

深度调研报告

# TrustMRR

已验证创业收入数据库与微型并购市场

**\$1.2B+**

已验证总收入

**842+**

创业公司

**\$33K/mo**

平台自身 MRR

**82**

覆盖国家

# 核心摘要

## 产品定位

通过支付 API 直连实时验证的公开收入数据库 + 轻量级微型并购市场。上线 5 个月，842+ 家创业公司，总验证收入 \$1.2B+。

## 商业模式

免费数据库 + 稀缺广告位（\$1,499/月，上限 20 个）+ 并购 3% 手续费。自身 MRR \$33,300，利润率 85%，拒绝 \$100 万收购要约。

## 竞争优势

唯一实现支付 API 直连 + 公开排行榜的主流平台。Marc Lou 个人品牌（200K+ 粉丝）是核心获客引擎，网络效应形成数据飞轮。

## 核心风险

单一创始人依赖（同时维护 40+ 产品）；广告收入天花板 \$360K ARR；并购市场买家深度不足；Stripe API 政策变化风险。

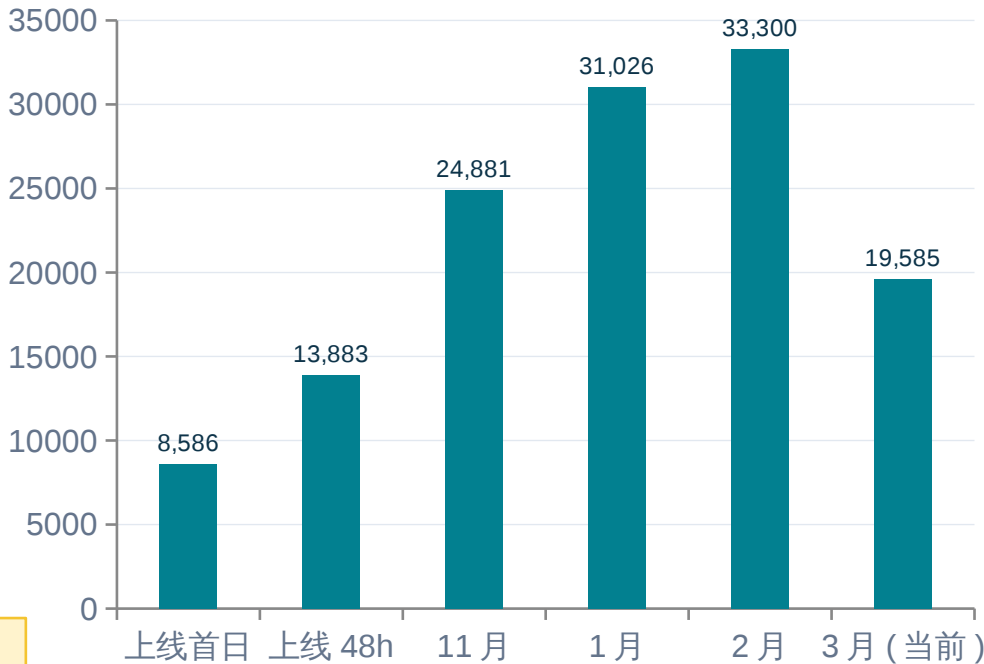
# 01 公司基本面

## 创立历程

- **2025-10-28**  
Pieter Levels 发推抨击伪造 MRR 截图
- **2025-10-30**  
Marc Lou 24 小时内完成 MVP 并上线
- **2025-11 (48h)**  
MRR 达 \$13,883 ， 15 个付费广告客户
- **2025-12**  
并购市场上线，两周内完成十余笔交易
- **2026-01**  
总验证收入突破 \$1.2B ，平台 MRR \$31K
- **2026-03**  
Google Search Console 集成，"TrustEVERYTHING" 方向

创始人已拒绝 \$100 万收购要约 ( 2025 年 )

## MRR 增长轨迹



## 02 创始人：Marc Lou

### @marclou | Indie Hacker

- 法国人，现居巴厘岛（远程工作）
- ▶ 2025 年全年收入：\$1,032,000
- 维护 40+ 个产品，0 名员工
- ▶ X(Twitter) 粉丝：200,000+
- ▶ Newsletter 订阅者：42,851
- ▶ Product Hunt 2023 年度最佳 Maker

### 旗下产品矩阵（2026 年 2 月）

产品	月收入	占比
<b>TrustMRR</b>	<b>\$33,300</b>	40.8%
DataFast	\$19,700	24.1%
CodeFast	\$14,900	18.2%
ShipFast	\$8,800	10.8%
Twitter/X	\$3,200	3.9%
其他	\$1,783	2.2%

合计 **\$81,683 / 月**

## 03 产品功能

"The \$1.2B database of verified startup revenues. Accidentally a startup marketplace." — TrustMRR

