

**Мы хотели масштабировать продажи.
А в итоге изменили продукт.**

История трансформации K-Team из набора HR-модулей
в масштабируемую HRM-платформу.

HRM HRM HRM HRM HRM
HRM HRM HRM HRM HRM
HRM HRM HRM HRM HRM

K-Team от ГК «КОРУС Консалтинг»
Номинация «Product marketing. Кейс года»

Команда маркетинга K-Team



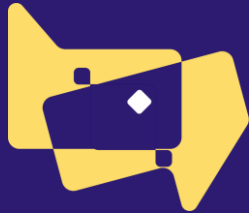
Ирина Азарова, директор
по маркетингу K-Team



Анастасия Филатова,
маркетолог K-Team



Мария Линева, контент-
редактор K-Team



Предыстория

**Продукт, которого
не было**



Все началось с кастомной разработки

Долгое время мы работали в области заказной разработки и создавали корпоративные порталы на базе Битрикс24. Клиенты приходили с HR-задачами, а команда дорабатывала платформу под конкретные процессы. Часто функциональность повторялась, и это стало основой для продуктового подхода: мы выделили наиболее востребованные решения и оформили их в виде готовых модулей. В 2023 году появился бренд K-Team. Сначала - корпоративный портал. Затем начали появляться и другие HR-модули:

Корпоративный портал

Личный кабинет сотрудника

База знаний

Адаптация сотрудников

 **Но логика бизнеса оставалась прежней:**
Запрос клиента → подходящий модуль → кастомизация → проект



К-Team рос. Но масштабироваться не получалось

У нас был бренд, готовые модули и даже клиенты 😊. Но не было единого продукта.

Продукт

Набор готовых модулей, не связанных между собой.

Продажи

Путаница. Клиент мог купить один модуль и даже не знать о существовании других.

Проекты

Почти каждый проект превращался в кастомную разработку.

Монетизация

Бессрочные лицензии и небольшая лицензионная выручка.

Маркетинг

Непонятно, в чем ценность, что продвигать: портал, базу знаний, все вместе?



Чем больше становился К-Team, тем сложнее было объяснить, что такое К-Team...



Маленькая задача, которая вскрыла большую проблему

Перед командой встала задача перейти от проектной модели к продуктовому бизнесу, чтобы:

- кратно увеличивать количество клиентов
- наращивать лицензионную выручку
- сделать ее регулярной и возобновляемой.

Но попытка масштабировать существующую модель быстро показала ее ограничения.

1. Мы развивали модули и хотели продавать новые возможности текущим клиентам - но для этого нужно было объяснить, куда развивается весь K-Team и зачем клиенту за это платить.
2. Мы хотели привлекать больше новых клиентов - но каждый новый проект по-прежнему требовал значительных доработок.
3. Мы хотели увеличивать лицензионную выручку - но продавали бессрочные лицензии на отдельные модули.



Стало очевидно: масштабировать продажи невозможно, пока нет единого понимания самого продукта и вектора его развития.



Что такое K-Team?

Как масштабировать продажи?

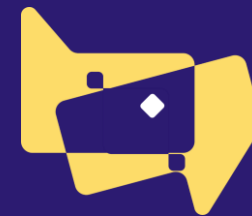
Набор HR-модулей?

Портал?

HRM?

HR-платформа?





Глава 1

**Не стали гадать – пошли
изучать рынок и клиентов**



Продуктовый маркетинг становится точкой сборки

Ответ решили искать не внутри переговорной, а у клиентов и рынка.
Маркетинг инициировал системную исследовательскую работу:

1

Анализ проигранных сделок

Почему проигрываем сделки?

2

Анализ лидов в прогреве

Почему лиды не превращаются в проекты?

3

Исследование сегментов S / M / L*

Как понимают продукт компании разного масштаба?

4

Анализ конкурентов

С кем реально конкурируем и чем отличаемся?

5

CJM

Как разные участники проходят путь выбора HR-решения?

6

Стратегические сессии команды

Как превратить данные в решения
Продукт × Продажи × Маркетинг?

Продуктовый подход принес в обсуждение продукта то, чего раньше не хватало - системный голос клиентов и рынка.

* S – небольшие компании до 500 сотрудников, M – компании 500 – 2000 сотрудников, L – бизнес 2000+ сотрудников



Рынок оказался довольно разговорчивым

S-сегмент

46 → 19

контактов → интервью

12 из 19 выбрали другое решение, 7 заморозили проект

Главные барьеры

- Цена - практически у всех
- Недостаточная функциональность — 7
- «Слишком сложно» — 4

Действующие клиенты

12

компаний рассказали, каким они видят идеальный

- единый бесшовный вход
- сквозной процесс от найма до увольнения
- гибкая настройка и управление контентом без И-специалистов
- простое администрирование

Win / Loss

S → цена

M / L → функциональность

Причины проигрыша различаются по сегментам. Универсального ответа для всех клиентов не существует.

