



HumanTech platform

**УМНАЯ ЭКОСИСТЕМА,**  
которая объединяет соискателей,  
работодателей, обучение и все  
необходимые приложения  
в одном месте

- Лучший ответ на вызовы рынка труда в РФ
- Новый опыт поиска работы, обучения и развития
- В основе ИИ, нейросеть и машинное обучение

# Вызовы рынка. Работодатели



Трудности с наймом



Дорого



Долго



Трудности с обучением



Удерживать и вовлекать персонал становится сложнее



Ценности начинают играть важную роль



В ИТ много джунов



Кандидаты не соответствуют резюме

# Вызовы рынка. Соискатели



Сложно и долго найти работу без релевантного опыта



Нерелевантные и неактуальные предложения работы



Непрозрачность процесса коммуникации с работодателем



Фобия собеседований и отказов, нежелание «продать себя»



Падает доверие к джоб-бордам и работодателям на них



Человеку нужна свобода, подработка

# Вызовы рынка. Работодатели. Подробно



## Трудности с наймом

Не могут закрыть вакансии на массовые позиции, квалифицированных экспертов катастрофически не хватает\*

**47%**

руководителей промышленных предприятий пожаловались на недостаток квалифицированных кадров в январе 2024 года \*\*



## Дорого

НН ломит цены + необходимо использовать дополнительные каналы поиска

**до 150 млн руб.**

в год компании платят за НН



## Долго

Время найма возросло

**от 3 мес. до 1 года**

уходит на поиск сотрудника



## Трудности с обучением

Отнимает много времени и ресурсов

**от 0.5 до 1 года**

**~ 1 млн руб.**

занимает обучение нового сотрудника

62% работодателей применяют внутр. обучение и развивают системы наставничества, а 59% сотрудничают с профильными вузами и ссузами\*\*\*



## Удержать и вовлечь персонал становится сложнее

Теучка растёт. Нет действенных методов

**до 2.5 млн руб.**

компания теряет при неверном подборе\*\*\*\*



## Ценности начинают играть важную роль

При выборе работы, встает вопрос об их быстрой оценке

**Более 50%**

работодателей отмечают необходимость оценки\*\*\*\*\*



## В ИТ много джунов

Сложно выбрать способных и заряженных на развитие



## Кандидаты не соответствуют резюме

Что усложняет процедуру отбора и как следствие – увеличивает время и стоимость найма

\* По аналитике НН

\*\* Института экономической политики им. Гайдара (ИЭП)

\*\*\* По анализу Аудиторская фирма «Авдеев и Ко»

\*\*\*\* Цена кадровой ошибки статья

\*\*\*\*\* По исследованию Сотер и НН

# Вызовы рынка. Соискатели. Подробно



**Сложно и долго найти работу без релевантного опыта**

Всем нужны сразу сеньоры

**72%**

студентов отмечают проблемы с построением карьеры\*



**Нерелевантные и неактуальные предложения работы**

У вакансий похожие описания, которые не соответствуют реальности

**69%**

считают проблемой поиск подходящих вакансий\*\*  
Цитата «аж бесит»



**Непрозрачность процесса коммуникации с работодателем**

**36%**

отметили как проблему ожидание ответа от потенциального работодателя\*\*



**Фобия собеседований и отказов, нежелание «продажи себя»**

**45%**

начинающих специалистов боятся не оправдать ожиданий работодателя

**38%**

боятся проходить собеседования\*\*\*



**Падает доверие к джоб-бордам и работодателям на них**

Цитата «вплоть до развода»



