

KWOB

Проблема

Проблема

Компании тратят чрезмерные ресурсы (время, деньги, внимание управленцев) на три смежные, но разрозненные задачи: поиск людей, разработку плана роста и его операционное сопровождение. Это замедляет развитие.

Решение

Комплексное решение, объединяет аутстафф, стратегию и делегирование операционных задач.



Наши ключевые направления



Быстрый подбор команды

Подбираем специалистов за 3 дня.



Упаковка и продвижение

Создаем стратегию, упаковываем, увеличиваем продажи



Делегирование рутины

Предоставляем обученных личных ассистентов



Решение

Единая платформа для трех смежных бизнес-задач. Срок подбора специалистов — от трех до пяти дней. Фиксированная и предсказуемая цена для клиента.

Целевая аудитория: Стартапы на стадиях Seed—А и технологические компании среднего бизнеса.

Ценовая политика: Модель включает три продукта. Для аутстаффа (включая ассистирование) — комиссия 10-15% от оклада специалиста. Для стратегии — рассчитываться индивидуально.

Конкурененты

Прямые конкуренты: HR-агентств

Качественные характеристики: Узкая специализация на классическом рекрутинге и хантинге.

Уникальные особенности: Глубокая экспертиза в поиске управленческих кадров, обширная база кандидатов.

Целевая аудитория: Крупный и средний бизнес для закрытия вакансий в постоянный штат.

Ценовая политика: Высокая комиссия, составляющая 20–30% от годового оклада кандидата, 100% под поиск под ключ

Сильные стороны: Репутация, экспертиза в нише, сеть контактов.

Слабые стороны: Высокая стоимость и длительные сроки подбора (от 3 месяцев). Не решают задачи по разработке стратегии или операционному делегированию.

Косвенные конкуренты: Консалтинговые агентства

Качественные характеристики: Специализация на стратегическом консалтинге для бизнеса.

Уникальные особенности: Разработка комплексных стратегий роста и вывода продукта на рынок.

Целевая аудитория: Крупный бизнес и инвестиционные фонды.

Ценовая политика: Высокая стоимость проекта, начинающаяся от 80 000 евро.

Сильные стороны: Престиж, отработанные методологии, работа с крупными бюджетами.

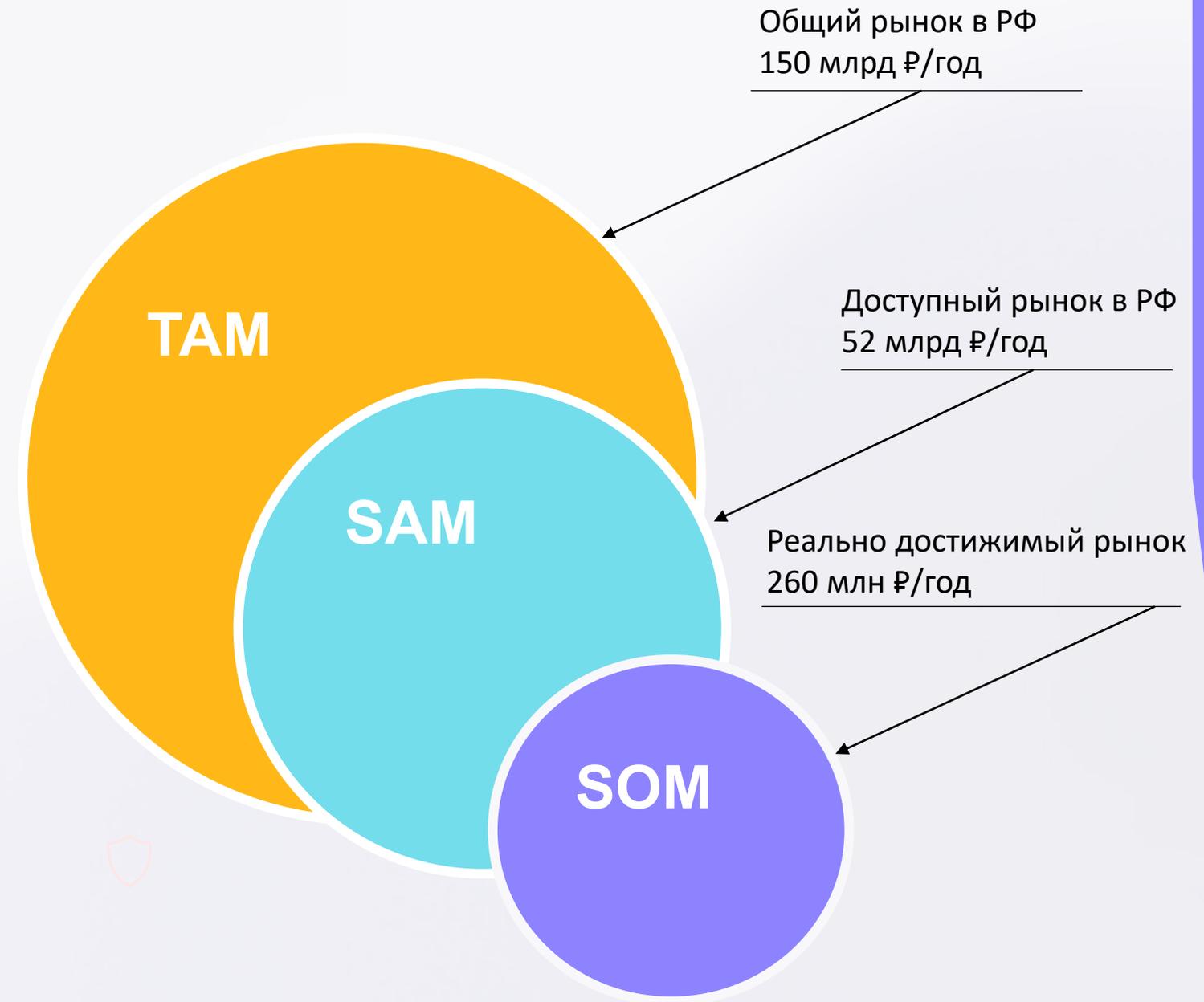
Слабые стороны: Не занимаются тактическим подбором команд, операционным аутстаффом или делегированием рутинных задач. Не ориентированы на малый и средний бизнес.

