

Как закрывать вакансии в условиях дефицита кандидатов и бюджета

MERA

ЭКОПСИ
бизнес делают люди

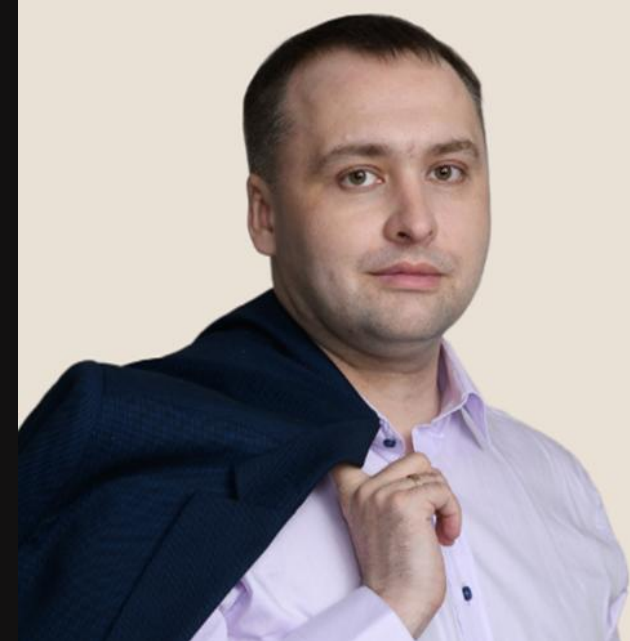
Максим Монастырев

Специалист практики
«Стратегия обеспечения
персоналом» в ЭКОПСИ
Консалтинг



Александр Логинов

Консультант, аналитик
практики «Стратегия
обеспечения персонала»,
продакт оунер в ЭКОПСИ
Консалтинг



Экспертиза

Product management,
современные технологии
в управлении

700+

Человеко-часов
оптимизировано по итогам
проектов

Специалист

По внедрению новых
технологий в процессы

Экспертиза

HR-маркетинг, Employer Brand,
EVP, корпоративная культура

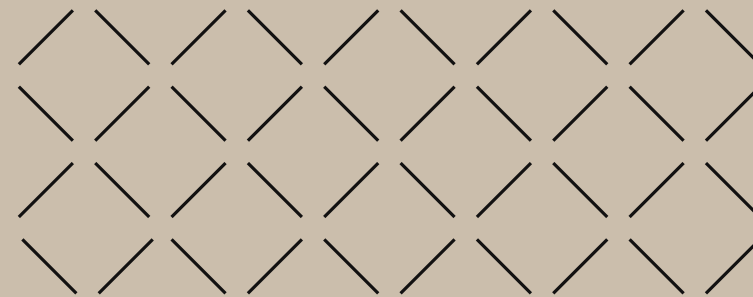
200+

Аудитов проектов
по SEO-продвижению
и рекламе в b2c и b2b

с 2007 года

Основатель компании
по интернет-маркетингу

Правила вебинара



с 11:00 до 12:00
(по московскому времени)

ВРЕМЯ

Вопросы ведущему **можно задавать в «общем чате»** в течение всего вебинара

ВОПРОСЫ

Если есть технические вопросы — **пишите в «общий чат»**

ТЕХНИЧЕСКИЕ ВОПРОСЫ

Программа вебинара

Наши вызовы

Дефицитный рынок труда

Сокращение расходов

Повышение релевантности
кандидатов

Зачем нужна лидогенерация

Обзор причин использования
кадровой лидогенерации

Разбор кейсов

Основные механизмы работы

Способы применения

Лидогенерация для массовых
профессий

Лидогенерация для дефицитных
профессий

Основные ошибки

В каких случаях лидогенерация не поможет

На чём сливаются рекламные бюджеты



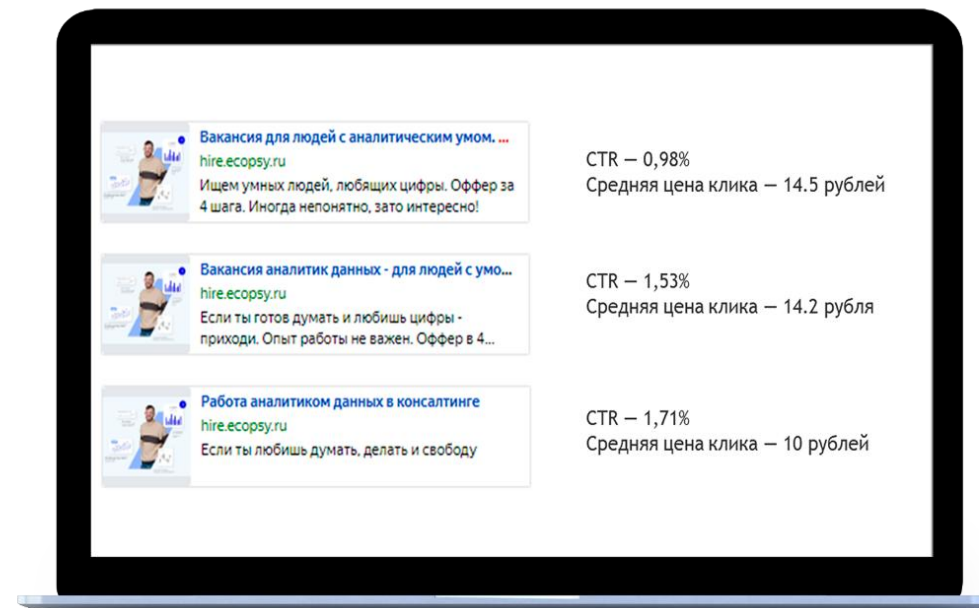
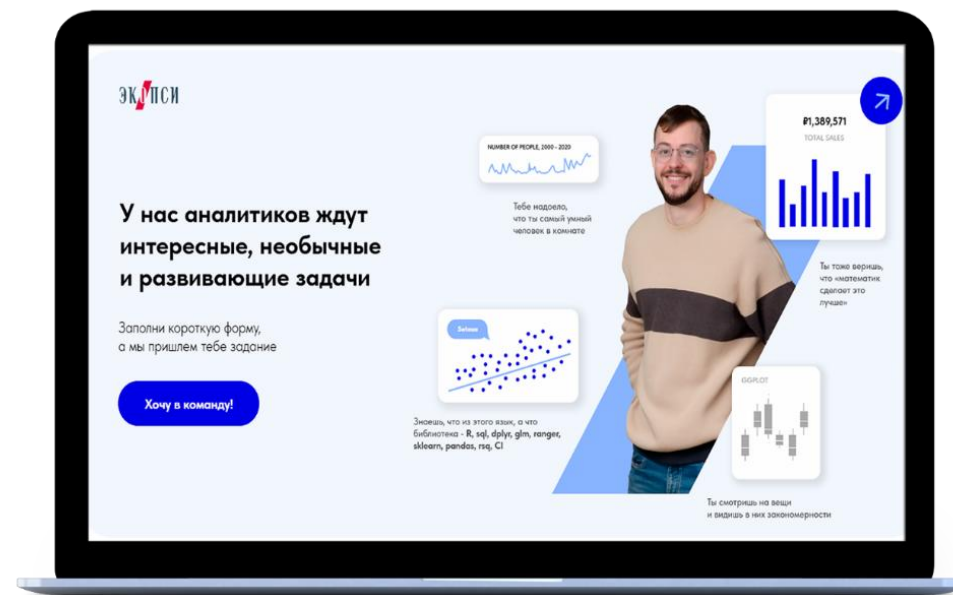
Знакома ли вам такая ситуация?

