



**УГАТУ**

Уфимский государственный  
авиационный технический  
университет



**ПТ-Групп**

# **ИННОВАЦИОННАЯ ПРОГРАММА АУТСОРСИНГА ЛИНЕЙНОГО ПЕРСОНАЛА**

**Выполнила: Бикбулатова М.А.**

**Научный руководитель: Гилёва Т.А.**

**ЦЕЛЬ**

**Обоснование рыночной и экономической целесообразности инновационной программы аутсорсинга линейного персонала**

**ЗАДАЧИ**

- Исследовать тенденции и перспективы развития рынка аутсорсинга линейного персонала
- Провести стратегический анализ компании и обосновать рыночную целесообразность осуществления программы
- Разработать проект формирования программы как услуги (SaaS)
- Оценить экономические результаты реализации программы

## **ПРИЧИНЫ РАЗВИТИЯ АУТСОРСИНГА ПЕРСОНАЛА**

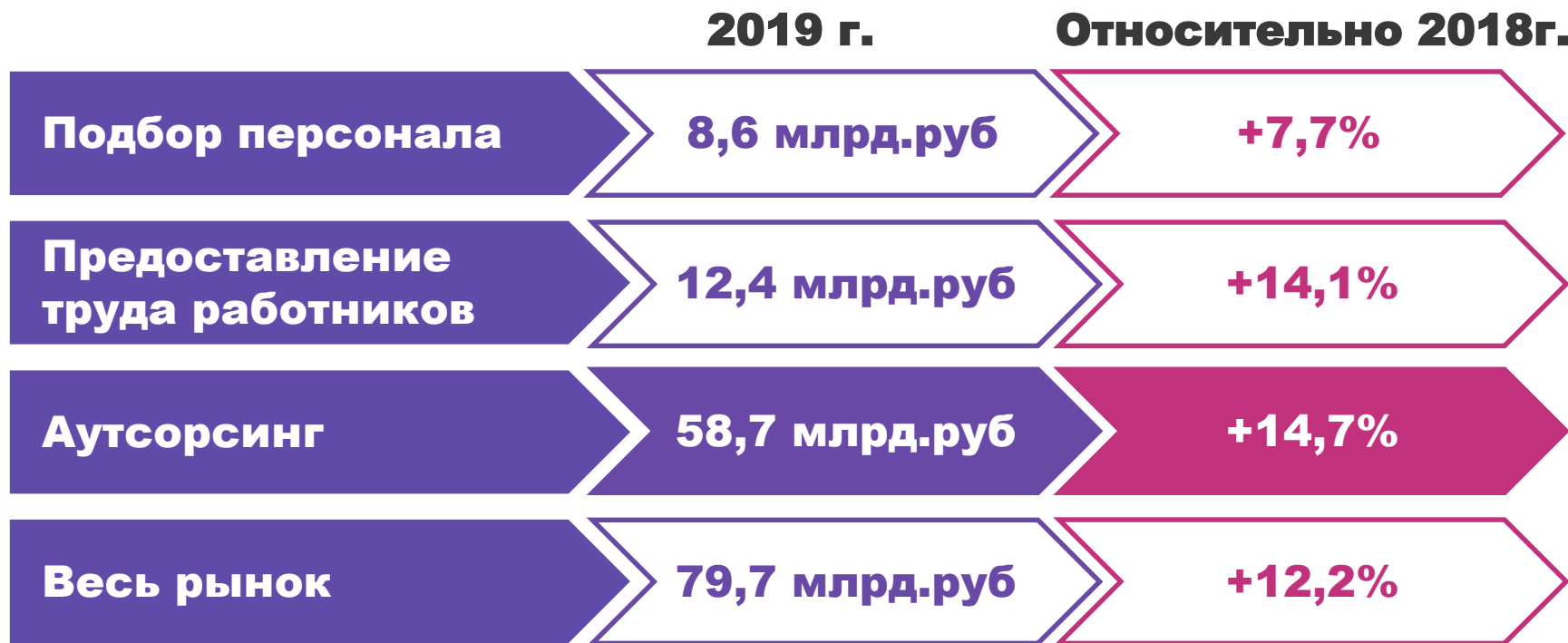
**Существенная экономия, сокращение издержек**

