

РАЗРАБОТКА ОПЦИОННЫХ ПРОГРАММ ДЛЯ КОМАНДЫ И ПАРТНЕРОВ (ОТ ВЕСТИНГА ДО ФАНТОМА)

НАШ ОПЫТ

Мы консультировали и создавали договорные модели, документы для большого количества маркетплейсов (агрегаторов) в разных сферах.

Результат

Работники становятся более лояльными, так как участвуют в опционной программе компании, а компания, в свою очередь, может рассчитывать на их добросовестную и долгосрочную работу.

СРЕДИ НАШИХ КЛИЕНТОВ В ЭТОЙ СФЕРЕ

OSKELLY
LUXURY RESALE STORE

DigitalAgro

zerocoder

JuicyScore

Call to visit

IT.ONE

D@office

ИНДАСОФТ

Alytics

Intelligence
Retail

и другие

КАКИЕ ЗАДАЧИ МЫ РЕШАЕМ ДЛЯ ТАКИХ КЛИЕНТОВ

Для компании

- выявляем какой инструмент целесообразно использовать, кого мы мотивируем
- определяем структуру опционной программы
- разрабатываем документы и согласуем их со всеми участниками (сотрудниками, партнерами)
- консультируем по налоговым аспектам введения опционов
- реализуем опционы

Для сотрудника (партнера)

- консультируем по условиям предлагаемой опционной программы
- анализируем документы предложенные компанией, вносим изменения и согласуем

По итогам аудита вы получаете заключение, присвоенный скоринговый балл и светофор рисков. Проект получает рекомендации по исправлению.

КАКИЕ ЗАДАЧИ МЫ РЕШАЕМ ДЛЯ ТАКИХ КЛИЕНТОВ

Как звучит запрос клиента	Юридические задачи
Мы хотим вестинг как за рубежом	<ul style="list-style-type: none"> • определение задачи, выбор инструмента • разработка и согласование документа
Мы планируем ввести опционную программу, но доли давать не хотим	<ul style="list-style-type: none"> • предлагаем фантомные опционы, определяем параметры • разработка и согласование документа
Мы хотим мотивацию сотрудников, но не знаем с чего начать	<ul style="list-style-type: none"> • обзор возможных вариантов • интервьюирование сотрудников • выбор инструмента • разработка и согласование документа
У нас есть эдвайзер и он хочет долю. Сколько можно отдать?	<ul style="list-style-type: none"> • обзор возможных вариантов • выбор инструмента • разработка и согласование документа
Консультанты привлекают инвестиции за долю. Как правильно ее передать	<ul style="list-style-type: none"> • предлагаем опционы, определяем параметры • разработка и согласование документа

ОПИСАНИЕ КЕЙСОВ

Алитикс

Основная цель, которая была поставлена это сохранить и удержать в штате ключевых сотрудников клиента, замотивировать ключевых сотрудников, увеличить их личную заинтересованность в успехе нового проекта клиента, в развитии и росте компании, а также создать механизм при котором сотрудникам было бы не интересно переходить на работу к конкурентам. Суть проекта заключалась в выделении опционного пула, а также в составлении документов, позволяющих достичь данной цели, в том числе подготовка опционов сотрудникам на приобретение доли в Алитикс, и иных документов необходимых для защиты интересов клиента.

It one

Компания приняла решение проработать варианты внедрения опционной программы в компании с целью увеличения заинтересованности работы многоэтапных систем вестинга фантомных долей компании, а также механизм при котором сотрудникам было бы не интересно переходить на работу к конкурентам, так как введены различные параметры ухода из компании (Bad leaver/Good leaver).

Если вам интересно более детально изучить данный вопрос, рекомендуем прочитать наши статьи

[Гайд по опционным программам](#)

[FAQ для опционных программ](#)

[Вебинар: Опционные программы для ключевых сотрудников](#)