
SKILLS GAMES

Геймифицированный онбординг в ролевой игре ВК

Легкий старт для сильной команды

ПРОБЛЕМА

Онбординг и развитие сотрудников остаются низко-вовлекающими и слишком «длинными», поэтому падает вовлечённость и растут риски раннего ухода и потери продуктивности.

Компании ищут короткие, технологичные форматы обучения «в потоке работы», но текущие практики не закрывают этот запрос.

АКТУАЛЬНОСТЬ

По итогам 2024 года индекс вовлеченности снизился на 3 п. п. — с **67%** в 2023 году **до 64%** в 2024-м.

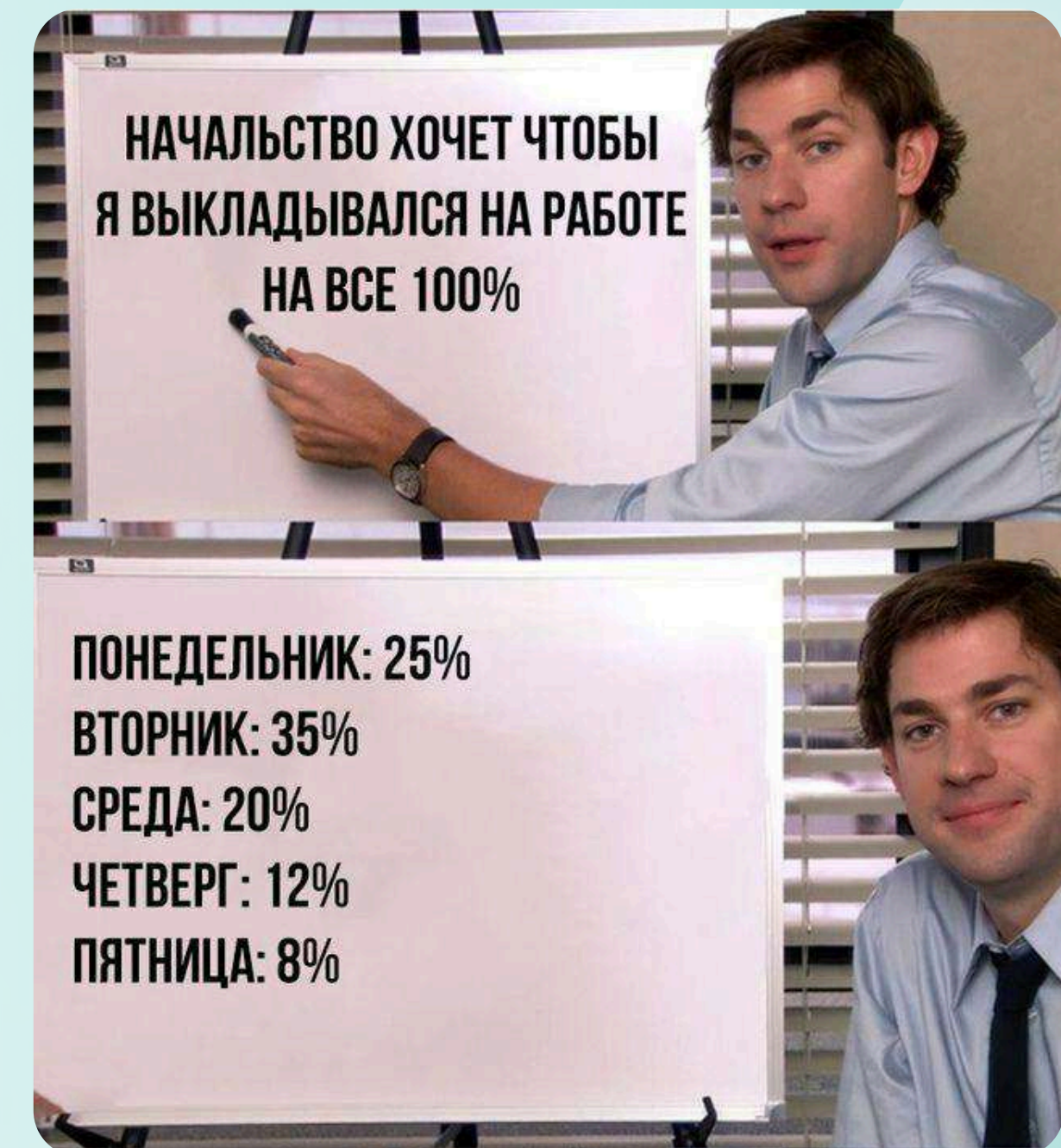
Это **самый низкий** показатель за последние **5 лет**

Статья Артема Гринева, Исследователь IT-бренда, 2024 г.

