

Промежуточный отчет по этапу № 2

- PEST-анализ
- Анализ микросреды
- SWOT
- Результаты 2-ого этапа



Руководитель этапа: Бобренко
Ольга Владимировна

Декабрь, 2021 г.

01-P

Тенденция цифровой трансформации. Продвижение онлайн-платформы через Республиканскую информационно-образовательную среду.

01-T

тенденции развития НИОКР и затраты на НИОКР из разных источников; широкое распространение средств автоматизации.

расходы конкурентов (в т.ч. потенциальных) на R&D.

Технологии предотвращения утечек конфиденциальной информации.

02-E

Тенденция увеличения оттока квалифицированных кадров за границу.

Снижение числа занятых.

Наличие обширной конкуренции на рынке.

Снижение денежных доходов населения.

03-S

Тренд в обществе на удалённую работу и обучение.

Снижение количества квалифицированных рабочих кадров с опытом работы.

PEST-анализ



Стратегии

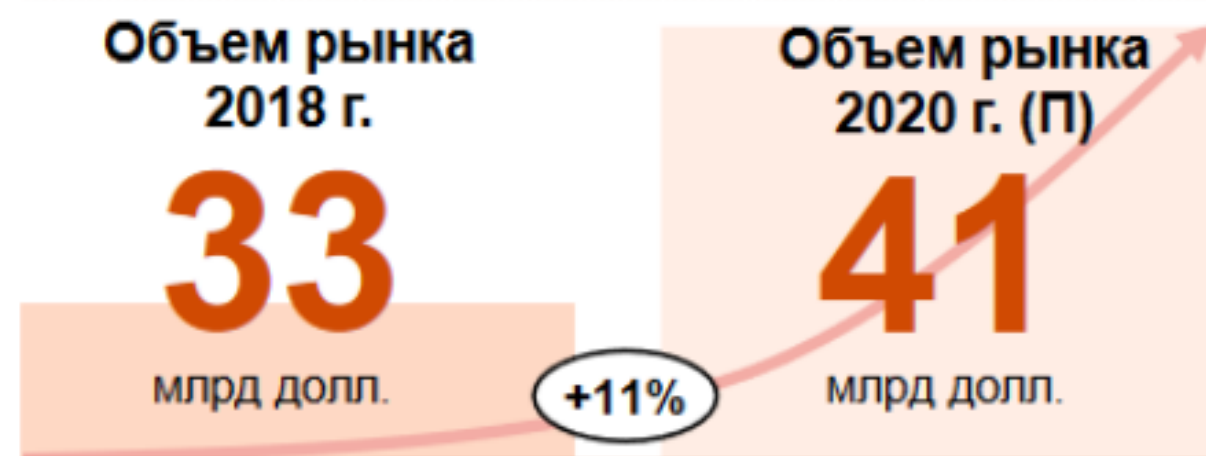
- Создать релевантное предложение (Сформировать семантическое ядро и разбить его по направлениям предлагаемых услуг сервисом. Создать объявления релевантные запросам).
- Стратегия привлечения и удержания клиента (Программа лояльности, таргет в социальных сетях).
- Стратегия интегрированного роста (Поисковая оптимизация, консультации в университетах, участие в конференциях, сотрудничество со СМИ, настройка поисковой оптимизации).
- Конкурентная стратегия (Функционал платформы, определение ЦА, изучение рынка и тенденций развития смежных рынков).
- Ассортиментная стратегия (Проработать пакет предлагаемых услуг).
- Расширение и сегментация рынка.
- Стратегия роста, корпоративная стратегия (Привлечение инвесторов и рекламодателей. Автоматизация и интерфейс платформы).
- Стратегия продвижения (Формирование доверия с использованием технологии защиты персональных данных).



