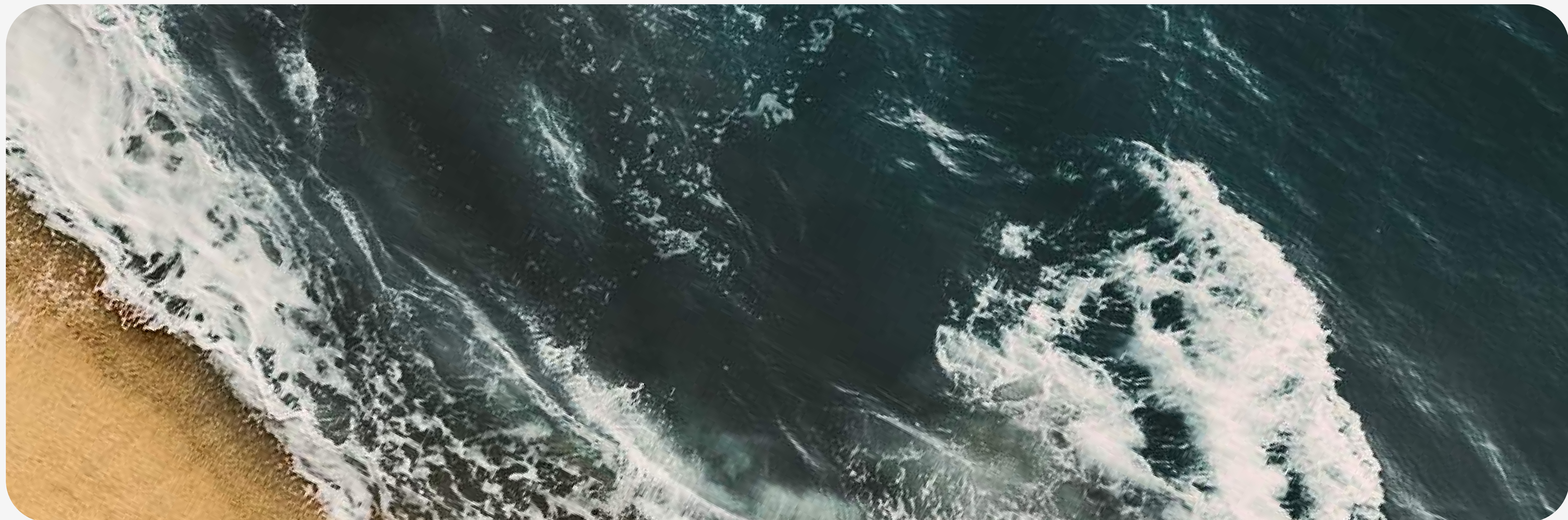




Заявка BetaOnline на Агентство года Ruward

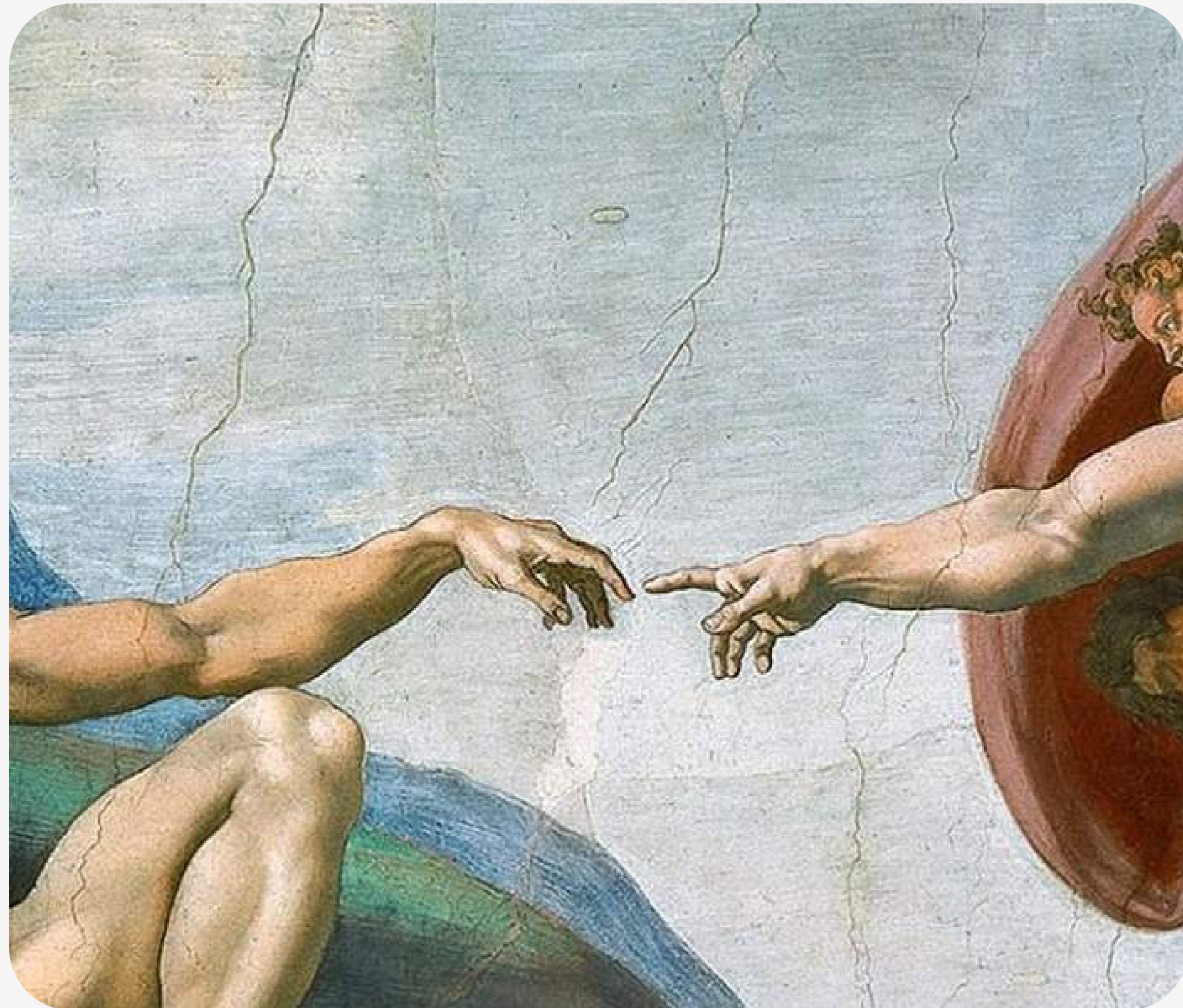
И главные события BetaOnline 2023–2024



Миссия BetaOnline



Помогаем компаниям с большими планами



Через data-driven-маркетинг и HRTech — помогаем клиентам оцифровать работу с людьми, и выполнять долгосрочные коммерческие цели бизнеса:

- Найти людей и запустить производство
- Убрать рутину и приглашать людей быстрее
- Отказаться от таблиц в пользу данных в облаке
- Ускорить подбор и увеличить долю рынка
- Масштабировать бизнес на всю страну

