

Приложение для  
командообразования  
«Star team»

В период пандемии **69% компаний** реструктурировали свои команды.

у **56% руководителей** производительность сотрудников сейчас вызывает беспокойство.

По исследованиям Института Гэллапа **76% опрошенных указывают на признаки выгорания.** (в 2017 году эта цифра была 23%). Один из факторов влияющих на выгорание – атмосфера в команде.

Найти достойную замену не так уж просто, не говоря о том, сколько стоит подбор нового сотрудника. (поиск, трудоустройство, простой на период отсутствия сотрудника)

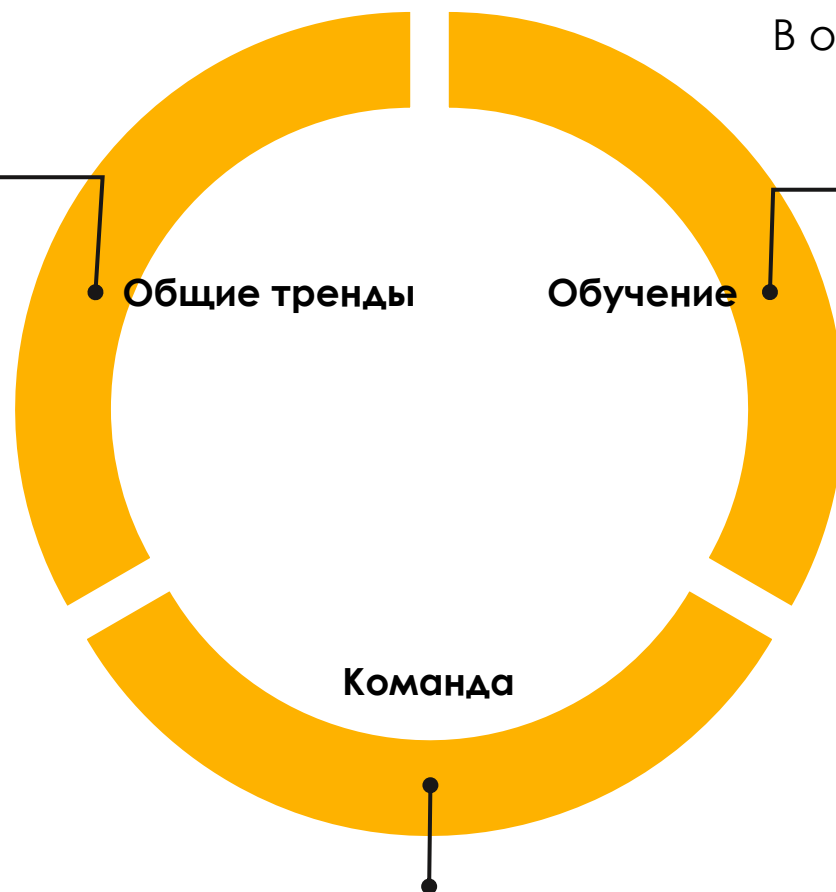
**Всё больше руководителей начинают  
ИНВЕСТИРОВАТЬ В КОМАНДУ**

# В целом, на рынке наблюдаются следующие тенденции:

По данным eMarketer  
**90% времени** люди проводят  
в мобильных приложениях

Время в соцсетях на одного  
пользователя увеличилось  
на **325%** в годовом  
исчислении.

По прогнозу в 2022 году люди  
будут использовать моб.  
устройство по **4 часа** в день,  
а активность в **мобильном  
приложении составит 88%**

