sandr

SANDR — Verslo planas

Leidimas investuotojams · 2026 m. spalis · Vilnius

Bring me the mess. I'll bring the order.

SANTRAUKA

SANDR – valdymo partnerė svetingumo verslams. Ji išsaugo tai, ką verslas išmoksta iš savo vadovų, darbuotojų ir savo paties istorijos, ir paverčia tai darbais, kurie atliekami ir patikrinami.

Metodas kilo iš penkiolikos metų darbo svetingumo srityje ir konsultavimo patirties. Susistemintame žinyne, kuriame yra ir sugeneruotos medžiagos, yra 235 įspėjamieji signalai, 129 žinomi veiklos sutrikimų modeliai, 223 nuoseklūs sprendimų blokai ir 1 056 praktiniai įrankiai. Produktas veikia. Pajamų dar neturime. Priimame paraiškas į 60 dienų bandomąją programą, o pirmosios grupės pradeda netrukus.

Pagrindiniai faktai

- Rinka: ES veikia šiek tiek daugiau nei 2 mln. svetingumo įmonių. 232 847 iš jų dirba dešimt ar daugiau žmonių, ir 2021–2024 m. tokių įmonių padaugėjo 25 %. Mūsų kainomis šis pagrindinis segmentas vertas apie 500 mln. € per metus.
- Namų rinka: 2 641 tokia įmonė Lietuvoje, Latvijoje ir Estijoje. Toliau – Lenkija ir Šiaurės šalys (14 911) bei Vokietija (56 919).
- Kainodara: 74 €, 149 € ir 299 € per mėnesį, 49 € už papildomą vietą, plius kreditai sudėtingesniam darbui, darbuotojų naudojimui ir pokalbiams balsu realiu laiku.
- Etapas: veikiantis produktas, pajamų dar nėra, priimamos paraiškos į bandomąją programą, pirmosios grupės pradeda netrukus.
- Investicijos: dabar apie 50 000 € tiltinis finansavimas, vėliau – 300 000 € investicijų etapas.

01

PROBLEMA

Kiekviename svetingumo versle yra žmogus, kuris tiesiog žino. Kuris tiekėjas tyliai pakėlė kainas. Kodėl šeštadienį virtuvė vis nespėja. Ko naujam baristai niekas taip ir neparodė. Šios žinios gyvena žmonių galvose. Kai tie žmonės išeina, verslas pamiršta ir moka už tai, kad viską išmoktų iš naujo.

Versle tai skamba taip: „Naujokai vis dar nesupranta." „Standartai nukrito." „Kodėl šiai vietai visada sunkiau?" „Savininkas vėl turi stovėti salėje."

Atrodo, kad tai skirtingos problemos, tačiau dažniausiai taip nėra. Tos pačios kelios silpnosios vietos vis kuria naujas tos pačios bėdos versijas:

- žinios užstrigusios keliuose žmonėse;
- vadovai išgelbsti šiandieną, bet nepašalina priežasties;
- sprendimai praranda savo istoriją, todėl niekas nebežino, kas jau buvo bandyta.

Tai kainuoja laiką, nuoseklumą, darbuotojus ir augimą gerokai anksčiau, nei atsispindi pelno (nuostolių) ataskaitoje.

02

KODĖL DABAR

Svetingumo sektorius auga, bet jo vadovų grandis nespėja.

- 2021–2024 m. ES svetingumo sektoriuje dirbančiųjų padaugėjo 19 % (nuo 9,9 mln. iki 11,8 mln.), o įmonių – tik 6 %. Vidutinėje įmonėje dirbančiųjų padaugėjo nuo 5,2 iki 5,8.
- Augimas sutelktas didesniuose versluose – tuose, kuriems sukurta SANDR. Įmonių, kuriose dirba dešimt ar daugiau žmonių, padaugėjo 25 % (nuo 185 867 iki 232 847), o darbo vietų jose – 34 %.
- Vadovų skaičius atsiliko. 2021–2025 m. sektoriaus užimtumas išaugo 28 %, o vadovų skaičius – 14 %, todėl vadovų dalis sumažėjo nuo 11,8 % iki 10,5 % visų dirbančiųjų. Vien 2025 m. sektorius sukūrė apie 219 000 darbo vietų, bet vadovų padaugėjo mažiau nei 3 000.

