

Rocket DAO отчет об оценке проекта



Perk

HR-платформа для создания уникальных программ бенефитов,
которые сделают опыт сотрудников лучше

Этот отчет подготовлен для платформы Rocket DAO и отражает предварительную оценку, основанную на методологиях, разработанных децентрализованным сообществом экспертов Rocket DAO. Отчет также включает экспертные рекомендации проекту. Этот документ не содержит советов по инвестированию, предписаний или рекомендаций в отношении любых ценных бумаг или инвестиций. Rocket DAO не гарантирует успех действий, предпринятых на основании данных, представленных в этом отчете.



Perk

Startup

HR-платформа для создания уникальных программ бенефитов, которые сделают опыт сотрудников

perk-card.net

Продукт

Управлять бенефитами сотрудников можно с помощью единого web-интерфейса, умной платежной карты и интегрированного банковского процессинга. PERK объединяет в одном месте маркетплейс из предложений партнеров, контроль бюджета, HR-аналитику и анализ состояния сотрудников. В свою очередь, каждый сотрудник получает приложение с бенефитами и умную систему рекомендаций для повышения уровня благополучия. Perk повышает вовлеченность и лояльность команды.

Основатели

Размер команды: 5 человек



Ruslan Voronetsky

Co-Founder | CEO



Konstantin Russkikh

Co-Founder | CMO



Artem Borovskiy

Co-Founder | CTO

Раунд Pre-Seed	Доля 5%	Привлекаемые инвестиции \$ 50 000
Индустрии: HR-Tech, Enterprise Software, Health & Wellbeing	Бизнес модель B2B	Год основания 2019
Географический фокус: Северная Америка, Западная Европа, Восточная Европа и Россия	Юрисдикция Беларусь	Местонахождение команды Беларусь

Карточка проекта
на платформе

Rocket DAO

Проблема

Бизнес тратит миллиарды долларов на бенефиты, чтобы повысить вовлеченность сотрудников и уменьшить текучку. Только 64% сотрудников довольны соцпакетами, каждый 5-й покидает компанию из-за недовольства системой поощрения и бенефитами. 29% согласны с тем, что HR-менеджер понимает и знает, чего хочет сотрудник. Компании нанимают менеджеров по бенефитам (средний годовой доход - \$65k), предлагают варианты (72% компаний сделали это за последние 2 года), разрабатывают стратегии предоставления соцпакетов (48% компаний разработали, 34% - в процессе или планируют). Работодатель тратит около \$20K для замены ушедших сотрудников и теряют \$605B в год в связи с недостаточной вовлечённостью. Необходимо более эффективное решение.

Бизнес модель

Мы предлагаем подписочную премиум-модель с прозрачным прайсингом и оплатой кредитной картой через платежную систему Stripe. В противоположность нашей модели, цены большинства конкурентов в закрытом доступе, узнать их можно только после звонка или через демо. Никто из конкурентов не дает такое количество данных бесплатно.

Решение

Платформа для создания и управления бенефитами через один web-кабинет с минимумом бумажной и операционной работы. Каждый сотрудник получает возможность собирать индивидуальные программы бенефитов, отталкиваясь от своих потребностей и рекомендации виртуального помощника. Компания получает аналитику в режиме реального времени и контролирует расходы благодаря особому платежному решению.

Рынок

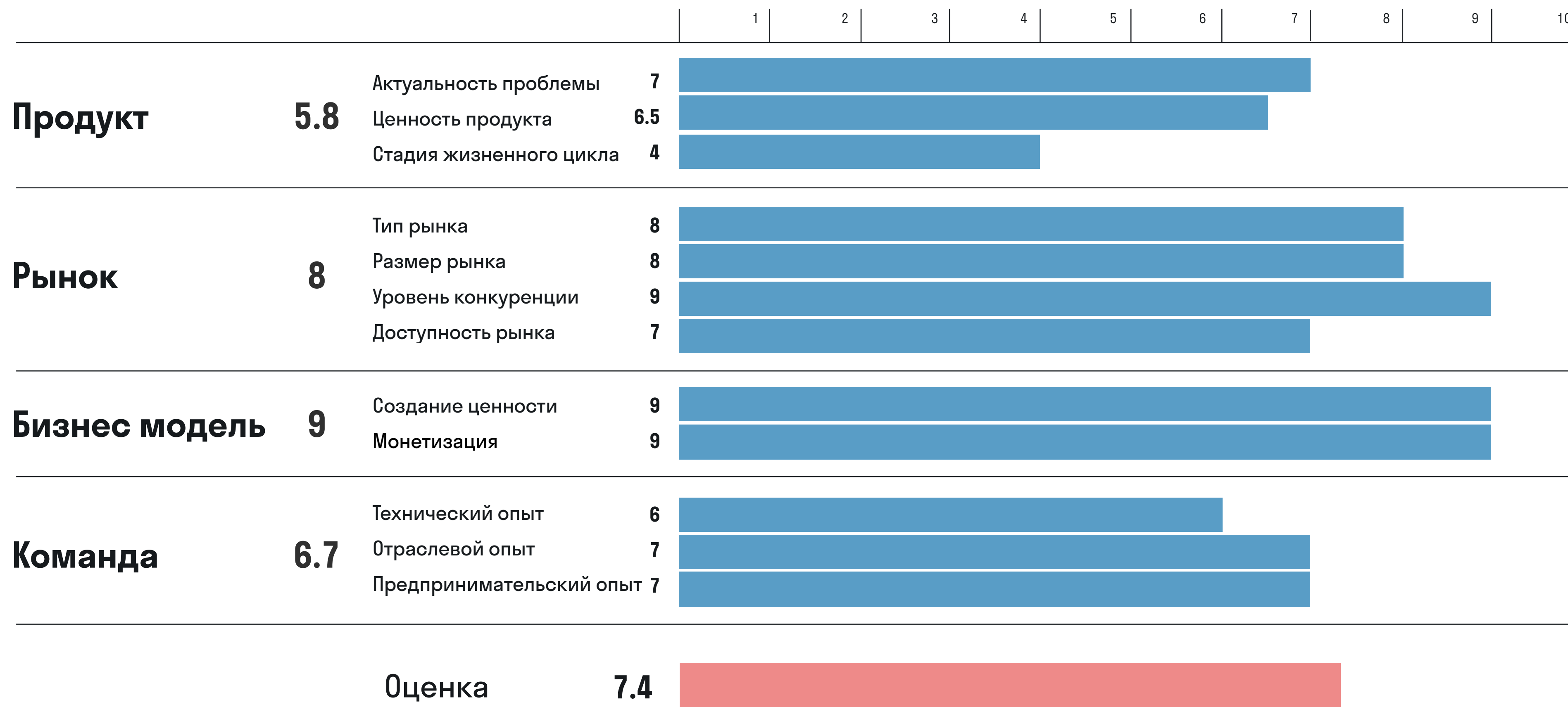
PERK работает на b2b рынке для компаний, которые используют бенефиты как часть HR-стратегии. Такие компании используют различный софт для автоматизации и повышения эффективности HR-процессов. Работодатели тратят приблизительно 150 долларов на одного сотрудника в год на HR-решения, что создает рынок в 11 миллиардов долларов. Типовой клиент нашего рынка тратит на бенефиты своих сотрудников от 25% до 35% общего фонда оплаты труда.



