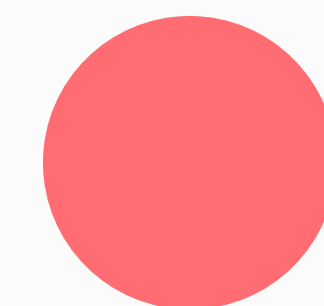


Knomary Performance





В эпоху эффективности ваша команда — главный фактор роста

Когда стоимость найма бьет рекорды, фокус смещается с внешнего поиска на развитие потенциала команды

1 Нанимать с «перегретого» рынка

На фоне рекордного дефицита кадров в 5 млн человек, ставшего барьером для роста экономики, поиск специалистов становится всё сложнее и дороже.

2 Привлекать внешнюю экспертизу

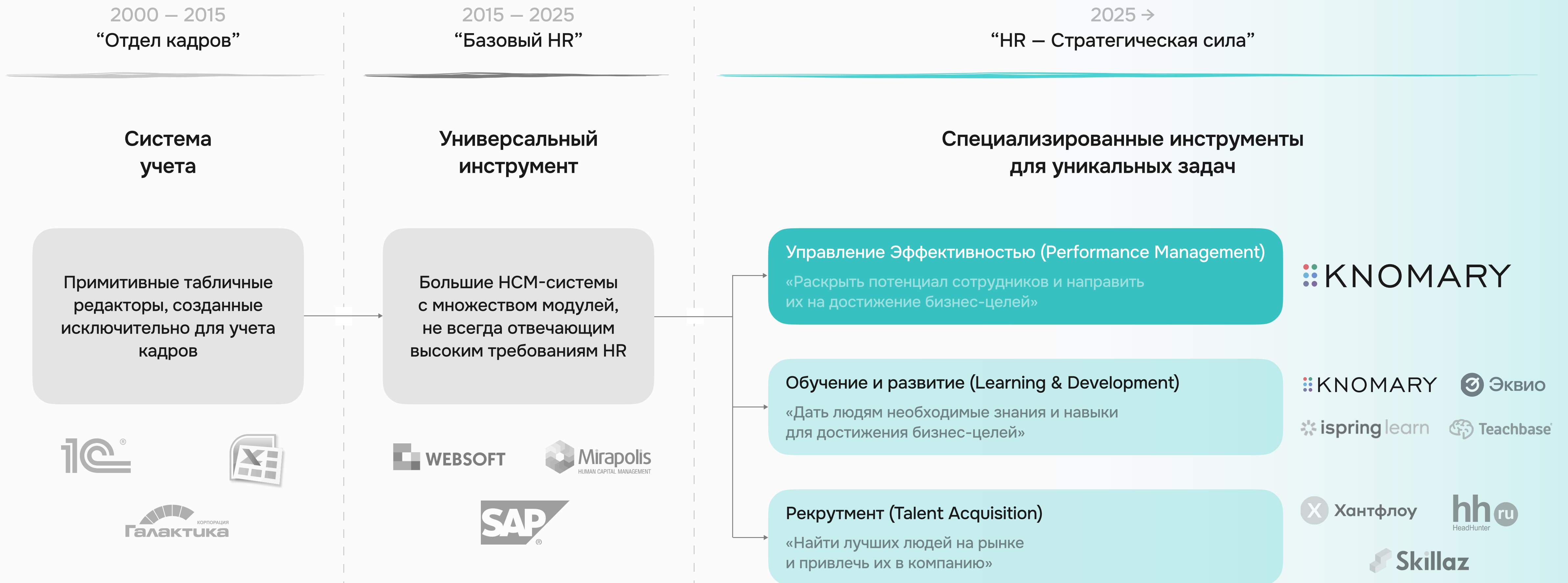
Найм дорогостоящих консультантов – это тактическое решение, которое не создает долгосрочной ценности и не растит компетенции внутри вашей команды

3 Развивать собственных сотрудников

Самый надежный и стратегически верный путь: инвестировать в тех, кто уже является частью вашей культуры, повышать их эффективность и раскрывать их потенциал

От «кадров» к стратегии: Эволюция HR

Сегодня HR – это не "бэк-офис", а драйвер изменений. Усложнение задач диктует смену инструментария: на смену универсальным системам приходят специализированные, которые превращают HR в стратегическую силу



От систем отчетности к операционной среде

Чтобы влиять на бизнес, HR должен иметь инструмент, который интегрирован в ежедневную рутину компании так же плотно, как электронная почта или календарь

HR

Performance management system

Маркетинг

UNISENDER

Яндекс Метрика

Marketing analytics

Управление проектами

Notion Яндекс Трекер

Project management system

Продажи

Битрикс24 amoCRM.

Customer relationship management

Зачем бизнесу нужна система управления эффективностью?

Система управления эффективностью – это уже не инструмент оптимизации, а обязательное условие выживания бизнеса, без которого невозможно синхронизировать таланты с целями компании и сохранять конкурентоспособность

+12.5%

Продуктивности в компаниях, внедривших систему Performance Management^[1]

Эффективность процесса

Время менеджеров

-14.9%

Уровень текучести кадров в компаниях с системой обратной связи^[1]

Прозрачность целей

Смысл и вовлеченность сотрудников

+31.4%

Темпы роста выручки в компаниях с системой непрерывной оценки^[2]

Системность обратной связи

Рациональность и доверие

1: Gallup – The Manager's Role in Strengths-Based Development

2: McKinsey&Company – Performance through People

Решение Knomary Performance

Единый непрерывный процесс

Основанный на
методологии Performance
Management Flywheel

1

Определение целей

Фокусируем сотрудника на главных задачах бизнеса через четкие и измеримые ориентиры

Планирование целей

Целеполагание

Каскадирование целей

2

Контроль прогресса

Отслеживаем движение к результату в реальном времени, чтобы вовремя подсветить риски и помочь

Встречи 1-на-1

ИПР

Опросы

Оценка 360°

3

Анализ результатов

Подводим итоги на основе фактов и цифр для принятия честных решений о поощрении или росте

Конструктор отчетов

Матрица 9-box

Функциональность продукта и планы на будущее

Реализовано

Целеполагание

Единое пространство для постановки целей сотрудников и команд, согласованное со стратегией компании

Каскадирование целей

Прозрачная декомпозиция стратегических целей компании до уровня подразделений и отдельных сотрудников

Оценка 360°

Инструмент комплексной обратной связи от руководителей, коллег и подчинённых

Матрица 9-box

Визуальная оценка потенциала и результативности сотрудников

Конструктор отчетов

Гибкий инструмент для формирования аналитических отчётов под задачи бизнеса и HR

Конструктор ролей

Настройка ролей и прав доступа под организационную структуру компании

2026

Внедрение ИИ 1.0

Автоматизация HR-рутины

- Помощник по обратной связи
- Автоматическая “шпаргалка” для встреч 1:1
- Генератор вопросов для обсуждения
- Декомпозиция целей

Встречи 1:1

Инструмент для выстраивания регулярного диалога между руководителем и сотрудником, который структурирует процесс общения и помогает фокусироваться на приоритетах

Опросы

Инструмент сбора обратной связи, который позволяет в реальном времени отслеживать «пульс» команды и выявлять скрытые риски выгорания

ИПР

Инструмент развития сотрудников, который на основе анализа компетенций сотрудника и целей бизнеса формирует дорожную карту развития

2027

Внедрение ИИ 2.0

Интеллектуальный скоринг сотрудника – на основе анализа исторического контекста и текущих действий пользователя модель рассчитывает «индекс результативности»

Развитие существующих модулей

- Расширение возможностей по использованию формул для расчета показателей
- Расширение функциональности интеграционной шины «из коробки»
- Расширение функциональности аутентификации «из коробки»
- Развитие функциональности уведомлений
- Расширение функциональности личного кабинета

Планы на 2027 год будут уточнены до конца текущего года на основании обратной связи Клиентов

Возможности: Планирование целей

Модуль предназначен для формализации стратегических целей компании и их последовательной декомпозиции — от уровня бизнеса и функций до команд и отдельных сотрудников

- Фиксация целей в системе, их логики, взаимосвязей и приоритетов до запуска оценки
- Отказ от разрозненных файлов, заметок и «ручных схем»
- Управляемость процесса за счет планирования целей прямо в системе

Дерево целей

Все Ваши цели Подчиненные Компания Отдел

Фильтр: Отдел: Маркетинг X Статус: Активные X

Маркетинг | 26 задач

Повысить узнаваемость бренда	P1	2	45%
Повысить международную выручку	P1	+4	80%
Увеличить продажи в Казахстане на 20%		+4	90%
Пройти обучение по международному маркетингу		2	40%
Создать сообщество практикующих маркетологов	P2	+3	100%

