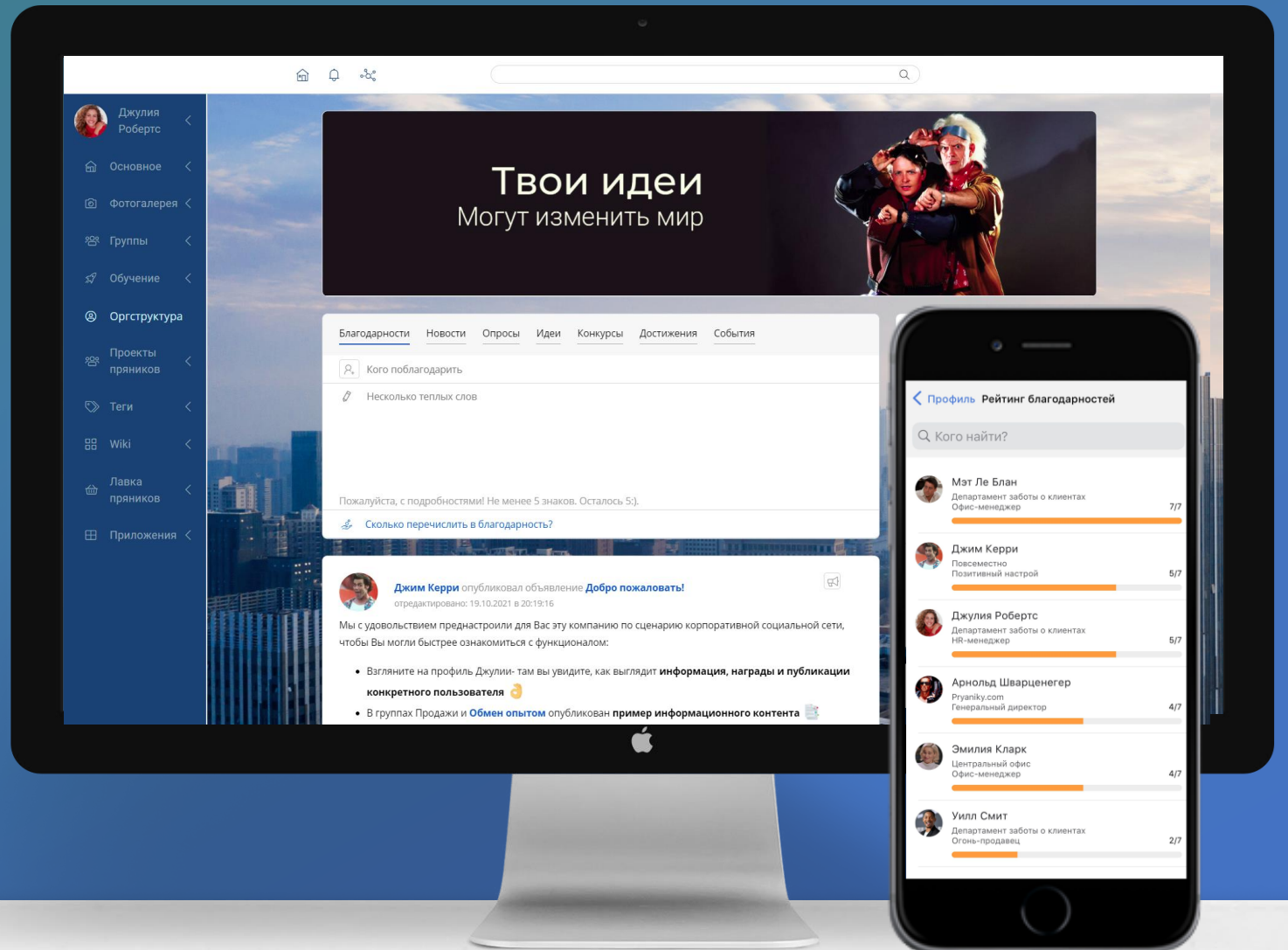


ПРЯНИКИ

От платформы
корпоративных коммуникаций

– к Human Capital Management
System



Актуальность проблемы

\$8,1
трлн./год

**теряет мировая экономика
из-за низкого уровня
вовлеченности сотрудников**
— Gallup, 2020 г.

При этом известно, что компании с высоким уровнем вовлеченности имеют более высокие бизнес-показатели по сравнению с теми компаниями, у кого вовлеченность низкая*. А именно:

- На 10% выше удовлетворенность клиентов
- На 22% выше прибыльность
- На 21% выше производительность труда
- На 25% ниже текучесть кадров
- На 48% ниже число несчастных случаев
- На 37% ниже абсентеизм

*Эти результаты получены на основании сравнения: компания Gallup проводит опросник в разных подразделениях, потом берет 25% подразделений, у которых самые лучшие результаты вовлеченности, и смотрит на бизнес-результаты, сравнивает с остальными. Таким образом инвестиции, вложенные в повышение вовлеченности, всегда оправдываются.

«Пряники» улучшают вовлеченность и сопутствующие показатели бизнеса с 2012 года

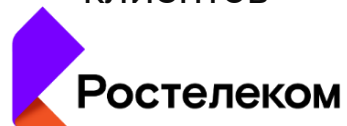
+27%

к динамике карьерного продвижения среди молодежи



+18%

вырос уровень удержания клиентов



+13%

к показателям продаж объектов недвижимости



-10%

к среднему времени звонка в контакт-центре



+5%

к уровню продаж в условиях двухкратного падения рынка



+20%

к продажам в условиях вывода продающей команды за штат



x2

снизилась текучесть



x10

сократилось суммарное время опозданий



Почему клиенты **выбирают нас**

Реализовано более 200 проектов в сфере HR-digital

200+ проектов

10+ отраслевых премий

Более 10 реализованных проектов удостоены наград на отраслевых премиях

10 лет на рынке

Провайдер №1

40+ публичных кейсов

С 2012 года мы решаем задачи в области HR-digital для компаний со штатом от 100 до 20 000 человек

