

**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



Трудности с обучением



В ИТ много джунов



Дорого



Удержать и вовлекать персонал становится сложнее



Кандидаты не соответствуют резюме



Долго



Ценности начинают играть важную роль

# 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 «продажи себя»



Падает доверие к job-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**

} занимает обучение нового сотрудника

**~1 млн руб.**

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



## Удержать и вовлекать персонал становится сложнее

Текучка растет. 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



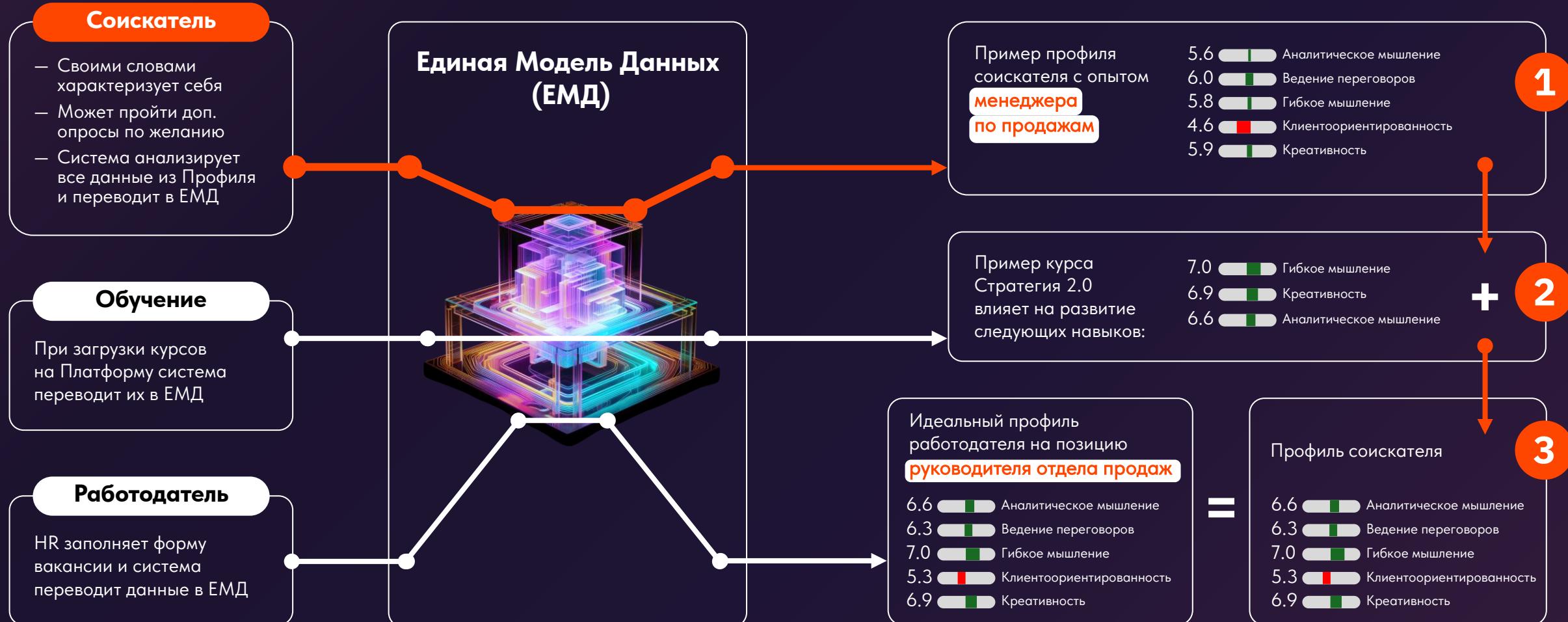
\* По опросу сервиса «Хай, про!», запущенного при поддержке Росмолодежи

\*\* 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



**Profile Overview**

Привет, Константин Константинов

**Заполненность профиля**

Развернуть ▾ Прокачай себя

**Вакансии**

Вакансии 3 Заказы 3

3 Рекомендации 30 Отклики

UX/UI дизайнер от 110 000 ₽

Москва CLICKLEAD Опыт работы от 1 – 3 лет

Эта вакансия подходит вам на 67%

Опубликовано 9 апреля

Откликнуться

Отклик отправлен

**Заказы**

Все 3 Рекомендации 3

Разработка дизайн-системы от 40 000 ₽

Дистанционно, Москва

Этот заказ подходит вам на 67%

Подробнее ▾ Начать 9 апреля

**Обучение (в разработке)**

Все 34 Рекомендации 3

Продуктовый дизайн с нуля до middle

Современные технологии достигли такого уровня, что граница обучения кадров позволяет