Классический корпоративный портал практически не востребован. Клиенты ищут автоматизацию конкретных HR-процессов.



Мы не нашли один великий инсайт. Мы получили кое-что ценнее

Данные вместо предположений

Мы впервые получили системный ответ на четыре вопроса.

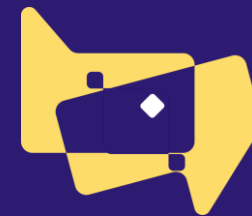
- 1 Почему нас покупают?
- 2 Почему нас НЕ покупают?
- 3 Каким клиенты хотят видеть продукт?
- 4 Что мешает нам масштабироваться?

Клиенту нужен не набор модулей. Ему нужна единая система для управления HR-процессами - понятная, связанная, простая в использовании и соответствующая масштабу бизнеса.

И это уже не маркетинговая гипотеза.

Это вывод, собранный из клиентов, проигранных сделок, рынка и собственной воронки.





Глава 2

От исследований к трансформации продукта, продаж, маркетинга



Данные стали общей точкой опоры

Результаты исследований стали предметом серии совместных стратегических сессий команды.

- Маркетинг принес данные рынка, обратную связь клиентов и анализ причин проигрышей.
- Продажи - понимание реального процесса выбора и возражений клиентов.
- Продукт - экспертизу, технологические возможности и видение развития платформы.

Маркетинг стал связующим контуром между рынком и внутренними командами.

На пересечении трех функций сформировалось новое видение K-Team.



Мы перестали продавать проекты. Мы начали строить продукт.



Исследования изменили не рекламную кампанию. Они изменили K-Team

Было	Стало
Корпоративный портал и отдельные HR-модули	Единая K-Team HRM
Модули продаются отдельно	Все модули объединены в одной системе
Бессрочная лицензия	Подписная модель, срочные лицензии
Лицензия и индивидуальное внедрение	Появилась модель самовнедрения
Много кастомной разработки	Готовые сценарии и преднастроенные шаблоны
Единый подход ко всем компаниям	Разная логика работы с S / M / L
Разрозненное развитие функциональности	Единый продуктовый roadmap
Клиент покупает текущую функцию	Клиент понимает развитие всей платформы



Что такое K-Team HRM

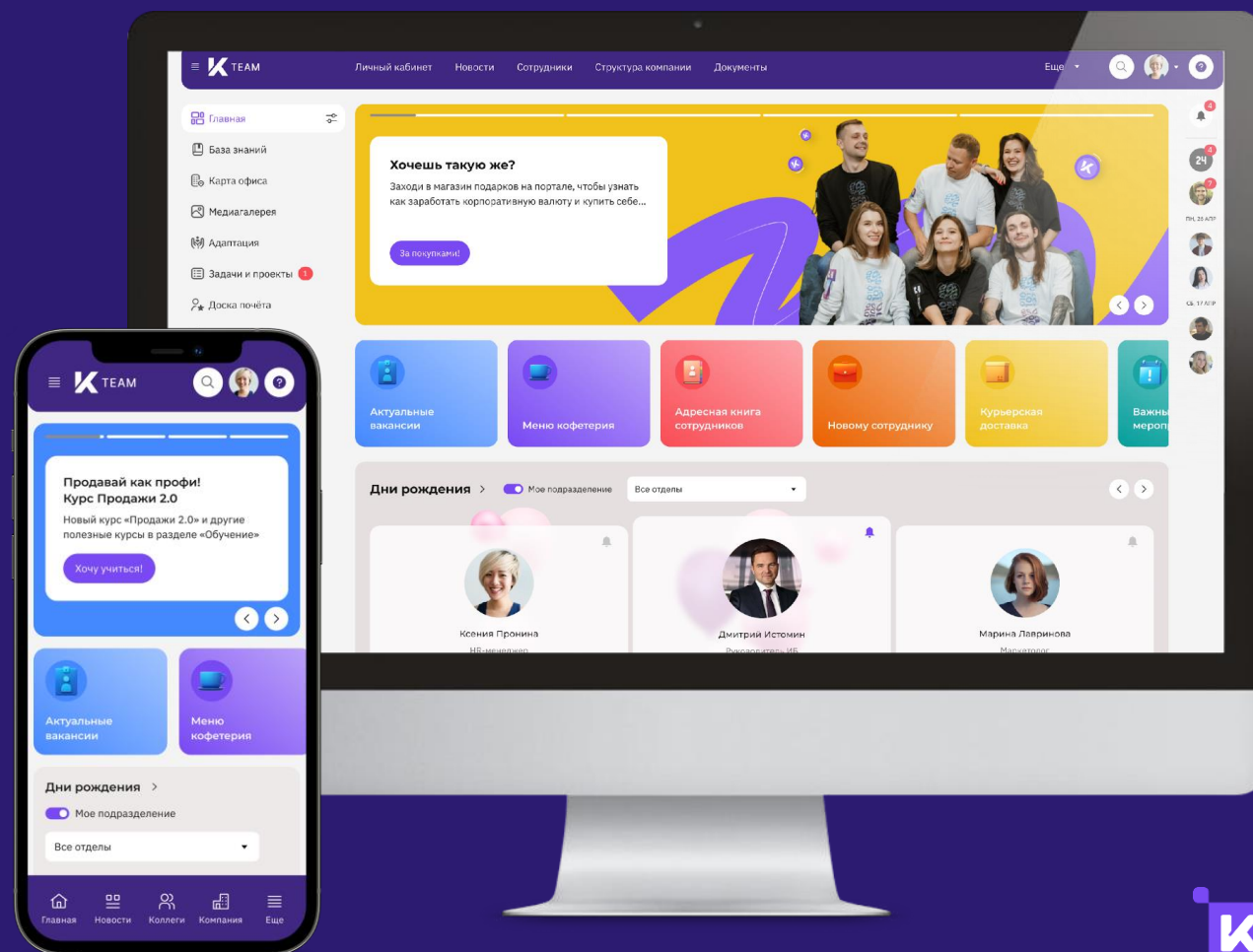
Больше не нужно искать и совмещать разные сервисы и платформы.