«Пряники» — провайдер геймификации №1 в России и СНГ

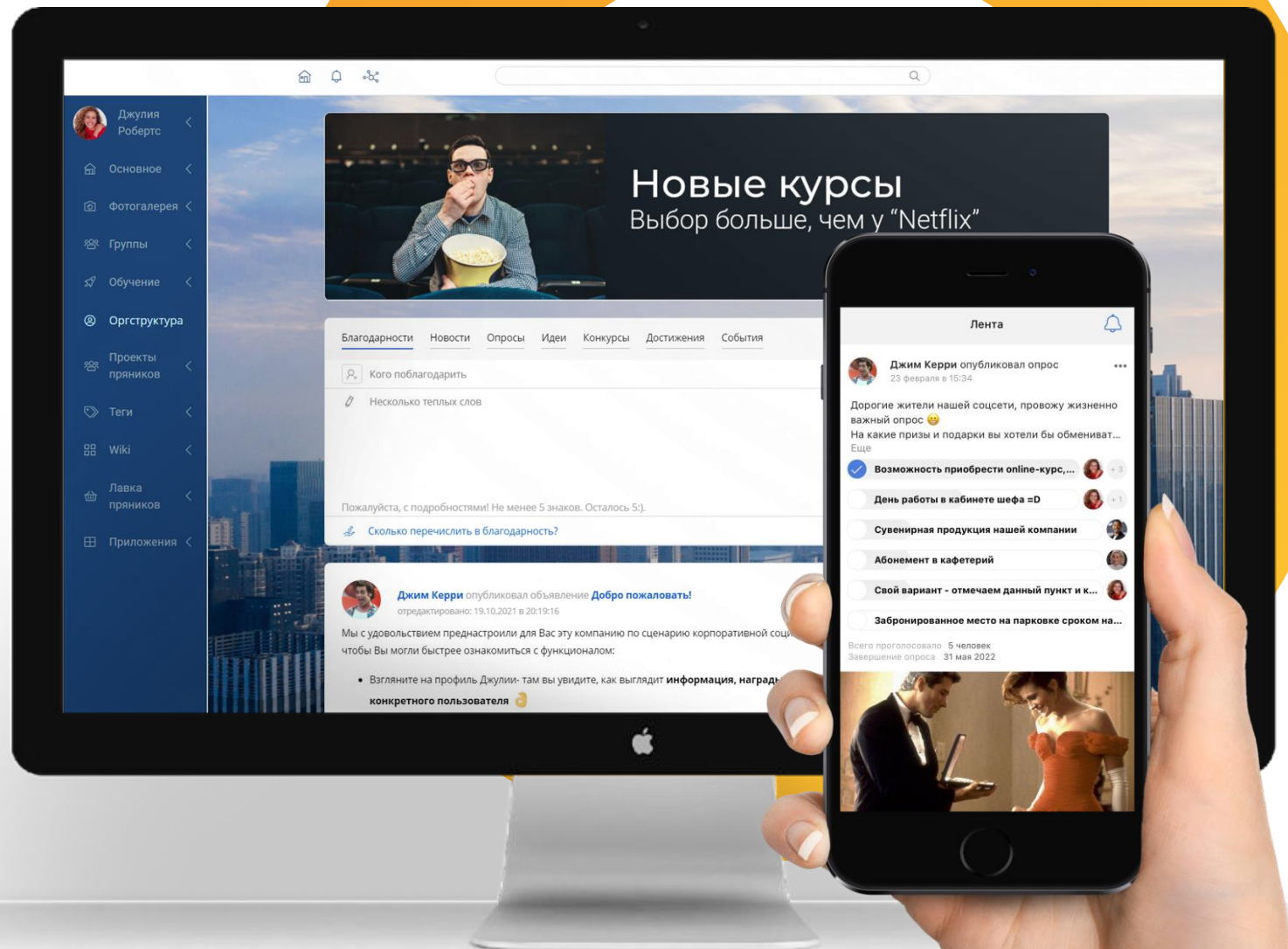
по версии рейтинга HR-провайдеров WOW PRO (2021)

Более 40 кейсов опубликованы в блоге «Пряников»

«Пряники» сегодня
– платформа корпоративных
коммуникаций

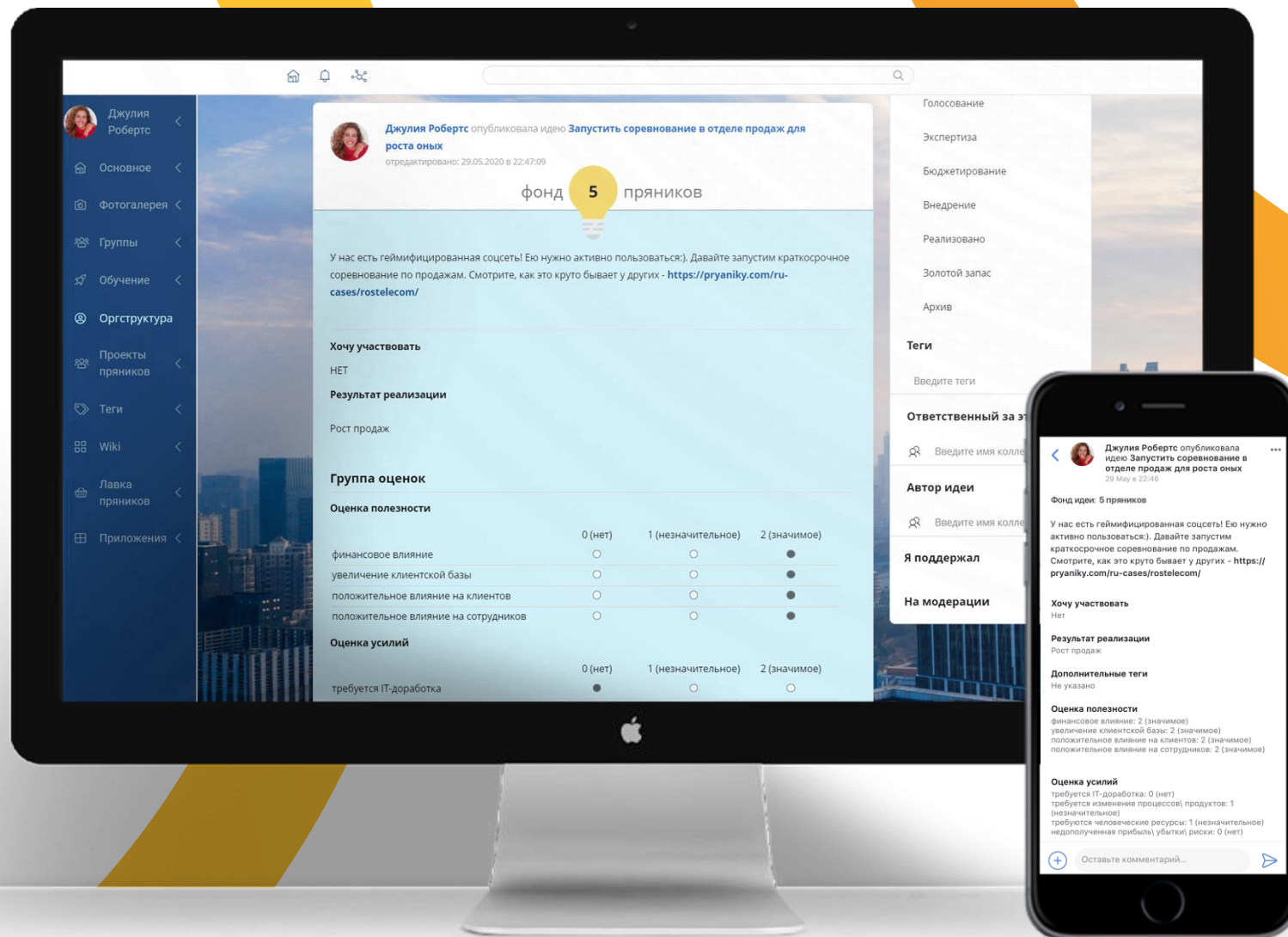
Корпоративная социальная сеть

Обеспечивает быстрые коммуникации участников сети, облегчает доступ к базам знаний компании, обеспечивает синергетический эффект открытых коммуникаций между сотрудниками.