**Человеку нужна свобода, подработка**

Человек хочет быть вольным художником.  
Тренды: Гостинг, Шеринг, Тихий уход

*\* По опросу сервиса «Хай, про!», запущенного при поддержке Росмолодежи*

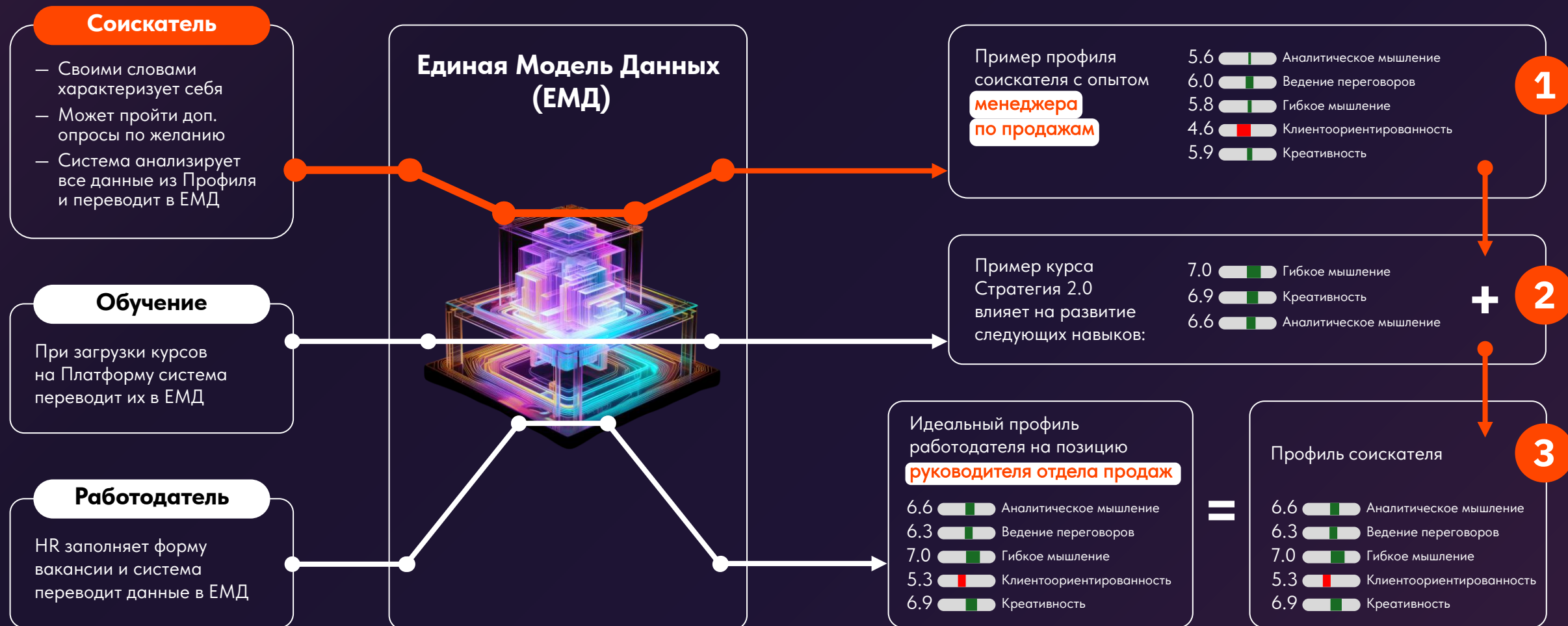
*\*\* По опросу Вслух.ру*

*\*\*\* По опросу НН*



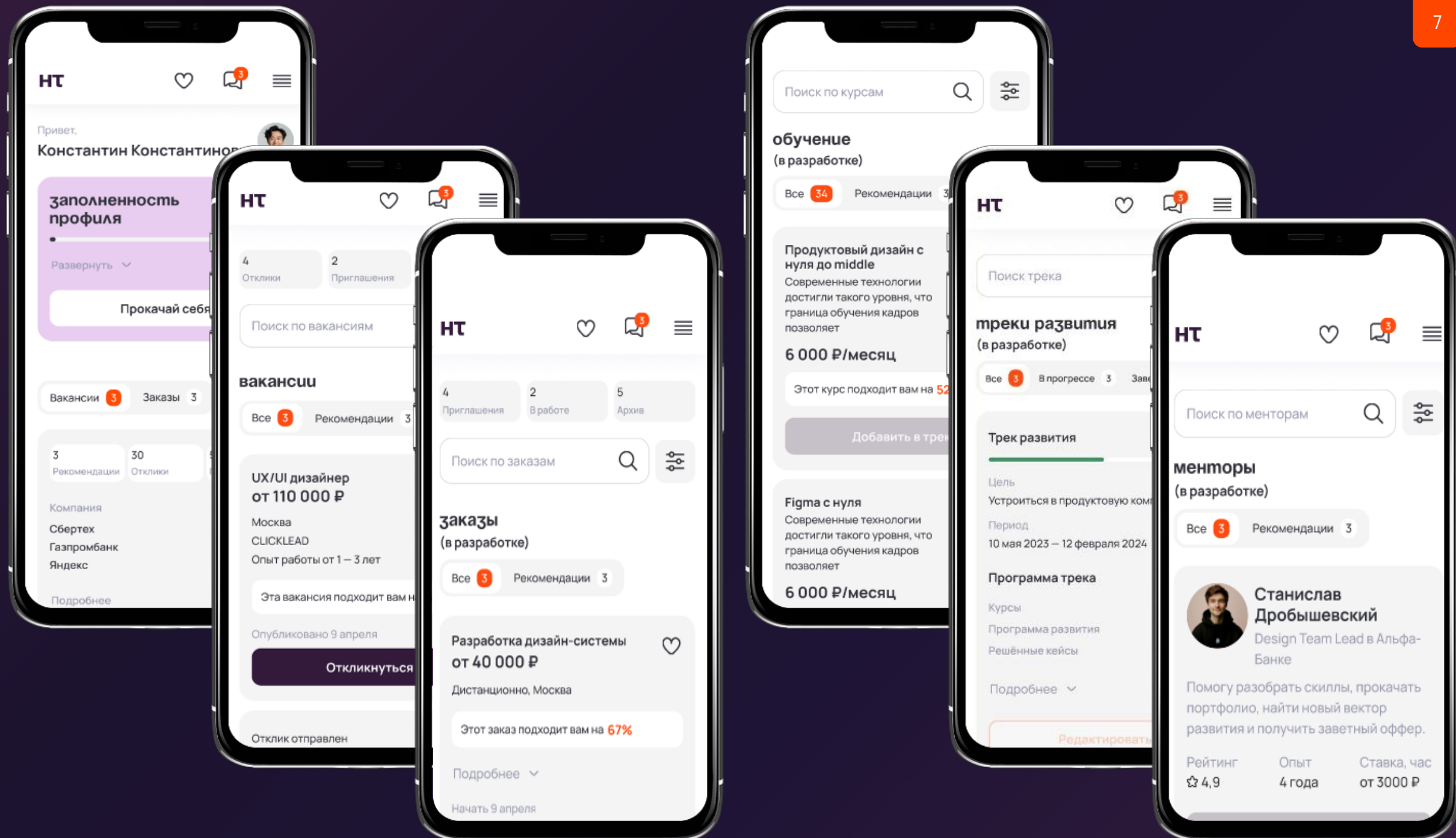
# Технология Платформы

В основе Платформы алгоритм, который переводит все входящие данные в Единую Модель Данных (ЕМД).  
Алгоритм работает на основе Психометрики и собственной нейросети, развивающейся с помощью ИИ



# Экосистема Платформы





# Добавочная ценность



## Заказчикам услуг (маркетинг, строительство и др.)



### Дополнительный канал поиска специалистов

Решает проблему нехватки квалифицированных специалистов на рынке



### Проверка исполнителей по комплексу критериев

Решает вопрос безопасности, доверия к исполнителям в ответственных проектах



### Сокращает время поиска специалистов

За счет единой экосистемы и подробного профиля



### Снижает стоимость поиска специалистов

В несколько раз по сравнению с некоторыми сервисами. За счет конкурентной цены и разных каналов монетизации



## Обучающим центрам, экспертам, исполнителям услуг (самозанятые), ИТ-сервисам



### Дополнительный канал заработка и поиска клиентов

Позволит выстроить хорошую репутацию за счет комплексной аналитики, что в разы уменьшит затраты на привлечение клиентов



### Повышение качества своих услуг

За счет встроенного алгоритма мэтчинга данных появятся измеримые продуктовые метрики, которые можно улучшать