- ① Давно висит открытая вакансия, но нет ни одного отклика, а если есть — вообще нерелевантно
- ② Конкуренты могут платить кандидатам больше, а у вас затягивают пояса и сокращают издержки
- ③ Все вокруг так и говорят: «ИИ скоро заменит рекрутеров»

Лидогенерация **решает**
все эти проблемы

Что такое кадровая лидогенерация?

Кадровая лидогенерация — это привлечение лидов (потенциальных соискателей), которые продемонстрировали интерес к вакансии компании и совершили целевое действие



Мы можем добраться до кандидата, просто зная, о чем он говорит на кухне

Путь кандидата



Кандидат Василий упоминает про поиск работы в беседе с женой

Телефон показывает ему объявление «Ищешь работу недалеко от дома?»

Василий кликает на баннер и оказывается на вашей странице с вакансией

Результат:

- либо кандидат нажмет «откликнуться», и мы получим его полные контакты
- либо покинет сайт, но мы получим его номер по цифровому следу

Рекрутер производит обработку «горячих» и «холодных» лидов



01. Привычные источники и базы резюме не дают нужный объём кандидатов, особенно в массовом подборе

Нет смысла искать крепких парней
для разгрузки склада около салона красоты



Кандидат, который ищет работу на джоббордах

«За 5 лет я планирую
дорости до уровня senior»

«Смотрю на размер потенциальной
ЗП, но первое время готов работать и
просто ради опыта»

«Вижу много путей для роста: могу
развивать soft skills, повышать грейд,
расти вертикально и горизонтально»

«Мне важно, чтобы ценности компании,
её культура и стратегия были схожи
с моими личными ценностями»

Кандидат, который нам нужен

«Не знаю, что будет
через 5 лет. Главное,
чтобы сейчас работа была»

«Самое важное, чтобы платили ЗП
вовремя и как можно чаще»

«Особо о росте я не задумываюсь.
Главное, чтобы можно было дополнительно
подзаработать на шашках и калымах»

«Главное, чтобы начальство
уважительно общалось со мной.
Без лишних криков и мата хотя бы»

2/3 возможных
кандидатов скрыты
от вас, если вы
используете только
привычные джобборды



75,8 млн

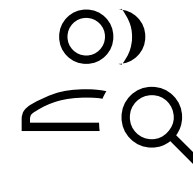
человек – рабочая сила
на март 2025 года

70 млн

из них - трудоспособного
возраста*

28,9 млн

пользовательская
база hh.ru на конец 2024
года*



Для 62%

кандидатов ваша компания -
невидимка. Вы - один из 2
млн других работодателей

Для этой 2/3

необходим иной
способ взаимодействия



Кейс «Найм монтажников»

Задача:

Набрать 30 монтажников оптоволоконной сети с окладом от 75 000 руб. в месяц

Проблема:

Резко пропали кандидаты. За 2 месяца до запуска кампаний — 0 откликов.

По словам клиента, всех рабочих уже разобрали, местный рынок сильно перегрет

Решение:

Запустить рекламную кампанию по лидогенерации



Кейс «Найм монтажников»

Результат для
клиента:

146

кандидатов
передано

18

человек
трудоустроено

4 месяца

заняло выполнение
годового плана по найму

3 000 руб.

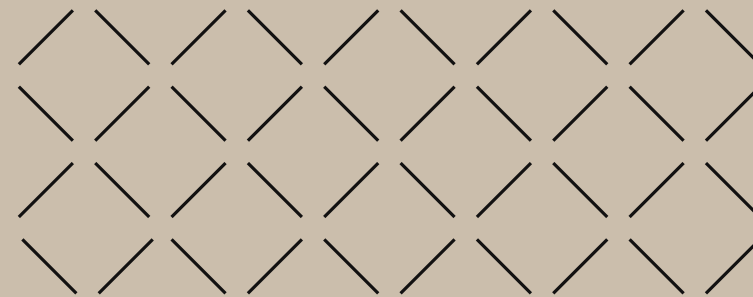
стоимость одного
лида для клиента

-
- ✓✓ Первый монтажник трудоустроен в первую неделю после запуска
 - ✓✓ Скорость найма опередила закупку транспортных средств для новых бригад, из-за чего пришлось останавливать лидогенерацию



02. Внимание кандидата — главный дефицит на рынке труда

Если кандидат уже начал искать работу — вы опоздали



Что видит кандидат, заходя на привычные джобборды

Поиск: сварщик	ООО «Ромашка»
Сварщик от 8 500 руб. в месяц, на руки Требуемый опыт работы: не требуется Частичная занятость, сменный график	Обязанности: Требования: Условия:
Кладовщик От 80 000 руб. Гибкий график	Разнорабочий на стройку От 2 500 до 3 800 руб.
	Водитель грузовика От 80 000 руб. до 120 000 руб. От 1 до 3 лет опыта



Когда ты летишь в самолёте, ты не управляешь полётом — этим занимается пилот





03. Большинство подходящих кандидатов не в активном поиске и просто не видят ваши вакансии