Продукты

Для умного управления ресурсами и людьми

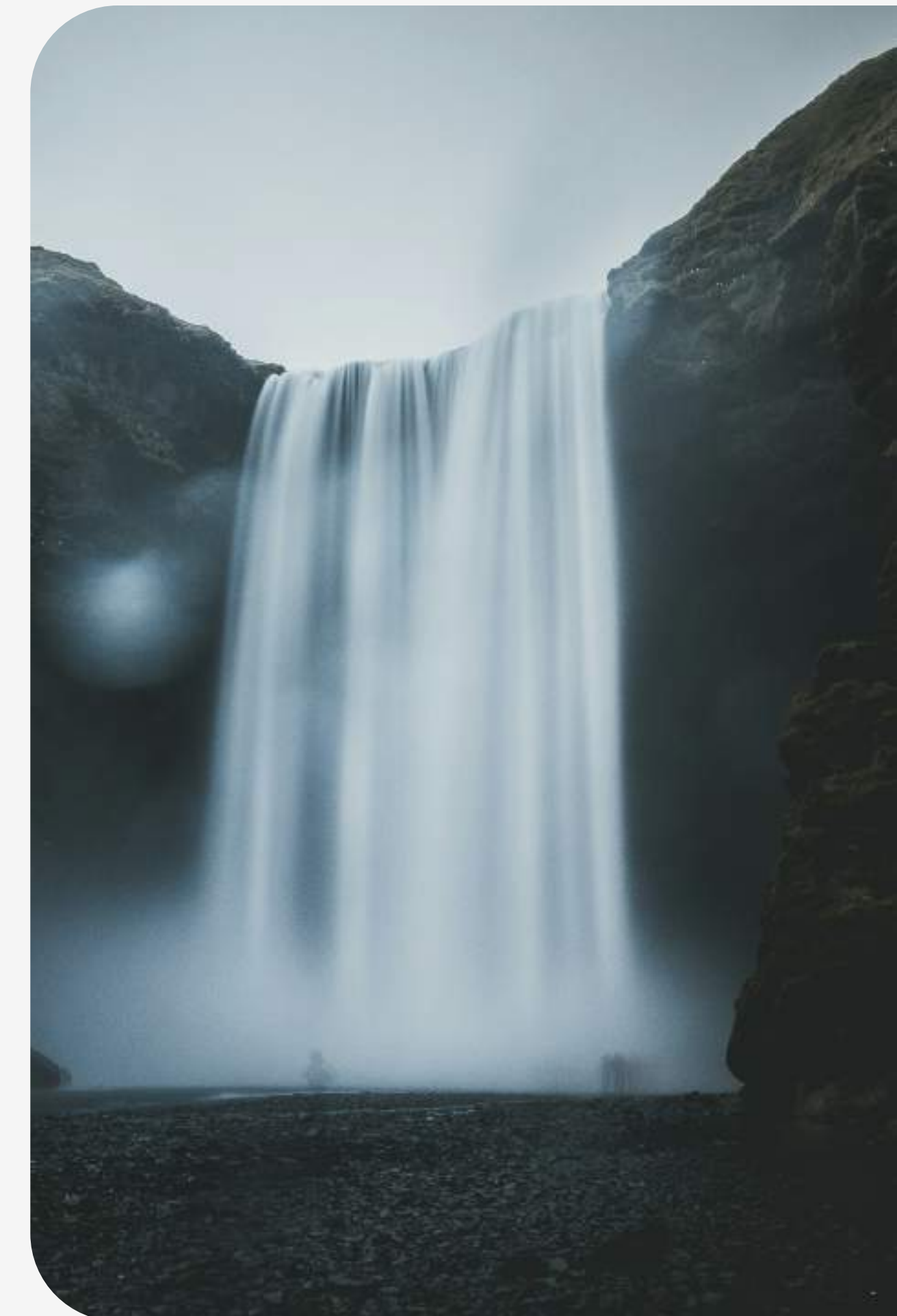
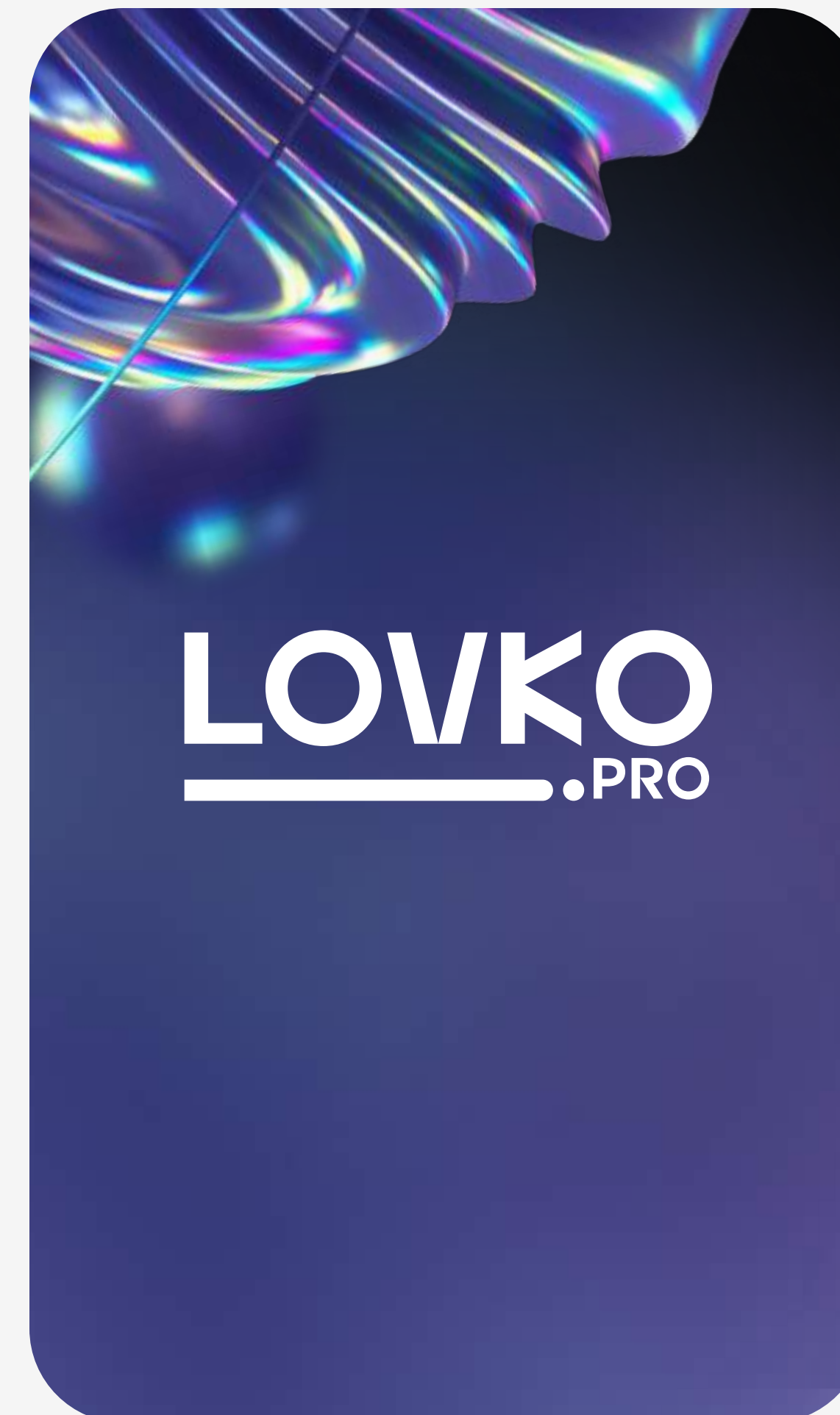


