**ПАСПОРТ СТАРТАП-ПРОЕКТА**

<https://pt.2035.university/project/build-your-team>

\_\_\_\_\_\_\_02.11.23\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

|  |  |
| --- | --- |
| Наименование образовательной организации высшего образования (Получателя гранта) | Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Государственный университет управления» |
| Карточка ВУЗа (по ИНН) | 7721037218 |
| Регион ВУЗа | г. Москва |
| Наименование акселерационной программы | Технологии Будущего |
| Дата заключения и номер Договора | 13 июля 2023г. №70-2023-000649 |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | **КРАТКАЯ ИНФОРМАЦИЯ О СТАРТАП-ПРОЕКТЕ** | |
| 1 | **Название стартап-проекта\*** | Build Your Team |
| 2 | **Тема стартап-проекта\***  *Указывается тема стартап-проекта в рамках темы акселерационной программы, основанной на Технологических направлениях в соответствии с перечнем критических технологий РФ, Рынках НТИ и Сквозных технологиях.* | *- ТН1. Цифровые технологии и информационные системы* |
| 3 | **Технологическое направление в соответствии с перечнем критических технологий РФ\*** | *«Технологии информационных, управляющих, навигационных систем»* |
| 4 | **Рынок НТИ** | *Технет* |
| 5 | **Сквозные технологии** | *"Новые производственные технологии TechNet"* |
|  | **ИНФОРМАЦИЯ О ЛИДЕРЕ И УЧАСТНИКАХ СТАРТАП-ПРОЕКТА** | |
| 6 | **Лидер стартап-проекта\*** | -U1745067  - Leader ID 723429  - Уланов Лари Баатрович  - телефон +79998439445  - почта lari.ulanov123@gmail.com |
| 7 | **Команда стартап-проекта (участники стартап-проекта, которые работают в рамках акселерационной программы)**   |  |  |  |  |  |  |  |  | | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | | № | Unti ID | Leader ID | ФИО | Роль в проекте | Телефон,  почта | Должность  (при наличии) | Опыт и  квалификация  (краткое  описание) | | 1 | U1745067 | id 723429 | Уланов Лари Баатрович | 1)Контролирование работы команды  2)Составление плана действий в работе над проектом  3)Составление отчетов  4)Управление ресурсами компании | +79998439445  lari.ulanov123@gmail.com | Руководитель проекта | среднее общее, опыт работы - более 1 года | | 2 | U1745079 | id 945401 | Бекренёва Алиса Александровна | 1)Проведение системного анализа  2)Анализ целевой аудитории  3)Анализ рынка и предложения по стратегическому развитию  4)Разработка каналов продвижения и сбыта и их тестирование | +79251310298  alisa.bekreneva@gmail.com | Маркетолог | среднее общее, опыт работы - более 1 года | | 3 | U1745104 | id 1418804 | Котова Екатерина Константиновна | +7977836 3718  ekot52576@gmail.com | среднее общее, опыт работы - более 1 года | | 4 | U1071531 | id 723637 | Хегай Алина Александровна | 1)Создание интерактивных макетов/эскизов платформы  2)Оформление документации проектной документации | +79057451066 alinakhe2001@gmail.com | Дизайнер | среднее общее, опыт работы - более 1 года | | 5 | U1745089 | id 1117477 | Мальсагова Амина Муратовна | +79998590304  aminamars@mail.ru | среднее общее, опыт работы - более 1 года | | |
|  | **ПЛАН РЕАЛИЗАЦИИ СТАРТАП-ПРОЕКТА** | |
| 8 | **Аннотация проекта\***  *Указывается краткая информация (не более 1000 знаков, без пробелов) о стартап-проекте (краткий реферат проекта, детализация отдельных блоков предусмотрена другими разделами Паспорта): цели и задачи проекта, ожидаемые результаты, области применения результатов, потенциальные потребительские сегменты* | Работа представляет собой разработку и создание онлайн-платформы по подбору персонала в России. В ней описывается обоснование проекта, создание бизнес-модели на основе шаблона А. Остервальдера и И. Пинье, оценка рынка, процесс Product Development, Customer Development и стратегии управления нематериальными активами. Кроме того, подробно описываются подходы к привлечению средств, оценивается экономика подразделения на предмет прибыльности и проводится оценка рисков для обеспечения устойчивого роста и успеха платформы на развивающемся рынке цифрового рекрутинга. |
|  | **Базовая бизнес-идея** | |
| 9 | **Какой продукт (товар/ услуга/ устройство/ ПО/ технология/ процесс и т.д.) будет продаваться\***  *Указывается максимально понятно и емко информация о продукте, лежащем в основе стартап-проекта, благодаря реализации которого планируется получать основной доход* | «Build Your Team» — это удобная и интуитивная цифровая платформа по поиску работы, поддерживающая различные операционные системы, которая нацелена на людей, находящихся в поиске: работы, стажировки и/или практики |