Общие Данные Производительность Назначение в карту Каскадирование Полномочия

Название: Достичь цели акционеров ID: 2 Шкала: Количественная

Описание: Перспектива Финансы Ед. измерения: %

ИСТОРИЯ ИЗМЕНЕНИЙ

Возможности: Каскадирование целей

Модуль предназначен для каскадирования целей — от стратегического уровня к функциям, командам и конкретным исполнителям

- Фиксация вклада отдельной роли или подразделения в достижение общего результата
- Настройка логики расчётов и степени влияния каждой цели на итоговую стратегическую цель
- Консолидированная отчётность по ходу достижения целей

Планирование и каскадирование

+ ДОБАВИТЬ ЦЕЛЬ Мои планирования Доступные планирования Просмотр цели

Название	Вес	Значение	Ед.изм. / Тип шкалы	Базов
	1	9	%	1
	1	83	балл	60
	1	50.3	балл	40
	1	75	%	60

Дерево целей

Все Ваши цели Подчиненные Компания Отдел

Фильтр: Отдел: Маркетинг Статус: Активные

Маркетинг | 26 задач

- Повысить узнаваемость бренда (P1)
- Повысить международную выручку (P1)
 - Увеличить продажи в Казахстане на 20%**
 - Пройти обучение по международному маркетингу
- Создать сообщество практикующих маркетологов (P2)

Ключевая цель
Увеличить продажи в Казахстане на 20%

По плану

Актуальный статус?
Отстаем В рамках По плану

Поддерживающие цели

- Организовать конференцию в Астане (По плану)
- Запустить рекламу в Казахстане (В рамках)

Общие Данные Производительность Назначение в карту Каскадирование Полномочия

Название: Достичь цели акционеров ID: 2 Шкала: Количественная

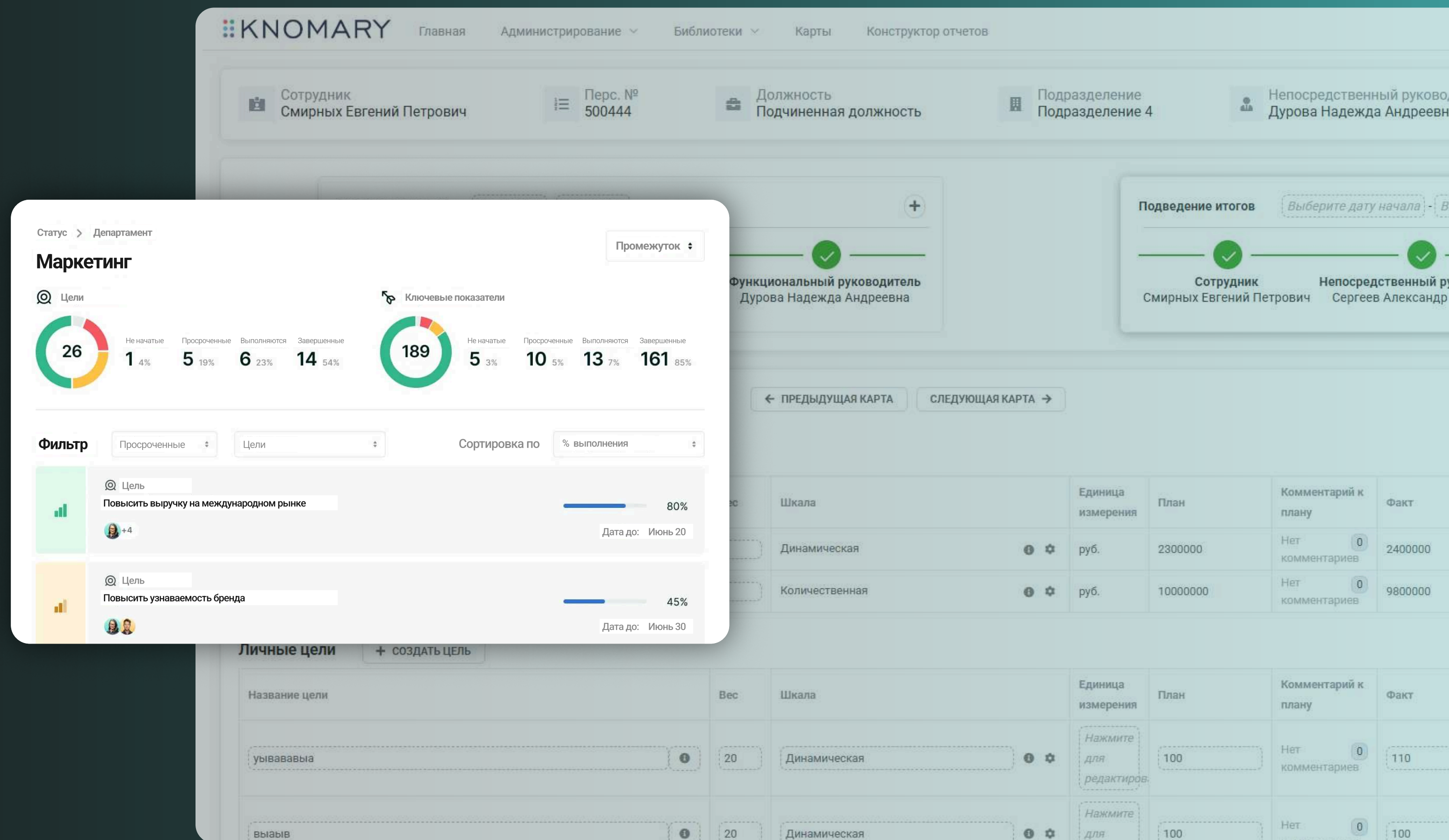
Описание: Перспектива Финансы Ед.измерения: %

ИСТОРИЯ ИЗМЕНЕНИЙ

Возможности: Целеполагание

Модуль предназначен для работы с индивидуальными картами целей сотрудников в едином цифровом пространстве

- Настраиваемая логика заполнения, права доступа и автоматические цепочки согласований
- Выстраиваемая цепочка согласований и система уведомлений
- Механизм контроля заполнения карт целей и полная история изменений



Возможности: Оценка 360°

Модуль предназначен для проведения оценки 360° на основе настраиваемых справочников компетенций

- Формирование и адаптация модели компетенций под разные роли и уровни
- Гибкая настройка состава оценивающих — руководителей, коллег, подчинённых и других участников
- Агрегация результатов оценки в наглядные аналитические отчеты

Сводка по компетенциям
В таблице приведены оценки по каждой из компетенций для каждой роли респондента.

Компетенция	Целевое значение	Средний балл	Самооценка	Коллеги	Руководитель
Ориентация на результат	3.5	2.9	4.89	6	6
	3.5	4.89	6.67	8	4.67
	4	7.0	6.67	4.3	-

Оценка 360

- Оценка коллег
- Моя команда
- Поделиться результатами

Прогресс
1 из 5 процедур завершена

Статус	Количество оценок	Процент
Завершено	1 оценка	20%
В процессе	2 оценки	40%
Не начато	2 оценки	40%

Моя команда

Имя	Роль	Статус	Действие
Полина Г.	Продавец-консультант	Завершено	Показать результаты
Ольга И.	Специалист по маркетингу	В процессе	Показать результаты
Иван П.	Директор портфеля	В процессе	Показать результаты
Инга К.	Менеджер проектов	Не начато	Показать результаты