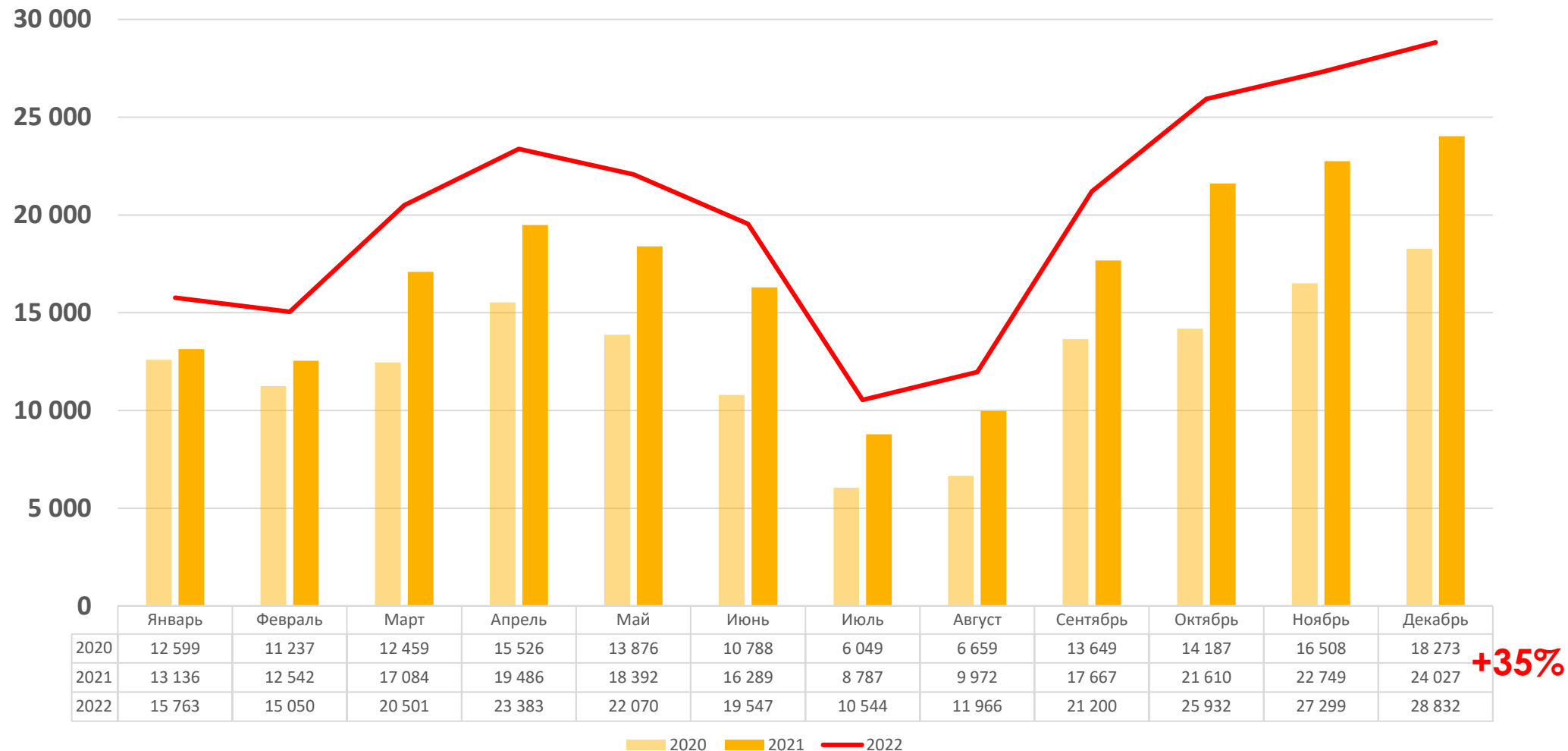


В обучении набирают популярность:

- Онлайн и гибридное обучение
- Микрообучение
- Геймификация
- Доступность с мобильных устройств
- Модульное обучение

Количество запросов в Яндекс по теме «Командообразование» **выросло на 35%** (2020/2021)  
За последние 5 лет рост **удалённой работы** составил **44%** и по прогнозам будет расти