# Наши УТП в сравнении с бенчмарками

<b>Бенчмарки</b>	<b>НТ-платформа для Соискателя</b>	<b>Бенчмарки</b>	<b>НТ-платформа для Работодателя</b>
<p>Множество разных сервисов, дающих частичную пользу:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>— Поиск работы: hh.ru, rabota.ru, avito.rabota</li> <li>— Подработка: profi.ru, fl.ru</li> <li>— Обучение и личное развитие: practicum.yandex.ru, skillbox.ru</li> </ul>	<p>Единая экосистема, решающая все профессиональные запросы человека: заработок, обучение и развитие + наставничество.</p> <p>Увеличит качество и скорость обучения за счет персонализации и алгоритма рекомендаций</p>	<p>Множество отдельных сервисов поиска кандидатов</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>-Поиск кандидатов: hh.ru, rabota.ru, avito.rabota</li> <li>-Поиск исполнителей: profi.ru, fl.ru</li> <li>-Обучение и развитие сотрудников: practicum.yandex.ru, edstein.ru, teamup-hr.ru</li> </ul>	<p>Единая экосистема. Удобно и просто. Экономит время и нервы.</p> <p>Прозрачная система обучения с алгоритмом рекомендаций и автоматическим созданием персональных треков развития. Легко вовлекать сотрудников</p>
<p>Поиск работы одинаково сложно и негативно везде, даже у НН</p>	<p>Решает боли: прозрачность, скорость и удобство + траектория развития</p>	<p>Высокая цена у НН и других сервисов. Совокупно очень дорого</p>	<p>Самая конкурентная цена</p>
<p>Нет прорывных инноваций. Максимум, прикрученный ИИ</p>	<p>Фишки: отсутствие резюме, мотивация развития, умный алгоритм рекомендаций, прогнозы на основе собств. нейросети</p>	<p>Не могут закрыть потребность в найме</p> <p>Усложняют поиск кандидатов и растягивают время. Требуется большой штат HR</p>	<p>Расширяет воронку за счет оценки и развития софт скиллов</p> <p>Быстро и просто, не требуется большой штат рекрутеров и специальные навыки</p>



## Тренды на рынке



Дефицит кадров на рынке РФ требует новых подходов

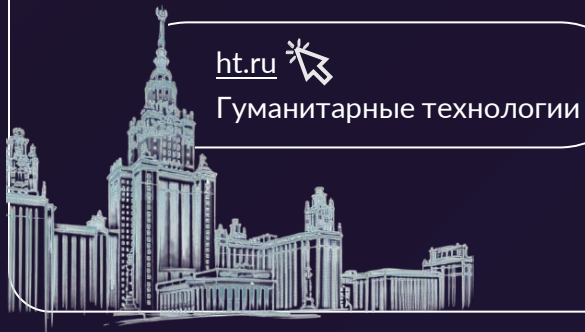


Смена парадигмы в умах сотрудников, падение мотивации требует прорывных решений (гостинг, шеринг, тихий уход — новые тренды)

# Команда

Мы те, кто развивал психометрику в России, придумал ЕГЭ и Тетрис, а над первым прототипом нейросети начали работать еще в 80-е годы.

30 лет мы готовились, построили стабильный бизнес и сейчас созрели к новому прыжку



**Кирин  
Алексей**

- CEO и CMO
- Опыт в маркетинге 6 лет
- Предприниматель 8 лет
- Инструктор программы Idea 2 Market в Stanford Center for Professional Development



**Шмелев  
Александр**

- Научный руководитель
- ДПН
- заслуженный профессор МГУ
- Президент и основатель группы компаний «Гуманитарные технологии»



**Жердев  
Алексей**

- Технический директор
- Создатель Maintest
- КТН, доцент кафедры Инфокоммуникационных технологий МИСИС



**Преснова  
Татьяна**

- Руководитель отдела исследования и разработки
- Автор 10 диагностических методик, в т.ч. Бизнес-Профиль МГУ, Психфак



В компании HT Lab есть ресурс в 100 опытных специалистов, которые поддержат в пиковых нагрузках и проведут наставничество новой команды.