Предварительная оценка стартапа

Средняя оценка **7.4** /10

Раунд: **PRE-SEED**



Продукт

Актуальность решаемой проблемы | Ценность продукта для
потенциальных пользователей | Стадия жизненного цикла продукта



Продукт | Актуальность решаемой проблемы

Startup

Perk

Проблема клиентов, которую решает продукт

В процессе создания и управления бенефитами бизнес сталкивается с рядом проблем:

Поиск оптимального решения по бенефитам

HR-команда пробует создать предложение из бенефитов, которое понравится всем, будет соответствовать рыночным требованиям и позволит выделяться как работодателю, но одним решением закрыть потребности всех невозможно. Это всегда компромисс, который делает программу бенефитов менее эффективной.

Только 29% респондентов в [отчете Gartner](#) согласны с тем, что HR-менеджер понимает и знает, чего хочет сотрудник.

Управление распределенной программой бенефитов

HR-команды вынуждены создавать и администрировать разные программы бенефитов в разных регионах. Также бизнесу приходится придумывать, как предоставить равные возможности всем, вне зависимости от статуса сотрудника (full-time, freelance и тд). Решить этот вопрос оптимальным образом не получается.

Согласно исследованию, только 54% сотрудников довольны своей программой бенефитов.

Финансовое и операционное обслуживание программы бенефитов

Разные формы и сроки оплаты, разные формы отчетности и способы взаимодействия с партнерами создают из программы бенефитов большой отдельный бизнес-процесс, занимающий время у HR-команд.

Только в США компании тратят на зарплаты сотрудников, выполняющих данный функционал, 5 миллиардов долларов США в год.



Продукт | Актуальность решаемой проблемы

Startup

Perk

Продукты конкурентов, которые решают ту же проблему клиентов, что и продукт стартапа

Чем предлагаемое решение стартапа отличается от существующих

Платформы предлагающие бенефиты, связанные только с медицинским страхованием и только в одном регионе:

[Bennie](#), [Justworks](#), [VivaBem](#), [Gusto](#) - предлагают компаниям выбор из локальных страховых продуктов, телемедицину. Лишь частично закрывают перечень вопросов, связанных с бенефитами, при этом очень дорогие по стоимости. Кроме этого, медицинское страхование, как бенефит, подвергается процессу инфляции со стороны молодого поколения.

Новые стартапы, которые дают возможность выбора бенефитов сотрудниками:

[Zestful](#), [Mistro](#), [Cherry](#) - молодые компании (2019 года), имеющие платежный инструмент и маркетплейс предложений, но предоставляющие возможности только для компаний из США и снимающие с себя все налоговые и бухгалтерские вопросы.

Наш продукт позволяет не просто выбирать разные бенефиты, а предлагает корпоративную скидку для бизнеса, и умные рекомендации по использованию определенных видов перков для сотрудников, чтобы повысить их уровень благополучия.



Продукт | Актуальность решаемой проблемы

Startup

Perk

Полнота решения проблемы

Наша команда лично принимала участие в создании и управлении программами бенефитов в России, Беларуси, Испании и США. Мы провели ряд продуктовых интервью с владельцами бизнесов и HR-менеджерами, чтобы узнать, как работают их процессы, и какие проблемы они испытывают. Изучили документацию лучших финтех решений и получили несколько юридических и бухгалтерских заключений о сопутствующих вопросах.

В результате был сформирован следующий функционал продукта:

1. Маркетплейс предложений партнеров. Сотрудники получают возможность выбора и кастомизации бенефитов под свои потребности.
2. Умная платежная карта. Система пред-процессинга позволяет лимитировать и контролировать расходы сотрудников.
3. Отсутствие территориальной привязки. Сотрудники получают платежную карту и доступ к маркетплейсу вне зависимости от своего местонахождения. Компания управляет бенефитами через один общий аккаунт.
4. Юридическая и бухгалтерская прозрачность. Компании необходимо заключить всего один договор и ежемесячно пополнять свой счет в PERK.
5. Аналитика по использованию бенефитов. HR-менеджеру больше не нужно собирать всю информацию в excel или, еще хуже, руками. Вся отчетность теперь есть у HR-менеджера в аккаунте.
6. Well-being рекомендации. Встроенная система опросов контролирует состояние пользователя и предлагает рекомендации, чтобы сотрудник чувствовал себя счастливее.

