

# «AIRBIB ДЛЯ ЭКСКАВАТОРОВ» МЕРТВ

Анатомия структурного коллапса: почему \$60 млн венчурного капитала не спасли маркетплейс DOZR от дефолта при долге в \$3.4 млн.

# \$60M

Привлечённый венчурный капитал (Series A & B).

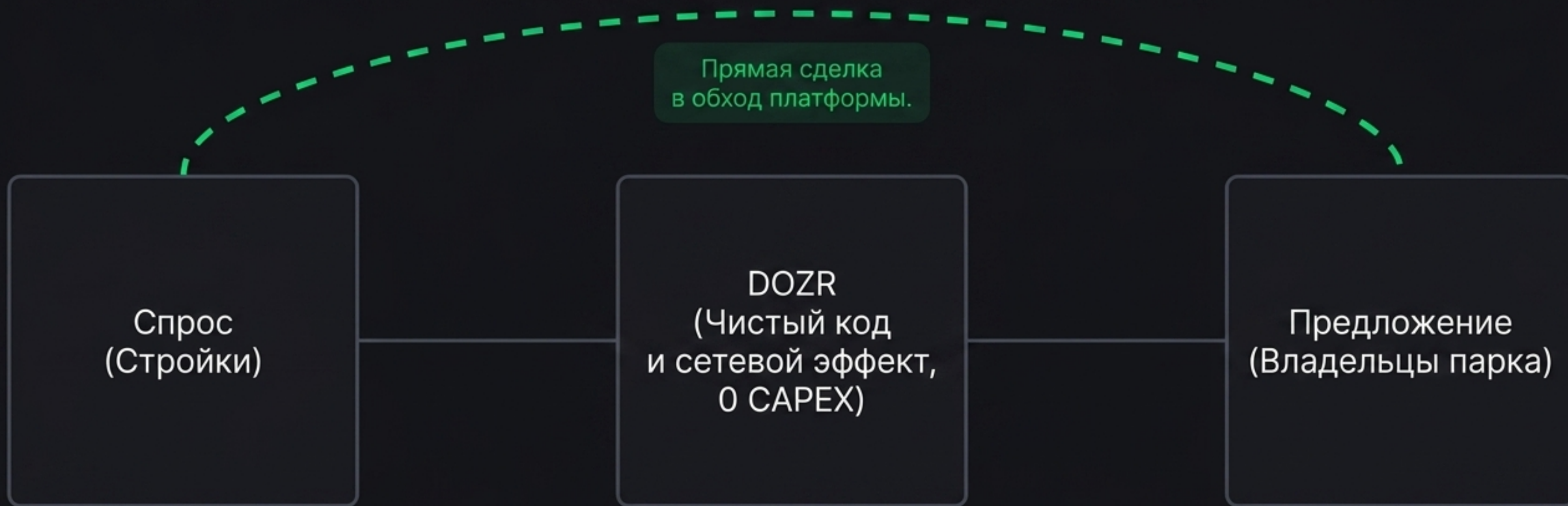
# \$3.4M

Долг банку RBC, вызвавший дефолт и receivership (KPMG).

«Это не коллапс рынка (он стабильно растёт до \$145 млрд) и не ошибка менеджмента. Это структурный дефект бизнес-модели чистого агрегатора».

[THE MODEL DIAGNOSTIC]

# Иллюзия чистой агрегации: модель «свёл и ушёл»



Платформа сводит стороны за комиссию 5-15%, не владея парком и не отвечая за исход сделки. Платформа продает только знакомство.

[STRUCTURAL MISMATCH]

# Почему логика Airbnb ломается в спецтехнике

B2C / Airbnb

B2B / Спецтехника

География	Распределённая (весь мир)	Гиперлокальная (техника не ездит далеко)
Частотность	Разовая (турист)	Повторяемая (одни и те же подрядчики в регионе)
Доверие	Рейтинг платформы	Личное знакомство и бумажный договор

У арендатора и владельца нет ни одной причины платить платформе за второе знакомство. У них уже есть телефоны друг друга.

[UNIT ECONOMICS BREAKDOWN]

# Арифметика, которая физически не сходится

[SYS\_ERR\_01]

## Тонкая маржа vs Дорогой лид.

Комиссия 5-15% не покрывает долгий цикл B2B-привлечения с проектными бюджетами.

[SYS\_ERR\_02]

## Офлайн-предложение.

Единицы готовы на онлайн-бронь. Большинство требует живого согласования голосом, ломая обещание мгновенной доступности.

