

Поиск персонала на выжженном рынке

Спикеры:



**Алсу
Галлямова**

 [@alsu_gallyamova_f](https://www.instagram.com/alsu_gallyamova_f)



**Анастасия
Орлова**

 [@anastasia_hr_consultant](https://www.instagram.com/anastasia_hr_consultant)

За самые
интересные
вопросы
разыграем

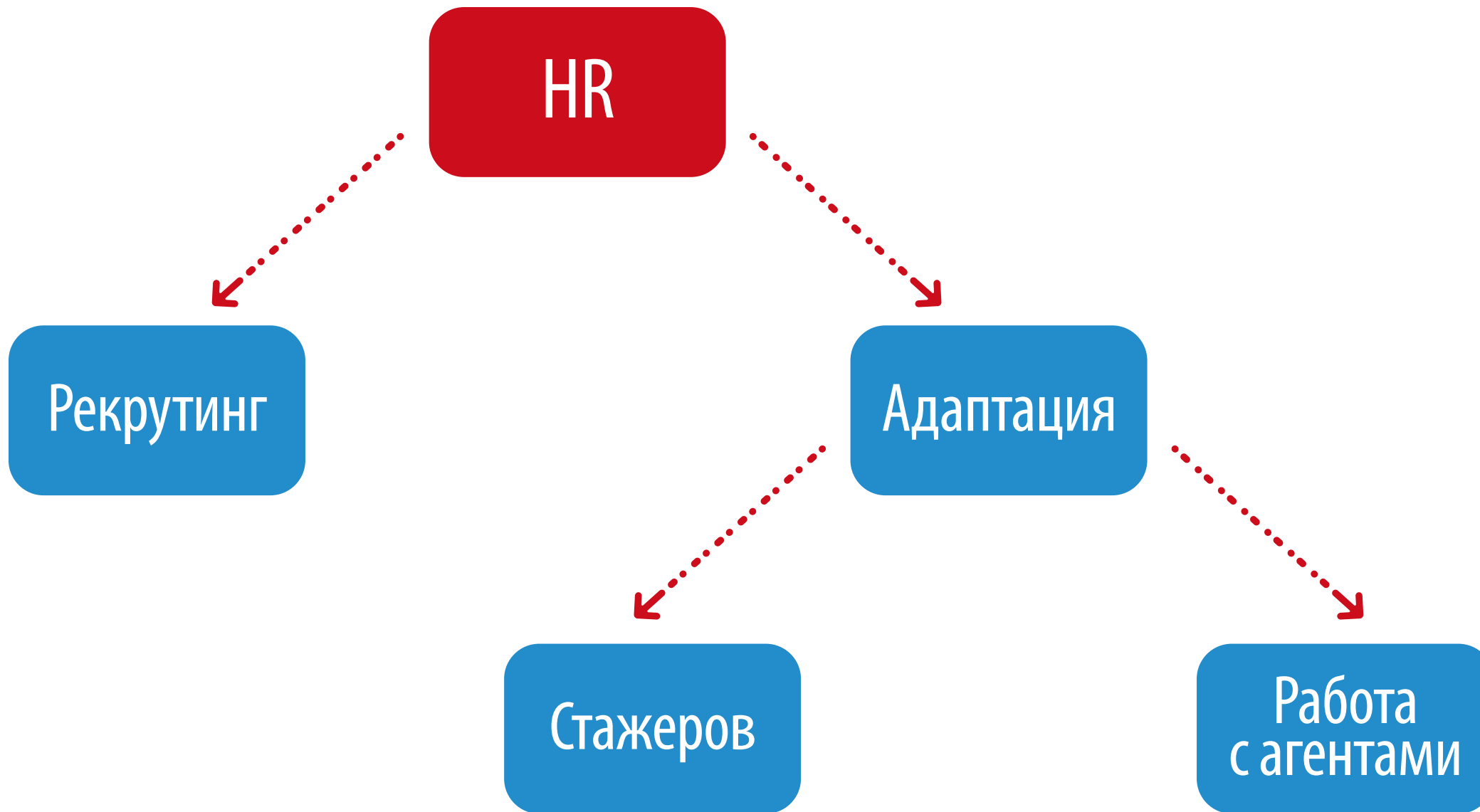


Внимание на HR
Книга Директора офиса

За самые интересные вопросы разыграем



Бесплатное участие
в 2-х дневном обучающем Интенсиве
в г. Уфа 19-20 октября 2020 г.