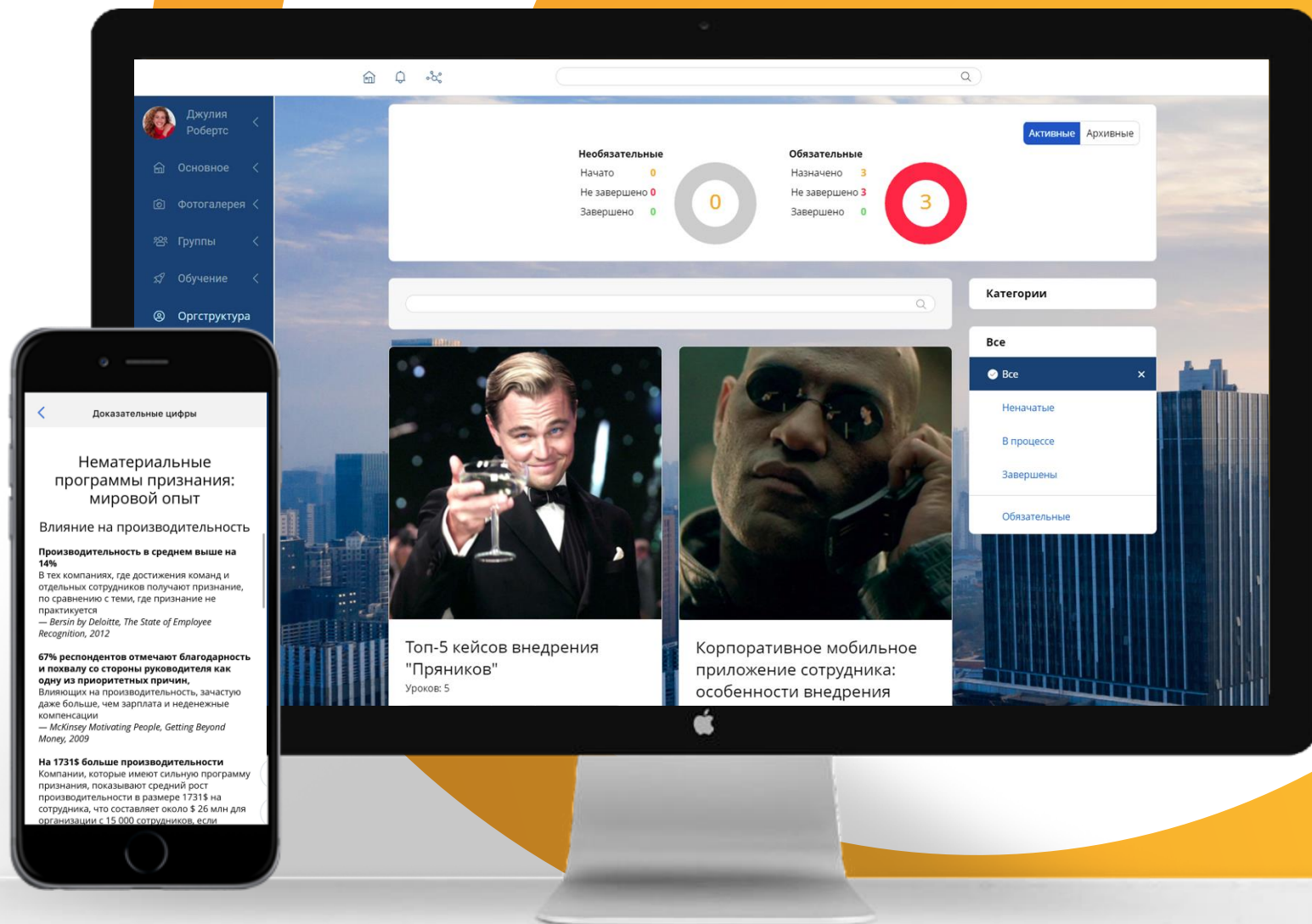
Биржа идей

Модуль позволяет автоматизировать управление идеями в соответствии с принятым в вашей компании процессом, а также органично вовлекать участников процесса на всех этапах: вовлекать авторов в генерацию полезных идей, вовлекать инициативных коллег в реализацию идей, вовлекать экспертов в своевременную оценку и отбор идей и т.п.