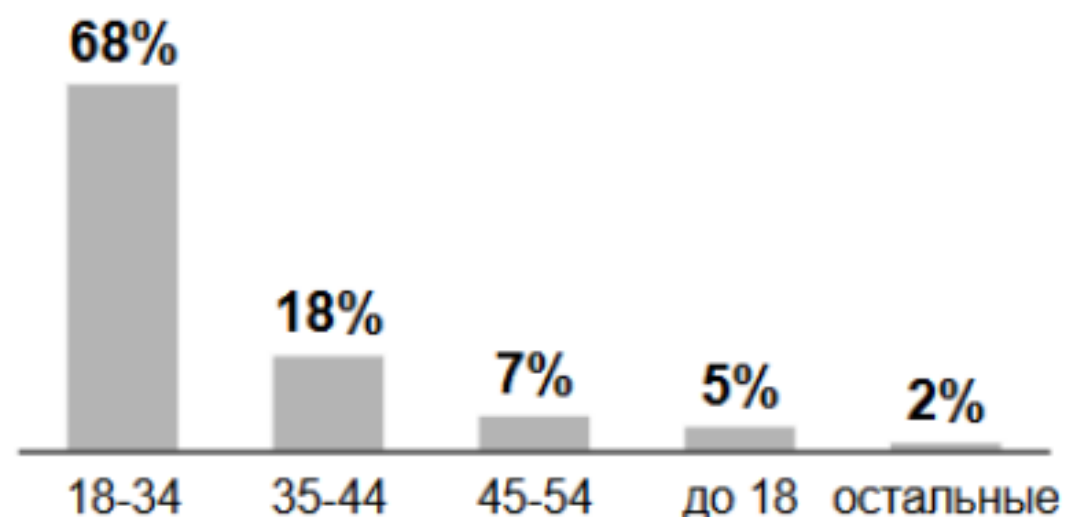
Анализ микросреды

Глобальный рынок фриланса будет сохранять высокие темпы роста благодаря стремлению компаний снижать операционные издержки и обеспечивать гибкость бизнеса.

Россия входит в десятку экономик с крупнейшим в мире рынком фриланса по объему выручки