В процессе продуктовых интервью были подтверждены следующие гипотезы:

1. Программа бенефитов - необходимость, без которой не работают сейчас компании;
2. Работать с бенефитами операционно затратно - компании тратят много времени на это;
3. Бенефиты - способ привлечения и удержания сотрудников. HR-команды систематически проводят опросники удовлетворенности, чтобы реагировать и менять подходы к бенефитам;
4. Компании хотят предлагать бенефиты не хуже, чем на рынке, и давать еще что-то отличающееся;
5. Отказ от бенефитов влечет негативные последствия для компании;
6. Стабильно один раз в месяц HR менеджеры получают замечания или предложения от сотрудников в отношении программы бенефитов.



Продукт | Ценность продукта для потенциальных пользователей

Startup

Perk

Потенциальное количество пользователей, у которых будет востребован продукт стартапа

Согласно аналитическим данным [Gartner HCM 2020 report](#) и [Josh Bersin Corporate wellbeing report](#):

Потенциальный объем рынка (PAM) в Human Capital Management Systems составляет \$150 миллиардов;

Общий объем целевого рынка (TAM) управления бенефитами сотрудников составляет \$46 миллиардов;

Доступный объем рынка (SAM) стран Европы и СНГ - \$9 миллиардов;

Реально достижимый объем рынка (SOM) - \$170 миллионов.



Продукт | Ценность продукта для потенциальных пользователей

Startup

Perk

Какую и насколько высокую ценность продукт стартапа несет потенциальным пользователям

Компании тратят на бенефиты для своих сотрудников более 1 трлн. долларов в год. При этом каждый 5-ый сотрудник покидает компанию по причине плохой системы поощрения и степени беспокойства о благополучии сотрудника. Стоимость замены одного ушедшего сотрудника составляет в среднем \$15 000.

Согласно [исследованию Metlife](#), ответ "лучшие или новые бенефиты" стал вторым по популярности среди респондентов опроса "я бы остался, если бы текущий работодатель предложил мне...". 6 из 10 сотрудников ответили, что система бенефитов стала одной из составляющих при принятии решения о присоединении к компании.

PERK позволяет HR-командам с минимальными усилиями создать лучшую программу бенефитов для каждого сотрудника. Компании смогут предлагать сотрудникам бенефиты, полностью отвечающие их потребностям, а сам бизнес сможет просто операционно и финансово управлять этим бизнес-процессом.

Бизнес сможет отдать нам на аутсорс проект по бенефитам, а наш продукт - дать сотрудникам лучшее предложение.



Продукт | Ценность продукта для потенциальных пользователей

Startup

Perk

Существующие на рынке (юридические, технологические и пр.) барьеры для выхода продукта стартапа и план проекта по их преодолению

Есть несколько барьеров для выхода продукта на рынки:

1. Для реализации функции валидации платежа и выпуска карт необходимо обладать соответствующей лицензией;
2. Маркетплейс партнеров - необходимо привлечение большого количества партнеров в маркетплейс в разных регионах.

Для того, что устранить эти барьеры мы организовываем работу под лицензиями банков в соответствующих регионах, а также предусматриваем free-модель, которая позволит привлечь больше партнеров для дальнейшей их интеграции в основной продукт.

Насколько велика конкуренция на рынке стартапа

Рынок платформ для управления бенефитами - растущий и большой в денежном выражении рынок, крупные участники которого сосредоточены на нише страхования, барьеры для входа - высокие.

Изменение контекста работы (gig-экономика, новое поколение с новыми ценностями, удаленная работа) стало причиной появления отдельной ниши в домене - кастомизированные бенефиты.

Это молодой рынок, конкуренция в котором начинает зарождаться. У нас четыре прямых конкурента. И до 5-ти косвенных. Все конкуренты работают на рынке с 2019 года.



Продукт | Стадия жизненного цикла продукта

Startup

Perk

В данный момент MVP готов. Проверка работоспособности MVP завершена.

На данный момент наше приложение размещено в [App Store](#) и [Google Play](#). Готова [web-версия](#) продукта.

Команда провела pre-sales стадию MVP продукта, в результате которой мы получили предложение о продолжении переговоров после завершения интеграции от 6 компаний, 690 сотрудников.

Для подготовки к продаже необходимо завершить интеграцию с банками. Подписано соглашение и ведется работа по интеграции и эмиссии карт с белорусским банком для региона Беларусь. Согласовывается договор с API Bank для работы на территории России. Юристы нашей команды готовят заключение и перечень необходимых документов для работы с Stripe в Европе.

HR-команде больше не нужно организовывать опросы, брейнштурмы или заказывать анализы рынка бенефитов, чтобы создать привлекательную программу. Legal-команде больше не нужно писать разные политики на все случаи, заключать большое количество договоров в разных юрисдикциях и следить за compliance. Финансовой команде не нужно делать огромное количество оплат, готовить отчеты и вручную следить за соблюдением бюджета. Все это делает наша платформа PERK.

Цель нашего продукта - предоставить сотрудникам наших клиентов программу бенефитов, которая будет заботиться о благополучии каждого индивидуально.

Чтобы сотрудники получили лучшее предложение по бенефитам, компании необходимо:

1. Заключить всего один договор и получить доступ к своему аккаунту;
2. Пополнить баланс компании одним платежом;
3. Установить правила использования бенефитов и доступные предложения;
4. Добавить сотрудников.

Сотрудник:

1. Устанавливает приложение;
2. Отвечает на цикл вопросов;
3. Получает доступ к маркетплейсу партнеров в своем городе;
4. Кастомизирует программу бенефитов;
5. Оплачивает услуги партнеров за счет денежных средств компании с помощью мобильного приложения.

Ознакомиться с функционалом продукта можно, просмотрев [видео](#).



