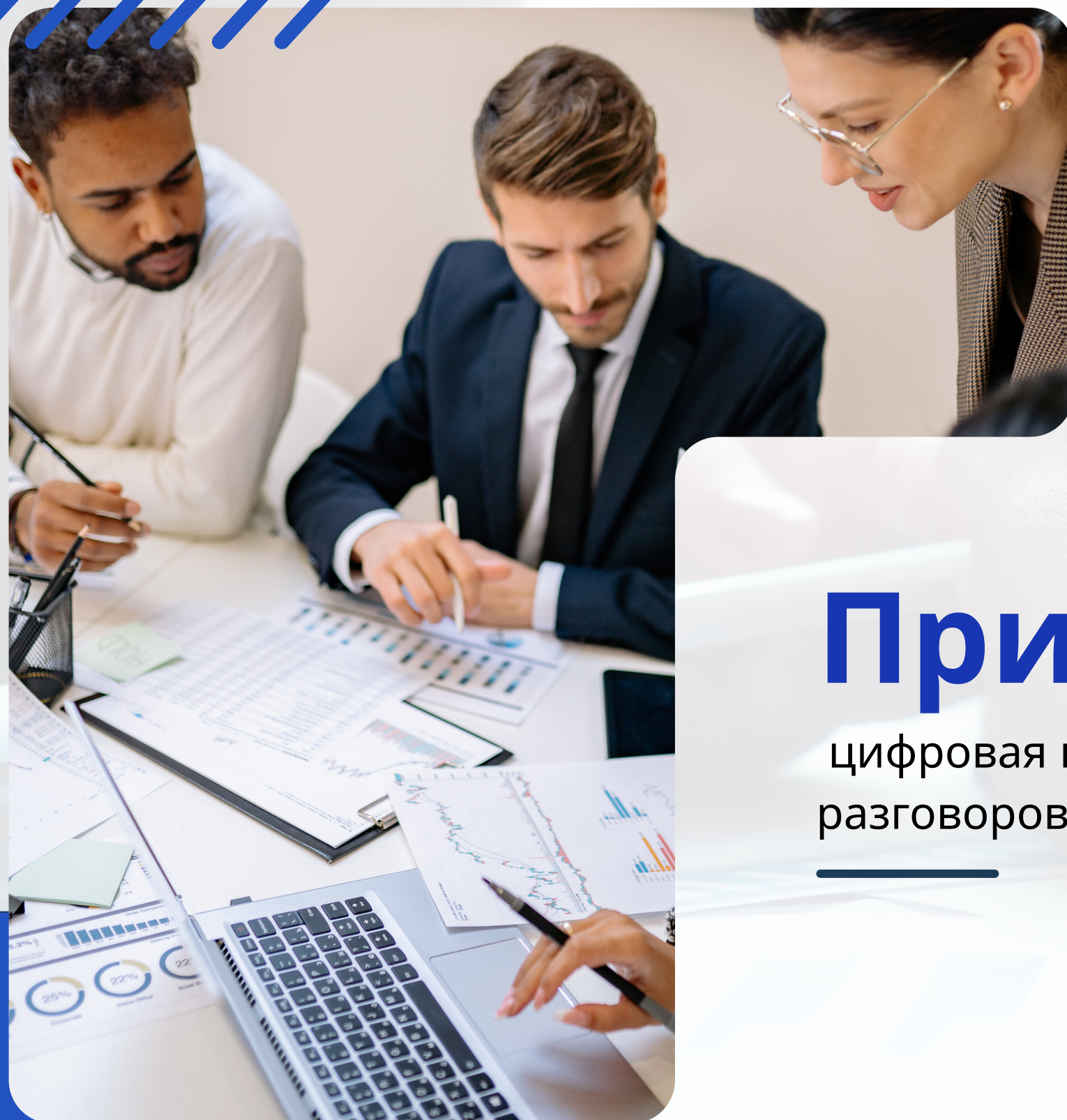




Призма Лидерства

цифровая платформа для анализа и тренировки управленческих разговоров руководителей среднего звена

Авторы
Бойко Ольга, Брусиловская Ксения, Лежнева Мария



Проблема

У компаний нет инструмента для предварительной оценки и тренировки качества сложных управленческих разговоров руководителей среднего звена.



