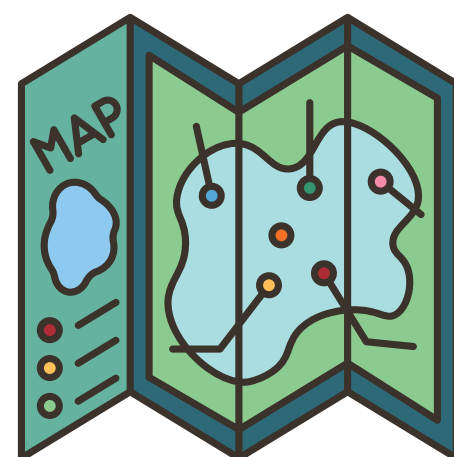
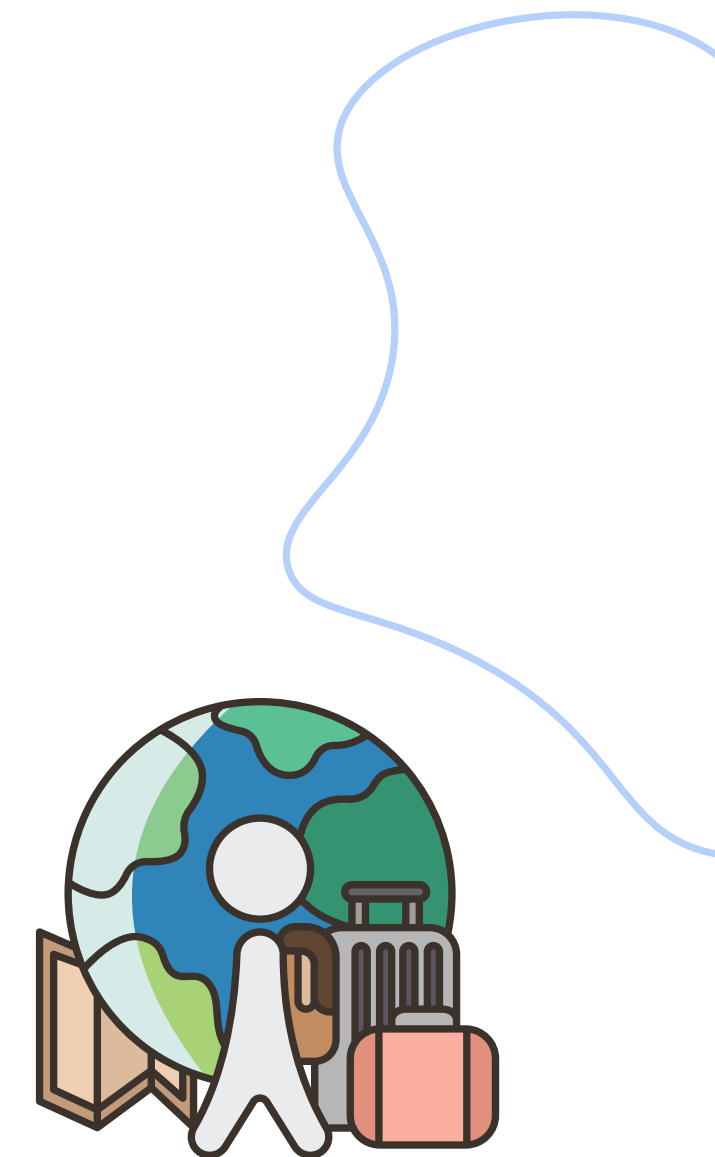