| 10 | **Какую и чью (какого типа потребителей) проблему решает\***  *Указывается максимально и емко информация о проблеме потенциального потребителя, которую (полностью или частично) сможет решить ваш продукт* | Платформа разработана для удовлетворения меняющихся потребностей соискателей и рекрутеров на российском рынке и для решения ряда проблем в сфере подбора персонала, таких как трудоемкие традиционные процессы найма, географические ограничения при поиске талантов и трудности с охватом широкого круга потенциальных кандидатов. |
| 11 | **Потенциальные потребительские сегменты\***  *Указывается краткая информация о потенциальных потребителях с указанием их характеристик (детализация предусмотрена в части 3 данной таблицы): для юридических лиц – категория бизнеса, отрасль, и т.д.; для физических лиц – демографические данные, вкусы, уровень образования, уровень потребления и т.д.; географическое расположение потребителей, сектор рынка (B2B, B2C и др.)* | — Студенты всех регионов РФ, заинтересованные в развитии профессиональных навыков, которые ищут стажировку/практику  — Люди всех регионов РФ, в возрасте от 18 до 60 лет, с различным уровнем образования и опытом работы, которые ищут работу  — Люди всех регионов РФ, в возрасте от 18 до 60 лет, которые планируют сменить место работы, желающие развиваться в карьере или ищущие лучшие условия работы  Ориентирование на платежеспособных клиентов, у которых есть возможность к ежемесячному платежу |
| 12 | **На основе какого научно-технического решения и/или результата будет создан продукт (с указанием использования собственных или существующих разработок)\***  *Указывается необходимый перечень научно-технических решений с их кратким описанием для создания и выпуска на рынок продукта* | Использование алгоритмов искусственного интеллекта, машинного обучения и автоматизации.  Алгоритмы машинного обучения будут применены для анализа профилей соискателей и вакансий и формирования предложений наиболее подходящих вариантов работы для каждого пользователя. |
| 13 | **Бизнес-модель\***  *Указывается кратко описание способа, который планируется использовать для создания ценности и получения прибыли, в том числе, как планируется выстраивать отношения с потребителями и поставщиками, способы привлечения финансовых и иных ресурсов, какие каналы продвижения и сбыта продукта планируется использовать и развивать, и т.д.* | 1. **Взаимоотношение с клиентами:**   Поддержка нескольких типов:  1) Персональная поддержка (Поддержка на сайте, которая обрабатывает запросы пользователей и отвечает на них в течение определенного времени)  2) Самообслуживание (Раздел «FAQ» или «Часто Задаваемые Вопросы», где пользователи могут сами поискать нужные для себя ответы проблем, связанных с платформой или ее наполнением)  3) Автоматизированное обслуживание (Бот, который обрабатывает запрос пользователя и выдает ответ, который может подойти, если нет, то он может перевести на персональную поддержку)  4) Сообщества (Внутренний раздел форума на сайте, над которым работает специальная группа модераторов)  5) Совместное создание (Отзывы людей на те или иные компании)   1. **Каналы сбыта:**   Сайт (прямой канал), магазины приложений (App Store, Google Play, App Gallery) (непрямой канал)   1. **Потоки поступления дохода:**  * Оплата подписки * Реклама  1. **Ключевые ресурсы:**   Интеллектуальные ресурсы — брендбук (название, логотип, шрифт)  На данный момент введется оформление интеллектуальных прав подана заявка на регистрацию интеллектуальной собственности   1. **Ключевые виды деятельности:**   1) Производство — необходимость разработки продукта  2) Платформы и сети — поддержание приложения в работоспособном состоянии   1. **Ключевые партнеры:**   1) Стратегическое сотрудничество между неконкурирующими компаниями — организации, которые смогут помочь в продвижении платформы и/или эксклюзивные предложения, которые можно найти только на нашей платформе  2) Совместные предприятия для запуска новых бизнес-проектов — кооперация/коллаборация между сервисами, которые специализируются либо на поиске работы, либо на поиске стажировок, чтобы привлечь публику на обе платформы  *Потенциальные партнеры:* Яндекс, VK Group, МТС, Сбер   1. **Структура издержек:**   - Фиксированные издержки: заработная плата персонала  - Переменные издержки: Расход на продвижение платформы, аренда серверной. |