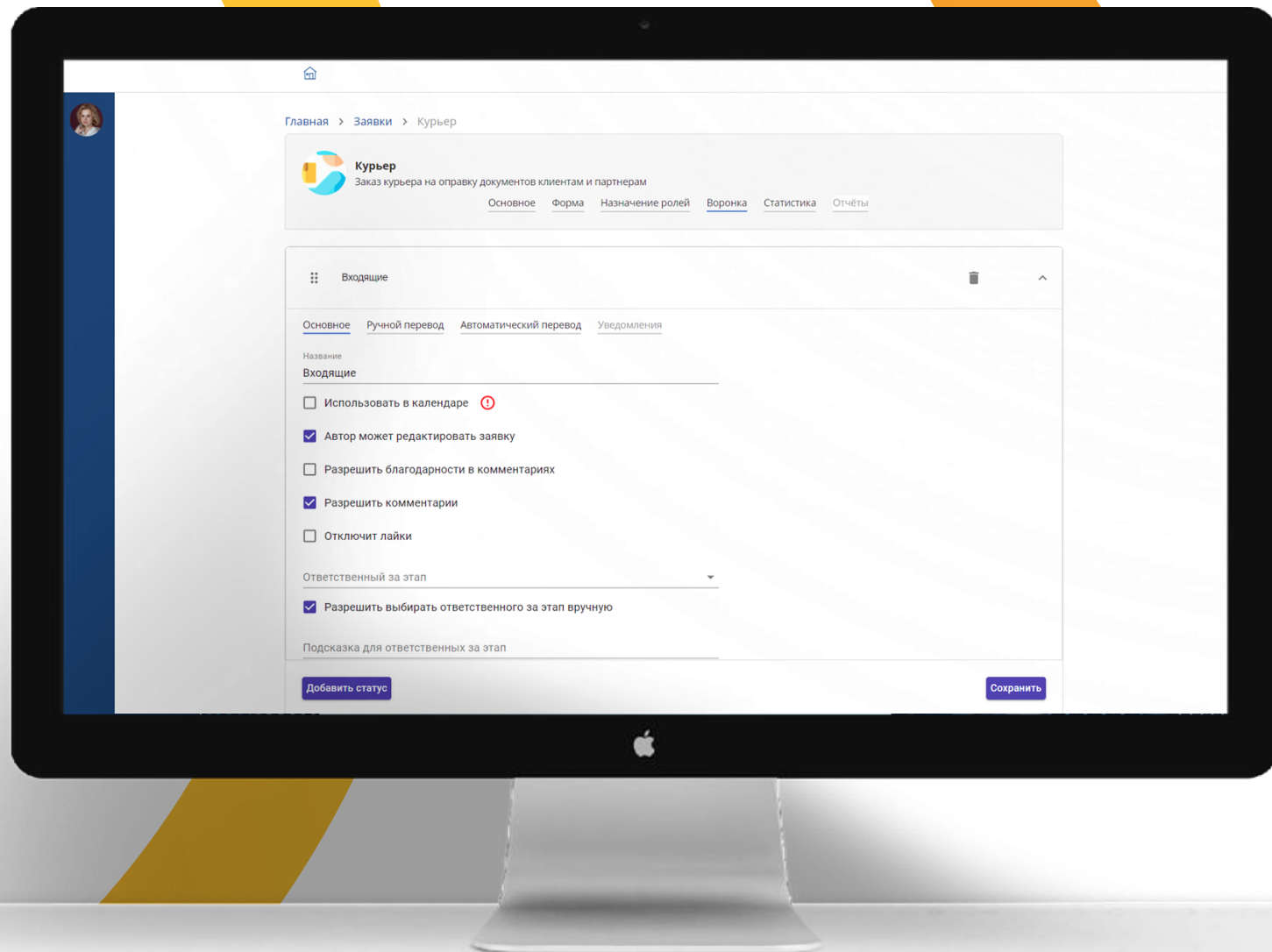
Корпоративный университет

Вы можете собирать курсы и тесты в простом конструкторе и назначать их всем сотрудникам, отдельным группам и личностям. Отслеживать результаты изучения материалов, вовлекать сотрудников в обсуждение полученных знаний и их применение на практике и, конечно, вознаграждать – виртуальной валютой, бейджами и ростом рейтингов.



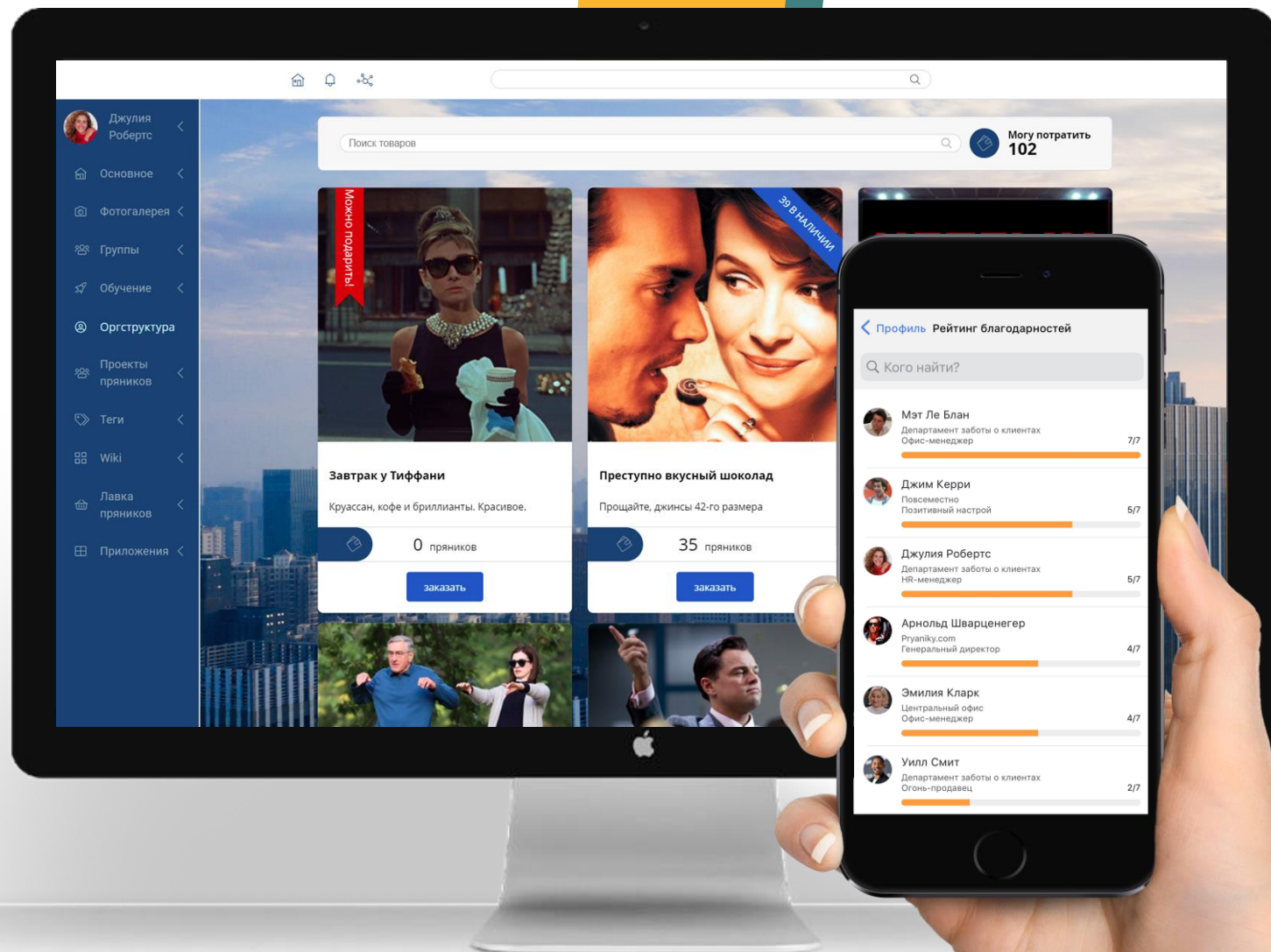
Управление процессами

Модуль позволяет автоматизировать процессы работы с различными объектами: заявками на отпуск, канцелярку, справки, пропуска, работу с вакансиями и даже голосование за лучших сотрудников