Среди них:

- разработчики
- методисты
- дизайнеры
- менеджеры продаж и маркетологи

Я 6 лет учился на инженера и даже дня не работал по профессии. Я хочу это изменить, чтобы каждый человек смог узнать о своем предназначении и найти работу мечты

*Кирин Алексей*

Мы не просто любим свое дело, мы им живем.

Нас пытаются хантить Сбер, Центробанк, mos.ru и др.

# РЫНОК



**Бизнес модель платформенного типа, B2B2C с комиссией и моделью фриимиум**

## Монетизация

Тариф для работодателей

Бесплатная версия с ограниченным функционалом

Комиссия

за обучение с работодателя

Комиссия

за обучение со стороны соискателя и др. пользователей

Комиссия

за использование инструментов диагностики и др. сервисов



**Бесплатно**

Для соискателей, исполнителей услуг (самозанятых) и всех частных пользователей



5 лет

**Работодатели:** 260 тыс. клиентов

**Соискатели:** студенты и специалисты 2.5 млн. пользователей



2 года

**Работодатели:** 50 тыс. клиентов

**Соискатели:** студенты и специалисты 450 тыс. пользователей



1 год

**Работодатели:** действующие клиенты HT Lab 2000 клиентов

**Соискатели:** выпускники Москва и Питер 14 тыс. пользователей

*\* Подробный расчет рынка и маркетинговая стратегия по запросу*

# Рынок. Этап 1

# 1

Предлагается выходить на рынки поэтапно.  
Начинаем с рынка Плацдарм, где мы обкатываем технологию, подтверждаем гипотезы и монетизацию



# 1

год  
срок достижения всего  
объема этого рынка

# 1

год  
Рынок Плацдарм

# 15

млн руб.  
Объем рынка



**Кто наши клиенты  
на этом этапе:**

**Работодатели:**  
база клиентов HT Lab

**Соискатели:**  
выпускники ВУЗ-ов  
Москва и Питер

Численность

# 2

тыс.

Численность

# 14

тыс.



**GTM**  
(стратегия маркетинга)

**Работодатели:**  
Клиенты HT Lab –  
через личный контакт  
оператора (тел, email,  
мессенджер) + email  
рассылка

**Соискатели:**  
Выпускники ВУЗов –  
рассылка через  
мессенджер  
(сообщества  
студенческие)

\* Каналы, стоимость — в приложении по запросу



# Рынок. Этап 2

2

На втором этапе мы расширяем рынок за счет привлечения новых пользователей. За основу расчета взято количество активных пользователей HH в РФ



2 года

срок достижения всего объема этого рынка

2 года

Целевой Рынок

10 млрд руб.

Объем рынка



**Кто наши клиенты на этом этапе:**

**Работодатели:**

активные работодатели в РФ

Численность

**130** тыс.

**Соискатели:**

активные выпускники и специалисты в РФ (ИТ и др. сфер)

Численность

**250** тыс.



**GTM**  
(стратегия маркетинга)

**Работодатели:**

Активные работодатели - через личный контакт оператора (тел, email, мессенджер) + email рассылка + рассылка в мессенджере + SEO + Партнеры

**Соискатели:**

Активные выпускники и специалисты - рассылка в мессенджере, email рассылка, через личный контакт оператора (тел, email, мессенджер) + SEO + Партнеры

\* Каналы, стоимость — в приложении по запросу

# Рынок. Этап 3

3

На третьем этапе мы продолжаем расширять рынок за счет привлечения новых пользователей. За основу расчета взято количество всех пользователей НН в РФ

5 лет



срок достижения всего объема этого рынка

5 лет

Общий объем рынка

500 млрд руб.

