



Разработка проекта создания франчайзинга кадрового агентства, как формы развития бизнеса (на примере ООО «Карьера», бренд «Рекадро»)

**Дополнительная образовательная программа:
Менеджмент**

Исполнитель:
Зуева Ольга Владимировна

Научный руководитель: к.х.н., профессор МИРБИС
Переверзева Елена Игоревна

г.Калуга, 2023 год

«Рекадро» – инновационная кадровая компания, предоставляющая комплексный сервис в сфере HR на территории всей России и в странах СНГ

24 года

на рынке труда
России

Опыт в **42** регионах

798
Клиентов




Уникальные
продукты,
запатентованные
технологии



17 000+
закрытых
вакансий



Торговая марка
Репутация
федерального
бренда



368 000+
кандидатов

>20 000

трудоустроенных
кандидатов

98%

кандидатов проходят
испытательный срок

78%

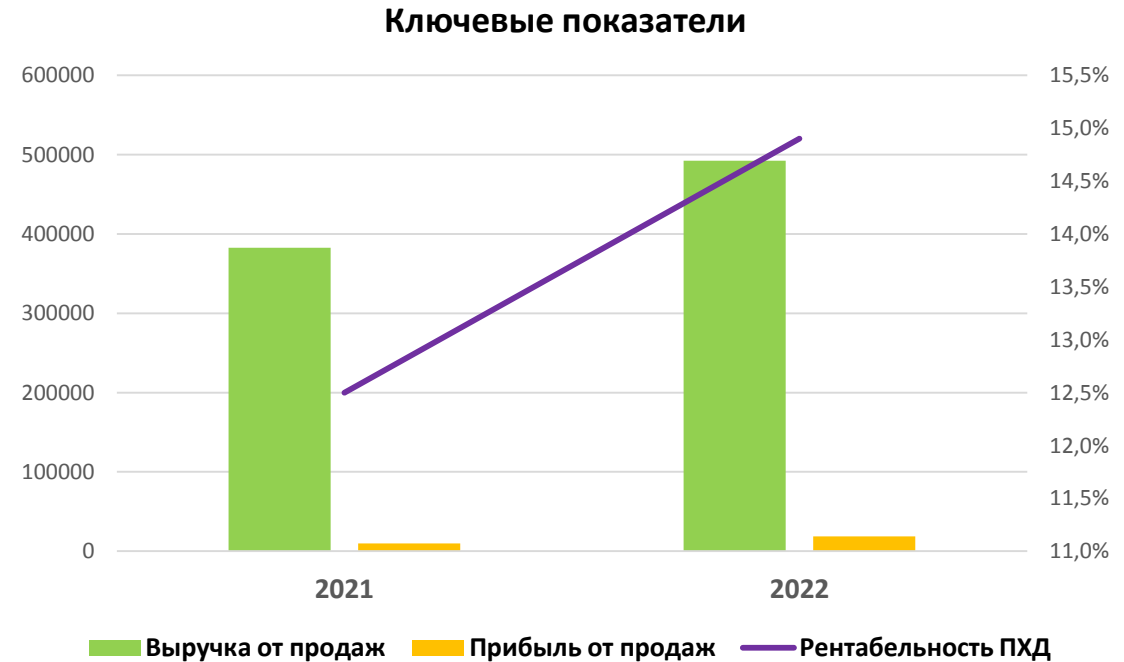
Индекс NPS
Клиентов

- ✓ **1999** год создание компании
- ✓ **2011** год ребрендинг, регистрация торговой марки «Рекадро»
- ✓ Аккредитация ЧАЗ № **A-13** от 01.01. 2016 г.
- ✓ **Калуга**, Обнинск, Санкт-Петербург, Тольятти, Новосибирск, Алматы
- ✓ Направления **услуг**: рекрутмент, массовый подбор персонала, предоставление труда временного персонала, аутсорсинг бизнес-процессов, исследования рынка труда, аутплейсмент
- ✓ **Эксперты**: консультанты по подбору персонала, специалисты по ведению КДП, бухгалтеры, специалисты по работе с Клиентами, IT, АУП

Основные экономические показатели ООО «Карьера»



Наименование показателя	2021 г.	2022 г.	Отклонение 2022 к 2021 г., %
1. Среднегодовая численность работников, чел.	391	362	- 8%
2. Среднегодовая стоимость ОПФ, тыс. руб.	1 830	4 585	60,1%
3. Выручка от продаж, тыс. руб.	382 719	492 224	22,3%
4. Полные затраты на производство и реализацию продукции, тыс. руб.	374 503	477 413	21,6%
5. Производительность труда, руб./чел.	978,81	1 359,7	28 %
6. Прибыль от продаж, тыс. руб.	9 855	18 623	47%
7. Рентабельность продаж, %	2,6%	3,8%	31,6%
8. Рентабельность производственно-хозяйственной деятельности, %	12,5%	14,9%	16 %
9. Кредиторская задолженность, тыс. руб.	42 674	69 077	61, 8%



