

Группа Runexis

—

Давайте знакомиться!

Презентация для сотрудников
Январь 2021

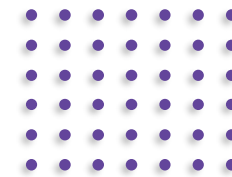


01.

Про бизнес и стратегию

Январь 2021

Современным интегрированным интернет-коммуникациям требуется связь с аудиторией



01

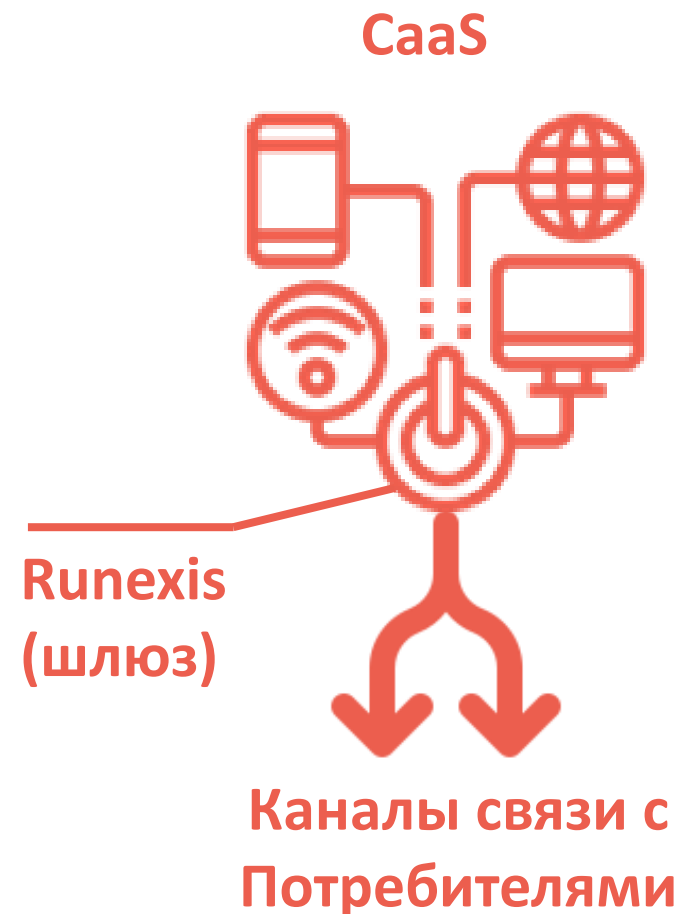
Телефонный номер был и еще долго останется основным средством идентификации и коммуникации, а мир традиционной телефонии крупнейшим стандартизированным средством коммуникаций

02

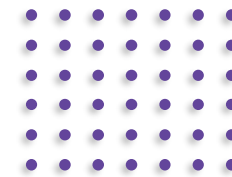
Мессенджеры это новый обязательный канал доступа к аудитории требующий надежный шлюз и единое окно обслуживания

03

СaaS (communication-as-a-service) требуют удобного (организационно и технически) доступа к миру телефонии, и мессенджинга



Группа Runexis – это несколько отдельных бизнесов разделенных брендами, юридически, с отдельным учетом



Runexis - это федеральный оператор связи реализующий телефонный шлюз для SaaS к 100% аудитории в РФ

Основной бизнес (**Numbering&Traffic**) – предоставление телефонной нумерации операторам сервисов Облачной АТС, CallTracking, VoIP-сервисам. В данном сегменте рынка мы являемся уникальным проектом в технологическом плане (более 500 тысяч номеров доступных через API), так и по географии. На текущий момент клиентами компании является все значимые игроки рынка SaaS.

Потенциал по выручке в данном сегменте – Numbering до 200 млн. рублей в год с маржей >50%, Traffic ~ 600-800 млн. рублей с операционной маржей 3-7%.