Разделение функционала HR – РОП:



HR отдел состоит из:

- 1. 2-х менеджеров по набору персонала**
- 2. Специалиста по холодным звонкам + назначению и организации собеседования**
- 3. Менеджера учебного центра**

Пришло время агрессивного рекрутинга

- 1. Постоянные звонки соискателям**
- 2. Продуктивные собеседования**
- 3. Постоянная связь с кандидатами (смс, звонки)**
- 4. Ведение соискателя до выхода в отдел к руководителю**



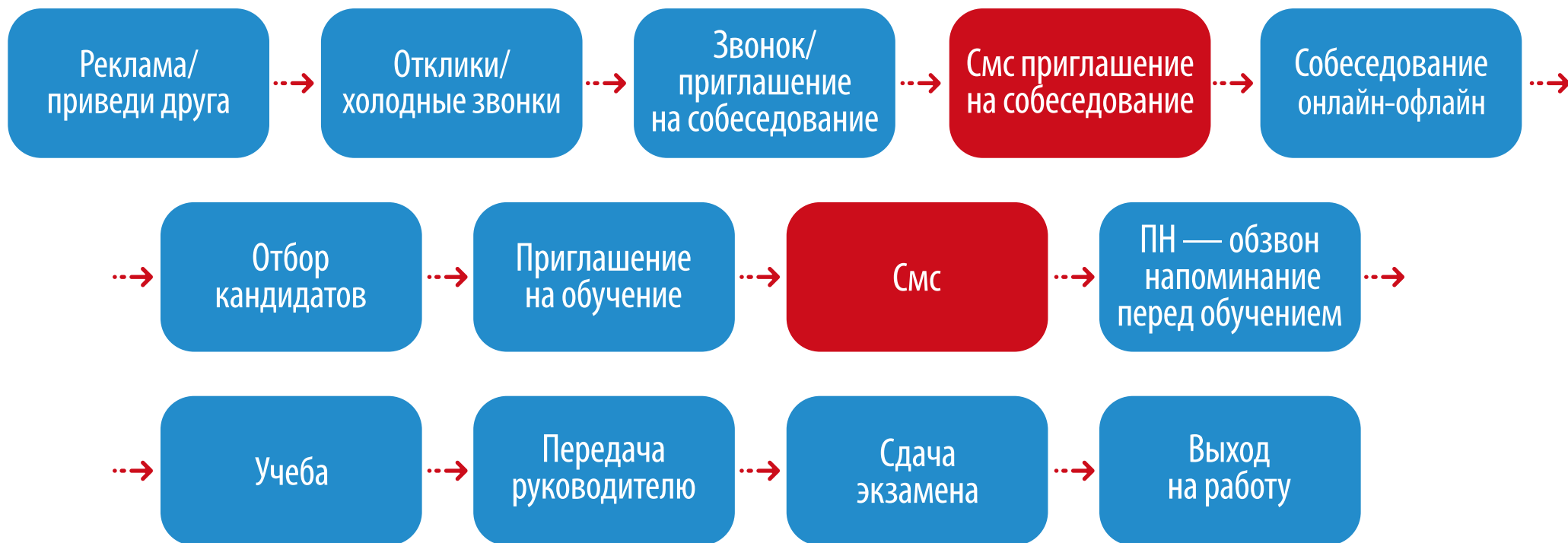
**Чему нас научила
пандемия?**



Онлайн-собеседования

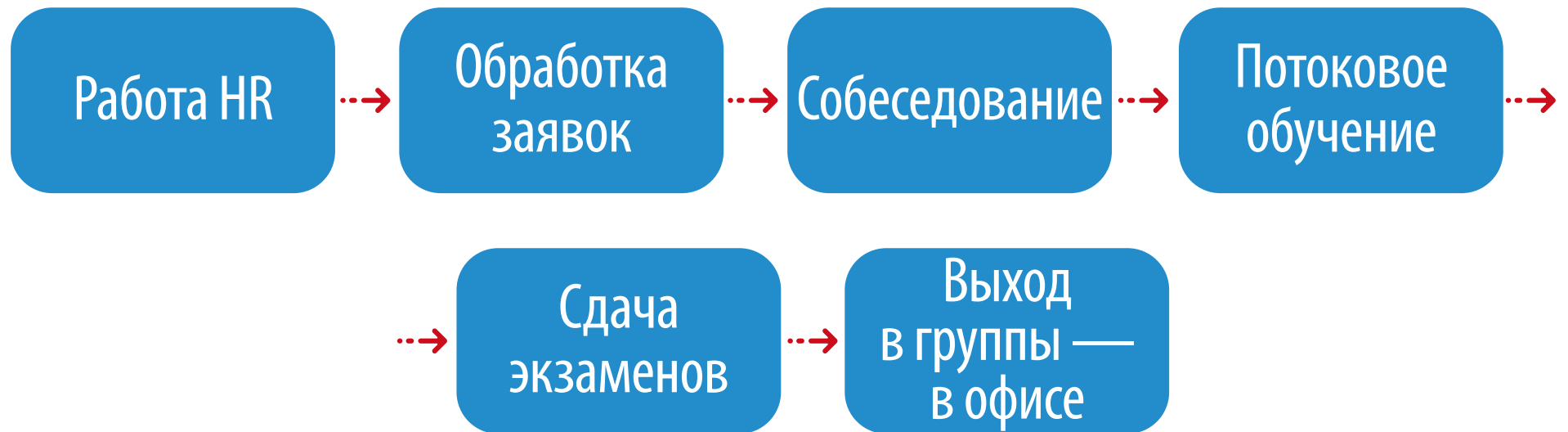
Онлайн-обучение

Поддержание связи с кандидатом на всех этапах



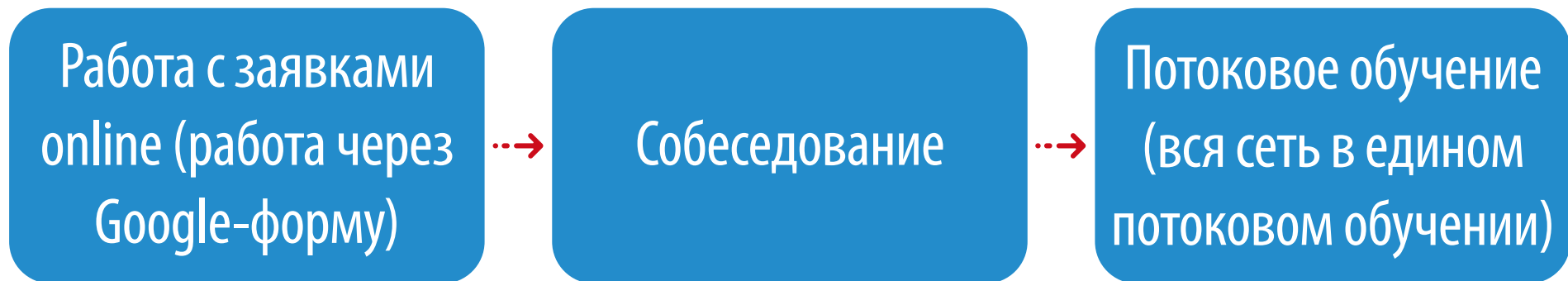
Посткарантинный HR

Было:



Посткарантинный HR

Стало: HR на удаленке



**На каждой площадке мы
размещаем более 17 вакансий
с разными названиями для того,
чтобы каждый соискатель
увидел подходящую для себя
должность**