Время на учёбу ограничено — работодатели не готовы к длинным программам.

Они считают приемлемой длительность обучения для управленцев **не более 3 месяцев** и чаще выбирают **практико-ориентированные форматы** (в т.ч. деловые игры).

Сбер Университет, 2024 г.



РЕШЕНИЕ

Для преодоления проблем низкой вовлечённости и длительной адаптации сотрудников предлагается использовать **геймифицированный формат онбординга**.

Игровые сценарии **усиливают эмоциональную включённость**, формируют привычку к развитию и создают позитивное впечатление о компании.

25% работающего населения страны - люди до 30 лет. (Мосстат)

По данным опроса 45% из опрошенных подтвердили, что игровой цифровизированный формат притягивает их.



ПРОДУКТ

SkillGames — это геймифицированная платформа для онбординга и развития сотрудников в формате ролевой игры внутри VK Mini App.

Как работает?

- Прохождение анкеты HR-специалистом компании (1 день)
- Аналитика состояния компании и запросов (2 дня)
- Подготовка сценариев и дизайн (7-10 дней)
- Прохождение игры сотрудниками (1 день)
- Составление отчета (2 дня)

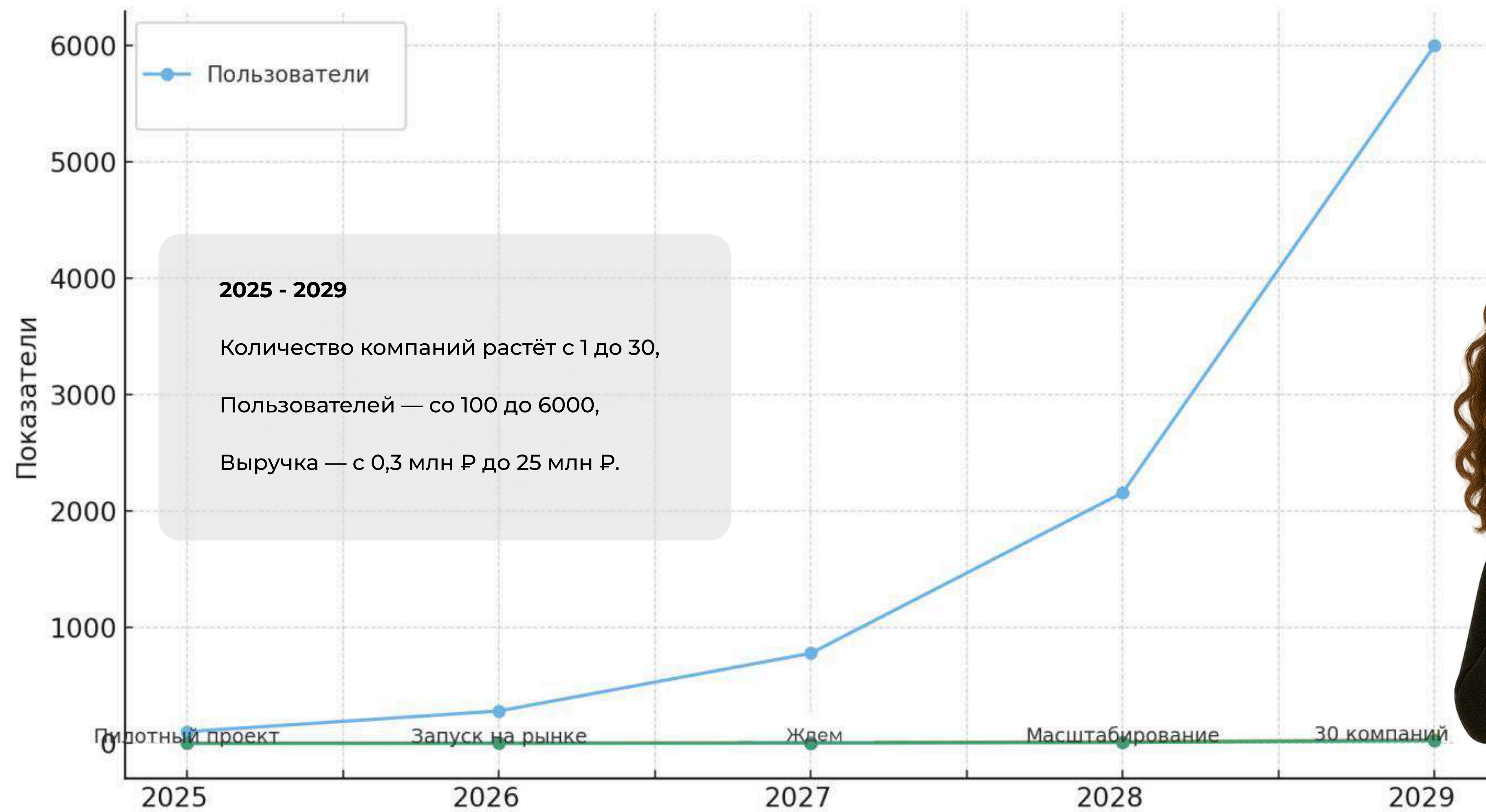
Итог - 16 дней

Как работает?

- Ролевая механика — каждый сотрудник получает своего персонажа.
- Система метрик — HR отслеживает прогресс, вовлечённость, завершённость задач.
- Интеграция с VK Mini Apps — не требует установки, открывается прямо в мессенджере или браузере.