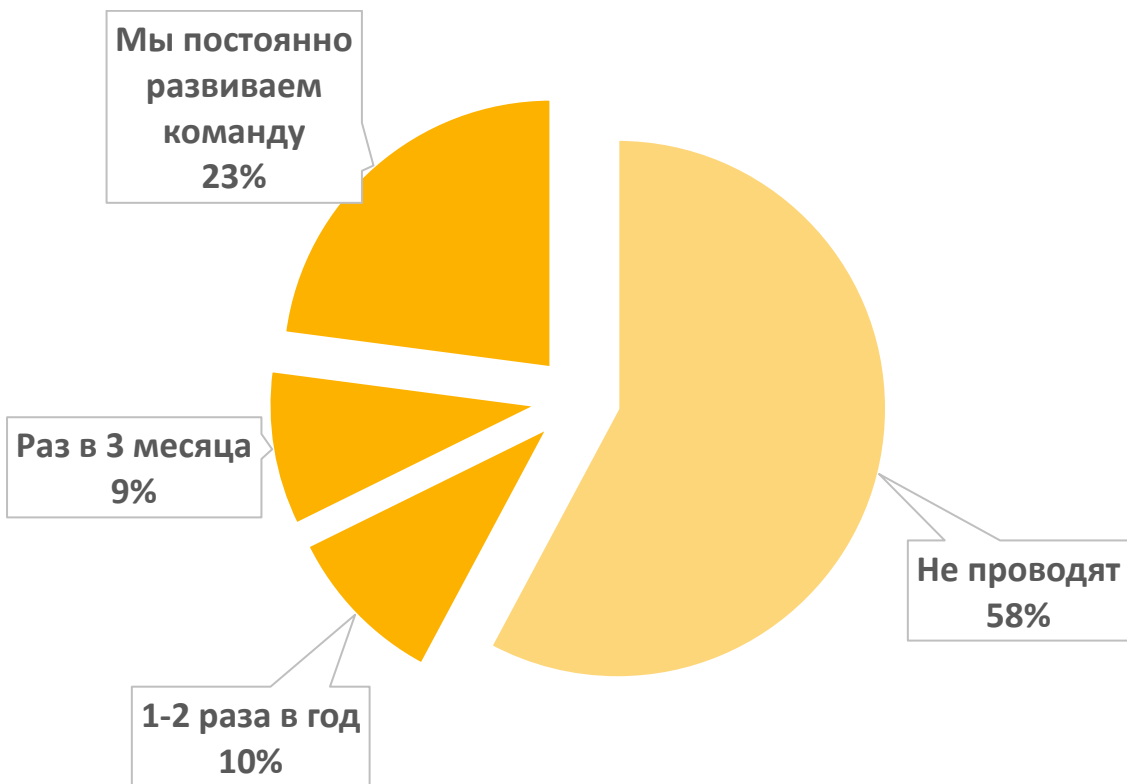
# Только в «Яндекс» ежемесячно вводят более 10.000 запросов по теме «Командообразование»