-выручка и прибыль на всём протяжении рассматриваемого периода растёт

-недостаточная рентабельность ПХД для отрасли (норма 20-25%)



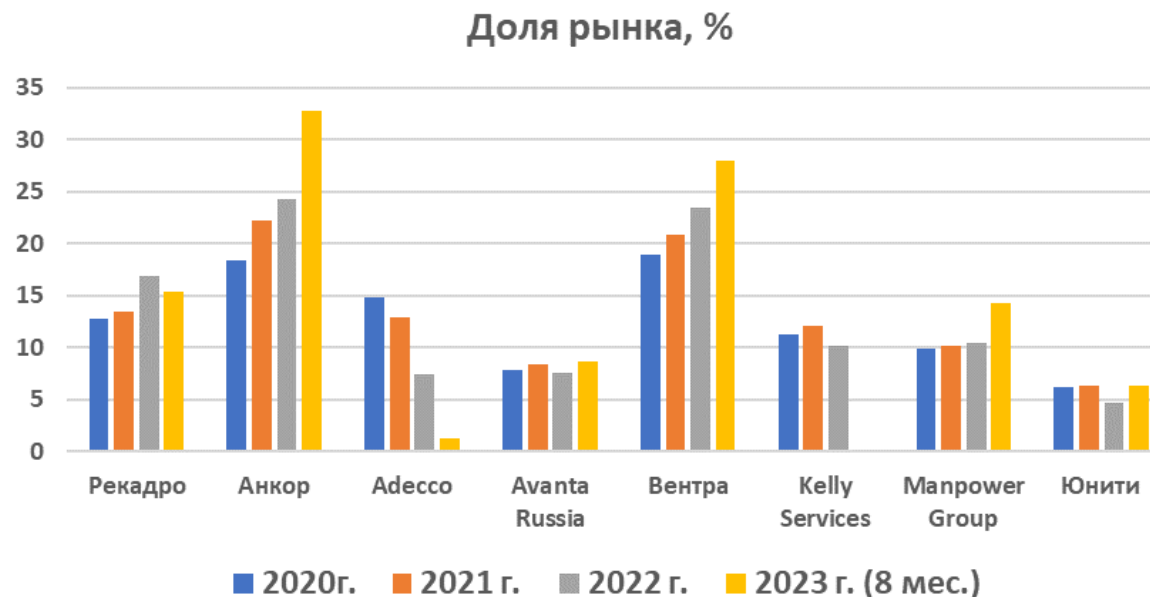
Сильные стороны:

- Срок работы на рынке кадровых услуг -24 года
- Высококвалифицированный персонал
- Средний срок работы сотрудников в компании – 7,4 года
- Высокая клиентоориентированность
- Удовлетворённость клиентов сотрудничеством – 78 % (индекс NPS)
- Широкий ассортимент предлагаемых услуг
- Оцифрованная технология работы
- Отлаженные бизнес-процессы
- Следование ценностям компании
- Цифровизация и автоматизация процессов
- Интеллектуальный капитал, способность прогнозировать тренды рынка
- Опыт вывода на рынок новых услуг
- Опыт выхода на новые рынки (АПК, фарма)
- Опыт открытия филиалов (СПб, Обнинск, Нижний Новгород), а также временных офисов (Ступино, Елабуга, Заволжье, Казань, Чебоксары)

Слабые стороны:

- Узкая специализация (автопром, производственная сфера)
- Недостаточная маркетинговая активность/ограниченность бюджета
- Недостаточная узнаваемость федерального бренда
- Недостаточная скорость внедрения изменений
- Низкий уровень закрываемости вакансий (30%, достаточный 60-70%)
- Недостаточный уровень управленческих компетенций у руководителей производственных подразделений
- Отсутствие внутреннего кадрового резерва
- Отток квалифицированных, надёжных сотрудников (декрет, длительная болезнь, увольнение)