**Быстрые запуски компаний**

**Сезонные колебания бизнеса**

**Большая потребность в подборе постоянного персонала**

**Отсутствие собственных ресурсов  
и экспертизы на поиск и подбор персонала**



*По данным независимого исследовательского агентства маркетинговых и социологических исследований MAGRAM Market Research (август 2020)*

**ОСНОВНАЯ СФЕРА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОМПАНИИ:  
АУТСОРСИНГ ЛИНЕЙНОГО ПЕРСОНАЛА**

2020

Открывается представительство в Москве

2018

Новые филиалы: Октябрьский, Казань, Санкт-Петербург

2015

Поставщик услуг на саммитах ШОС и БРИКС в Уфе

2013

Клиенты - сетевые компании с мировыми именами

2010

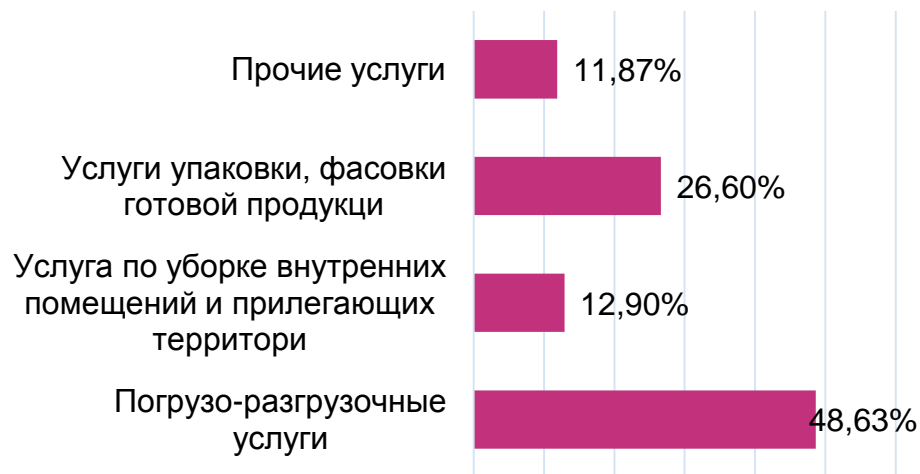
Начало работы компании в Уфе

Деятельность по ОКВЭД 52.29	2018	2019
Выручка от продажи РБ	46 190 743 000	49 887 268 000
Выручка от продажи ООО ПТ-Групп	19 505 000	28 035 000
Доля компании, %	4,22%	5,62%

