## Горизонтальная линия



ОТКлик- *пульт управления вашей карьерой.*

**─**

|  |  |
| --- | --- |
| Денис Наумов | Артем Федотов |
| Управляющий партнер | Управляющий партнер |
| +7 (967) 252-82-88 | +7 (916) 416-28-44 |

# Описание

Информационная платформа ОтКлик- “пульт управления вашей карьерой” предназначена для автоматизации процесса подбора соискателей путем оценочного соотношения освоенных компетенций выпускника ВУЗа с требуемыми компетенциями от работодателя. Входными данными позволяющими оценить освоение компетенций, являются оценки в дипломе об окончании образования, экспертные оценки, определяющие вес конкретной дисциплины в формировании каждой компетенции, а также перечень выбранных работодателем компетенций из рабочего учебного плана по специальности соискателя с процентными весами освоения.   
Система позволяет сократить время и упростить процесс поиска сотрудника, разгрузить HR отдел и передать на аутсорсинг управление кадровым резервом. Предоставление информации о карьерных траекториях в компании позволит привлечь мотивированных сотрудников, уверенных в карьерном росте, и повысит их лояльность к компании.   
Информационная система была опробована в НИЯУ МИФИ на кафедре Стратегического планирования и методологии управления (№82) в рамках ВКР для подбора вакансий выпускникам кафедры в 2016 году. В период 2018 - 2022 гг. система была оценена компаниями ООО «Икспрактис», ООО Агентство НМ-Медиа, МИП «Информационные системы управления при Финансовом университете при правительстве Москвы», как перспективная практика для внедрения на предприятие для поиска молодых специалистов при условии доработки под специфику бизнеса.

# Бизнес модель

## Партнеры

1. **Соискатели**- Студенты последних курсов, специалисты с малым опытом, работники не достигшие пика карьеры.   
   **Задача партнера:** Предоставление информации о себе, наполнение базы резюме.
2. **Работодатели**- юридические лица (компании), заинтересованные в привлечении, удержании и развитии сотрудников внутри компании, формировании и пополнении кадрового резерва.   
   **Задача партнера:** Предоставление информации о себе и о карьерных перспективах по каждой вакансии внутри компании, заполнение базы вакансий.
3. **Онлайн\ офлайн школы и курсы** – образования предоставляющие услуги дополнительного обучения, заинтересованные в притоке новых клиентов.  
    **Задача партнера:** Предоставление информации о программах обучения, интеграция с платформой, сотрудничество с работодателями, адаптация программ обучения.
4. **Менторы** – юр. и физ. лица, являющиеся экспертами в отрасли, готовые осуществлять консультации и быть наставником для соискателя в конкретной профессиональной деятельности за материальное вознаграждение.   
   **Задача партнера:** осуществление консультаций соискателей, наставничество.
5. **HR консультанты**- – юр. и физ. лица являющиеся экспертами в области трудоустройства.   
   **Задача партнера:** консультирование соискателей относительно их карьеры, формирование оптимальных карьерных траекторий, помощь с резюме.
6. **Рекламодатели** – юр. лица, заинтересованные в рекламе своей продукции, а также рекламные агентства.   
   **Задача партнера:** размещение рекламы.

## Ключевые виды деятельности

1. **Подбор сотрудников на вакансию**- автоматизация сравнения резюме с описанием вакансии.
2. **Ведение кадрового резерва**- отбор, рекомендации по развитию компетенций и формирование базы соискателей, готовых занять заявленные позиции в компании работодателя с отложенным сроком. База соискателей формируется на основании предоставления работодателем информации о плановых потребностях в персонале в результате передвижения сотрудников по карьерной траектории (занятии более высокой позиции).
3. **Подбор наиболее перспективной рабочей позиции**- осуществляется путем сравнения указанных работодателями необходимых компетенций, оценок освоения каждой компетенции для каждой вакансии, с освоенными соискателем компетенциями. Освоенность компетенций соискателем оценивается на основе отметок в дипломе.
4. **Предоставление инструмента анализа вакансий**- осуществляется через личный кабинет, в котором соискатель получает список вакансий с процентом соответствия своих компетенций из учета требований работодателя.
5. **Реклама-** осуществляется предоставлением рекламных мест для размещения информации (баннеров), рекомендациями курсов, менторов, карьерных консультантов при работе в личном кабинете соискателя.

