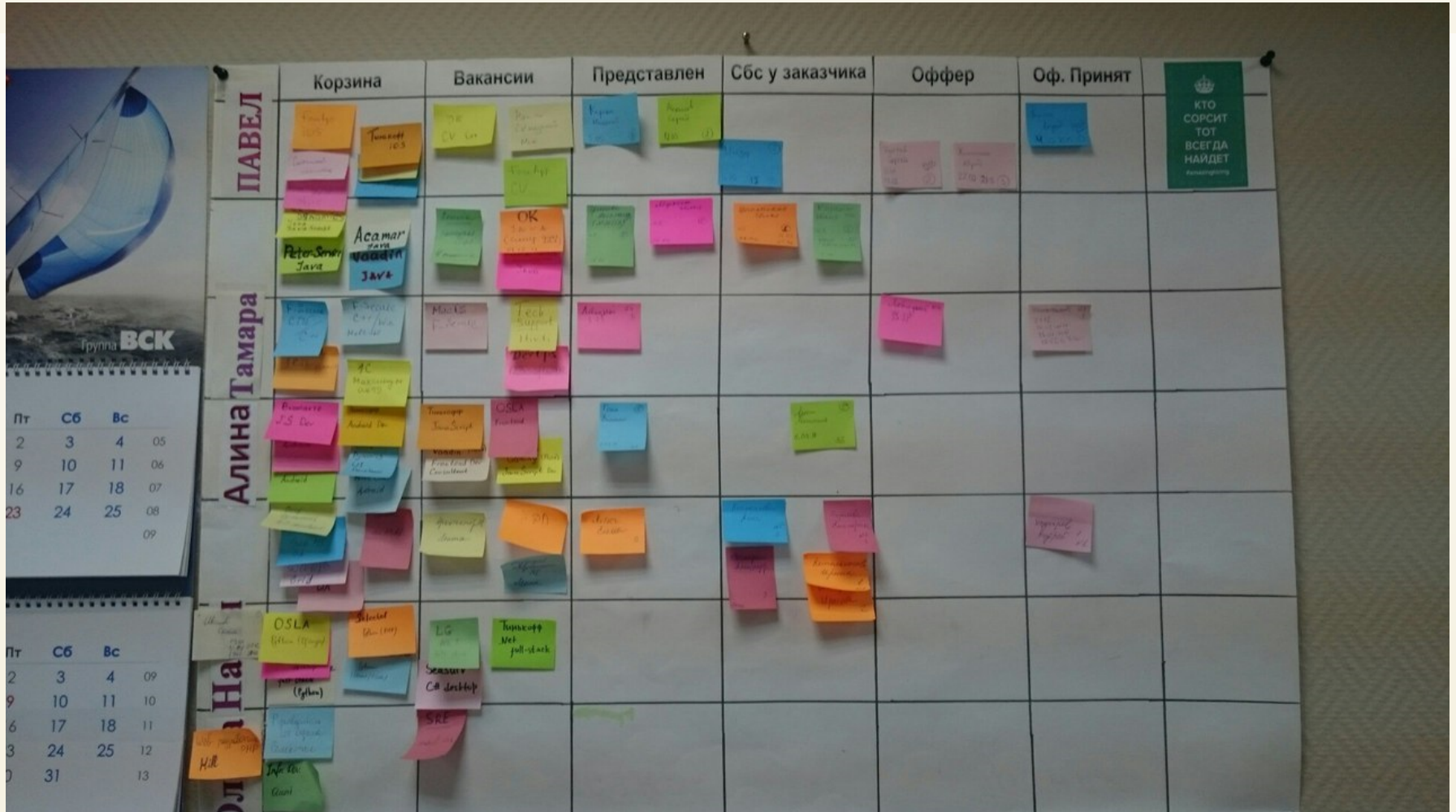


# КАНБАН 2:0

## ФАКТЫ ПРО НАС:

1. В среднем в портфеле одновременно около 70 разных вакансий. (мы не считаем, если нужно 2-3 человека одновременно, или нужен middle и senior на один проект)
2. У нас 7 консультантов в команде.
3. 90% проектов оплачиваются по факту выхода кандидата на работу.
4. 40% проектов завершаются не по нашей вине. Т.е. почти половину работу консультант делает бесплатно.
5. В среднем мы закрываем 5 вакансий в мес., что нас совершенно не устраивает.
6. Многие из наших постоянных заказчиков недовольны: типичная жалоба – «мало кандидатов», «медленно работаем».

# КАНБАН ОБРАЗЦА 2014 ГОДА



The Kanban board is organized into columns representing stages of the recruitment process:

- Корзина** (Basket): Initial pool of candidates.
- Вакансии** (Vacancies): Candidates who have been interviewed.
- Представлен** (Presented): Candidates who have been presented to the client.
- Сбс у заказчика** (Interview with client): Candidates who have had an interview with the client.
- Оффер** (Offer): Candidates who have received an offer.
- Оф. Принят** (Offer Accepted): Candidates who have accepted the offer.

Rows represent different recruiters or managers:

- ПАВЕЛ** (Pavel)
- Тамара** (Tamara)
- Алина** (Alina)
- На** (Nana)

Sticky notes on the board contain details such as candidate names (e.g., "Асама", "Петр", "ОСЛА"), skills (e.g., "Java", "C#"), and dates. A calendar on the left shows dates from 2 to 13. A quote on the right reads: "КТО СОРСИТ ТОГ ВСЕГДА НАЙДЕТ" (Who searches, always finds).

# КАНБАН ОБРАЗЦА 2014 ГОДА

## Что же мы упустили....

1. У нас получился моментальный снимок - здесь-и-сейчас. Без ретроспективы и возможности планирования.
2. Работу консультанта с клиентом невозможно было контролировать и планировать.
3. Канбан давал представление о кол-ве вакансий, но совершенно не давал представление о качестве портфеля.
4. Консультантам было сложно распределить нагрузку в течение дня.

## Что такое плохой рекрутинг?

1. Плохой контакт с заказчиком и отсутствие твердых договоренностей по процессу.
2. Слабое понимание кого ищем; подготовка пула кандидатов без калибровки;
3. Увлекательный ресечинг - найти всех;
4. Отсутствие должных усилий (попросту - не работать)



# Канбан 2:0



<https://goo.gl/iE5qpS>

Спасибо за внимание!

Спасибо за  
внимание!