| 14 | **Основные конкуренты\***  *Кратко указываются основные конкуренты (не менее 5)* | «HeadHunter», «SuperJob», «Работа.ру», «LinkedIn»,«Reddit» |
| 15 | **Ценностное предложение\***  *Формулируется объяснение, почему клиенты должны вести дела с вами, а не с вашими конкурентами, и с самого начала делает очевидными преимущества ваших продуктов или услуг* | “Build Your Team» предлагает своим клиентам: удобную и интуитивную в пользовании платформу, которая подбирает вакансии, подходящие под имеющуюся квалификацию, помогает связываться с помощью интегрированного канала для обсуждения профессиональных тем с другими соискателями схожих вакансий, прямого контакта с представителями организаций потенциальных работодателей, встроенной системы формирования портфолио, удобного конструктора резюме, системы подбора вакансий для стажировок и практики (блок для студентов) и HR медиа пространства. |
| 16 | **Обоснование реализуемости (устойчивости) бизнеса (конкурентные преимущества (включая наличие уникальных РИД, действующих индустриальных партнеров, доступ к ограниченным ресурсам и т.д.); дефицит, дешевизна, уникальность и т.п.)\***  *Приведите аргументы в пользу реализуемости бизнес-идеи, в чем ее полезность и востребованность продукта по сравнению с другими продуктами на рынке, чем обосновывается потенциальная прибыльность бизнеса, насколько будет бизнес устойчивым* | 1. Уникальные РИД: Платформа "Build Your Team" базируется на использовании алгоритмов искусственного интеллекта, машинного обучения и автоматизации - это позволяет сформировать продукт, который отличается от подобных на рынке и обладает высокой степенью инновационности.  2. Действующие индустриальные партнеры: Команда "Build Your Team" имеет сотрудничество с ведущими компаниями и работодателями в различных отраслях (Яндекс, VK Group, МТС, Сбер). Это позволит платформе предлагать пользователям широкий спектр вакансий и возможностей для развития карьеры.  3. Ограниченные ресурсы: Платформа обладает доступом к ограниченным ресурсам, таким как базы данных резюме, информация о вакансиях и требованиях работодателей.  4. Полезность и востребованность продукта: Платформа "Build Your Team" решает актуальные проблемы на рынке труда, связанные с поиском работы и подбором персонала. Она облегчает и ускоряет процесс подбора, предлагая качественные рекомендации и сокращая затраты времени и ресурсов.  5. Прибыльность бизнеса: Благодаря автоматизации и оптимизации процессов подбора, платформа "Build Your Team" снижает затраты на рекрутинг, улучшает качество подбора персонала и увеличивает эффективность работы рекрутеров. Это приводит к экономии времени и ресурсов для компаний, что делает предложение платформы привлекательным с коммерческой точки зрения и обосновывает потенциальную прибыльность бизнеса. |
|  | **Характеристика будущего продукта** | |
| 17 | **Основные технические параметры, включая обоснование соответствия идеи/задела тематическому направлению (лоту)\***  *Необходимо привести основные технические параметры продукта, которые обеспечивают их конкурентоспособность и соответствуют выбранному тематическому направлению* | В эпоху глобальных изменений во всех сферах необходим быстрый и удобный поиск сотрудников для стремительного развития новых бизнес-процессов. Для повышения уровня конкурентоспособности на рынке необходим интуитивно понятная система (платформа) по поиску сотрудников и работодателей. На отечественном рынке нет онлайн-платформы для соискателей и работодателей, которая отвечала бы всем требованиям пользователей. Необходимо соединить материального и цифрового миров воедино для создания уникальной онлайн-платформы.Онлайн-платформа «Build Your Team» оснащена интуитивно понятным дизайном и удобной навигацией - эти факторы являются ключевыми для упрощения процесса взаимодействия пользователя с платформой. Онлайн-платформа предоставляет пользователю следующие возможности:   * соединить соискателя с потенциальным работодателем; * создать и оформить резюме и портфолио; * общение между соискателями на внутреннем форуме для обмена опытом, советами и мнениями; * повышение личных soft-skills соискателя при помощи раздела медиа, в котором собраны полезные статьи и рекомендации на различные темы, связанные с поиском работы, подготовкой к собеседованию и продвижением по карьерной лестнице. |