TOURISM HEAD HUNTER

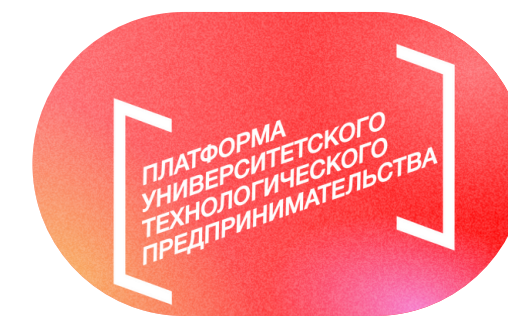
Work and travel

Travel Head Hunter SBS-24 а24 Платформа для трудоустройства в сфере туризма



Южный федеральный университет
Институт туризма, сервиса и креативных индустрий

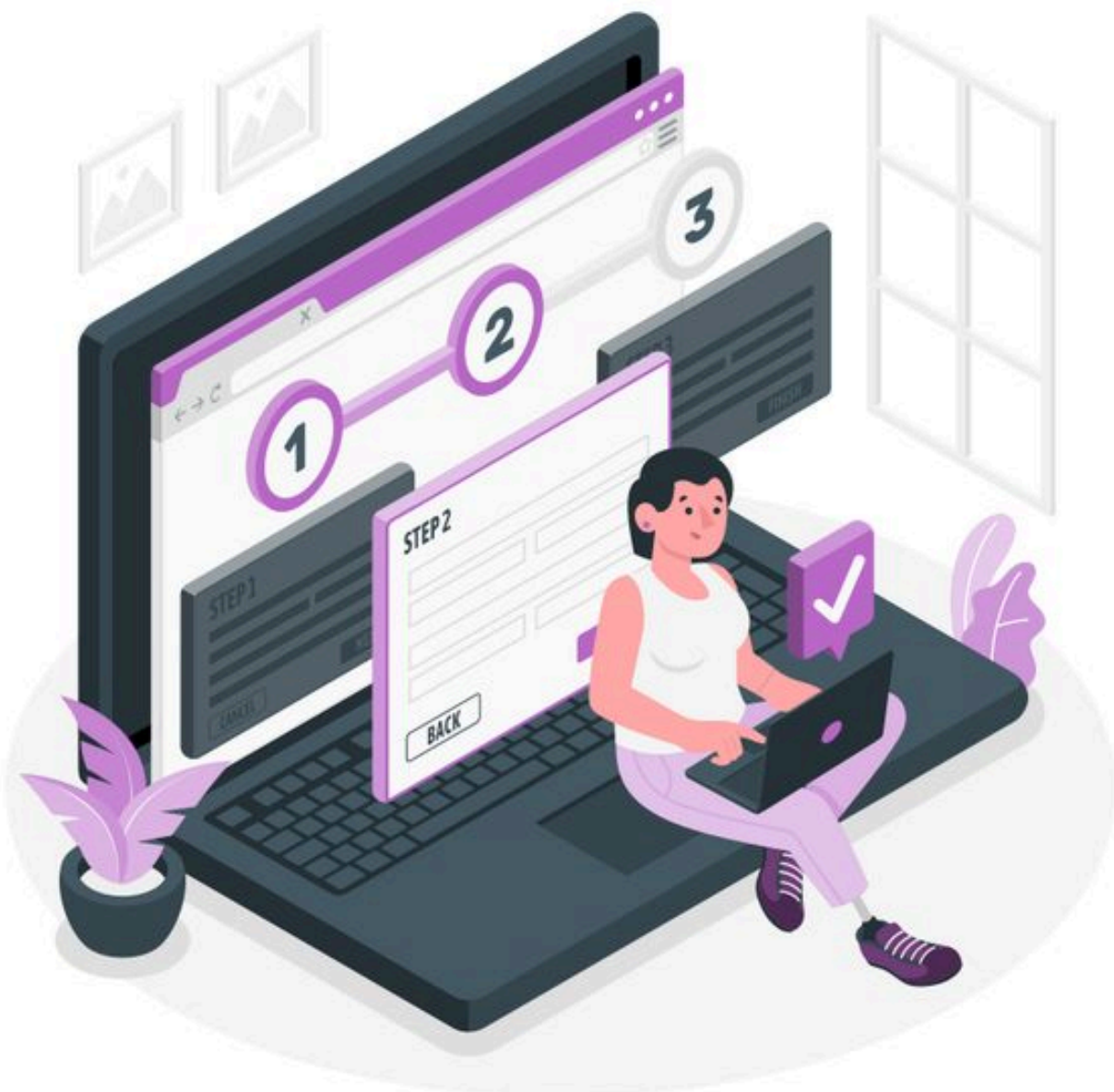
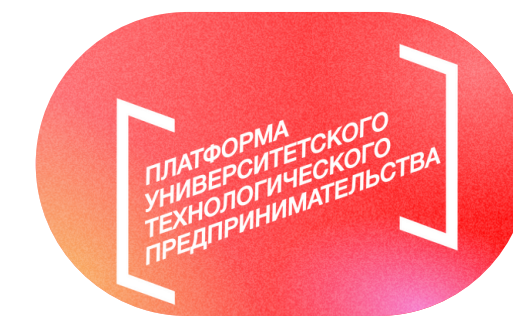
Проблема



Сфера туризма в РФ растёт с каждым годом. В связи с чем возникает острая необходимость поиска новых и квалифицированных кадров в данную отрасль. На российском рынке нет единого сайта, где подробно и удобно опубликованы вакансии в данной сфере, в связи с чем поиск анкет затруднителен. Также отсутствуют эффективные инструменты для подтверждения профессиональных компетенций соискателей.

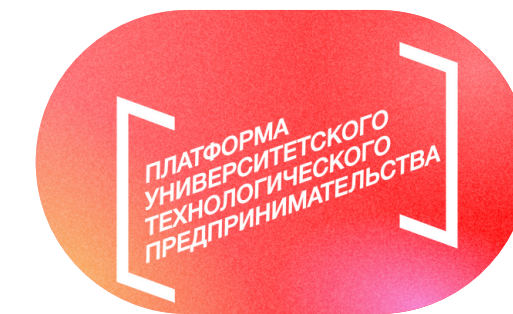


Решение



Создание специализированного сайта для размещения вакансий и поиска работы исключительно для сферы туризма. Данная площадка будет учитывать всю специфику отрасли и обладать инструментами по предварительному подтверждению компетенции соискателей.

Уникальность проекта



Поиск сотрудников с узкоспециализированными навыками в сфере туризма и гостеприимства

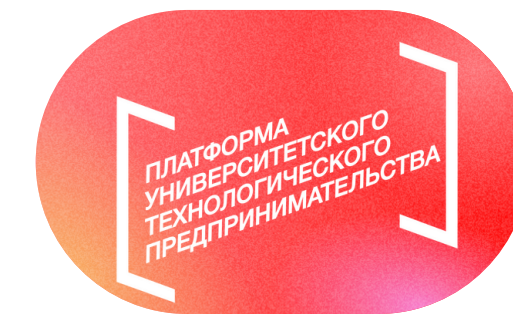
Сотрудничество с профильными учебными заведениями

Обеспечение доступа к стандартным и уникальным вакансиям

Функции для поиска краткосрочных и сезонных работ



Ценностное предложение

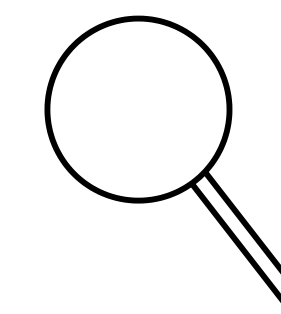


Удобство и доступность для кандидатов:
онлайн-платформа позволит быстро найти и откликнуться на интересующие вакансии в сфере туризма, не выходя из дома

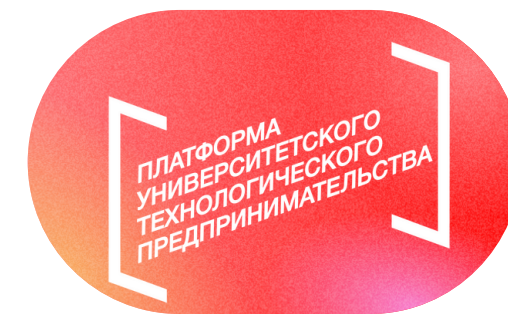
Возможность проходить вводное тестирование:
платформа предоставит возможность проходить онлайн-тестирование на определённую должность для оценки знаний, навыков и способностей кандидата, чтобы определить его пригодность для конкретной вакансии



Эффективность поиска:
платформа позволит использовать различные фильтры и критерии для поиска вакансий, также кандидаты смогут легко сравнивать условия работы и заработной платы в различных компаниях



Портрет потребителя

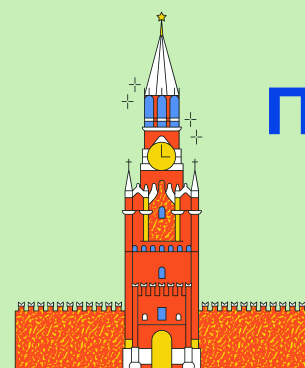


B2B

Работодатели, нуждающиеся в новых кадрах, знающих тонкости гостеприимства. Работодатели, которым необходимы увеличения в количественном и качественном объёме состава команды для реализации планов предприятия, а также быстрый подбор сотрудников на сезонные работы.