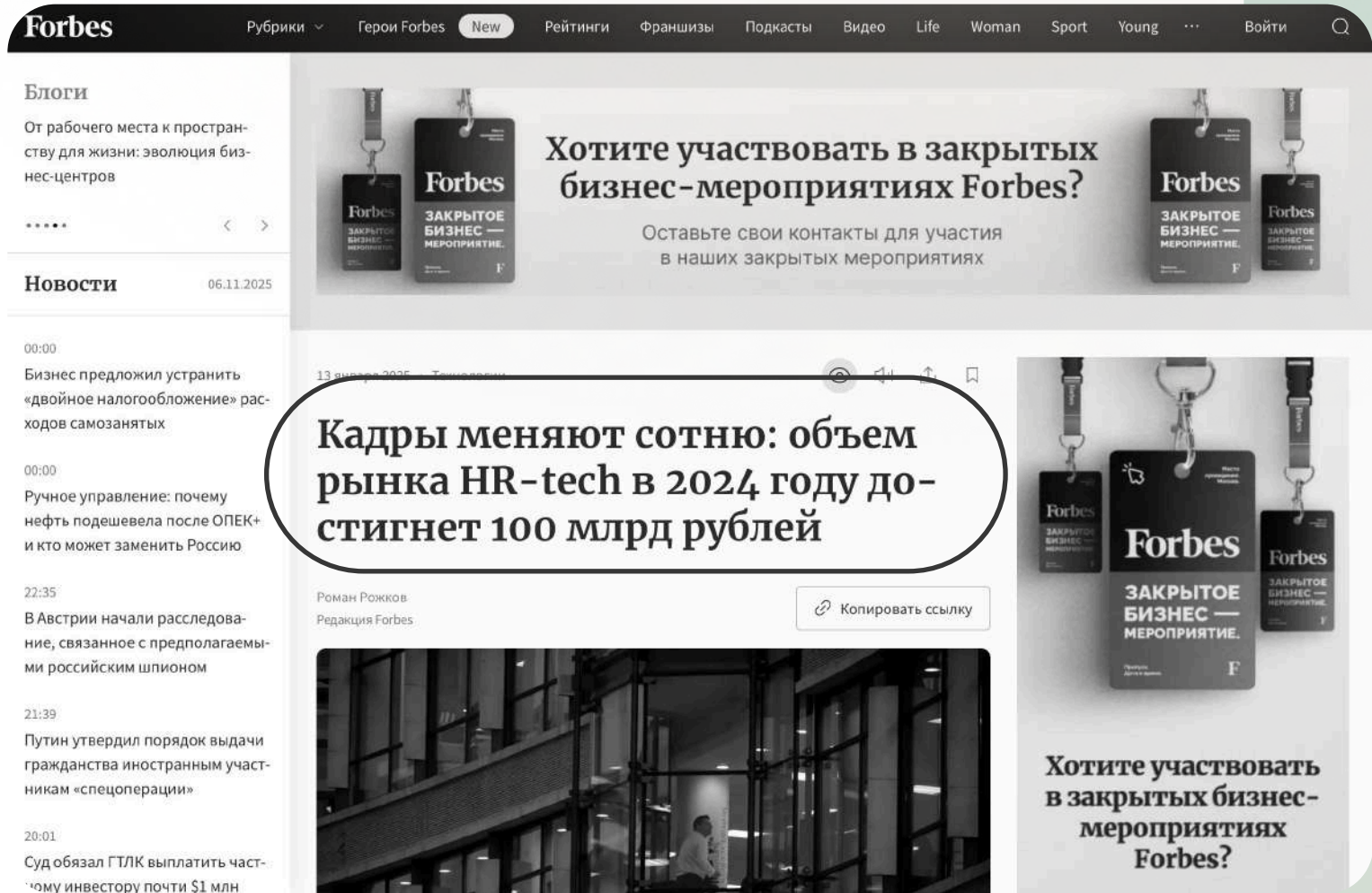
РОСТ



рынок **HR-TECH** → сегмент **L&D**

	Общий рынок HR-tech, Р млрд	Сегмент L&D , Р млрд	Доля геймификации, %	На какую выручку рассчитываем, Р млн
2025	110	40	8	0.3
2026	140	47	10	1.0
2027	170	55	15	3.0
2028	200	65	20	9.0
2029	240	78	25	25.0

- Спрос на бизнес образование увеличиться на треть к 2030 г.
- Рынок HR - tech составляет более 100 млрд Р.
- Темп роста рынка составляет около 45%.



8. Будет ли расти рынок

Ожидается, что рынок вырастет — несмотря на наличие структурных сдерживающих факторов.

- 92% образовательных организаций-участников исследования ожидают повышение спроса на услуги бизнес-образования в ближайшие 2–3 года.
- Согласно прогнозам аналитиков**, общая штатная численность руководителей в России сократится на 7% с 2024 по 2030 г. При этом, ввиду высокой неопределенности внешней среды, растет запрос на развитие новых управленческих компетенций. Это повышает необходимость переподготовки текущих управленческих команд, тем самым стимулируя спрос на программы бизнес-образования.
- Прогнозируется, что уровень проникновения бизнес-образования*** вырастет более чем на треть к 2030 году.

КОНКУРЕНТЫ

Компании	Направление	Сильные стороны	Слабы стороны
Яндекс Практикум PRO	Онлайн-обучение сотрудников	Качественный контент, бренд	Нет инструментов для персонализированного онбординга или командных сценариев
iSpring Learn	Облачные LMS-системы для бизнеса	Устойчивая клиентская база, автоматизация процессов обучения	Слабая вовлечённость, отсутствие сюжетных сценариев
