



PotenCore

**Цифровая платформа управления
человеческим потенциалом и
социальной устойчивостью персонала**

1. Актуальность

Сегодня организации работают в условиях дефицита кадров, низкой безработицы и высокой конкуренции за сотрудников. В таких условиях бизнесу недостаточно просто нанимать людей — важно удерживать, развивать и эффективно использовать человеческие ресурсы.

2,1%

Рекордная
безработица в
РФ (Росстат)

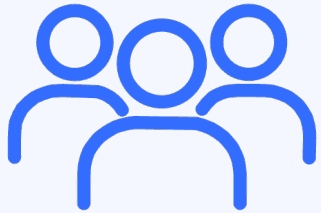
74%

Компаний признают
корпоративное
благополучие
приоритетом (CIPD)

Компании смещают фокус с «массового найма» на **удержание и развитие** текущих сотрудников, потому что это выгодно

2. Целевая аудитория

Средний бизнес, крупные компании, IT-компании, организации с развитой корпоративной культурой, проектные и инновационные команды



HR-специалисты

Специалисты по подбору, развитию и удержанию персонала в организациях



Руководители

Топ-менеджмент и собственники бизнеса, принимающие стратегические решения



Организации

Компании, внедряющие HR-аналитику и практики корпоративной поддержки персонала

3. Проблемы

Организации сталкиваются с четырьмя группами взаимосвязанных проблем:

а. Операционные

снижение работоспособности, ошибки и задержки из-за перегрузки, срывы сроков

б. Кадровые

затраты на замещение и обучение, текучесть, слабая адаптация новых сотрудников, снижение вовлеченности

с. Репутационные

Ухудшение бренда работодателя, снижение доверия внутри коллектива, рост конфликтности, усложнение найма

д. Финансовые

Недополучение возможной выручки, рост издержек, высокая стоимость замещения сотрудников

Управленческие решения принимаются без конкретной диагностики факторов трудовой и социальной среды

4. Продукт

SaaS-платформа с интегрированным ML для предиктивного управления человеческим потенциалом

Данные → Аналитика → ML → Решения → Экономика

Технологическая основа:

- Machine Learning (прогноз поведения сотрудников)
- Decision Intelligence (рекомендация решений)
- Data-driven analytics (обработка факторов)
- Экономическое моделирование

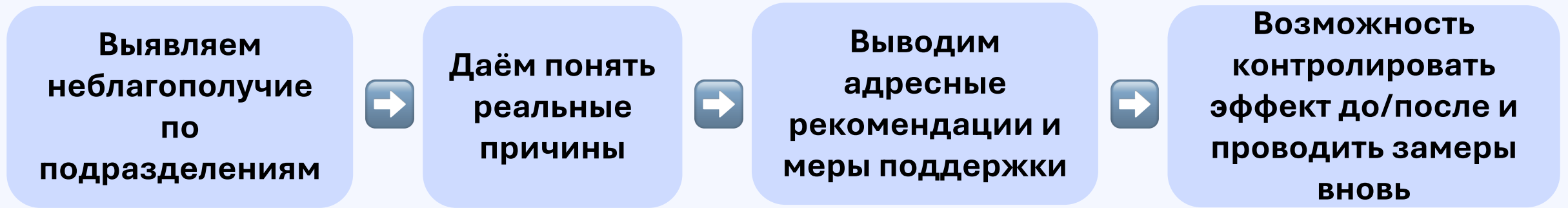
Наукоёмкость:

- Методы построения интегральных индексов с нормированием и взвешиванием показателей
- Многкритериальный анализ (MCDM)
- Факторный анализ
- Индексные модели в экономике/социологии

Платформа оценивает состояние сотрудников через опросы, выявляет причины изменений, прогнозирует риски и предлагает управленческие решения с экономическим эффектом

5. Решение

Управленческий цикл



Что получает организация?