6 000 ₽/месяц

Этот курс подходит вам на 52%

Добавить в трек

**Треки развития (в разработке)**

Все 3 В прогрессе 3 Завершено 3

Трек развития

Цель Устроиться в продуктовую компанию

Период 10 мая 2023 – 12 февраля 2024

Программа трека

Курсы Программа развития Решённые кейсы

Подробнее ▾ Редактировать

**Менторы (в разработке)**

Станислав Дробышевский

Design Team Lead в Альфа-Банке

Помогу разобрать скиллы, прокачать портфолио, найти новый вектор развития и получить заветный оффер.

Рейтинг ★ 4,9 Опыт 4 года Ставка, час от 3000 ₽

# Добавочная ценность



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



### Дополнительный канал поиска специалистов

Решает проблему нехватки квалифицированных специалистов на рынке



### Сокращает время поиска специалистов

За счет единой экосистемы и подробного профиля



### Проверка исполнителей по комплексу критерииев

Решает вопрос безопасности, доверия к исполнителям в ответственных проектах



### 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

## Бенчмарки

Множество разных сервисов, дающих частичную пользу:

- Поиск работы: hh.ru, rabota.ru, avito.rabota
- Подработка: profi.ru, fl.ru
- Обучение и личное развитие: practicum.yandex.ru, skillbox.ru

Поиск работы одинаково сложно и негативно везде, даже у НН

Нет прорывных инноваций. Максимум, прикрученный ИИ

## НТ-платформа для Сискателя

Единая экосистема, решающая все профессиональные запросы человека: заработка, обучение и развитие + наставничество.

Увеличит качество и скорость обучения за счет персонализации и алгоритма рекомендаций

Решает боли: прозрачность, скорость и удобство + траектория развития

Фишки: отсутствие резюме, мотивация развития, умный алгоритм рекомендаций, прогнозы на основе собств. нейросети

## Бенчмарки

Множество отдельных сервисов поиска кандидатов

- Поиск кандидатов: hh.ru, rabota.ru, avito.rabota
- Поиск исполнителей: profi.ru, fl.ru
- Обучение и развитие сотрудников: practicum.yandex.ru, edstein.ru, teamup-hr.ru

Высокая цена у НН и других сервисов. Совокупно очень дорого

Не могут закрыть потребность в найме

Усложняют поиск кандидатов и растягивают время.  
Требуется большой штат HR

## НТ-платформа для Работодателя

Единая экосистема. Удобно и просто. Экономит время и нервы.

Прозрачная система обучения с алгоритмом рекомендаций и автоматическим созданием персональных треков развития. Легко вовлекать сотрудников