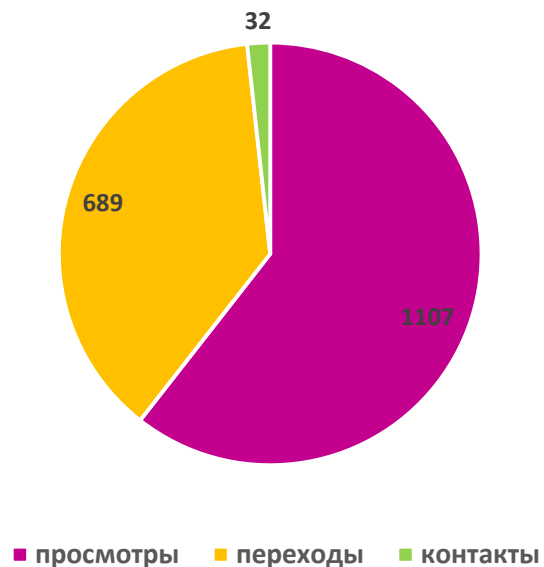
Конкуренция, доля рынка в динамике



Сравнительная характеристика кадровых агентств					
Название агентства	Год основания	Географическое покрытие	Кол-во рекрутеров в штате	Количество открытых франшиз	Количество открытых вакансий
Рекадро (ООО Карьера)	1 999	Вся Россия	32	0	224
Меньшиков HR	2 020	Екатеринбург, Москва	3	2	64
TOTAL	2 009	Москва, МО	12	более 30	42

Целевая аудитория, интерес рынка к франчайзингу

Таргетированная реклама



Количество запросов "франшиза кадрового агентства"



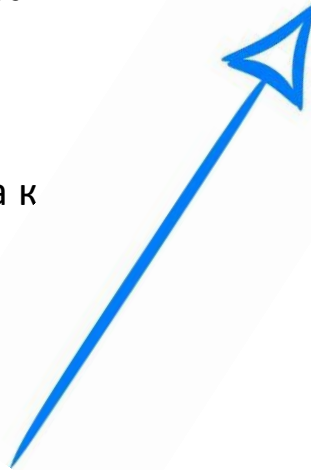
- ✓ Предприниматели и бизнес-владельцы
- ✓ HR-специалисты и рекрутеры
- ✓ Консультанты по персоналу
- ✓ Специалисты, которые хотят изменить свою карьеру и перейти в сферу кадрового бизнеса
- ✓ Региональные предприниматели и бизнесмены, уже имеющие свой бизнес, которые хотят дополнить его услугами по подбору персонала

Показатель	Результат	Метод исследования
Мотивация и ожидания учредителей	<p>Есть цель увеличить прибыль компании для развития амбициозных стратегических целей компании.</p> <p>Есть цель повысить рентабельность организации.</p> <p>Есть интерес к масштабированию бизнеса с помощью создания франшизы.</p>	Опрос
Отлаженность бизнес-процессов	<p>Автоматизированы процессы рекрутмента (E-staff).</p> <p>Автоматизированы продажи и контакты с Клиентом (CRM).</p> <p>Оцифрованные основные бизнес-процессы организации и бизнес-процессы оказания услуг в системе ELMA.</p> <p>Опыт открытия филиалов.</p>	<p>Анализ базы знаний</p> <p>Рекадро</p> <p>Опросы ключевых сотрудников</p> <p>SWOT-анализ</p>
Технология работы	<p>Существуют стандарты деятельности, инструкции, технологии.</p> <p>Существует бренд book компании.</p> <p>Технология работы рекрутмента, в том числе массового рекрутмента описана и оцифрована. Основной текст технологии составляет 238 листов, имеет 24 приложения к ней.</p> <p>Технология продаж услуг описана и оцифрована. Основной текст технологии составляет 164 листа, имеет 12 приложений к ней.</p>	<p>Анализ базы знаний</p> <p>Рекадро</p>
Специалисты организации, которые способны организовать продажи и качественное сопровождение франчайзинга «Рекадро»	<p>Внутренних возможностей на данный момент недостаточно. Для старта продаж и сопровождения франшизы необходимо сформировать отдел.</p> <p>План создания отдела подготовлен, ресурсы и затраты рассчитаны.</p>	<p>Анализ организационной структуры</p> <p>Анализ загрузки сотрудников отдела продаж</p> <p>Опрос руководителей подразделений</p>

Франчайзинговое предложение «Рекадро»




- Бренд и бренд-бук
- Методологию создания агентства
- Технологии и стандарты работы по услугам
- Технологии автоматизации процессов подбора персонала
- База Клиентов и кандидатов
- Ценообразование и договор по услугам
- Участие в переговорах с Клиентом подготовка к тендерам
- Гостевые дни в Рекадро
- Обучение и непрерывная поддержка
- Маркетинговые материалы
- Комплекс IT-решений
- Система контроля качества
- Доступ к он-лайн курсу «Рекадро»