Кадровая лидогенерация (2018)

- 500+ успешно завершённых проектов
- 5 проектных команд внутри компании
- 9,5+ от Adindex за сервис и аналитику
- Золото Tagline 2023 за кейс СберМаркета
- Рост выручки за последний год: +40%

Биржа HR-трафика Lovko.pro (2022)

- 30 успешно завершённых проектов
- +1000 партнёров (вебмастеров) за год
- Рост выручки за последний год: +48%
- Доклад на сцене VK Stadium (Поток Conf)



Кадровая лидогенерация

Data-driven-маркетинг для выполнения больших планов в HR и сохранения ресурсов в процессе

Золото Tagline 2023
за кейс СберМаркета



Планируем

бюджет, KPI кампаний, карту источников трафика, график и количество объявлений

1

Анкетирруем

соискателей на лендинге с полной информацией о вакансии и компании

2

Валидируем

анкеты на предмет соответствия профилям ваших сотрудников

3

Передаем

подходящих кандидатов —
оплачиваются только они

4

Биржа HR-трафика

Первая платформа партнёрского маркетинга полностью сосредоточенная на целях HR

+1 500 активных партнёров в сети за 2023–2024



Опытные партнёры

Авторизуем партнёров с опытом как в маркетинге, так и в поиске линейного персонала

Простой расчёт

Клиент платит за X-денег за Y-конверсий, которые достигли цели: от лида до трудоустройства

Безопасность

Импорт—экспорт трафика через закрытый API-шлюз с защитой на уровне первых банков РФ

Результат

Закрытые вакансии без наценок job-сайтов и рекламных операторов

Выгоды для клиента



Закрываем план

Клиент платит только при достижении целей воронки: поэтому — достигаем

API-экспорт данных

Рекрутеры не тратят время на ведение таблиц и быстрее звонят целевым кандидатам

Фильтруем трафик

Возраст, гражданство, гео, опыт, дедупликация по ФИО и телефону: в воронке нет случайных людей

СрН и ТТН
в рамках
плана?