Kartu žmonės įprato kalbėtis su programomis paprasta kalba. Todėl valdymo partnerė, su kuria tiesiog kalbiesi raštu ar balsu, pirmą kartą tampa įtikinama. Tačiau bendrieji DI įrankiai nepadaro likusios darbo dalies: jie nepažįsta verslo, neprižiūri darbų iki galo ir neprisimena, kas nutiko. Šią spragą ir užpildo SANDR.

03

PRODUKTAS

Ką ji daro

Vadovai pasakoja SANDR, kas vyksta, paprasta kalba: rašo, diktuoja arba kalba balsu vaikščiodami po salę. Darbuotojai turi savo privačią erdvę ir patys sprendžia, kuo dalytis su vadovais. SANDR susieja tai, ką sako žmonės, su verslo istorija ir savo žinių baze. Ji įvardija tikrąją problemą, paverčia sprendimą darbais su atsakingais žmonėmis, terminais ir teisinga eiga, o vėliau patikrina, ar tai padėjo.

Pavyzdys. Kavinių grupės savininkas klausia: „Kodėl naujokai po trijų savaičių vis dar pasimetę?“ SANDR palygina situacijos aptarimus, darbuotojų pastebėjimus, įvedimo medžiagą ir ankstesnius bandymus tai pataisyti. Ji parodo, kurioje vietoje kelias nutrūksta, ir paruošia sprendimą kaip patvirtintą darbą. Po kelių savaičių patikrina, ar padidėjo pasitikėjimas ir nuoseklumas. Kai tai vykdęs vadovas išeina, pamoka lieka.

Kas jau sukurta

- Žinios: 235 įspėjamieji signalai, 129 veiklos sutrikimų modeliai, 60 atsako modelių, 223 sprendimų blokai ir 1 056 praktiniai įrankiai (kontroliniai sąrašai, skaičiuoklės, šablonai, darbo procedūros), suskirstyti į 14 sričių. Komandos gali pačios atsiversti ir naudoti tas pačias žinias. SANDR turi daryti jas pajėgesnes, o ne priklausomas.
- Kasdienis produktas: vietos, žmonės, situacijos aptarimai, planai ir užduotys, kalendorius, failai, ataskaitos, rytinė suvestinė ir naktinė Night Shift apžvalga, kuri paruošia kiekvienos vietos kitą dieną.
- Balsas: pokalbis realiu laiku, diktavimas ir teksto skaitymas balsu.
- Frontline: privati erdvė darbuotojams, kurie patys sprendžia, kas iš jos išeina.
- Kontrolė: kiekvienas SANDR atliekamas skaitymas ir pakeitimas tikrinamas pagal suteiktas teises. Susiję pakeitimai įrašomi kartu, o veiksmus galima atšaukti.
- Inžinerija: apie 325 000 eilučių programos kodo, 57 API moduliai ir daugiau nei 880 automatinių testų failų.

Kas dar nesukurta

Kol kas nėra veikiančių integracijų su kasų (POS), darbo grafikų ar rezervacijų sistemomis. Šiandien informacija ateina iš pokalbių, balso, situacijos aptarimų, failų ir darbuotojų įžvalgų. Integracijas rinksimės pagal tai, ko prašys mokantys klientai.

04

KAM PARDUODAME PIRMIAUSIA

Pirmieji mūsų klientai – įsitvirtinę kavinių tinklai, turintys kelias vietas: keli padaliniai, siekiantys vieno standarto, dažnas darbų perdavimas, besikeičiančios komandos ir vienas žmogus (savininkas arba veiklos vadovas), kuris jaučia kainą, kai viena vieta tampa „gerąja“, o kita – „sunkiąja“.

Tipiniai postūmiai: naujos vietos atidarymas, išeinantis patyręs darbuotojas, lėtas naujokų įvedimas, pasikartojantys skundai arba savininkas, kuris negali pasitraukti nuo kasdienybės.

Vėliau – nepriklausomi restoranai ir kavinės, kuriose dirba dešimt ar daugiau žmonių, platesnis svetingumo sektorius (viešbučiai, barai, maitinimo paslaugos) ir svetingumo konsultantai, dirbantys su keliais klientais vienu metu.