≈ 5,0 млн

руководителей среднего звена в России

Источник: Росстат, 2023. Численность занятых по группе занятий «Руководители» – 4,9 млн человек



67%

руководителей не проходили формального обучения управлению

Источник: hh.ru, 2024. Исследование среди работающих россиян

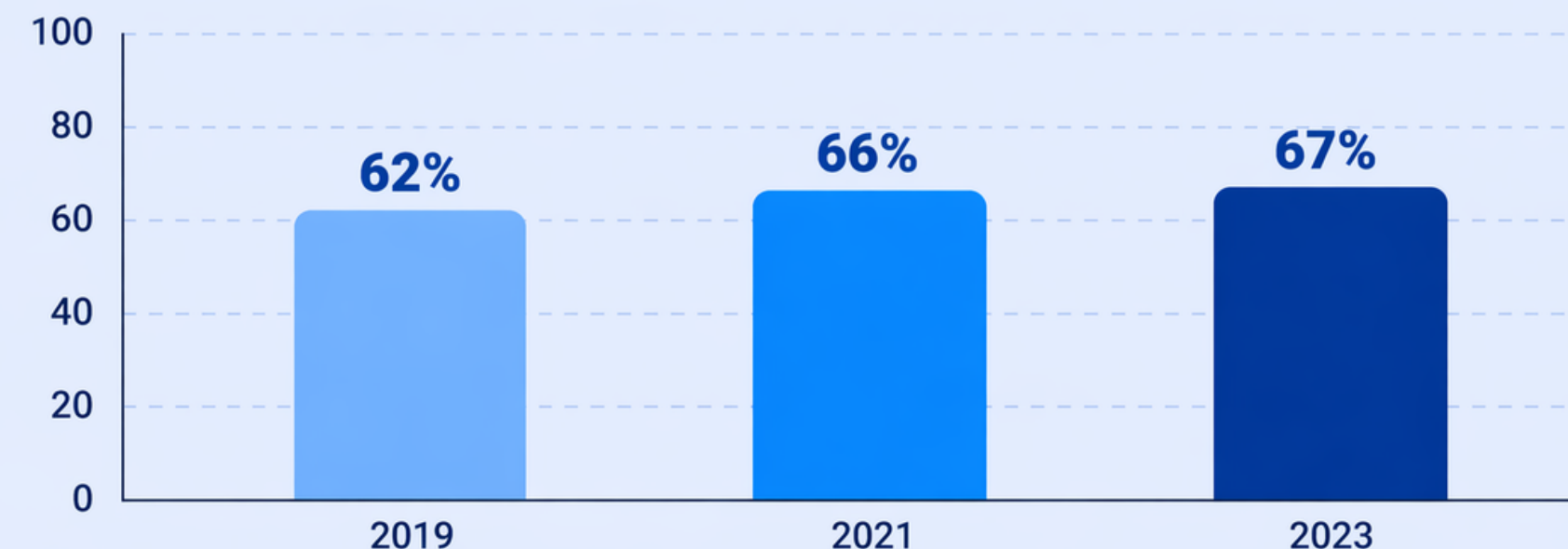


30–40%

рабочего времени руководителя уходит на уточнения, согласования и разбор конфликтов

