



Выводит в речь слова, которые человек знает, но не произносит.

Мобильное приложение для взрослых с уровнем B1–B2, которые читают свободно и немеют в разговоре. Единственный продукт в категории, который считает не время занятий, а выражения, произнесённые самим человеком.

Вместо этого он говорит:

never mind.

It was good.

It's fine.

Понимает всё. Говорит простыми фразами.

Пассивный словарь взрослого растёт всю жизнь. Активный — почти не двигается: слово узнаётся на странице, но не всплывает в ту секунду, когда нужно ответить.

Больно не от разрыва, а от симптома:
человек звучит проще, чем думает.

СЛОВАРЬ ОДНОГО ЧЕЛОВЕКА, ГОДЫ ОБУЧЕНИЯ

узнаёт

произносит

разрыв

время обучения →

Laufer, 1998

УЗНАЁТ,
НО НЕ ГОВОРИТ

I'd rather hold off on that. • That's a fair point, but... • Let me push back on that. • It's a bit of a stretch. • I'm rather partial to it.

Не начинающий. **Застрывающий.**

Русскоязычный специалист 25–40 лет, уровень B1–B2. Работает в международной команде или живёт за границей. Читает и переписывается свободно — и немеет, когда надо ответить вслух без паузы. Он не считает, что учит английский: он уверен, что английский у него есть.

ЧТО ОН ВЫБИРАЕТ В ОНБОРДИНГЕ

понимаю, но не могу ответить

замираю в разговоре

боюсь ошибиться

Это не наши гипотезы, а ответы на первом экране приложения.

ПРИХОДИТ ПО ЭПИЗОДУ, НЕ ПО РЕШЕНИЮ

Вчера на созвоне было что возразить — фраза не собралась. Переспросили третий раз. Сказал «yeah, sure» и согласился на то, чего не хотел, потому что объяснять дольше.

КТО ПЛАТИТ СЕГОДНЯ, ФАКТ

7,6% США · установка → оплата

5,1% Казахстан · установка → оплата

Дальше Беларусь и Украина. Это диаспора и международные команды — сегмент нашёлся сам, без таргетинга.

КАК ОН НАС
НАХОДИТ

Он не ищет нас по запросу «выучить английский» — он уверен, что английский у него есть. Поэтому вход только один: ролик про ситуацию, в которой он себя узнаёт за полторы секунды.

Пять стадий. Цифра растёт **только на четвёртой.**

Слово, которое человек узнаёт, но не произносит, доводится повторениями до готовности, встаёт в очередь на применение и выдаётся в разговор.



← необойдённое возвращается в очередь и всплывает в другой ситуации

МЕТРИКА ПРОДУКТА

активный словарь = **применённые в речи** / известные пассивно

У Duolingo — стрик.
У нас — эта цифра.

Считается только то, что человек сказал сам.

Мы не обещаем «заговоришь свободно» — это обещают все и никто не проверяет. Мы показываем число и его движение. Поэтому правила отказа важнее правил зачёта.

«Поговори с ИИ» умеет кто угодно.
Отказаться засчитывать всё перечисленное — нет.

НЕ ЗАСЧИТЫВАЕТСЯ НИКОГДА

- × Выбор из готовых вариантов ни один тап не двигает цифру
- × Узнавание на карточке этот навык у него уже есть
- × Упоминание слова нужно употребление в своей фразе
- × Подсмотренный пример сказал по подсказке — не в счёт

ТРИ СОСТОЯНИЯ СЛОВА, А НЕ ДВА

applied

употребил верно — в числитель

attempted

сказал, но не так, как говорят

обошёл

остаётся в очереди на потом

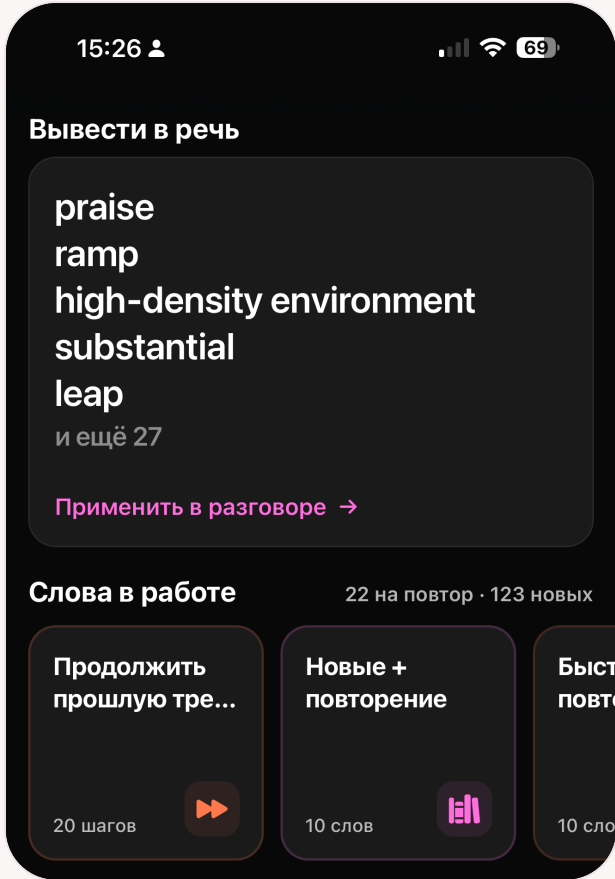
Не макет. Живое приложение с платящими.

