Выездной компьютерный мастер

Анализ рынка труда в г. Москва и план продвижения вакансии

https://vacapp.ru/analysis

Оглавление

Анализ рынка	1
Рекомендации по размещению	
Корректировки в текст вакансии	
Продвижение вакансии	
Тлан Б	9

Анализ рынка

Указанная зарплата (300 000 Р) значительно выше рыночных значений. Это может привести к тому, что большое количество соискателей:

- 1. вакансию просто не увидят поставят фильтр по своей ожидаемой зарплате, например 80-100 тысяч и ваша вакансия в выборку не попадет;
- 2. вакансию увидят (если поставят фильтр по зарплате, например «от 80 тысяч»), но не поверят слишком много и неправдоподобно для указанных обязанностей;

Понятно, что задача выездного — продавать услуги, причем на высокие чеки. И гипотетически он, наверно, может столько заработать, но если мы хотим получить много откликов, то имеет смысл опубликовать вакансию так, чтобы ее увидели и ей поверили.

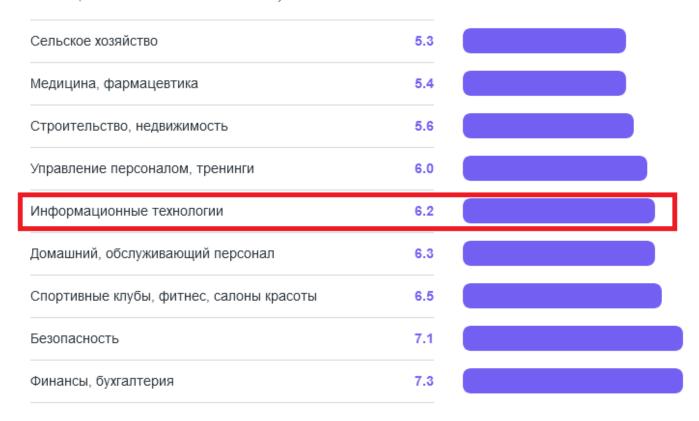
За последний год на hh.ru было активно 34914 подходящих соискателей в рубрике «Специалист технической поддержки»

57,5% из них ($20\,085$ чел.), указали зарплату в резюме, и вот как выглядит общая картина

Зарплатные ожидания	до 70 000 ₽	70 000 – 119 999 ₽	от 119 999 ₽
Количество соискателей	5 254 – 26,2%	9 341 – 46,5%	5 488 – 27,3%
Пол			
Мужской	3 386 - 64,4%	7824 - 83,8%	4 671 – 85,1%
Женский	1 869 – 35,6%	1 518 – 16,3%	818 – 14,9%
Возраст			
20 - 30	3 620 - 68,9%	6773 - 72,5%	3 620 - 66%
30 - 40	935 - 17,8%	$1\ 285 - 13,8\%$	1168 - 21,3%
40 - 50	351 - 6,7%	468 - 5%	117 - 2,1%
50 – 60	234 - 4,4%	117 – 1,3%	0
Опыт работы			
Нет опыта	117 - 2,2%	0	0
От 1 года до 3 лет	818 - 15,6%	818 - 8,8%	234 - 4,3%
От 3 до 6 лет	468 - 8,9%	1985 - 21,3%	584 – 10,6%
Более 6 лет	3 853 – 73,3%	6539 - 70%	4671 - 85,1%
Образование			

Среднее	117 – 2,2%	584 – 6,3%	234 – 4,3%
Среднее специальное	1285 - 24,4%	1402-15%	468 - 8,5%
Незаконченное высшее	701 - 13,3%	1285 - 13,8%	351 - 6,4%
Высшее	2569 - 48,9%	5 138 – 55%	3 270 – 59,6%
Бакалавр	234 - 4,4%	351 - 3.8%	468 - 8,5%
Магистр	234 - 4,4%	584 - 6,3%	584 - 10,6%
Кандидат наук	117 - 2,2%	0	117 - 2,1%

При этом отношение количества вакансий в резюме на сегодняшний день в Москве по ИТ-специальностям составляет 6,2 к 1.



