

TALOMNIA

Профессиональная работа — без найма.

Инфраструктура профессиональных способностей

Как читать этот документ

Каждая цифра взята из уже опубликованных на этом сайте материалов: White Paper и двух исследований.

Там, где исследование отказывается дать число, слот остаётся пустым, а причина названа.

У Talomnía нет коммерческих кейсов.

Дек, который всё равно заполнил бы слайд про traction, был бы первым, чему не стоило бы верить.

Проблема

За каждым мостом, программным продуктом, юридическим решением стоят знания людей.

Значительная их часть существует в форме, непригодной для повторного использования

в опыте специалистов, внутренних документах, профессиональных привычках. Компания годами вырабатывает эффективный процесс — но за её пределами этот опыт недоступен.

Проблема не только в том, чтобы сохранить знания.

Нужно превращать их в способность выполнить работу.

Почему сейчас

Три опубликованных наблюдения, каждое — от названной третьей стороны, а не от нас:

Microsoft 2025: 82% опрошенных руководителей говорят, что уверены

в течение 12–18 месяцев они будут использовать цифровую рабочую силу для расширения возможностей своих команд.

Upwork 2025: 81% руководителей С-уровня движутся к найму по навыкам.

Всемирный экономический форум: около 39% навыков работников устареют к 2030 году.

Это направление спроса — не доказательство того, что Talomnía его захватывает.

Что такое Talomnia

Профессиональный опыт можно сохранить, структурировать, проверить и передать дальше.

Источником знания остаётся человек, а применять его смогут разные исполнители

специалисты, AI-агенты, программные системы. Не должно теряться главное — происхождение способности и доказательства того, что она работает.

Talomnia Workforce — первый продукт

компания получает нужную профессиональную работу тогда, когда она нужна, — от отдельных задач до работы целых команд — без найма сотрудника под каждую задачу.

РЫНОК

\$0.44–0.49 трлн — США, сторона спроса.

**Это правильный
знаменатель для Talomnia:
два независимых
инструмента сходятся в
пределах 12%.**

**Цифра со стороны
предложения втрое больше,
но включает госзакупки,
домохозяйства и экспорт,
которые Talomnia продать
не может.**

Мы берём меньшее число.

**Мировой TAM не построен,
SAM и SOM не вычислены:
доказательной базы нет, и
выдумывать её мы не
стали.**

Что продемонстрировано

Управляемый контур исполнения с машинно-проверяемым следом и гейтами, которые действительно отказывают.

Этот сайт — собственный первый кейс

запуск выполнен через систему, и полный след публичен — включая работу, не прошедшую валидацию, и переделки.

Живые счётчики способностей, процессов и учтённых единиц исполнения

в Инвесторской, из той же проекции, что и страницы доказательств.

Что НЕ продемонстрировано

Изложено так же подробно, как предыдущий раздел: именно эта часть решает вопрос об инвестициях.

Нулевая коммерческая валидация

Кейсов нет; все данные о собственной экономике — доконкурентное самоизмерение.

Экономика переиспользования не продемонстрирована

Отношение стоимости создания к переиспользованию меняется с 1.66x на 0.73x в зависимости только от выбора популяции.

Валовая маржа невычислима

Из 664 записей исполнения 582 указывают время человеческой проверки как ноль, 74 честно отмечают его неизмеренным, и лишь 8 несут измеренное значение (всего \$162.49). 88% нулей — это не наблюдение «человек не участвовал», а отсутствие измерения, записанное как число. Поэтому маржу нельзя вычислить, а не «вычислили и она низкая».

Защищённость в основном не в нашу пользу

2 Current, 3 Emerging, 3 Hypothesis, 8 Not demonstrated.

Венчурный контекст

Аппетит к категории доказан, но крайне сконцентрирован

OpenAI и Anthropic вместе взяли 43% финансирования первого полугодия 2026 года.

Мультипликаторы сопоставимых публичных компаний падают.

Evidence Gates

Evidence Gate — это условие перехода к следующей стадии: доказательство, а не наступившая дата.

Публикация talomnia.com с полным публичным следом запуска.

EG-1

первый внешний платный кейс Talomnia Workforce.

EG-2

повторяемость: серия платных кейсов с положительной приёмкой и измеренная валовая маржа.

Запрос

Pre-seed размером примерно \$500K–\$1M — это рабочая гипотеза, рассматриваемая после первичной коммерческой валидации.

Это не объявленный раунд и не закреплённая сумма.

Исследование намеренно не оценивает потребность в капитале: обосновать цифру без измеренного цикла продаж невозможно.

Рекомендуемая стадия — pre-seed ровно до достижения EG-1 и EG-2.

Причины НЕ инвестировать

Перечислены потому, что их перечисляет исследование.

Документ, который их опустил бы, был бы менее честным, чем материал, из которого он собран.

Нулевая коммерческая валидация.

Центральный механизм переиспользования остаётся неизмеренным.

Невычислимая валовая маржа.

Падающие мультипликаторы сопоставимых компаний.

Венчурное финансирование категории сконцентрировано в двух компаниях.

Чего здесь нет

Traction, выручки, темпа роста, CAC и LTV: коммерческой деятельности не было, и любая такая величина была бы придумана.

Unit-экономика невычислима, пока не измерено время человеческой проверки.

Источники

Рыночные и венчурные цифры — Инвестиционное исследование рынка: каждая цифра несёт источник, класс, год и уверенность.

Наблюдения о спросе — White Paper со ссылками на Microsoft, Upwork и ВЭФ.

Известное расхождение

«25–50 организаций» в White Paper — платящие организации, в Инвесторской — охват design partners и клиентов. Разные популяции, поэтому здесь цифра не используется.

Реестр источников

[Реестр источников](#)

RU

[PDF](#) [PPTX](#)

EN

[PDF](#) [PPTX](#)