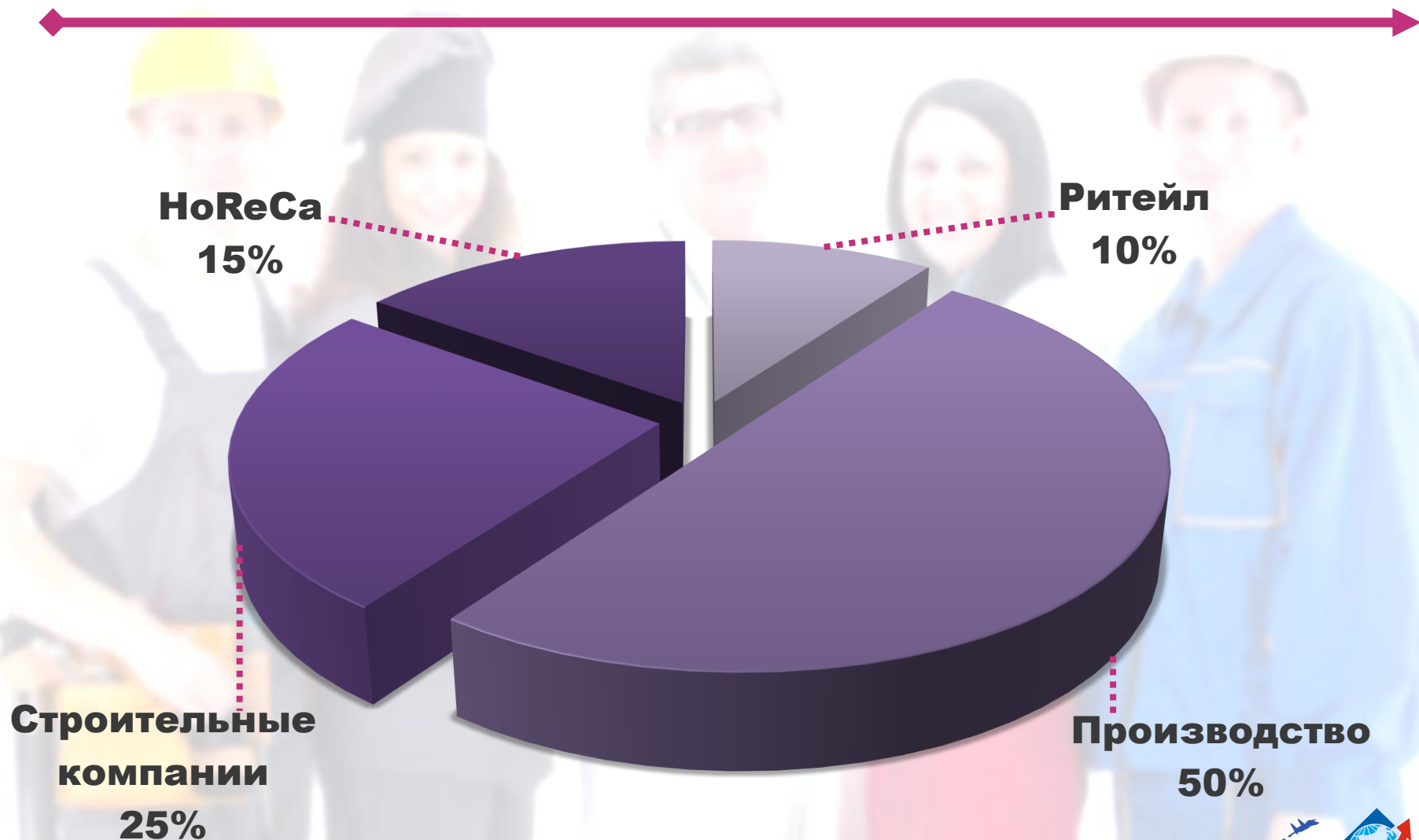
### СТРУКТУРА ВЫРУЧКИ ПО ЗАКАЗЧИКАМ



### СТРУКТУРА ВЫРУЧКИ ПО ВИДАМ УСЛУГ



Показатели	Ед. изм.	ЗНАЧЕНИЕ		ИЗМЕНЕНИЕ		
		2018	2019	Абсолютное	Относительное, %	Темп роста
Выручка	тыс. руб.	19 505	28 035	8530	43,73%	143,73%
Среднесписочная численность персонала	чел.	15	20	5	33,33%	133,33%
Производительность труда	тыс. руб./ ч.	1 300,33	1 401,75	101,42	7,80%	107,80%
Годовой фонд заработной платы	тыс. руб.	6 120	8 400	2 280	37,25%	137,25%
Среднегодовая заработная плата одного работника	тыс.руб.	408	420	12	2,94%	102,94%
Себестоимость	тыс. руб.	20 204	26 705	6 501	32,18%	132,18%
Затраты на рубль реализации	коп. на руб.	104	95	-9	-8,65%	91,35%
Балансовая прибыль	тыс. руб.	-778	936	1 714	220,31%	220,31%
Рентабельность продаж	%	-3,99	3,34	7	183,71%	183,71%