Рекомендации

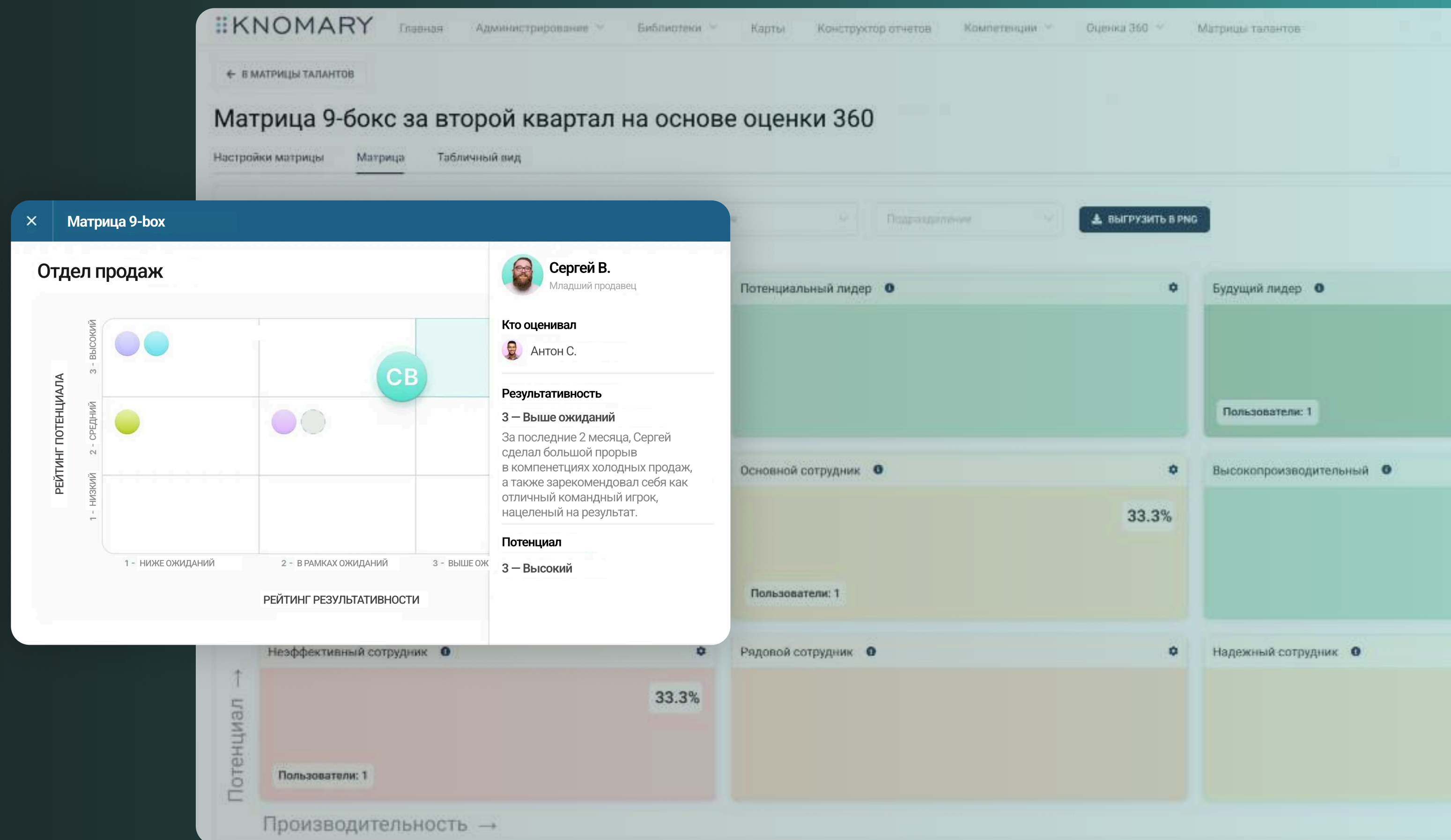
- Станьте драйвером командной культуры**
Пощипайте обих снотом и сосудевяте псогнвный фон в ксманде.
- Развивайте навыки фасимтации**
Учитеть наравлять гууппасие обсудемм тах, чтобы сом былм эффестивным и воолвквсащим.
- Станьте примером стватстесности доп другкх**
Делитеь своимм порхядами к оргонкевции рсботи с коллегамм.
- Расширите зону влияния**
Берите доплмнтелитые мншцмативы и участеуйте в кросс-фиклвееккм.

Сильные стороны
Комплекция, ктторыми ссрививенный ввздестте выстиси урвине, в этом увароим его кпплеги и си сам.

Возможности: Матрица 9-box

Модуль предназначен для размещения сотрудников в матрице 9-box с возможностью гибкой настройки осей оценки

- Определение собственных параметров для анализа — результативность, потенциал или другие показатели
- Загрузка данных из MS Excel для быстрого анализа и исключения потери данных



Возможности: Администрирование

Конструктор отчетов

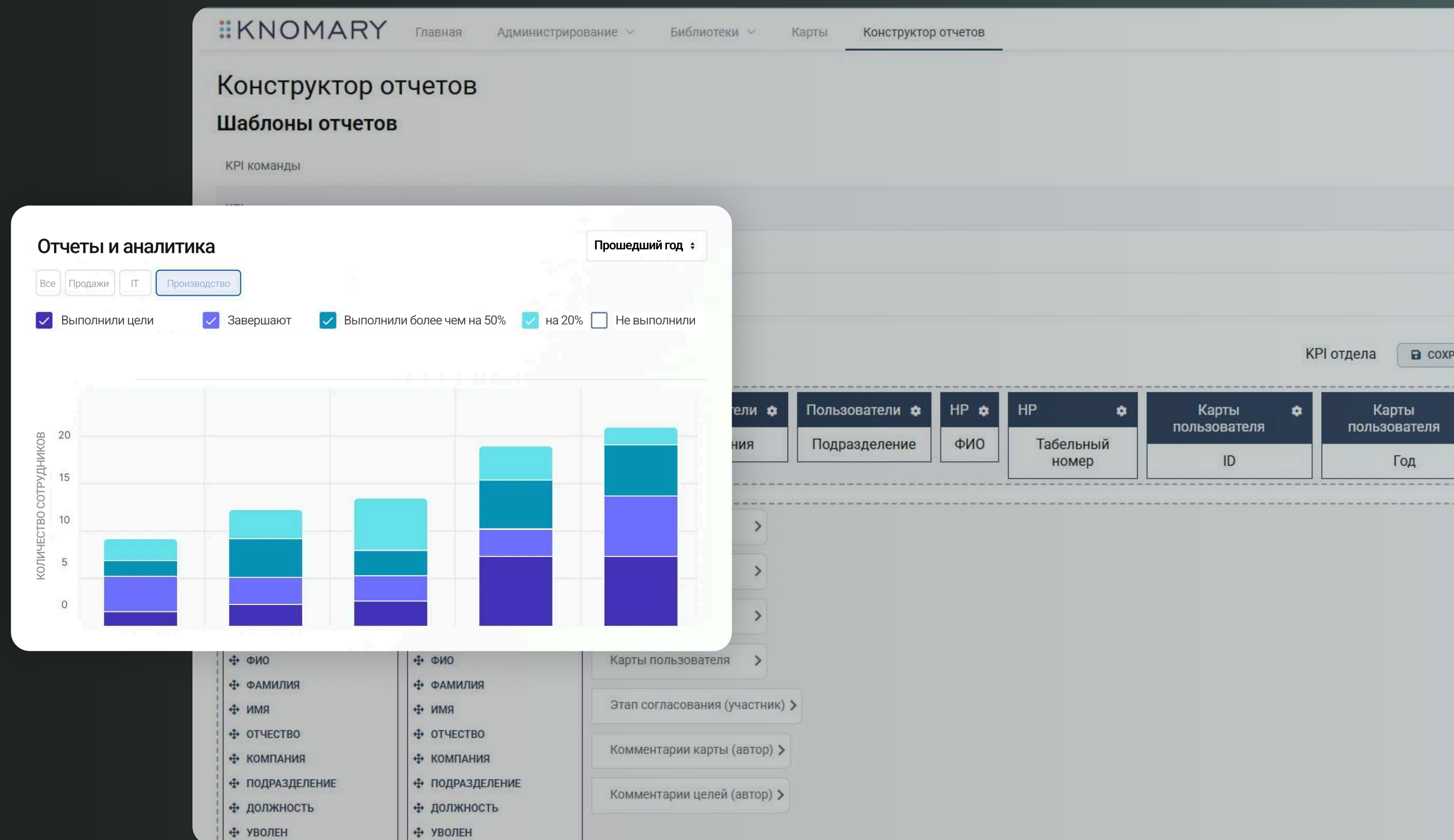
Интуитивное создание аналитических отчетов о результатах процедур оценки и уровне выполнения целей

Конструктор ролей

Создание кастомных и точная настройка существующих ролей и разграничение прав доступа