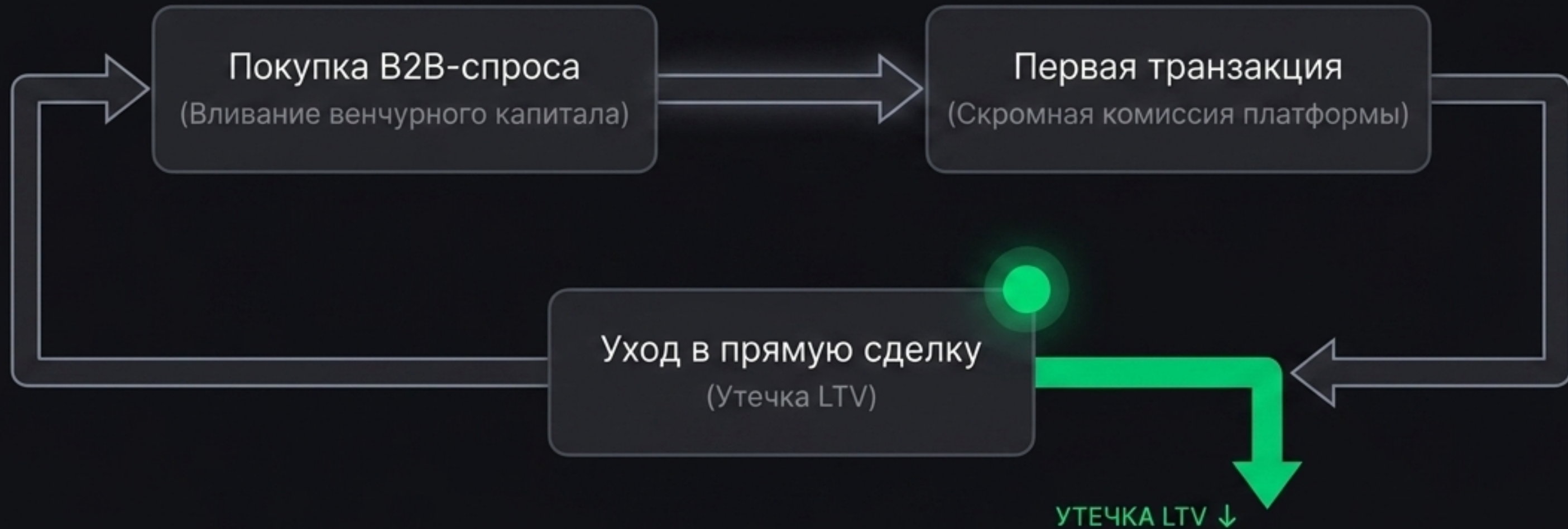
[SYS\_ERR\_03]

## Гиперлокальная фрагментация.

Сетевой эффект не масштабируется. Каждый новый город — отдельная проблема холодного старта и новый рекламный бюджет.

[THE BURN CYCLE]