Снижать
Cost-per-Hire
и Time-to-Hire

Бизнес
нанимает
достаточно?

Поддерживать
наём во всех
городах

Выполнение

Бизнес платит за данные, если они:
а) Валидны; б) Попали в воронку вовремя;
в) Переданы по целевому адресу в HRM

Технологии

Перед попаданием к клиенту анкеты проходят через **конвейерную обработку данных**. К.О.Д. исключает анкеты-дубли и трафик вне критериев отбора

Дедупликация по двум сценариям – выделяет кандидатов с наибольшим потенциалом к найму

- 1 Внутренняя: лид удаляется из потока и не оплачивается, если был экспортирован нами ранее (по умолчанию: 30 дней)
- 2 Внешняя (после «Пилота»): клиент не оплачивает до 10% профильных анкет при пересечении данных с базой ¹

Технология позволяет экономить до 25% рабочего времени рекрутеров — и эффективнее работать с профильными кандидатами, сохраняя бюджет каждого нанимающего центра компании

[Статья: Наш сервис фильтрации данных](#)

[Статья: Интеграция баз данных с API BetaOnline](#)



The screenshot shows a web browser window with the URL BetaOnline.ru. The page title is '- ДОСТАВКА МОСКВА с 13.07.2021 / Кандидаты'. Below the title, there are several status filters with counts and percentages: Все (1753), Новый (12 (0%)), Приглашен (100 (6%)), Принят (251 (15%)), Недозвон (278 (17%)), Самоотказ (0 (0%)), Отказ (630 (35%)), Прочее (495 (28%)). There are also filters for Некорректный (36 (2%)), Дубль (11 (0%)), and Тест (1 (0%)). Below these filters, there are buttons for 'Установить фильтр: 1', 'Засчитать', and 'Сменить статус'. The main part of the page is a table with columns: Дата, время отклика, Вакансия, Фамилия, Имя, Номер телефона, Гражданство, Дата рождения, Статус, and Комментарий. The table contains three rows of candidate data.

	Дата, время отклика	Вакансия	Фамилия	Имя	Номер телефона	Гражданство	Дата рождения	Статус	Комментарий
<input type="checkbox"/>	19.09.2021 14:44:31	Райдер			+7 (999)		28 лет	Новый	Комментарий...
<input type="checkbox"/>	19.09.2021 15:14:03	Райдер			+7 (962)		23 года	Новый	Комментарий...
<input type="checkbox"/>	19.09.2021 17:00:48	Райдер			+7 (963)		20 лет	Новый	Комментарий...

¹ Необходима API-интеграция программного обеспечения BetaOnline с ATS / CRM / HRM клиента

Трекинг прогресса

Для повышения производительности воронки

Тайный соискатель

Выборочно проверяем рекрутеров клиента: слабо звонят кандидатам — предлагаем свой контакт-центр

Контроль воронки

Просим регулярно проставлять статусы кандидатов после звонка для оптимизации кампаний

Мотивация

Если в воронке больше 30% недозвонов или меньше 45% приглашённых на собеседования — даём сигнал ответственным за трафик: от KPI напрямую зависит их доход

¹ Данные 2023–2024 из проектов двух категорий:
Когда поток обрабатывал Контакт-центр BetaOnline;
Когда контакт-центры клиента работали по KPI проекта.
В ином случае мы никак не можем повлиять на качество звонков.