iOS, релиз весной 2026. Всё, что на экранах справа, работает на проде сегодня: очередь на применение, голосовой разговор со счётчиком фраз и разбор наблюдениями.

- 50+ курсов
- Oxford 5000
- свой голосовой пайплайн
- разбор разговора
- произношение
- 3 языка интерфейса

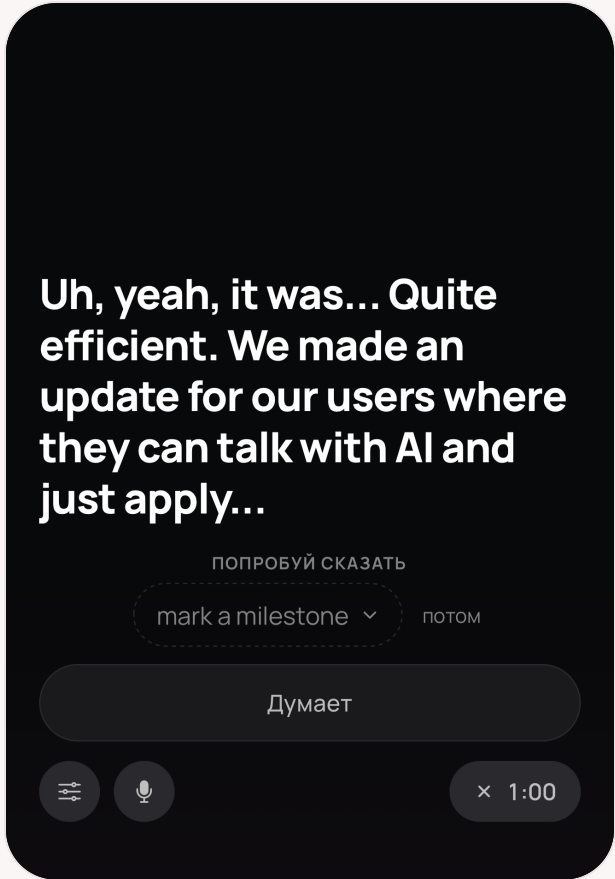
Движок генерации собирает курс под новую тему за дни, а не за кварталы — поэтому каталог растёт без редакции.

ОЧЕРЕДЬ



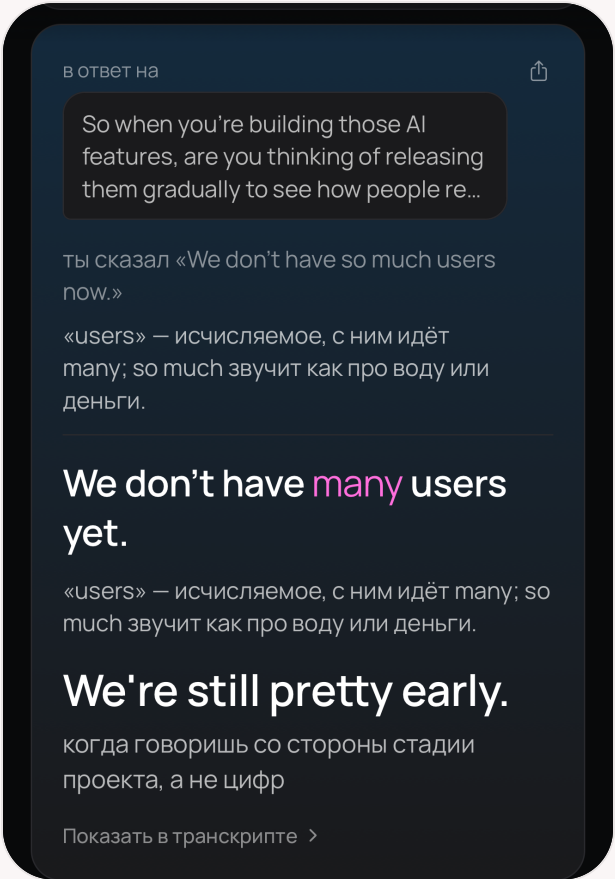
«Вывести в речь» — слова, которые ждут применения

ПРИМЕНЕНИЕ



Разговор голосом и подсказка, какое выражение попробовать сказать

РАЗБОР



Наблюдения по своей же речи — без оценок и похвалы

Категорию уже провалидировали деньгами. Свободна **позиция внутри неё**.