# Масштаб лишь увеличивает скорость выжигания

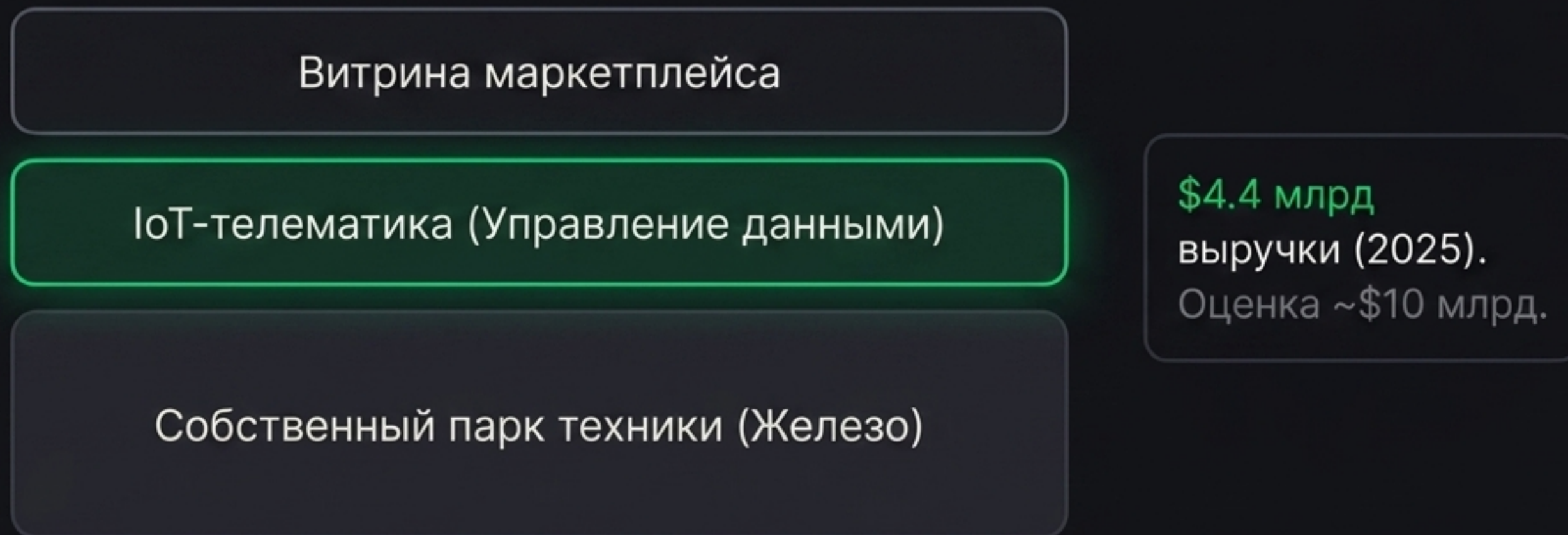


Капитал покупал спрос, который утекал быстрее, чем платформа успевала его монетизировать. Каждый вложенный доллар генерировал транзакцию, которая больше никогда не возвращалась на маркетплейс.

# Выжившие устроены иначе на уровне модели

«Если бы дело было в исполнении, на рынке остались бы те же агрегаторы. Но все выжившие добавили слой, который DOZR принципиально избегал: операционную ответственность за сделку»

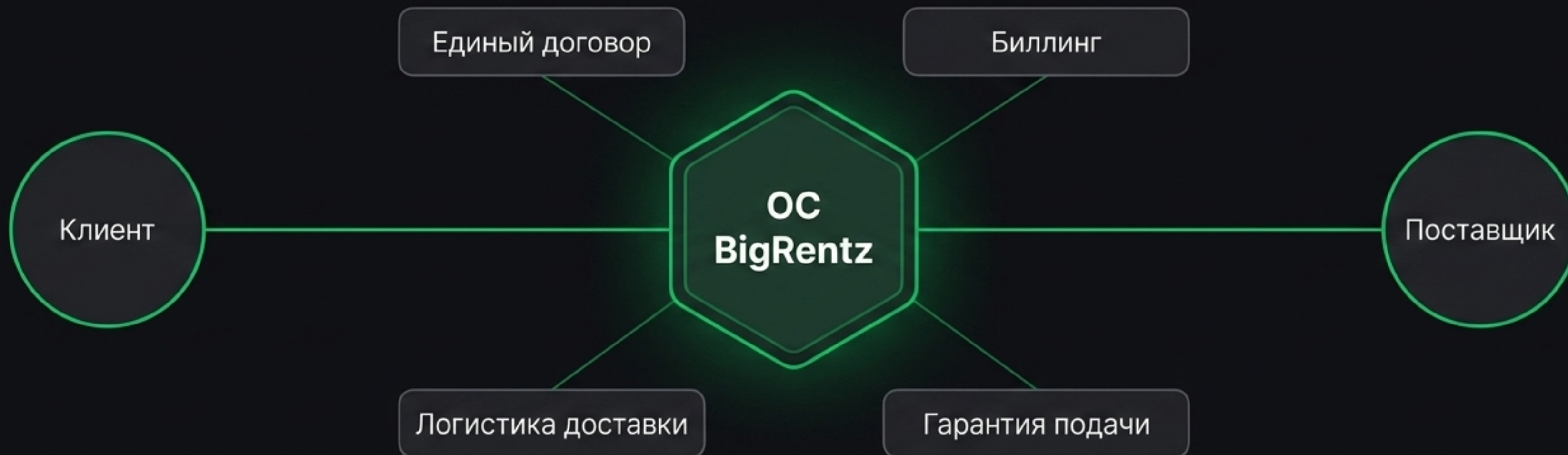
# Модель 1: Цифровая арендная компания



Маркетплейс — это лишь витрина. Реальная защита и прибыль лежат в собственных активах и высокомаржинальных сервисах поверх данных.

