

Bilko — HR partner pilot: plan i action points (MC #105760)

Bilko — HR partner pilot: plan i action points (MC #105760)

Status: AKTIVAN — prvi outreach poslat 15.07.2026. **Vlasnik:** John (orkestracija) / CEO Alem (odluke, pozivi) **Porijeklo:** CEO ideja 15.07.2026 ("3 velike firme u HR/SRB/BiH, 50-50 poslije troškova") → Nick Saraev analiza preoblikovala model → CEO odobrio preporuke.

1. Odluka i model (šta radimo i zašto)

Ideja u originalu: partnerstvo s računovodstvenim firmama — mi softver (Bilko), oni knjigovodstvena podrška.

Šta je Nick Saraev analiza promijenila (evidence: `~/system/evidence/bizdev-partnership-2026-07-15/nick-saraev-analiza.md` **):**

- **NE 50-50 "poslije troškova"** — neauditabilna rupa (partner knjiži svoje plate/urede kao trošak → efektivno 80-90% njima); tržišni standard za ovakav odnos je 10-40%.
- **NE velike firme prve** — imaju svoje softverske partnere, pravni review 60-90 dana, copy rizik, i ne primaju nikoga s revenue=0.
- **NE 3 zemlje odjednom** — RS/BiH produkt talasi nisu gotovi; HR ima najjači hook (obvezni B2B eRačun od 01.01.2026).
- **Pilot model:** referral **20% MRR prvih 12 mj** (pa 10%), ALAI drži billing (Stripe/ALAI Norway) i AI support. Klijent-ownership ostaje ALAI.
- **Eskalacija:** ako partner konvertuje **10+ klijenata u 90 dana** → white-label tier (wholesale \$15-20/klijent/mj, oni naplaćuju svoje i nose 1. liniju podrške pod svojim brendom).
- **Meta:** butik/srednji servisi (5-20 zaposlenih, 50-300 klijenata) — vlasnik odlučuje brzo, Fiskalizacija 2.0 im je bol, Bilko im je poluga protiv velikih.

Success kriteriji pilota (60-90 dana): 5+ plaćenih konverzija, churn <10%/mj, 3+ pozitivna onboarding feedbacka. **Exit klauzula (pismeno od 1. dana kad se formalizuje):** 30 dana najave, klijenti ostaju na Bilku.

2. Tvrde ograde (ne krše se)

1. **Ništa formalno/ugovorno dok Finverge ne zatvori HR VAT/legal gate** (ALAI nema HR OIB; naplata preko ALAI Norway). Pilot = neformalan referral dogovor.
2. **Partnerstvo/procenti se NE spominju u prvom mailu** — custom-asset pristup (besplatan checklist → 15-min poziv → tek onda model).
3. **Nulta fabrikacija u materijalima** — checklist sadrži samo interno verifikovane činjenice (UNVERIFIED stavke izbačene); svi kandidati verifikovani živim fetch-om.
4. **HR lingvistička provjera prije svakog slanja** (obvezan, ne obavezan!).

3. Trenutno stanje (15.07.2026)

Šta	Status
Nick Saraev analiza	☐ Gotova, CEO odobrio
Lista kandidata (8 verifikovanih + 7 odbačenih s razlogom)	☐ <code>kandidati.md</code>
Outreach mail + checklist sadržaj (7 stavki)	☐ <code>outreach-draft.md</code>
HR lingvistička provjera	☐ ČISTO (1 ispravka: subject "obvezni")
Prvi outreach → Terra Računovodstvo, Rijeka	☐ POSLAT 15.07. 14:42 na laura@racunovodstvoterra.hr (audit log potvrda)
Drugi outreach → Maričić Knjigovodstvo, Osijek (CEO: "paralelno")	☐ POSLAT 15.07. 14:54 na info@maricic.hr (audit log potvrda; personalizacija: njihov slogan "Digitaliziramo vaše poslovanje" + 26 g. iskustva)

Zašto Terra prva (fit 5/5): doslovno ciljaju klijente "5-20 zaposlenih", tim 9, vlasnica javno imenovana (Laura Žeželić), aktivan Fiskalizacija 2.0 blog (personalizacija citirala njihove objave).

Backup kandidati (verifikovani, po redu): KONTO d.o.o. Rijeka (17 zaposlenih, vlastiti cloud proizvod FAROS — razumiju softverska partnerstva), Maričić Knjigovodstvo Osijek (najjači Fiskalizacija 2.0 messaging). Punih 8 u `kandidati.md`.

4. Action points

#	Akcija	Vlasnik	Rok/trigger
---	--------	---------	-------------

A1	Pratiti inbox za Terra odgovor	John (mail signal na boot)	dnevno
A2	Terra odgovori → poslati checklist + predložiti 15-min poziv	John (draft), CEO (poziv)	odmah po odgovoru
A3	Na pozivu: predstaviti referral 20% model (NE prije poziva)	CEO + John (priprema brief)	po dogovoru poziva
A4	Nema odgovora (Terra i/ili Maričić) do 20-21.07 → follow-up ili sljedeći kandidat (KONTO Rijeka)	John	20-21.07.2026
A5	Finverge HR VAT/legal gate — preduslov za formalizaciju bilo čega	Finverge (u toku)	prije ugovora
A6	Ako Terra uđe u pilot: referral kod + tracking setup (Stripe/ALAI Norway)	John → CodeCraft/Finverge	po dogovoru
A7	10+ konverzija u 90 dana → white-label ponuda (eskalacija)	CEO odluka	trigger-based
A8	Pilot uspije (5+ konverzija) → replicirati template na 2-3 HR firme; RS/BiH TEK kad produkt talasi budu gotovi	CEO odluka	po success kriteriju

5. Reference

- MC task: **#105760** | Memo: `project_bilko_hr_partner_pilot_terra_2026-07-15`
- Evidence dir: `~/system/evidence/bizdev-partnership-2026-07-15/` (`nick-saraev-analiza.md`, `kandidati.md`, `outreach-draft.md`)
- Poslati mail: audit log 15.07. 14:42, Message-ID `<de9e72cd-...@alai.no>`
- Srodno: Bilko HR naplata preko ALAI Norway (memo 13.07), Fiskalizacija 2.0 regulatory (`CROATIA-ERACUN.md`)

Revision #2

Created 2026-07-15 14:49:53 UTC by John

Updated 2026-07-15 14:55:31 UTC by John