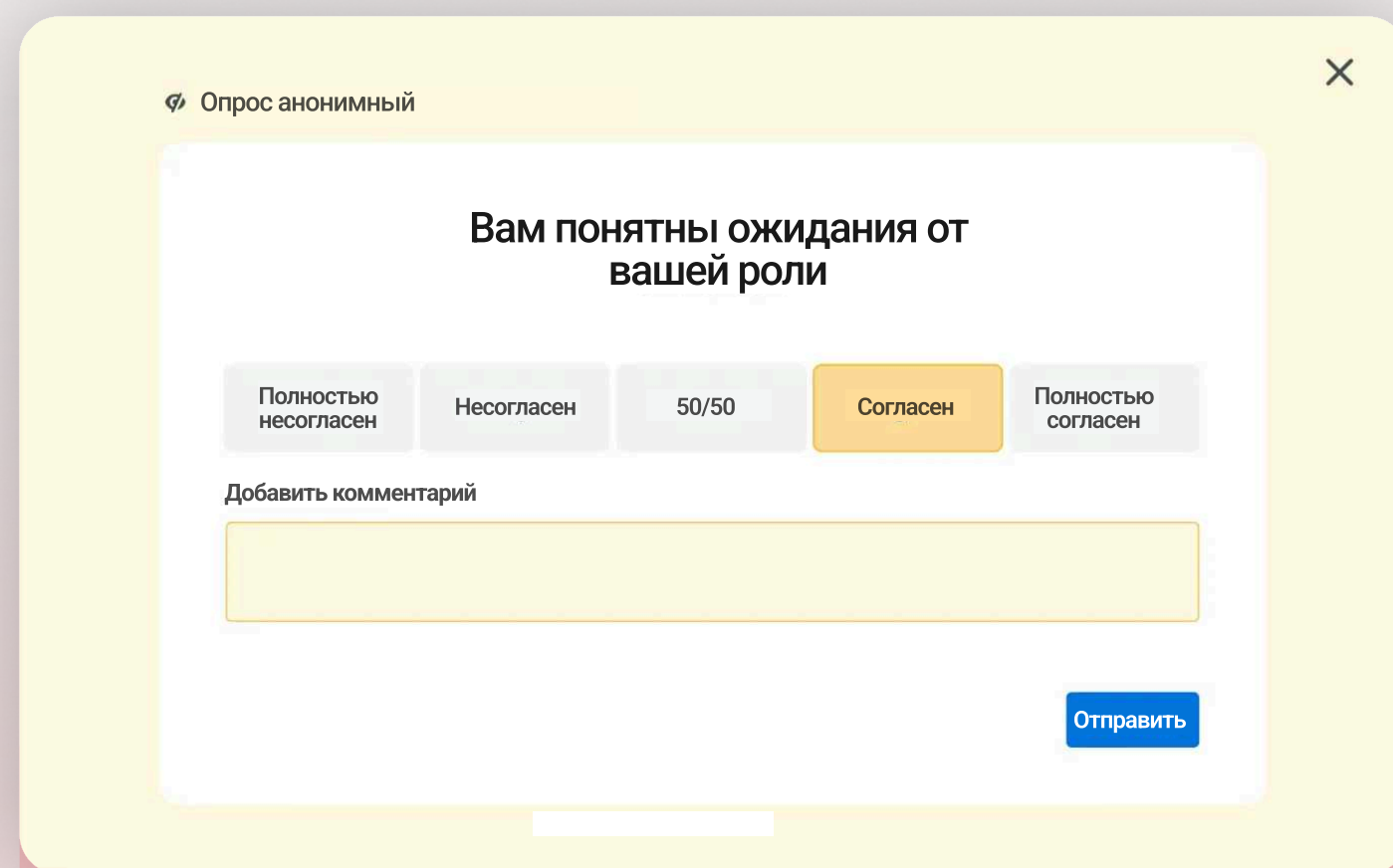
Массовые действия

Автоматизация рутины за счет возможности массового применения изменений



В разработке: Пульс-опросы, Встречи 1:1, ИПР

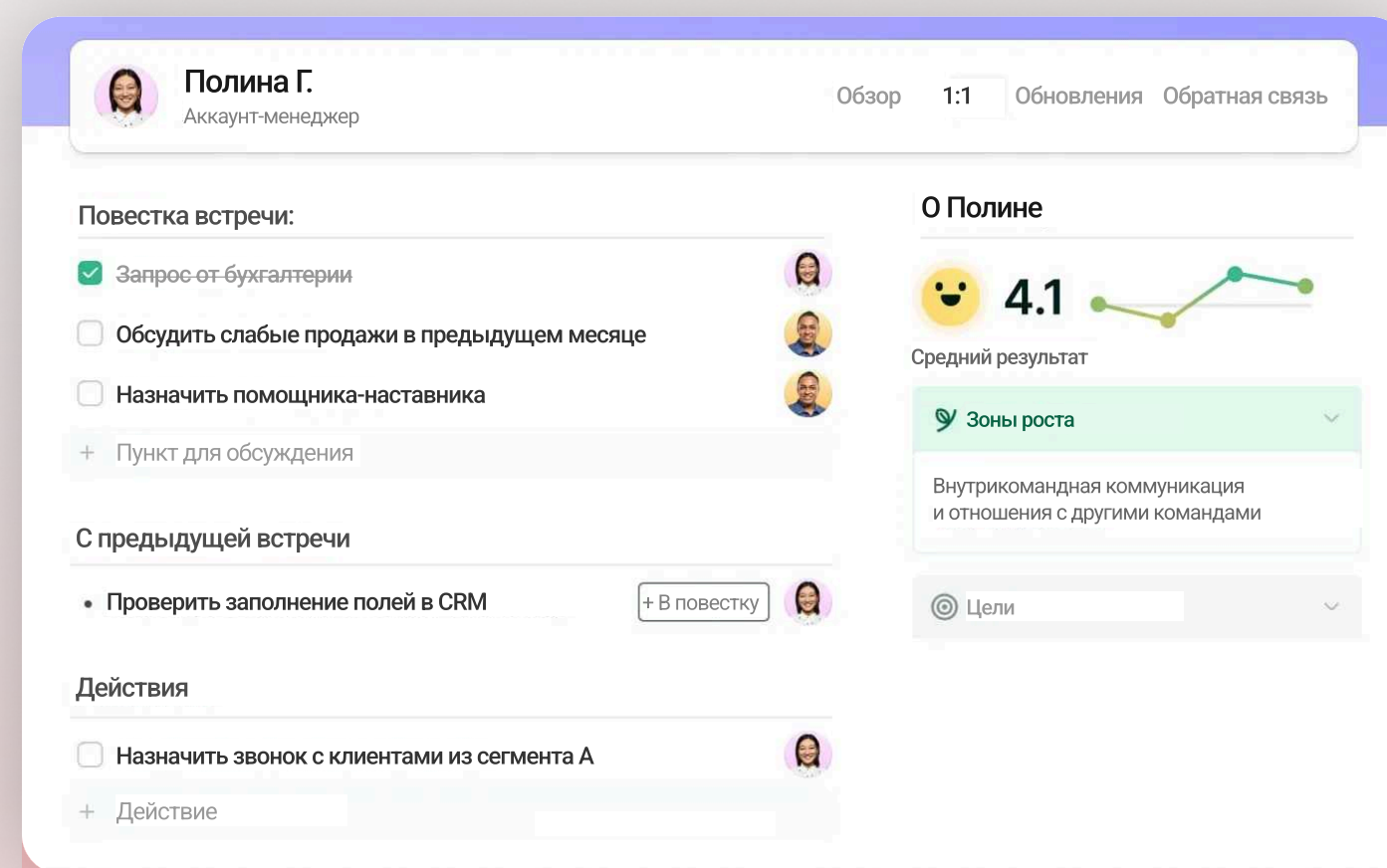
Планируется к релизу в 2026 году



Пульс-опросы

Инструмент сбора обратной связи от сотрудников компании

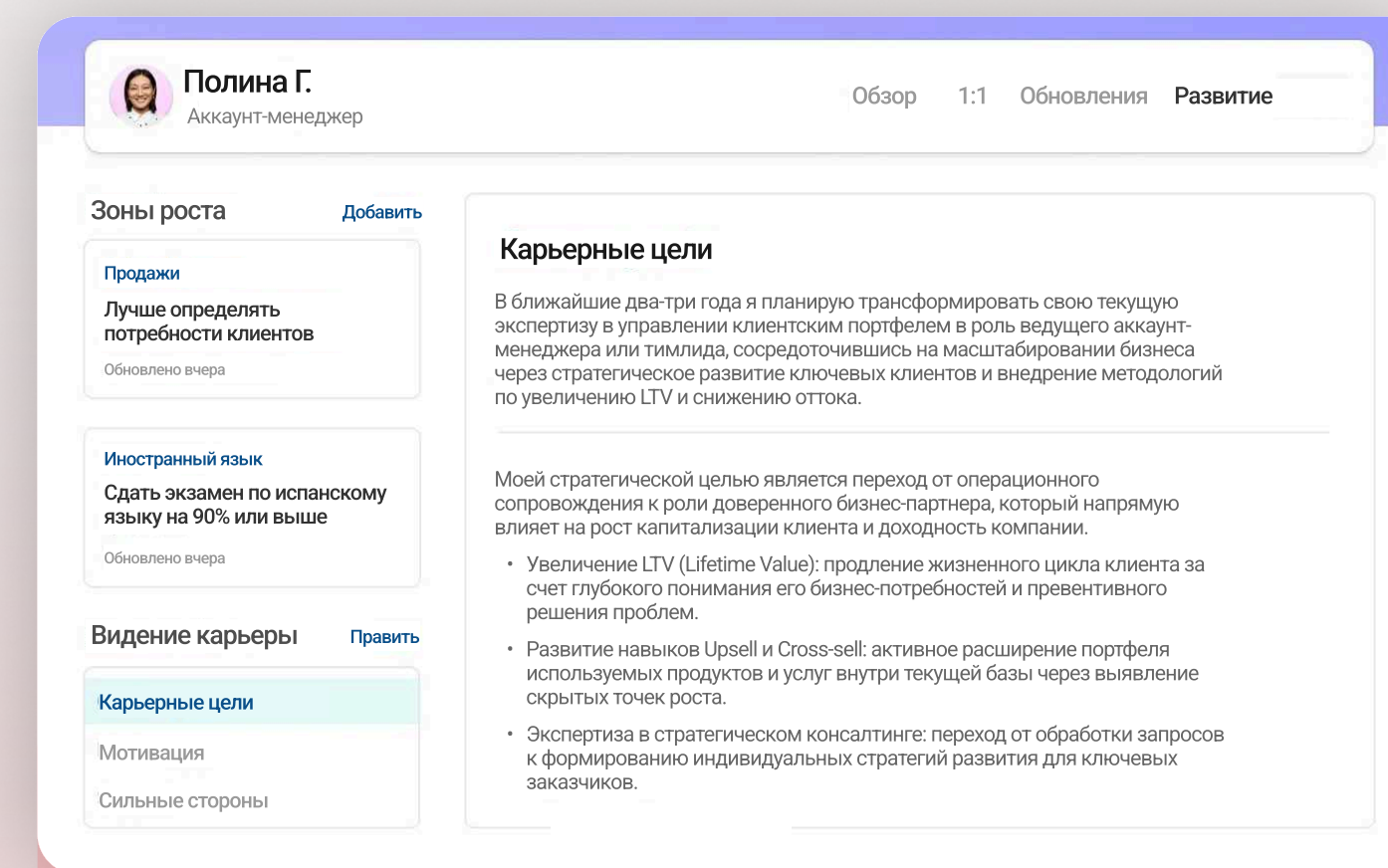
Позволяет в реальном времени отслеживать «пульс» команды и выявлять скрытые риски выгорания