Второе перспективное направление - **MVNE** (Mobile Virtual Network Enabler). По оценкам Gartner MVNO могут обслуживать до 15% рынка мобильной связи (исключая этно-MVNO) предлагая уникальные услуги и интеграции с другими сервисами, увеличивающими ARPU до 40%. Стандартная доля MVNE в выручке MVNO от 7 до 12%

Активные SaaS/CaaS проекты: компания реализует стратегию развития экосистемы сервисов для малого бизнеса.

Сервис **Plusofon (.ru/.com)** запущен в 2016 году. Сервис предоставляет услуги **Облачной АТС и мобильной связи (MVNO)** интегрируемые через API или готовые настраиваемые коннекторы в IT-системы клиента. Объем рынка в РФ в 2020 году 5-6 млрд.рублей.

В 2019 году запущен сервис **UTMstat (.com)**, реализующий функционал call tracking и сквозной аналитики рекламы. Рынок в РФ около 2-3 млрд. рублей.

Отдел поддержки функционирует в виде отдельного проекта **Back-office (Support)-as-a-service**.

В разработке продукты дополняющие экосистему:

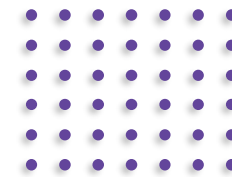
- Сервис маркетинговых рассылок (голос/SMS/IM)
- Он-лайн чаты для бизнеса
- CRM/ Мобильная CRM
- Сервис интеграции в облаке (**Mixapp.io**)

Наши бренды

Когда запущен	Год старта -2015 www.plusofon.ru	Год старта -2012 www.runexis.ru	Год старта -2015 www.cloudfor.ru	Год старта -2018 www.utmstat.com
Описание	Проект под услуги Облачной АТС, мобильной связи, и API позволяющее быстро выпускать кастомные решения.	Оператор связи – шлюз для SaaS в телефонную сеть. Местные и мобильные Узлы связи > 60 регионах РФ. <i>Дойная корова.</i>	Провайдер IaaS-платформы с собственной платформой автоматизации.	Сервис коллтрекинга и сквозной аналитики для рекламных кампаний в он-лайн. Звезда.
Матрица БКГ	Трудный ребенок, переходящий в Звезды	Дойная корова	Трудный ребенок в реанимации.	Звезда



Runexis #1 в сегменте «Numbering&Traffic» (сегмент Business2Services (B2S))



65 регионов РФ

Доступно в режиме on-line
+ 20 off-line + 190 стран мира

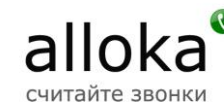
99,9%

Коэффициент готовности сети в
2020 году (99,5% по отрасли)

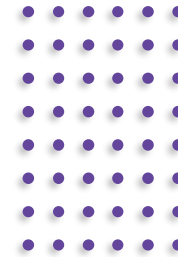
95%

Сервисов работающих с телефонией
в РФ используют наши номера

Наши клиенты:



Основной драйвер роста - развитие текущих и новых облачных сервисов в рамках экосистемы



Продукты экосистемы отвечают следующим требованиям:



**КОРОБОЧНЫЕ
ПРОДУКТЫ С
МГНОВЕННЫМ
РАЗВЕРТЫВАНИЕМ**

Законченные
облачные решения для
широкого круга задач



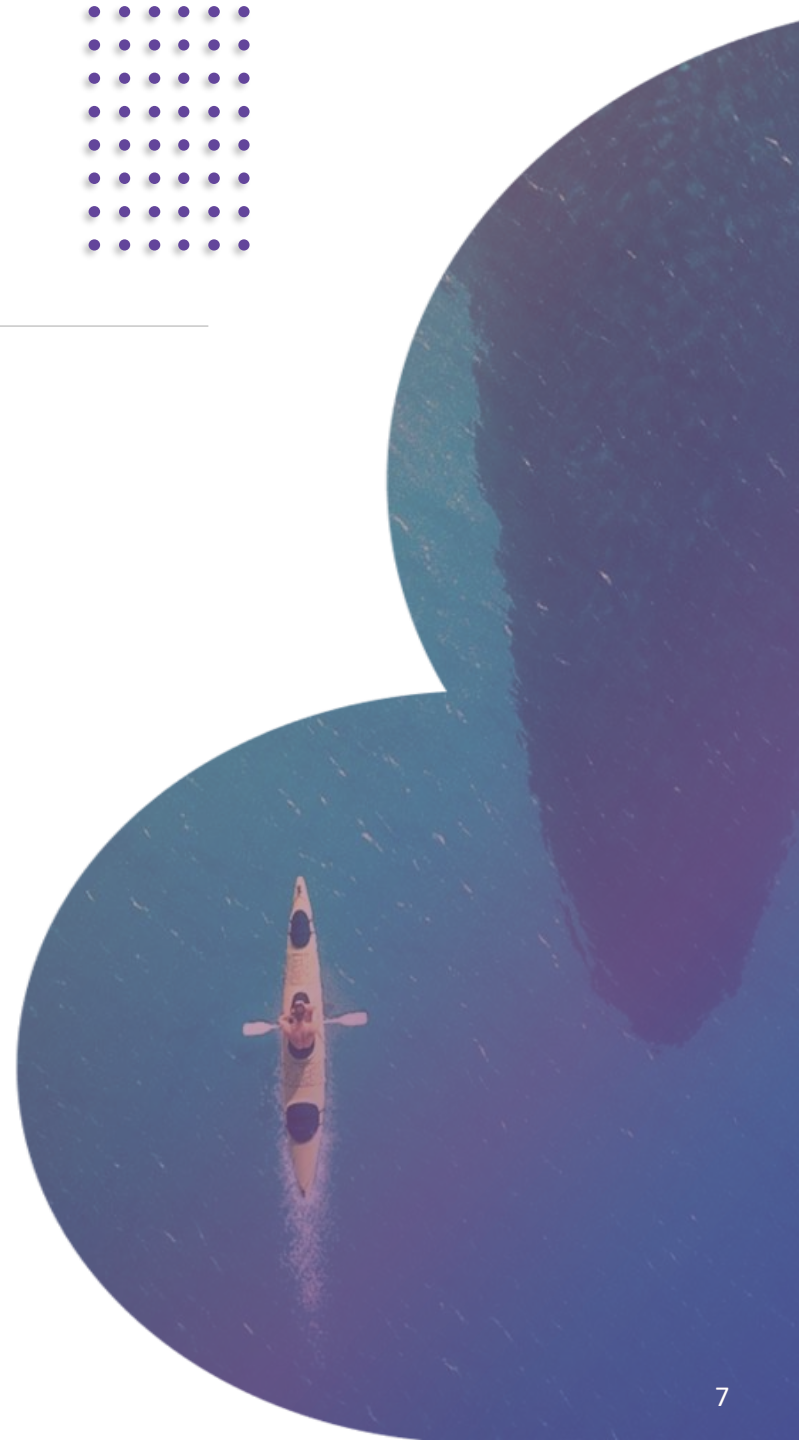
**ГОТОВЫЕ
ИНТЕГРАЦИИ С
ВНЕШНИМИ
СИСТЕМАМИ**