Источник: HBR, 2019

Доля руководителей, не проходивших формального обучения управлению, %

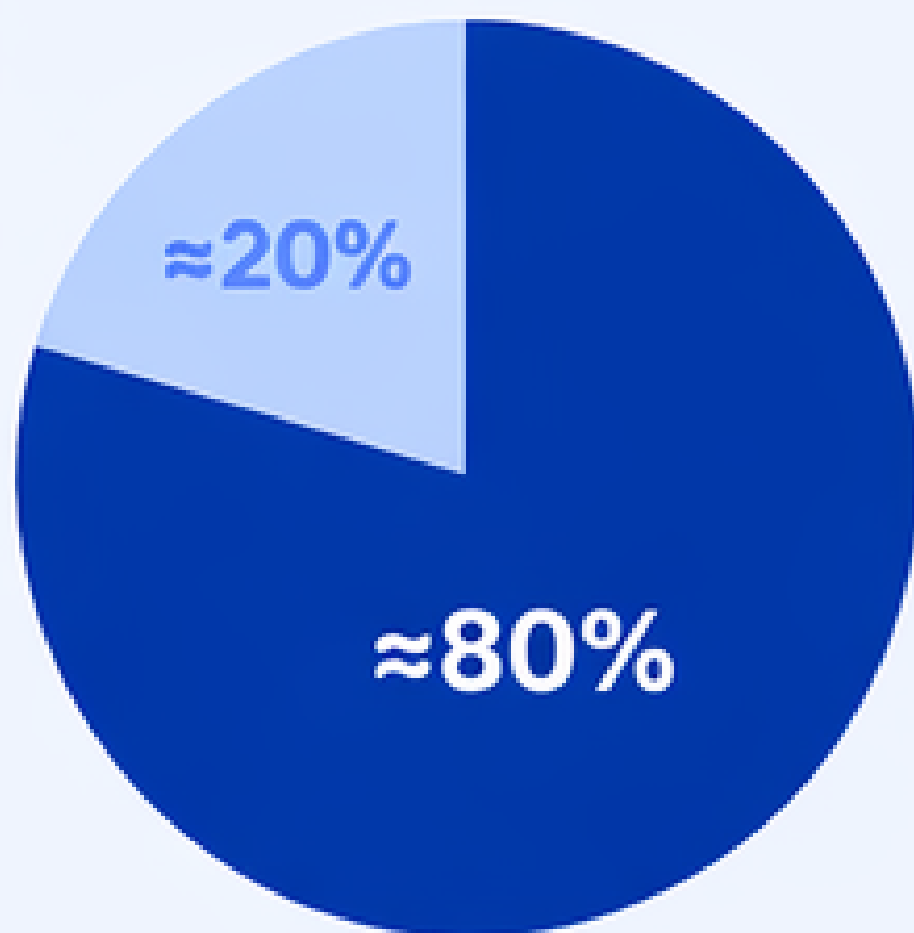


Приоритетная гипотеза

Если дать руководителю инструмент диагностики разговора до или сразу после рабочей ситуации, можно снизить число коммуникативных ошибок и связанных с ними управленческих потерь.

Как работает сейчас

Основной способ - после обратной связи



- **Оценка постфактум**
по результату, жалобам,
общей обратной связи
- **Предварительная оценка**
практически не используется

Доля руководителей без формального управленческого обучения основана на исследованиях рынка труда (hh.ru, 2024) и динамике за последние годы (2019–2023).

Почему этого недостаточно

Ошибки проявляются уже в работе команды

Когда договорённости размыты, возникают конфликты, переделки и срывы сроков. Исправлять приходится дороже.

Нет разбора структуры и логики разговора

Сложно понять, где именно возникла ошибка: в цели, аргументации, формулировках или управлении сопротивлением.

Сложно понять, что улучшить и как сформулировать по-другому

Рекомендации зависят от субъективного мнения оценщика и появляются слишком поздно.

РЫНОК

РАМ

9 ТРЛН ₽

Глобальный рынок программ по развитию лидерства и управленческих навыков

Там

$120 \text{ млрд } \text{₽} * 20-25\% = 24-30 \text{ млрд } \text{₽}$

Однако с учетом реального спроса именно до сужения до управленческой практики 9-10 млрд ₽

Sam

$9-10 \text{ млрд } \text{₽} * 20-25\% = 1,8-2,5 \text{ млрд } \text{₽}$

Som

$2.5 \text{ млн } \text{₽} * 20\% = 500 \text{ млн } \text{₽}$



Customer Development

ЦА: средний-менеджмент (IT, проекты, бизнес)

Команды: от 10 до 100+ человек

- CustDev 10 глубинных проблемных интервью;
- CustValidation(UX-интервью) — 10 решенческих интервью;
- Опрос на 100 респондентов



Дарья

Технический директор IT



Александр

Руководитель разработки
и программного
обеспечения IT



Юлия

Координатор проекта
технологического
блока

Подтверждённые гипотезы

- ✓ • Коммуникация — системная проблема (10/10 интервью)
- ✓ • Главный источник ошибок — расхождение в понимании результата (8/10)
- ✓ • Руководитель перегружен из-за низкой автономности команды (10/10)
- Нет инструмента для проверки качества коммуникации до разговора

средний менеджмент перегружен ролью «переводчика» между уровнями управления,



Просканируй меня

Целевая Аудитория

Потенциал рынка

~ 223 тыс.

компаний МСП в России
средний и малый бизнес*

Размер сегмента

1,2 – 1,6 млн

руководителей среднего звена
в компаниях МСП**

Готовность к покупке

7 из 10

компаний уже инвестируют
в развитие руководителей***

Покупатель

HR-директор / Руководитель L&D /
Руководитель функции

Отвечает за развитие менеджеров
и принимает решение о внедрении.

• Что важно:

- измеримый эффект
- быстрый запуск пилота
- масштабирование на команду

Что покупает:

Инструмент диагностики и тренировки
управленческих разговоров для развития
среднего менеджмента.

Пользователь

Руководитель
среднего звена

Ведёт сложные
управленческие
разговоры



- Возраст: от 20 лет
- Стаж управления: от 6 месяцев
до 5 лет
- Команда: 5–30 человек

Боль:

нет инструмента, чтобы
заранее проверить качество
сложного разговора.