- Паушальный взнос – единовременная оплата на старте – 750 000 руб.
- Медиа сопровождение – 25 000 руб./месяц, в течение года
- Роялти – 5 % от оборота каждый месяц, в течение 3-х лет

- Размер инвестиций – 758 000 руб.
- Прибыль- от 250 000 руб. каждый месяц
- Окупаемость – 7 месяцев

Необходимые ресурсы и ожидаемые результаты проекта




Команда проекта

- Менеджер направления
- Маркетолог
- Ключевые сотрудники компании




Программа продвижения

- Рассылка КП
- Контекстная и таргетированная реклама
- Звонки по базе
- Развитие рекомендательной сети
- Выставки, форумы
- Вступление в АФР
- HR-издания
- Телеграмм
- Подкасты



Затраты

- 1 426 659,6 руб. в год на отдел
- 758 600 руб. в год на продвижение



Ожидаемые результаты

- Желаемое количество продаж – 5 в год
- Срок реализации – 3 года

Основные экономические показатели проекта « франшиза Рекадро»



Планируемый доход от продаж франшизы				
Показатели/Срок проекта	1 год	2 год	3 год	Итого
Количество проданных франшиз	5	5	5	15
Паушальный взнос, руб.	3 750 000	3 750 000	3 750 000	11 250 000
Медиа-сопровождение, руб.	650 000	1 825 000	1 100 000	3 575 000
Роялти, руб.	525 000	2 350 000	3 450 000	6 325 000
Итого, руб.	4 925 000	7 925 000	8 300 000	21 150 000



Затраты проекта – 7 610 918 руб.

Ожидаемый накопительный **доход** – 21 150 000 руб.

Планируемый эффект от реализации проекта «франшиза Рекадро»

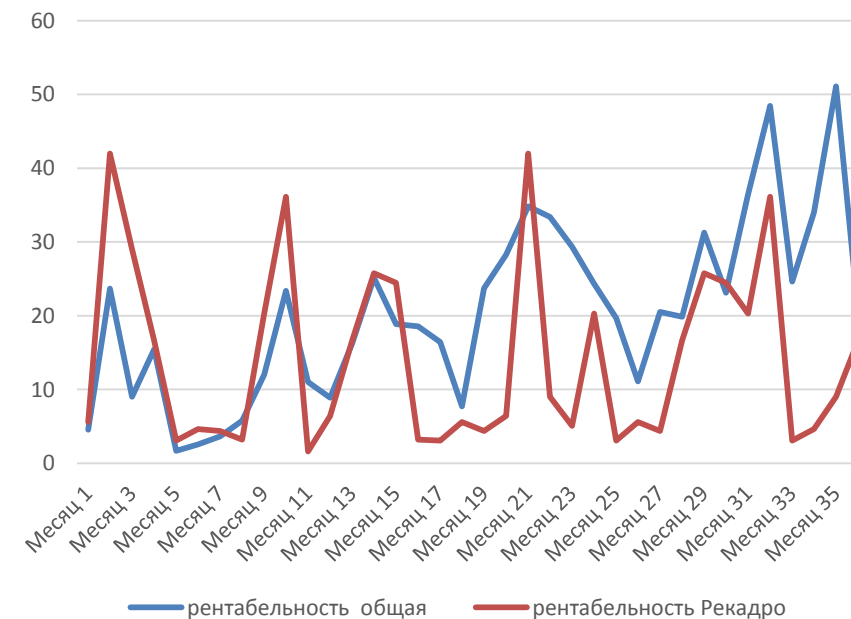


Основные экономические показатели проекта							
Показатели/ Срок проекта, месяц	6	12	18	24	30	36	Итого
Общие затраты, руб.	1 218 180	1 042 080	1 347 182	1 176 262	1 498 217	1 328 997	7 610 918
Доход, руб.	1 650 000	3 275 000	4 125 000	3 800 000	2 850 000	5 450 000	21 150 000
Прибыль, руб.	431 820	2 232 920	2 777 818	2 623 738	1 351 783	4 121 003	13 539 082
Рентабельно сть, %.	26,2	68,2	67,3	69,0	47,4	75,6	64,0

Рентабельность проекта – **64%**

Срок окупаемости проекта – **8** месяцев

Динамика общей рентабельности
ООО «Карьера»



Без франшизы - **14%**

С франшизой – **20%**



Создание франчайзинговой сети позволит организации «ООО Карьера»:

- ✓ расширить свое присутствие на рынке
- ✓ увеличить доход
- ✓ повысить рентабельность бизнеса
- ✓ оказать влияние на развитие отрасли в целом, продвигая цивилизованные отношения на рынке

Благодарю за внимание

www.rekadro.ru

8-800-700-58-38