05

RINKOS DYDIS

Rinką vertiname iš apačios į viršų, pradėdami nuo įmonių, kuriose dirba dešimt ar daugiau žmonių. Būtent ten pamainos, darbų perdavimas ir keli vadovai paverčia SANDR sprendžiamą problemą kasdienybe. Šaltinis: Eurostatas, 2024 m. – naujausi turimi duomenys (paskelbti 2026 m. rugsėjį).

ES apgyvendinimo ir maitinimo įmonės, 2024 m.

- Iš viso įmonių: 2 024 635
- 10–19 darbuotojų: 149 000
- 20–49 darbuotojai: 63 622
- 50–249 darbuotojai: 18 044
- 250 ir daugiau darbuotojų: 2 181
- Iš viso su dešimt ir daugiau darbuotojų: 232 847 įmonės, kuriose dirba apie 7,3 mln. žmonių (62 % sektoriaus darbo vietų). 2021 m. tokių įmonių buvo 185 867.

Vertė mūsų kainomis

Darome prielaidą, kad tipinės vienos įmonės metinės išlaidos atitinka mūsų planus:

- 10–19 darbuotojų: Manager planas ir nedidelis naudojimas, apie 1 100 € per metus
- 20–49 darbuotojai: Team planas ir naudojimas, apie 2 400 € per metus
- 50–249 darbuotojai: Portfolio planas, trys papildomos vietos ir naudojimas, apie 6 900 € per metus
- 250 ir daugiau darbuotojų: įmonės sutartis, apie 24 000 € per metus

Remiantis tuo:

- ES, dešimt ir daugiau darbuotojų: apie 500 mln. € per metus
- Baltijos šalys (2 641 įmonė): apie 6 mln. € per metus. Tai mūsų bandymų aikštelė.
- Lenkija, Suomija, Švedija ir Danija (14 911 įmonių): apie 35 mln. € per metus
- Vokietija (56 919 įmonių): apie 126 mln. € per metus
- Nyderlandai (6 761 įmonė): apie 14 mln. € per metus

Segmentas taip pat auga: tomis pačiomis kainomis 2021 m. įmonių skaičius būtų atitikęs apie 376 mln. €.

Neįskaičiuota: 1,79 mln. mažesnių įmonių (joms skirti Free ir Manager planai), konsultantai, Jungtinė Karalystė ir kiti paslaugų sektoriai. Be to, skaičiavimai remiasi mūsų kainomis, kurios gerokai mažesnės nei daugumos įsitvirtinusių restoranų programų.

06

KAIP UŽDIRBAME

Planai (per mėnesį; metinis mokėjimas kainuoja dešimt mėnesių)

- Free: 1 vieta, 1 vadovas, 500 kreditų. Būdas išbandyti SANDR.
- Manager, 74 €: 1 vieta, 3 vadovai, 3 Frontline darbuotojai, 3 000 kreditų
- Team, 149 €: 3 vietos, 10 vadovų, 30 Frontline darbuotojų, 7 500 kreditų
- Portfolio, 299 €: 5 vietos, 25 vadovai, 200 Frontline darbuotojų, 15 000 kreditų
- Papildoma vieta: 49 € per mėnesį
- Kreditų papildymai: 20 € už 2 000, 50 € už 5 500, 100 € už 11 500

Kam naudojami kreditai

- Greitas klausimas: 3
- Klausimas, naudojantis verslo informacija: 35
- Išsami, kelių žingsnių analizė: 160
- Naktinė Night Shift apžvalga: 21 už vietą
- Rytinė suvestinė: 21
- Failo apdorojimas: 21
- Darbuotojo (Frontline) pokalbis: 3
- Pokalbis balsu realiu laiku: 21 už minutę
- Diktavimas: 3 už minutę
- Skaitymas balsu: 7 už 1 000 simbolių

Kodėl pajamos auga kartu su naudojimu

Narystė apmoka darbo erdvę, o kreditai – atliekamą darbą. Kai SANDR naudoja daugiau vadovų, darbuotojų ir vietų, o ypač kai vadovai kalba balsu salėje, naudojimas viršija į planą įtrauktus kreditus ir klientai juos papildo. Savininkai išlaiko kontrolę: mėnesio biudžetai, ribos ir jokių netikėtų viršijimų.