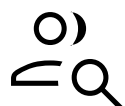
2,3%

уровень безработицы
в РФ на сегодняшний день

97,7%

людей не ищут работу,
на рынке дефицит кадров*

*Источники: Росстат «Численность безработных в
возрасте 15 лет и старше и уровень безработицы» за
январь-март 2025



Нужные вам кандидаты часто не находятся в активном поиске, а спокойно себе работают. Действия в парадигме «сотрудник нас найдет и откликнется» теперь не работают

Переждать, пока все закончится, не получится, будет лишь хуже

В ближайшие годы население России уменьшится на 7 млн человек, по прогнозу Росстата

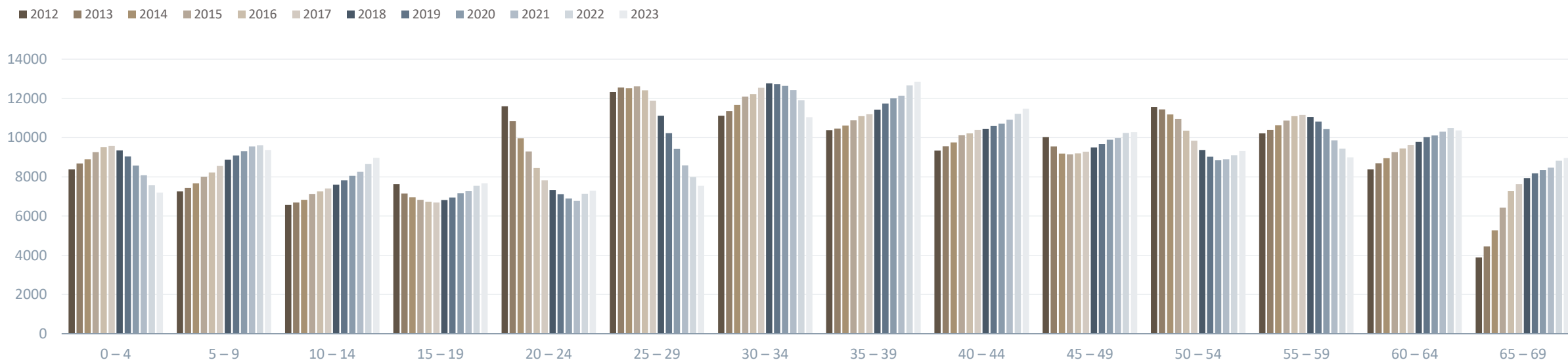
146 412 800 → 138 883 400
человек 2021 г. человек, 2031 г.

Старики уходят, а молодежи нет

С 2011 г. по 2024 г. людей в возрасте от 20 до 24 лет стало меньше почти в 2 раза — с 12 млн до 7,2 млн человек

И новых не будет в ближайшие 10 лет


Количество детей старше 10 лет и подростков одинаково низкое. Это говорит о том, что дефицит будет только усиливаться, и за персонал на стартовые позиции (для молодых) конкуренция будет только расти



*Источники: Компоненты изменения численности населения Российской Федерации, по данным Росстата

Рекрутер сегодня — **Шерлок**, который идет по следам своего потенциального кандидата





Кейс «Таргет на магазины материалов для сварщиков»

Задача:	Поиск сварщиков
Что делали:	Классические запросы и таргетирование по регионам
Результат:	Цена конверсии – 750 рублей, количество полученных откликов – 2
Решение:	То же самое таргетирование, но в качестве запросов не поиск работы, а покупка расходных материалов для сварки
Итог:	Цена конверсии – 96 рублей, количество полученных откликов – 12 за неделю



04. Возможность отследить путь кандидата и
выстроить сквозную аналитику.

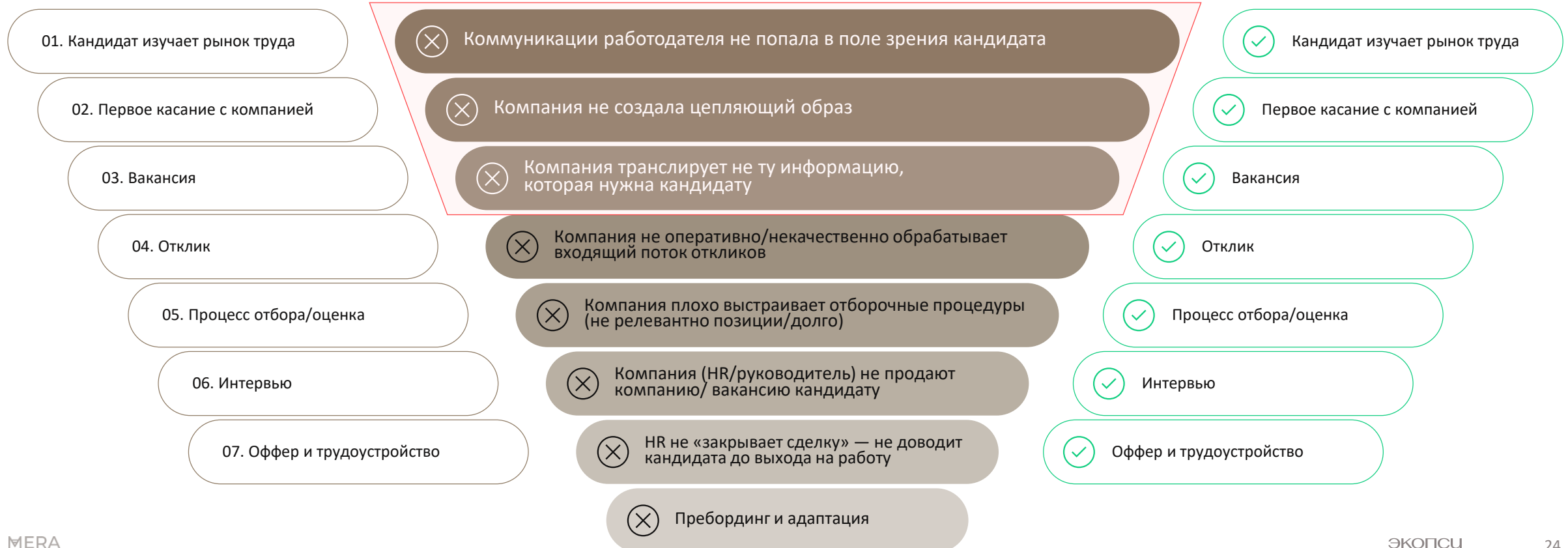
Что делает кандидат до отклика?