Ценностное предложение

1. Автоматизация процесса отбора резюме- осуществляется путем вывода сортированного списка с оценкой соответствия в порядке убывания.
2. Повышение лояльности к компании- за счет уменьшения неопределенности карьерного развития, планирования личного дохода сотрудников и соискателей.
3. Освещение карьерных перспектив- список подходящих вакансий и рекомендации по улучшению навыков для повышения соответствия вакансии позволяет соискателю претендовать на более интересную ему вакансию, после прохождения развития недостающих компетенций.
4. Снижение затрат на HR отдел- автоматизация сортировки резюме. HR не тратит время на просмотр каждого резюме по ключевым словам, а сразу видит оценку первичного соответствия кандидата.
5. Предоставление подтвержденной информации о соискателях- входной информацией соискателей является уровень образования и оценки государственной аттестации документально подверженные его дипломом.
6. Управление кадровым резервом- при наполнении базы резюме подходящие на 100% кандидаты на определенную закрытую вакансию могут включаться в кадровый резерв работодателя.
7. Формирование плана карьеры- благодаря предоставленной работодателем информации, соискатель может планировать свой доход и карьеру, менторы, Соискатель также может отсматривать вакансии следующего за текущем уровня.
8. Уменьшение неопределенности в выборе работы- за счет списка ранжированных вакансий с оценкой соответствия требованиям.
9. Планирование дохода- за счет понимания карьерных перспектив в при трудоустройстве, а также при выборе вакансии следующего уровня.
10. Консультации - hr консультанты, находящиеся на платформе, помогают в планировании карьеры.
11. Наставничество- менторы, находящиеся на платформе, помогают в развитии своих навыков и достижении поставленных целей.
12. Предоставление полной информации о работодателе- при заполнении вакансии работодатель должен также указать карьерные перспективы развития сотрудника внутри компании.
13. Уменьшение этапов отбора- за счет предоставления ранжированного списка кандидатов с их оценкой, удобного интерфейса планирования собеседований.
14. Одно резюме на все вакансии- благодаря единому профилю соискателя его компетенции соотносятся сразу со всеми вакансиями в базе. Желаемую должность указывать не обязательно.

Отношения с клиентами

1. Реклама преимуществ платформы- осуществляется путем проведения маркетинговых мероприятий, а также благодаря внедрению в ВУЗы и связи с лояльными работодателями.
2. Предоставление бесплатных инструментов:  
   Для соискателя: Личный кабинет, база вакансий, рекомендации и возможность откликаться на вакансии.  
   Для работодателей: предоставление бесплатного пилотного периода.   
   Для ВУЗов: бесплатная адаптация под конкретные учебные планы.  
   Для онлайн школ: бесплатные рекомендации курсов, процент от покупки (транзакционная модель).
3. Маркетинг кит платформы- предоставление рекламодателям отчетов о статистике посещениях охвате и целевой аудитории, среднем времени, проведенном на сайте, глубине просмотра страниц.
4. Бесплатная реклама услуг- Бесплатное уведомление соискателей о предоставление услуги ментора, консультанта. Доступ в базу менторов и консультантов. Оплата за приобретенные услуги (транзакционная модель).

