

1. Анализ конкурентов

SWOT-анализ

Strengths (Сильные стороны):

1. Интеграция с популярными таск-трекерами (Yandex Tracker в MVP): Удобство для пользователей, которые уже используют эти системы.
2. Персонализированные рекомендации: Уникальная возможность предоставлять индивидуальные советы по улучшению производительности.
3. Автоматизация анализа: Экономия времени для сотрудников и руководителей за счет автоматической обработки данных.
4. Простота интерфейса: Удобный и интуитивно понятный интерфейс, который снижает порог входа для новых пользователей.
5. Масштабируемость: Возможность расширения функционала и поддержки большего числа пользователей.

Weaknesses (Слабые стороны):

1. Ограниченная интеграция на старте: В MVP поддерживается только Yandex Tracker, что может быть недостаточно для компаний, использующих другие трекеры.
2. Зависимость от качества данных в трекере: Если данные в трекере вводятся некорректно, это может повлиять на качество анализа и рекомендаций.
3. Ограниченная команда разработки: Небольшая команда может замедлить процесс разработки и внедрения новых функций.

Opportunities (Возможности):

1. Расширение интеграции с другими таск-трекерами: Добавление поддержки таких систем, как Jira, Trello, Asana и других.
2. Развитие функционала для командной работы: Введение функций для анализа и улучшения взаимодействия между сотрудниками.
3. Внедрение машинного обучения: Использование ML для более точного анализа и прогнозирования производительности.
4. Партнерства с компаниями: Возможность сотрудничества с крупными корпорациями для внедрения ProfiFlow в их процессы.

Threats (Угрозы):

1. Конкуренция: На рынке уже существуют аналогичные решения, которые могут предложить более широкий функционал или более низкую стоимость.
2. Изменения в API таск-трекеров: Изменения в API интеграции могут потребовать дополнительных ресурсов для поддержки функционала.
3. Сопротивление со стороны пользователей: Сотрудники могут быть не готовы к изменениям и неохотно использовать новое приложение.

Бенчмаркинг по основным конкурентам

Для сравнения ProfiFlow с конкурентами были выбраны следующие популярные решения: Toggl Track, RescueTime, Clockify, Time Doctor. Ниже приведен анализ по ключевым критериям.

1. Основные функции

ProfiFlow:

- Интеграция с Yandex Tracker (в MVP).
- Глубокий анализ производительности сотрудников.
- Персонализированные рекомендации для улучшения работы.

Toggl Track:

- Трекинг времени.
- Генерация отчетов.
- Интеграция с популярными инструментами (Jira, Trello, Asana).

RescueTime:

- Автоматический трекинг времени.
- Анализ продуктивности.
- Блокировка отвлекающих сайтов.

Clockify:

- Бесплатный трекинг времени.
- Отчеты и аналитика.
- Интеграция с популярными инструментами (Trello, Asana, Jira).

Time Doctor:

- Трекинг времени.
- Мониторинг активности сотрудников.
- Интеграция с популярными инструментами (Trello, Asana, Jira).

2. Дизайн и удобство интерфейса

ProfiFlow: Минималистичный и интуитивно понятный интерфейс, ориентированный на быстрое освоение.

Toggl Track: Простой и функциональный интерфейс, подходит для начинающих.

RescueTime: Современный и удобный интерфейс с акцентом на визуализацию данных.

Clockify: Простой и понятный интерфейс, но с ограниченной визуальной привлекательностью.

Time Doctor: Функциональный интерфейс, но немного перегружен элементами, что может затруднить использование.

3. Стоимость

ProfiFlow: Планируется гибкая модель подписки (цена уточняется).

Toggl Track: Бесплатный тариф с ограничениями, платные тарифы от \$9 за пользователя в месяц.

RescueTime: Бесплатный тариф с ограничениями, платные тарифы от \$6 за пользователя в месяц.

Clockify: Бесплатный тариф, платные тарифы от \$4.99 за пользователя в месяц.

Time Doctor: Платные тарифы от \$7 за пользователя в месяц.

4. Интеграции

ProfiFlow: В MVP поддерживается только Yandex Tracker, но планируется расширение на другие платформы.

Toggl Track: Широкий спектр интеграций (Jira, Trello, Asana и др.).

RescueTime: Ограниченные интеграции (Google Calendar, Slack и др.).

Clockify: Множество интеграций (Trello, Asana, Jira и др.).

Time Doctor: Множество интеграций (Trello, Asana, Jira и др.).

5. Аналитика

ProfiFlow: Глубокий анализ производительности с персонализированными рекомендациями.

Toggl Track: Базовый анализ времени и генерация отчетов.

RescueTime: Анализ продуктивности и времени, проведенного на сайтах.

Clockify: Базовый анализ времени и отчеты.

Time Doctor: Анализ времени и активности, мониторинг сотрудников.

6. Масштабируемость

ProfiFlow: Высокая за счет модульной архитектуры, что позволяет легко расширять функционал.

Toggl Track: Средняя масштабируемость, подходит для небольших и средних команд.

RescueTime: Средняя масштабируемость, ориентирована на индивидуальных пользователей и небольшие команды.

Clockify: Высокая масштабируемость, подходит для крупных компаний.

Time Doctor: Средняя масштабируемость, ориентирована на средние и крупные команды.

Ключевые выводы

Уникальность ProfiFlow:

ProfiFlow выделяется за счет персонализированных рекомендаций и глубокого анализа производительности, что отсутствует у большинства конкурентов. Интеграция с Yandex Tracker делает приложение привлекательным для российского рынка.

Конкуренция по интеграциям:

Toggl Track, Clockify и Time Doctor предлагают широкий спектр интеграций с популярными инструментами. Для ProfiFlow важно расширить список поддерживаемых трекеров, чтобы конкурировать на глобальном рынке.