HReducation	Обучение HR-специалистов — программы ДПО	Практическая направленность, ориентирована на начинающих и средних специалистов	Не фокусируется на массовом цифровом продукте, больше традиционное обучение
SkillGames	Геймифицированная ролевая механика, направленная на обучение сотрудников.	Персонализированный формат подхода к обучению, цикл занимает до 3 недель	Проект зависит от экосистемы VK и требует дополнительного продвижения среди компаний

ВОЗМОЖНЫЕ УГРОЗЫ	
Конкуренты	Ответ
Агентства по геймификации снижают цену на кастомные проекты для HR.	Предложить SaaS-модель подписки с готовыми сценариями и шаблонами для разных отраслей.
Крупные игроки (Сбер, Ростелеком) запускают собственные “вовлекающие” платформы для персонала.	Сфокусироваться на малом и среднем бизнесе, где внедрение проще и цикл принятия решения короче.
Конкуренты внедряют AI-модули для персонализированного обучения.	Добавить AI-ассистента внутри игры: умный “наставник”, который помогает пользователю проходить квесты.
Появляются стартапы с фокусом на корпоративном «здоровье»	Встроить механики заботы и развития soft-skills (стресс-менеджмент)

БИЗНЕС-МОДЕЛЬ

V2B Прямые продажи

Суть: разовая работа с компанией, при котором будет предоставлен доступ к платформе и аналитике.

V2B SaaS-подписка (дополнительная модель)

Суть: компании платят ежемесячно или ежегодно за доступ к платформе и аналитике.