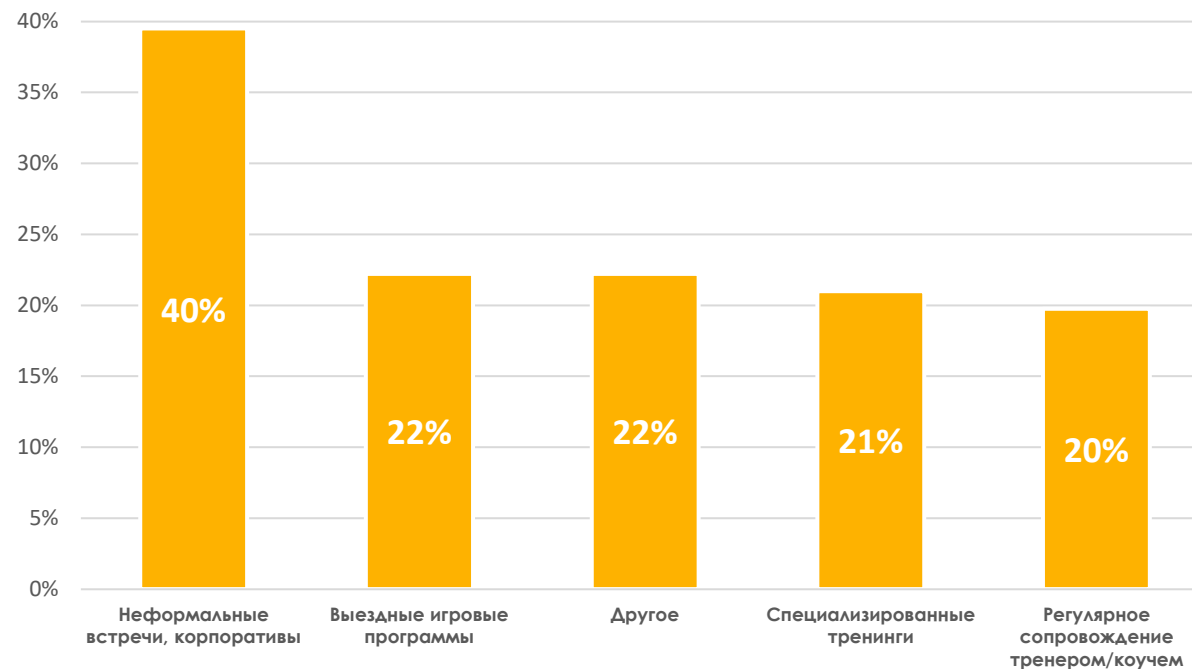
# Мы опросили 192 человека

\*среди которых 50% руководители и собственники бизнеса, 50% - наемные сотрудники

## 42% опрошенных проводят командообразование



## Основные способы, которые используют в компаниях:



## Конкуренты

- Тренинги по командообразованию для руководителей и команд
- Выездные мероприятия по командообразованию
- Внутренние HR и тренеры в компании
- Неформальные встречи и корпоративы

## Минусы

- Стоимость от 10 000/чел.  
Самостоятельное внедрение
- Стоимость от 50 000/команда.  
Краткосрочный эффект
- От 40 000/мес. Доступен далеко не всем компаниям
- Развлекательный характер.  
Кратковременный эффект с акцентом только на сближение сотрудников

# Цель проекта

создать простой и доступный  
способ развития команды  
для малого и среднего бизнеса

# Проблемы, которые хотим решить:

- Командообразование часто требует **больших вложений по времени** (сбор сотрудников в одном месте, отрыв от работы на 1-2 дня) и **затрат на проведение** (помещение, тренер, дополнительные расходы)

При этом, часто эффект от таких мероприятий **краткосрочный** и **сложно измеримый**.

- Самым понятным и доступным форматом работы с командой остается корпоратив. Но он **мало влияет на достижение целей командой** и более глубокое и **долгосрочное формирование взаимоотношений** сотрудников.
- **Работа с командой требует регулярной работы** и на изменения нужно время. Штатных тренеров или сопровождение коучем могут позволить себе далеко не все компании.
- **Растет количество удалённых команд**. В таких условиях выстраивать взаимоотношения в команде сложнее, стандартные способы командообразования **становятся более дорогостоящими**, т.к. предполагают сбор всех участников в одном месте

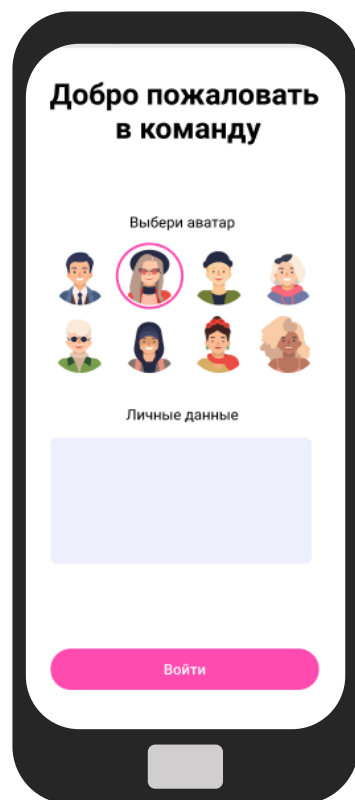
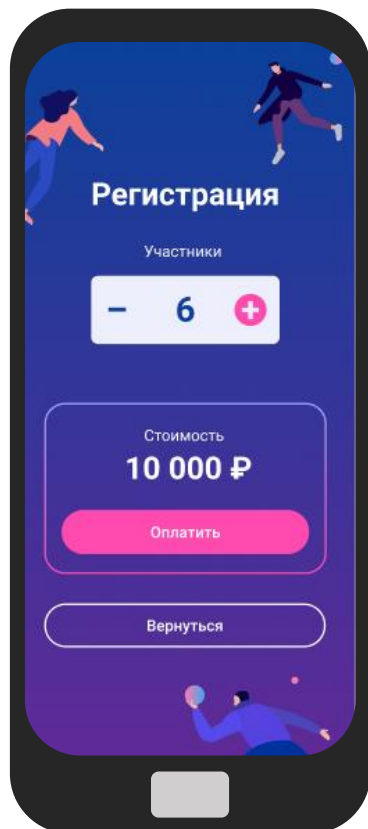


