



Система 5П. Формула найма

Глава 1: Фундамент найма

Критическая важность найма



Найм сотрудников — **ключ к успеху бизнеса**. Влияет на эффективность, производительность и качество услуг компании.



Для малого бизнеса ошибка в найме **особенно критична**: каждый сотрудник играет ключевую роль и имеет высокое влияние на общую эффективность из-за ограниченности ресурсов.



Главная проблема: недостаток структурированного подхода к оценке кандидатов приводит к найму "наугад" по интуиции, что ведет к ошибкам и потере ресурсов.

Главные ошибки в найме и решения



Ошибка: найм без чёткого понимания задачи, которую должен решить новый сотрудник — ключевая причина потери времени, сил и денег.



Антипример: руководители нанимают персонал, не понимая конкретную задачу.

Пример: Владелец кафе Павел

Искал сотрудников "наугад", не определив четких задач и критериев, что привело к неясности в работе и неудовлетворительным результатам.



Решение: сначала проанализируйте существующие проблемы, сформулируйте конкретные цели и задачи, которые новый сотрудник должен помочь выполнить.

Что такое ЦКП — Ценный Конечный Продукт?



ЦКП — **идеальный, измеримый и законченный результат** труда сотрудника, выполненный в нужный срок и за адекватные ресурсы.







ЦЕННЫЙ: должен создавать конкретную ценность для компании, приносить реальную пользу бизнесу и соответствовать стратегическим целям.



КОНЕЧНЫЙ: должен быть законченным, чтобы всегда можно было посчитать объем произведенного продукта, измерить и оценить результат.

4 вопроса для формулировки ЦКП

-  1. Эта должность существует для того, чтобы что?
-  2. Какой результат должен быть достигнут сотрудником и через какое время?
-  3. Какие условия обязательны для достижения результата?
-  4. Какие цели ставит перед собой сотрудник?

Важно: Лучше сформулировать ЦКП «как получится», чем вообще без него. Это в любом случае лучше, чем ничего, и вы сможете доработать его позже.

Практические примеры ЦКП



Менеджер по продажам: Привлёл и удержал выгодного клиента, который полностью оплатил услуги, остался доволен и рекомендует компанию другим.



Маркетолог: Привлёл клиента с минимальной стоимостью привлечения и высоким потенциалом прибыли, многократно превышающим затраты на его привлечение.



Руководитель отдела продаж: Создал эффективно укомплектованный отдел, стабильно выполняющий и превышающий планы продаж, при довольных сотрудничестве клиентах.



Уборщица: Обеспечила безупречную чистоту и порядок в офисе таким образом, чтобы процесс уборки не мешал работе клиентов и сотрудников.

Ключевые выводы



Найм — фундамент успеха малого бизнеса. Инвестиция в качественный подбор команды окупается многократно.



Формулируйте задачи через ЦКП, а не абстракции. Конкретные и измеримые результаты вместо размытых ожиданий.



Применяйте 4 практических вопроса для точности формулировок. Даже неидеальный ЦКП лучше его отсутствия.



Примеры ЦКП — основа для четких ожиданий. Адаптируйте шаблоны под конкретные нужды вашего бизнеса.

Используйте системный подход — стройте сильную команду с первых шагов!