B2C

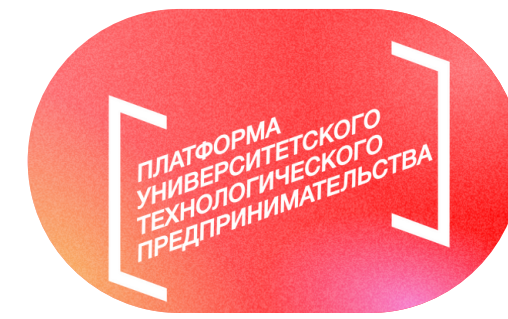
Мужчины или женщины, специалисты в сфере услуг и туризма, обладающие стрессоустойчивостью и коммуникабельностью, компетентностью в сфере туризма. Возраст от 18 лет, готовые, по возможности, менять место жительства и активно развиваться, получать новые образовательные дипломы о повышении квалификации. Люди, которые в свободное время путешествуют и познают мир для расширения своего кругозора и тактичного владения навыками в сфере гостеприимства и сервиса.



Стейкхолдеры
Предприятия гостиничного бизнеса
Профильные учебные заведения
Государство
Соискатели

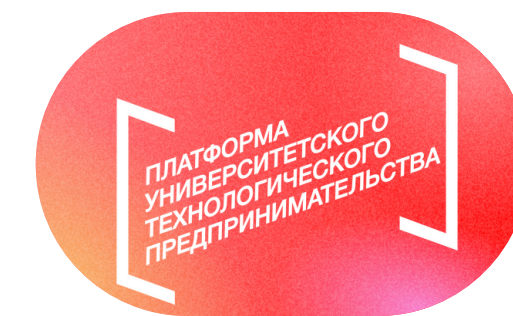


Анализ конкурентов



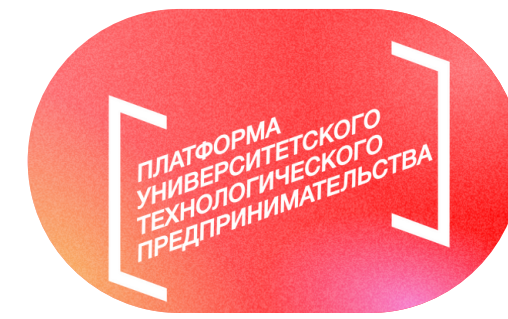
Конкуренты	Преимущества	Важность для потребителя	Недостатки	Важность для потребителя	Ответ
	<ul style="list-style-type: none"> Широкий выбор вакансий Отзывы и рейтинги работодателей Простота использования Советы по карьере 	Платформа с понятным интерфейсом позволяет соискателям оценивать потенциальных работодателей и находить работу, соответствующую их квалификации и интересам в различных отраслях и регионах	<ul style="list-style-type: none"> Сложность в поиске узкоспециализированных позиций Недостаток информации о вакансии Отсутствие онлайн-тестирования 	Сложность поиска узких специализаций, встреча вакансии с недостаточной информацией, отсутствие оценки способностей кандидата через онлайн-тестирование требуют большего времени для поиска	Платформа предлагает широкий спектр услуг как для соискателей, так и для работодателей, но не базируется на конкретной отрасли или профессии
	<ul style="list-style-type: none"> Широкий выбор вакансий Отзывы о работодателях Советы по карьере 	Платформа позволяет соискателям оценивать работодателей, находить работу, соответствующую их квалификации в различных отраслях и регионах, предлагает различные рекомендации по построению карьеры и успешному прохождению собеседований	<ul style="list-style-type: none"> Отсутствие мобильного приложения Ограниченный функционал 	коммерческими платформами, сайт имеет менее развитый интерфейс, сложность поиска узких специализаций, отсутствие оценки способностей кандидата через онлайн-	
	<ul style="list-style-type: none"> Государственная платформа Бесплатность Актуальность информации 	Платформа предоставляет регулярное обновление информации о мерах государственной поддержки, помощи в трудоустройстве и переобучении бесплатно, а также благодаря сотрудничеству с центрами занятости - информацию о вакансиях			

Анализ конкурентов



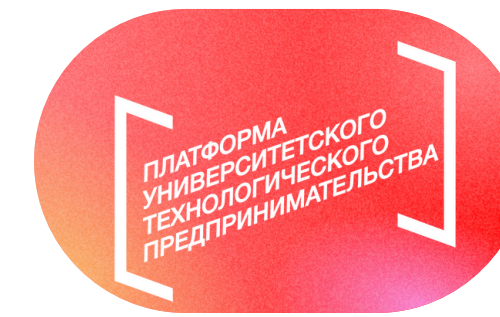
Конкуренты	Преимущества	Важность для потребителя	Недостатки	Важность для потребителя	Ответ
	<ul style="list-style-type: none"> • Широкий выбор вакансий • Отзывы о работодателях • Советы по карьере 	<p>Платформа позволяет соискателям оценивать работодателей, находить работу, соответствующую их квалификации в различных отраслях и регионах, предлагает различные рекомендации по построению карьеры и успешному прохождению собеседований</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Сложность в поиске узкоспециализированных позиций • Низкое качество некоторых вакансий • Отсутствие онлайн-тестирования 	<p>Сложность поиска узких специализаций, встреча вакансии с недостаточной информацией, отсутствие оценки способностей кандидата через онлайн-тестирование требуют большего времени для поиска</p>	<p>Платформа предлагает широкий спектр услуг как для соискателей, так и для работодателей, но не базируется на конкретной отрасли</p>
	<ul style="list-style-type: none"> • Широкий выбор вакансий • Отзывы о работодателях • Советы по карьере 				
	<ul style="list-style-type: none"> • Широкий выбор вакансий • Простота использования • Быстрая связь с работодателями • Возможность проведения тренингов для новых сотрудников 	<p>Платформа с понятным интерфейсом позволяет соискателям быстро связаться с работодателями через встроенные функции, находить работу, соответствующую их квалификации в различных отраслях и регионах</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Отсутствие специализированных карьерных советов • Качество вакансий • Сложность в поиске узкоспециализированных позиций • Отсутствие вводного тестирования 	<p>Авито Работа не предоставляет обширные советы и рекомендации по карьере</p>	

