты

каналы, оффер и сценарии выхода в сегменты



Благодарю за внимание!

Flymarket.pro

AI-виджет товарного подбора и
аналитики спроса для e-commerce

Павел Бондарь
+7 965 105 21 00

FLYMARKET

