

Практические инструменты

1. Шаблон слоевого анализа конкурента

СЛОВЕВОЙ АНАЛИЗ: [Название конкурента]

СЛОЙ 1: УСЛОВИЯ (Вес: ____%)

Зарплата: [данные] – Оценка: ____/10

Соцпакет: [данные] – Оценка: ____/10

График: [данные] – Оценка: ____/10

СРЕДНЯЯ ОЦЕНКА: ____/10

СЛОЙ 2: ПРОДУКТ (Вес: ____%)

Инновационность: [данные] – Оценка: ____/10

Рыночная позиция: [данные] – Оценка: ____/10

Перспективы: [данные] – Оценка: ____/10

СРЕДНЯЯ ОЦЕНКА: ____/10

СЛОЙ 3: ЦЕЛИ И ЗАДАЧИ (Вес: ____%)

Интересность: [данные] – Оценка: ____/10

Влияние: [данные] – Оценка: ____/10

Ясность: [данные] – Оценка: ____/10

СРЕДНЯЯ ОЦЕНКА: ____/10

СЛОЙ 4: КОМАНДА (Вес: ____%)

Качество: [данные] – Оценка: ____/10

Атмосфера: [данные] – Оценка: ____/10

Размер: [данные] – Оценка: ____/10

СРЕДНЯЯ ОЦЕНКА: ____/10

СЛОЙ 5: УРОВЕНЬ СТРЕССА (Вес: ____%)

Интенсивность: [данные] – Оценка: ____/10

Work-life: [данные] – Оценка: ____/10

Предсказуемость: [данные] – Оценка: ____/10

СРЕДНЯЯ ОЦЕНКА: ____/10

СЛОЙ 6: ВОЗМОЖНОСТИ РОСТА (Вес: ____%)

Карьера: [данные] – Оценка: ____/10

Обучение: [данные] – Оценка: ____/10

Признание: [данные] – Оценка: ____/10

СРЕДНЯЯ ОЦЕНКА: ____/10

ИТОГОВАЯ ВЗВЕШЕННАЯ ОЦЕНКА: ____/10

Сильные стороны: [список]

Слабые места: [список]

2. Матрица конкурентного позиционирования

Параметр	Вы	Конк. А	Конк. В	Разрыв
Зарплата	120к	140к	100к	-20к/+20к
Продукт	8/10	6/10	9/10	+2/-1
Команда	9/10	7/10	5/10	+2/+4
Рост	7/10	5/10	8/10	+2/-1

ВЫВОД: Превосходим в команде, уступаем в зарплате. Ставка на команду и продукт.

3. Генератор конкурентного оффера

ФОРМУЛА:

"В отличие от [КОНКУРЕНТЫ], которые предлагают [ИХ ПОДХОД], мы даём [ВАШЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ], потому что [ОБОСНОВАНИЕ ВАЖНОСТИ]."

ПРИМЕР 1: Для разработчиков

"В отличие от крупных банков, которые предлагают высокие зарплаты за работу с легаси, **мы даём возможность создавать финтех-продукты с нуля в команде топовых разработчиков**, потому что влияние на продукт важнее для карьеры, чем +20% к зарплате."

4. Система мониторинга конкурентов

Период	Что отслеживать
Ежедневно	Новые вакансии, изменения в компенсациях
Еженедельно	Соцсети сотрудников, новости, пресс-релизы
Ежемесячно	Отзывы на HR-порталах, изменения в командах
Ежеквартально	Пересчет тепловой карты, корректировка весов, обновление оффера

5. Калькулятор стоимости ошибки

ПРЯМЫЕ РАСХОДЫ:

Зарплата за время работы: _____

Затраты на поиск замены: _____

Время руководителя: _____

Адаптация и обучение: _____

КОСВЕННЫЕ ПОТЕРИ:

Упущенная выгода: _____

Демотивация команды: [сложно оценить]

ИТОГО СТОИМОСТЬ ОШИБКИ: _____

Справка: 6 неудачных попыток найма РОПа = 5 млн рублей

6. Скрипт интервью с кандидатом

Цель: Выявить реальных конкурентов и приоритеты ЦА

1. "Какие ещё компании вы рассматриваете?"

→ Узнайте реальных конкурентов

2. "Что вас привлекает в этих предложениях?"

→ Выявите сильные стороны конкурентов

3. "По каким критериям будете принимать решение?"

→ Поймите весовые коэффициенты

4. "Что для вас важнее: [слой А] или [слой В]?"

→ Уточните приоритеты между слоями

5. "Какие минусы видите в предложениях других компаний?"

→ Найдите уязвимости конкурентов

6. "Если зарплата везде одинаковая, куда пошли бы?"

→ Исключите фактор денег, поймите истинные мотиваторы

7. "Что может разочаровать в первые 3 месяца?"

→ Выявите критичные ожидания

ЛАЙФХАК: Задавайте эти вопросы 2-3 месяца. Накопленные данные дадут точное понимание конкурентного поля.