Самая конкурентная цена

Расширяет воронку за счет оценки и развития софт скиллов

Быстро и просто, не требуется большой штат рекрутеров и специальные навыки



## 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 СМО
- 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»



**Жердов  
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:

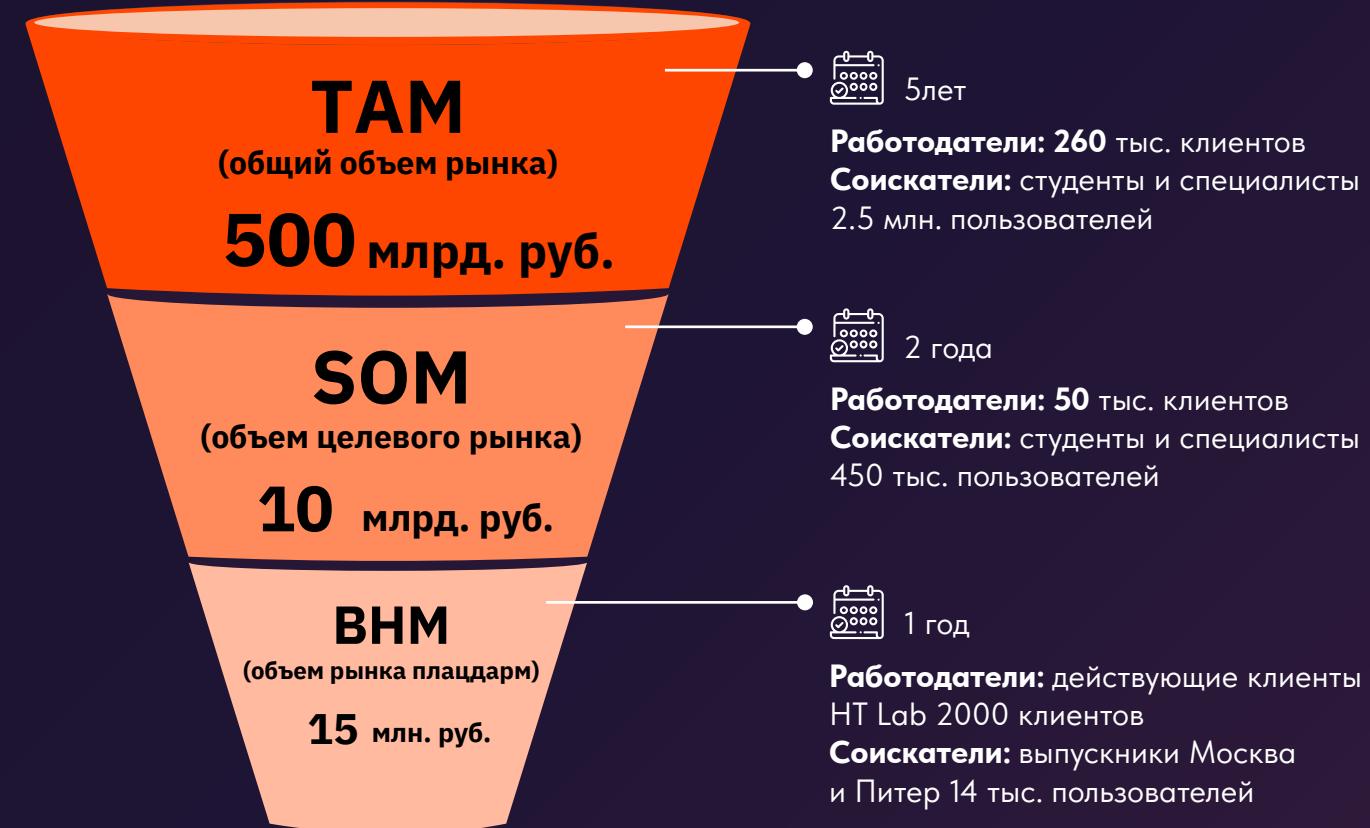
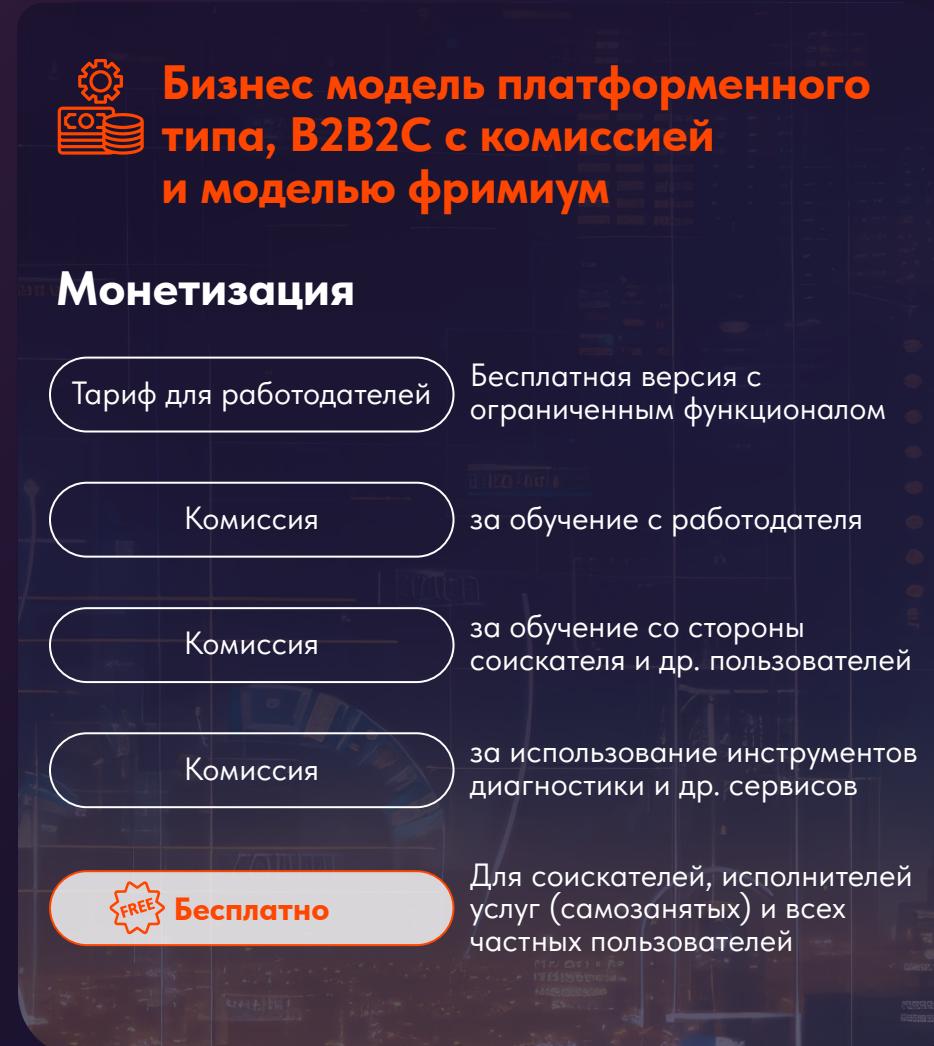
- разработчики
- методисты
- дизайнеры
- менеджеры продаж и маркетологи