## Потребители

1. **Работодатели**- юридические лица (компании), заинтересованные в привлечении, удержании и развитии сотрудников внутри компании; Формировании и пополнении кадрового резерва.   
   **Интерес:** Отбор талантливых кадров без опыта. Отбор и привлечение специалистов со средним и значительным опытом с рынка труда.   
   **Боль:** Отсутствие информации о подтвержденных компетенциях кандидатов до прохождения ими тестирования или выполнении тестового задания. Ручная сортировка и отбор резюме.   
   **Решение (КД):** Автоматизация процесса отбора и сортировки резюме, подбор соискателей на основе анализа компетенций подтвержденных аттестатами об образовании и семантического анализа описанного проектного опыта.
2. **Соискатели**- Студенты последних курсов, специалисты с малым опытом, работники не достигшие пика карьеры.   
   **Интерес:** Занятие рабочей позиции с перспективой построения карьеры, реализация компетенций в полной мере, поиск эффективной траектории достижения верхней точки карьеры.   
   **Боль:** Высокая неопределенность в выборе рабочей позиции, отсутствие наглядного инструмента анализа карьерной траектории, сложный процесс отбора, недоверие со стороны работодателей, составление большого количества резюме под конкретные вакансии.   
   **Решение (КД):** Предоставление инструмента анализа карьерной траектории, планирование карьеры: рекомендации по начальной вакансии и следующих позициях в зависимости от компетенций и цели, рекомендации по развитию скиллов. Предоставление консультаций и услуг ментора.
3. **Онлайн школы**- Юридические и частные лица предоставляющие услуги доп. образования.   
   **Интерес:** Привлечение клиентов для прохождения (продажи) курсов.   
   **Боль:** Расширение каналов привлечения клиентов. Трудоустройство выпускников.   
   **Решение (КД):** Привязка курсов к вакансиям, предоставление клиентской базы, реклама.
4. **Рекламодатели**- Юр. лица, осуществляющие продажу товаров и услуг для массового рынка.   
   **Интерес:** Расширение каналов сбыта.   
   **Боль:** Привлечение клиентов.  
   **Решение (КД):** Предоставление рекламных мест (баннеров), рассылка внутри кабинетов пользователей.
5. **Менторы** - частные лица, предоставляющие услуги наставничества и консультации по развитию.   
   **Интерес:** Продажа консультационных услуг.   
   **Боль:** Привлечение клиентов.  
   **Решение (КД):** Предоставление клиентской базы. Уведомление пользователей об услугах.

Структуры издержек

1. IT инфраструктура – обеспечение бесперебойной работы.
2. ФОТ – зарплата сотрудников
3. Налоги
4. Разработка системы – первичная разработка 1 560 000 руб.
5. Развитие системы – маркетинг, внедрение, тестирование, доработки

Потоки доходов

1. Пакет услуг для работодателей
2. Продажа рекламных мест
3. Пакет для соискателей (на последнем этапе)
4. Процент от продажи услуг менторов
5. Процент от продажи услуг консультантов
6. Процент от продажи курсов

Этапы развития проекта

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Этапы проекта** | **Состав команды** | **Стоимость руб.** | **Сроки** |
| **Доработка продукта** | **Дизайнер, CEO, CTO, разработчик** | **1 560 000** | **3 месяца** |
| **Привлечение лояльных экспертов** | **Дизайнер, CEO, CTO, разработчик, маркетолог, pre sale менеджер** | **880 000** | **1 месяц** |
| **Привлечение лояльных студентов** |
| **Привлечение лояльных работодателей** | **Дизайнер, CEO, CTO, разработчик, маркетолог, pre sale менеджер** | **980 000** | **1 месяц** |
| **Пилотный запуск** | **Дизайнер, CEO, CTO, 2 разработчика, системный администратор** | **780 000** | **1 месяц** |
| **Устранение ошибок системы** | **Дизайнер, CEO, CTO, 2 разработчика, системный администратор** | **780 000** | **1 месяц** |
| **Боевой запуск** | **Дизайнер, CEO, CTO, 2 разработчика, системный администратор, маркетолог, pre sale менеджер, специалист по продажам** | **1 639 000** | **1 месяц** |
| **Привлечение менторов и консультантов** | **2 978 000** | **2 месяца** |
| **Привлечение рекламодателей** |
| **Привлечение онлайн школ и учреждений доп. образования** |
| **Доработка системы** | **Дизайнер, CEO, CTO, 2 разработчика, системный администратор, маркетолог, pre sale менеджер, специалист по продажам** | **1 839 000** | **1 месяц** |
| **Расширение системы** | **Дизайнер, CEO, CTO, 2 разработчика, системный администратор, маркетолог, pre sale менеджер, специалист по продажам** | **2 339 000** | **1 месяц** |

Состав команды: Дизайнер, CEO, CTO, 2 разработчика, системный администратор, маркетолог, pre sale менеджер, специалист по продажам  
Сроки: 1 год   
Стоимость:15 000 000 рублей