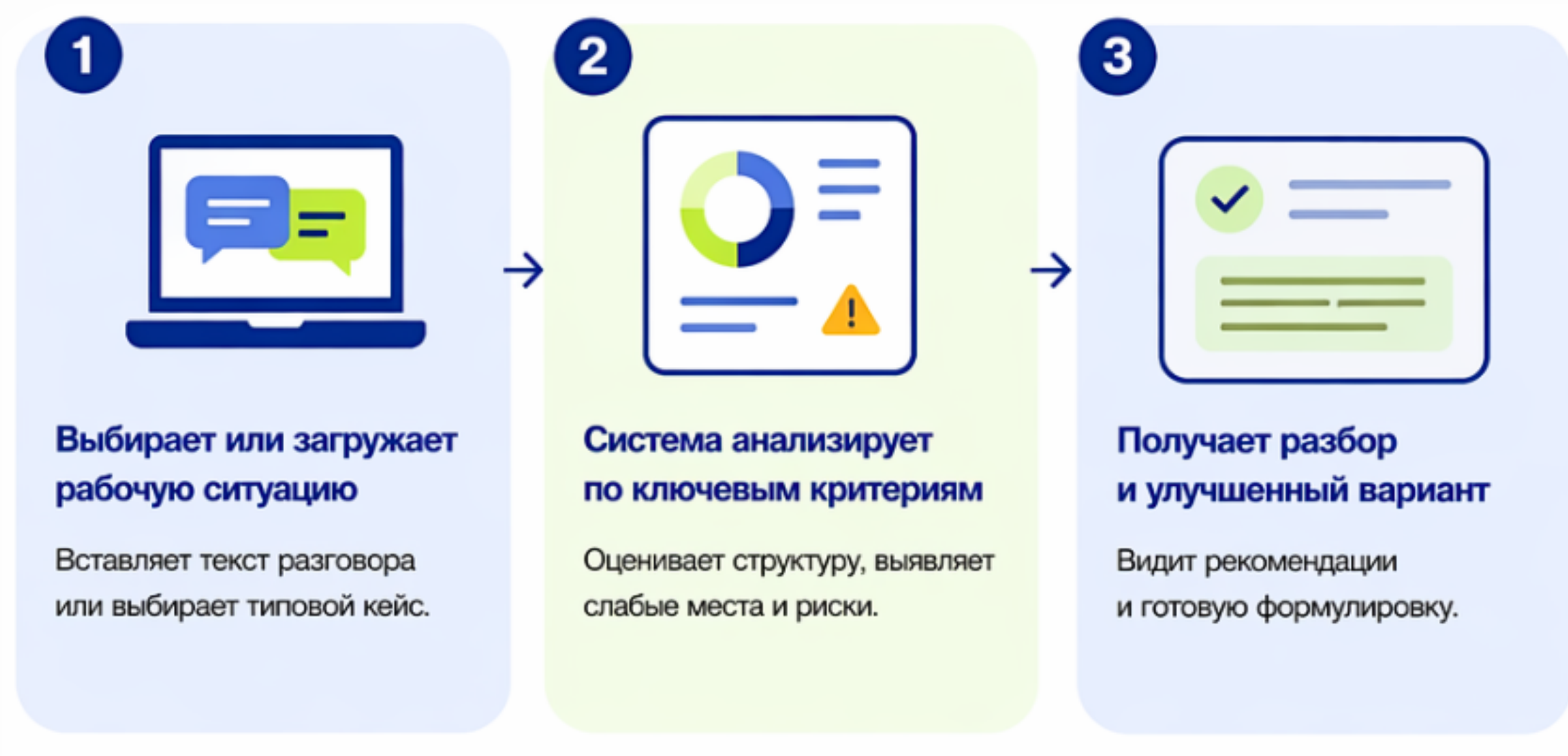
Средние компании
в IT, digital, сервисе,
логистике и финансах

- 100–500+ сотрудников
- Есть практика корпоративного
обучения
- Много кросс-функциональных
задач
- Высокая цена ошибки в
коммуникации

B2B

Решение

AI-инструмент **управленческой коммуникации**, который моделирует типовые рабочие диалоги, анализирует речь пользователя по поведенческим метрикам и даёт структурированную обратную связь **на диагностику** управленческой речи **по методикам** и корпоративным **стандартам**, устанавливаемое по лицензии внутри компании



УТП: в чём преимущество



Предварительная проверка качества разговора

Оцениваем до того, как ошибка станет проблемой.



Анализ управленческой логики

Проверяем цель, критерии результата, аргументацию, факты и оценки, ответственность.



Конкретные рекомендации и улучшенные формулировки

Даём готовые правки, которые можно использовать в работе.



Сфокусированы на среднем менеджменте и реальных кейсах

Постановка задач, обратная связь, конфликт, сопротивление изменениям.

MVP

анализатор управленческих диалогов,
который позволяет загрузить текст или
аудиозапись разговора, выбрать тип
рабочей ситуации и получить диагностику
качества коммуникации

01

цель разговора

02

критерии результата

03

логику аргументации

04

**факты vs оценки
договорённости и ответственность**

Результат:
оценка, разбор ошибок, рекомендации

Детали диалога

Укажите контекст и данные для анализа

Тип разговора

Профессиональный спор



Анализ будет адаптирован под специфику выбранного типа коммуникации.

Текст диалога

Вставьте расшифровку разговора здесь...