Готовая интеграция
с >60 учетными
системами

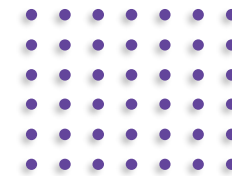


**LOW/NO-CODE
КАСТОМИЗАЦИЯ**

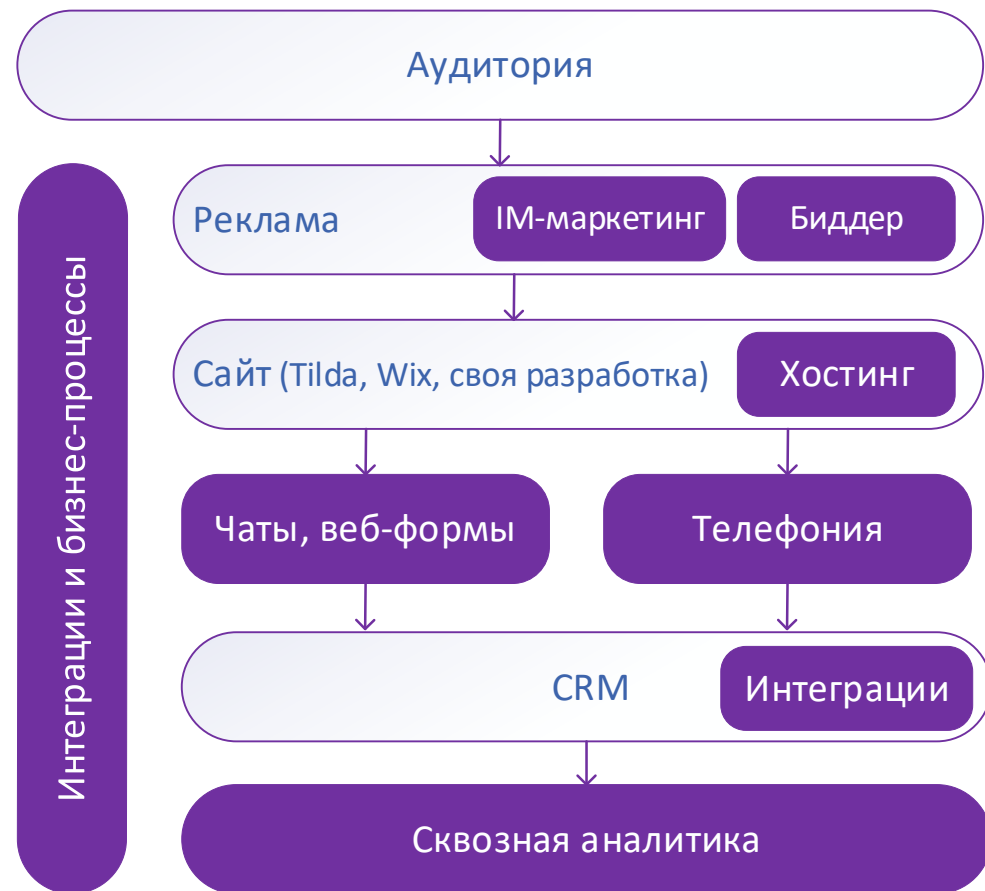
Быстрая адаптация
под конкретный
SMB/Enterprise кейс



Как мы видим «долгоиграющую» экосистему B2B-сервисов для e-commerce



Где мы видим возможность для входа на рынок (темным):



Наш прогресс (красным, где все еще на бумаге):

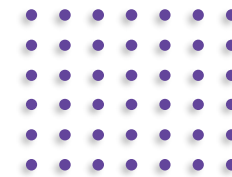
- ✓ Облачная АТС
- ⚡ Мобильная CRM
- ✓ Мобильная связь (в т.ч. e-SIM)
- ✓ Виртуальный номер в приложении
- ⚡ On-line консультанты
- ⚡ Чат боты
- ⚡ A2P-маркетинг (SMS, IM, Voice)
- ✓ Речевая аналитика
- ✓ Сквозная аналитика
- ⚡ Управление контекстной рекламой
- ⚡ Low/No-code платформа
- ✓ IaaS-хостинг

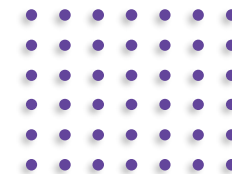
02.

Работа в стиле Run4Fun!

Январь 2021

Формула успеха?





Работа в Runexis – это Run4Fun!