РАЗГОВОР ПОДЕШЕВЕЛ НА ПОРЯДОК

Мы этот путь уже прошли, а не собираемся: ушли с коробочного решения на свою сборку и получили **\$0,12** за разговор вместо **\$0,40**.

Коробка берёт за минуты вместе с паузами — то есть наказывает за продукт, где человек думает. Свой TTS считает символы.

ГОЛОСОВОЙ СТЕК РАЗБИРАЕТСЯ НА КУСКИ

Распознавание, передача хода, синтез и оценка произношения доступны по отдельности. Сборку такого уровня держит один инженер — два года назад это была работа команды.

Транспорт на LiveKit, реплики на Haiku 4.5, разбор на Sonnet.

ЗА ОБУЧЕНИЕ ЯЗЫКУ ПЛАТЯТ

Duolingo — **\$1,04 млрд** выручки за 2025 (+39% г/г) и 12,2 млн платных подписчиков. Speak — оценка \$1 млрд. Praktika — Series A \$35,5 млн при 1,2 млн MAU.

Данные проверялись 06.2026.

ЧТО ЭТО ЗНАЧИТ ДЛЯ ВХОДА

Спорить за категорию уже поздно, а за позицию — рано: все продают «поговори с ИИ». Место «я измеряю, что ты произнёс сам» не занято никем.

Рынок большой. Нам нужна **его тысячная доля.**

ТАМ · ВЕСЬ ОНЛАЙН-РЫНОК ЯЗЫКОВ

\$20–25 млрд

Мировой рынок онлайн-изучения языков, 2025.
Прогноз \$50+ млрд к 2030, CAGR 18–26%.

SAM · НАШ ТИП ПОКУПАТЕЛЯ

\$3–5 млрд

Взрослые B1+, учатся сами, под конкретную цель — карьера, переезд, работа на английском. Внутри цифрового английского (~\$8–9 млрд).

SOM · ГОРИЗОНТ 3 ЛЕТ

\$5 млн

Годовая выручка при 50 000 платящих. Это 0,1% SAM — доля, которую не нужно ни у кого отбирать.

КАК ПОСЧИТАН SOM — СНИЗУ, А НЕ СВЕРХУ

50 000 платящих × \$100 в год (годовая подписка \$99,99) = **\$5 млн ARR** → 0,1% SAM

Первый рынок — русскоязычная аудитория вне России (Казахстан, диаспора, релокация) и США: там уже платят сегодня. Второй — испаноязычная LatAm: тот же продукт, другой язык интерфейса.

Все учат словам или разговору. Никто не считает, что человек произнёс сам.

КУДА ОН ИДЁТ СЕЙЧАС	ПОЧЕМУ ЭТО НЕ ЗАКРЫВАЕТ ПРОБЛЕМУ	ЦЕНА	СЧИТАЕТ ПРИМЕНЁННОЕ
Ничего не делать	Главный конкурент: выигрывает в девяти случаях из десяти. Стыд за вчерашний созвон выгорает за двое суток	—	нет
Duolingo	Уровни, стрики и совы. Взрослый B2 читает это как «ты начинающий» и уходит	\$7–13 / мес	нет
Speak, Praktika, Loora	Дают наговориться, но не замечают, что человек весь разговор жуёт одни и те же слова	\$10–25 / мес	нет
Репетитор, разговорный клуб	Дорого, расписание, и ошибаться перед человеком стыдно. В клубе — ещё и при свидетелях	\$15–40 / час	нет
ChatGPT Voice	Поговорить может что угодно. Но замену жёванной фразе не предложит и не считает сказанное	\$20 / мес	нет
Wispy	Собирает слова, доводит повторениями, выдаёт в разговор и считает применённое	\$14,99 / мес \$99,99 / год	да, это метрика продукта

Одна подписка. Валовая маржа ~84% с первого платящего.