Ценовая политика:

Clockify предлагает бесплатный тариф, что делает его привлекательным для небольших компаний. ProfiFlow может рассмотреть введение бесплатного тарифа с ограниченным функционалом для привлечения новых пользователей.

Дизайн и удобство:

ProfiFlow имеет преимущество за счет минималистичного и интуитивно понятного интерфейса, что особенно важно для пользователей, которые не хотят тратить время на обучение.

Рекомендации:

Расширить список интеграций с популярными task-трекерами (Jira, Trello, Asana) для привлечения большего числа пользователей.

Рассмотреть введение бесплатного тарифа с ограниченным функционалом для конкуренции с Clockify и Toggl Track.

Усилить маркетинговую стратегию, акцентируя внимание на уникальных функциях, таких как персонализированные рекомендации и глубокий анализ производительности.

2. Целевая аудитория и рынок

ProfiFlow предназначен для компаний, которые хотят повысить эффективность работы своих сотрудников. Основные пользователи и их возникающие проблемы:

1. **Руководители и тимлиды**, которым важно отслеживать прогресс команды и давать полезные рекомендации. Руководители сталкиваются со сложностью оценки подчиненных (например, в процессе ревью) и тратят много времени на ручной анализ проделанной работы и составление рекомендаций. Разбор эффективности работы субъективен и может быть необъективным.

2. **HR и менеджеры по персоналу**, заинтересованные в развитии сотрудников на основе анализа их работы. Они также сталкиваются с ручным анализом работы сотрудников, при этом не имеют компетенции оценить их навыки как специалист. В командах, работающих удаленно, сложно отследить прогресс и вовлеченность сотрудников.
3. **Разработчики, дизайнеры, маркетологи и другие специалисты**, которым нужен разбор их проделанной работы и советы для улучшения. В таких случаях они могут руководствоваться советами коллег, не имея системного подхода и объективистского анализа своей работы за определенный срок.

ГЕО - особенности сбора информации для ЦА могут быть обусловлены выбором системы для трекинга задач, специфичного от региона к региону. (например, Яндекс Трекер в основном распространен в РФ). MVP планируется реализовать на рынок IT РФ, поэтому его выделим его основные особенности:

1. Критерии оценки и KPI

В российском IT-рынке часто используются четкие и количественные критерии оценки работы сотрудников, такие как количество выполненных задач, время на их выполнение и качество кода. Это позволяет компаниям более объективно оценивать продуктивность и результативность сотрудников. Однако такой подход может иногда приводить к стрессу и перегрузке, что в свою очередь может увеличить текучесть кадров.

2. Предпочтение гибким форматам работы

С увеличением популярности удаленной работы и гибкого графика сотрудники IT-компаний стремятся к более комфортным условиям труда. Работодатели, которые не готовы предоставлять такие возможности, могут столкнуться с ростом текучести кадров. Склонность к смене мест работы часто связана с желанием найти более удобные и адаптированные условия работы.

Рассмотрим объем рынка, на который планируется первоначальное продвижение MVP продукта. Оно планируется на рынок IT компаний Санкт-Петербурга, который сейчас насчитывает около 1300 организаций. Стоимость услуг оценки персонала в сервисах конкурентах - примерно 200 000 руб/год. SAM - 260 000 000 руб/год. Распространение MVP планируется через акселераторы университета ИТМО, взаимодействующие с ИТМО IT-организации. На данный момент их порядка 250. Из них большинство пойдут на открытое взаимодействие из-за лояльности к уже установившимся связям с университетом ИТМО. Предположительно 100-120 компаний согласятся опробовать и внедрить у себя продукт. SOM - 20 000 000 руб/год.

4. Дорожная карта

Квартал 1:

Цель: Запуск минимально жизнеспособного продукта и сбор обратной связи

Ключевые фичи:

1. Интеграция с Yandex Tracker.
2. Автоматическое составление советов по рабочей активности по данным из таск трекера.
3. Ролевая модель руководитель/работник.

4. Базовая аналитика (выполнение сроков, активность).

Вехи:

1. Завершение интеграции с Yandex Tracker.
2. Пилотирование MVP на 3-5 командах.
3. Сбор обратной связи от пилотных команд.

Квартал 2:

Цель: Старт коммерциализации

Ключевые фичи:

1. Интеграция с Jira, YouTrack.
2. Поддержка SSO.
3. Введение платной подписки на сервис.
4. Введение выставления оценок сотрудникам.
5. Рейтинговая система.

Вехи:

1. Публичный запуск продукта.
2. Заключение контракта об использовании в 10-15 организациях.
3. Покрытие 70% затрат на инфраструктуру.
4. Выступление/презентация на IT конференции.

Квартал 3:

Цель: Сделать сервис адаптивным под индивидуальные потребности пользователей

Ключевые фичи:

1. Индивидуальные планы развития для сотрудников на основе их слабых сторон.
2. Возможность настройки критериев оценки под специфику компании.
3. Ежемесячные отчеты на почту сотрудникам и руководителям.
4. Уведомления о достижениях/проблемах в реальном времени.
5. Поддержка self-hosted инсталляции продукта в организацию.

Вехи:

1. Продажа лицензии на установку продукта в контур клиента.
2. Внедрение системы оповещений.
3. Покрытие 100% затрат на инфраструктуру

Квартал 4:

Цель: Прогнозная аналитика

Ключевые фичи:

1. Прогнозирование эффективности (на основе исторических данных).
2. Геймификация (публичный рейтинг).
3. API для сторонних разработчиков.
4. Мобильный клиент.

Вехи:

1. Запуск мобильного приложения.
2. Покрытие 80% таск трекеров на рынке.