Т.е. на одну вакансию приходится более шести резюме — это умеренный уровень конкуренции за рабочие места, здоровое соотношение между работодателями и соискателями. Дефицита соискателей нет.

Более того, ИТ – самая динамичная проф.область в Москве с точки зрения обновления резюме. 19% новых резюме – в ИТ

Информационные технологии	19%
Продажи, обслуживание клиентов	16%
Маркетинг, реклама, PR	15%
Административный персонал	13%
Домашний, обслуживающий персонал	12%
Строительство, недвижимость	12%
Высший и средний менеджмент	8%
Производство, сервисное обслуживание	8%
Стратегия, инвестиции, консалтинг	8%
Транспорт, логистика, перевозки	8%

Рекомендации по размещению

- 1. Рубрика публикации на hh.ru: «Специалист технической поддержки». В похожей рубрике «Системный администратор» на 10% меньше соискателей, а зарплатные ожидания выше. Обратите внимание по умолчанию hh.ru может предложить рубрику «Сервисный инженер, инженер-механик» это совершенно другая специальность, в которой не будет наших соискателей!
- 2. Указать зарплатную вилку в диапазоне от 70 до 120 тысяч. Причем сузить еще больше практика показывает, что вакансии, у которых зарплатная вилка от низа к верху шире, чем на 15%, получают в шесть раз меньше откликов потому что опять же люди не верят.

Напишите, например, 85-100 или 100-120 – это будет выглядеть адекватно, и находиться в рынке.

За последний месяц в диапазоне зарплат от 85 до 100 тысяч в Москве опубликовано 2 664 резюме — этого вполне хватит, чтобы найти сотрудника. А в диапазоне от 250 до 300 тысяч — всего 203 резюме и большинство из них НЕ видят себя разъездными — потому что переросли этот этап карьеры.

- 3. В графе «Опыт работы» указать «*Более 6 лет*» как видно из таблицы выше, большая часть резюме именно в этом диапазоне
- 4. В графе «Ключевые навыки» обязательно указать следующие:
 - а. «Техническая поддержка» указана в резюме у 31,9% соискателей
 - b. «Helpdesk» 25,5% соискателей
 - с. «Пользователь ПК» 19,1%
 - d. «MS Office» -19,1%
 - e. (TCP/IP) 19,1%

Можно добавить и другие, но эти обязательно — в т.ч. по этим навыкам, как по тегам hh подбирает соискателям «подходящие вакансии».

Корректировки в текст вакансии

Для того чтобы вакансия выглядела более привлекательно имеет смысл внести следующие корректировки:

- 1. Исправить грамматические ошибки вроде: «Знание как настроить и отремонтировать компьютеров и ноутбуков, Вайфай роуторев» это в желательных, но необязательных навыках;
- 2. Примерно то же самое написано и в необходимых проф.навыках: «Умение настраивать и ремонтировать компьютеры и ноутбуки.»

Т.е. не понятно – это обязательное требование или пожелание?

Имеет смысл детализировать – о каких уровнях «ремонта» идет речь?

Например, в обязательных написать:

- Уметь поставить винду, офис, драйвера, Acrobat Reader, 7-zip и прочий джентльменский набор
- Настроить роутер и раздать интернет по WiFi и по проводам
- Добавить планку памяти, заменить жесткий диск и/или блок питания в системнике
- Поменять термопасту
- Заменить клавиатуру на ноутбуке

А в желательных:

- Уметь пользоваться инструментами загрузки и восстановления, типа Hiren's Boot CD
- Восстановить загрузчик Windows, точно знать, где находятся программы, данные пользователей, службы Windows уметь перезапустить службу, выявить отключенную службу
- Уметь создавать и восстанавливать образа системы (например с помощью Acronis)
- Знать, что такое ping и уметь интерпретировать его вывод
- Знать, что такое DNS и DHCP, уметь уверенно объяснить суть каждой службы

Т.е. ваши формулировки про «уметь настраивать компьютер» НЕ ориентированы на целевую аудиторию! Такими категориями размышляют далекие от ИТ люди, которым даже близко не понятно, что виды решаемых задач, связанных с ИТ-оборудованием бывают очень разные.