### 验证收入数据库

支付平台只读 API 直连，每小时更新，展示 MRR/ 总收入 / 客户数，不存储客户 PII

### 收入排行榜

按 MRR 实时排序，20+ 分类浏览，Stan (\$3.5M MRR) 领跑

### 并购市场

2025 年 12 月上线。买卖撮合 + Escrow 资金托管，3% 手续费，每周约 4 笔交易

### 动态信息流

实时展示新产品入驻、收入里程碑、并购完成等平台事件

### 联合创始人匹配

以已验证收入数据为信任基础，寻找技术或商业联合创始人

### 全站统计 & 新方向

Stats 页面公开，\$1.2B+ 总量。2026-03 新增 Google Search Console 验证

## 04 核心技术：只读 API 验证架构

1

提供只读  
API 密钥

创始人提交  
支付平台密钥

2

每小时  
自动拉取

TrustMRR 后端  
调用支付 API

3

仅提取  
聚合指标

MRR/ 总收入  
客户数 / 订阅数

4

实时公开  
展示

排行榜 + 个人  
档案页面

### 支持的支付平台

Stripe

LemonSqueezy

Polar

Paddle

DodoPayment

RevenueCat

### 验证可信度对比

平台	验证方式	可信度
TrustMRR	支付 API 自动拉取 (只读)	★★★★★
Indie Hackers	创始人自报 (荣誉制)	★★★
Acquire.com	文件尽调 (人工审核)	★★★★★
Arrfounder	社交验证 (推文)	★★★

注意：Stripe 统计 MRR 时包含部分一次性付款，存在约 30% 系统性高估风险 (平台已在 FAQ 中注明)

# 05 商业模式：三层变现结构

## 第一层：免费数据库 + 稀缺广告位 (主营)

供给侧完全免费 (API 接入 + dofollow 外链激励) | 需求侧：20 个广告位上限，\$1,499/ 月稳定期，Times Square 轮播模式 | 天花板 ≈ \$360K ARR

## 第二层：并购市场手续费 (增长极)

买卖双方各收 3% | 每周约 4 笔交易 | 最大单笔 \$85,000 | 目标：以并购佣金逐步替代广告变现 | 潜力 \$600K-1.2M ARR (乐观估计)

## 第三层：数据服务 (潜在方向)

已有 Apify/FormulaBot 第三方数据集服务 | 2026-03 Google Search Console 集成 → "TrustEVERYTHING" 升级路径

定价动态：\$299 → \$499 → \$999 → \$1,499 (上线 24 小时内 4 次提价，供不应求)

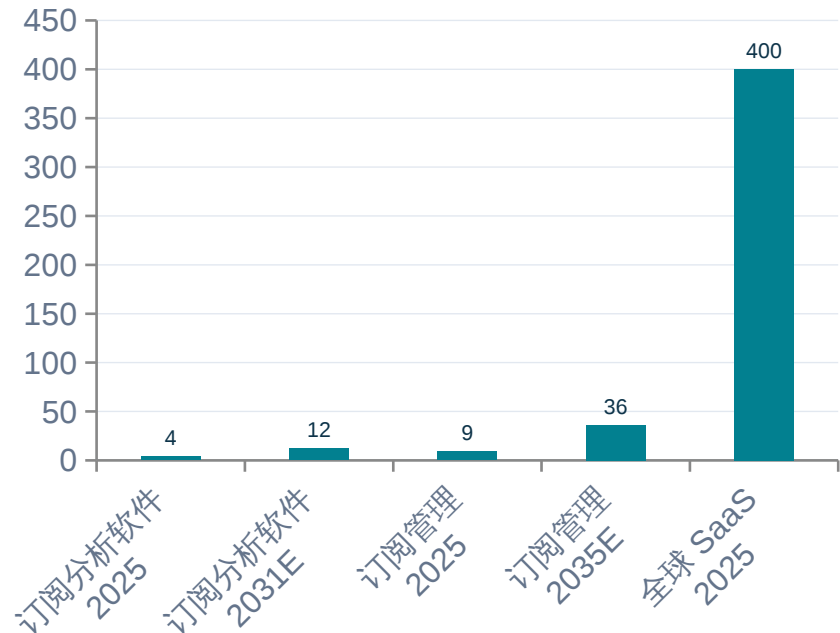
## 06 竞争格局

竞争对手	验证方式	公开展示	数据规模	收费模式	威胁等级
TrustMRR	API 验证 ( Stripe 等)	核心功能	842+ 创业公司	免费 + 赞助	自身
Arrfounder	社交验证 (推文)	是	1,000+ 创始人	不明	高
OpenRevenueOrg	加密签名 +API	可选	极少 (起步)	开源免费	中 (长期)
Baremetrics	API ( Stripe 等)	有限公开	少量公开	\$47-799/ 月	中
ChartMogul	API ( 25+ 平台)	无	企业内部	\$0-1,666+/ 月	低
Indie Hackers	自报 (无验证)	是	社区规模大	免费	中
Acquire.com	可选 API 验证	部分	并购导向	上市费用	低