Оценка эксперта Продукт

5.8 /10
Общий балл

7 — Актуальность решаемой проблемы

6.5 — Ценность продукта для потенциальных пользователей

4 — Стадия жизненного цикла



Юрий Шлаганов
Инвестиционный менеджер

[Профессиональный опыт](#)

Комментарий

Проблема есть и довольно существенна - компании нерационально тратят деньги на мотивацию сотрудников, большая часть из них не знает или не использует корпоративные предложения.

Существует риск того, что эта проблема не является самым больным местом организаций, в связи с чем процесс продаж может усложняться и затягиваться.

Продукт решает проблему, дает гибкость как работодателю, так и работнику. На рынке существует ряд подобных решений, а барьеры для входа достаточно невелики - самым серьезным является создание базы партнерских организаций.

Конкурентное преимущество продукта заключается в том, что он предоставляет пакетное решение. Оно достаточно сильное, но возможность копирования присутствует.

Рынок

Тип рынка | Размер рынка | Уровень конкуренции | Доступность рынка



Рынок | Тип рынка

Startup

Perk

География и сектор рынка

Мы создаем продукт для глобального рынка. Приоритетные для нас рынки: Северная Америка, Европа, СНГ.

Сектор, на который мы делаем упор - это IT-компании с несколькими офисами в мире и разными типами правоотношений с сотрудниками.

В рамках выбранной стратегии расширения своего географического присутствия мы планируем в краткосрочном периоде подключить R&D центры иностранных компаний, расположенных в СНГ, с целью в среднесрочной перспективе подключить главные офисы.

Ключевые игроки на целевом рынке стартапа

Тренды в предоставлении бенефитов устанавливаются компаниями с сильным брендом. Имея задачу привлечения лучших кадров и бюджеты на выполнение этой задачи, такие компании задают тренды, которые с течением времени становятся стандартами рынка.

Среди таких ключевых компаний можно отметить Wargaming, Playrix, Facebook, TikTok, AirBnB, EPAM, Google и тд.

Рост рынка

HR-tech рынок растет очень стремительно. Согласно [исследованию Gartner](#), рынок SaaS решений в HR к концу 2020 достигнет 11 миллиардов по сравнению с 6.1 миллиардом в 2017 году.

В [исследовании JoshBersin](#) указывается, что 54% компаний увеличили свои расходы на 34% и более процентов на HR-tech решения.

Согласно [исследованию MetLife](#), количество работодателей, которые собираются расширить программу бенефитов, увеличилось на 10% по сравнению с прошлым годом.



Рынок | Тип рынка

Startup

Perk

Правила рынка и экосистема

Риск скама

Предоставление бенефитов как способ привлечения и удержания сотрудников существует уже давно, соответственно, за это время сложилась и экосистема данного HR-направления.

Основным направлением для развития долгое время были медицинские услуги и страхование, соответственно, в данной нише есть свои ключевые игроки с историей, трекшном, M&A. Такие компании создают ассоциации, организуют отраслевые выставки и конференции, устанавливают регламенты и стандарты отрасли.

[Amino](#) - is an all-in-one healthcare financial wellness platform for employees

[Gusto](#) - Cloud-based payroll, benefits, and human resource management solution for businesses.

[Innovative Broker Services](#)

[Zenefits](#)

Ниша регулируется на уровне законодательства.

Новое направление - кастомизация бенефитов в соответствии с индивидуальным опытом сотрудника.

Это стремительно развивающееся направление рынка, игроки которого делают упор на миллениалов и их ценности. Правила в данном сегменте еще не сформированы. Игроки только начали появляться: Zestful, Mistro, Cherry. Основное правило - максимальная индивидуализация и диджитализация продукта.



Рынок | Размер рынка

Startup

Perk

Структурированность целевого рынка стартапа Рыночные ниши

Рынок представляет собой несколько больших ниш:

1. Компании, предлагающие продукты в сфере корпоративных медицинских услуг и страхования;
2. Компании, предлагающие продукты в сфере эмоционального здоровья (mental health);
3. Компании, которые предлагают абсолютно разные опции бенефитов, ориентированные на миллионеров (подписки, путешествие, онлайн-курсы, экспириенс и тд).

Целевая аудитория

- Компании с растущим бизнесом, активно нанимающие сотрудников, у которых офисы находятся в разных городах и странах.
- Как инструмент привлечения и удержания они используют программы бенефитов. Программа в пересчете на одного сотрудника обходится такой компании в \$120+ в месяц.
- Для управления бенефитами в таких компаниях создаются специальные команды или штатные единицы.
- Количество сотрудников составляет от 50 до 5 000 человек.
- Такие компании активно занимаются построением бренда работодателя и используют различные программные решения для автоматизации своих процессов.



Рынок | Уровень конкуренции

Startup

Perk

Основные конкуренты

Zestful

Команда предлагает нестандартные бенефиты и простые операционные решения

Cherry

Стартап предоставляет возможность создавать кастомные предложения для сотрудников.

Mistro

Проект предоставляет бенефиты для компаний, сотрудники которых работают удаленно.

Данные компании мы определяем как конкурентов по причине того, что они пробуют решить одинаковую с нами задачу (помочь компаниям быстро и просто создавать лучшие программы бенефиты), а также используют схожие решения (маркетплейс партнеров, платежная карта). Также мы относим их к конкурентам в связи с тем, что мы появились в одно время и находимся приблизительно на одной стадии развития.

Подрядчики и зависимость от них

Стартап работает с двумя типа поставщиков:

1. Банки, поставляющие платежное решение и расчетные карты: API Bank в России, BSB bank в Беларуси, Stripe - в США, Германии и других странах Европы.

Банки заменить несложно, так как все процессинги банков работают примерно одинаково, но процесс долгий (до 7 месяцев).