Встречи 1:1

Структурированный формат регулярных встреч руководителя и сотрудника

Помогает обсуждать цели, прогресс, сложности и развитие на основе данных, а не субъективных ощущений



ИПР

Инструмент планирования развития сотрудников компании

Помогает формировать план развития на основе анализа компетенций сотрудника и целей бизнеса

В разработке: ИИ 1.0 – «второй пилот» в HR

Планируется к релизу в 2026 году

Помощник по обратной связи

Помогает руководителю писать более конструктивную, объективную и мотивирующую обратную связь

Автоматическое саммари встреч 1-на-1

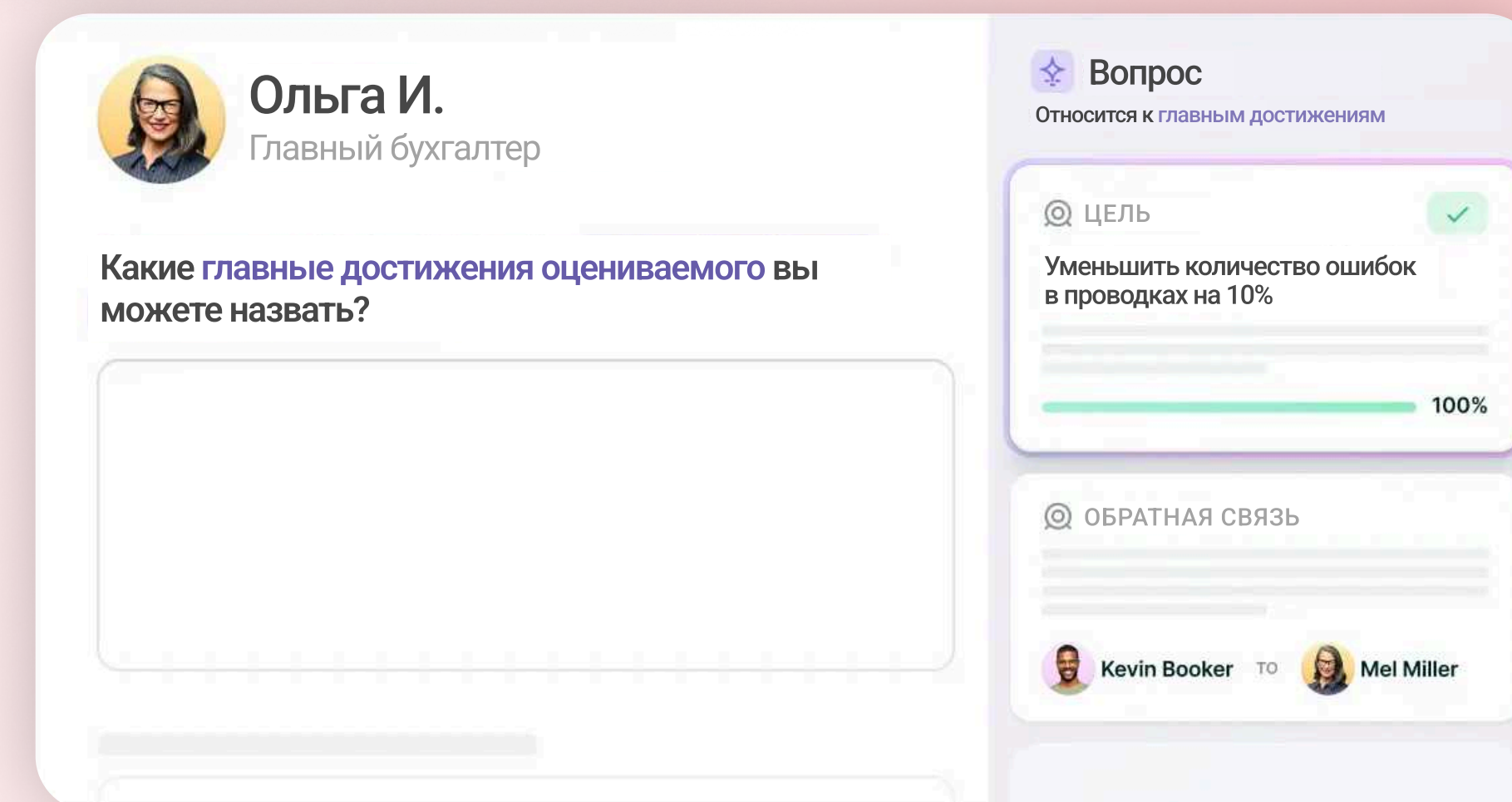
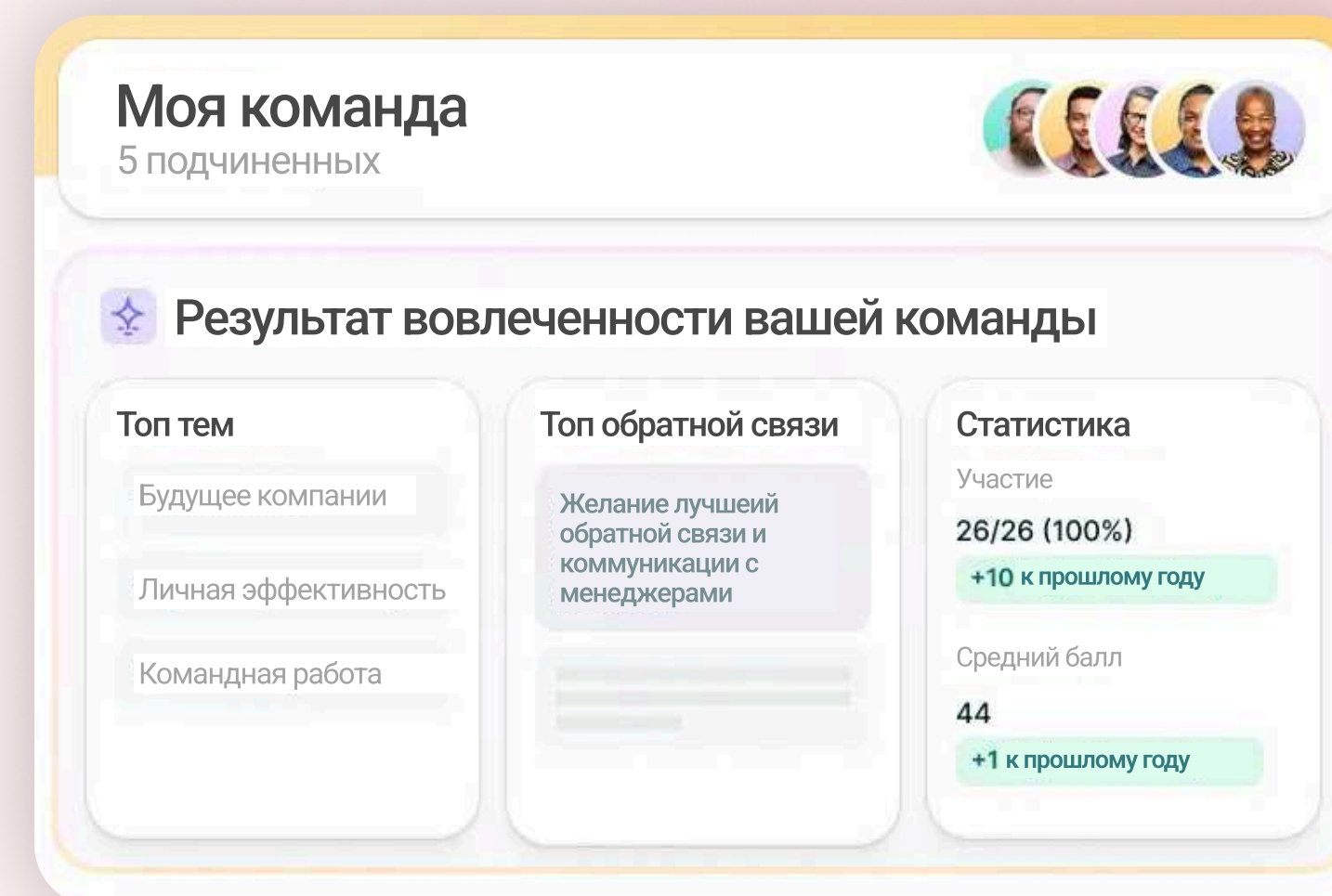
Анализирует заметки, сделанные во время встречи, и автоматически создает краткое резюме и список задач