ЧТО ПРОДАЁТСЯ

\$14,99 \$99,99

в месяц в год · предлагается по умолчанию

Имени у тарифа нет — различаются только период и цена.
Бесплатно открыт словарь и **один разговор**: без него человек платит вслепую.

Точка платежа — не «ты упёрся в лимит», а цифра: «твой активный словарь 6 из 20».

КУДА УХОДИТ ДОЛЛАР ПОДПИСКИ

Разговор, своя сборка **\$0,12** коробка стоила \$0,40

Квота 20 разговоров в месяц **≈ \$2,40** потолок на подписчика

Валовая маржа **~84%** растёт с удешевлением моделей

ГДЕ ДЕНЬГИ СЕГОДНЯ

Платят Казахстан, США, Беларусь, Украина. Это диаспора и международные команды — сегмент нашёлся сам, без единого доллара таргетинга.

ЧТО В МОДЕЛЬ НЕ ЗАЛОЖЕНО

Россия: 317 установок и ноль оплат. Барьер платёжный, а не продуктовый — путь оплаты картой мимо App Store делается отдельно и в план не включён.

Спрос и конверсия доказаны. Канал — нет.

НОВЫХ ЗА 28 ДНЕЙ

1 209

1 353 активных · рекламный бюджет ноль

ТРИАЛ → ОПЛАТА

30–33%

медиана в образовании — заметно ниже

ВОЗВРАТ НА 7-Й ДЕНЬ

28%

против 14% у тех, кто не тренировался — вдвое

ВАЛОВАЯ МАРЖА

~84%

и растёт с удешевлением моделей

СПРОС ПРОВЕРЕН ВРУЧНУЮ

Два дня основатель вручную отвечал в обсуждениях в Threads — **450 установок** и первые продажи. Это не канал: это доказательство, что люди хотят продукт и платят за него.

ПЛАТЯЩИЕ НАШЛИСЬ САМИ

Казахстан, США, Беларусь, Украина — **без единого доллара таргетинга**. Установка → оплата: 7,6% в США, 5,1% в Казахстане.

ЭКОНОМИКА СХОДИТСЯ С ПЕРВОГО ПЛАТЯЩЕГО

Свой голосовой пайплайн вместо коробки: разговор **~\$0,12** вместо ~\$0,40. Себестоимость падает с каждым поколением моделей.

Навык канала есть. Связки «ролик → оплата» нет. Раунд покупает именно её.

ДОКАЗАНО У ПРОДУКТА

Ручной разовый пинок в Threads дал 450 установок и первые продажи. Триал → оплата **30–33%**. Спрос и конверсия есть.

ДОКАЗАНО У ОСНОВАТЕЛЯ

До Wispy — 50+ коротких роликов о стартапах: отдельные TikTok до ~1 млн просмотров, Reels до ~500 тыс., ~3–4 тыс. подписчиков. Пауза была из-за времени, не результата.

НЕ ДОКАЗАНО — И ЭТО ЧЕСТНО

Что ролик про Wispy даёт установку по понятной цене. Ссылок атрибуции нет, стоимости установки по каналу мы не знаем. Это и есть предмет раунда.

ЧЕТЫРЕ ФОРМАТА, ИЗ КОТОРЫХ ПРОДУКТ ДЕЛАЕТ КОНТЕНТ САМ

Сцены узнавания

«Было что возразить — фраза не собралась». Он узнаёт себя за полторы секунды.

Ситуативные микроуроки

«Как ответить на what's your salary expectation». Берётся прямо из курсов, себестоимость ноль.

Спешалы под фандом

Движок собирает разбор под свежий тренд за дни. Верх воронки, мерить деньгами нельзя.

Стройка на виду

Соло-фаундер строит ИИ-edtech. История резонирует и стоит ноль.

ПРАВИЛА, ПО КОТОРЫМ КАНАЛ ЗАКРЫВАЕТСЯ

- × Формат без результата на пяти роликах — выбрасываем
- × Канал меньше 50 установок за месяц — закрываем
- Android — множитель на весь канал: сегодня большая часть зрителей установить приложение не может

Артур Турончик

основатель, инженер · Казахстан

Пока это один человек. Метод придуман не из рынка, а из собственного провала — и это же объясняет, почему продукт устроен именно так.

ПРОЖИЛ ПРОБЛЕМУ

Готовился в акселератор с прошлым стартапом — не хватило английского. Три месяца занятий с преподавателем уровень не сдвинули. Вывод: разговор сам по себе речь не обогащает, нужно заставлять применять новое. Это и есть ядро Wispy.