Iliustraciniai pavyzdžiai (sumodeliuoti, ne išmatuoti)

- Aktyvi trijų vietų grupė Team plane: šeši klausimus užduodantys vadovai, 30 darbuotojų, naudojančių Frontline, trys vadovai, maždaug 15 minučių per savaitę kalbantys balsu, ir kas naktį kiekvienai vietai rengiamos apžvalgos. Tai sunaudoja apie 15 000 kreditų per mėnesį, iš kurių 7 500 įtraukti į planą, todėl papildymams išleidžiama apie 70 €. Pajamos – apie 220 € per mėnesį (apie 2 600 € per metus). Sumodeliuotos DI sąnaudos – apie 46 € per mėnesį.
- Aktyvi septynių vietų grupė Portfolio plane su dviem papildomomis vietomis: dvylika vadovų, 120 Frontline darbuotojų ir šeši balsu kalbantys žmonės. Tai sunaudoja apie 33 000 kreditų per mėnesį. Pagal modelį pajamos būtų apie 570 € per mėnesį (299 € planas, 98 € už papildomas vietas ir apie 170 € kreditams), arba apie 6 800 € per metus. Sumodeliuotos DI sąnaudos – apie 100 € per mėnesį.

Sąnaudų modelis ir kontrolė

Pagal dabartinius skelbiamus įkainius vienas kreditas parduodamas už maždaug 0,009–0,010 €, o modelyje jam tenka apie 0,003 € DI sąnaudų. Tai planavimo prielaida, o ne garantuota kiekvienos funkcijos marža: faktinės sąnaudos priklauso nuo tiekėjo įkainių ir naudojimo. Pokalbis balsu realiu laiku įkainotas už minutę. Bandomosios programos duomenys leis šias prielaidas pakeisti išmatuotomis sąnaudomis.

07

KONKURENCIJA

Svetingumo verslai jau moka už programas, ir dauguma tų programų registruoja, planuoja arba matuoja. SANDR dirba su klausimu, kuris kyla pažiūrėjus į ataskaitų skydelį: ką tai reiškia, kas už to slypi, ką keisti pirmiausia ir ar tai suveikė?

- „Nory“: prognozavimas, atsargos, darbo jėga ir finansai. Visa platforma – nuo maždaug 329 € už vietą per mėnesį.
- „Restaurant365“: apskaita, atsargos ir veikla. Apie 435–499 $ už vietą per mėnesį („Essential“).
- „7shifts“: darbo grafikai, komandos komunikacija ir darbo užmokestis. Apie 40–150 $ už vietą per mėnesį.
- „SafetyCulture“: patikrinimai ir kontroliniai sąrašai. Apie 24 $ už naudotoją per mėnesį („Premium“).
- Bendrieji DI asistentai: tekstai ir analizė už maždaug 20 € naudotojui per mėnesį, bet be verslo atminties, be teisių valdymo ir be darbų priežiūros.
- Konsultantai: įžvalgos ir pasitikėjimas, bet brangu, ir po vizito jų nebėra.

Tai rimti produktai, ir daugelis jų diegia DI. SANDR jų nepakeičia, ji veikia šalia. Jos pranašumas – derinys, kurio jie neturi:

- susistemintos svetingumo valdymo žinios;
- pagal teises tikrinami veiksmai, kurie atliekami iki galo;
- privati erdvė, kuria darbuotojai iš tiesų pasitiki;
- atmintis apie tai, kas buvo bandyta ir kas suveikė.

Su 74–299 € kaina už darbo erdvę SANDR taip pat gerokai pigesnė nei dauguma jų.

08

KELIAS Į RINKĄ

1. Bandomoji programa: 60 dienų su palydėjimu ir pagalba, etapais atveriama pirmiesiems 100 naudotojų Lietuvoje, Latvijoje ir Estijoje. Pradžioje daug dėmesio skiriame kelių padalinių kavinių grupėms, kurias pasiekiame per įkūrėjo ryšius. Kiekviena komanda pasirenka vieną realią, pasikartojančią problemą. Tikslas – pirmieji naudojimo duomenys, realūs panaudojimo atvejai, rezultatai ir rekomendacijos; programai vystantis jos apimtis gali plėstis.
2. Konsultantai: svetingumo konsultantai per SANDR perkelia savo rekomendacijas į klientų kasdienį darbą, o kiekvienas atveda po kelis klientus.
3. Savarankiškas naudojimas: Free ir Manager planai nepriklausomiems verslams, pritraukiamiems per pačios SANDR išteklius ir turinį.
4. Saikinga rinkodara: turinys, renginiai, partnerystės ir nedideli mokami bandymai, didinami tik tada, kai klientai aktyviai naudojasi ir lieka.