Воронка ¹

Релевантные лиды: 100%

Приглашённые: 38–44%

Дошедшие: 15–25%

Наём: 3–10%

Звонок в рамках 30 мин после отклика

Операторы работают
сменами, без выходных

Кандидат не отвечает — звоним позже

3 звонка в течение 24 часов,
пуши в мессенджерах, смс

Записываем на встречи

Следим за графиком собеседований клиента —
и передаём кандидату всю информацию о событии



Контакт-центр BetaOnline 24/7

В 2023-м — ввели в работу собственную горячую линию
для повышения конверсии на этапе звонков

По результатам года, сервис в 1,5 раза
сокращает закрытие вакансий и на 50%
оптимизирует ресурсы рекрутмента
на стороне клиента

Напоминаем о собеседовании

Повышаем доходимость через чат и смс, а если
кандидат не пришёл — стараемся его вернуть

Даём доступ к записям разговоров

Клиенту доступна статистика, отдельные звонки,
информация о причинах отказов от собеседования

Главные кейсы за год

Как наши продукты меняют бизнес лучше всего демонстрируют наши проекты



Дикси: одна цена лида с 2020-го

И 19 000 соискателей в 259 городах за один только 2023 в рамках Годового пакета



Евраз: охота на металлургов

На 55% перевыполнили план найма — нашли людей в цехи и на рудные месторождения

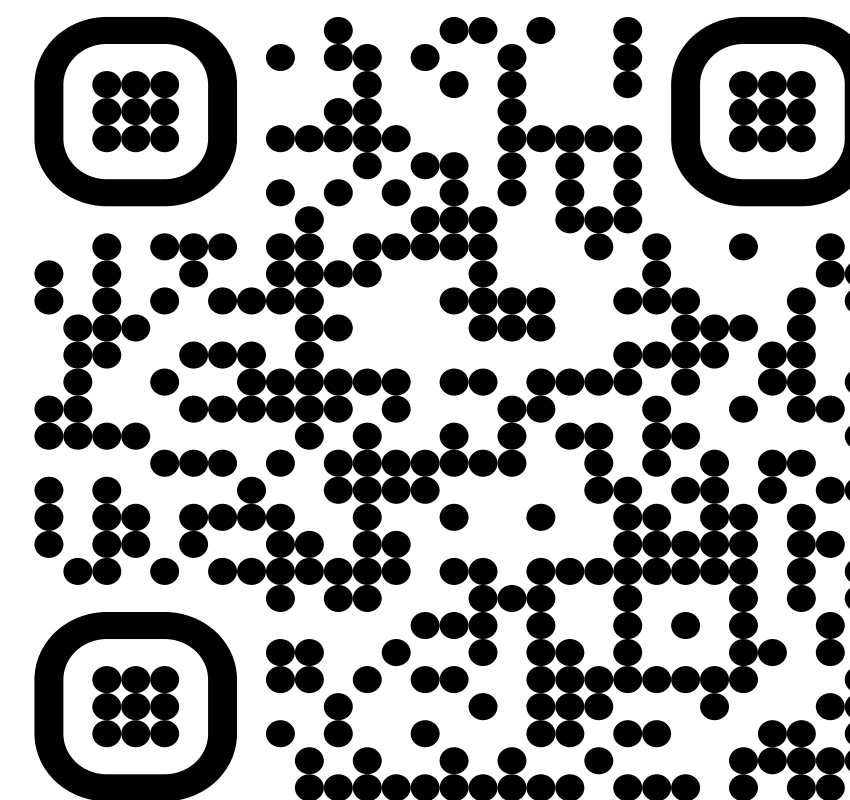


СберМаркет: + 10 000 в команде

Десятки городов, 170 000 кандидатов в зачёте, глубокая data-аналитика и Золото премии Tagline 2023



Больше кейсов



Читайте статьи с комментариями клиентов в блоге BetaOnline

BetaOnline 2024 в семи фактах

Сертифицированное
агентство по версии
RUWARD

Постоянный партнёр
рекламных сервисов
Яндекса

Золото и бронза на
Tagline 2023 самая
масштабная
Digital-премия в
Европе отметила
наш кейс со
СберМаркет

60+ специалистов в
штате: эксперты в
маркетинге,
креативе и IT

Собственные
программные
решения в реестре
отечественного ПО

9,5+ в рейтинге
Adindex за data-
аналитику и
сервис



360°

Система полного цикла

Лидогенерация → качественный отбор →
бесшовный API-экспорт лидов в HRM или
бесплатный кабинет HRDrom



Спасибо за внимание

Рады интересным вопросам

info@betaonline.ru