K-Team HRM - готовая HRM на базе Битрикс24, расширяет его функциональность и улучшает дизайн.

- ▶ Единая HR-среда: все процессы и данные по людям в одной системе
- ▶ Закрытый контур: учетные данные пользователей хранятся внутри вашей инфраструктуры
- ▶ Любые сложные интеграции, от коробочных до сложных сценариев
- ▶ Поддержка множества юрлиц и сложных организационных структур
- ▶ Регулярное развитие платформы с учетом новых трендов
- ▶ Низкая стоимость владения



K-Team включен
в Единый реестр
русских программ



K-Team — HRM-платформа, продуманная до мелочей



Изменился и способ работы команд продаж, продукта, маркетинга

ПРОДУКТ

Четкое видение: как развивать продукт и формировать roadmap

МАРКЕТИНГ

Четкое видение продукта, его ценности для разных сегментов рынка



ПРОДАЖИ

Четкий выстроенный процесс продажи в зависимости от сегмента: sales kit, шаблоны писем, понимание, что хотят клиенты компаний разного масштаба



Изменения в продуктовой команде

Единые правила работы

- ✓ Регламент разработки
- ✓ Стандарты и шаблоны постановки задач
- ✓ Единый шаблон входящего брифа для прототипов и макетов

→ Убрана разрозненность в постановке задач

Управляемый backlog и релизы

- ✓ Единый backlog (связка с NPS, клиентами, бизнес-целями)
- ✓ Регулярный релизный цикл с анализом эффективности

→ Появился контроль и предсказуемость

Контроль качества

- ✓ TestIT
- ✓ Шкала Severity / Priority
- ✓ Запущен процесс формирования smoke-теста и регресс-теста

→ Снижение багов и повышение качества продукта

Дизайн как система

- ✓ Регламент дизайн-ревью
- ✓ Дизайн-бэклог
- ✓ Улучшенный UI Kit

→ Единый UX и снижение дизайн-долга



Изменения в продажах

01



Сформированы презентации
и шаблоны писем для
разных сегментов

02



Разработан сценарий
первоначальной встречи
с клиентом

03



Своя модель продаж для
разных сегмент

04



Отсутствие кастомизации - упрощенный
документооборот

05



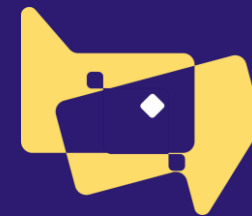
Автоматизация
Процесса продления клиентов по подписке

06



Продажи K-Team через партнерский канал!
Мы стали вендором продукта





Глава 3

**Изменения в маркетинге.
Новый продукт потребовал
нового лица**

Новые смыслы получили новое визуальное выражение

Глаза - одни из важных и самых метафоричных символов.