Цена зависит от числа сотрудников и от периода пользования.

Ключевые партнеры 1. VK: мы используем его платформу 2. "Я в Деле": разработка для стартапов наших сценариев 3. Обучающие платформы, чтобы мы помогали в адаптации их учеников	Ключевые виды деятельности 1. разработка дизайна 2. написание сценариев 3. разработка приложения	Ценностное предложение 1. Мы безболезненно адаптируем сотрудников к вашей корпоративной культуре 2. Мы поможем пройти сотрудникам адаптацию с учётом особенностей поколения	Взаимоотношения с клиентом 1. Обратная связь 2. Персональная поддержка, так как мы работаем с каждым клиентом индивидуально 3. Совместное создание	Потребительские сегменты 1. малый и средний бизнес, который начинает масштабироваться 2. hr-отделы компаний, ориентированных на молодое поколение
	Ключевые ресурсы 1. человеческий ресурс 2. финансовый ресурс 3. VK 4. технологическое		Каналы продаж 1. презентация на форумах 2. социальные сети 3. сайт	
Структура издержек 1. зарплата сотрудникам 2. разработка приложения 3. налоги 4. поддержание работы приложения			Структура доходов 1. подписка на разработку 2. заказы компаний 3. расширенная аналитика данных	

ФИНАНСЫ

Стартовые затраты:

Тех. Специалист - 150 000 Р.

Дизайнер - 70 000 Р.

Сценарист и копирайтер - 60 000 Р.