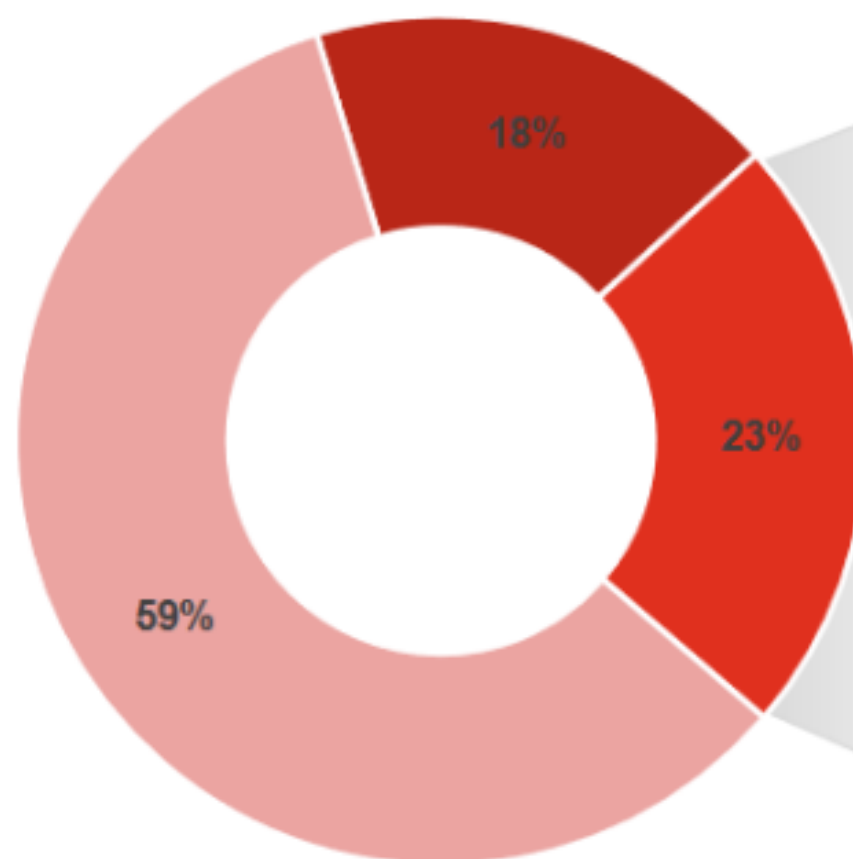


Средний возраст фрилансеров в России, лет



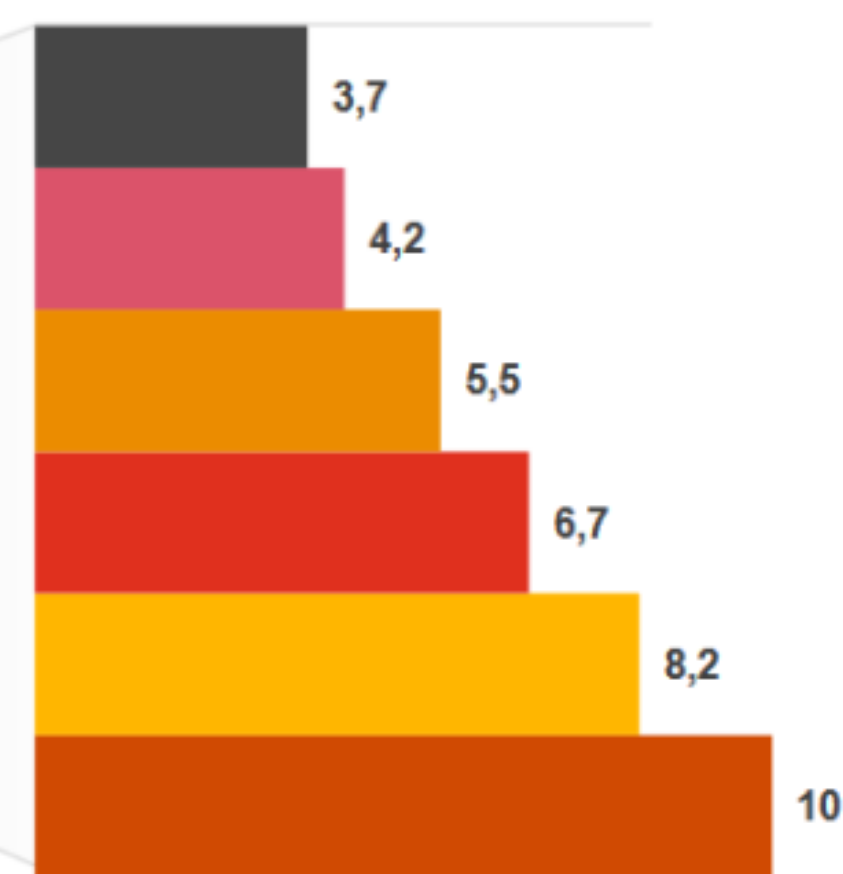
Рост количества фрилансеров в 2021г. на 20%, в сравнении с 2020г.

Структура рынка российского фриланса



- Сезонные работники
- B2B "Human Cloud" и B2C платформы
- Вольнонаемные

Крупнейшие сайты по посещению (млн чел./мес.)



- Weblancer.net
- Work-zila.com
- FI.ru
- Freelance.ru
- Freelancerhunt.com
- Kwork.ru

Целевая аудитория: Студенты, начинающие специалисты, компании (представители компаний).

В Беларуси в 2021г. активно искали работу студенты – 21,5 %.

По состоянию на 2021 г. Более 82,8 % жителей РБ – пользователи сети интернет. Основная активность на пользователей 15 – 30 лет.

В 2018/2019 учебном году в Беларуси на 10 000 человек населения приходилось 298 студентов. Всего в Беларуси функционировало 51 учреждение высшего образования. В них обучалось 268,1 тыс. человек.