# Целевая аудитория



- Собственники компаний (от 27 до 45 лет, с количеством сотрудников от 6 до 50 чел. (от 20 до 40 лет, высококвалифицированные кадры)).
- Компании на стадии роста
- HR специалисты

# Концепт приложения



1

Регистрируем команду в приложении

2

Каждый день в течение месяца участники получают мини-задания. На их выполнение нужно в среднем не более 30 мин. в день

Задания помогут:

- Узнать друг друга лучше,
- Научиться договариваться и понимать коллег
- Проработать основные правила и договоренности в команде

3

За выполненные задания команда получает баллы, которые потратит на итоговой игре

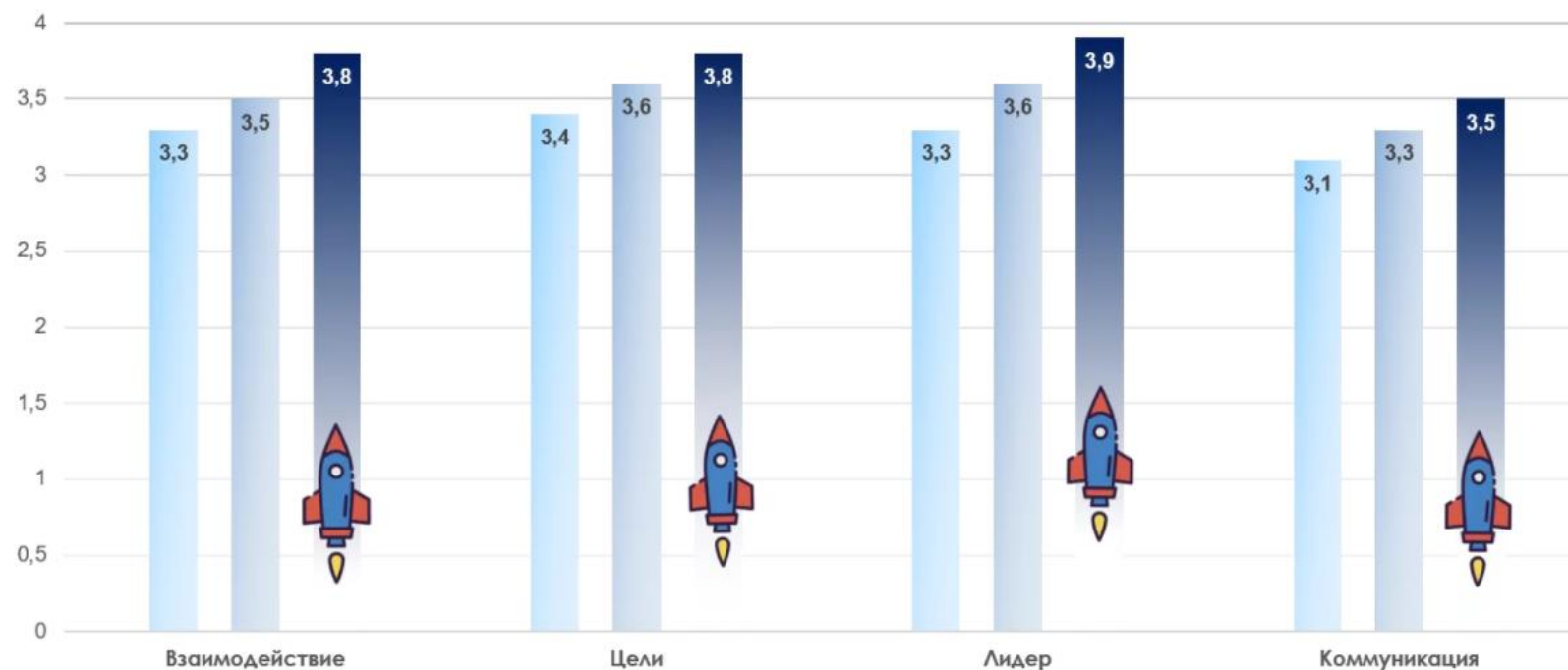
# К О Н К У Р Е Н Т Н Ы Е П Р Е И М У Щ Е С Т В А