| 18 | **Организационные, производственные и финансовые параметры бизнеса**\*  *Приводится видение основателя (-лей) стартапа в части выстраивания внутренних процессов организации бизнеса, включая партнерские возможности* | Проект "Build Your Team" стремится к следующим целям:  1. Эффективное управление ресурсами: Основатели стремятся оптимизировать использование финансовых, человеческих и технических ресурсов, чтобы достичь максимальной производительности при минимальных затратах.  2. Постоянное улучшение процессов: команда проекта создаст механизмы для получения обратной связи от сотрудников и клиентов, чтобы идентифицировать слабые места и возможности для улучшения. Регулярные анализы и обновления процессов будут проводиться для повышения эффективности работы.  3. Гибкость и адаптивность: стремление создать гибкую организацию, способную быстро реагировать на изменения внешних условий и адаптироваться к новым требованиям. Будут разработаны механизмы для быстрого внедрения изменений и принятия решений.  4. Партнерские возможности: возможность расширения бизнеса и предоставления дополнительных услуг. *Потенциальные партнеры:* Яндекс, VK Group, МТС, Сбер  Команда уверена, что эффективные внутренние процессы и стратегические партнерства позволят "Build Your Team" стать лидером на рынке платформ по подбору персонала и создать удобное и ценное решение для соискателей и рекрутеров. |
| 19 | **Основные конкурентные преимущества\***  *Необходимо привести описание наиболее значимых качественных и количественных характеристик продукта, которые обеспечивают конкурентные преимущества в*  *сравнении с существующими аналогами (сравнение по стоимостным, техническим параметрам и проч.)* | Платформа «Build Your Team» является брендом, который будет рекламироваться под 3 названиями: «Build Your Team», «Byt», «Бит». Планируется, что все предложенные названия будут использоваться при разных условиях, в зависимости от ситуации, но тем не менее, основным является полное наименование организации.  Преимущества: - ***Четкая бренд-коммуникация:*** Название «Build Your Team» по своей сути передает четкое послание, определяющее цель платформы. Это может вызвать положительный резонанс у потенциальных пользователей, как работодателей, так и соискателей. - ***Цифровизация и импортозамещение:*** Тенденция Российской Федерации на цифровизацию и импортозамещение создает благоприятные условия для распространения таких онлайн-платформ, как «Build Your Team». - ***Обширный резерв кадров и работодателей:*** Население России представляет собой значительную потенциальную клиентскую базу, включающую как работодателей, так и соискателей. |
| 20 | **Научно-техническое решение и/или результаты, необходимые для создания продукции**\*  *Описываются технические параметры научно-технических решений/ результатов, указанных пункте 12, подтверждающие/ обосновывающие достижение характеристик продукта, обеспечивающих их конкурентоспособность* | 1. Высокая производительность и масштабируемость: для обработки больших объемов данных и эффективной работы с алгоритмами машинного обучения. Это может быть достигнуто с использованием распределенных систем обработки данных, параллельных вычислений или использования высокопроизводительных компонентов.  2. Быстрая классификация профилей и вакансий: для предоставления рекомендаций и эффективного поиска работы. |
| 21 | **«Задел». Уровень готовности продукта TRL**  *Необходимо указать максимально емко и кратко, насколько проработан стартап-проект по итогам прохождения акселерационной программы (организационные, кадровые, материальные и др.), позволяющие максимально эффективно развивать стартап дальше* | Проект на стадии концептуализации |
| 22 | **Соответствие проекта научным и(или) научно-техническим приоритетам образовательной организации/региона заявителя/предприятия\*** | Проект соответствует следующим Стратегическим направлениям, направленным на достижение целевой модели развития ГУУ:  - Стратегическое направление 1: «Подготовка нового поколения управленческих кадров как лидеров изменений» (Подпункт 1.2. «Университетская экосистема акселерации студенческих стартапов»);  - Стратегическое направление 2: «Создание экосистемы сопровождения и реализации комплексных прорывных исследований по стратегическим направлениям научно-технологического и пространственного развития страны». |