А вот ИТ-специалист, да еще и с опытом, увидев подобное требование «уметь настраивать и ремонтировать компьютеры», вероятно, пройдет мимо.

Подумайте, каким базовым навыком должен обладать ваш эникейщик – не общими словами, а конкретно. Вспомните, какие наиболее частые задачи они решают? Что для этого надо уметь делать? Без чего вы не возьмете соискателя?

Ну и аналогично про желательные, но не обязательные – что он должен уметь в идеале, как максимум? Возможно с запасом на карьерный рост.

- 3. В разделе «Что надо будет делать» вы описали процесс работы выездного эникея. Но по-прежнему не понятно, что конкретно надо будет делать. Пункт «Качественно выполняете работы» понимания не добавляет имеет смысл поставить тире и дописать несколько примером типовых видов работ.
- 4. В разделе «Что мы ждем в результате» имеет смысл указать формальные критерии, по которым вы будете проверять хорошо работает данный сотрудник, или нет. Что значит «хорошо выполненные заказы»? это не метрика, потому что не понятно, что такое «хорошо». Лучше бы написать, что «клиенты нас рекомендуют и приглашают повторно» и тут уже понятнее, к чему надо стремиться.

Подумайте, на что вы будете смотреть при оценке сотрудника? Что для вас важно? Напишите об этом.

Продвижение вакансии

- Для того чтобы нанять 1 специалиста, необходимо, чтобы на стажировку пришло 3 (минимум 2);
- Для этого пригласить на стажировку нужно 5 человек (минимум 3);
- Для этого на собеседование должно прийти 25 человек (минимум 15);
- Для этого необходимо получить 70 откликов (минимум 40);
- Для этого вакансию должно увидеть 700 человек (минимум 400).

Как уже было сказано выше, за последний месяц в Москве обновилось более двух тысяч резюме в рубрике «Специалист техподдержки» — этого количества должно хватить, чтобы сформировать указанную выше воронку найма.

Для того чтобы получить охваты от 400 до 700 просмотров необходимо купить размещение вакансии по тарифу «Стандарт плюс», который подразумевает автоподнятие вакансии в топ каждые три дня.

Так же имеет смысл учесть время размещения. Наиболее активны специалисты технической поддержки по понедельникам и вторникам с 11 до 13 часов

	День недели						
aH_msk	Понедельник	Вторник	Среда	Четверг	Пятница	Суббота	Воскресенье
0							
1							
2							
3							
4							
5							
6							
7							
8							
9							
10							
11							
12							
13							
14							
15							
16							
17							
18							
19							
20							
21							
22							
23							

https://vacapp.ru/analysis	Страница 8
просмотров до того, как она будет смещена вниз другими вакансия	ями.
Поэтому публикация вакансии в это время позволит получить боли просмотров до того, как она будет смещена вниз другими вакансия	ьшее количество

План Б

Если по каким-то причинам данная стратегия не даст 40-70 откликов, то можно добавить следующие активности. Указаны в порядке приоритета, что делать дальше, если не результата от предыдущих пунктов недостаточно:

- 1. Реклама на clickme.hh.ru это таргетинговый сервис, который показывает рекламу вакансии не только в рекламных блоках hh.ru, но и на сторонних площадках VK, Одноклассники, Mail.ru, Yandex.
 - Возможно настроить таргетирование людям каких возрастов, городов и профессий показывать рекламу.
 - Город с профессией понятны, возраст указан в первой таблице большинство наших соискателей находится в диапазоне от 20 до 30 лет.
 - Оплата производится за клики т.е. за просмотры вакансии. Стоимость: от 30 рублей за клик.
 - Т.е. дополнительную сотню просмотров можно будет купить за несколько тысяч.
- 2. Публикация вакансии на Авито с максимальными пакетами продвижения на 7 дней автоподнятия, выделения цветом, увеличенный размер и т.д. Это позволит добавить примерно 25% просмотров и откликов от объема hh.ru
- 3. Покупка доступа к базе резюме на hh.ru и отправка ручных приглашений на вакансию. По Москве пакет из 320 контактов стоит 9892 рубля в день или 29201 на неделю имеет смысл покупать, если есть время заниматься ручным отбором вакансий.