Анализ зарубежных аналогов



Название	Ссылка	Специализация
Travel Job Search	www.traveljobsearch.com	специализируется на рекламе 1000 новейших вакансий в сфере туризма, включая вакансии консультанта по путешествиям, вакансии консультанта по путешествиям и вакансии туристического агента. Все уровни работы в сфере туризма охватывают по всей Великобритании вакансиями от ведущих рекрутинговых компаний и прямых работодателей.
<u>LavoroTurismo</u>	www.lavoroturismo.it	сайт, принадлежащий компании travel Solution Work, которая работает в области исследования и отбора персонала для туристического и ресторанного сектора, является справочным сайтом в Италии для исследований и предложений о работе в сфере туризма и ресторанного бизнеса.
<u>Hotellerie Restauration</u>	www.lhotellerie-restauration.fr	это французская специализированная доска объявлений, ориентированная на гостиничный, ресторанный и туристический секторы. это специализированный веб-сайт для сообщества общественного питания и гостеприимства во Франции, а также журнал, в котором собраны последние новости отрасли.
<u>All Cruise Jobs</u>	allcruisejobs.de	крупнейшая в круизной индустрии доска объявлений о вакансиях, на которой размещено большинство актуальных вакансий на круизных лайнерах в Интернете. Здесь вы найдете вакансии на круизных лайнерах, опубликованные непосредственно авторитетными кадровыми компаниями и работодателями.

Анализ рынка



1. TAM

Объем рынка: Для платформ трудоустройства можно оценить TAM на основе количества работников и средней стоимости найма.

Если предположить, что средняя стоимость найма составляет 30 000 руб, то TAM можно оценить как:

$$\text{TAM} = 75\,000\,000 \text{ работников} \times 30\,000 \text{ руб} = 2,25 \text{ трлн руб}$$

2. SAM

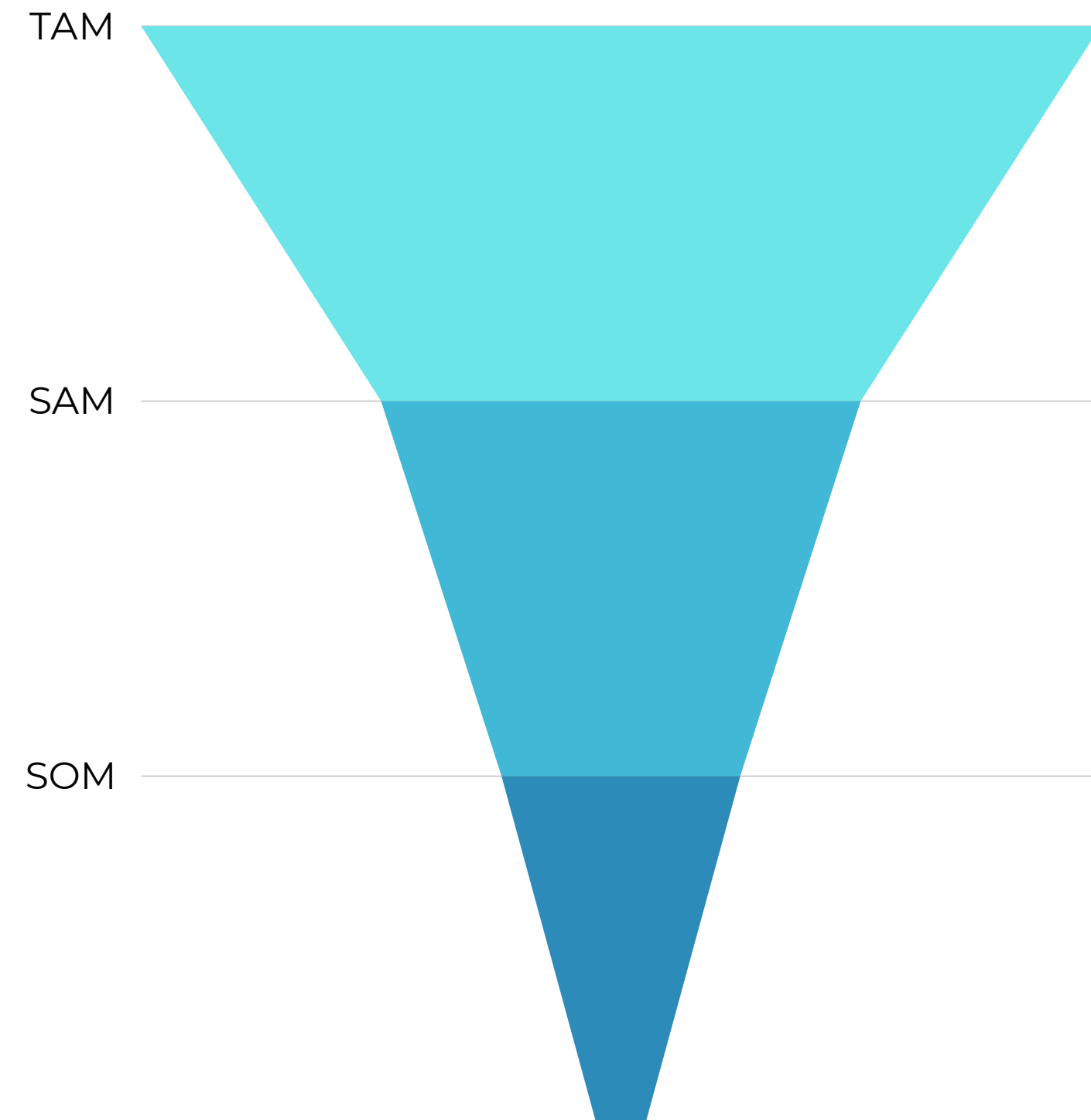
Объем рынка: Если платформа ориентируется на определенные сегменты, такие как туризм, SAM может составлять примерно 5% от TAM. Предположим, что платформа фокусируется на таких отраслях, что составляет около 5% от TAM.