2. Партнеры, предлагающие свои услуги и товары через наш маркетплейс.

Чем больше у нас партнеров, тем интереснее мы конечным пользователям. Поэтому их привлечение и удержание - одна из основных задач нашей команды. Большинство партнеров могут быть заменены на их конкурентов внутри категорий.



Рынок | Уровень конкуренции

Startup

Perk

Лояльность клиентов к продуктам-заменителям

Насколько большую долю рынка имеют товары-заместители

Предоставление бенефитов - один из способов привлечения и удержания сотрудников.

В процессе кастдева ни один HR менеджер не был готов отказаться от данного инструмента и констатировал, что отказ от бенефитов повлечет за собой негативную реакцию и демотивацию команды. В связи с этим мы делаем вывод о том, что от этого инструмент, как способа решения проблем привлечения и удержания сотрудников, точно рынок отказываться не будет.

Компании могут использовать иной способ управления бенефитами, в частности, нанимать в штат benefits administration manager или создавать команду по управлению бенефитами.

Стоимость такого менеджера составляет в среднем 65 000 долларов в год, без учета стоимости найма, рабочего места, техники и самих бенефитов на этого сотрудника. Следовательно в целом такой сотрудник обходится компании в \$100 000.

При этом остается открытым вопрос управления бенефитами в разных офисах компании, с разными юридическими и финансовыми практиками, разными региональным подходами к предоставлению бенефитов. Для того, чтобы создать эффективный инструмент, бизнесу необходимо нанять несколько таких специалистов, что в несколько раз увеличивает статью затрат, при этом остается человеческий фактор.

Кроме этого сами сотрудники являются косвенными продавцами продукта, потому что для них это новый качественный уровень получения бенефитов. В процессе кастдева мы также выяснили, что все компании ориентируются друг на друга и стараются не быть последними в части предоставления бенефитов. Поэтому наша команда исходит из того, что предоставление такого решения своим сотрудникам несколькими первыми компаниями повлечет цепную реакцию у остальных работодателей."



Рынок | Уровень конкуренции

Startup

Perk

Мероприятия по оценке уровня конкуренции

Наша команда постоянно смотрит за обновлениями продуктов-конкурентов, подписана на их рассылки.

Также мы изучаем работу customer success и sales team через общение и регистрации в продуктах.

Отслеживаем новости нашей ниши на Techcrunch, Crunchbase, CIB. Изучаем отчеты [Gartner](#), [JoshBersin](#), [MetLife](#), [Thomsons](#) и другие.



Рынок | Уровень конкуренции

Startup

Perk

Система дистрибуции на рынке

В связи с тем, что такое решение является для рынка новым, и все продукты, работающие в этой нише появились только в 2019 году, отлаженной системы продаж на рынке еще нет. Тем не менее к нашей бизнес-модели применимы отдельные элементы B2B продаж в целом:

1. Участие в отраслевых конференциях и выставках
2. Email-рассылки
3. Таргетированная реклама в LinkedIn, Facebook
4. Контент-маркетинг
5. PR-акции

Технологический уровень стартапа по сравнению с рынком (используемые по сравнению с рынком технологии, технологические компетенции команды)

Наша команда использовала ряд готовых решений, все остальное - собственные решения и система.

Среди новых технологий мы используем технологию генерации QR-кодов и QR-ридеры, а также Machine Learning для обучения продукта умным рекомендациям для пользователей.

Доступ к клиентам

Наша команда имеет физический доступ к нашим первым клиентам (регион СНГ).

Сотрудники команды являются членами HR-коммьюнити СНГ, спикерами конференций, членами жюри.

Стратегия дистрибуции продукта исходит из того, что наша команда сокращает физические контакты по мере роста, а в долгосрочной перспективе использует в большей степени inbound-трафик. Для дистанционного общения мы используем email, мессенджеры, skype, zoom.



Оценка эксперта Рынок

8 /10
Общий балл

8 — Тип рынка

8 — Размер рынка

9 — Уровень конкуренции

7 — Доступность рынка



Юрий Шлаганов Инвестиционный менеджер

[Профессиональный опыт](#)

Комментарий

Размер рынка, на который ориентируется проект, потенциально достаточен для построения большой компании.

На данный момент рынок только формируется, больших компаний и историй успеха еще нет.

Один из конкурентов проекта, Cherry, на днях объявил о закрытии бизнеса в связи с провалом в привлечении очередного инвестиционного раунда. Последние пол-года этот проект рос более чем на 50% месяц-к-месяцу по количеству пользователей, на момент закрытия у него было **около 40 корпоративных клиентов**.

Не хватает bottom-up подсчета размера первого целевого сегмента - потенциальной выручки, которую могут генерировать проекту IT-компания с несколькими офисами в мире.

Бизнес модель

Создание ценности | Монетизация



Бизнес модель | Создание ценности

Startup

Perk

Процесс проектирования, тестирования и прототипирования продукта

1. **Продуктовые интервью.** Наша команда выдвигает гипотезы о проблемах и проводит циклы проблемных интервью, чтобы подтвердить или опровергнуть гипотезу. Для подведения итогов, мы используем формулу "4/5,5/7,7/10", где первая цифра - количество подтвердивших гипотезу, вторая - количество опрошенных.
2. **Поиск решения.** На данном этапе мы продумываем решение проблемы, определяем функционал MVP и готовим прототип.
3. **Прототипирование.** Для прототипирования решений мы используем Figma или ProtoPie.
4. **Решенческие интервью.** Наша команда проводит повторный цикл интервью с компаниями, которые подтвердили наличие проблемы. В процессе интервью мы демонстрируем прототип и получаем обратную связь о решении.
5. **Создание MVP.** После подтверждения необходимости нашего решения, мы начинаем проектировать и разрабатывать решение.
6. **Тестирование MVP.** Готовый MVP мы тестируем внутри команды, далее - привлекаем для тестирования ограниченный круг клиентов, после этого дорабатываем MVP.
7. **Запуск MVP.** Доработанный MVP мы запускаем на рынок и собираем обратную связь.
8. **Доработка функционала продукта.** Основываясь на обратной связи, анализе путей клиентов и аналитике, мы дорабатываем функционал продукта.



