

Оптимізація воронки найму

\$1.5M чистими за 2 роки при бюджеті менше \$250K · ROI ≈ 6x

<\$250K

рекламний бюджет за 2 роки

\$1.5M

чистий дохід через найм

~6x

окупність

Задача

ВИХІДНА СИТУАЦІЯ

Компанія вела рекламу вакансій в Telegram за стандартною схемою: типовий текст вакансії, широке охоплення каналів. Результат — велика кількість відгуків, але більшість — нерелевантні. Команда витратила великий ресурс часу на обробку відгуків, які все одно не вели до найму.

Крок 1 — Переписала текст вакансії

ЛОГІКА РІШЕННЯ

Основна проблема була не в браку кандидатів, а в тому, що сам текст вакансії не відсіював нерелевантних людей ще на етапі читання. Переписала опис так, щоб він чіткіше передавав реальні умови роботи й очікування від кандидата — щоб люди, які явно не підходять, відсіювались самі ще до відгуку. Це відразу зменшило кількість нерелевантних відгуків, які команда мала обробляти вручну.

Крок 2 — Тестування каналів

ЛОГІКА РІШЕННЯ

Замість розміщення одразу всюди, провела невеликі тести по різних каналах і порівнювала, який трафік вони дають з точки зору якості, а не лише обсягу. Канали, які давали багато відгуків, але мало релевантних, відсіяла. Залишила лише ті, де співвідношення відгуків до реального виходу на роботу було найвищим.

Крок 3 — Система звітності

ЛОГІКА РІШЕННЯ

Щоб рішення не базувалось на відчутті, сформувала формат звітності з конкретними маркерами на кожному етапі воронки: відгук → відгук якісний → співбесіда → найм. Весь облік на старті вела вручну через CRM, по кожному кандидату, що давало точну картину без затримки на автоматизацію.

Результат

ЗА 2 РОКИ

Рекламний бюджет на вакансії склав менше \$250 000. За цей час підхід приніс компанії \$1.5М чистими через якісний найм — приблизно 6-кратна окупність відносно витраченого бюджету.

Що особливо показово

СТІЙКІСТЬ СИСТЕМИ

Система виявилась настільки робочою, що продовжила працювати і після мого виходу з проєкту — змінили лише спосіб підрахунку, замінивши ручний облік через CRM на автоматичний бот. Логіка воронки залишилась тією ж.