РЫНОК

Сравнительный анализ и позиционирование Квоби:

Квоби занимает нишу между дорогостоящими HR-агентствами и стратегическими консультантами, предлагая им альтернативу. Для клиента это означает получение стратегической экспертизы и тактических исполнителей в одной модели, с сокращением сроков и фиксацией затрат.

Основное конкурентное преимущество — комплексность решения, скорость и экономическая эффективность для растущих технологических компаний



Бизнес Модель

Механика монетизации.

Модель основана на трех продуктах с разным типом монетизации:

Аутстафф (подбор): Комиссия за успешный найм, составляющая 15% от оклада специалиста.

Внедрение продукта в рынок: оговаривается индивидуально

Каналы сбыта.

Привлечение клиентов осуществляется через:

Прямые продажи (исходящие звонки).

Контент-маркетинг и экспертные публикации в отраслевых медиа.

Партнерские программы с IT-инкубаторами (например, ФРИИ) и венчурными фондами

Ключевые статьи расходов:

Вознаграждение привлеченным специалистам (исполнители на аутстаффе и ассистенты).

Фонд оплаты труда внутренней команды (менеджеры проектов, HR, аналитики, разработчики).

Затраты на маркетинг и развитие технологической платформы.

Ключевые партнеры.

Для работы привлекаются:

IT-инкубаторы и акселераторы как источник клиентского трафика.

Юридические компании для оформления договоров (ГПХ, лицензионные соглашения) с исполнителями и

клиентами



Unit-экономика

Аренда одного студента

Элемент	Описание	Стоимость	Источник данных
Хостинг и Инфраструктура	Серверы и облачные услуги	5.7	Прайс-листы хостинговых платформ (justhost.ru/m-telecom.org) / 1000 вакансий
Поддержание платформы	Зарплата программиста	100	hh.ru (з/п 100000 р/ 1000 вакансий)
Модерация вакансии	Проверка вакансии модератором (5 минут)	50	hh.ru (з/п 50000 р/ 1000 вакансий)
Маркетинг (CAC)	Привлечение работодателей	60	VK ads (1000 показов, 60 рублей)
Комиссия Платежной системы	10% от выручки	150	расчетно (при цене 1500)
Налоги	6% от выручки	90	расчётно
Поддержка клиентов	Консультации для студентов	5	hh.ru (з/п 50000 р/1000вакансий)

Итоговая себестоимость: 460,7

Рыночная цена: 1500

Валовая маржа: 1039,3



Дорожная карта

Q1 2025:

Запуск минимально жизнеспособного продукта (MVP) сервиса аутстаффа. Успешно закрыто 5 пилотных проектов.