Генератор вопросов для обсуждения

Помогает руководителю лучше подготовиться к встрече 1-на-1 или Performance Review

Декомпозиция целей

Помогает руководителю и сотруднику превратить большую идею в конкретный, измеримый план



Операционная выгода на примере компании из 1 000 сотрудников

Компания

Численность участников целеполагания:

500 человек



Администраторы **5** 👤

Руководители **50** 👤

Сотрудники **445** 👤

Средняя стоимость сотрудника в месяц:

130 000 ₹ (770 ₹ / час)

Участник целеполагания	Выгода	Затраты времени, ч/год		Экономия за год	
		Excel 	Knomary 	Часы человека, ч	Сумма, руб
Администратор	<ul style="list-style-type: none"> заведение всех целей в библиотеку централизованно хранение данных в одном месте без возможности потерять быстрая аналитика 	482	308	174	~ 690 000
Руководитель	<ul style="list-style-type: none"> все в одном месте меньше времени на ревью проще получить отчетность 	34	21	13	~ 515 000
Сотрудник	<ul style="list-style-type: none"> проще внести проще согласовать меньше ошибок 	4	3	1	~ 350 000

Итого экономия в год

- ~ 1 555 000 ₹ Для 1 000 сотрудников
- ~ 2 755 000 ₹ Для 2 000 сотрудников
- ~ 4 470 000 ₹ Для 3 000 сотрудников

*на основании опросов клиентов Knomary и экспертов-методологов в области целеполагания для выявления среднестатистической трудоемкости процесса до автоматизации и после

Операционная выгода на примере компании из 1 000 сотрудников

Компания	Участник целеполагания	Выгода	Затраты времени, ч/год		Экономия за год	
			Excel 	Knomary 	Часы человека, ч	Сумма, руб
<p>Численность участников целеполагания:</p> <p>500 человек</p> <hr/> <p>Администраторы 5 </p> <hr/> <p>Руководители 50 </p> <hr/> <p>Сотрудники 445 </p> <hr/> <p>Средняя стоимость сотрудника в месяц:</p> <p>130 000 ₺</p>	Администратор	<ul style="list-style-type: none"> заведение всех целей в библиотеку централизованно хранение данных в одном месте без возможности потерять быстрая аналитика 	482	308	174	~ 690 000
	Руководитель	<ul style="list-style-type: none"> все в одном месте меньше времени на ревью проще получить отчетность 	34	21	13	~ 515 000
	Сотрудник	<ul style="list-style-type: none"> проще внести проще согласовать меньше ошибок 	4	3	1	~ 350 000
Итого экономия в год					~ 1 555 000 ₺	

*на основании опросов наших клиентов и экспертов-методологов в области целеполагания для выявления среднестатистической трудоемкости процесса до автоматизации и после

Операционная выгода на примере компании из 2 000 сотрудников

Компания

Численность участников целеполагания:

1 000 человек



Администраторы **8** 👤

Руководители **92** 👤

Сотрудники **900** 👤

Средняя стоимость сотрудника в месяц:

130 000 ₺

Участник целеполагания	Выгода	Затраты времени, ч/год		Экономия за год	
		Excel 	Knomary 	Часы человека, ч	Сумма, руб
Администратор	<ul style="list-style-type: none"> заведение всех целей в библиотеку централизованно хранение данных в одном месте без возможности потерять быстрая аналитика 	482	308	174	~ 1 100 000
Руководитель	<ul style="list-style-type: none"> все в одном месте меньше времени на ревью проще получить отчетность 	34	21	13	~ 945 000
Сотрудник	<ul style="list-style-type: none"> проще внести проще согласовать меньше ошибок 	4	3	1	~ 710 000

Итого экономия в год ~ 2 755 000 ₺

*на основании опросов наших клиентов и экспертов-методологов в области целеполагания для выявления среднестатистической трудоемкости процесса до автоматизации и после

Операционная выгода на примере компании из 3 000 сотрудников

Компания

Численность участников целеполагания:

2 000 человек

Администраторы 10

Руководители 160

Сотрудники 1 830

Средняя стоимость сотрудника в месяц:

130 000 ₺

Участник целеполагания	Выгода	Затраты времени, ч/год		Экономия за год	
		Excel	Knomary	Часы человека, ч	Сумма, руб
Администратор	<ul style="list-style-type: none"> заведение всех целей в библиотеку централизованно хранение данных в одном месте без возможности потерять быстрая аналитика 	482	308	174	~ 1 375 000
Руководитель	<ul style="list-style-type: none"> все в одном месте меньше времени на ревью проще получить отчетность 	34	21	13	~ 1 645 000
Сотрудник	<ul style="list-style-type: none"> проще внести проще согласовать меньше ошибок 	4	3	1	~ 1 450 000

Итого экономия в год ~ 4 470 000 ₺

*на основании опросов наших клиентов и экспертов-методологов в области целеполагания для выявления среднестатистической трудоемкости процесса до автоматизации и после

Ключевые заказчики продукта



Успешные внедрения ПАО «Группа Черкизово»

В апреле 2023 года руководство «Группы Черкизово» решило заменить зарубежную систему SAP Success Factors, применяемую для целеполагания, российским решением



ПАО «Группа Черкизово» —
ведущий российский производитель
мясной продукции

Результаты внедрения

Система Knomary Целеполагание успешно внедрена в Группе Черкизово

Это позволило решить такие задачи, как:

- ✓ Стандартизация процесса постановки и оценки целей сотрудников
- ✓ Прозрачность и управляемость HR-процессов
- ✓ Рост вовлеченности персонала в достижение стратегических целей компании
- ✓ Чёткое разграничение ответственности между командами

Успешный опыт внедрения создал основу для дальнейшего сотрудничества с подрядчиком, и сегодня заказчик рассматривает возможность внедрения других продуктов компании Knomary в «Группе Черкизово». Что касается развития Knomary: Целеполагание, планируется реализация таких корпоративных процессов, как каскадирование (передача стратегических целей от верхнего уровня к нижним уровням организации для обеспечения согласованности действий) и премирование.

Успешные внедрения Level Group

Летом 2024 года в компании Level Group появилась необходимость в автоматизации процессов целеполагания, которые ранее выполнялись с помощью Excel. Компания обратилась к вендору КРОК, который предложил использовать для этих задач решение Knomary Целеполагание