или

Аудиозапись



Загрузить файл



Записать с микрофона

⚠️ **Нейтральный**

Конструктивность

45/100

💡 Рекомендации

- 1 Дайте сотруднику возможность высказаться и задать вопросы
- 2 Начните с признания сильных сторон сотрудника
- 3 Описывайте конкретное поведение, а не личные качества

Недавние анализы

Анализ #5

Корректирующая обратная связь

Завершён

Анализ #4

Профессиональный спор

Завершён

Уровень напряженности

● Напряжённые	0
● Нейтральные	2
● Снижают напряжённость	0

Customer Journey map

1. Информирование /
Нейтрально, любопытство /
Реклама, конференции,
кейсы

Далее

2. Рассмотрение /
Сомнение, интерес /
Демо-доступ, отзывы,
сравнение

Далее

3. Подключение /
Облегчение / Регистрация,
онбординг

Далее

4. Использование /
Гордость, вовлечённость /
Сценарии, достижения

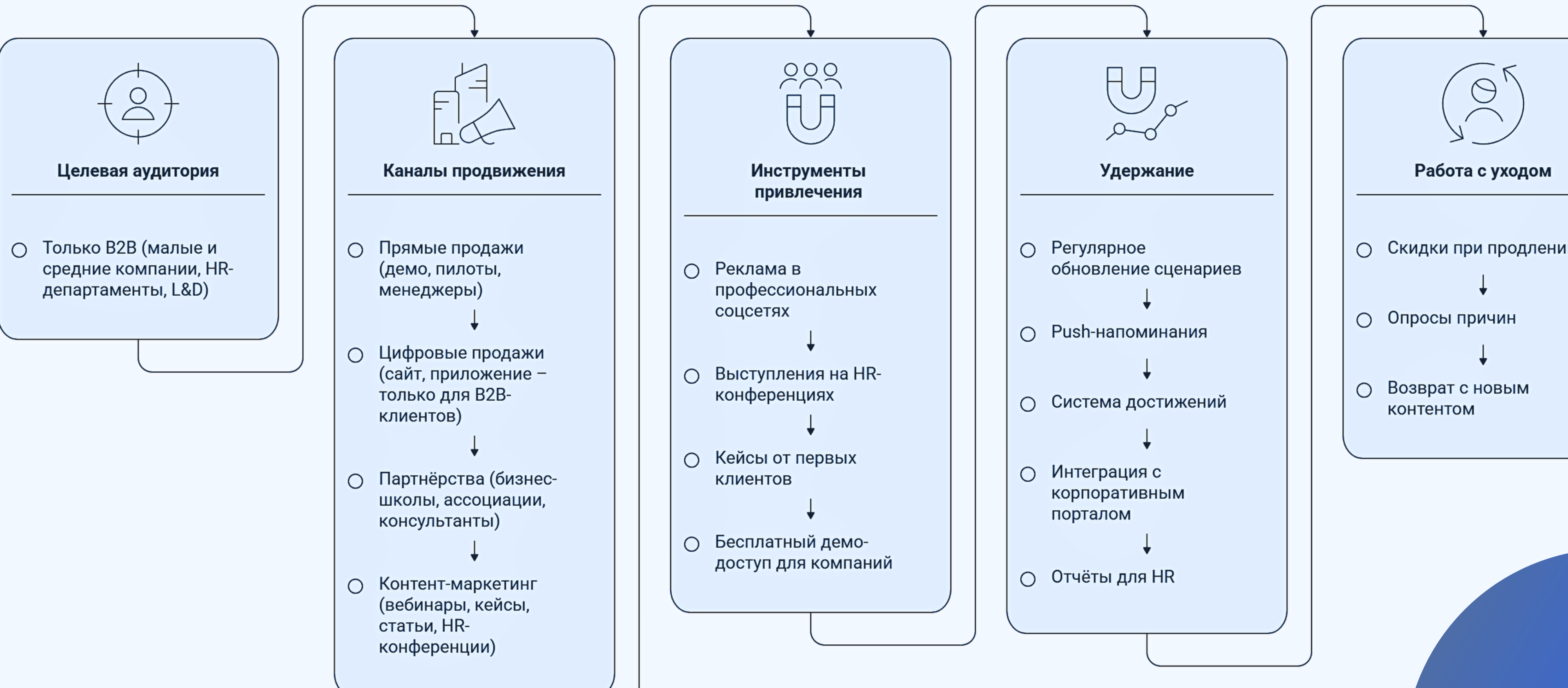
← Возврат

Далее

5. Уход / Разочарование /
Скидки, опросы, возврат

Стратегия продвижения

По Мат Ансоффу выбрана комбинированная стратегия (проникновение + развитие продукта)



Бизнес модель

Ключевые партнеры

Бизнес-школы и университеты, HR- и L&D-функции компаний, бизнес-тренеры и эксперты по управленческой коммуникации, технологические партнёры для интеграции, профессиональные сообщества.

