

PotenCore

**Помогаем технологическим командам
работать в потоке и расти вместе**

Актуальность

Рынок **HRTech** в России стремительно **растёт**

76 млрд ₹

Объём рынка HR-tech в РФ и он растёт на 15–20% в год. При этом существующие решения не закрывают потребность в непрерывной автоматической диагностике эффективности и прогнозировании рисков.

РБК, INVESTORO Convention, февраль 2026

57%

Компаний уже используют ИИ в HR-процессах, и этот показатель быстро растёт. Рынок созрел для внедрения AI-инструментов в управление командами.

TAdviser, 2026

+38%

Сегмент управления эффективностью и People Analytics вырос за последний год — это самый быстрорастущий сегмент HR-tech. Компании переходят от реактивного управления к проактивному — на основе данных, прогнозов и автоматической аналитики.

CNews, 2026

72,8%

Компаний назвали повышение производительности труда главным приоритетом 2026 года. Бизнесу нужны инструменты с измеримым ROI.

ВШБ, hh.ru, 2025

Проблема

Молодые **технологические команды** работают без объективных данных о загрузке, балансе и динамике развития. Это приводит к перегрузкам, стагнации и несправедливому распределению **задач**. Результат – прямые финансовые потери.

В чём **глубинная причина**:



После ухода западных вендоров в России образовался **дефицит программного обеспечения для управления технологическими командами** — особенно решений, которые работают без ручного ввода и дают прогнозную аналитику.



Существующие инструменты (тайм-трекеры, таск-трекеры, опросы) **не закрывают потребности молодых гибких команд**: они требуют дисциплины, субъективны или не дают аналитики человеческого потенциала.

Решение

PotenCore — это AI-платформа для **управления эффективностью и человеческим потенциалом** технологических команд.

Как **снимает** имеющуюся боль?

- Перегрузка → система **автоматически отслеживает загрузку каждого участника** и сообщает, когда кто-то на пределе. **Рекомендует**, кому и какие задачи делегировать.
- Стагнация → AI **анализирует динамику** сложности задач и показывает, кто «заскучал». **Рекомендует**, кому какие задачи взять и где лучше повысить уровень для развития.
- Отсутствие данных → платформа **подключается через API** к системам работы команды, собирая всё в одно целое. Никаких опросов, никакого ручного ввода. Только объективные данные.

Что мы предоставляем:

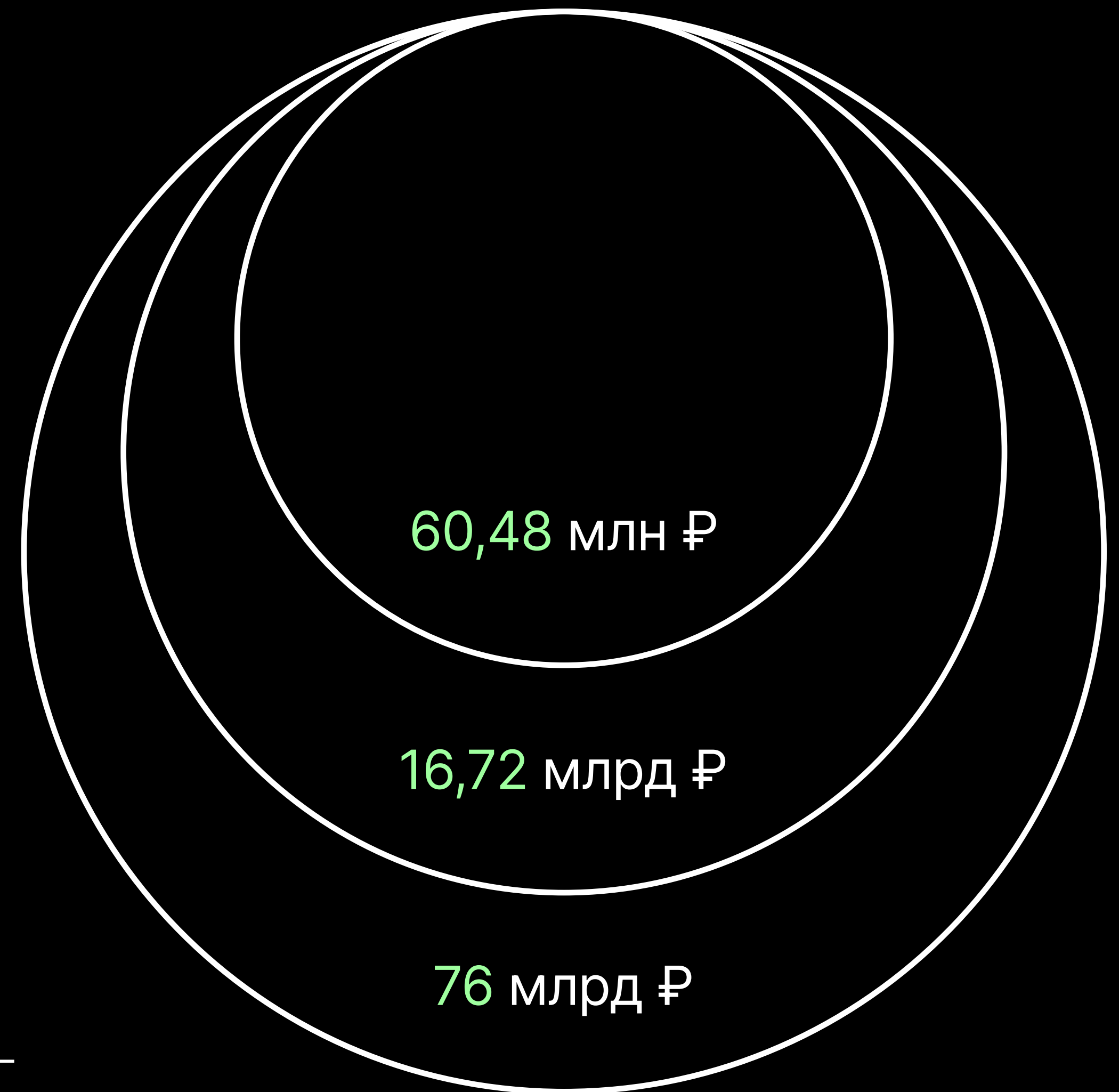
Прозрачность — каждый видит реальную картину. **Баланс нагрузки** — перегрузки и простои уходят. **Развитие** — каждый растёт в своём темпе. **Экономия времени** — руководитель не тратит часы на сбор информации. **Комфорт и вовлечённость** — энтузиазм не угасает.