Воронка привлечения кандидатов

Этап воронки

Причина потери — что компания сделала не так

Целевой результат





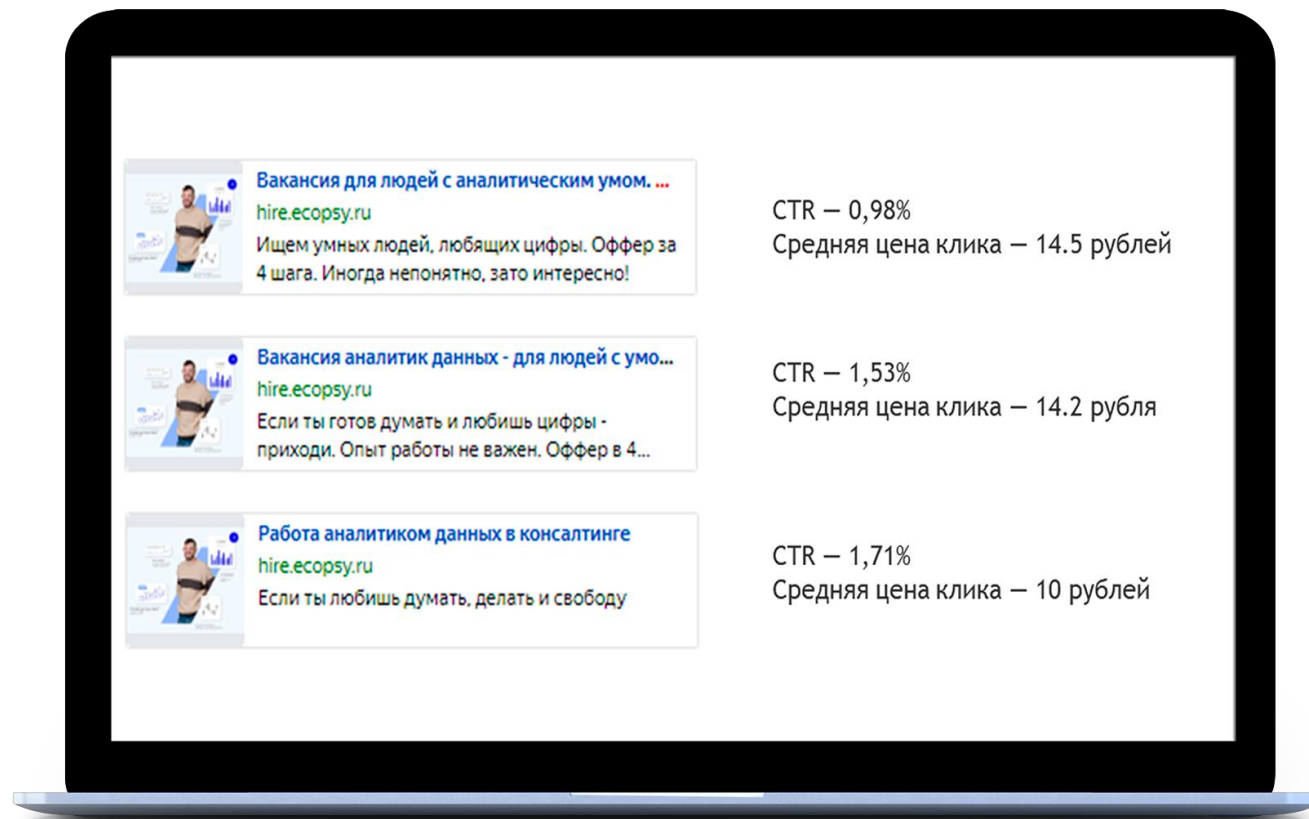
05. Постоянное улучшение EVR на основе данных и оптимизация бюджетов.

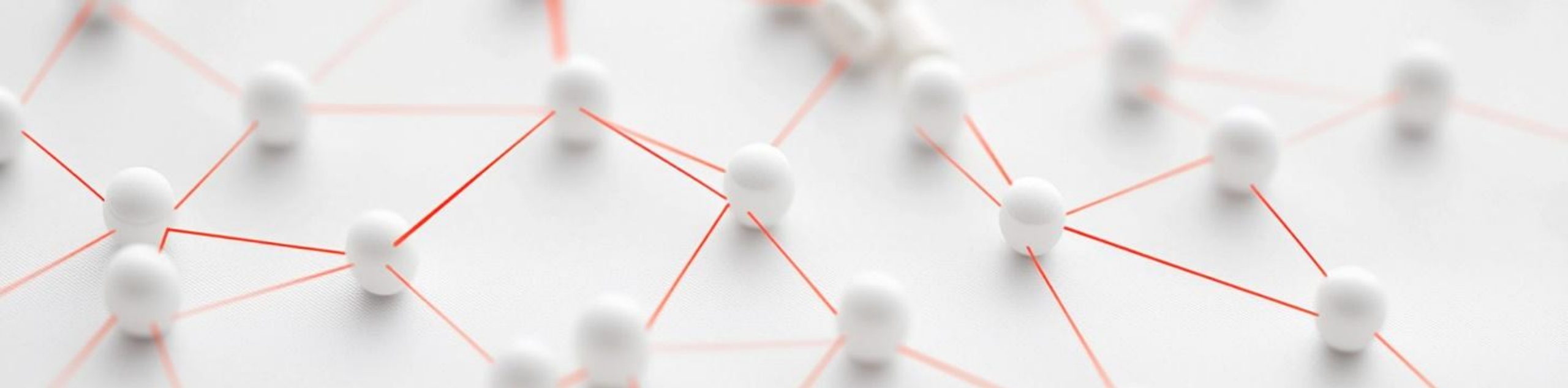
Проверка элементов EVP на данных, выбор элементов, влияющих на конверсию

АВ тесты, аналитика конверсий

Одни слоганы увеличивают привлекательность, другие сужают аудиторию.

В зависимости от разных вакансий нужны разные сообщения для целевой аудитории.