ПОСТРОИЛ

5+ лет разработки продуктов, до Wispy — своё consumer-приложение про ментальное здоровье и руководство командой. Wispy сделан в одиночку целиком:

iOS

бэкенд

ИИ-движок уроков

голосовой пайплайн

лендинг на 3 языках

выручка

УМЕЕТ ПРИВОДИТЬ

До Wispy вёл контент о стартапах: 50+ коротких роликов, отдельные TikTok до ~1 млн просмотров, Reels до ~500 тыс., ~3–4 тыс. подписчиков. Канал, на котором стоит план роста, — навык, а не надежда.

ПОМОГАЮТ

Неформальные советники по продукту и росту. Наём первого инженера и человека на контент — первая статья расходов после раунда.

КОНТАКТЫ

info@wispylang.app · +7 982 321-32-10

IE PzzleTech, Костанайская обл., Рудный, Казахстан

Сначала воронка, потом трафик. Не наоборот.

Поднимаем pre-seed на одно: сделать Wispy полным рабочим днём и оплатить проверку канала. Спрос и конверсия уже проверены — деньги нужны на повторяемый способ приводить людей.

ПОЛНАЯ ДЕКА — ПО ЗАПРОСУ

Метрики, юнит-экономика по когортам и условия раунда отправляются письмом. Напишите — пришлём в тот же день.

info@wispylang.app

ЧТО ДОЛЖНО БЫТЬ ВЕРНО К СЛЕДУЮЩЕМУ РАУНДУ

- **50 000 установок** с известной стоимостью по каждому каналу
- **Когортный LTV**, а не одна воронка на всю базу
- **Android в сторе** — код готов, нужен выпуск

ПОРЯДОК РАБОТ, А НЕ СПИСОК ЖЕЛАНИЙ

Месяцы 1–2

Воронка первого дня: до главной доходит 36% начавших, обе стены известны поимённо

Месяцы 2–5

Контентная машина со ссылками атрибуции: появляется цена установки по каналу

Месяцы 3–4

Android в сторе — снимает структурный потолок канала

Месяцы 6–18

Масштабирование выигравших форматов и наём первого инженера

Мы знаем обе стены поимённо.

Срез Amplitude за 1–7 сентября 2026, только настоящие новички (143 человека, переустановки и входы со второго устройства вычтены).

ШАГ ПЕРВОГО ЗАПУСКА	ЛЮДЕЙ	ПОТЕРЯ НА ШАГЕ
Начали онбординг	143	—
Дошли до результата диагностики	124	13%
Увидели первый сдвиг	125	—
Прошли первый сдвиг	86	31% — первая стена
Увидели пейволл	86	—
Завершили онбординг	52	36% от старта

ЧТО ЭТО ДАЁТ РАУНДУ

Обе стены чинятся текстом и порядком экранов, а не разработкой. То есть первые два месяца раунда — не исследование, а работа с известной причиной.

СИГНАЛ, РАДИ КОТОРОГО ЭТО СТОИТ ЧИНИТЬ

Возврат на 7-й день у тех, кто хоть раз тренировался — **28%** против 14% у остальных. Продукт удерживает тех, кто до него дошёл; проблема на входе, а не внутри.

Четыре вопроса, которые задают, и честные ответы.

«КАНАЛ НЕ ДОКАЗАН»

Верно, и мы это не прячем: это ровно то, на что просим деньги. Снижаем цену ошибки правилами отбраковки — формат без результата на пяти роликах закрывается, канал без 50 установок за месяц закрывается.

«ОДИН ЧЕЛОВЕК — ЭТО РИСК»

Тоже верно. В зачёт идёт то, что этим одним человеком уже сделано: iOS, бэкенд, движок генерации уроков, свой голосовой пайплайн, лендинг на трёх языках и первая выручка. Первый наём — сразу после раунда.

«ЭТО СКОПИРУЕТ ЛЮБОЙ»

«Поговори с ИИ» — да, за неделю. А отказ засчитывать выбор из вариантов, узнавание карточки и подсказанный ответ — это не фича, это решение продукта против собственных цифр. Заявлением такое не копируется.

«А ЦИФРА ТОЧНАЯ?»

Мы говорим, что именно считается, а не что считаем безошибочно. Известные места разрыва в подсчёте зафиксированы и чинятся; ни одно обещание в этой деке на «безошибочно» не опирается.

ЧТО НЕ ВХОДИТ
В ПЛАН

Россия: 317 установок и ноль оплат — барьер платёжный, и в модель роста она не заложена. Второй язык интерфейса (испанский) написан, но контента под него нет — выпускать будем, когда появится контент, а не когда появится строка в меню.