Объем рынка



**Кто наши клиенты на этом этапе:**

**Работодатели:**

все работодатели в РФ

**Соискатели:**

соискатели в РФ

Численность

**1.5** млн.

Численность

**2.8** млн.



**GTM**  
(стратегия маркетинга)

**Работодатели:**

все потенциальные -  
через личный контакт  
оператора (тел, email,  
мессенджер) + email  
рассылка + рассылка  
в мессенджере + SEO +  
Партнеры

**Соискатели:**

все потенциальные -  
рассылка в  
мессенджере, email  
рассылка, через  
личный контакт  
оператора (тел, email,  
мессенджер) + SEO +  
Партнеры

\* Каналы, стоимость - в приложении по запросу

\*\* Мы еще не считаем рынок HR Tech и Ed Tech, это в перспективе

# Поток выручки

	24	25	26	27	28	32
Расходы	-5 млн	-4 млн	-30 млн	-130 млн	-938 млн	-3.1 млрд
Выручка	0	0	10.5 млн	1.2 млрд	8.3 млрд	95 млрд
DCF (дисконтир. денежный поток)	-4.4 млн	-3.5 млн	-16.5 млн	868 млн	7.5 млрд	88 млрд
Инвестиции	Собственные средства	24 млн				

*\*Подробная фин. модель с расходами, источниками выручки по запросу*

# Трекшн





# Инвестиции



На текущей стадии проекта мы ищем инвестиции в размере 24 млн. руб. для выхода на монетизацию и окупаемость



**Предложение  
для инвестора**

**24 млн = 15%**

\* Для инвестора возможен выход из проекта и продажа своей доли

\*\* 50% компенсация (подходит под гос. поддержку инвесторов)

\*\*\* транши 2 млн. руб. в мес.



**Через 8 месяцев**

✓ Монетизация



**Через 16 месяцев**

✓ Окупаемость



**Через 2 года**

✓ Дивиденды 12 млн. р. в год



**Через 3 года**

✓ Дивиденды 120 млн. р. в год

**Средства пойдут**

**10%**

Операционные

**30%**

Маркетинг

**60%**

Разработка



**7 лет = Единорог**

# Инвестиции

	24	25	26	28	32
Раунд Сид	Собственные средства	0	0	0	0
Раунд А	0	24 млн		0	0
Доля бизнеса	0	15%	15%	15%	15%
Доля от капитализации	0	0	0	5 млрд	65 млрд
Дивиденды	0	0	0	120 млн/год	1.4 млрд/год



## Преимущества для инвестора



Инновационный продукт



hrtech & edtech - большой потенциал



Лучший ответ вызовам рынка



Перспектива единорога



Самая конкурентная команда в отрасли



## Что мы ждем от инвестора



Доступ к рынку соискателей, работодателей, студентов



Финансовая и венчурная экспертиза



hrtech, edtech, IT- экспертиза



Опыт масштабирования

# Риски, связанные с Продуктом, и компенсационные мероприятия

## Сложная разработка – риск невыполнения части решения или затягивание сроков



01

Такие риски есть у любой разработки. Как мы их планируем минимизировать:

- в ГК Гуманитарные Технологии мы уже имеем глубокую экспертизу и опыт в данной области более 30 лет
- набираем команду с широкой экспертизой, разработчиков всех нужных областей, методистов, научных сотрудников
- закладываем высокий уровень ФОТ в фин. модель, предоставляя конкурентные условия для найма, т.о. привлекаем сеньоров профессионалов

## Комплексный продукт – риск выбора нишевых взамен



03

- поиск работы, исполнителей и обучения требует широкого ассортимента. С моделью маркетплейса на примере Озон и Вайлдберриз можно быстро набрать позиции
- на каждый блок нашего продукта мы планируем отдельную команду разработки со своим продактом, что позволит сделать крутой продукт на рынке и взять лучшие практики
- сегодня наблюдается переизбыток сервисов, что усложняет выбор для соискателей и работодателей. Мы этот выбор поможем сделать за счет гибкой и подробной фильтрации, основанной на комплексных и валидных данных