Количество откликов с Интернет ресурсов

за 2020 год по г. Уфа (январь-август)

АВИТО	hh	SJ
210 человек	570 человек	140 человек

За 2019 год по г. Уфа

АВИТО	hh	SJ
298 человек	850 человек	211 человек

Наши методы для выхода на обучение более 12 стажеров

- Поднятие 10 вакансий в день
- Совершение 50 холодных звонков
- Назначение не менее 10 собеседований на след. день
- Проведение не менее 8 собеседований в день
- Прозвон кандидату об одобрении на следующий день после собеседования



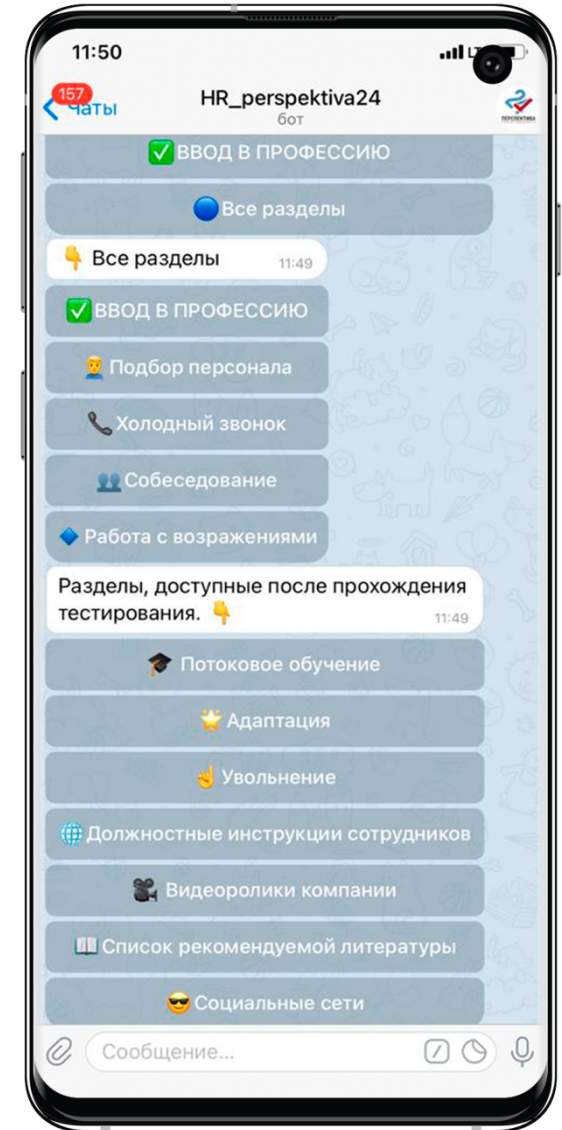
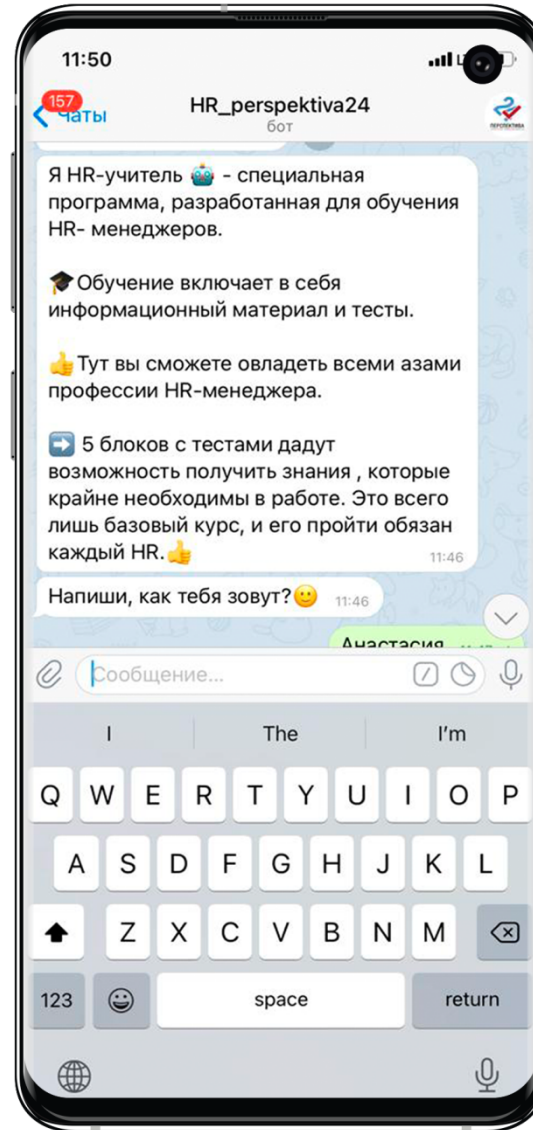
Наши методы для выхода на обучение более 12 стажеров