### ПРЕИМУЩЕСТВА НА РЫНКЕ

10 лет на рынке ( лояльность клиентов и высокий % трудоустройства работников)

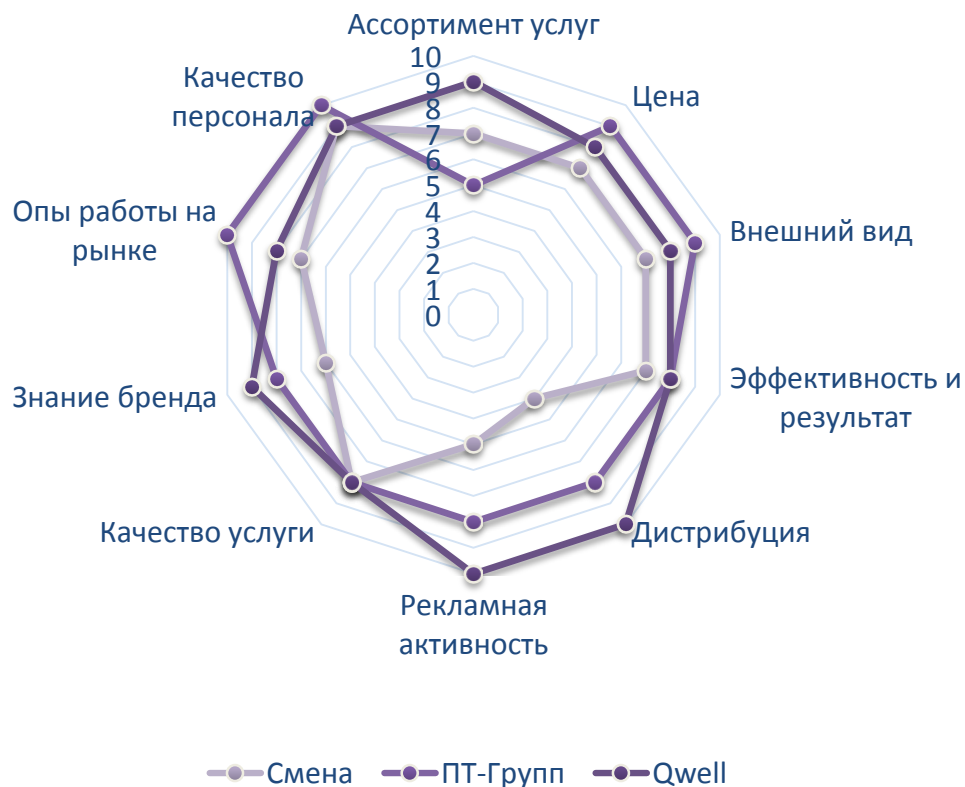
Сервис «день в день»  
(закрытие заявок сотрудниками)

Отсрочка платежа

Материальная ответственность

Широкий перечень сервис услуг

### МНОГОУГОЛЬНИК КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ



## SWOT-анализ

### Возможности

1. Нехватка и текучка ЛП на рынке офиц. трудоустройства (особенно в летние периоды)
2. Тренд по переводу сотрудников на «удаленку»
3. Ужесточение мер контроля со стороны ИФНС (дорогая «ЗП»)

### Угрозы

1. Более низкая цена конкурентов для клиентов
2. Более высокий уровень ЗП конкурентов для сотрудников
3. Сокращение потребности в персонале (автоматизация произ-ва, экономический спад.)