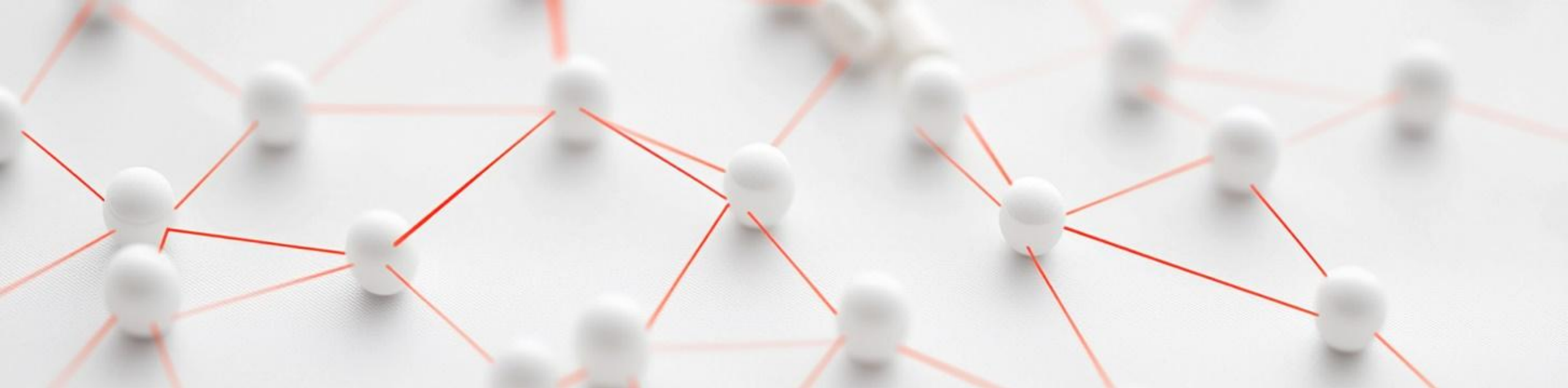
HR-лидогенерация отлично подходит для массовых профессий

Лучше всего
кадровая
лидогенерация
подходит для:

- Массовых профессий с максимально чёткими критериями отбора
- Массовых профессий с прозрачной системой вознаграждения
- Для подбора на местном рынке или поиска на вахту

Потому что:

- Расходы растут пропорционально количеству откликов, а не количеству размещенных вакансий
- В отличие от количества просмотра вакансий на джоббордах емкость аудитории контекстной рекламы значительно выше



HR-лидогенерация применима для закрытия дорогих вакансий

В каких немассовых профессиях применяется кадровая лидогенерация

- Поиск продавцов в b2b
- IT специальности
- Профессии с высокой конкуренцией за специалиста (сварщики высокого разряда)

Потому что:

- Позволяет начать взаимодействие с кандидатом до его выхода на рынок
- Можно таргетироваться на реальные привычки и сферу интереса кандидата, а не на то, что он про себя пишет
- Возможность таргетироваться на локации с текущим местом работы кандидата

Какие ошибки чаще всего допускают при запуске рекламы и к чему это приводит



01. Нет анализа ЦА

01. Получите «не тех»

02. Неправильная внутренняя настройка рекламной кампании

02. «Не те» будут стоять слишком дорого

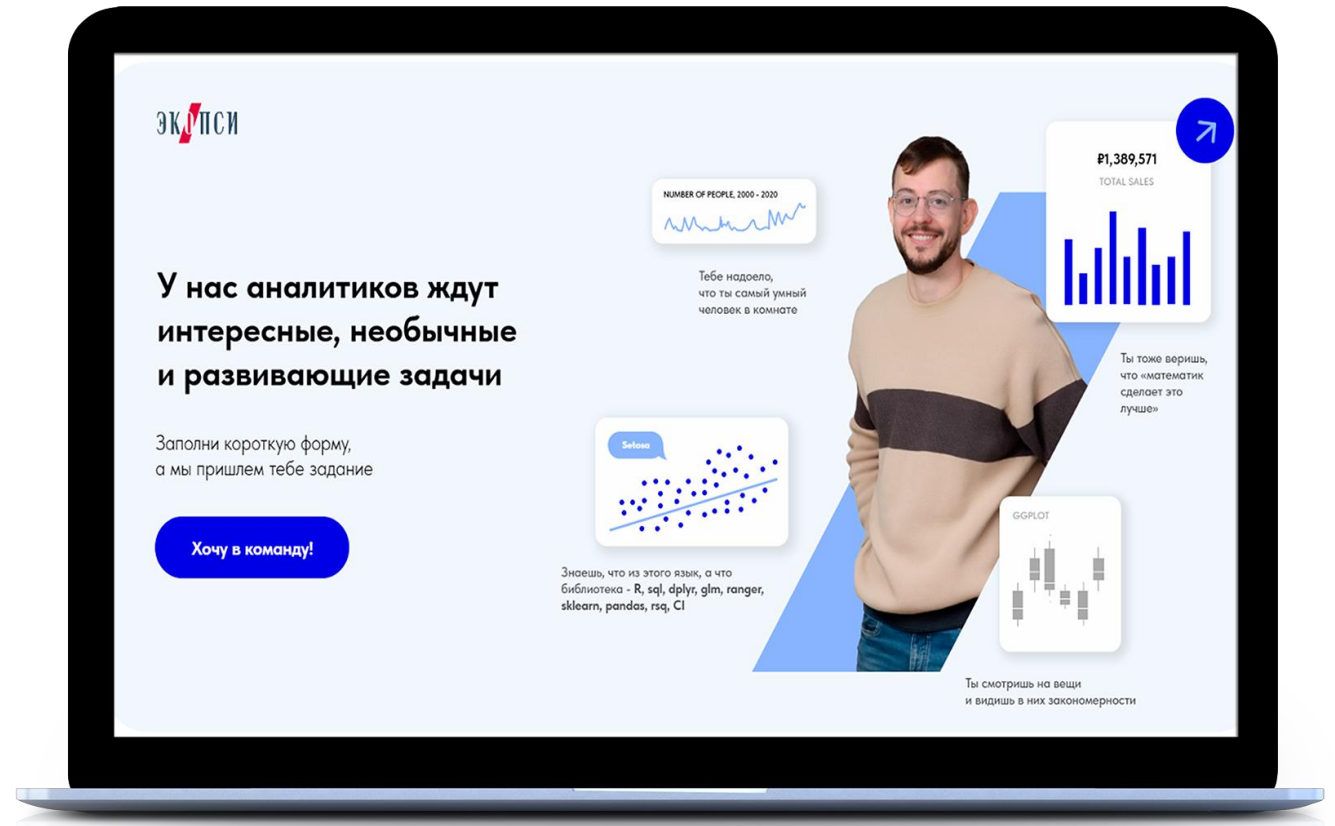
03. Нет актуализации настроек рекламной кампании (сезонность, изменения конъюнктуры рынка и т.д.)