Ключевые виды деятельности

Разработка и обновление сценариев, настройка критериев оценки, развитие аналитики, пилоты и продажи в B2B,

Ключевые ресурсы

Платформа, методика, сценарии, команда экспертов по управлению

Ценностные предложения

Инструмент для проверки качества управленческого разговора по структуре и логике до того, как ошибка проявится в работе команды.

Взаимоотношения с клиентами

Пилот, онбординг, поддержка, отчёты

Каналы сбыта

Прямые продажи, сайт, контент, HR- и EdTech-конференции, контент-маркетинг, партнёрские каналы.

Потребительские сегменты

Малые и средние компании. Пользователь — руководитель среднего звена. Покупатель — HR-директор, руководитель по обучению и развитию, корпоративный университет, руководитель функции.

Структура издержек

Постоянные: ФОТ, аренда серверов, маркетинг, лицензии.
Переменные: комиссии платёжных систем, оплата внешних экспертов, операционные расходы.

Потоки поступления доходов

Корпоративные лицензии, подписка по числу пользователей, платные кастомные сценарии, аналитические модули

Цена подписки: 10 000 руб, 30 000 руб. и 80 000 руб.

Конкурентный анализ

Критерий	Призма лидерства	CoachHub	Skillsoft CAISY	Verbo	boto.education
Фокус	управленческие разговоры	коучинг	AI-симулятор	AI-платформа	AI-обучение
Персонализация	Через сценарии	Через коуча	Ограничена	✗	Ограничена
Анализ реальных диалогов	Ключевая функция	✗	✗	✗	✗
Фокус на рабочих ситуациях	Конкретные управленческие кейсы	Общий коучинг	Частично	Частично (более универсальный)	Частично
Локализация (РФ)	✓	✗	Частично	✓	✓
Масштаб / цифры	MVP, 5–7 рабочих практик для РФ	1000+ языков	40+ языков	1–2 практики*	50+, 1–3 дня, до 1000
Ограничения	Ограниченный MVP, мало сценариев	Дорого, долго	Нет анализа реальных кейсов	Зависимость от AI, сложность внедрения, «чёрный ящик» оценки	Нет практики и диагностики