В контексте команд - очень важно на этапе джуна быть под присмотром талантливых старших коллег. На этапе мидла важно видеть ошибки заранее. И так же важно видеть в идеях перспективу. Эйчару - замечать таланты, видеть огонь в глазах команды. Команде иметь насмотренность.

Все метафоры объединяет взгляд и очень важно какими глазами мы смотрим на мир вокруг.

В основ айдентики образ глаза, который состоит из символов, отражающих платформу и ее основные эмоциональные характеристики: коммуникацию, заботу, технологичность, объединение людей.



Как мы изучаем
мир вокруг?

Глазами!?

ЗНАК ОБРАЗ

Айдентика K-team - 4-е знака “глаза”, которые передают разнообразный взгляд на работу с командой и взаимодействию с ней. В них зашифрованы



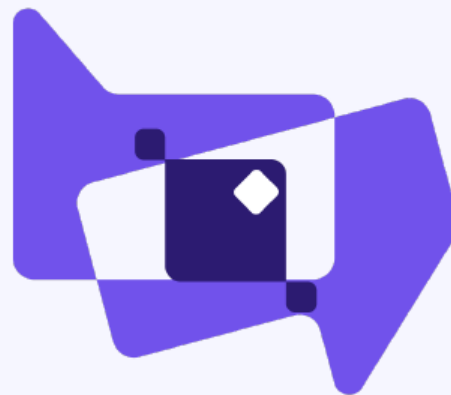
ТЕХНОЛОГИИ

Знак состоит из стрелочек, которые символизируют разносторонний взгляд: безопасный и надежный, но при этом гибкий и удобный



КОМАНДА

Знак состоит из двух пазлов, которые символизируют точное попадание и соединение в единое целое.



КОММУНИКАЦИЯ

Знак состоит из двух баблов, которые символизируют диалог

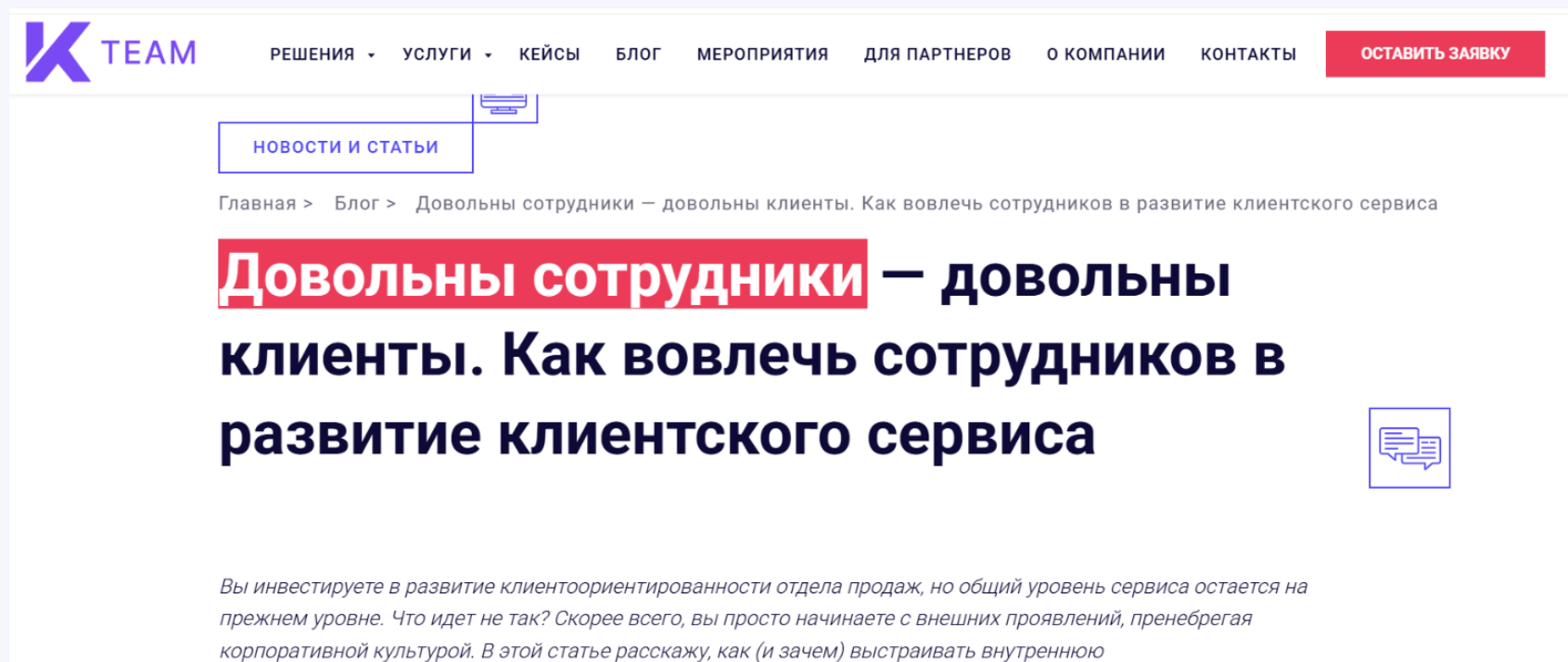
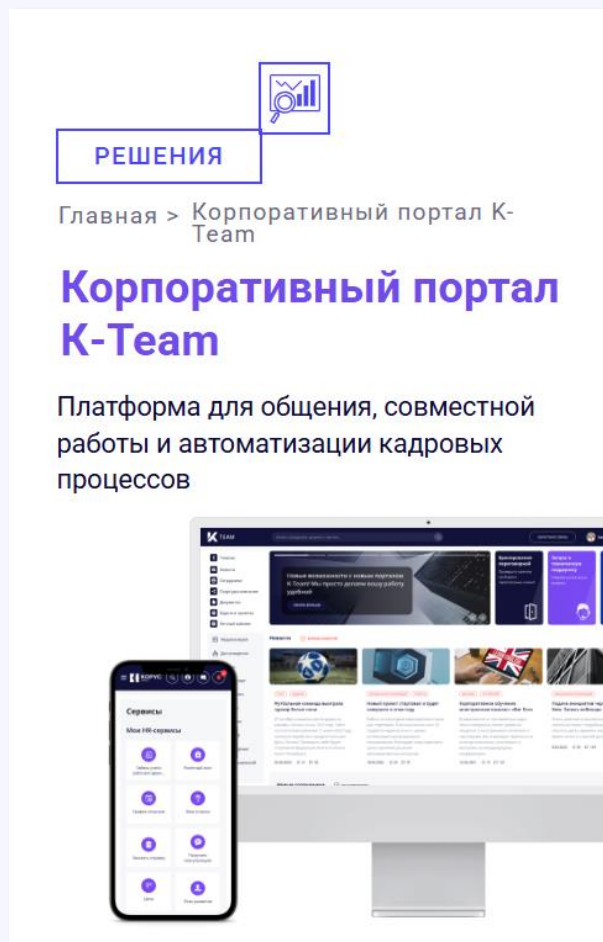