- **Лёгкость прохождения и дополнительная вовлеченность участников**  
(Процесс построен как игровая программа подготовки космической научной экспедиции)
- **Измеримость результатов**  
(В начале и в конце программы участники заполняют анкету по оценке команды и проходят командные игры, которые помогут проанализировать изменения)
- **Удобный формат. Подходит для удалённых команд**  
(Благодаря приложению участники могут проходить программу в любом месте без ущерба для рабочих задач (выполнение заданий занимает в среднем 30 мин, макс. время 1 час в день))
- **Доступная стоимость**  
(Цена рассчитывается исходя из количества участников и доступна для небольших компаний)
- **Проведение без привлечения сторонних тренеров**
- **Результат за счет постепенных изменений**  
(Изменения в отношениях между людьми требуют времени и ежедневных действий. Программа даёт простые упражнения, которыми команды могут пользоваться и после её завершения)
- **Обучение не только команды, но и руководителя**  
(Лидер на равне с командой принимает участие в программе. Игра покажет как будут проходить любые изменения, скрытые сложности или конфликты и поможет пройти их)

В августе 2021 был проведен пилот программы на 3 командах  
**\*с использованием Telegram и Miro**

Рост самооценки команд по итогам анкетирования увеличился после программы  
**от 7 до 12%**

Отзывы и кейсы можно посмотреть на [сайте](#)



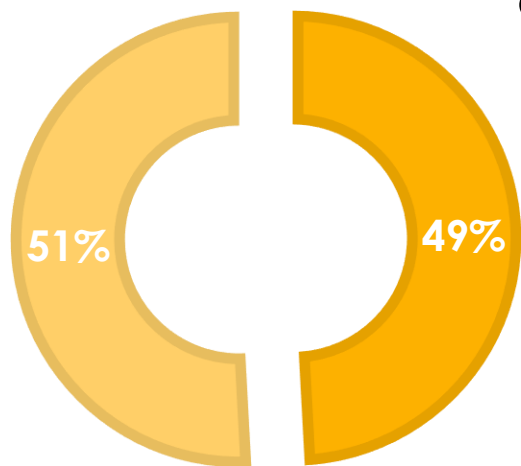
# «ГОТОВЫ ИСПОЛЬЗОВАТЬ ФОРМАТ ИГРЫ-ПРИЛОЖЕНИЯ ДЛЯ РАЗВИТИЯ КОМАНДЫ?»

– спросили мы у **96** руководителей и собственников бизнеса\*

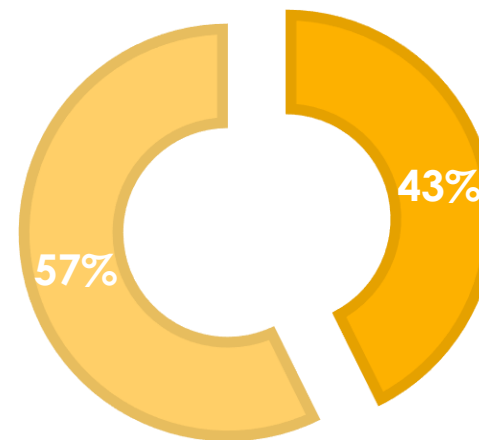
**49%** из тех, кто уже проводит командообразование