03. Получите недостаточно

Как мы выстраиваем работу, чтобы запуск был максимально эффективным

01 Подготовка

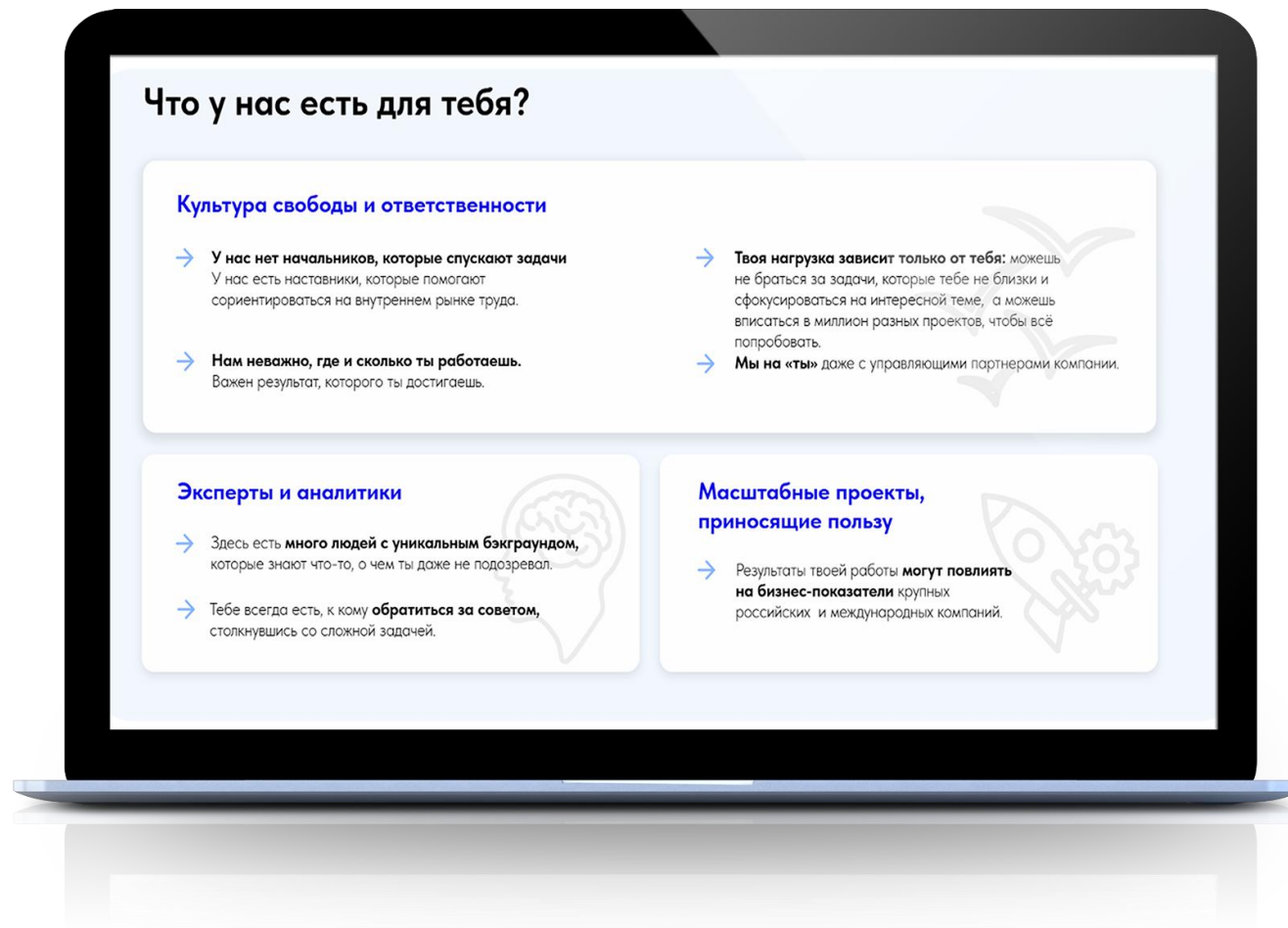
- Определяем отсекающие критерии
- Создаем описание вакансии с учетом требований и критериев
- Усиливаем описание вакансии элементами EVP компании