ЗАБОТА

Знак состоит из двух ладоней, которые заботливо ведут каждого члена команды и готовы на разных этапах оказать поддержку и помощь.

Новому продукту – новая идентичность

Как было ДО. Сайт



Новому продукту – новая идентичность

Как стало ПОСЛЕ. Сайт

Главная » Корпоративный портал

Kteam HRM КОРПОРАТИВНЫЙ ПОРТАЛ

Единое инфопространство для коммуникации, совместной работы и автоматизации кадровых процессов

[Попробовать](#)

K-Team -лучшая надстройка над Битрикс24, в котором успешно работают уже 1000+ порталов



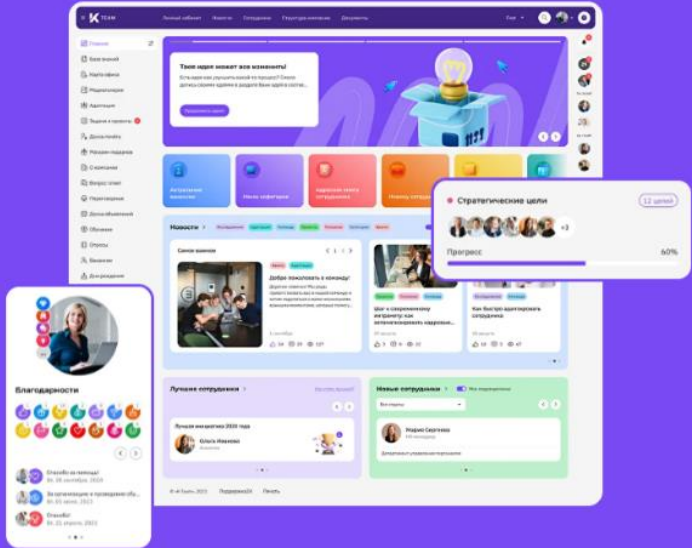
Kteam Решения Услуги Стоимость Кейсы Полезное Партнёрам О компании +7 (495) 230-01-45 [Оставить заявку](#)