Platesnį viešą prieinamumą planuojame 2027 m. pradžioje, tačiau konkreti paleidimo data nepažadama.

Kiekvieno kliento viduje augimas ateina iš daugiau vietų, daugiau vadovų, daugiau darbuotojų, naudojančių Frontline, ir dažnesnio pokalbių balsu naudojimo.

09

KĄ MATUOJAME

Pagrindinis mūsų rodiklis – savaitės naudingas pokytis (Weekly Useful Change): vieta pateikia naujos informacijos, vadovas peržiūri, kas svarbu, tai tampa realiu darbu, o vėliau atsiranda įrodymas ar rezultatas. Prisijungimai nesiskaito.

Taip pat stebime:

- laiką iki pirmojo naudingo rezultato;
- klientų išlaikymą po 4, 8 ir 12 savaičių;
- aktyvių klientų perėjimą prie mokamo plano;
- pajamas vienam klientui ir vienai vietai;
- DI sąnaudas vienam klientui;
- kliento pritraukimo kainą pagal kanalą.

Kartelė, kurią sau iškėlėme:

- 40 % naujų darbo erdvių tampa aktyvios;
- 8 % aktyvių darbo erdvių moka;
- mokančių klientų netekimas per mėnesį – ne daugiau kaip 4 %;
- kliento pritraukimo kaina atsiperka per dvylika mėnesių.

Tai tikslai. Pirmuosius realius skaičius duos bandomoji programa.

10

KOMANDA

Matas Paulinas, įkūrėjas ir generalinis direktorius (visu etatu). Daugiau nei penkiolika metų virtuvėse, kuriant restoranus, vadovaujant svetingumo verslams ir konsultuojant, įskaitant „Noma“, „Nüman“, „Nineteen18“ ir „Pas Mus“. Ilgametę pasikartojančių problemų sprendimo patirtį jis pavertė metodu, o metodą – SANDR: programa, žiniomis ir įmone.

Arnas, technologijų vadovas (visu etatu nuo investicijų etapo). Produkto inžinierius, dirbęs „Saily“, „NordVPN“, „Danske Bank“ ir „Visma“. Šiandien jis peržiūri ir tvirtina leidimus, o vėliau bus atsakingas už inžineriją, patikimumą ir inžinierių komandą.

Paulius, komercinės strategijos ir augimo vadovas (visu etatu nuo investicijų etapo). Patyręs komercijos vadovas, ėjęs vadovaujamas ir valdybos pareigas „Akropolis Group“, „PRO BRO Group“ ir Šiaulių banke. Šiandien jis formuoja pozicionavimą ir kainodarą, o vėliau bus atsakingas už pardavimus, partnerystes ir augimą.

Investicijų etapas taip pat papildys komandą backend ir frontend inžinieriais.

11

INVESTICIJOS

Dabar – apie 50 000 €, kad SANDR ir įmonė būtų pasirengę:

- sustiprinti naujų naudotojų įvedimą, atsiskaitymus ir patikimumą;
- užbaigti įmonės, akcininkų ir intelektinės nuosavybės sutvarkymą;
- įgyvendinti bandomąją programą.

Po to – 300 000 € investicijų etapas maždaug dvylikai mėnesių. Visi trys vadovai dirbs visu etatu, prisijungs daugiau inžinierių, o mes įrodysime, kad klientai moka, lieka ir rekomenduoja SANDR, ir rasime pakartojamą būdą pasiekti naujus klientus už mūsų pačių ryšių ribų. Didžioji dalis lėšų skiriama žmonėms. Išsamų biudžetą pateiksime paprašius.