РЫНОК

SOM (В РФ ~120 000 малых и средних технологических команд. Целевая доля на 3-й год — 1,5% от 120 000 команд = 1 800 команд. ARPU (33 600 ₽/год) = 1 800 × 33 600 ₽)

SAM (сегмент «Управление эффективностью» занимает 22% от TAM)

TAM (весь рынок HR-tech в РФ)



Продукт

PotenCore — это PWA для автоматического управления эффективностью технологических команд. Платформа через API подключается к инструментам, которые пользуется команда (включая мессенджеры, календари и таск-трекеры), AI анализирует загрузку, динамику сложности задач и коммуникации, выдавая дашборд с прогнозами и рекомендациями и личные профили с зонами роста.



Бизнес-модель

Модель: **SaaS-подписка**. Единый тариф — **2 990 ₽/мес** за команду (без ограничения по численности). Годовая подписка — **29 900 ₽** (экономия 5 980 ₽).

Ценообразование (почему такая цена?):

- ✓ Доступно даже для стартапов
- ✓ Выгодно по сравнению с тарифами конкурентов
- ✓ Низкий порог входа без длительных согласований

Каналы продаж: прямые продажи в каналах/чатах тимлидов, LinkedIn, публикации в каналах/группах, платформах про стартапы, контент-маркетинг, реферальная программа, участие в профильных мероприятиях, блог, промо через пилоты

Конкуренты

Матрица

позиционирования (конкурентная среда)

PotenCore — единственный в квадранте автоматического сбора данных и AI-аналитики человеческого потенциала. Рынок есть, клиенты готовы платить. Но существующие инструменты не решают проблему целиком. Мы объединяем новые технологии и охватывает будущее управления командами.



Unit-экономика

Показатель	На старте	При масштабировании
ARPU	2 840,50 ₹	2 840,50 ₹
GOCS	0–50 ₹	200–500 ₹
Маржа	98–100%	82–93%
CAC	0–1 000 ₹	2 000–5 000 ₹
LTV	17 043 ₹	17 043–34 086 ₹
LTV/ CAC	Не ограничено	3,4–8,5

Точка безубыточности – 1-2 клиента.

Бизнес устойчив с первого клиента. Высокая маржинальность, низкий порог входа, потенциал масштабирования до **17 млн ₹ выручки в год** при 500 клиентах. CAC = 0 на старте — бесплатные каналы привлечения.

Выручка будет расти линейно, так как ARPU не зависит от количества клиентов.

Команда

Команда **полностью сформирована** и активно работает. Есть опыт разработки и продвижения продуктов, **победы** в хакатонах, кейс-чемпионатах и технологических олимпиадах, участие в акселераторах и технологичных форумах.



CEO/Teamlead
Ирина Фадеева



Backend-разработчик
Владимир Мызиков



Frontend-разработчик, PWA
Ксения Кинская



UX/UI, PR
Ксения Суханова



ML/AI, Data Science
Диана Хамидуллина

Контакты

Открыты к предложениям и сотрудничеству!

Руководитель проекта – Фадеева Ирина

+7 (951) 094-75-33

irfirf1982@gmail.com

@i1806if (TG/Vk)



tg-канал
проекта



CEO



potencore.ru