

# ЭТАП 1. ПРОРАБОТКА ДОЛЖНОСТИ, АНАЛИЗА РЫНКА И ПОРТРЕТА КАНДИДАТА

Этот этап - фундамент всей технологии найма. Мы создаём не просто вакансию, а чёткую бизнес-единицу с измеримыми задачами и понятным человеком под неё.

После прохождения этого этапа руководитель точно знает, кого ищет, зачем, с какими результатами и на каких условиях. Это исключает хаотичный поиск и многократные ошибки при найме.

## 1. Анализ рынка труда и уровня оплат

Изучаем рынок труда по аналогичным должностям в компаниях того же уровня - требования, условия, систему бонусов, график, среднюю зарплату. Формируем реальную картину: кто сегодня доступен на рынке, за какие деньги и при каких условиях.

Для чего это нужно:

Чтобы не «искать идеального кандидата за несоответствующий бюджет» и не терять сильных специалистов из-за неконкурентного предложения.

Ценность:

Без анализа рынка компания либо переплачивает, либо недоплачивает - в обоих случаях теряет. Правильный анализ делает предложение реалистичным и конкурентным.

Руководитель понимает, в каком диапазоне реально привлечь сильного специалиста и как сделать вакансию привлекательной без увеличения бюджета.

## 2. Проработка должности

Определяем продукт должности - то, что сотрудник должен производить на выходе.

Прописываем функционал, ключевые задачи, показатели эффективности, зоны ответственности и цели.

Формируем логичную структуру подчинения и взаимодействий.

Для чего это нужно:

Чтобы должность имела чёткие границы и измеримый результат.

Ценность:

Без продукта и показателей сотрудник работает «в процессе», но не даёт результата.

Проработка делает должность управляемой, а работу сотрудника — прозрачной и прогнозируемой.

Должность становится инструментом управления результатами, а не набором обязанностей.

## 3. Формирование портрета кандидата

На основании анализа и описания должности создаём точный профиль идеального кандидата:

- профессиональные компетенции и опыт;
- личные качества и стиль поведения;
- мотивационные факторы;
- ограничения (кого не берём).

Для чего это нужно:

Чтобы искать не просто «человека с резюме», а именно того, кто сможет дать нужный продукт и встроится в культуру компании.

Ценность:

Без портрета найм превращается в хаотичный перебор. Руководитель не может отличить «адекватного» от «эффективного».

Каждое собеседование проводится по понятным критериям, а не по интуиции - и вероятность ошибочного найма снижается в разы.

#### **4. Разработка системы расчёта заработной платы**

Разрабатываем систему оплаты труда мотивирующую сотрудника на результат. Такая система выгодна для компании и цепляет хорошего кандидата

Формируем прозрачную систему:

- фиксированная часть - обеспечивает стабильность;
- переменная часть - привязана к конкретным показателям и результатам;
- критерии роста и премирования прописаны заранее.

Для чего это нужно:

Чтобы кандидат понимал, за что он получает деньги, а руководитель - мог управлять ФОТ без потери мотивации сотрудников.

Ценность:

Когда система оплаты не связана с результатом, компания либо переплачивает за отсутствие эффекта, либо теряет сильных людей из-за непрозрачных условий.

Зарплата становится инструментом управления и мотивации, а не источником конфликтов. Компания платит только за результат, а сотрудники видят прямую связь «работаю - зарабатываю».

### **ЦЕННОСТЬ ЭТАПА**

Этап 1 превращает процесс найма в управляемую систему.

Руководитель получает:

- чётко описанную должность с измеримыми целями,
- конкурентное и привлекательное предложение на рынке труда,
- точный портрет кандидата, которого действительно стоит искать,
- прозрачную и управляемую систему оплаты.

Результат для компании:

- экономия времени на подбор,

- повышение точности найма,
- прозрачность и управляемость затрат на персонал,
- уверенность в том, что новый сотрудник даст результат.

ПРИСОЕДИНЯЙТЕСЬ К НАМ В СОЦСЕТЯХ!



Telegram



Вконтакте



Instagram

**Наш телефон:** +79872539835

**Адрес:** г. Уфа, Бульвар Ибрагимова 19

**Телеграм:** @businessstrongg ([https://t.me/silny\\_businesss](https://t.me/silny_businesss))

**WhatsApp:** +79872539835

**Email:** business.strong19@gmail.com

СИЛЬНЫЙ БИЗНЕС