

1. Система мотивации

- Процент за помощь в реализации продукта
Если сотрудник поможет реализовать продукт или поможет с поиском дополнительных вложений извне, то ему полагается денежная выплата.
- Постановка целей каждый месяц и за выполнение целей поощрение
Каждый месяц ставить цели, выполняя которые сотрудник будет получать денежную выплату (премию).
- Ведение рейтинга сотрудников
Так же должна быть внедрена система рейтинга, она будет рассчитываться исходя из закрытых задач в Trello, каждая задача должна иметь свой вес, и в конце квартала должны подводиться итоги работы, и работник у которого совокупность задач (сумма веса всех задач) больше, становится лучшим сотрудником отдела. Сотрудник, который стал лучшим сотрудником отдела, получает привилегии:
Оклад повышается на 10% на следующий квартал.
Получает пять дополнительных выходных дней на текущий квартал.
- Тематические мероприятия
Ежеквартальное проведение совместных игр, нацеленных на командную игру, для сближения сотрудников. Так же это будет полезно при приеме нового человека на работу, так как это позволит в неформальной обстановке познакомиться с командой, тем самым быстрее освоится в коллективе.
Например: лазертаг, квесты

2. Поиск партнеров и спонсоров

- Партнерство с застройщиками встраивать нашу систему умного дома на этапе застройки
Строители организации, необходимо предложить разным строительным компаниям (застройщикам: многоквартирных домов, частных коттеджных поселков) встраивать нашу систему умного дома на этапе застройки, это партнерство выгодно всем, застройщик сможет выгоднее и быстрее (за счет маркетинговой компании "UmHome") реализовать жилую площадь, а мы получаем платежеспособного клиента, который берет оптом и продвигает наш бренд.
- Партнерство со строительными бригадами
Так как мы предлагаем встраиваемое оборудование, строительные бригады делающие ремонты в квартирах/домах/офисах, могут предлагать товар нашей компании и внедрение его на этапе ремонта,

тем самым они получают дополнительную плату за внедрение комплекса и процент за реализацию нашего продукта.

3. Участие в тематических конференциях и выставках

- Аренда стенда на IT конференциях поможет повысить узнаваемость бренда, понимание бренда, так же позволит найти потенциальных потребителей продукта и инвесторов, которых может заинтересовать продукт.

4. Инвестиции извне

- Нахождение инвесторов на крутфайдинговых площадках
Площадка Planeta.ru (<https://planeta.ru/>) идеально подходит для этих целей
- Будет создано несколько уровней материальной поддержки:
 - 1) За минимальную сумму в подарок фирменный мерч
 - 2) За среднюю модуль умного дома
 - 3) За сумму больше определенной комплект умного дома
- Нахождение инвесторов на профильных форумах
На форуме “Идеи малого бизнеса” (<https://homeidea.ru/>) можно найти потенциальных инвесторов, которые ищут потенциально прибыльные стартапы для вложения денежных средств

5. Координация действий компании

Так как у нас стартап и денежных средств не так много, то будут использованы бесплатные инструменты коммуникации внутри компании:

- Общение в общем чате в менеджере “WhatsApp”
- Постановка задач в “Trello”
- Созвон перед рабочим днем в “Discord”, где обсуждаются предстоящие задачи, текущие проблемы, получение информации от работников о проделанной работе за прошлый день