В числе ключевых направлений спроса на услуги фрилансеров, по мнению опрошенных РwC экспертов, в долгосрочной перспективе будут следующие:

Дизайн и мультимедиа - 63%

ИТ и программирование - 60%

Контент и переводы - 51%

Финансы, управление, HR - 43%

Продажи и маркетинг - 23%

Ключевые факторы привлекательности модели фриланса:

- Гибкий график;
- Удаленная работа;
- Низкая зарплата на основном месте работы;
- Возможность совмещать фриланс и работу;
- Отсутствие постоянного контроля.

Совокупные среднегодовые темпы роста сегмента “Human cloud” (цифровой платформы, предназначенной для поиска работы или поиска исполнителя на работу) в мире до 2025 года составят 19 %, а объем достигнет порядка 28,3 млрд долларов.

На рынке преобладает наибольший рост онлайн-образования в области приобретения профессиональных навыков и работы по профессии.

Мировой рынок EdTech в 2020 году составил \$227 млрд. По прогнозам к 2025 году он вырастет в 1,8 раза и достигнет \$404 млрд.

Рынок E-commerce

Объем рынка в 2021г. 1,5 млрд. долл. США;
Совокупный среднегодовой темп роста с 2021 по 2031г. 15,4 %;

Основные конкуренты

Сервисы по
поиску
работы

Riv.by, Belmeta.com, Работа.by, Praca.by, Vakantno.by, Gsz.gov.by, Trudbox.by

Социальные
сети:

LinkedIn, Facebook, Professionali.ru,
Habr, VK, Telegram-каналы, Twitter

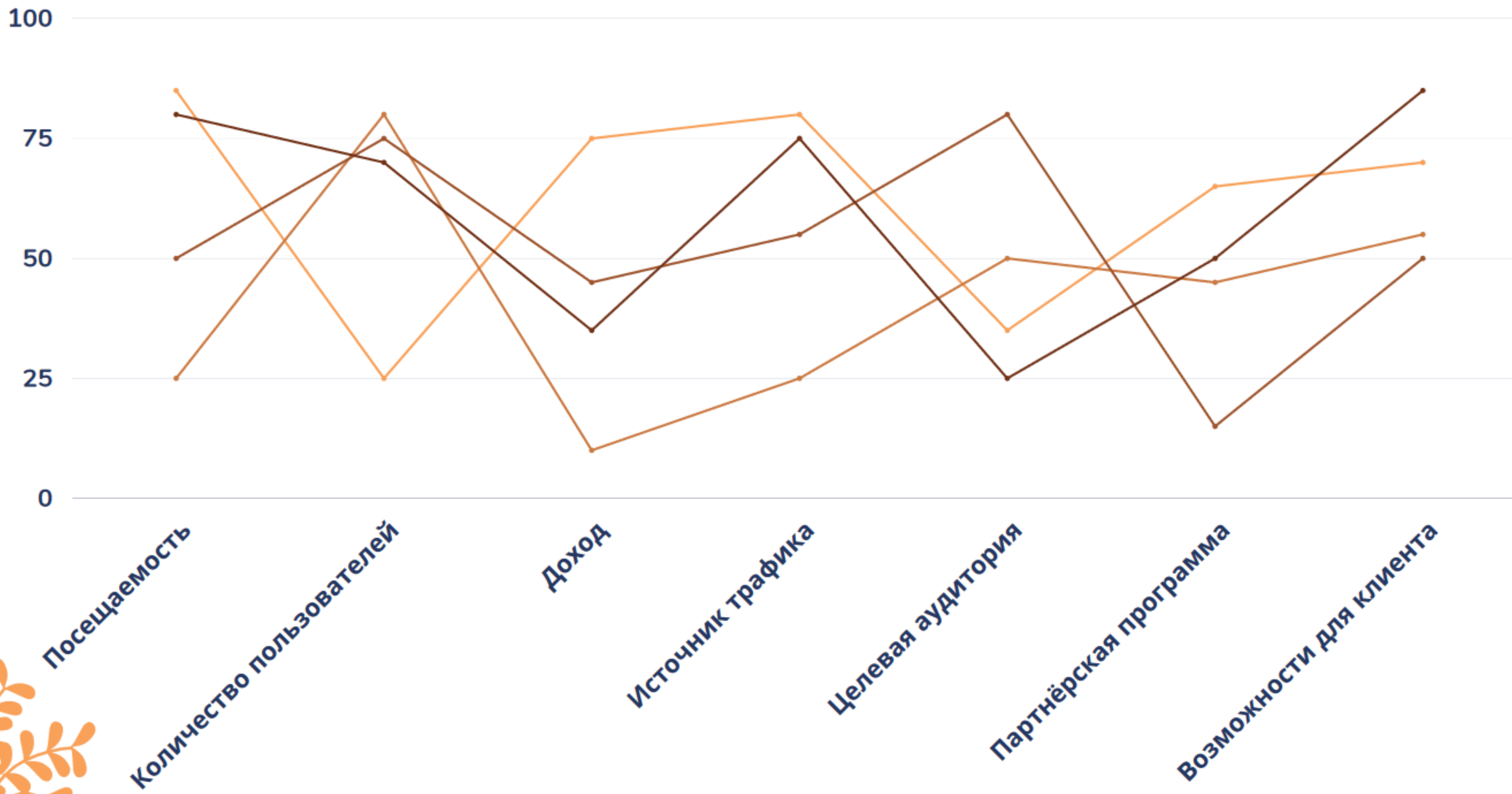
биржи для
фрилансеров

Белорусские : ITfreelance,
Kabančik.by, Фрилансер.бел
Иностранные : Freelancehunt, Kwork

Сервисы
онлайн-
образования

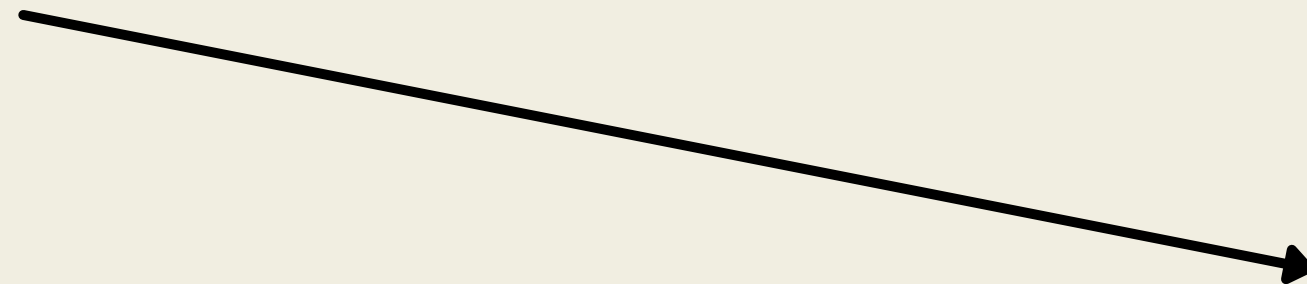
Онлайн-университет SkillBox,
Университет Нетология, Coursera





СИЛЬНЫЕ СТОРОНЫ

1. Ориентация на психотип
2. Простой и понятный функционал, помощь при составлении резюме (всплывающие подсказки, шаблоны, примеры);
3. Функционал сервиса соответствует профессиональным направлениям, по которым хотели бы работать потенциальные клиенты;
4. Услуга менторства



Маркетинг, реклама, PR – 51,8 %; Дизайн – 27,7 %; программирование, веб-разработка, информационные технологии – 26,8 %

слабые стороны

Создание партнерских программ с курсами, компаниями

Предложить пройти анкету пользователю для определения списка подходящих ему стажировок