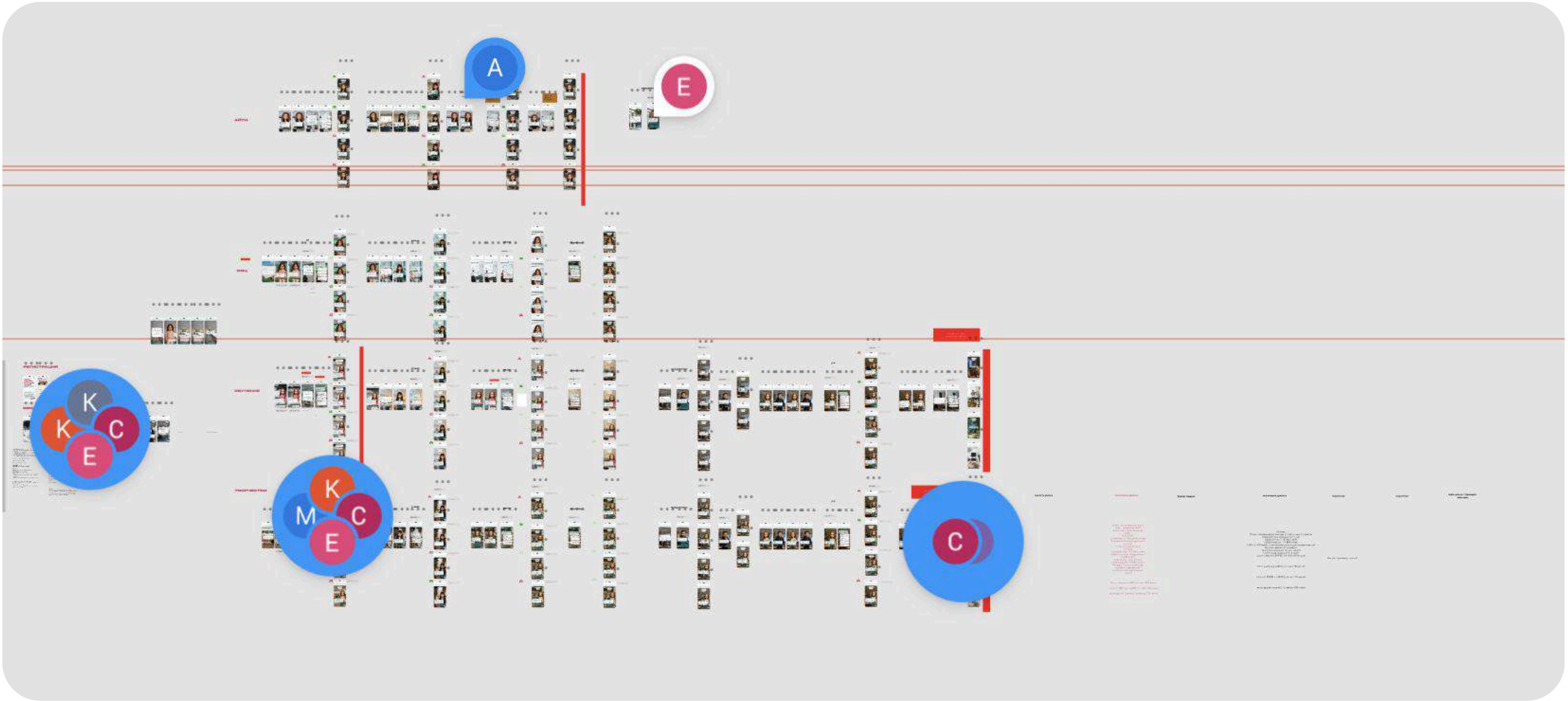
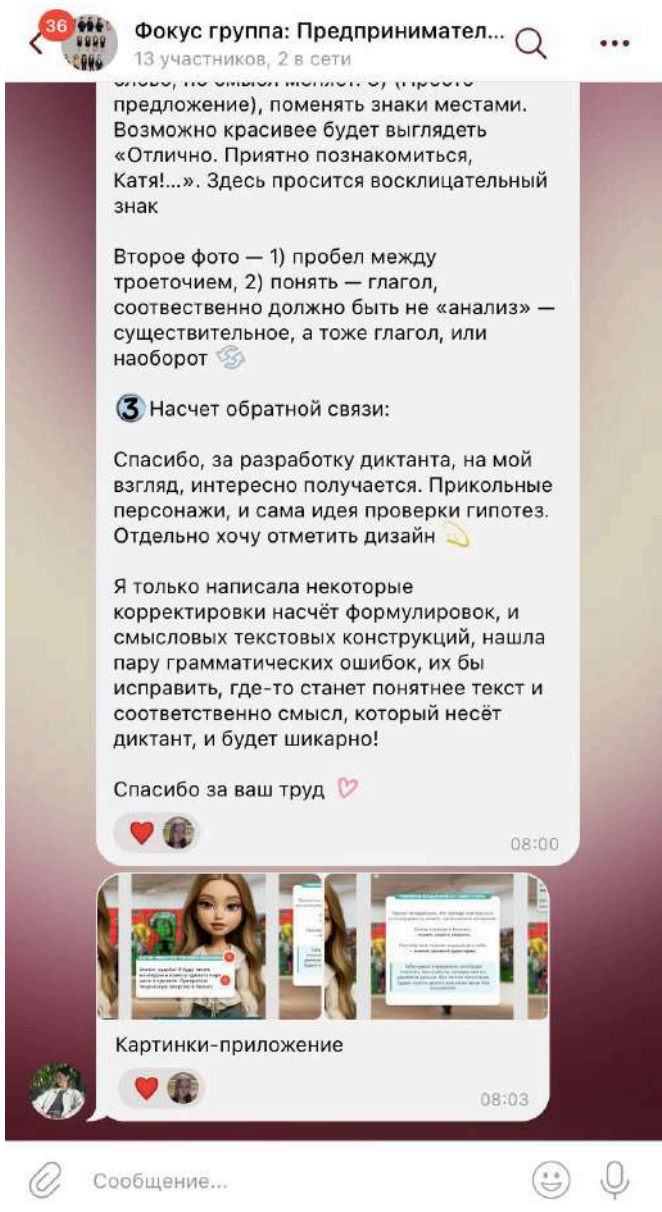
ИТОГ - 280 000 Р

Показатель	Значение	Комментарий
Точка безубыточности	~4 клиента	при текущей себестоимости и расходах
Средняя годовая прибыль с клиента	~420 000 Р	при удержании <u>6 мес</u>
Годовая чистая прибыль	4,2 млн Р	консервативный сценарий