Kteam HRM HRM HRM HRM HRM HRM HRM HRM

на базе Битрикс24,
продуманная
до мелочей

[Узнать подробнее](#)

Для тех, кто хочет системный HR с реальным результатом



Новому продукту – новая идентичность

Буклет

Описание разных модулей

1 УМНАЯ СИСТЕМА АДАПТАЦИИ ДЛЯ НОВИЧКОВ

В личном кабинете новичков:

- получает задания и уведомления на встречи
- видит свои достижения и баллы за выполнение заданий
- находит ответы на вопросы из базы знаний

Моя рейтинг

В личном кабинете HR:

- создает уникальные сценарии под разные роли и должности
- следит за прогрессом выполнения
- ставит задачи прямо в смартфон
- получает обратную связь от новичков
- формирует аналитику

2 КОРПОРАТИВНЫЙ ПОРТАЛ

Для эффективной работы и коммуникации сотрудников, с удобным интерфейсом в вашем фирменном стиле

- Классная стартовая страница
- Яркий модуль новостей
- Орг. структура и телефонный справочник
- Опросы, дни рождения
- Социальная сеть и многое другое

3 ЛИЧНЫЙ КАБИНЕТ СОТРУДНИКА И КАДРОВЫЕ СЕРВИСЫ

Для быстрого решения кадровых вопросов с любого устройства

- Профиль сотрудника – легко управлять личной информацией
- Единый график отпусков – все отсутствия в одном окне
- Согласование отпуска и командировок в пару кликов
- Оформление справок и заявок за несколько минут
- Бронирование переговорных и рабочих мест

4 ГЕЙМИФИКАЦИЯ

Повышает мотивацию, вовлеченность и лояльность персонала

- Корпоративный магазин подарков и внутренняя валюта
- Автоначисление баллов
- Бейджи и благодарности
- Конкурсы и рейтинги

5 УПРАВЛЕНИЕ ПО ЦЕЛЯМ И КР

Объединяет отдельные усилия сотрудников на общей цели компании

- Создает карты целей для сотрудников
- Вносите KPI, согласовываете с руководителем онлайн
- Оценивайте эффективность выполнения целей на уровне отдельных сотрудников и подразделений
- Получайте аналитику в режиме реального времени

Единая сквозная система для всего пути сотрудника в компании



K-Team — это не просто набор инструментов, это решение, которое помогает достигать ваши KPI

K-Team -
весь HR
В ОДНОМ ОКНЕ

1 Найм

- Лендинги
- Внутренние вакансии
- Заявки на подбор персонала

2 Оформление

- Заявки на подготовку рабочего места
- Ознакомление с ЛНА
- КЭДО
- Интеграция с 1C, AD, MS Exchange

3 Знакомство с компанией

- О компании
- Филиалы (Подразделения)
- Организационная структура
- Телефонный справочник

4 Адаптация

- База знаний
- Сценарии адаптации
- ЛК адаптации
- Обратная связь
- Чат-бот адаптации

5 Вовлечение и мотивация

- Геймификация
- Магазин призов и внутренняя валюта
- Внутренние вакансии
- Банк идей
- Сообщества
- Афиша компании

6 Эффективность

- Личный кабинет руководителя
- Личный кабинет сотрудника
- Оформление отпусков
- Справки
- Единый график отпусков
- Расчетные листы
- Табель учета рабочего времени
- Контроль остатка отпуска

7 Коммуникация

- Чаты и звонки
- Видеоконференции

8 Работа в команде

- Карта офиса
- Бронирование переговорных
- Управление по целям и KPI
- Задачи и проекты
- Совместная работа с документами