$$\text{SAM} = 0.05 \times 2,25 \text{ трлн руб} = 112,5 \text{ млрд руб}$$

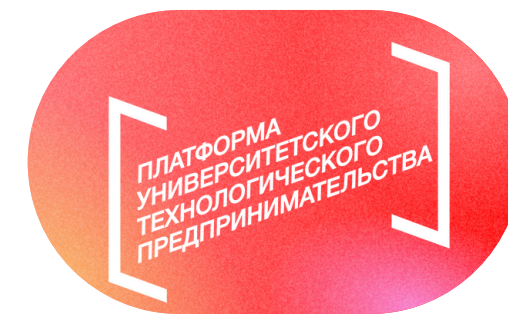
3. SOM

Объем рынка: Если платформа предлагает уникальные функции, такие как специализированные инструменты для поиска работы или интеграция с образовательными учреждениями, можно рассчитывать на захват 5-10% от SAM.

$$\text{SOM} = \text{от } 0.05 \times 112,5 \text{ млрд руб} = 5,625 \text{ млрд руб}$$



Бизнес план



Продукт

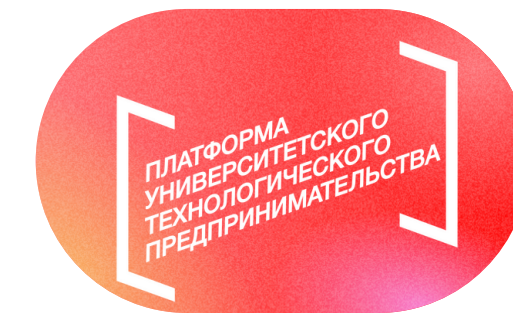
Специализированный сайт для размещения вакансий и поиска работы в сфере туризма и гостеприимства.

Наличие сезонных и уникальных предложений.
Удобный и понятный интерфейс для пользователей.

Возможность прохождения профильного тестирования для подтверждения необходимых для вакансии компетенций



Модели монетизации



Монетизация будет производиться за счет:

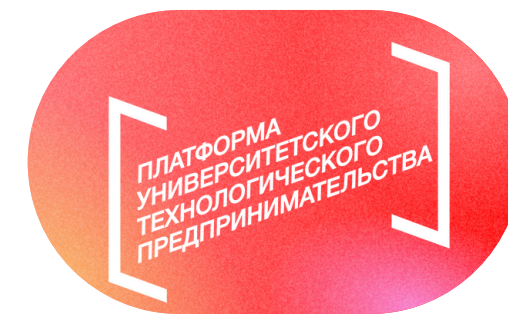
- подписки на нашу платформу;
- курсов по повышению квалификации и приложений учебных пособий от работодателя;
- размещение резюме в «Топе»



Первоначальные затраты:
Изготовление приложения с необходимым нам функционалом, тестировкой и запуском готового продукта будет стоить 600 тыс. рублей

Постоянные затраты в месяц:
Хостинг 1500 Р
60 000 рублей Зарплата программиста
40 000 рублей Зарплата маркетолога
50 000 рублей ЗП руководителя проекта
Итого: 151 500 рублей.

Каналы продвижения



1. Реклама в ВКонтакте.

Подходящие нам группы насчитывают около 20 000. Реклама в подобных сообществах стоит 1 500 руб. Количество человек, которые видят рекламный пост, около 7 000. Мы предполагаем, что из 7 000 просмотров на нашу страницу перейдёт 1 200 человек и 200 человек зарегистрируются на нашем сайте. Т.е. стоимость привлечения 1 клиента из данного канала составит 7,5 руб.

Группа нашей кафедры в Вконтакте Туризм в ЮФУ (vk.com/public219769979) насчитывает около 250 активных подписчиков. Реклама в подобном сообществе равняется нулю.

2. Реклама у блогеров.

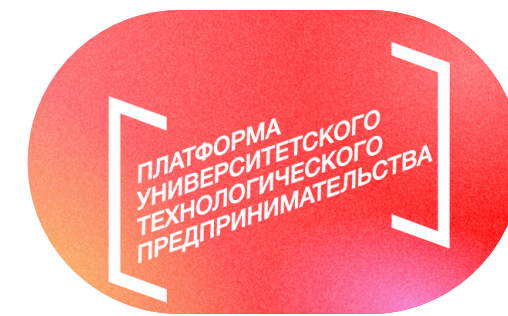
Мы берём блогеров с суммарной аудиторией (соц.сети и You Tube) около 300 000 человек. Реклама у подобных блогеров стоит около 25 000 руб. Мы предполагаем, что конверсия от числа подписчиков и CR составит 1%. Мы получаем 3000 покупателей, стоимость привлечения 1 покупателя - 10 руб.

3. Реклама в Телеграм-каналах.

Подходящие нам каналы составляют около 120 000 человек. Рекламный пост в таких каналах стоит 10 000 руб. Мы предполагаем, что конверсия от числа подписчиков и CR составит 0,5%. Мы получаем 600 покупателей, стоимость привлечения 1 покупателя - 16,7 руб.

Средняя стоимость привлечения 1 клиента составляет: 8,55 руб.

Каналы сбыта



Tourism Head Hunter будет использовать многоканальный подход для сбыта своих услуг

1. Сайт платформы

Преимущества:

Доступность: сайт работает 24/7, доступен с любых устройств с интернетом.

Удобство: интуитивно понятный интерфейс, фильтры для поиска, удобные формы для заполнения информации.

Интеграция: позволяет интегрировать сайт с другими платформами (например, с соцсетями).

2. Мобильное приложение

Преимущества:

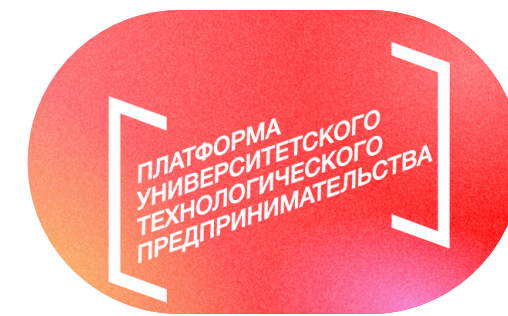
Удобство: доступно в любое время и в любом месте.