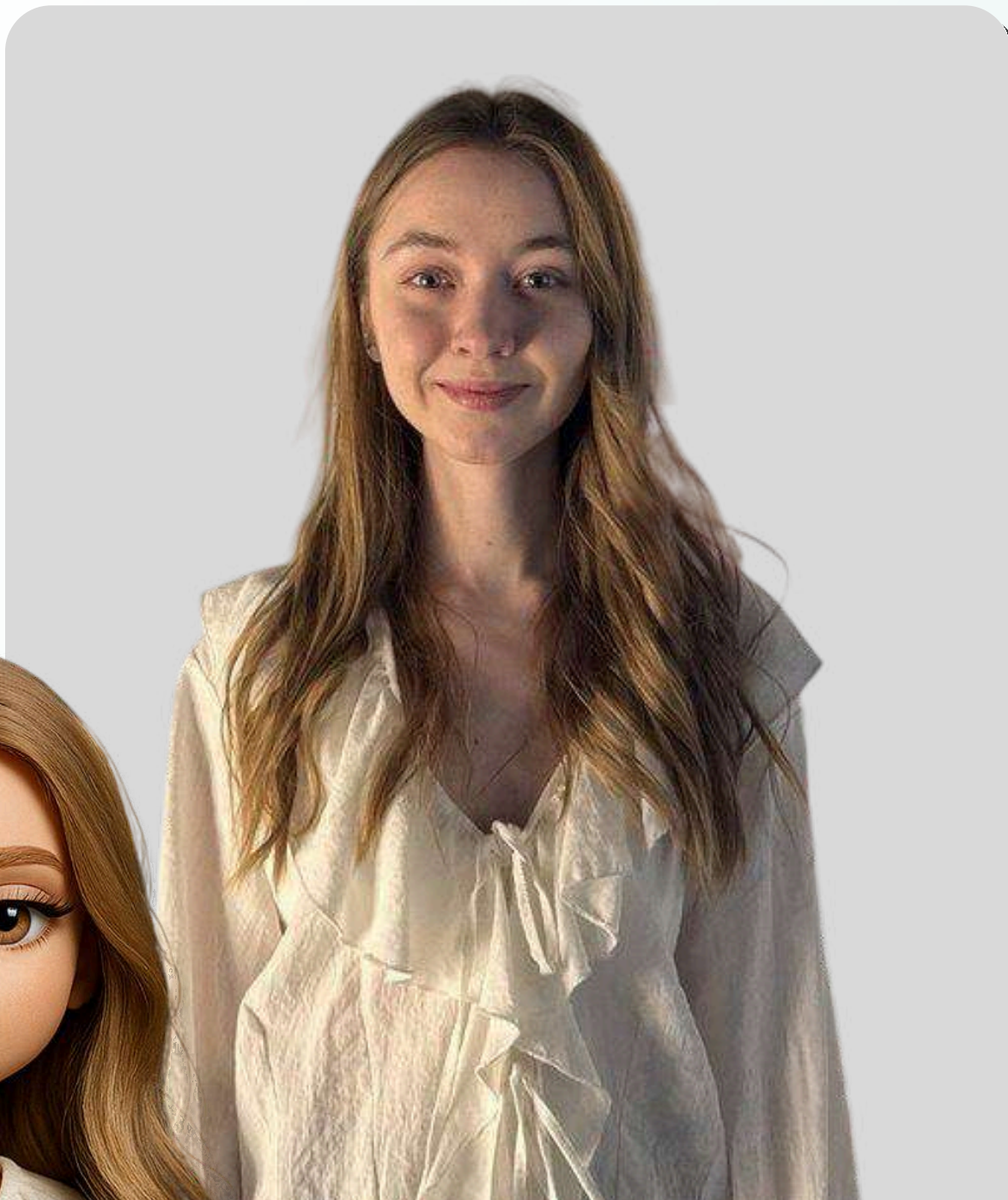
Показатель	Расчёт	Значение
Доход	100 000 Р	100 000 Р
Себестоимость	30 000 Р	30 000 Р
Валовая прибыль	100 000 – 30 000	70 000 Р
Маржинальность	70 000 / 100 000	70 %
LTV (пожизненная ценность)	70 000 × 6 мес. (средний срок контракта)	420 000 Р
Стоимость привлечения	≈ 50 000 Р (учитывая рекламу и продажи)	50 000 Р
LTV / САС	420 000 / 50 000	8,4
Окупаемость	САС / Маржа мес.	~0,7 месяца



ЧТО ПРОИСХОДИТ СЕЙЧАС



КОМАНДА



Екатерина Козлова

- Главный дизайнер
- Менеджер по работе с партнёрами



Злата Шастина

- Контент креатор
- Дизайнер