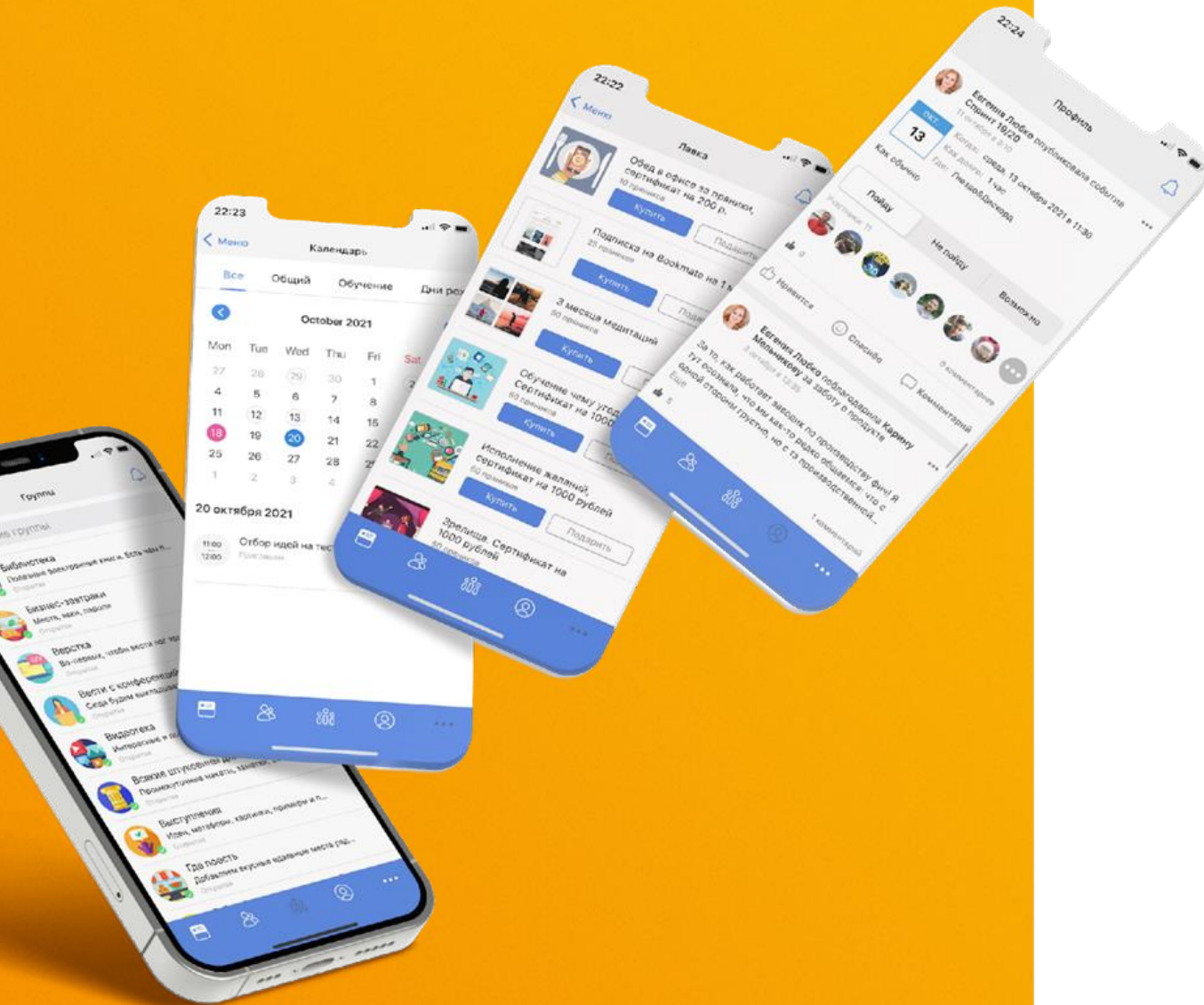
Пульт управления геймификацией

С помощью конструктора геймифицированных механик – игровой валюты, бейджей, рейтингов, конкурсов, квестов, магазина призов – компании могут составлять различные сценарии для повышения продуктивности, командообразования, укрепления корпоративной культуры и пр.



Мобильное приложение

Штатное приложение, доступное в официальных маркетплейсах, входит в стоимость основных лицензий и будет работать с любым «облачным» аккаунтом, а для «Пряников», развернутых на внутренних серверах – если доступ к серверам для приложения будет разрешен службой безопасности.



«Пряники» сегодня

**– платформа корпоративных
коммуникаций**

Вектор развития

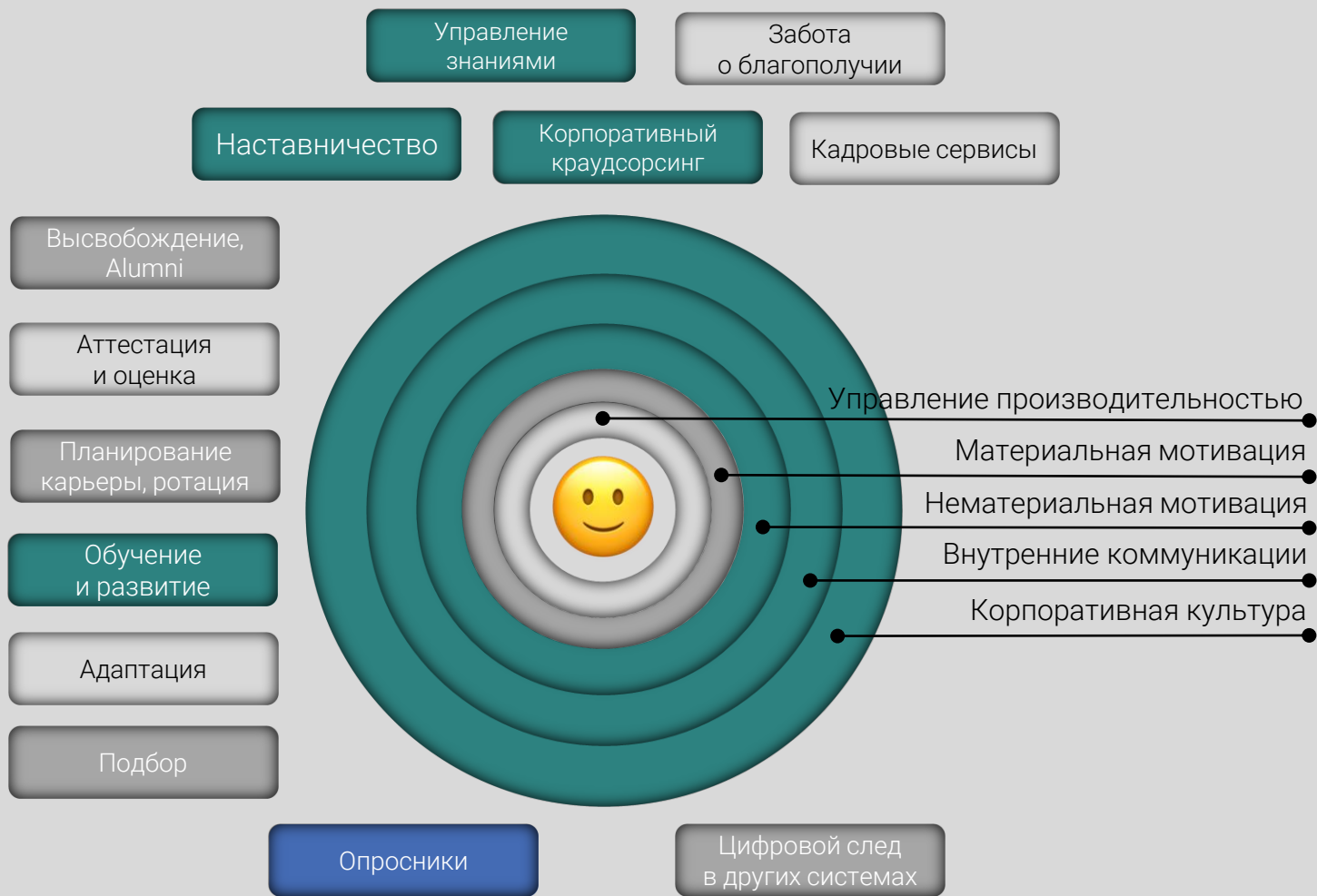
**– Human Capital Management
System**

Человекоцентричная НСМ



- предоставляет сотруднику весь спектр HR-сервисов на пути от подбора до высвобождения
- вовлекает сотрудников в дополнительные проекты самореализации,
- глубоко погружает в корпоративную культуру и коммуникации
- обеспечивает непрерывное управление производительностью
- автоматически формирует цифровой профиль сотрудника
- Выстраивает карьерные траектории с учетом опыта, компетенций и устремлений сотрудника
- обеспечивает сквозную HR-аналитику
- формирует проактивные рекомендации руководителям для принятия управленческих решений