Бизнес модель | Создание ценности

Startup

Perk

Производство компонентов \ поставщики компонентов

Для работы платформы мы используем свои компоненты, а также компоненты внешних поставщиков.

Среди компонентов от внешних поставщиков мы используем:

1. Банковскую API для открытия счетов, эмиссии карт и валидации.
2. Предложения товаров и услуг от партнеров. Мы не создаем товары или услуги, а являемся маркетплейсом для партнеров.

Система логистики

Для доставки продукта до клиента мы используем:

1. Лэндинг страницу, на которой клиент оставляет свой email для начала регистрации. Сайт сделан на Tilda.
2. Используя Mailchimp, мы отправляем пользователю данные для окончания регистрации.
3. Сам продукт размещен на серверах Amazon. Пользователь сам завершает регистрацию и получает приглашение для скачивания приложения.
4. Мобильное приложение находится в AppleStore и GooglePlay.

Для внутренней работы мы используем:

1. Коммуникация между членами команды - Slack, Telegram, Zoom
2. Для ведения проекта (roadmap, документы, бэклог и тд) - Notion
3. Для обсуждения вопросов и визуализации встреч - Miro



Бизнес модель | Создание ценности

Startup

Perk

Система продаж (сбыта)

Мы приводим клиента на наш сайт или непосредственно в команду продаж. Для этого мы используем следующие инструменты:

1. Трафик на сайт:

- Таргетированная реклама в Facebook, Instagram и LinkedIn;
- Email-рассылка;
- PR-акции и публикации в СМИ.

2. Непосредственно в команду продаж:

- Участие в отраслевых конференциях и выставках;
- Корпоративный блог с тематическими статьями и интервью (telegram/Youtube и тд);
- Холодные продажи.

Цикл продаж выглядит следующим образом:

1. При получении заявки от клиента, Mailchimp автоматически отправляет презентацию с более подробной информацией о продукте, а команда продаж получает уведомление в telegram и slack.
2. Карточка клиента создается в CRM в Notion.
3. Далее менеджер по продажам связывается с клиентом удобным клиенту способом для того, чтобы назначить встречу или звонок для демонстрации продукта. Если клиент пришел непосредственно в команду продаж, то мы сразу переходим к этапу выше.
4. По результатам звонка или встречи, менеджер по продажам пишет краткое резюме встречи по шаблону (проблемы, которые озвучил клиент, наше решение, дальнейшие шаги), а также высылает приглашение для тестового доступа к продукту.
5. Через неделю менеджер по продажам делает follow-up с целью получить обратную связь от клиента.
6. В случае положительной обратной связи, менеджер высылает договор или предлагает ознакомиться с публичной офертой.
7. На данном этапе система продаж выстроена с учетом важности личного контакта для получения любой обратной связи о продукте, а само взаимодействие тесно связано и с командой продакт-менеджеров, и с разработкой.
8. В дальнейшем мы планируем произвести сегментацию клиентов, и для каждого сегмента составить свой roadmap.



Бизнес модель | Создание ценности

Startup

Perk

Поддержка, дополнительные сервисы и услуги для клиентов (планы)

На данной стадии поддержка пользователей осуществляется 8/7. Для взаимодействия с клиентами мы используем разработанный нами "Support Request" и email.

После полного запуска мы будем использовать Zendesk для техподдержки, обмена сообщениями и создании базы знаний. В дальнейшем планируем создание своей службы технической поддержки и аккаунт менеджеров.



Бизнес модель | Монетизация

Startup

Perk

Отличие ценовой политики стартапа от политики конкурентов

Наши клиенты получают следующие предложения:

1. **Free trial** 15 дней для любого из предложений
2. **PerkLite**. Пользователь получает возможность создания и (или) интеграции своей программы корпоративной лояльности;
Стоимость - \$1.99 за одного сотрудника в месяц
3. **Perk**. Пользователь получает функционал первого предложения, а также возможность создавать и управлять бенефитами своих сотрудников.
Стоимость - \$5.99 за одного сотрудника в месяц
4. **PerkPRO**. Пользователь получает весь функционал первого и второго предложения, а также возможность интеграции с внутренними корпоративными системами, брендирование продукта, и особый onboarding и техническую поддержку.
Стоимость - \$9.99 за одного сотрудника в месяц

При оплате годовой подписки мы делаем дисконт в размере 15% от стоимости подписки за месяц. Для компании с численностью от 500 человек мы можем предоставлять дополнительный дисконт. За подключение компании клиент делает единовременный платеж из расчет \$1 за сотрудника.

Ценовая политика формировалась на основании общих правил работы по модели подписки: несколько вариантов по цене, имеющих разный функционал. Разница в ценах и функционале стимулирует к покупке среднего по цене варианта.

Конкретные цифры были определены в процессе customer development и аналитике бюджетов на HR-решения. Пользователи озвучивали цену от \$3 до \$12. Согласно исследованию Gartner, бюджет на одного сотрудника в год на HR-решения составляет в среднем \$200.

Также при формировании ценовой политики мы отталкивались от стоимости иных решений, работающих на B2B-рынке (Slack, Jira, Timetastic и тд).

Услуги компании Zestful стоят \$5 за одного пользователя в месяц + 1% от суммы каждой транзакции. Mistro устанавливает цену в размере \$25 за сотрудника в месяц и скидку в размере 50% при оплате на пол года вперед. Cherry предлагает freemium модель, дополнительным функционалом можно воспользоваться по специальным ценам. Предоставляют прайс-лист по запросу.