Q3 2025:

Запуск направления «Делегирование» (услуги личных ассистентов). Привлечены первые 12 клиентов по модели подписки.

2026 год

(Цель: лидерство в нише):

Расширение базы специалистов до 1000+ человек. Выход на рынки Казахстана и Узбекистана. Достижение доли рынка в 2% в целевом сегменте (стартапы и технологический средний бизнес в СНГ).

Q2 2025:

Формирование собственной методологии подбора и базы из 150+ проверенных специалистов.

Q4 2025 — Q1 2026

(Цель: масштабирование): Запуск направления «Стратегия и продвижение». Начало работ по автоматизации платформы подбора. Цель — выход на ежемесячную выручку в 8 млн руб.

Q1 2027

(Цель: устойчивая бизнес-модель):

Выход на операционную безубыточность. Запуск партнерской программы для HR-агентств.



Конкурененты

Прогноз ключевых показателей (в млн руб.):

Выручка: 45 (2025 план), 120 (2026 прогноз), 280 (2027 прогноз).

Себестоимость услуг (включая вознаграждение специалистам и САС): 27 (2025), 66 (2026), 140 (2027).

Операционные расходы (ФОТ, маркетинг, разработка): 18 (2025), 42 (2026), 84 (2027).

Операционная прибыль (ЕБИТ): 0 (2025), 12 (2026), 56 (2027).

Структура операционных расходов на 2025 год:

Фонд оплаты труда внутреннего персонала: 46%

Расходы на маркетинг и рекламу: 31%

Затраты на разработку и поддержку платформы: 12%

Административные и прочие расходы: 11%.

Прогноз маржинальности:

Валовая маржа проекта должна достичь 40% к концу 2026 года. Подробная финансовая модель с ежемесячной детализацией доступна для ознакомления инвесторам по запросу.

Команда:



Дзеранова Милана

Должность: основатель

Основала проект и собрала команду



Ева Шахина

Должность: HR-менеджер

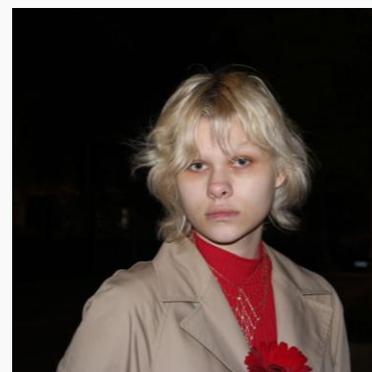
Собеседует большинство поступающих к нам студентов



Долгих Михаил

Должность: Операционщик

Находится в проекте с основания, занимается операционными задачами



Олеся Федотова

Должность: HR-менеджер

Ответственна за вакансии и первичный отбор

Наш запрос — нефинансовая инвестиция

Нам нужен доступ к вашей экспертизе и партнерской сети.

Размещение рекламы в ваших медийных ресурсах (рассылки, соцсети, площадки)

Личные рекомендации вашей аудитории (HR-директора, основатели стартапов)

Экспертиза в создании эффективных рекламных кампаний

Долю в компании (3-7%) или процент с продаж с привлеченных клиентов
Позицию стратегического партнера по маркетингу

Наши клиенты Довольны

Ирина Николаевна ★

Благодарю Милану и ее команду за услуги продвижения моего малого бизнеса, разработку новой стратегии роста, также за свежие и креативные идеи! С недавних пор столкнулась с проблемой, что заказов стало меньше, уже была в отчаянии, и безумно рада что нашла такого грамотного специалиста! Милана изучила в мельчайших деталях всю специфику моего дела, учла все нюансы, продумала стратегию, максимально доступно разъяснила все пошагово, и что немаловажно, очень внимательная и приятная в общении девушка. Однозначно рекомендую данного специалиста! 🥰

2 фев в 17:42



— Ирина, груминг-мастер

Переслано от
Liza Galkovskaya



0:09

Да, спасибо большое команде. Подобрали ассистента, довольна работой. Прекрасная девочка. Будем обращаться еще. И пока все хорошо, довольна работой.

11:05

— Елизавета Галковская, ген. директор
ООО «flytonica»

Контакты:



Наша миссия: Освободить время и ресурсы клиентов, передавать контроль над стратегией и исполнением.



Телефон

8 918 839 17 07



Telegram

@Lasium



Почта

dz.lana.milana@yandex.ru