12

RIZIKOS IR KAIP JAS VALDOME

- Vadovams neatsiranda įpročio. Atsakas: balsas, rytinė suvestinė, trumpi situacijos aptarimai ir pradžia su palydėjimu. Neinvestuosime į augimą, kol žmonės nepradės nuolat grįžti.
- Viskas veikia tik tada, kai dalyvauja Matas. Atsakas: šalia bandomosios programos – savarankiškai naudojanti grupė ir geresnis naujų naudotojų įvedimas.
- DI sąnaudos auga kartu su naudojimu. Atsakas: kiekviena funkcija įkainota kreditais su maržos tikslu, yra biudžetai, ribos ir jokių netikėtų viršijimų.
- Darbuotojai nepasitiki. Atsakas: privatumas pagal nutylėjimą, darbuotojai patys sprendžia, kuo dalytis, o pasitikėjimas matuojamas atskirai.
- Privatumo pažeidimas. Atsakas: prieigos ribos įdiegtos pačiame produkte, o ne paliktos DI, ir bet koks įtariamas nutekėjimas sustabdo susijusią funkciją.
- Klientai tikisi integracijų. Atsakas: aiškiai sakome, kas jau veikia, o integracijas renkamės pagal mokančių klientų poreikį.
- Netinkama kainodara. Atsakas: prieš plėsdami pardavimus testuojame pagal įmonės dydį, vietų skaičių ir naudojimą.

13

PLATESNIS VAIZDAS

Svetingumas – SANDR pradžia, ne pabaiga. Grožio salonai, klinikos, sporto klubai ir kiti paslaugų verslai susiduria su ta pačia problema: pažadas klientui priklauso nuo to, ar žmonės, informacija, laikas ir standartai veikia kartu.

SANDR sukurta remiantis USOOSR – pagrindu, kuris išlaiko ryšį tarp faktų, problemų, sprendimų, darbų ir rezultatų, net kai keičiasi sektoriaus žinios. Sričių adapterių architektūra jau apibrėžta, įgyvendinta ir patikrinta: paskelbtas kavinių paketas, peržiūrėtos restoranų ir kirpyklų ontologijos. Papildomi paketai tebėra juodraščiai, o ne viešai prieinami ar versle patvirtinti produktai. Kiekvienas naujas sektorius į šią sukurtą struktūrą įneša savą kalbą, žinias ir darbo eigas. Komercinę plėtrą grįsime įrodymais, kad svetingumo klientai moka ir lieka.

Mūsų ambicija – sukurti daugiau nei 100 mln. € vertės valdymo įmonę paslaugų verslams, kurie remiasi žmonėmis, laiku ir darbų perdavimu.

ŠALTINIAI IR PASTABOS

- Įmonių ir užimtumo skaičiai: Eurostato struktūrinė verslo statistika pagal įmonių dydį (sbs_sc_ovw), NACE I sekcija, 2021 ir 2024 ataskaitiniai metai. 2024 m. – naujausi turimi duomenys (paskelbti 2026 m. rugsėjo 30 d.).
- Vadovų dalis: Eurostato darbo jėgos tyrimas (lfsa_eisn2), 2021–2025 m. metiniai duomenys, 15 metų ir vyresni asmenys. 2025 m. – naujausi pilni metai; 2026 m. ketvirčių duomenys dar nepaskelbti.
- Rinkos vertė apskaičiuota mūsų kainoraščio kainomis ir prielaidomis apie išlaidas pagal įmonės dydį. Tai įvertis, o ne prognozė.
- Kainos ir kreditų įkainiai paimti iš dabartinio SANDR kainoraščio. Naudojimo pavyzdžiai ir DI sąnaudos sumodeliuoti ir bus pakeisti bandomosios programos išmatuotais duomenimis.
- Konkurentų kainos – viešos kainoraščių kainos, rastos 2026 m. spalį gamintojų ir apžvalgų svetainėse. Jos priklauso nuo atsiskaitymo sąlygų, todėl prieš remiantis jomis verta pasitikrinti.
- Produkto ir inžinerijos skaičiai suskaičiuoti tiesiogiai iš SANDR programos kodo 2026 m. spalį.
- Produkto apimtis ir planai peržiūrėti 2026 m. spalio 28 d.: Baltijos šalių bandomosios programos apimtis ir 2027 m. pradžios tikslas yra planai, o peržiūrėti adapterių juodraščiai atskiriami nuo išleistų sričių produktų ir išmatuotų klientų rezultatų.
- Šis dokumentas nėra vertybinių popierių pasiūlymas ir negarantuoja rezultatų.

Kontaktai: gm@sandr-ai.com