Push-уведомления: о новых вакансиях, откликах и сообщениях.

Offline-доступ: некоторые функции доступны без подключения к интернету.



Каналы сбыта



Tourism Head Hunter будет использовать многоканальный подход для сбыта своих услуг

3. Партнерские каналы:

Туристические агентства:

Размещение баннера на сайтах агентств.

Совместные рекламные кампании (скидки, бонусы).

Интеграция платформы Tourism Head Hunter в системы бронирования.

Отели:

Специальные предложения для сотрудников отелей.

Размещение информации о платформе в гостиничных номерах.

Совместные мероприятия по привлечению персонала.

Учебные заведения:

Проведение презентаций платформы на факультетах туризма.

Организация карьерных дней с участием Tourism Head Hunter.

Создание специальных программ для студентов по поиску работы.

Рекламные агентства:

Размещение рекламы на тематических ресурсах.

Организация контекстной рекламы.

Создание рекламных кампаний в соцсетях.

4. Сотрудничество с туристическими СМИ:

Размещение статей, интервью и рекламных материалов.

Участие в онлайн-конференциях и вебинарах.

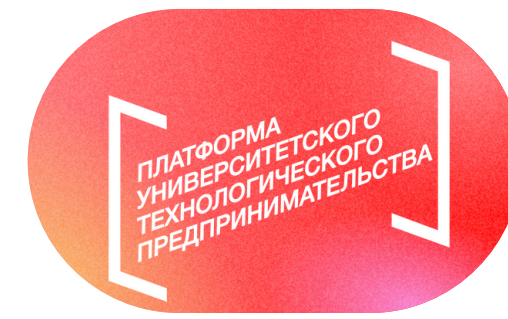
Создание рубрик "Карьера в туризме".

5. Участие в тематических выставках и мероприятиях:

Презентация платформы и демонстрация функционала.
Сбор контактов потенциальных клиентов.

Установление партнерских отношений

Источники финансирования



Tourism Head Hunter планирует использовать комбинированный подход к финансированию

1. Самофинансирование:

Вложения собственных средств: используются для запуска проекта, разработки сайта и приложения, создания контента, на начальных этапах маркетинга.

Доход от подписных услуг: в первую очередь от работодателей (размещение вакансий), позже от кандидатов (премиум-резюме, доступ к онлайн-курсам).

2. Инвестиционные раунды:

Поиск инвесторов: венчурные фонды, бизнес-ангелы, инвестиционные компании.

Презентация проекта: демонстрация бизнес-модели, стратегии развития, финансовых прогнозов.

Привлечение инвестиций: для масштабирования проекта, расширения функционала, повышения узнаваемости бренда, увеличения клиентской базы.

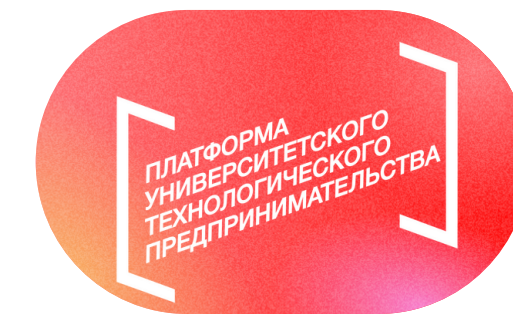
3. Государственная поддержка:

Получение грантов: от государственных фондов, программ поддержки стартапов.

Участие в конкурсах: на получение финансирования для инновационных проектов.

Использование грантов: для разработки и внедрения новых технологий, повышения конкурентоспособности проекта.

Партнёры



Tourism Head Hunter будет сотрудничать с различными организациями и компаниями, чтобы:

1. Туристические агентства:

Сотрудничество: совместные маркетинговые кампании, размещение баннеров, предоставление скидок и бонусов клиентам.

Преимущества: доступ к широкой базе клиентов туристических агентств, повышение узнаваемости бренда, возможность привлечения новых вакансий.

2. Отели:

Сотрудничество: специальные предложения для сотрудников отелей, проведение дней открытых дверей, создание информационных стендов о платформе.

Преимущества: прямой доступ к потенциальным кандидатам, возможность привлечения высококвалифицированных специалистов.

3. Учебные заведения:

Сотрудничество: проведение презентаций платформы, организация карьерных дней, создание специальных программ для студентов по поиску работы.

Преимущества: доступ к молодым специалистам, возможность создания кадрового резерва, повышение узнаваемости бренда.

4. Рекламные агентства:

Сотрудничество: размещение рекламы на тематических ресурсах, создание контекстной рекламы, проведение рекламных кампаний в соцсетях.

Преимущества: оптимизация рекламных затрат, повышение эффективности рекламных кампаний, увеличение числа целевых клиентов.

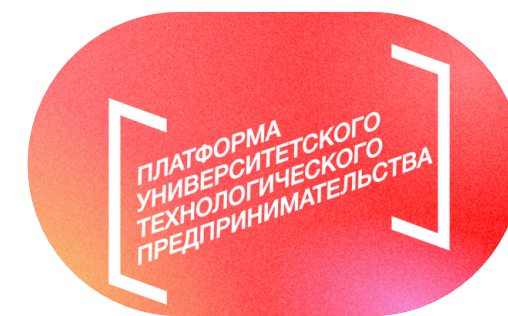
5. Профессиональные ассоциации:

Сотрудничество: участие в конференциях, выставках, мероприятиях, информационная поддержка.

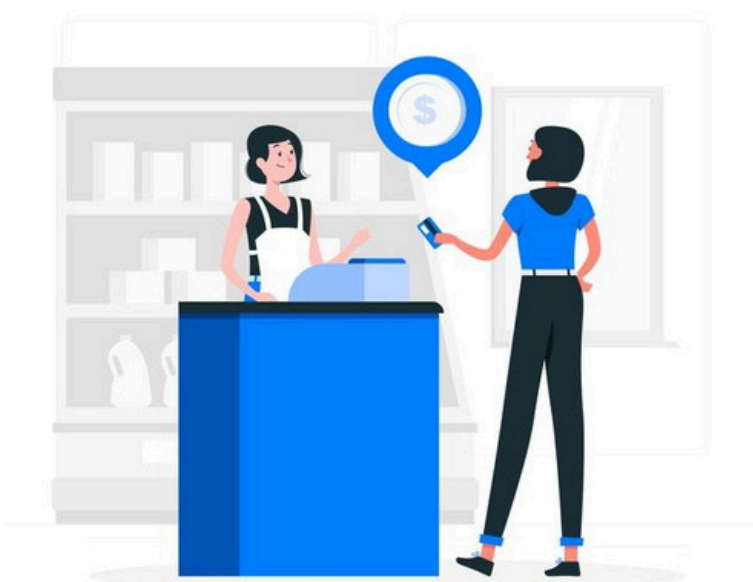
Преимущества: доступ к экспертам в сфере туризма, возможность обмена опытом, повышение авторитета бренда.