**43%** руководителей, которые не проводят командообразование,

## ОТВЕТИЛИ «ДА» И «ВОЗМОЖНО»



■ да/возможно ■ нет



■ да/возможно ■ нет

\* Опрос проведен с помощью «Яндекс.Взгляд»

# Метрики проекта

● Ежемесячный прирост пользователей

● Прохождение следующих этапов программы (возвращение пользователей)

● Ежемесячный доход

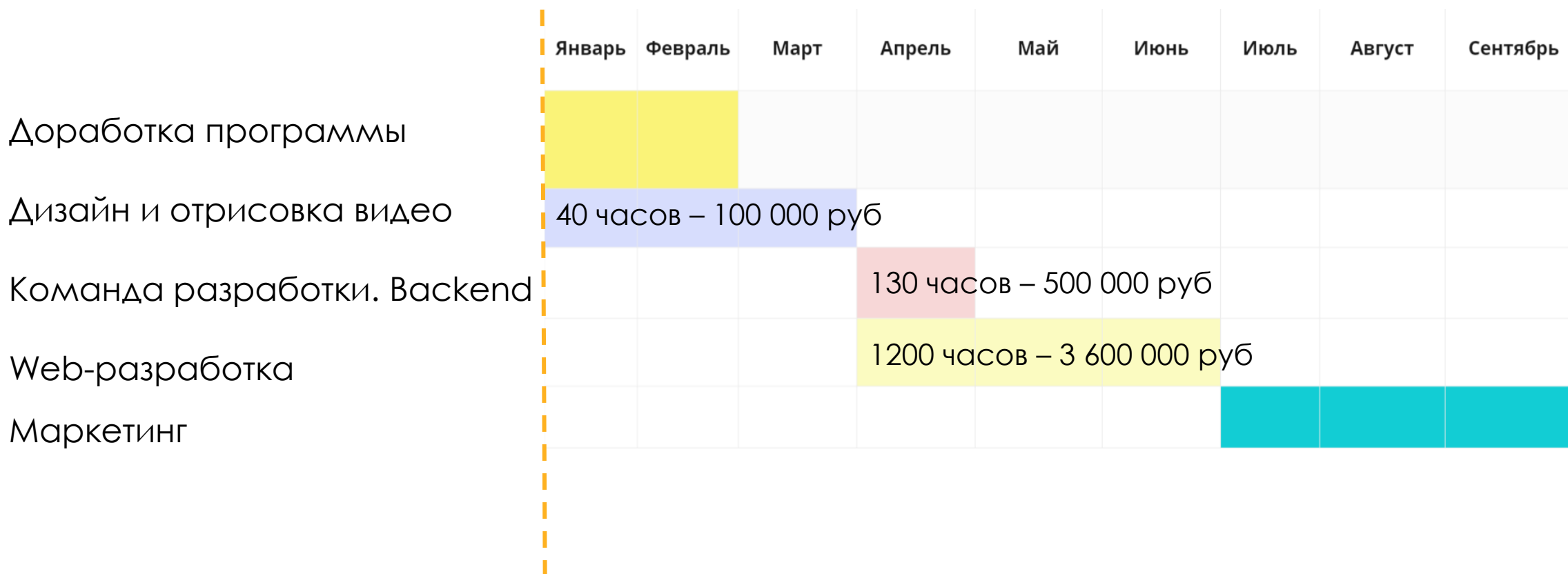
● Окупаемость инвестиций

● NPS

# Команда и план реализации

Необходимое время для разработки MVP – **5 месяцев.**

Команда – 6 человек



# Расчёт запуска

Месяц	сентябрь	октябрь	ноябрь	декабрь	январь	февраль	март	апрель	май	июнь	июль	август
Тенденции запросов 2021	17 667	21 708	21 460	23 754	13 136	12 542	17 084	19 486	18 525	16 461	8 965	10 046
Прогноз 2022	21 200	28 220	27 898	30 880	17 077	16 305	22 209	25 332	24 083	21 399	11 655	13 060
Кол-во пользователей*	212	254	305	366	243	243	440	528	633	760	381	457
Стоимость 1 участника	1 600	1 600	1 600	1 600	1 600	1 600	1 800	1 800	1 800	1 800	1 800	1 800
Сред. кол-во участников в команде	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7
Средний чек	11 200	11 200	11 200	11 200	11 200	11 200	12 600	12 600	12 600	12 600	12 600	12 600
Доход	2 374 445	2 849 334	3 419 201	4 103 041	2 722 786	2 722 786	5 539 105	6 646 926	7 976 311	9 571 573	4 798 275	5 757 930
											Итого:	<b>58 481 711</b>
Возврат инвестиций	474 889	569 867	683 840	820 608	544 557	544 557	1 107 821	1 329 385				
							Итого:	<b>6 075 524</b>				

\*кол-во пользователей рассчитано как 1% от кол-ва запросов. Предполагаемый прирост от месяца к месяцу 20%, учитывая сезонность запросов

- Месяцы высокого спроса
- Месяцы среднего спроса
- Месяцы пониженного спроса



Необходимые инвестиции:  
**5 млн. руб**

Возврат инвестиций:  
**+20% за 8 месяцев с момента запуска MVP  
/13 мес. с момента инвестирования/**

## Ключевые партнеры

- Курсы для руководителей и собственников бизнеса
- Бизнес комьюнити
- Бизнес-конференции
- HR сообщества
- HR конференции
- Консалтинговые агентства и агентства по подбору персонала

## Ключевые виды деятельности

Платформа для обучения и развития команды

### Ключевые ресурсы

Персонал: команда разработки, дизайнер, иллюстратор, маркетолог, тех. поддержка