Развитие «Пряников» в сторону HCM



HR-аналитика

Интеллектуальная система поддержки
принятия управленческих решений

Сервис реализован в достаточной мере

Сервис готовится к штатному релизу

Сервис реализован базово

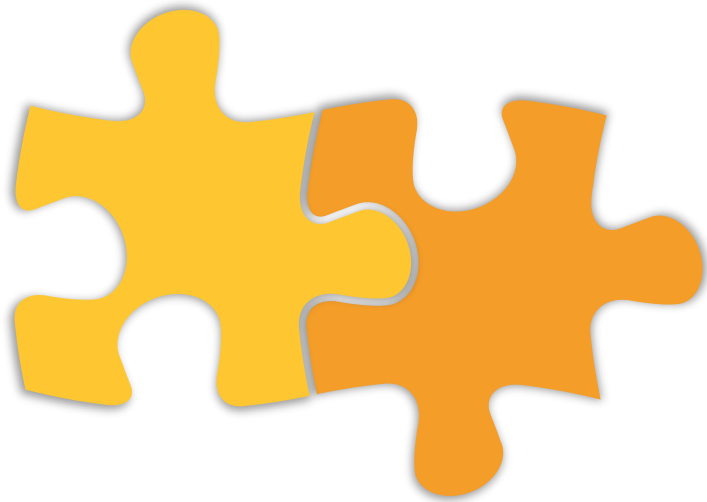
Сервис не реализован

Результаты клиентов платформы «Пряники» достигнуты за счет уже имеющихся возможностей платформы (веб-сервиса и мобильного приложения):

- Корпоративной социальной сети как центрального элемента внутренних коммуникаций
- Корпоративного университета для непрерывного обучения, развития и оценки
- Краудсорсингового сервиса «Биржа идей»
- Конструктора мотивационных механик (геймификации) для формирования целевого поведения сотрудников
- Удобного конструктора сценариев и сервисов, на котором собрать решение для задач конкретного клиента можно за 1 неделю.

Тем не менее, до целевого состояния Человекоцентричной HCM необходимы доработки существующих сервисов и добавление новых модулей.

Мы ищем стратегических партнеров, заинтересованных в участии в создании и коммерциализации HCM-системы



Идеальный вариант – встройка в продуктовую линейку стратега, у которого еще нет сервисов, реализованных в «Пряниках», но уже есть другие – в «Пряниках» отсутствующие.

Оценка рынка

РАМ

Gartner оценивает мировой рынок HCM-систем в 2022 в \$25,53 млрд. и прогнозирует рост к 2029 до \$46,85 млрд

ТАМ

За вычетом сервисов по расчету зарплаты, прочие HCM-сервисы составляют 70%, т.е. \$17,8 млрд. в 2022 с ростом до \$32,8 млрд.

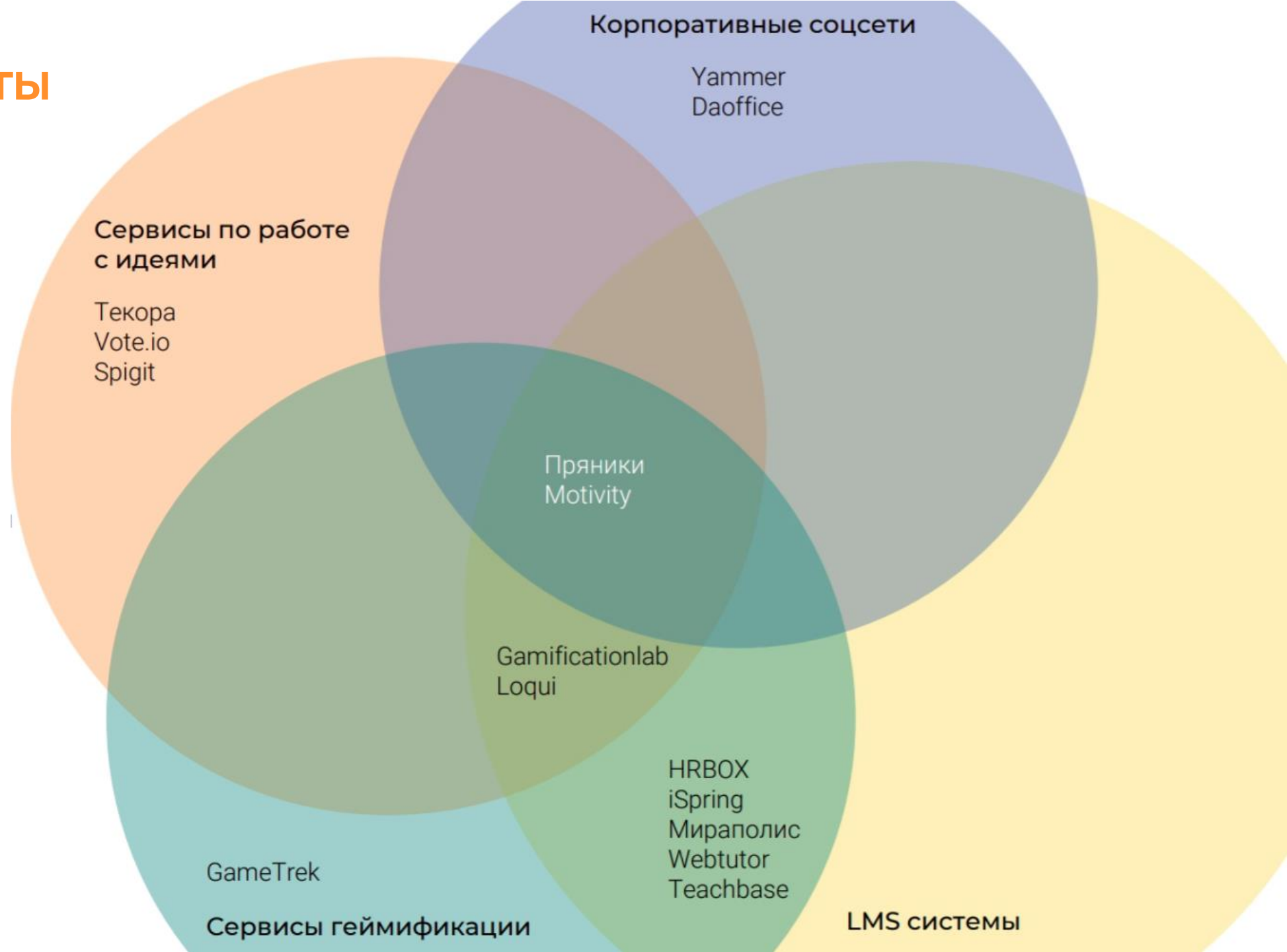
SAM

~2% этого рынка приходится на Россию, т.е. \$0,35 млрд. в 2022 с перспективой в \$0,65 млрд., если следовать прогнозам Gartner, при этом, по оценкам Tadviser, рост инвестиций в Российский рынок HCM систем вырос в 10 раз в 2021 году по сравнению с 2020, а уход с рынка западных провайдеров после событий 24 февраля 2022 еще более подстегнет инвестиции в отечественные решения для управления персоналом.