- Раннее выявления проблем
- Понимание причин кадровых и операционных потерь
- Адресные меры по удержанию и развитию
- Контроль эффекта до/после
- Снижение доли неэффективных инициатив
- Рост качества управленческих решений

Улучшение социального климата, повышение работоспособности, удержание ключевых сотрудников, развитие компаний за счёт решений на основе данных

6. Монетизация

Основная модель – B2B Saas (подписка)

Тарифный план

Логика запуска на старте: бесплатный пилот  подключение тарифа/оплата подписки 

«Starter»

(до 50 сотрудников)

3 мес – 23 900 руб

6 мес – 41 900 руб

12 мес – 71 900 руб

«Grown»

(до 50-200 сотрудников)

3 мес – 59 900 руб

6 мес – 107 900 руб

12 мес – 189 900 руб

«Business»

(200-1000 сотрудников)

3 мес – 149 900 руб

6 мес – 269 900 руб

12 мес – 479 900 руб

«Enterprise»

(1000+ сотрудников)

3 мес – 299 900 руб

6 мес – 489 900 руб

12 мес – 879 900 руб

Входит в каждый: диагностика сотрудников, аналитика и выявление причин, ML/AI-инструменты, управленческие рекомендации, оценка экономического эффекта

7. Рынок

Российский рынок HRTech находится в стадии активного роста и трансформации (ключевой драйвер «от найма – к управлению эффективностью и удержанием») из-за дефицита кадров, роста стоимости сотрудников, необходимость повышать производительность.

Объём рынка:

- Более **40 млрд руб** (2026) (vc.ru)
- Более **280 млрд руб** (расширенный сегмент HR, аналитика)

Компании готовы инвестировать в технологии, которые будут давать измеримый управленческий эффект

Рост на **15-20% ежегодно**
(Коммерсантъ)

- Более **57% компаний** уже используют AI в HR (Potok)
- **87% компаний** инвестируют в удержание сотрудников

TAM (полный рынок HRTech в РФ) –
46 млрд руб

SAM (HR-аналитика, управление эффективностью + AI) –
12 млрд руб

SOM – **45 млн руб**

8. Конкуренты (сравнительная таблица)

Критерий	Happy Job	WAY	CovCheck	PotenCore
Основной фокус	Вовлечённость, eNPS	Well-being, HR-метрики	Мониторинг состояния	Комплексное управление человеческим потенциалом
Диагностика сотрудников	✓	✓	✓	✓
Аналитика	✓ (отчёты)	✓	частично	✓ (глубокая)
Причинно-следственный анализ	частично	✗	✗	✓
ML-прогнозы	✗	✗	✗	✓
Управленческие решения	частично	✗	✗	✓
Экономический эффект	частично (ROI-калькулятор)	✗	✗	✓
Автоматизация управления	✗	✗	✗	✓
Подход	Опрос + рекомендации	HR-сервис	Опрос	Data, ML, Decision

9. Бизнес-модель

Ориентирована на регулярное использование продукта в управленческих процессах компаний и формирование повторяющейся выручки. Ключевой принцип – **интеграция платформы в бизнес-процессы клиента, что обеспечивает долгосрочное удержание и рост среднего чека.**

Маркетинговые каналы:

- Прямые продажи (работа с HR, директорами, CEO и собственниками, проведение пилотов)
- Цифровые каналы (лендинг, профессиональные платформы и сообщества)
- Мероприятия (конференции, форумы, профессиональные сообщества)

Стратегии продвижения:

- Кейсы внедрения, аналитика и пилотные проекты
- Точечное привлечение целевых B2B-клиентов

Go-to-market

Этап 1 — пилотные внедрения

привлечение первых клиентов, тестирование гипотез, формирование кейсов

Этап 2 — точечные продажи

работа с целевыми сегментами, масштабирование через демонстрации и внедрения

Этап 3 — масштабирование

расширение каналов, развитие партнёрств, рост узнаваемости

10. Unit-экономика

Ключевые метрики

Средний чек (**ARPU**)

~ 20 000 руб / месяц

~ 240 000 руб / год

CAC (стоимость привлечения клиента)

~ 60 000 руб

LTV (жизненная ценность клиента)

Средний срок работы клиента ~ 2-3 года

600 000 руб

Срок окупаемости

CAC/ежемесячная маржа ~
4-6 месяцев

Валовая маржа – 70-85%

LTV/CAC

~ 6-8:1 (выше нормы рынка)

11. Команда

Фадеева Ирина

Основатель, CEO

Концепция, продукт,
маркетинг, экономика,
продвижение и
стратегическое развитие

Суханова Ксения

UX/UI дизайнер

Проектирование интерфейсов,
пользовательская логика и
визуальная архитектура продукта

Мызиков Владимир

CTO, ML-разработчик

Backend, серверная
архитектура, разработка ML-
моделей и аналитики

Кинская Ксения

frontend-разработчик

Реализация интерфейса,
интеграция и клиентская часть
платформы



PotenCore



<https://potencore.ru>

Фадеева Ирина
Руководитель проекта
irfirf1982@gmail.com