Как мы выстраиваем работу, чтобы запуск был максимально эффективным

02 Настройка

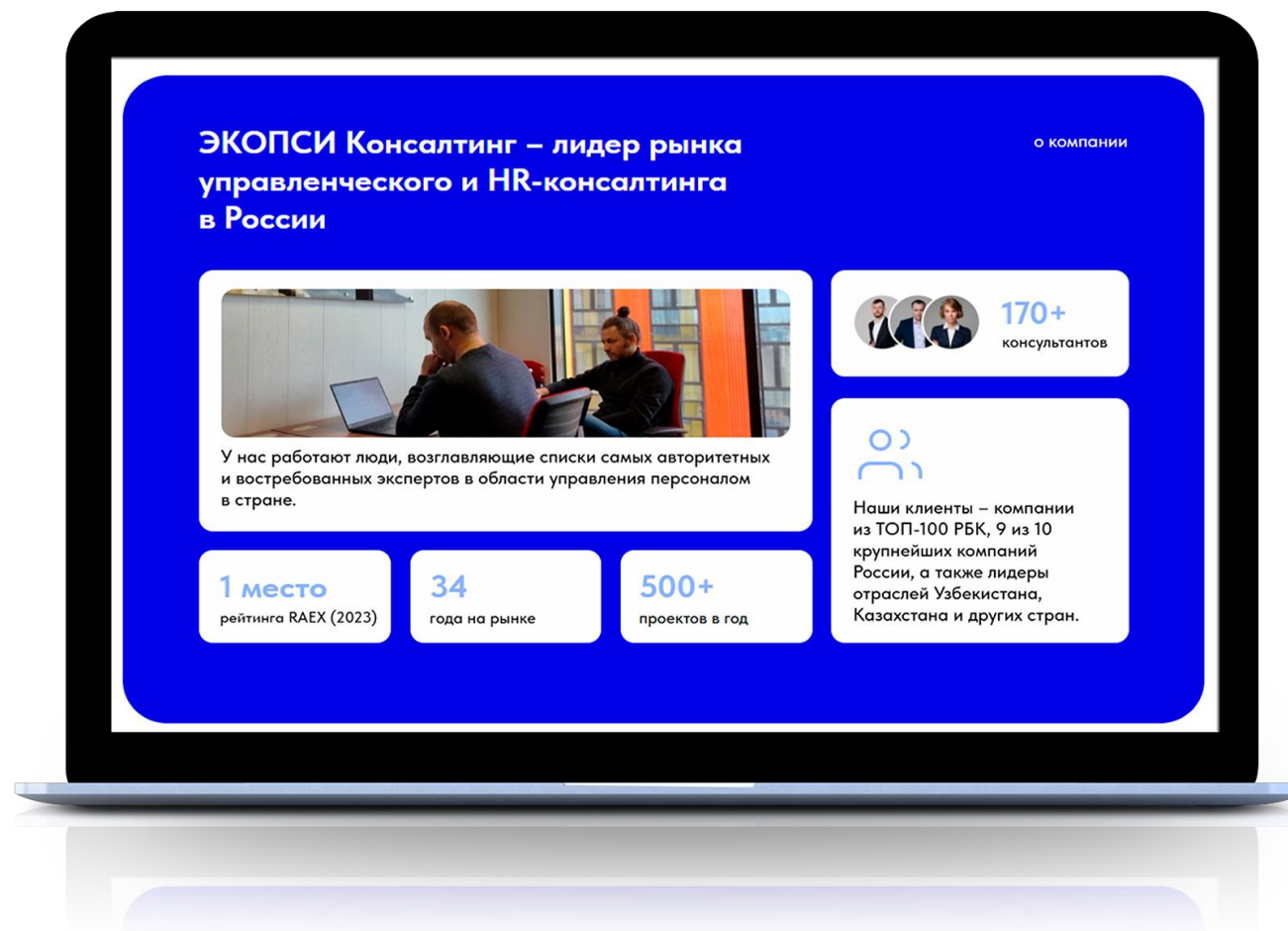
Организуем канал для оперативной передачи контактов соискателей



Как мы выстраиваем работу, чтобы запуск был максимально эффективным

03 Запуск

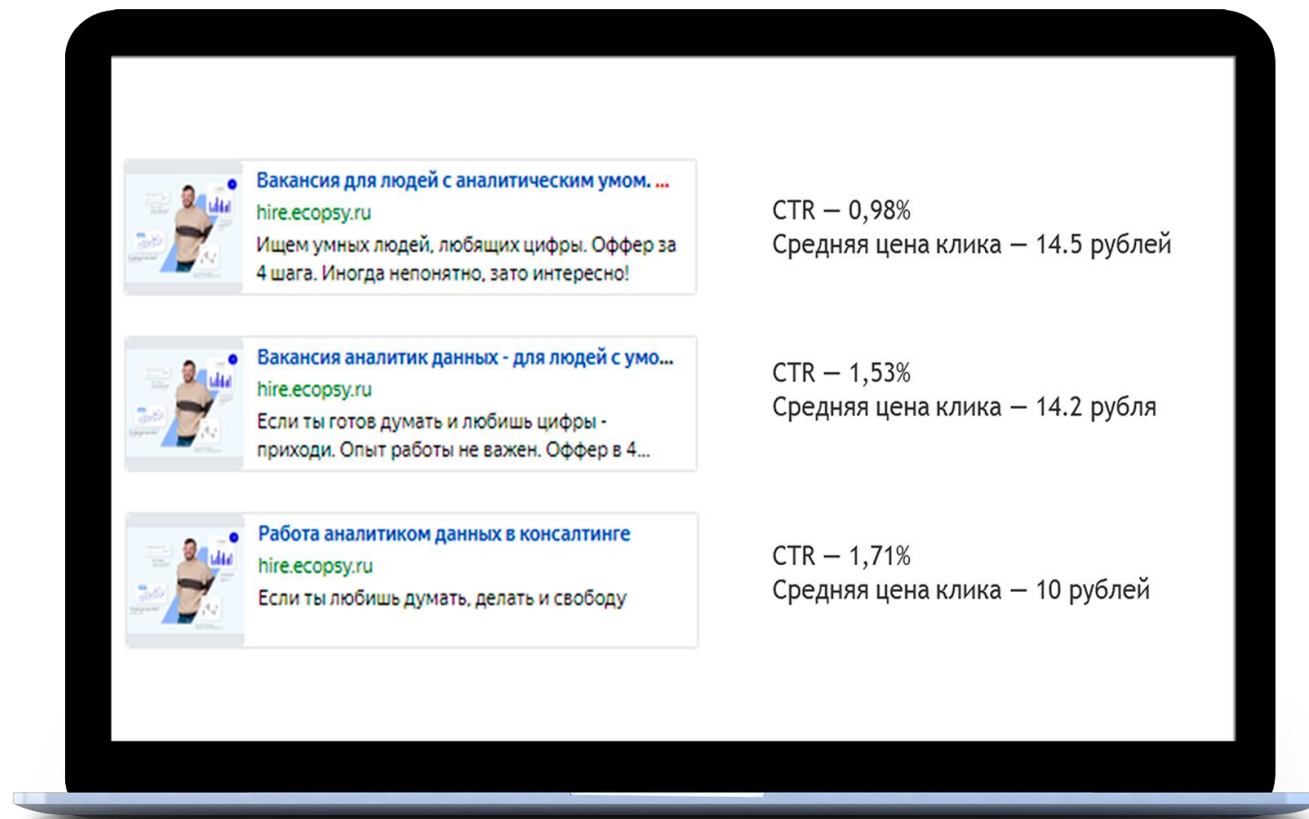
- Создаем посадочную страницу с вакансией
- Настраиваем рекламные инструменты для лидогенерации



Как мы выстраиваем работу, чтобы запуск был максимально эффективным

04 Улучшения

Тестируем гипотезы, проверяем рабочие связки, повышаем эффективность рекламных объявлений