- **Отправление смс с информацией о дате ,времени и место проведения собеседования**
- **Подтверждение информации придет ли соискатель на собеседование (утром дня собеседования)**

Отдел HR = отдел продаж

- Отдел продаж с метриками
- Отчетность

Чат-бот для HR





Как заинтересовать соискателя вакансией риелтор

Для каждой категории соискателей разные вопросы. Что они считают главным?

- молодежь **до 20 лет** отдает предпочтение интересному коллективу и перспективам профессионального роста;
- люди в возрасте **от 20 до 40 лет** больше всего хотят, чтобы их оценили по достоинству, платили, согласно их ожиданиям и продвигали по карьерной лестнице;

Для каждой категории соискателей разные вопросы. Что они считают главным?

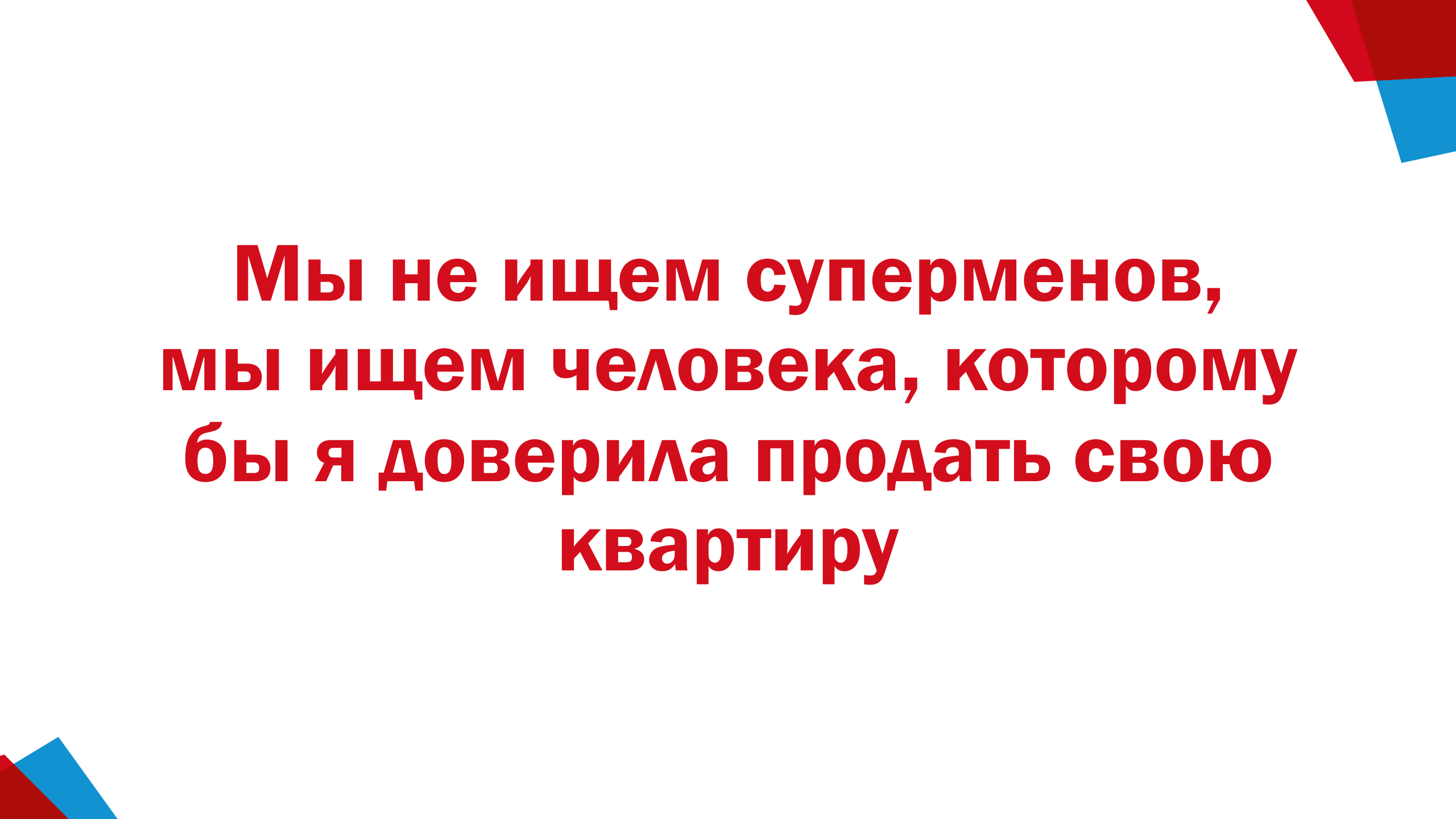
- соискатели новой работы, **старше 40 лет** на первое место ставят зарплату;
- пожилые люди **старше 60 лет** больше всего ценят свободный режим работы, социальный пакет, приятный коллектив.