9 Обучение, рост, развитие, оценка

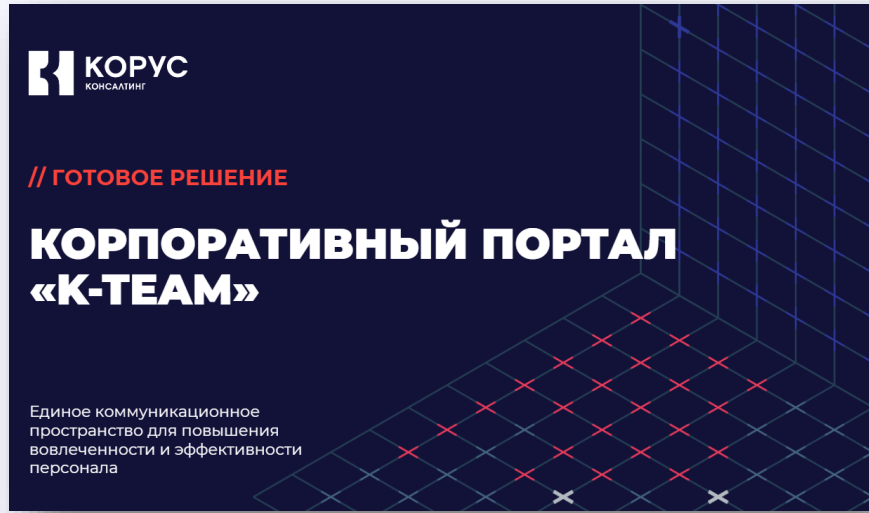
- База знаний
- Встречи 1to1 (ИПР)
- Компетенции
- Оценка 360
- LMS

10 Расставание сотрудником

- Exit-интервью
- Назначение заместителей

Новому продукту – новая идентичность. Презентации

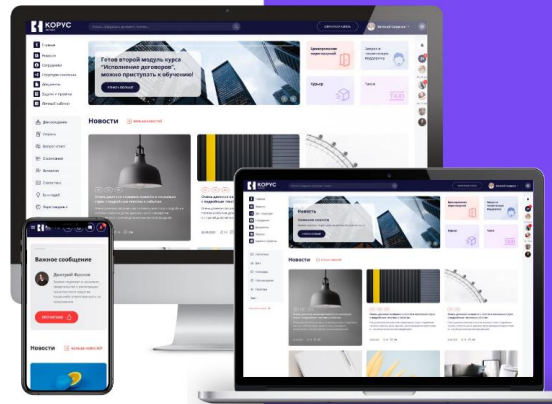
2024



КОРПОРАТИВНЫЙ ПОРТАЛ «K-TEAM»

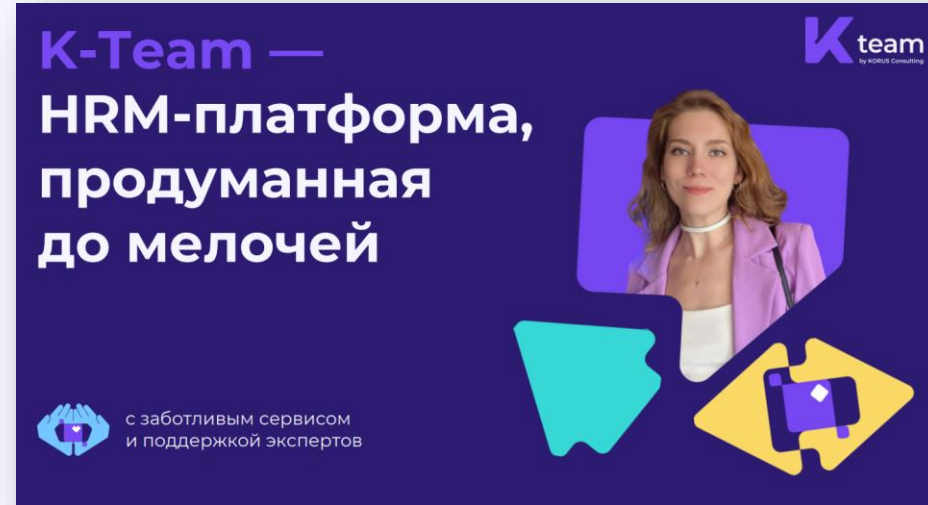
Готовый портал на платформе 1С-Битрикс24 с расширенной функциональностью и удобным интерфейсом в вашем фирменном стиле.

Освободите сотрудников от рутины и ускорьте решение рабочих задач.



KORUS CONSULTING

2025



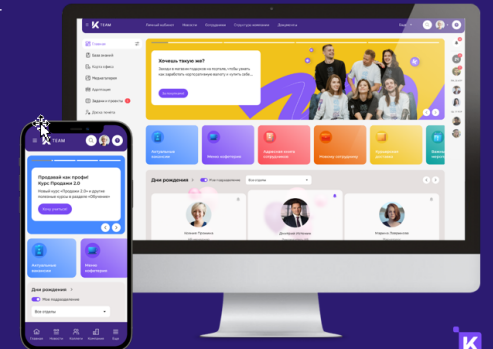
Что такое K-Team HRM

Больше не нужно искать и совмещать разные сервисы и платформы.

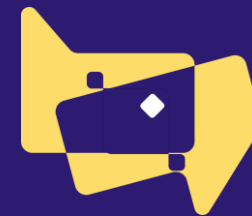
K-Team HRM - готовая HRM на базе Битрикс24, расширяет его функциональность и улучшает дизайн.