## Активная конкуренция со стороны гигантов рынка



02

- мы объединяем всех в единую экосистему. С большинством участников рынка мы становимся партнерами
- по отношению к джоб-бордам у нас конкурентное преимущество в виде обучения и комплекса услуг
- при попытке нас копировать любому гиганту потребуется время для старта. К этому времени у нас появится слаженная команда, большой пройденный опыт и все ресурсы для масштабирования. Переплюнуть нас будет сложно
- ни у кого на рынке РФ нет такой экспертизы в психометрике, готовых исследований и разработок как у нас. Скопировать или создать похожую ЕМД будет сложно. У нас есть все патенты

## Что если MVP не взлетит



04

Риск выхода MVP на PMF (соответствие продукта рынку) всегда высокий. Что мы планируем для его минимизации:

- на этапе MVP мы привлекаем работодателей из нашей базы лояльных клиентов, которые с большой вероятностью попробуют новый продукт. Будет легко собрать развернутую обратную связь
- используем нативную разработку, закладываем грамотную архитектуру, что позволит продать ПО в случае необходимости или сделать пивот.
- планируем тестировать каждый способ монетизации поэтапно. Сначала – тариф, потом – комиссию с обучения. Это снизит риск быстрого «сгорания» средств без получения выручки

# Риски, связанные с Рынком, и компенсационные мероприятия

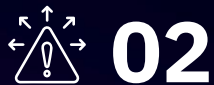
## Привлечение соискателей – сложная задача



Этот челлендж мы планируем преодолеть за счет:

- конкурентного преимущества сервиса для частных лиц (соискателей, исполнителей услуг). Мы единственные, кто предлагает обучение, работу, подработку в одном сервисе
- фокуса на разработку ЛК для соискателей. Все джоб-борды в первую очередь направлены на Работодателей. Мы предоставим хороший продукт и сервис для Соискателей в перв. очередь
- внедрения Лин-подхода в разработке. Юзер френдли интерфейс и пользовательский опыт. В команду привлекаем UX/UI-дизайнеров, аналитиков, продактов и проджектов с нужными компетенциями
- грамотной GTM (маркетинговой стратегии) с использованием современных инструментов: парсинга, соцсетей, чат-ботов, партнерства и интеграций

## Для одних сегментов зайдет, для других нет – риск масштабирования



- Начинаем с ИТ-сегментов, выпускников ВУЗов, это даст качественные нужные кадры для Работодателя. Мы уже проверили этот самый сложный сегмент на практике и привлекли первых 1100 пользователей.
- каждый сегмент мы кастдевим (подробно изучаем) и закладываем инсайты в продукт. Мы не надеемся на случай, а прорабатываем каждый шаг. Заложим нужные опции для каждого сегмента в приложение

## Привлечение работодателей – большая конкуренция на них с разных сторон



- Дефицит кадров сегодня это большая проблема для Работодателя. Используем это как триггер. Мы дадим конкурентное решение с вовлеченными соискателями, этим мы отстроимся от конкурентов и альтернатив
- Предоставим самую конкурентную цену в отношении джоб-бордов и др. сервисов для HR. Мы это можем себе позволить за счет мультиканальной монетизации. Сегодня это сильный аргумент для работодателей.
- Применим свой 5-летний успешный опыт в маркетинге в сфере HR
- Планируем использовать каналы директ маркетинга (звонки, рассылки, рассылки в соцсетях), которые дадут быстрый результат. Постепенно перейдем на комплексную стратегию (SEO, PR, реклама и др.)

## Каналы монетизации – риск неполучения планируемой выручки



Риск монетизации всегда самый большой. Что мы закладываем для его снижения:

- на первом этапе мы построим MVP и проверим все каналы монетизации в полях
- в фин. модели мы закладываем возможность гибко менять вводные (% конверсий, стоимость привлечения и т.д.). Каждый этап будет пересчитываться на основе проделанных шагов
- основной этап финансирования планируем после подтверждения всех цифр на этапе MVP. Это снижает риск потери крупных инвестиций
- планируем несколько каналов монетизации, что повышает шансы на успех нашего сервиса по сравнению с другими решениями и снижает риски
- маркетинговую стратегию рассчитываем из понимания специфики рынка, на котором работаем более 5 лет



# Контакты



**Алексей Кирин**

@alexkirin

kan@ht-lab.ru

+7 (965) 480-29-64

