01 / ПОРТРЕТ РОЛИ

Рабочая папка найма

Демонстрационный пример: маркетолог в сервисном бизнесе. Основан на практике отбора; параметры и детали изменены для конфиденциальности.

Задача бизнеса

Увеличивать поток клиентов и прибыль за счёт управляемого маркетинга. Не просто вести соцсети, а отвечать за экономику привлечения и измеримый результат.

Параметр	Содержание
Должность	Маркетолог / специалист по росту продаж
Подчинение	Руководителю бизнеса; взаимодействие с операционной командой
Формат	Гибридный; присутствие на площадке по задачам
Опыт	От 1 года; подтверждённые кейсы в сервисном бизнесе
Ключевой результат	Рост клиентского потока и прибыли в пределах бюджета
Навыки	Реклама, PR, аналитика, CRM, работа с базой, автоматизация, оценка экономики акций
Самостоятельность	Планирует работу, запускает инструменты, проверяет результат, обосновывает бюджет

Что проверяем при отборе

• Цифры до и после, личный вклад, сроки и затраты по кейсам.

• Умение считать окупаемость, стоимость привлечения и влияние на прибыль.

• Работу с операционной командой, инициативность и способность доводить задачи до результата.

Стоп-факторы

Нет подтверждаемых результатов; оценивает работу только охватами; не готов работать с данными, бюджетом или самостоятельно выполнять ключевые задачи.

02 / ВАКАНСИЯ

Текст для публикации

Пример объявления, составленного на основе согласованного портрета роли.

Маркетолог / специалист по росту продаж

Ищем человека, который возьмёт ответственность за маркетинг действующего сервисного бизнеса. Важно не количество публикаций, а клиенты, выручка и прибыль.

Что предстоит делать

• Провести аудит рекламных каналов, соцсетей, базы клиентов и текущей аналитики.

• Запускать и оптимизировать каналы привлечения в согласованном бюджете.

• Развивать PR, партнёрства, акции и контент; считать экономику до запуска и после.

• Возвращать клиентов через CRM, рассылки и программы лояльности.

• Вместе с операционной командой улучшать продажи и средний чек.

• Автоматизировать повторяющиеся задачи и регулярно отчитываться по результатам.

Что ожидаем

• Опыт в сервисном бизнесе и кейсы с измеримым результатом.

• Умение самостоятельно запускать инструменты и работать с подрядчиками.

• Понимание экономики привлечения: бюджет, стоимость клиента, выручка и прибыль.

• Готовность работать без пошаговых указаний и принимать ответственность за результат.

Что предлагаем

Гибридный формат, прямое взаимодействие с руководством, согласованный бюджет и возможность влиять на бизнес. Фиксированная часть — 110 000 □ в месяц, премия по результату. Конкретный график, оформление и условия согласуются до выхода.

Как проходит отбор

Первичная оценка опыта → интервью с разбором кейсов → практическое задание по роли → финальная встреча с руководителем.

03 / МОТИВАЦИЯ

Как доход связан с результатом

Условные цифры для демонстрации принципа грейдовой мотивации. Не условия действующей вакансии.

Фиксированная часть: 110 000 □/мес. Премия рассчитывается от прироста согласованной чистой прибыли сверх базового уровня 1 млн □ в месяц. Процент повышается на каждой следующей ступени; премии по пройденным ступеням суммируются.

Ступень прибыли	% на прирост	Премия на ступени	Премия всего
До 1 млн □	0%	0 □	0 □
1,0–1,4 млн □	1%	4 000 □	4 000 □
1,4–1,8 млн □	2%	8 000 □	12 000 □
1,8–2,2 млн □	3%	12 000 □	24 000 □
2,2–2,6 млн □	4%	16 000 □	40 000 □

Пример расчёта

При чистой прибыли 1,6 млн □: 400 000 × 1% + 200 000 × 2% = 8 000 □ премии. Итоговый доход — 118 000 □ до применимых налогов и удержаний.

Что согласовать до запуска

• Единое определение чистой прибыли, источник данных, период и ответственного за расчёт.

• Границы влияния сотрудника, бюджет и порядок учёта возвратов и разовых факторов.

• Условия премии выше последней ступени, сроки выплат и порядок пересмотра KPI.

Проверка результата

Период	Ожидаемый результат
Первая неделя	Аудит, исходные показатели, план действий
Первый месяц	Запуск приоритетных каналов; отчёт по расходам и результату
Испытательный срок	Сопоставление факта с согласованными KPI; решение о дальнейшем сотрудничестве

Цель рабочей папки — согласовать задачу, критерии и деньги до начала поиска, а не после выхода человека.