Нужно рассказать о преимуществах компании. Продать вакансию

- **Расположение офиса**
- **Бесплатное обучение новой профессии**
- **Командный дух**
- **Страховая гарантия**
- **Обучение внутри компании**
- **Частые тимбилдинги**

Нужно рассказать о преимуществах компании. Продать вакансию

- **Наставничество**
- **В нашем офисе можно воспользоваться услугами МФЦ**
- **Индивидуальные процентные ставки по ипотеке для нашего агентства**



**Мы не ищем суперменов,
мы ищем человека, которому
бы я доверила продать свою
квартиру**

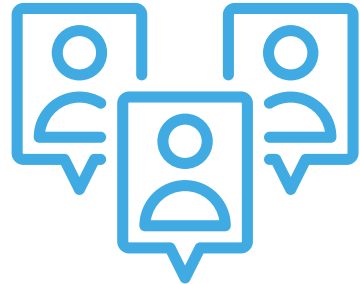
Портрет кандидата

- **Опрятный внешний вид**
- **Четкая грамотная речь**
- **Образование**
- **Пунктуальность**
- **Возраст**
- **Желание обучаться**



Средний возраст сотрудника компании «Перспектива24» г. Уфа

Средний возраст сотрудника нашего агентства – 34 года



21 год

самый молодой
сотрудник



56 лет

самый взрослый
сотрудник

Профессии, в которых мы ищем агентов

- Начинающие специалисты
- Учителя
- Банковские работники
- Продавцы-консультанты
- Работники сферы МВД
- Менеджеры по продажам в различных сферах
- Юристы
- Директора предприятий, руководители

Наши конкуренты на рынке труда

- Автобизнес
- Торговые представители
- Банки
- Операторы связи
- Страховые компании
- Туристический бизнес
- Строительные компании

А не агентства недвижимости, которые сталкиваются с такой же проблемой!