Run4Fun - сокращение фразы Run for Fun, где Runexis (первое слово бренда) означающее «Работать», 4 (for), и Fun – удовольствие: **Run4Fun - работай в удовольствие!**

У нас комфортная атмосфера в офисе: об этом говорит текучка в коллективе около 2% в год, т.е. уходит от нас в среднем 1 сотрудник в год.

В Run4Fun мы делаем акцент на ответственность, осознанность, дисциплину и разумный контроль, при этом поддерживая основные ценности проекта: мобильность, гибкость и фокус на результат. И именно поэтому:

- **у нас нет бонусной системы** с привязкой к личным результатам - наша система мотивирует работать в команде и с ответственностью перед командой.
- **у нас лояльное отношение** к удалённой работе.

- **у нас интересно.** У нас куча проектов и продуктов, задействовано много технологий, с которыми интересно работать.

Мы растем, поэтому есть куда расти и профессионально и по карьерной лестнице.

В московском офисе у нас есть кофе и печеньки, на 50% оплачиваются: занятия фитнесом в клубе в 10 минутах от офиса, английский и курсы профессионального обучения.

Есть еще офис в Воронеже, где сидит небольшое выделенное подразделение обслуживающих наших региональных B2B-клиентов.

У нас всегда есть вакансии для начинающих специалистов в Технической поддержке и Продажах.



Run4Fun это

Понимать конечную цель – результат работы

Run4Fun это

Получать удовольствие от процесса

Run4Fun это

Болезь за результат, быть ответственным

Руководство и менеджмент



Николай Чураев
Основатель

- 42 года, женат, трое детей
- 20+ опыта в индустрии
- 15+ лет на топ-позициях в ведущих операторах связи и IT-компаниях
- Основные компетенции:
 - Стратегический маркетинг
 - Продукт-менеджмент
 - Лидерство



Павел Кондратьев
Управляющий

- 36 лет, женат, один ребенок
- 15+ лет опыта в индустрии
- СТО в телекоме – 10 лет с бюджетом под управление более \$5 млн. в год
- Основные компетенции:
 - Проектное управление
 - Телекоммуникации



Команда
Компетенции менеджмента


- Совокупный менеджерский опыт позволяет учиться и достигать результат
- 20+ в проектном управлении
 - 50+ в маркетинге
 - 50+ в юриспруденции
 - 15+ в управлении IT-разработкой
 - 15+ в DevOps

03.

Карьерные перспективы

Январь 2021

Runexis – работодатель №3 по опросам сотрудников на career.habr.com



Runexis
Наш основной бизнес – телеком и мы активно развиваем SaaS и IaaS-проекты в смежных областях.
runexis.ru
★ 4.88

[Подписаться](#) [Кабинет компании](#)

Вакансии 0 / 11














Сотрудники 24 / 28

Подписчики 6 / 4

Местоположение
Россия, Москва, ул. Велозаводская д.13
стр.2

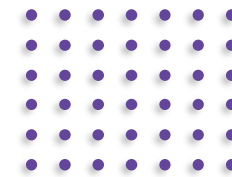
Награды компании

2020

Средняя оценка	Интересные задачи	Современные технологии	Адекватная зарплата	Социальный пакет
 #3	 #7	 #9	 #10	 #11
Комфортные условия труда	Профессиональный рост	Карьерный рост	Отношения с коллегами	Признание результатов труда
 #2	 #5	 #6	 #4	 #9
Грамотность менеджмента	Связь с топ-менеджментом	Компания делает мир лучше		
 #5	 #2	 #7		



Карьерные перспективы тем выше, чем сильнее рост компании



Наши цели на среднесрочную
перспективу (до 2025 года):

+1

**Миллиард рублей
выручки**

+1000

**Счастливых Сотрудников в
ритме Run4Fun**



Группа Runexis

—

Растем вместе в стиле Run4Fun!

Презентация для сотрудников
Январь 2021