Level Group – лидер рынка
московского девелопмента

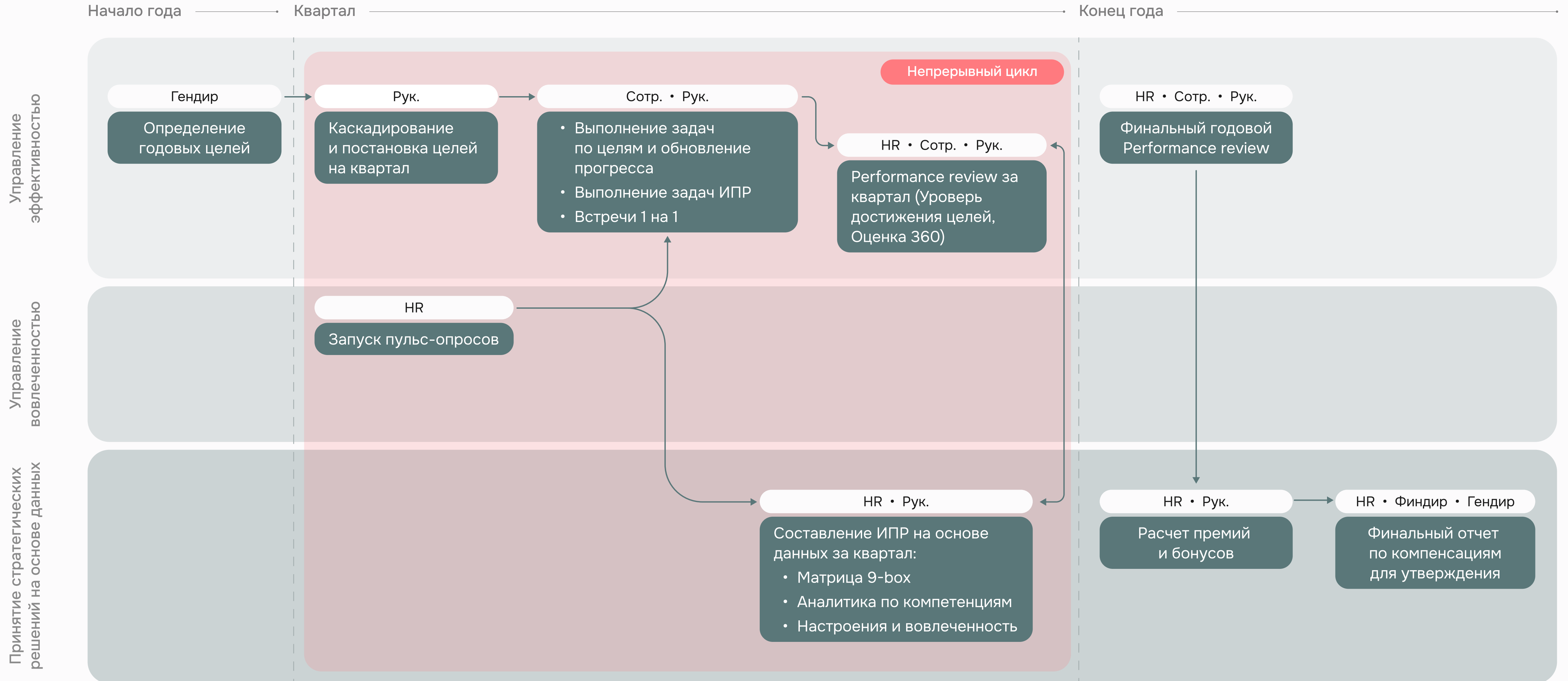
Результаты внедрения

Система автоматизации процессов успешно внедрена в компании Level Group

Это позволило решить такие задачи, как:

- ✓ Снижение объема ручного труда, что повысило общую эффективность работы
- ✓ Минимизация ошибок благодаря автоматической проверке данных и унификации процессов
- ✓ Освобождение времени сотрудников для более важных задач и стратегического планирования

Процесс работы Knomary Performance наглядно



Выгодно отличаемся от систем «широкого профиля»

Мы уверены, что на рынке HRTech необходима специализация. Но мы пошли дальше и развиваем комплекс отдельных продуктов – лучших в своих нишах и идеально сочетающихся вместе в целостной системе.

	Подход «Все-в-одном» (НСМ)	Подход «Лучший в своем классе»	Подход Knomary Performance
	Одна компания – один продукт с большим количеством модулей	Одна компания – один продукт с узкой специализацией	Развиваем специализированные продукты, каждый из которых – это отдельный бизнес
Функциональность конкретного модуля	● Посредственная	● Глубокая и продуманная	● Вдохновленная лучшими мировыми практиками
Развитие продукта	● Медленно	● Быстро	● Быстро и вместе с нашими клиентами
Простота внедрения	● Большой сложный проект	● Простой небольшой проект	● Простой небольшой проект
Интеграция с иными HRTech-решениями	● Нет потребности, все модули в одном продукте	● Потребность в интеграции с другими системами	● Готовые интеграции с другими продуктами Knomary и бесплатная интеграция с другими системами
Поддержка HR-стека	● Один поставщик	● Несколько поставщиков	● Один поставщик (в случае использования экосистемы Knomary)
HRTech-экспертиза	● Широкая, но поверхностная	● Сильный фокус в одной нише	● Более 10 лет опыта в развитии HRTech-продуктов

Способы установки платформы

Компания Knomary предлагает исключительно собственные решения и является единственным правообладателем ПО

Кnomary

Локально | On-Prem

Внедрение силами Knomary

Кnomary полностью управляет процессом инсталляции, выполняя все необходимые действия сам, требуя от Клиента лишь предоставления доступа

Клиент

Локально | On-Prem

Внедрение силами Клиента

Кnomary предоставляет полные инструкции, позволяющие Клиенту самостоятельно выполнить все необходимые шаги для успешного запуска

Кnomary

Облако | SaaS

Внедрение силами Knomary

Кnomary полностью берёт на себя развёртывание платформы, выполняя все работы. От Клиента требуется только предоставление домена и ссылок

Все необходимые интеграции внутри

Интеграция включена в стоимость и легко внедряется. Все подробно описано и доступно «из коробки»

[Интеграция пользователей](#)

[Аутентификация](#)

[Почта](#)

Входит в реестр Отечественного ПО (№26257 от 27.01.2025)



ОС: Linux (AstraLinux SE, CentOS, Ubuntu)