Виды поиска задействованные в «Перспектива24»

- Интернет (Яндекс)
- Авито
- hh
- SJ
- Социальные сети
- Приведи друга
- Мониторинг компаний

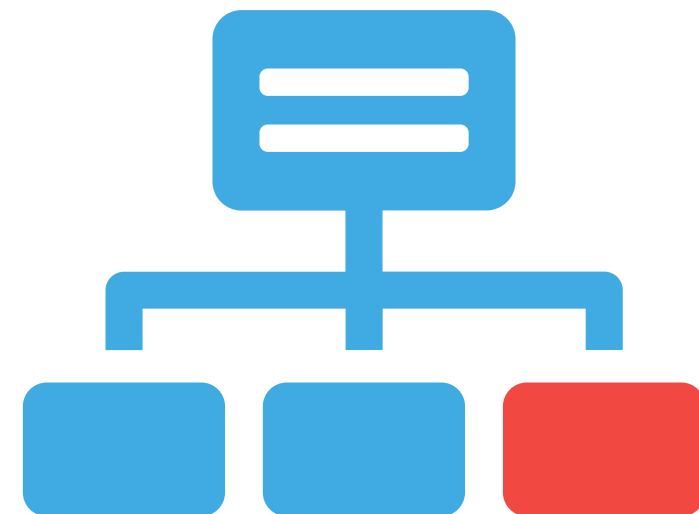
В 2020 году был сделан упор на

- **НН**
- **Соц. сети**
- **Яндекс таланты**
- **Приведи друга**
- **Мониторинг компаний**
- **Отзывы**