TrustMRR 是唯一实现' 支付API 直连 + 公开排行榜' 组合的主流平台, 先发优势 + 网络效应是核心护城河

# 07 市场规模 & 运营数据

## 相关市场规模 (2025-2035)



## 平台运营数据 (2026-03)

**\$1.2B+**

已验证总收入

上线 1 个月突破 \$1B

**842+**

入驻创业公司

覆盖 82 个国家

**5000 万 +**

已处理交易笔数

31 个行业分类

**4 笔 / 周**

并购市场成交

最大单笔 \$85K

## 08 目标客户画像

### 画像 A : Indie Hacker

展示 MRR · 获取背书

年龄 25-40 岁，全球分布（北美 / 欧洲 / 东南亚为主），独立构建 SaaS，不依赖外部融资。核心需求：无 VC 背书时，以第三方验证数据建立可信度。

### 画像 B : 退出型创始人

挂牌出售 · 套现退出

已有稳定 MRR 的单人 / 小团队项目，有退出意向。典型交易规模 \$10K-\$500K，通过验证收入降低买家疑虑，加速成交。

### 画像 C : 并购买家

筛选标的 · 降低尽调成本

有闲置资金的开发者、小型投资人、运营公司（Holding Company）。核心需求：快速验证收入真实性，不需要昂贵的人工尽职调查。

### 画像 D : 联创寻找者

展示数据 · 吸引联创

早期创业者，以已验证 MRR 数据替代空洞的愿景描述，吸引有意向的技术或商业联合创始人加入。

平台头部效应：约 100 个项目占据总 MRR 的 90%，5,300+ 个项目月收入不足 \$1,000（长尾项目曝光价值有限）

# 09 风险与展望

## 核心风险

高

单一创始人依赖：Marc Lou 同时维护 40+ 产品，平台流量高度绑定个人品牌

高

广告天花板：20 个广告位上限 → \$360K ARR 上限，已接近

中高

并购市场流动性不足：买家深度存疑，可能向 Acquire.com/Flippa 分流

中

支付平台政策风险：Stripe API 权限变更将直接冲击核心功能

中

被大平台复制：Indie Hackers( 背靠 Stripe) 若引入 API 验证是最大威胁

## 核心机会



独立开发者经济持续扩张，AI 工具降低 SaaS 门槛，扩大用户池



" 验证优先 " 文化成为行业标准 ( Fortune 2025 年 ARR 造假报道为催化剂)



Micro SaaS 并购市场 ( \$10K-\$500K ) 尚无行业领导者



平台数据资产 ( \$1.2B+ ， 5000 万笔交易) 可发展 API 商业化



地理扩张：DodoPayment 接入打开亚洲市场窗口



AI 估值功能：自动推荐收购意向区间，提升并购转化率

# 10 建议与行动方案

## 对投资人

- 核心监控：并购市场 GMV 增速 + 买家留存率（突破 \$360K 广告天花板的关键）
- 估值参照：ProfitWell \$200M+ 退出为同赛道定价锚点
- 核心风险：Marc Lou 倦怠风险（参照 Baremetrics Josh Pigford 案例）

## 对产品经理

- 立即：扩大支付平台（PayPal/Chargebee/Paddle Billing），解锁更多用户
- 短期：提升并购市场买家深度（精选推荐 Newsletter + 买家验证机制）
- 中期："TrustEVERYTHING" → 全指标验证平台 + 官方 API 数据商业化

## 对 SaaS 创业者

- 立即：列入 TrustMRR 数据库，获取免费高权重 dofollow 外链 + 排行榜曝光
- 退出规划：\$10K-\$500K MRR 项目的最轻量挂牌选项（低手续费 + 精准买家）
- 长期：公开 MRR 是建立受众信任、吸引早期用户的高性价比工具

# 关键结论

01

TrustMRR 不是传统 SaaS 分析工具，它是创业收入信任基础设施，为 Build-in-Public 文化提供技术验证层。

02

最难复制的护城河不是 API 技术，而是 Marc Lou 的个人品牌。网络效应证明了这一点：TrustMyMRR 技术更完整，却因无人背书而失败。

03

商业模式正处于关键转型节点：广告天花板已近，并购市场手续费是唯一可突破 \$1M ARR 的路径。

04

数据资产是隐藏的长期价值：\$1.2B+ 验证收入、5000 万笔交易，这是一个可以变现为 API 产品、行业报告的优质数据集。