| 23 | **Каналы продвижения будущего продукта\***  *Необходимо указать, какую маркетинговую стратегию планируется применять, привести кратко аргументы в пользу выбора тех или иных каналов продвижения* | 1. Социальные сети + сайт. Будут созданы профили платформы, на которых будут публиковаться полезные статьи, советы по поиску работы, информация о вакансиях и возможностях стажировок. 2. Партнерство: Будут проводиться презентации и семинары в учебных заведениях, чтобы ознакомить студентов с возможностями платформы и предложить им поддержку в поиске работы или стажировки. 3. Вознаграждение за рекомендации: Создание программы в виде бонусов, скидок или бесплатного доступа к премиум-функциям платформы поможет стимулировать пользователей делиться информацией о ней с коллегами, друзьями и знакомыми. 4. Контент-маркетинг: Создание полезного и информативного контента в виде блогов, статей, видео или подкастов. Контент может быть посвящен советам по поиску работы, развитию профессиональных навыков, интервью с успешными соискателями и т.д. 5. SEO-оптимизация: Оптимизация контента и структуры веб-сайта улучшит видимость платформы в поисковых результатах и привлечет больше органического трафика и потенциальных пользователей. 6. Участие в профессиональных мероприятиях (конференциях, семинарах и ярмарках вакансий). Организация презентаций о платформе и участие в панельных дискуссиях. |
| 24 | **Каналы сбыта будущего продукта\***  *Указать какие каналы сбыта планируется использовать для реализации продукта и дать кратко обоснование выбора* | Сайт (прямой канал), магазины приложений (App Store, Google Play, App Gallery) (непрямой канал) |
|  | **Характеристика проблемы,**  **на решение которой направлен стартап-проект** | |
| 25 | **Описание проблемы\***  *Необходимо детально описать проблему, указанную в пункте 9* | По данным исследования Gartner, главными приоритетами в 2023 году в области управления персоналом является:  Развитие карьеры сотрудников - главный приоритет для 47% руководителей отдела кадров. 44% руководителей отдела кадров считают, что в их организациях нет привлекательных карьерных путей. Данные опроса Gartner о карьерных предпочтениях сотрудников показывают, что только каждый четвертый сотрудник уверен в карьере в своей организации, а трое из четырех человек, ищущих новую роль, заинтересованы во внешних должностях. Работники покидали своих работодателей в поисках лучших возможностей для развития с той же скоростью, с какой они уходили в поисках более высокой компенсации.  После блокировки «LinkedIn» на территории Российской Федерации, цифровой рынок по поиску персонала стал полон различными аналогами, которые пытаются помочь своим клиентам трудоустроиться. Но даже с таким уровнем цифровизацией существуют люди, которые так ли иначе остаются без работы, по данным Росстата, в 2022 году безработными являются около 3,5% населения РФ, или около 5.4 млн человек. на сегодняшний день, люди не готовы искать работу с помощью новых технологий, либо у них просто-напросто нет нужных компетенций, чтобы трудоустроиться. Также можно отметить тот факт, что в этот процент входят и студенты вузов, которые не нуждаются в постоянном заработке, так как на данный момент находятся на попечительстве у своих родных — родителей или опекунов. Нужно упомянуть, что многие люди, в большинстве студенты, которые хотят найти первую работу, не имеют опыта в оформлении тестовых заданий для работодателей, так как огромный процент успеха состоит как раз в его выполнении, для некоторых профессий, к примеру различные типы дизайнеров: UX/UI, коммуникационный, графический и т. д. |
| 26 | **Какая часть проблемы решается (может быть решена)\***  *Необходимо детально раскрыть вопрос, поставленный в пункте 10, описав, какая часть проблемы или вся проблема решается с помощью стартап-проекта* | Ряд аспектов для решения вышеперечисленных проблем: - Потребителям важно, чтобы платформа была интуитивна в использовании, а также с удобными конструкторами резюме и портфолио, возможностью прямого контакта с работодателем и умной системой подбора вакансий. - При разработке и поддержке платформы, необходимо делать акцент на мнении потенциальных пользователей, чьи потребности в работе соответствуют их специальности.  - Наличие удобной подборки вакансий для стажировок студентов. |