Роль отзывов об агентстве в привлечении персонала

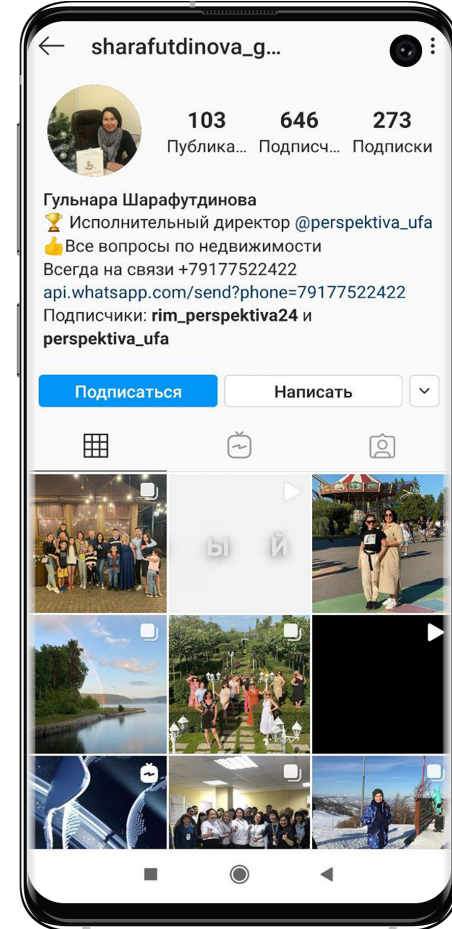
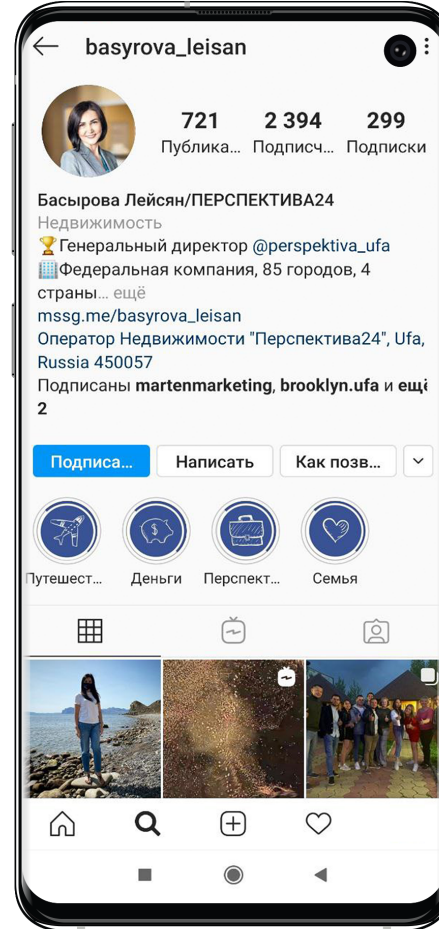
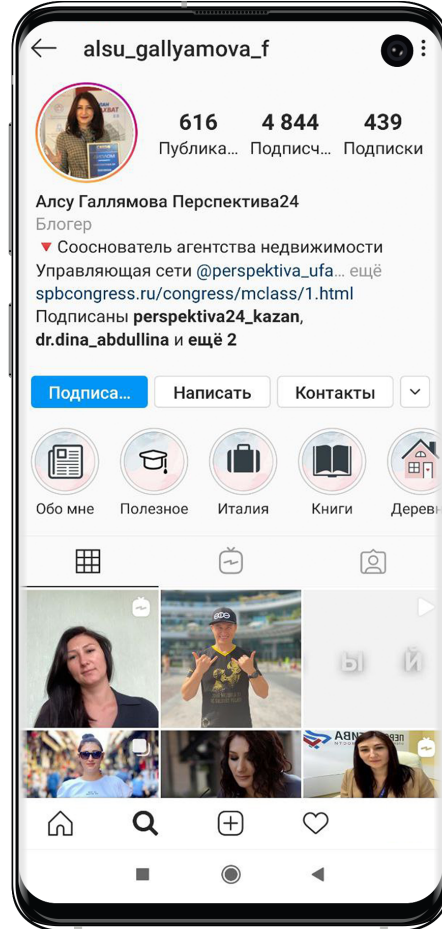
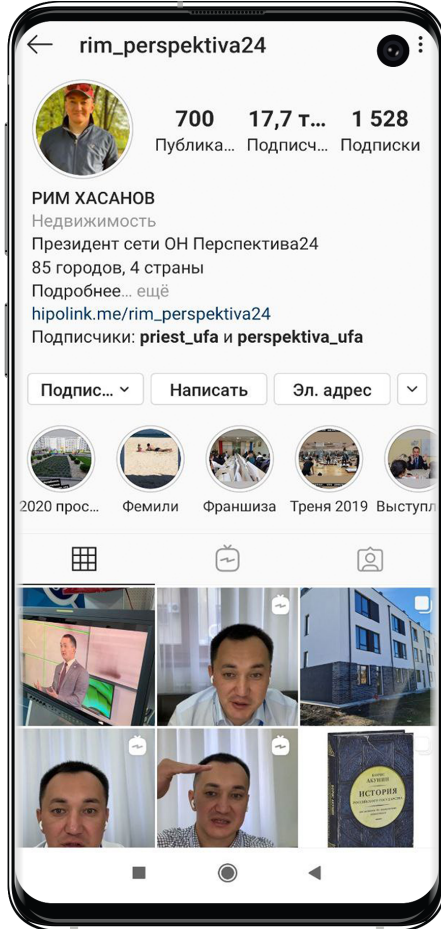
Каждый негативный отзыв об агентстве или о сотруднике — это отрицательный момент в привлечении сотрудников!



Выводы по социальным сетям


- 1. Приходит молодежь**
- 2. Дорого**
- 3. Время**
- 4. Соц. сети работают больше на бренд**

Важна соц. сеть директора



Приведи друга

- **Наличие hr-отдела — не повод не искать самому РГ агентов.**
- **Агент приводит сотрудника — сотрудник начинает продавать — агент получает с его первых трех сделок 10% от комиссии сделки.**



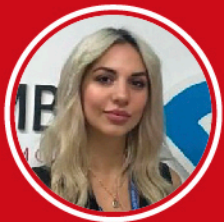
Мониторинг компаний, которые находятся на стадии закрытия

Задавайте вопросы



Алсу Галлямова

 [@alsu_gallyamova_f](https://www.instagram.com/alsu_gallyamova_f)



Анастасия Орлова

 [@anastasia_hr_consultant](https://www.instagram.com/anastasia_hr_consultant)





**Спасибо
за внимание!**