Финансовые показатели

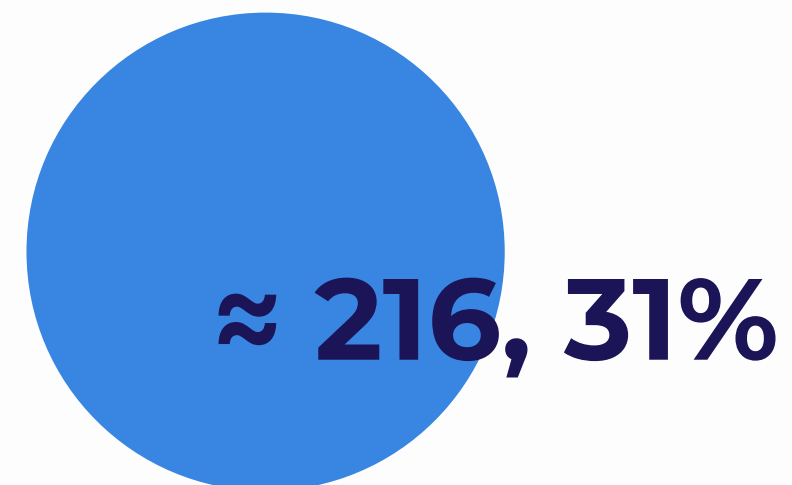
Подробности в QR коде



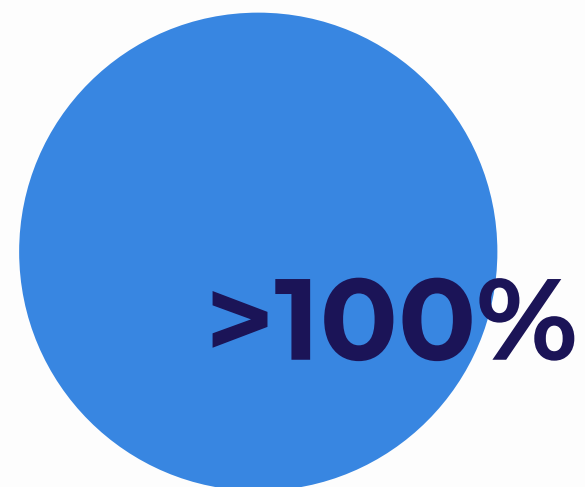
Выручка



NPV



PI



Ставка дисконтирования



Просканируй меня

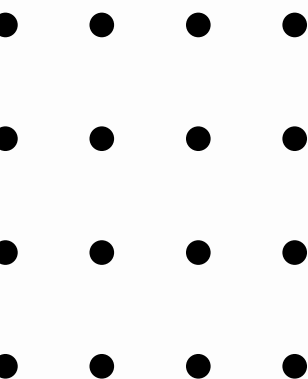
Инвестиции

Пессимистичный исход

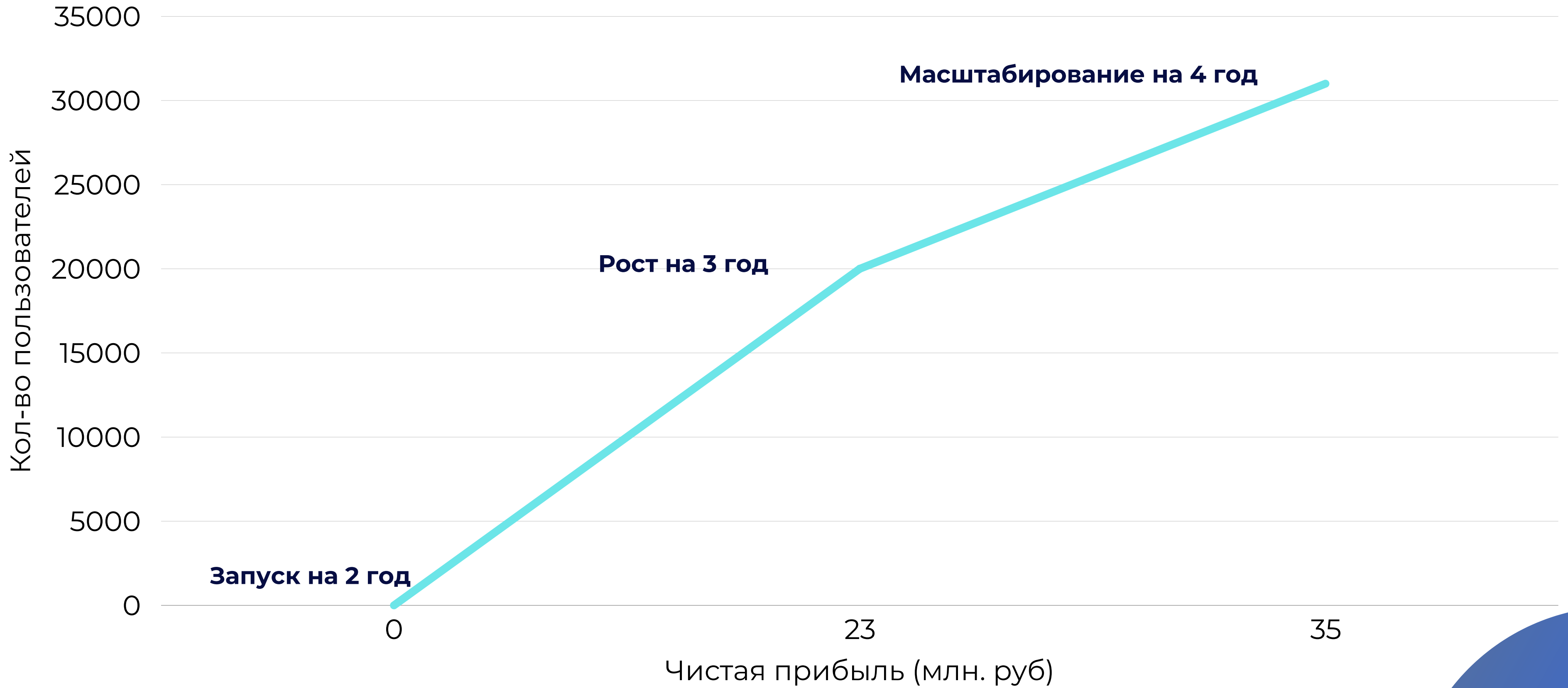
Первоначальные инвестиции
4 млн. Р - кредит на разработку и
запуск продукта
6 млн Р - собственные средства

Оптимистичный исход

Полное закрытие первоначальных затрат
в размере **10 млн. Р**
акселераторами/грантами + инвесторы
(Skolkovo, Фонд Содействия инновациям)