Бизнес модель | Монетизация

Startup

Perk

Отличие ценностного предложения стартапа от предложения конкурентов

Имея три прямых конкурента, которые предлагают решение по созданию индивидуальных программ бенефитов на основе платежной карты и маркетплейса, мы критично отличаемся нашими индивидуальными well-being рекомендациями, работающих на основе искусственного интеллекта.

Наша платформа не просто дает возможность собирать бенефиты сотрудниками компании по всему миру, но и дает рекомендации, что лучше сделать, чтобы чувствовать себя счастливее.

PERK позволяет максимально автоматизировать процесс предоставления бенефитов и исключить человеческий фактор, но при этом создать для сотрудников ощущение заботы о его благополучии со стороны работодателя.

Частота покупки продукции и увеличение частоты покупки

Клиенты покупают наш продукт и оплачивают его на ежемесячной или ежегодной основе.

Частота покупок будет увеличиваться за счет дополнительных сервисов: возможность дарить друг другу подарки и награждать членов команды, премиум-партнеры, база встроенных опросников на различные темы, заказ корпоративного мерча и тд.

Стратегия нашей команды - создать низкий порог входа для того, чтобы в последующем осуществлять продажи дополнительных сервисов.



Бизнес модель | Монетизация

Startup

Perk

Процесс оплаты в сравнении с процессом оплаты конкурентов

Для подключения к платформе компания должна подписать соглашение и совершить платеж. Подписание соглашения возможно в двух вариантах:

1. Публичная оферта;
2. Индивидуально согласованный договор (для enterprise клиентов). Мы предусматриваем как электронное подписание договора, так и физическое, в зависимости от юрисдикции.

Оплата происходит безналичным способом. Цена формируется исходя из количества активированных аккаунтов за отчетный месяц. Для совершения оплаты мы выставаем клиенту инвойс.

С выходам на новые рынки, мы будем упрощать и максимально автоматизировать процесс оплат, используя возможности Stripe.

Конкуренты используют публичную и индивидуально согласованные договоры. Учитывая юрисдикцию, клиенты могут подписывать все электронным путем и оплачивать, используя кредитную карту.

Неудобным является тот факт, что конкуренты ссылаются на Terms of Use всех своих поставщиков, что требует изучения каждого отдельного документа.



Оценка эксперта

Бизнес модель

9 /10
Общий балл

9 — Создание ценности

9 — Монетизация



Юрий Шлаганов

Инвестиционный менеджер

[Профессиональный опыт](#)

Комментарий

Выбранный тип бизнес-модели соответствует предоставляемой ценности и рыночным тенденциям. Есть возможность дополнительных продаж.

Процесс ценообразования выстроен грамотно - он основан на customer development и сравнении ценностного предложения с предложениями конкурентов.

Команда

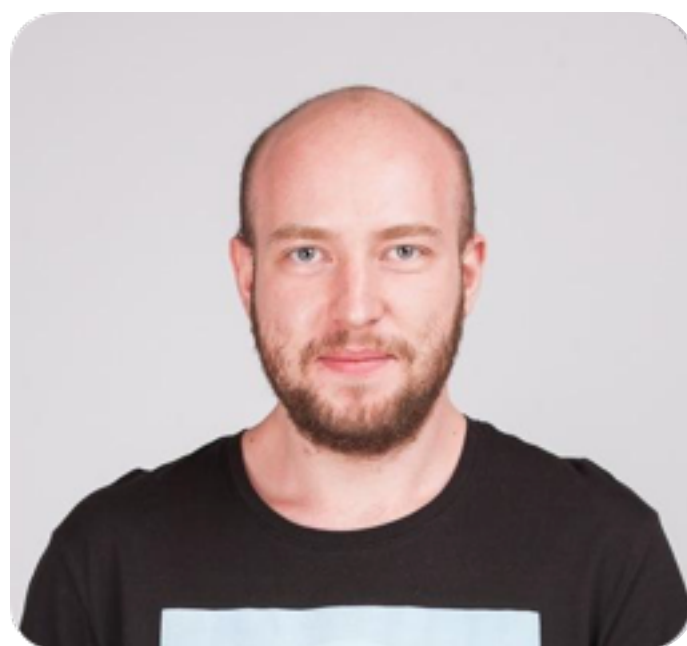
Технические компетенции | Продуктовые компетенции | Бизнес компетенции



Команда | Технический опыт и компетенции

Startup

Perk



Артем Боровский

CTO | Co-founder



CTO | Co-founder

Окончил МГРПК; БНТУ, информационные технологии и робототехника).

8+ лет опыта в мобильной и веб разработке.

Стек технологий: Android SDK, Android framework, Android support libraries, JAVA Core (multithreading, IO, network etc.), Kotlin, OpenGL, JSON, XML, HTML, C/C++, C#, Google APIs, GCM, Firebase, FCM, In-app Billing, REST API, Flutter, Dart, Angular Dart, JavaScript, Node.js, TypeScript, React JS, NestJS.

Работал в компании ASBIS (Prestigio) над проектами: мобильное приложение для клиентов Prestigio, eReader Prestigio, виртуальная клавиатура для Prestigio на Android, система оплат Prestigio Payment Library.

В компании Effective Soft работал над проектами: CityIndex (мобильное приложение для трейдеров) и другие.

Последнее место работы - Appodeal. Разработка сервиса для оптимизации показов мобильной рекламы.



Команда | Технический опыт и компетенции

Startup

Perk



Константин Русских

Product Designer | Co-founder



Product Designer | Co-founder

Окончил МГРТК.
Прошел обучение в Образовательном центре ПВТ.

С 2012 по 2017 год работал системным администратором в компании ЮрСпектр. Отвечал за техническую поддержку и обслуживание серверов, обеспечивал удаленную работу сотрудников.