Бухгалтер или программа для сдачи отчетности

Финансовые: налоги и страх. взносы, з/п специалистов, реклама, сайт (тильда+домен), оплата вводного видео.

## Ценностное предложение

- Лёгкость прохождения и дополнительная вовлеченность участников
- Измеримость результатов
- Удобный формат. Подходит для удалённых команд
- Доступная стоимость
- Проведение без привлечения сторонних тренеров
- Результат за счет постепенных изменений
- Обучение не только команды, но и руководителя

## Взаимодействие с клиентами

Автоматизированный обслуживание. Онлайн формат

### Канал сбыта

- Контекстная реклама
- SEO

## Потребительские сегменты

B2B  
Компании с командой от 6 до 50 человек.

Персонал от 20 до 40 лет, высококвалифицированные кадры

Проблемы:  
Снижение эффективности команды, текучка кадров (обновление штата),

Необученный персонал (молодые специалисты)

Распределенные (онлайн) команды или смена формата работы (из оффлайна в онлайн)

Масштабирование (новое направление бизнеса, открытие точек, расширение штата)

## Структура издержек

**Фиксированные:** налоги, оплата тех. поддержки, реклама, оплата сайта  
**Переменные:** оплата команды разработки, доп. видео материалы, заказ иллюстрации, доработки и исправление багов

## Потоки доходов

### Основной поток:

Оплата за количество участников. Стартовая цена при запуске MVP 1600/чел. Команды от 5 до 12 человек.

Физическое лицо может оплатить через приложение.

Для юр.лиц доступно выставление счета для оплаты.

Одна компания может оплатить участие нескольких команд. Для крупных клиентов возможно согласование отдельных условий (от 3 команд)

## Разработчик программы:



### Екатерина Киреева

- ✓ 13 лет в сфере продаж в международных и федеральных компаниях.
- ✓ Профессиональный бизнес-тренер, методолог.  
Более 2 000 часов тренингов в корпоративном обучении МегаФон, Совкомбанк и личных проектах.
- ✓ Бизнес-коуч, командный коуч. Более 200 часов коучингового сопровождения
- ✓ Scrum master

## Свяжитесь с нами:



Лаборатория  
Развития  
Бизнеса

[Лаборатория Развития Бизнеса  
Star Team](#)

[lab-for-business@yandex.ru](mailto:lab-for-business@yandex.ru)

+7 908 63 23 677