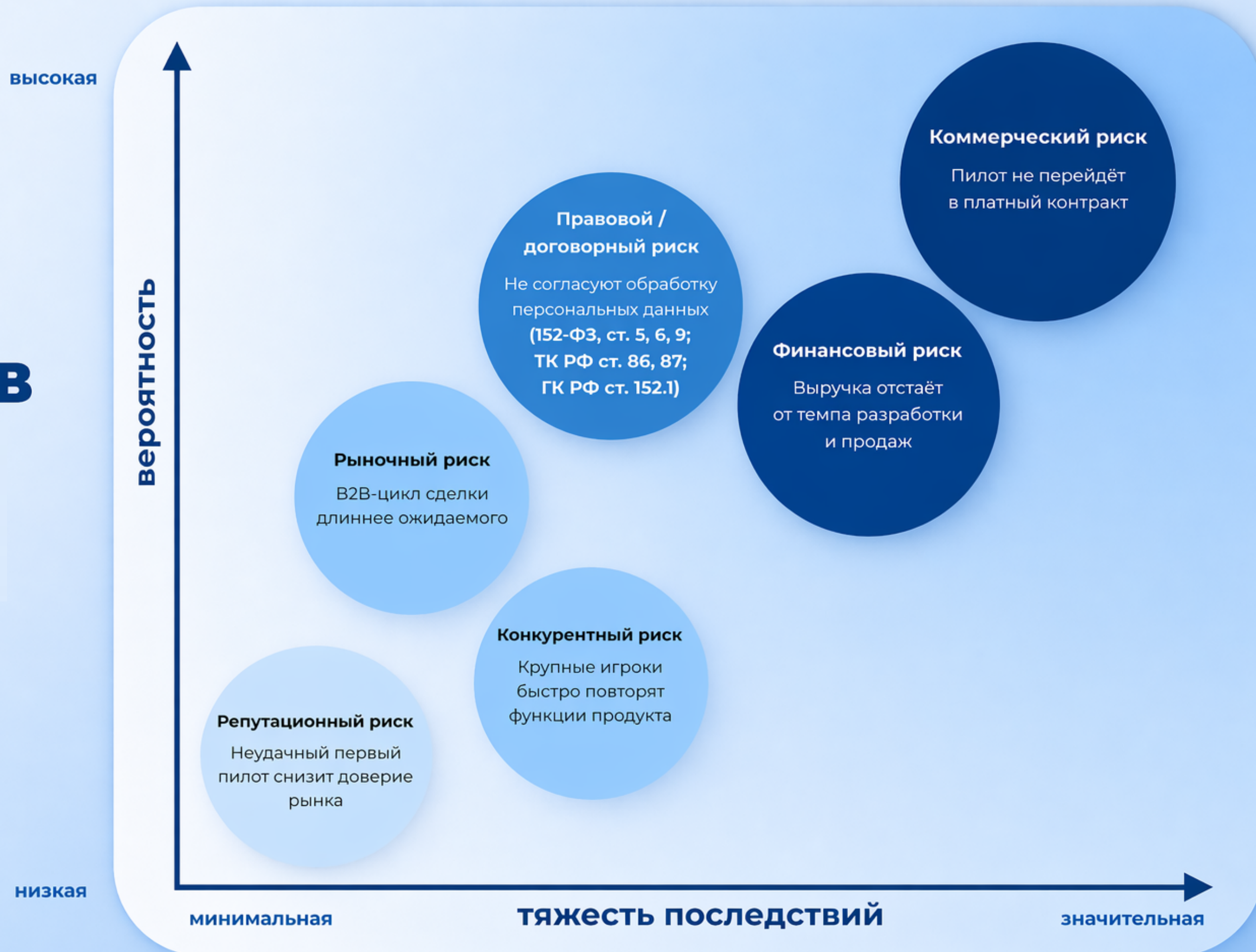
Рост



Масштабирование



КАРТА РИСКОВ



Стратегические действия

категория риска	описание риска	вероятность (1–5)	влияние (1–5)	коэффициент риска	степень тяжести	стратегии нивелирования
Коммерческий риск	Не удастся доказать измеримый эффект, и пилот не перейдёт в платный контракт	4	5	20	высокая	KPI пилота, метрики до/после, критерии успеха в договоре
Финансовый риск	выручка будет отставать от темпа разработки и продаж	4	4	16	высокая	платные пилоты, этапная разработка, резерв ликвидности
Правовой / договорный риск	заказчик не согласует обработку диалогов и данных	3	5	15	значительная	обезличивание, NDA, согласия, пакет документов
Поведенческий	Пользователи будут нерегулярно проходить сценарии, и эффект не проявится	3	4	12	значительная	встроить прохождение в программу развития руководителей; назначить владельца пилота со стороны HR/L&D; делать короткие сценарии и обязательную частоту использования
Рыночный риск	B2B-цикл сделки окажется длиннее ожидаемого	3	3	9	умеренная	стандартизированный пилот, фокус на одном сегменте
Конкурентный риск	крупные игроки смогут быстро повторить функции продукта	2	3	6	умеренная	отстройка через специализацию, кейсы и методологию
Репутационный риск	неудачный первый пилот снизит доверие рынка	2	2	4	минимальная	выбор контролируемого пилота, ручное сопровождение

Команда проекта



Бойко Ольга

Изучение проблемной области стартапа,
исследований, риски



Брусиловская Ксения

Разработка финансовой модели и UNIT-экономики, расчет инвестиций



Лежнёва Мария

UI/UX-дизайн и исследования,
маркетинг, бизнес-модель