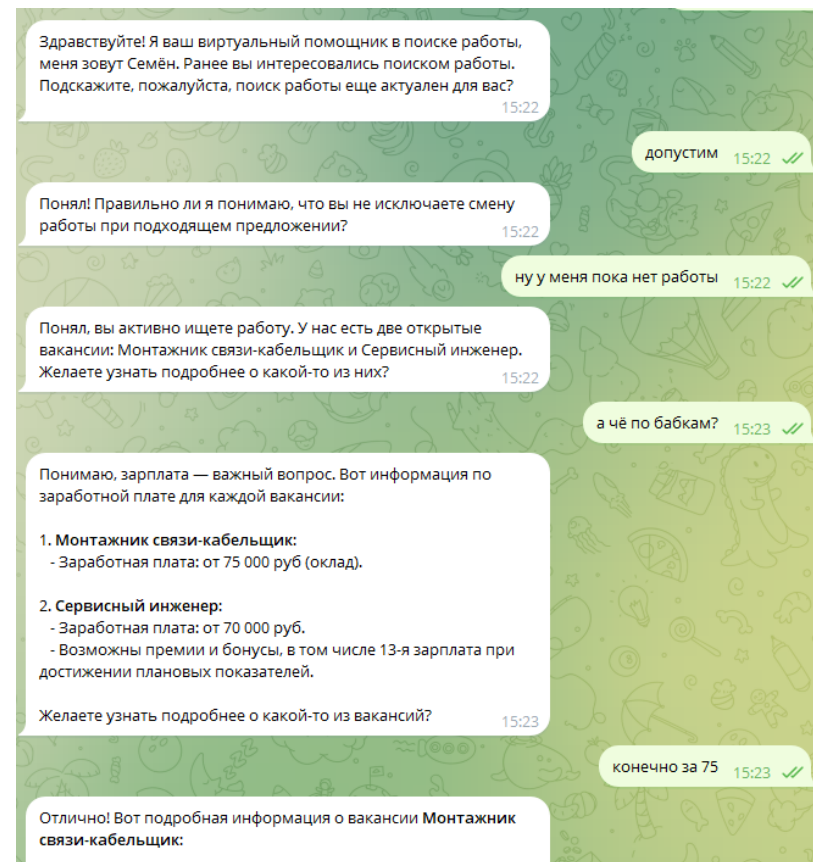


Первичная обработка входящих откликов и валидация

05 Система первого касания с кандидатом

ИИ-агент общается с кандидатом, выясняет детали, уточняет статус, держит контакт, чтобы отклики не потерялись.

Есть возможности для гибкой настройки от базового скрининга до интервью различной сложности



Сегодня мы разобрали

С чем помогает лидогенерация

Дефицитный рынок труда

Сокращение расходов

Повышение релевантности кандидатов

Зачем нужна лидогенерация

Увеличение откликов

Раньше взаимодействие с кандидатом

Работа с аналитикой

Способы применения

Лидогенерация для массовых профессий

Лидогенерация для дефицитных профессий

Основные ошибки

В каких случаях лидогенерация не поможет

На чём сливаются рекламные бюджеты

Рады ответить
на ваши вопросы

info@ecopsy.ru

+7 (495) 645-00-40

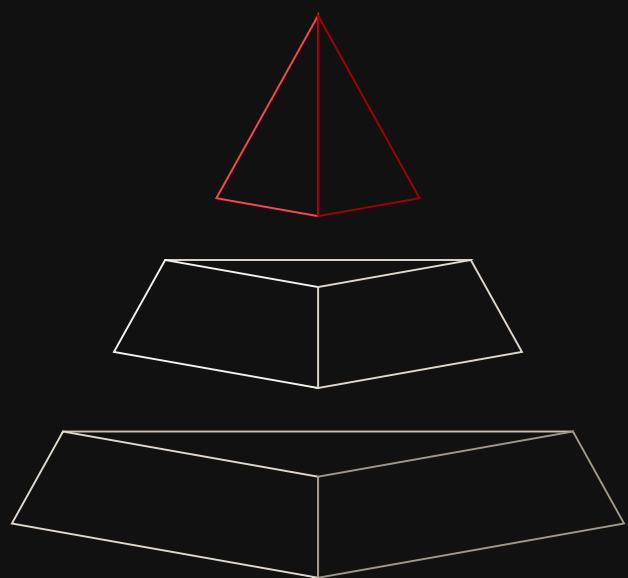


Управленческий консалтинг

работаем на стыке
ЭКОНОМИКИ И ПСИХОЛОГИИ

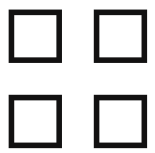
★ **ЭКОПСИ в ТОП-5**
по динамике роста выручки
в стратегическом консалтинге
(RAEX, 2023-2024 гг)

★ **1 МЕСТО**
в области управления персоналом
в 2015-2024 гг

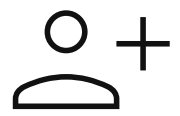


- Стратегия и операционные модели
- HR-системы
- Производственные системы
- Производственная безопасность
- Системы работы с клиентами
- Люди: оценка и развитие

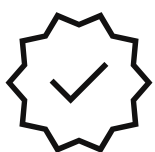
20+
отраслей



250+
консультантов



85%
компаний из топ-списков РБК и Forbes



90%
лояльных клиентов



Сервисы по привлечению и подбору от ЭКОПСИ

- | | |
|--|---|
| <ul style="list-style-type: none">01. Исследования рынка труда (отраслевые ежегодные)02. Кастомные исследования емкости рынка труда по определенной отрасли/специализации/локации03. Стратегическое/ динамическое планирование численности персонала04. Исследование бренда работодателя и каналов привлечения по ЦА как подготовка для разработки коммуникационной стратегии05. Формирование ценностного предложения соискателю (EVP)06. Исследование работоспособности имеющегося EVP и настройка внешних коммуникаций для привлечения кандидатов | <ul style="list-style-type: none">07. Кадровая лидогенерация - расширение воронки подбора08. Обучение рекрутеров трансляции EVP09. Обучение рекрутеров конструктивному взаимодействию с нанимающими менеджерами10. Обучение нанимающих менеджеров продаже компании кандидату11. Разработка концепции процесса подбора12. Разработка системы метрик и дашбордов для отслеживания эффективности процесса подбора |
|--|---|