### Сильные стороны

1. Сервис «день-в-день» (закрытие заявок сотрудниками)
2. Более 10 лет на рынке (лояльность клиентов и высокий % трудоустройства работников)
3. Широкий перечень сервис-услуг

- Повысить ставку для ЛП в летние периоды
- **Внедрить ПО (разрабатывается) для клиентов по автоподбору персонала 24/7**
- Акцент на аутстаффинг персонала = снижение налогов для клиента
- **Снять загрузка офиса за счет ПО = ресурсы на продвижение**

- Транслировать сервис компании и переводить в выгоды для клиента
- Транслировать «финансовую безопасность» для сотрудников
- Отследить тренды новых профессий для ЛП

### Слабые стороны

1. Текучка линейного персонала
2. Допущение просроченной дебиторской задолженности
3. Неразвитая филиальная сеть (федеральные клиенты)

- Разработать доп. программу мотивации для удержания ЛП
- Пересмотреть политику по договорам (защитить риски) и обучить работе с дебиторской задолженностью
- Анализ сетевых клиентов для расширения филиальной сети
- Единый ЦОД для работы в РФ

- Программа лояльности для сетевых компаний, в т.ч. Работа по одному договору
- Найти баланс между защитой рисков и конкурентной ценой
- Повысить имидж компании для ЛП и клиентов - PR

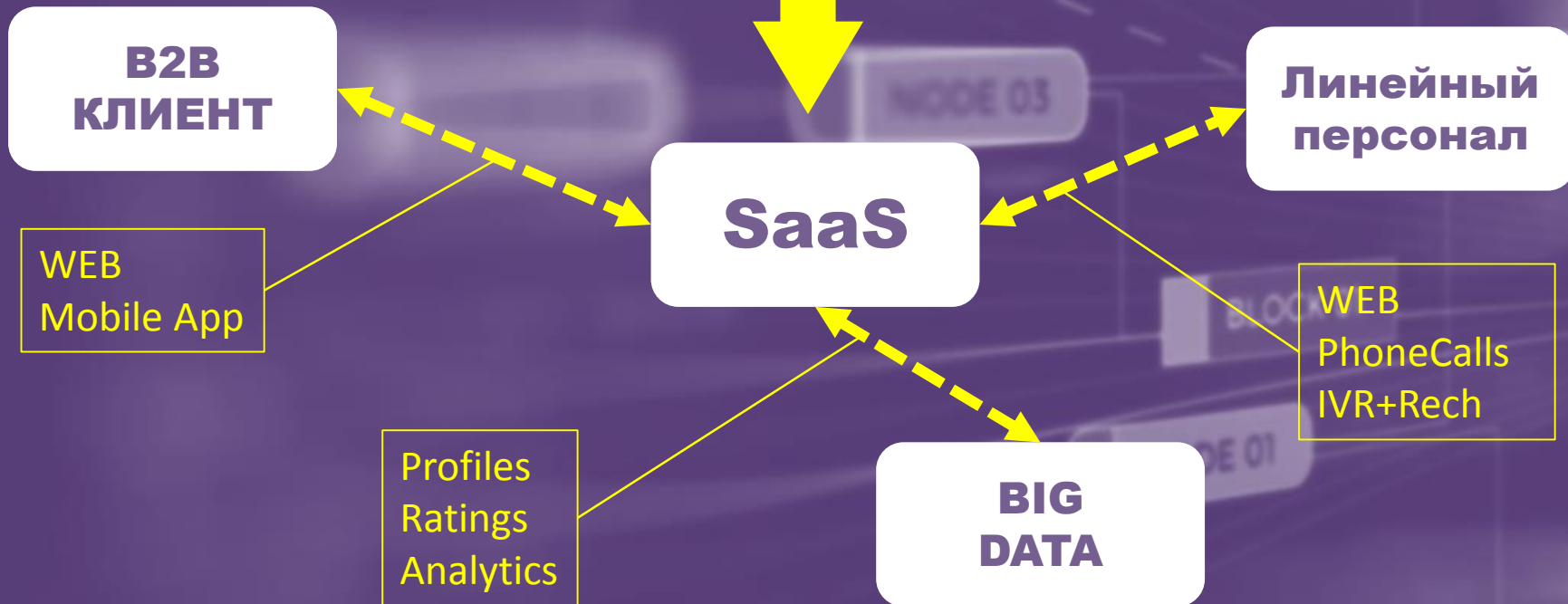


## ПОВЫШЕНИЕ ПРИБЫЛИ



**ПРОГРАММНОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ**

для автоматизации бизнес процессов по подбору персонала  
с самообучающимися алгоритмами