Сотрудничество с эйчарами

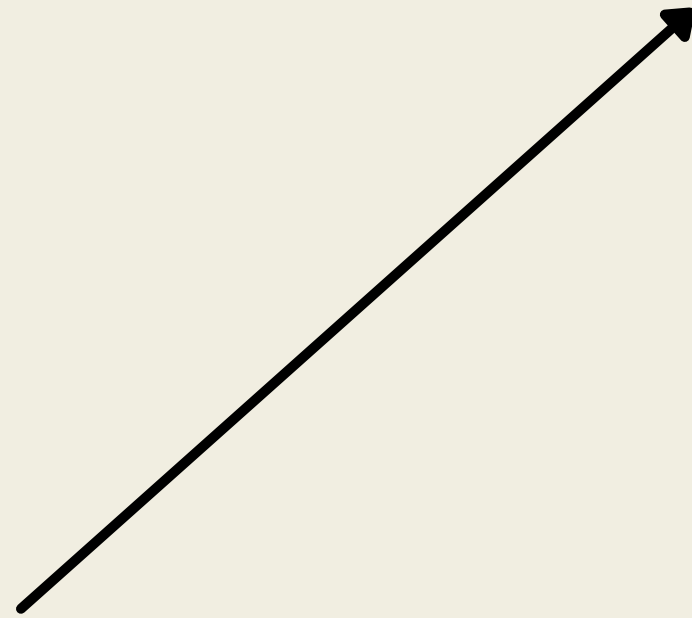
Добавление платной и бесплатной стажировки



1. Слабая техническая поддержка;
2. Отсутствие партнерских программ;
3. Нехватка количества резюме и заинтересованных пользователей платформы;
4. Узкий диапазон профильных направлений;
5. Ограниченный бюджет в 1-й год реализации проекта.

Угрозы

1. Риск отсутствия конфиденциальности;
2. Тенденция оттока квалифицированных кадров за границу;
3. Около 50% не готовы приобретать платный функционал платформы;
4. Проблемы с заключением договоров-соглашений;
5. 91% респондентов удовлетворены представленным функционалом сайтов по поиску работы.



интеграция с сервисами по
получению профессиональных
навыков

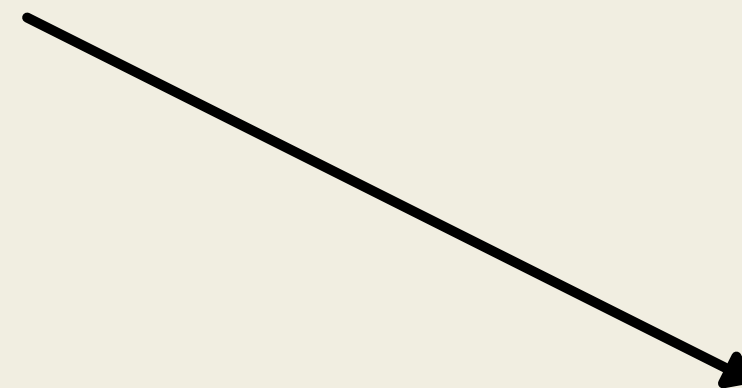
увеличение реферальных
ссылок сервиса на
тематических блогах

Скидки для студентов на
платные функции

создание экосистемы, чтобы
все необходимое было в
одной площадке

ВОЗМОЖНОСТИ

1. Снижение числа занятых (с января 2021 за 5 месяцев на 23,7 тыс. чел);
2. в 49,5 % случаев выбор сервиса по поиску работы аргументирован рекламой в интернете
3. 60% респондентов заинтересованы в предоставлении платного функционала платформы;
4. 76% респондентов заинтересовано во временной работе или работе стажером;
5. Возможность выхода на российский рынок;
6. Более 80% респондентов испытывают трудности с поиском работы;



использовать контекстную рекламу и рекламу в социальных сетях

Установление начальной минимальной цены на платную подписку



Результаты 2-ого этапа

по ссылке

<https://drive.google.com/file/d/1HIssRKErGjjqbRQKjpRPw1lRd-mqqzp/view?usp=sharing>