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 ханить Сбер, Центробанк, mos.ru и др.

# РЫНОК



\* 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

Численность

2 тыс.

Соискатели:

выпускники ВУЗ-ов  
Москва и Питер

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 НН 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

Численность

1.5 млн.

Соискатели:  
соискатели в РФ

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        |
|--|----------------------|----------|-----------|----------|----------|-----------|
| <b>Расходы</b>                         | -5 млн               | -4 млн   | -30 млн   | -130 млн | -938 млн | -3.1 млрд |
| <b>Выручка</b>                         | 0                    | 0        | 10.5 млн  | 1.2 млрд | 8.3 млрд | 95 млрд   |
| <b>DCF (дисконтир. денежный поток)</b> | -4.4 млн             | -3.5 млн | -16.5 млн | 868 млн  | 7.5 млрд | 88 млрд   |
| <b>Инвестиции</b>                      | 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%

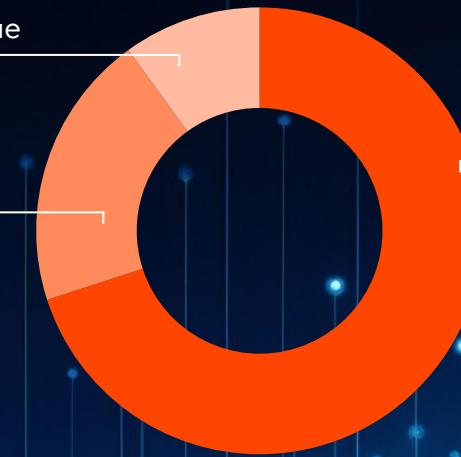
Операционные

60%

Разработка

30%

Маркетинг



**7 лет = Единорог**

# Инвестиции

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



Что мы ждем  
от инвестора

✓ Доступ к рынку соискателей,  
работодателей, студентов

✓ Финансовая  
и венчурная экспертиза

✓ hrtech, edtech,  
IT- экспертиза

✓ Опыт  
масштабирования



## Преимущества для инвестора



Инновационный  
продукт



hrtech & edtech -  
большой потенциал



Лучший ответ  
вызовам рынка



Перспектива  
единорога



Самая конкурентная  
команда в отрасли

# 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

## 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

## Комплексный продукт – риск выбора нишевых замен



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

## Что если MVP не взлетит



04

Риск выхода MVP на РМФ (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 pivot.
- 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



01

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



02

- 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



03

- 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

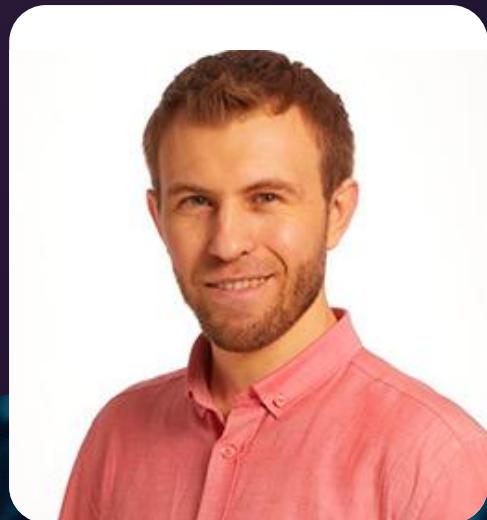


04

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**

@alexxkirin

kan@ht-lab.ru

+7 (965) 480-29-64