### **V2B Клиент**

Для B2B-клиентов предусмотрено 2 интерфейса – мобильное приложение и веб-сайт, где клиент может разместить заявку на персонал для объекта по своим требованиям (должность, опыт и пр.), а также в режиме реального времени видеть комплектацию заявки и отчеты по исполненным заявкам.

### **Линейный персонал**


Для соискателей предусмотрено 2 интерфейса – веб-сайт, для регистрации своего профиля по шаблону (личные данные, опыт, фото, счет), и телефонная линия с IVR (голосовым меню) и модулем Rech (распознавание речи) – для подтверждения или отказа выхода по заявке.

### **SaaS**

Программное обеспечение в автоматическом режиме принимает заявки клиентов, осуществляет подбор подходящего\* (см. Big Data) персонала путем автообзвона с помощью робота, используя IVR и Rech, а после проверяет выход сотрудника на заявку по заданному алгоритму (*например, звонок клиенту с подтверждение списка*)

### **BIG DATA**

База данных сохраняет всю историю заявок и активности пользователей, учитывая такие параметры, как рейтинг, возраст, удаленность, частоту выхода, замечания и пр. #теги, и с помощью особых алгоритмов формируются профили наиболее подходящих сотрудников с гарантией выхода.



<b>Комплектация заявок</b>	<b>60% в день обращения</b> <b>95% за сутки до выхода</b>
<b>Скорость обработки заявок</b>	<b>0,5 чел/мин</b>
<b>Потеря в выручке по среднему чеку</b>	<b>~23%</b>
<b>Потеря в заявках на конкурентах</b>	<b>~33%</b>

*Данные на основе CRM-отчетов ООО «ПТ-Групп» 2017-2020г.*

<b>Показатели</b>	<b>2019 г.</b>	<b>2020г. план</b>	<b>2020г. +SaaS</b>	<b>Результат</b> (относительно плана 2020)
Количество обслуживаемых заявок (шт)	3 650	4 015	<b>4 400</b>	<b>+9,6%</b>
Комплектация заявок (%)	77,00	77,00	<b>99,00</b>	<b>+28,6%</b>
Скорость обработки (чел/мин)	0,5	0,5	<b>500</b>	<b>x1000</b>
Штат сотрудников офиса (ед.)	20	20	<b>20</b>	<b>Без роста штата!</b>
Инвест. затраты (тыс.руб.)	0	0	<b>1 000</b>	<b>Возврат в первый год</b>
Выручка (тыс.руб.)	28 035	30 838	<b>43 431</b>	<b>+40,84%</b>
Прибыль (тыс.руб)	936	1 801	<b>4 674</b>	<b>+159%</b>
Рентабельность (%)	3,33	5,84	<b>10,76</b>	<b>+84%</b>

**>> Трансформация бизнеса в онлайн-сервис типа SaaS**



# **ПРИГЛАШАЕМ К СОТРУДНИЧЕСТВУ СТРАТЕГИЧЕСКИХ ИНВЕСТОРОВ**

Контакты для получения подробной презентации и финансовой модели,  
а также для знакомства с MVP-проекта SaaS-платформы:

**РУКОВОДИТЕЛЬ ПРОЕКТА**

**МАРИЯ БИКБУЛАТОВА**

**+7 917 466 63 00**

**[bikbulatova@ptgr-ufa.ru](mailto:bikbulatova@ptgr-ufa.ru)**