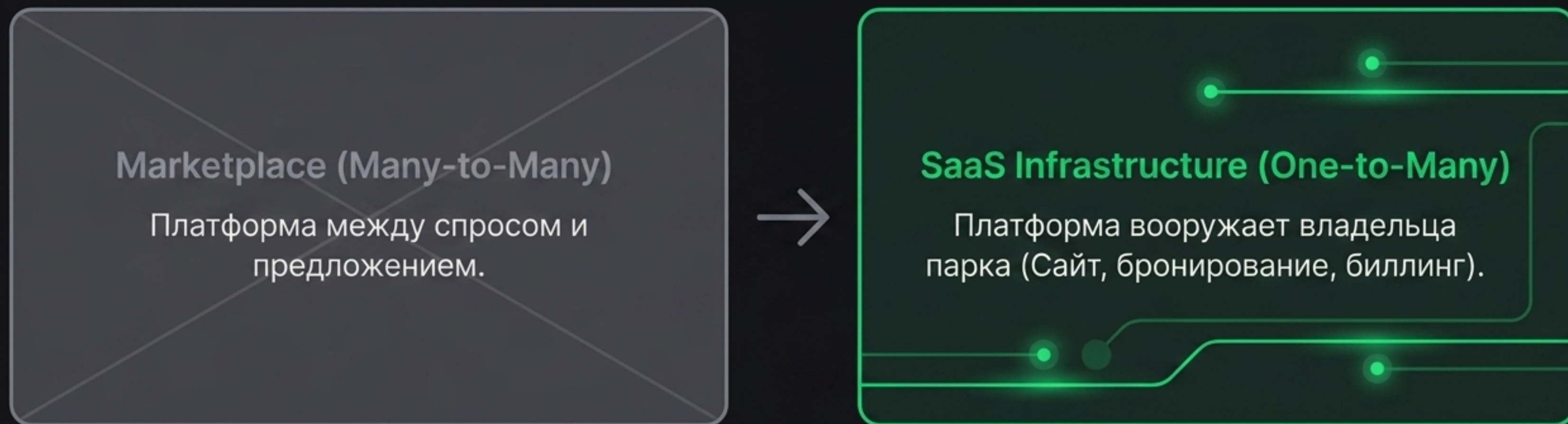
# Модель 2: Управляемый брокер

14,000+ локаций.  
Маржа 10–20%  
+ логистика.



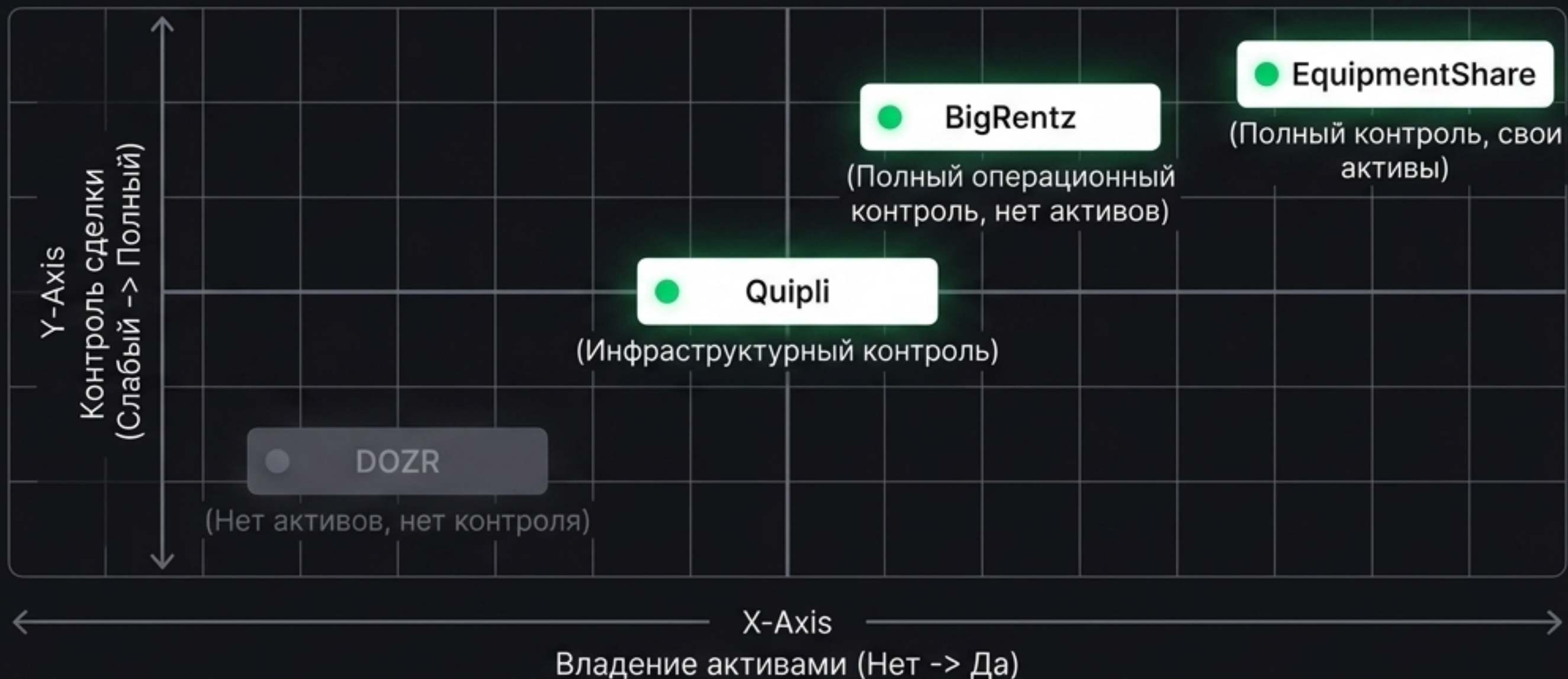
Платформа не владеет техникой, но берет на себя сделку целиком. Клиент покупает не знакомство с владельцем крана, а закрытую сделку и гарантированный результат.