- ▶ Единая HR-среда: все процессы и данные по людям в одной системе
- ▶ Закрытый контур: учетные данные пользователей хранятся внутри вашей инфраструктуры
- ▶ Любые сложные интеграции, от коробочных до сложных сценариев
- ▶ Поддержка множества юрлиц и сложных организационных структур
- ▶ Регулярное развитие платформы с учетом новых трендов
- ▶ Низкая стоимость владения

K-Team включен в Единый реестр российских программ



K-Team — HRM-платформа, продуманная до мелочей



Глава 4

**Когда понятно, что
продвигаешь, маркетинг
становится осознаннее**



Продуктовая трансформация дала буст всему маркетингу

Мы не фокусируемся на отдельных каналах продвижения, потому что главный результат кейса - не набор маркетинговых активностей, а системная трансформация продукта и подхода к его продвижению на рынке.

РАНЬШЕ

**Продвигали функциональность
разрозненных модулей**

Статьи → кейсы → мероприятия

ТЕПЕРЬ

**Строим категорию и экспертизу вокруг
HRM**

Новый сайт и SEO · Масштабные исследования HR-рынка ·
Партнёрские спецпроекты · PR и собственные
инфоповоды · Экспертный контент на широкие HR темы ·
Каталоги HR Tech · Performance · Собственные
мероприятия и мастермайнды для HRD

Когда мы наконец поняли, что именно продвигаем, маркетинг перестал объяснять отдельные функции K-Team и начал строить вокруг него самостоятельный HR Tech-бренд.



Изменился весь путь клиента

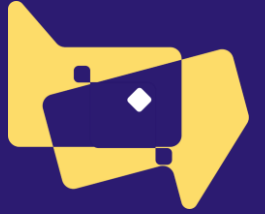
Точка контакта	Было	Стало
Сайт	Набор модулей	Единая HRM, появился калькулятор стоимости
Первая коммуникация	«Расскажем про наши возможности»	Структурированный сценарий выявления задачи
Sales kit	Универсальная презентация	Материалы под разные сегменты
Коммерческое предложение	Сложная конструкция лицензий и внедрения	Понятные продуктовые пакеты
Продажа	Лицензия и кастомное внедрение	Самовнедрение и подписка, иногда кастомизация
Действующие клиенты	Ситуативная коммуникация	Системное информирование о развитии продукта





Happy end!

**Возвращаемся туда,
откуда начали**



Краткое изложение

2023

К-Team как бренд → корпоративный портал

2023 - 2024

Появление отдельных HR-модулей

Середина - конец 2024

Понимание ограничения модели → исследования → стратегические сессии

2025 - 2026

Продолжаем поиски, анализируем данные → Новое продуктовое видение → HRM → Новая стратегия GTM → ребрендинг → новая монетизация → roadmap → масштабирование

В начале истории перед нами стояла бизнес-задача: **перейти от разовых продаж к масштабируемой модели**

Для этого нужно было ответить на фундаментальный вопрос: **Что именно мы масштабируем? Что такое К-Team?**

Поиск ответа изменил продукт, процессы, продажи, маркетинг и модель монетизации:

1. Разрозненные модули → единая К-Team HRM
2. Бессрочные лицензии → ежегодная подписка
3. Кастомные проекты → тиражируемый продукт
4. Разовые продажи → возобновляемая лицензионная выручка
5. Ограниченный рост → возможность масштабировать клиентскую базу



Мы получили то, ради чего начинали изменения

Трансформация, которую можно посчитать

Рост
возобновляемой
выручки

+130%

лицензионной
выручки

Масштабирование
клиентской базы

+61%

новых клиентов

Возобновляемая
модель

70%

клиентов перешли
на подписку

...И бонусом + 56% SQL 😊



Главный результат - не новый сайт и даже не новый K-Team

Мы изменили принцип работы!

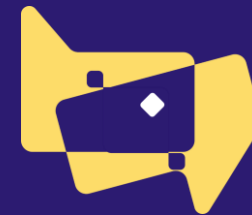
БЫЛО

Создали → продали → доработали под клиента

СТАЛО

Исследовали → сформулировали гипотезу → изменили продукт → проверили рынком → масштабировали

Продуктовый маркетинг стал связующим звеном между рынком, продуктом и продажами и помог превратить интеграторскую экспертизу в масштабируемый продуктовый бизнес.



**Спасибо за ваше
внимание! Мы
старались.**

Да поможет нам

← КОТИК