Веб-сервер: NGINX

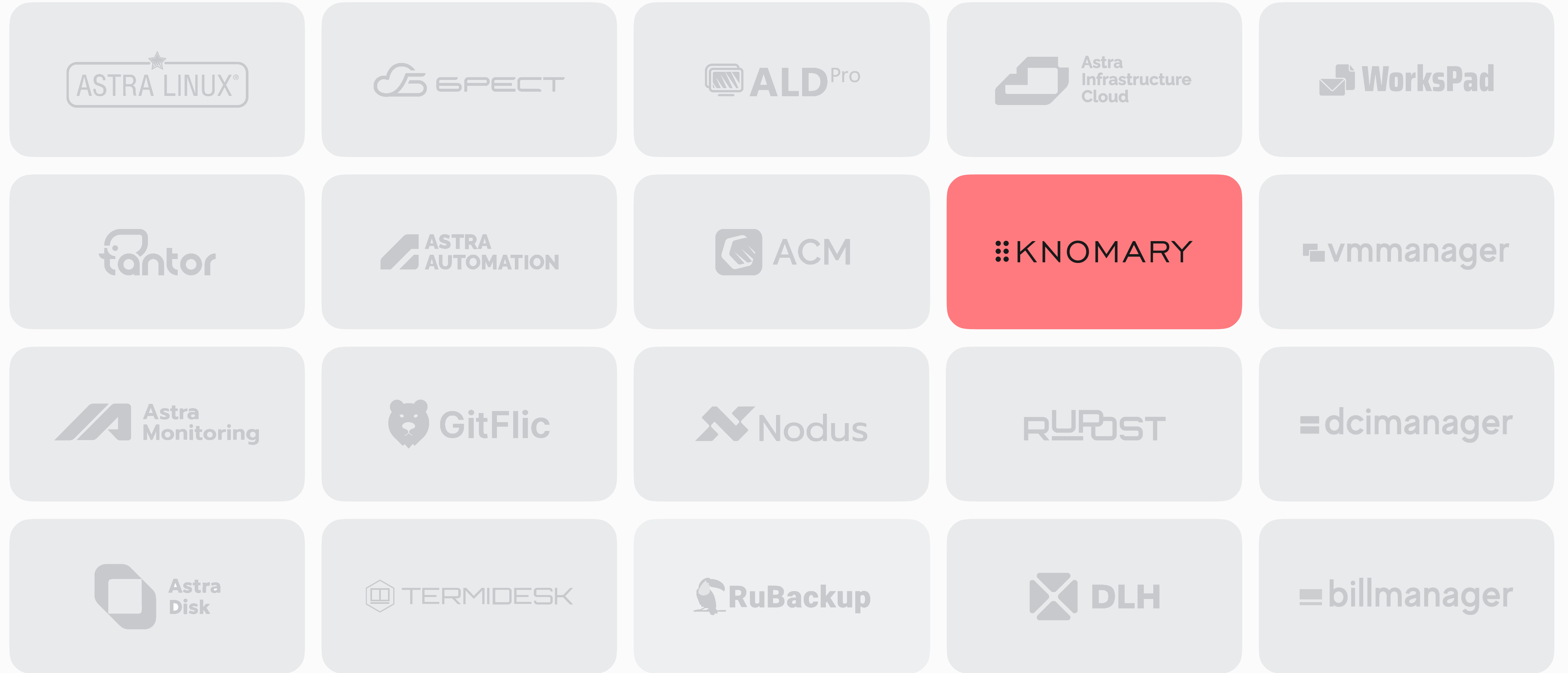
Сервер БД: PostgreSQL

Языки программирования: PHP, JS

Языки разметки: HTML5, CSS3

Фреймворки: Yii2, Vuejs2, ElementUI

Продукт – часть экосистемы



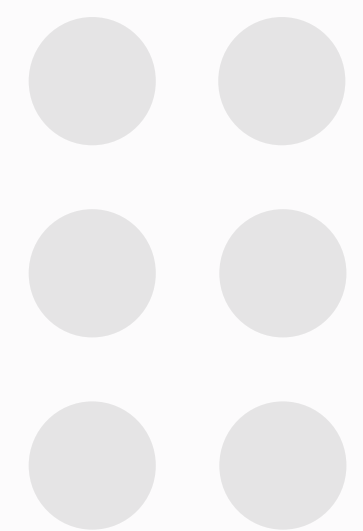
Контакты

info@knomary.ru

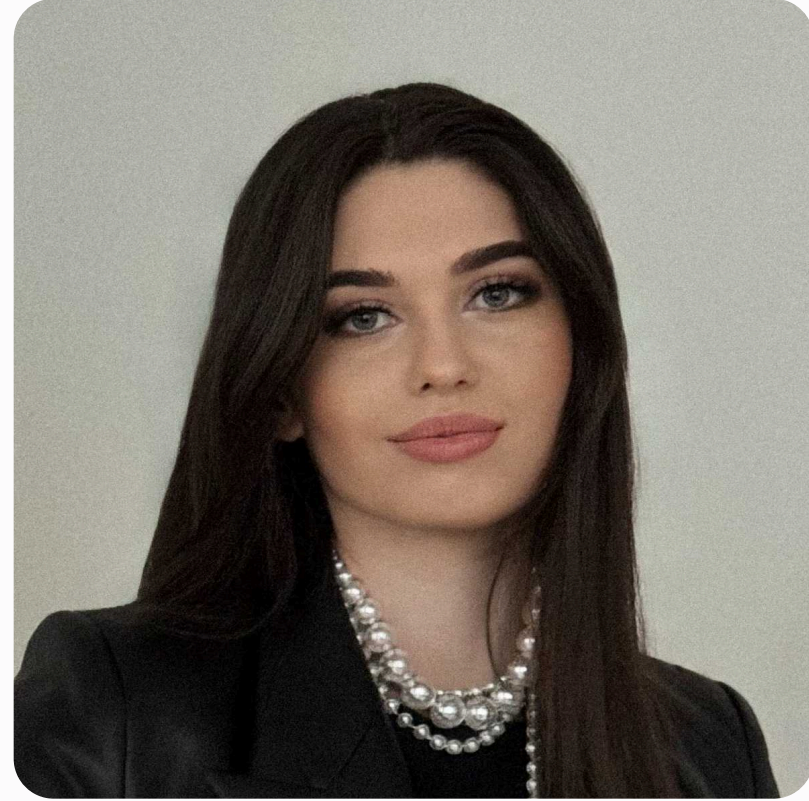
+7 (499) 677-50-93



Полезные материалы



KNOMARY



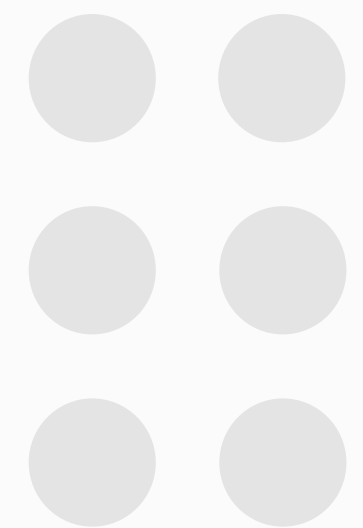
Полина Ивулёва

Ведущий специалист по продажам

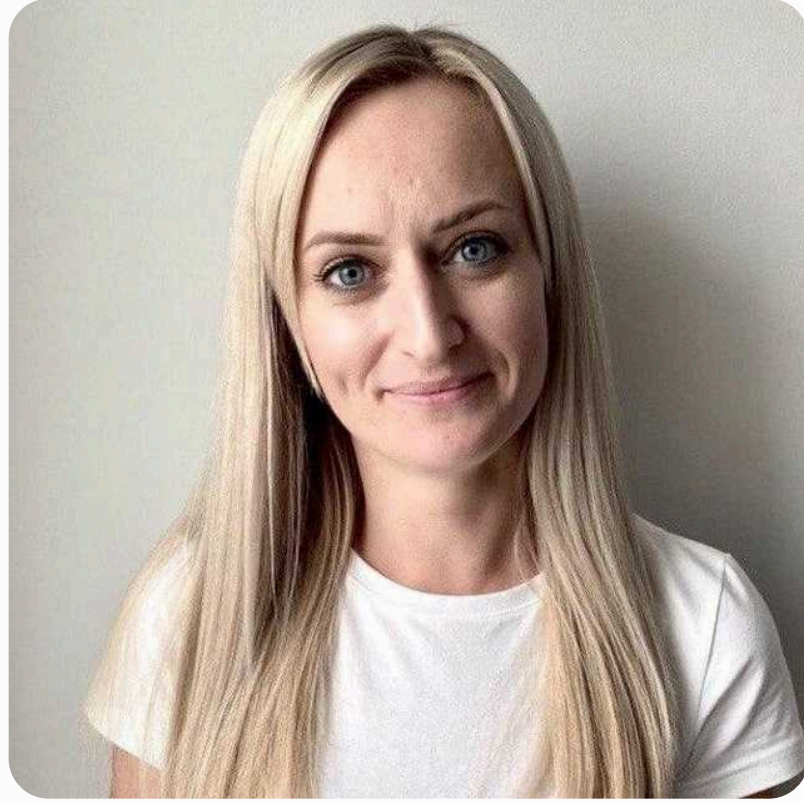
p.ivulyova@knomary.com



Полезные материалы



KNOMARY



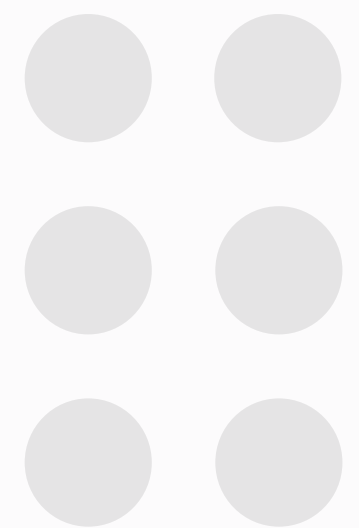
Ольга Ивчик

Ведущий специалист по продажам

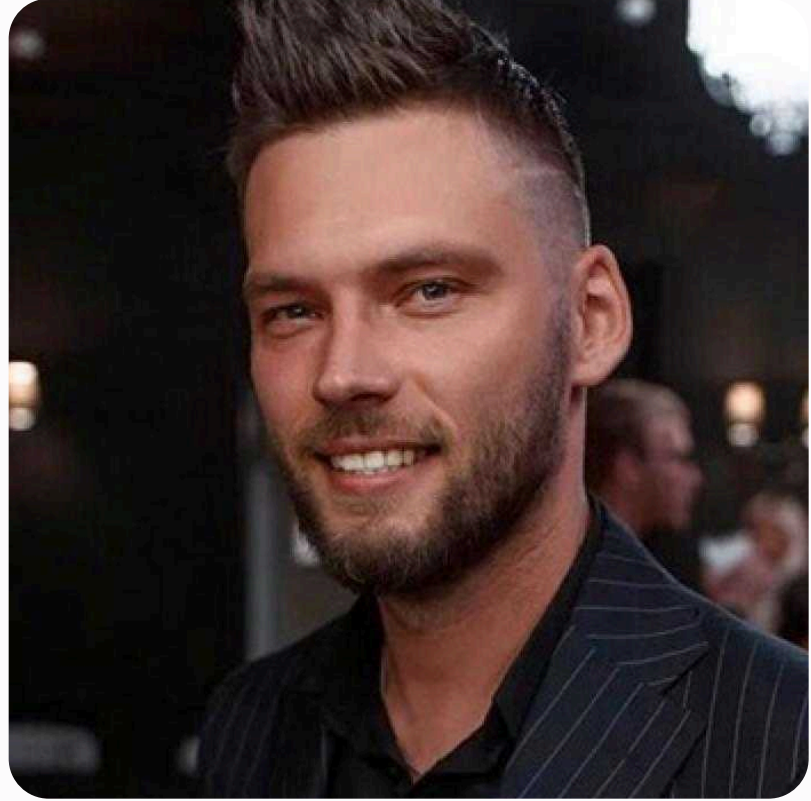
o.ivchik@knomary.com



Полезные материалы



KNOMARY



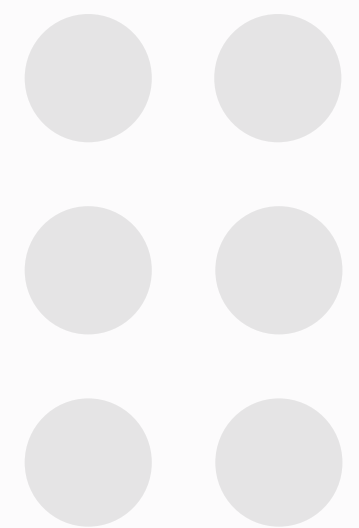
Антон Самусик

Ведущий специалист по продажам

a.samusik@knomary.com



Полезные материалы



KNOMARY