SOM

Западные провайдеры HCM/TMS систем составляли на Российском рынке ~20% по количеству внедренных решений, но с учетом их высокой стоимости с уверенностью можно говорить о 40% в денежном эквиваленте – то есть \$140 млн. в 2022 (с прогнозом в \$260 млн. к 2029). Даже если занять 2% этого объема, оценка достижимого рынка к 2029 составит \$5,2 млн., т.е. ~520 млн.руб. с курсом доллара 100 (для сравнения – по оценкам Tadviser, на 536 млн.р. Продано в 2020 решений Mirapolis.HCM – одного из лидеров HCM-рынка в России.

Конкуренты – сейчас



Конкуренты целевой HCM-системы

Зарубежные

По большей части «ушли из России» после событий 24 февраля. Вероятность возвращения – 50/50, но не это важно, а важно – подорванное доверие со стороны российских заказчиков

SAP SuccessFactors 

ORACLE[®]

HUMAN CAPITAL MANAGEMENT

 OrangeHRM
peopleforce

Отечественные

По большей части – решения, «выросшие» из систем дистанционного обучения (кроме 1С – «выросшего» из кадрового учета)

 **WEBSOFT**

 **Mirapolis**
HUMAN CAPITAL MANAGEMENT

**1С:ЗАРПЛАТА
И УПРАВЛЕНИЕ
ПЕРСОНАЛОМ 8**

1С[®]

Схема коммерциализации и целевая аудитория

Что продаем

Лицензии на ПО

- SAAS
- On-premise

Дополнительные коммерческие услуги:

- технического внедрения (на серверах заказчика)
- методического внедрения (адаптация системы под особенности заказчика)
- расширенной поддержки
- технической кастомизации (настройки, доработки)
- коммуникационной поддержки проекта
- обучения (тренинг, онлайн-курсы)

Кому продаем

Аудитория: компании со штатом от 100 человек и выше:

- HR-директора
- Директора корпоративных учебных центров
- Владельцы бизнеса

Каналы привлечения клиентов:

- Собственная рассылка
- Собственный блог
- Собственные мероприятия: вебинары, мастер-классы
- Контекстная реклама
- Рекламная сеть Яндекса
- Соцсети, телеграм-каналы по HR-тематике
- Участие в отраслевых мероприятиях: конференциях, мастер-классах, вебинарах, премиях
- Публикации в отраслевых изданиях

Один ключевой канал выделить сложно, т.к. до принятия решения о покупке с клиентом может быть 5-10 касаний в разных каналах.

Воронка продаж и юбка допродаж

Модель опирается на фактические данные продаж платформы корпоративных коммуникаций «Пряники» по результатам 2021 года. Выручка по итогам 2021 г. составила 28 млн.руб.

Воронка продаж



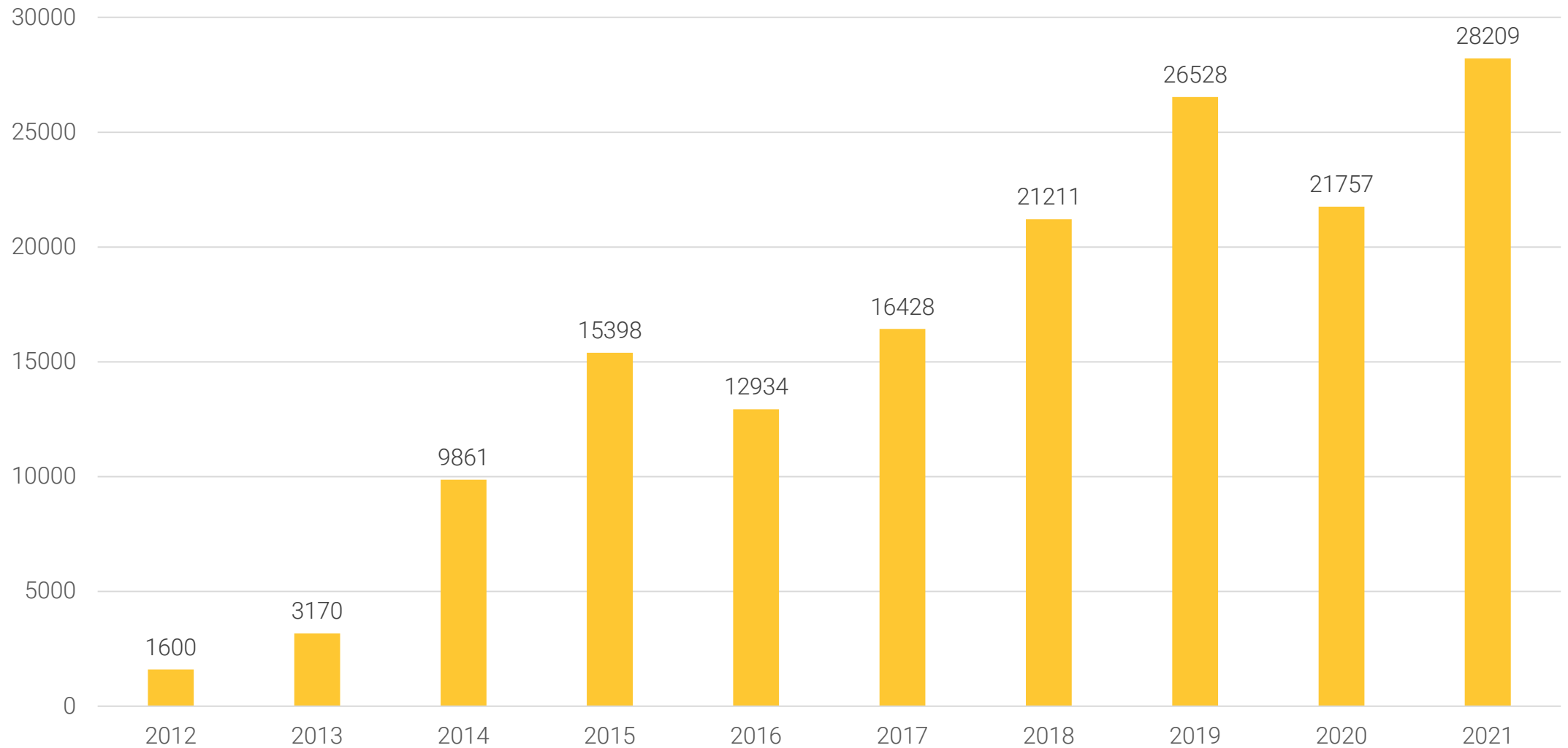
Стоимость успешной сделки ~18 000 руб.