Партнерские отношения позволят Tourism Head Hunter увеличить количество клиентов, расширить географию присутствия, улучшить качество сервиса и занять лидирующие позиции на рынке.

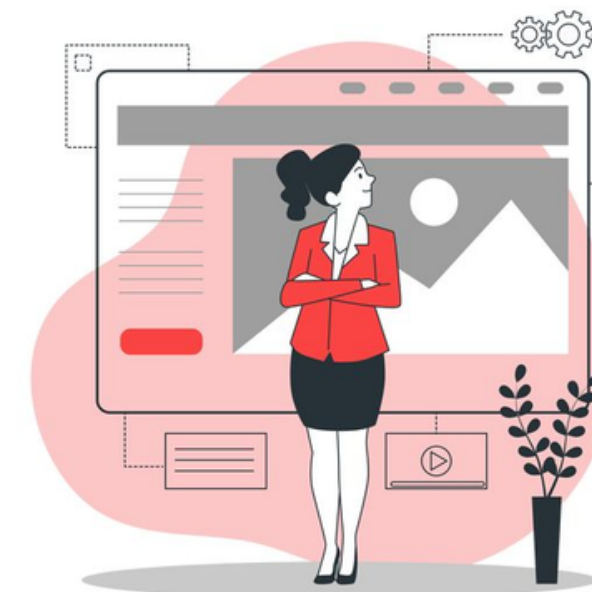
Партнёры



1. Туристические агентства



2. Отели



3. Учебные заведения

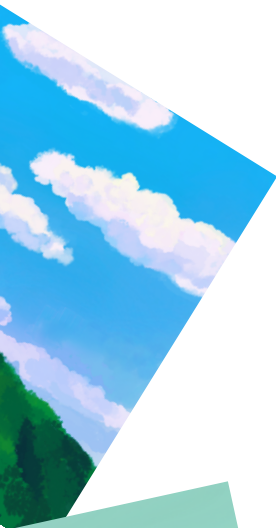
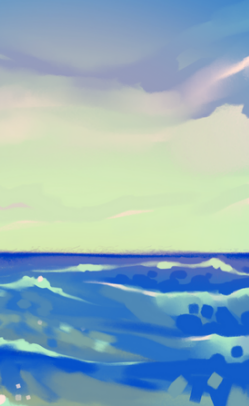
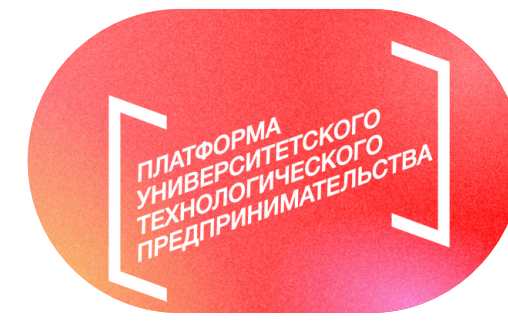


4. Рекламные агентства

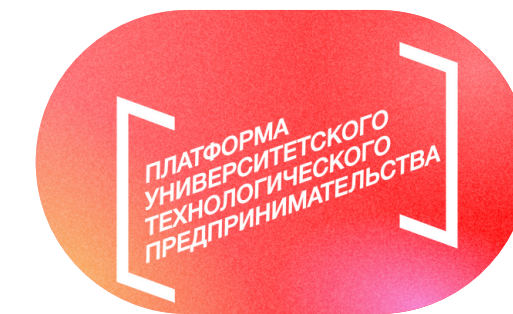


5. Профессиональные ассоциации

UNIT- экономика



Текущие результаты



На данный момент на стадии разработки находятся фильтры сайта, дополнительные функции и возможность прохождения тестирования. Собираются и анализируются данные для составления тестовых вопросов.

Прорабатывается концепт дизайна сайта, в рамках этой задачи был разработан логотип

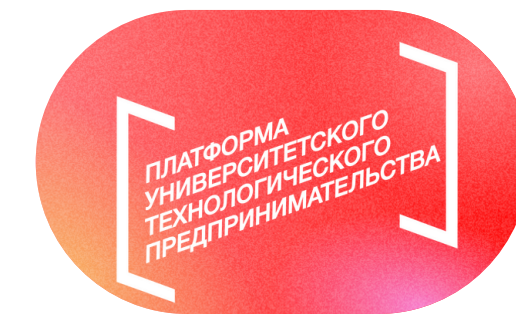
Составляется база заинтересованных в сотрудничестве профильных учебных организаций



**TOURISM
HEAD
HUNTER**

Work and travel

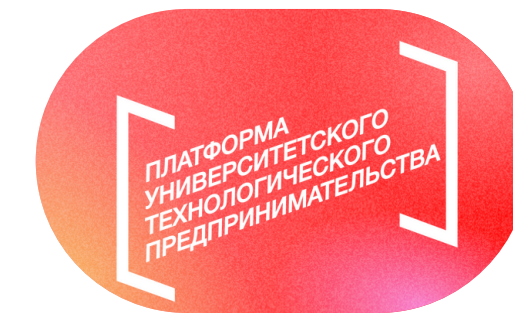
План реализации проекта



1. Идея
2. Формирование команды
3. Определение целей
4. Определение объема работы
5. Распределение ролей и обязанностей
6. Исследование рынка.
 - Провести анализ существующих платформ для трудоустройства.
 - Изучить особенности и потребности потенциальных пользователей сайта.
 - Определить целевую аудиторию.
7. Разработка концепции сайта.
 - Создать общую концепцию, определить механизм сайта.
 - Создать уникальный и привлекательный дизайн.
8. Техническая реализация.
 - Создание тестовой платформы.
 - Создание сайта
 - Интегрировать сайт с социальными сетями и онлайнсервисами.