## Модель 3: Вертикальный SaaS для предложения



Пивот из агрегатора спроса в софт для поставщика. Это даёт удержание и данные, не требуя выжигать стоимость привлечения на каждой транзакции.

# Архитектура выживания: Матрица ценности



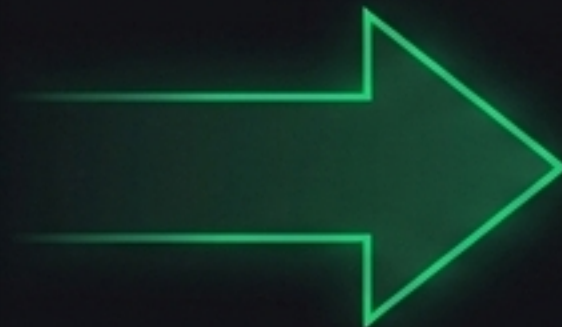
Жизнь возможна либо через владение железом, либо через жесткий контроль транзакции.  
Нулевая координата не оплачивается.

[MACRO TREND]

# Это не специфика экскаваторов. Это правило офлайн-B2B.

## Рекламный сценарий

Платформа продает трафик и лиды. Хвост транзакции не контролируется.



## Транзакционный сценарий

Платформа становится операционным слоем.

Июнь 2026 — Авито запускает полностью транзакционный B2B-сценарий в спецтехнике. Весь путь заказа проходит через платформу.

Доска объявлений не может претендовать на комиссию с хвоста офлайн-сделки. Чтобы зарабатывать больше, нужно забирать ответственность за саму сделку.

# Тест на выживаемость для B2B-фаундеров

«Что мешает двум сторонам закрыть следующую сделку напрямую в обход платформы?»

«Только привычка и удобный интерфейс»

Модель структурно дырявая. Капитал лишь отсрочит развязку.

«Платформа держит...»

[Контракт] •

[Логистику] •

[Гарантию] •

[Финансирование] •

[Данные] •

Надежное основание для B2B маркетплейса.

# Практические выводы по ролям

## Для Фаундеров.

Слой «свёл и ушёл» не создает удерживаемой ценности. Начинайте с полезности для одной стороны (SaaS/инструмент). Маркетплейс — это следствие операционного контроля, а не старт.

## Для Стратегов.

AI-мэтчинг и витрина уменьшают трение, но не меняют того, кто контролирует хвост сделки. Технологии лишь ускоряют сжигание капитала при плохой юнит-экономике.

## Для Инвесторов.

Если компания годами «вот-вот» выйдет на окупаемость за счет масштаба, проверяйте позицию в цепочке ценности. Масштаб не лечит дефекты структуры.

«\$60 млн — это цена ответа на вопрос о контроле B2B-сделки, полученного в суде по банкротству. Модель “свёл и ушёл” не работает на офлайн-рынках»●