| 27 | **«Держатель» проблемы, его мотивации и возможности решения проблемы с использованием продукции\***  *Необходимо детально описать взаимосвязь между выявленной проблемой и потенциальным потребителем (см. пункты 9, 10 и 24)* | Исходя из проведенного исследования о тенденциях и проблемах при использовании существующих платформ по трудоустройству в 2023 году, было выявлено, что:  1) большинство людей остаются не полностью удовлетворенными при использовании существующих платформ для трудоустройства. Около 90% респондентов выделили, что необходима интуитивно понятная с удобной системой конструкции резюме и портфолио, прямым контактом с работодателем и с умным подбором вакансий платформа. 2) большинство пользователей трудоустроены или ищут работу (стажировку) по своей специальности. Более 50% людей, прошедших анкетирование, ищут работу, или уже трудоустроены по своей специальности. Из этого следует, что при поддержке работы платформы будет необходимо ставить в приоритет людей, чьи потребности в трудоустройстве соответствуют их специальности, однако стоит учесть тот факт, что при анкетировании разрыв между респондентами, которые положительно ответили на поставленный вопрос и отрицательно является минимальным. 3) большинство студентов испытывают трудности с поиском стажировки и/или практики. 61% респондентов ответили, что они не работают или не стажируются на данный момент. После этого было отмечено, что 68% не трудоустроенных респондентов-студентов находятся в поиске стажировки/практики. |
| 28 | **Каким способом будет решена проблема\***  *Необходимо описать детально, как именно ваши товары и услуги помогут потребителям справляться с проблемой* | Платформа "Build Your Team" - сервис, ориентированный на русскоязычных работодателей и соискателей.  Данная платформа подбирает вакансии, подходящие под имеющуюся квалификацию, помогает связываться с помощью интегрированного канала для обсуждения профессиональных тем с другими соискателями похожих вакансий, прямого контакта с представителями организаций потенциальных работодателей, встроенной системы формирования портфолио, удобного конструктора резюме, системы подбора вакансий для стажировок и практики (блок для студентов) и HR медиа пространства. |
| 29 | **Оценка потенциала «рынка» и рентабельности бизнеса\***  *Необходимо привести кратко обоснование сегмента и доли рынка, потенциальные возможности для масштабирования бизнеса, а также детально раскрыть информацию, указанную в пункте 7.* | STEP-анализ внешней среды рынка платформ по трудоустройству: S - уровень цифровой грамотности среди населения, доверие к онлайн-платформам и опасения по поводу конфиденциальности и безопасности данных, культурное отношение к поиску работы, включая предпочтение традиционных методов подбора персонала и опору на личные связи, важность профессиональных сетей и личных рекомендаций на рынке труда. T - наличие и доступность интернет-инфраструктуры и мобильной связи, технологические достижения в платформах онлайн-рекрутинга, такие как алгоритмы, основанные на искусственном интеллекте, алгоритмы подбора и аналитика данных, использование мобильных устройств и популярность мобильных приложений для подбора персонала. E - общие экономические условия и динамика рынка труда, спрос на конкретные навыки и вакансии на рынке, модели ценообразования и доступность услуг онлайн-рекрутмента как для работодателей, так и для соискателей. Р - государственная политика и нормативные акты, связанные с онлайн-рекрутингом и практикой рынка труда, законы о трудоустройстве, защите данных и конфиденциальности, которые влияют на платформы онлайн-рекрутмента и их деятельность |

**ПЛАН ДАЛЬНЕЙШЕГО РАЗВИТИЯ СТАРТАП-ПРОЕКТА**

|  |
| --- |
| 1. *Маркетинг и продвижение: разработка новых эффективных маркетинговых стратегий для привлечения новых клиентов и укрепления позиции на рынке.* 2. *Установление и улучшение партнерских отношения с другими компаниями и организациями для расширения клиентской базы, также увеличения медиа раздела на онлайн-платформе.* 3. *Увеличение числа доступных языков интерфейса: это позволит привлечь большее количество иностранных пользователей (как соискателей, так и работодателей), что будет способствовать увеличению доходов проекта и его популярности.* |