9. Тестирование и отладка
 - Провести тестирование сайта на различных устройствах и операционных системах.
 - Найти и устранить ошибки и недочеты в процессе.
 - Оценить отклик тестовой группы пользователей на сайт.
10. Маркетинг и продвижение
 - Создать маркетинговую стратегию для привлечения пользователей.
 - Разработать рекламные материалы и пресс-релизы.
 - Заключить партнерские соглашения с предприятиями сферы туризма и профильными учебными организациями
11. Запуск сайта
 - Организовать презентацию сайта на различных мероприятиях и выставках.
 - Запустить рекламные кампании для привлечения новых пользователей.
12. Поддержка и обновление
 - Организовать техническую поддержку пользователей и сбор обратной связи.
 - Планировать и выпускать регулярные обновления
 - Улучшать функциональность в соответствии с отзывами пользователей.

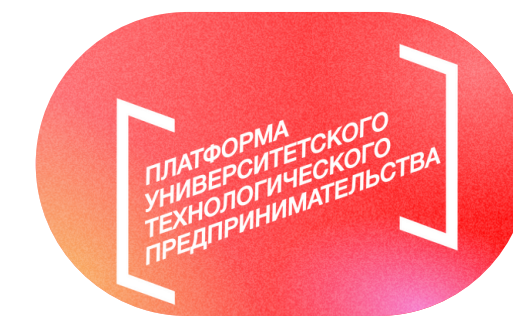
План развития



1. Создать платформу с удобным функционалом
2. Запустить платформу
3. Начать сотрудничество с профильными учебными заведениями, туристскими предприятиями, соискателями
4. Продолжать модернизацию и развитие платформы
5. Запустить мобильное приложение



Команда проекта



**Якименко Марианна
Владимировна
Наставник**



**Чеснокова Мария
Лидер**



**Арутюнян Нина
Экономист**



**Ержин Вячеслав
Маркетолог**



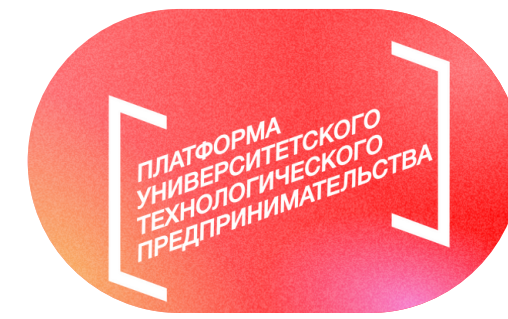
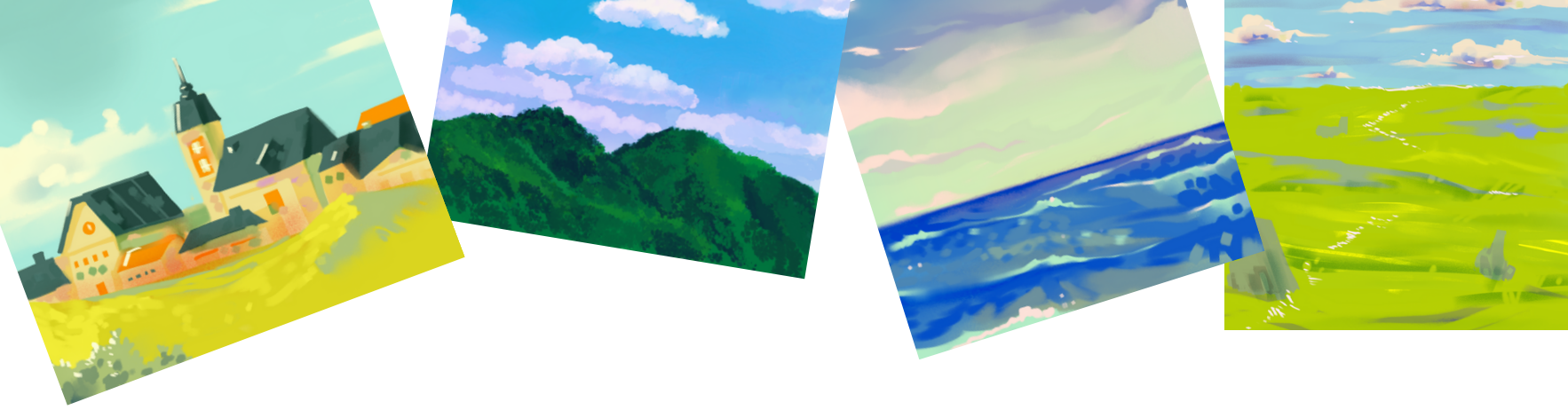
**Вьюгова Полина
Аналитик**



**Рабаданова Кристина
Аналитик**



**Ким Валерия
Дизайнер**



ИНСТИТУТ ТУРИЗМА,
СЕРВИСА
И КРЕАТИВНЫХ ИНДУСТРИЙ

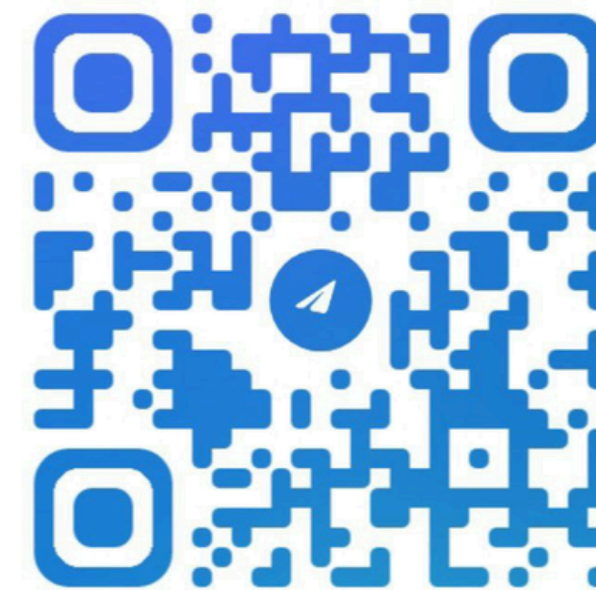
Спасибо за внимание!



89081868939



mchesnokova@sfedu.ru



@HWPFL