Был координатором технической части разработки онлайн-сервиса ilex.by.

Опыт работы в качестве UI/UX designer 3 года. За это время отвечал за разработку дизайна приложения в стартапе CheapBeer; за разработку сайта для магазина одежды LSTR Adzienne.

С 2018 года co-founder и product designer онлайн курса EnglishBrunch. Отвечал за создание айдентики продукта. С нуля разработал дизайн всех учебных материалов, делал их верстку в Photoshop и InDesign, отвечал за съемку, монтаж видеоуроков в Adobe Premiere Pro и Adobe AfterEffects.



Команда | Продуктовый опыт и компетенции

Startup

Perk



Галина Токарева

СРО



СРО

Окончила БГУ, управление персоналом. Прошла обучение в London Corporate Training, Strategic Human Resources Management. Erickson Coaching International, Искусство и наука коучинга.

На протяжении 8 лет работала в HR-командах международных компаний (Novacom, Wargaming, Appodeal). Занимала позиции рекрутера, HR и event-менеджера, HR директора, Вице-Президента по людям и операционным процессам.

Имеет опыт найма сотрудников (как линейных, так и C-level) в США, Испании, России, Украине и Беларуси.

Разрабатывала политику для удаленной работы, перфоманс менеджмента, образования сотрудников.

Занималась созданием программы бенефитов и грейдов, корпоративной культуры.

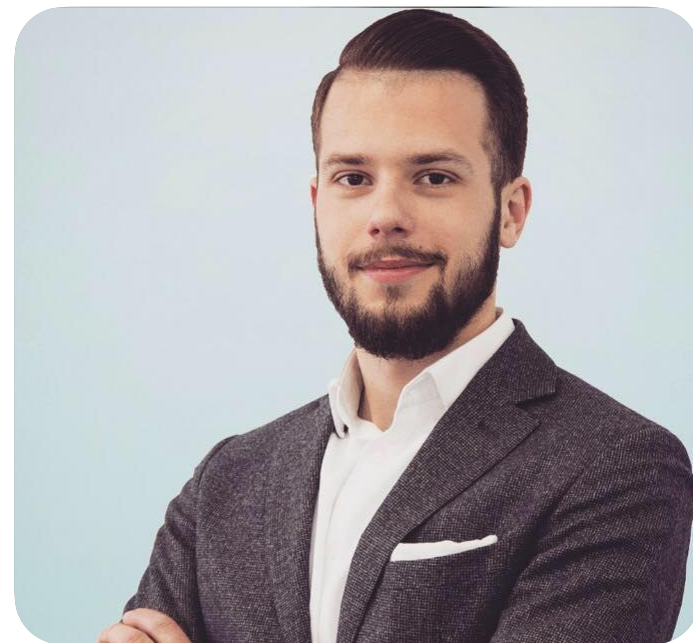
Регулярный участник круглых столов конференции DevGamm, жлен жюри HR-проектов White Nights.



Команда | Предпринимательский опыт и компетенции

Startup

Perk



Руслан Воронежский

Co-Founder | CEO



Co-Founder | CEO

Окончил БГУ, юридический факультет; магистратура РАНХиГС, корпоративное управление и стратегическое развитие бизнеса. Прошел обучение в ProductStar, Product Manager, курс Customer Development от Ивана Замесина.

На протяжении 4 лет работал в международной консалтинговой компании Colliers International (входит в топ 5 компаний в мире). Занимался продажами услуг компании, участвовал в создании бизнес-планов, финансовых моделях различных инвестиционных проектах.

После - год работы в компании занимался развитием бизнеса и корпоративных услуг в компании. Стал инициатором и менеджером проекта OfficePRO, использовавшийся в дальнейшем в Colliers стран Прибалтики и России.

На протяжении последних 2 лет работал в компании Appodeal (продукт для монетизации мобильных приложений и игр). Занимал позицию директора офиса в Минске, операционного директора по СНГ.

За время работы принимал участие в открытии офиса, создании и описании процессов, вступлении в ПВТ, разработке глобального продуктового P&L и stock option buyback program. Руководил проектом по выводу одного из продуктов компании в open-source.



Оценка эксперта Команда

6.7 /10
Общий балл

6 — Технический опыт и компетенции

7 — Отраслевой (продуктовый) опыт и компетенции

7 — Предпринимательский опыт и компетенции



Юрий Шлаганов
Инвестиционный менеджер

[Профессиональный опыт](#)

Комментарий

Команда проекта выглядит достаточно сбалансированной, без явных просадок по какому-то направлению.

CEO имеет двухлетний опыт руководства региональным офисом, а CPO - богатый опыт работы в HR (в том числе с различными HR-технологиями).

Общий комментарий о проекте



Проблема с неэффективным менеджментом системы мотивации для сотрудников существует и болит - организации тратят до нескольких тысяч долларов в год на дополнительное мотивирование каждого из сотрудников, но более половины из этих предложений не имеют ценности как для сотрудника, так и для компании (сотрудники ими попросту не пользуются). Но риск того, что эта проблема не является самой серьезной в организациях, существует.

Продукт решает эту проблему и имеет конкурентное преимущество. Рынок подобных решений растет и, на мой взгляд, в перспективе достаточен для построения большой компании.

Бизнес-модель основана на сильных гипотезах, подтвержденных customer development. Ключевая команда выглядит достаточно компетентной.

7.4 /10
Общий балл

Эксперт Rocket DAO
Юрий Шлаганов
Инвестиционный менеджер





We evaluate startups & introduce
them to investors.

Rocket DAO отчет об оценке проекта

Этот отчет подготовлен для платформы Rocket DAO и отражает предварительную оценку, основанную на методологиях, разработанных децентрализованным сообществом экспертов Rocket DAO. Отчет также включает экспертные рекомендации проекту.

Май 2020

rocketdao.io