Юбка допродаж

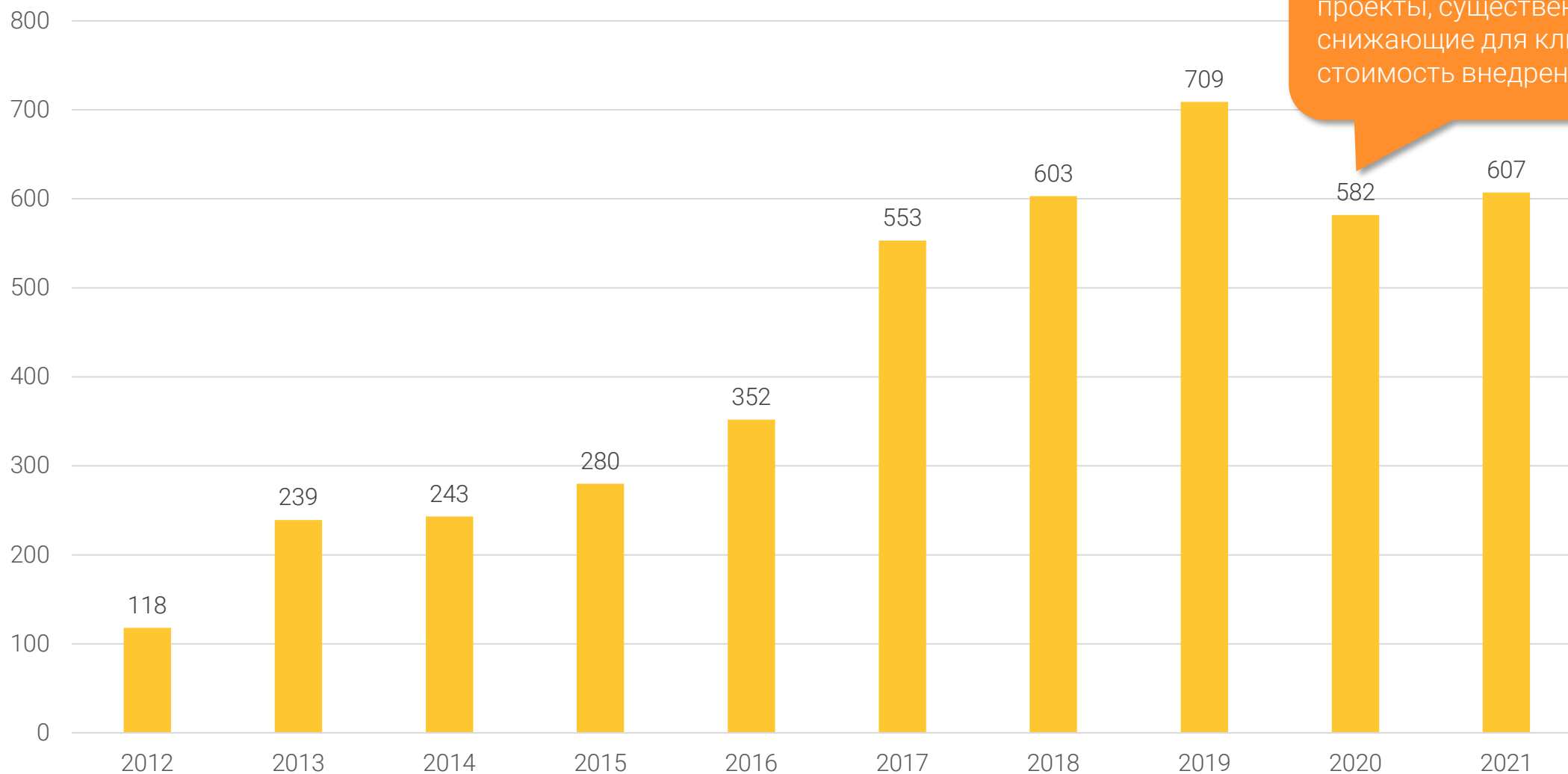


LTV >3 лет
(есть и те, кто с нами уже 8 лет)

Выручка (тыс.руб.)



Среднегодовой доход на клиента (тыс.руб.)



Вывели в ассортимент предложений экспресс-проекты, существенно снижающие для клиента стоимость внедрения

ООО «Технологии защиты» и платформа «Пряники»

Интеллектуальная собственность, финансирование.



ООО «Технологии защиты» – Участник «Сколково» с 2015 г.
Инвестиции и гранты не привлекались.



ООО «Технологии защиты» входит в Реестр операторов персональных данных



ООО «Технологии защиты» существует с 2009 года, входит в реестр МСП, единственный учредитель и владелец – Алексей Анатольевич Любко



Платформа «Пряники» в 2021 г. зарегистрирована в Едином реестре российских программ



Товарный знак «Пряники»/«Pryaniky» в 2022 г. зарегистрирован в «Роспатенте»

Команда «Пряников»

В управлении «Пряников» – семейная пара Алексей и Евгения Любко. IT&HR. Компанию затеяли на собственные средства. Инвестиции ранее не привлекались. Юридически «Пряниками» владеет ООО «Технологии защиты», единственный учредитель – Алексей Любко.

Евгения Любко

Управляющий партнер
(продажи, маркетинг, методология, HR)

HR-эксперт, преподаватель курса повышения квалификации в РЭУ им.Г.В.Плеханова, автор книги "Легкая геймификация в управлении персоналом» и двухступенчатого одноименного онлайн-курса, колумнист Forbes, финалист конкурса «Лидеры России (ИТ) – 2021». 10 лет в геймификации для HR, 15 лет в сфере управления персоналом и развития интернет-сервисов для HR. 3,5 года руководила порталом по трудоустройству rabota.ru.



Алексей Любко

Управляющий партнер
(разработка и гениальные идеи)

Эксперт в области информационной безопасности и разработки информационных систем, 14 лет подряд носит звание MVP Microsoft.

Более 15 лет опыта разработки прикладных информационных систем на базе технологий Microsoft для государственных органов и коммерческих организаций.



В команде «Пряников» 25 человек:

- разработка
- маркетинг
- продажи
- внедрение и поддержка
- консалтинг

(на фото – не все:))





Мы верим, что как **КОМПАНИЯ** относится к своим сотрудникам, так и **СОТРУДНИКИ** относятся к компании и ее клиентам.

Отложите кнуты,
Используйте «Пряники»!



Евгения Любко

Архитектор корпоративных миров

Управляющий партнер

email: es@pryaniky.com

моб.: +7 (926) 582-65-05