

Яндекс

# Модель для сборки

Как построить работу с HR-брендом  
вокруг маркетинговой воронки,  
и причём здесь DevRel

Ксения Кузнецова, HR Marketing Director  
Наталия Губарева, Head of DevRel



**Нужно нанять**

Разработчики, продукты,  
аналитики, менеджеры

У нас горит  
мобилка!

Мероприятие для найма

**Сколько я с него найму?**

Бэкэндеры-  
сеньоры

**Я дам бюджет!**

Как не сильно  
готовиться?

Сколько мы наняли  
прошлый раз?

**Ещё вчера**



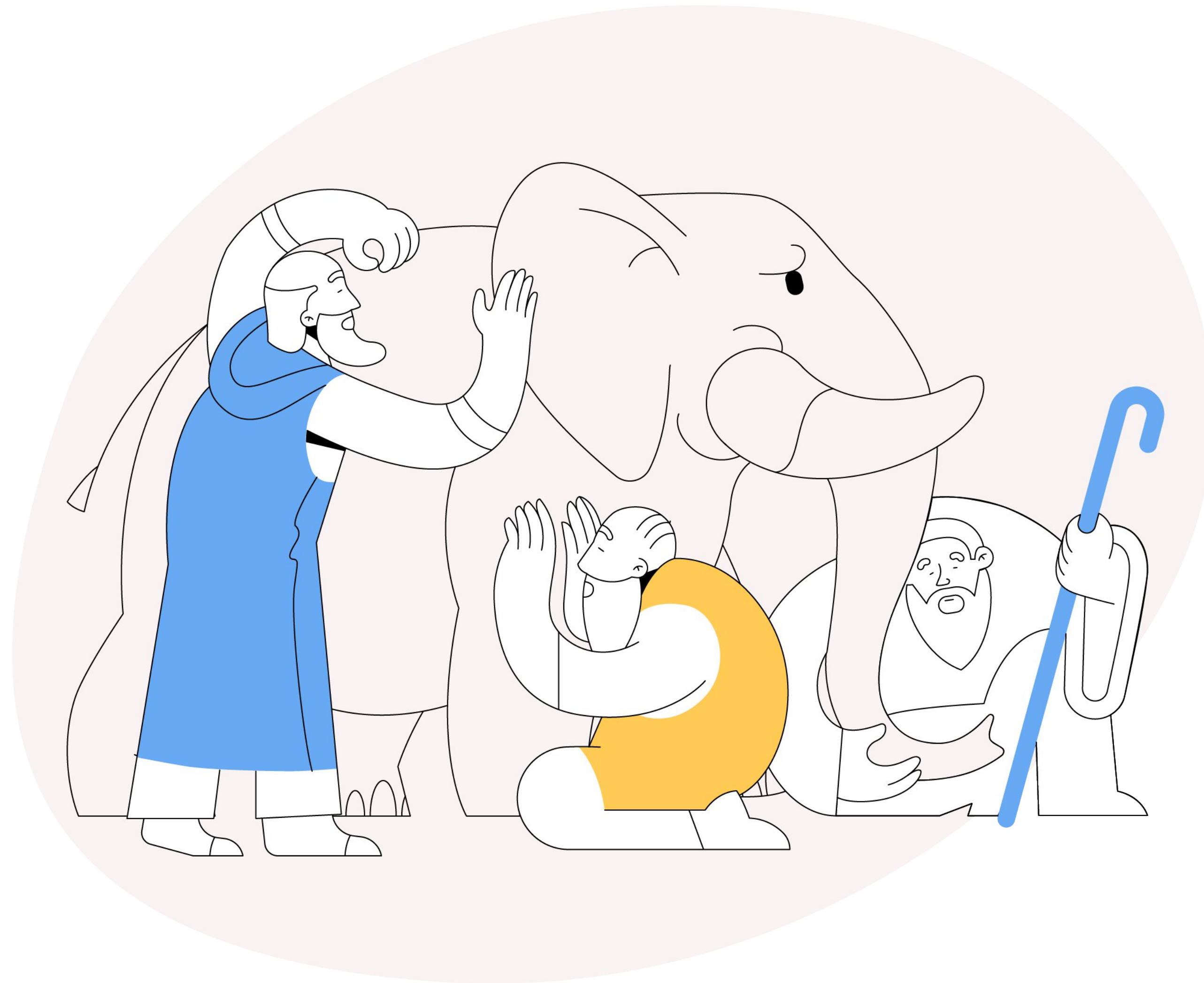


# Да что вы знаете про День сурка?





# И еще немного метафорики



# Как мы убили TeamLeadMeetup

**+30%**

к среднему  
по популярности  
регистраций  
на мероприятия  
в 2018-2019

**8,8–9,0**

оценка качества  
контента из 10

**33**

итоговое количество  
наймов для Яндекса  
за 4 мероприятия

С точки зрения найма  
сильно выше среднего

**0**

наймов в команду  
заказчика

**Итог:** бизнес перестал финансировать проект, потому что нанимающий не нанимал

# Пора менять пластинку



**Бизнес:** «Проведите нам митап для найма»

**DevRel:** «Вы с него не наймете, потому что DevRel не работает на найм напрямую»

**Бизнес:** «Тогда зачем вы вообще нужны? Покажите нам цифры, насколько вы эффективны»

**DevRel:** «Цифр нет, потому что «отношения» нельзя измерить»

# Как измерить любовь?

Awareness

Interest

Consideration

Intent

Evaluation

Purchase

Loyalty

Exit

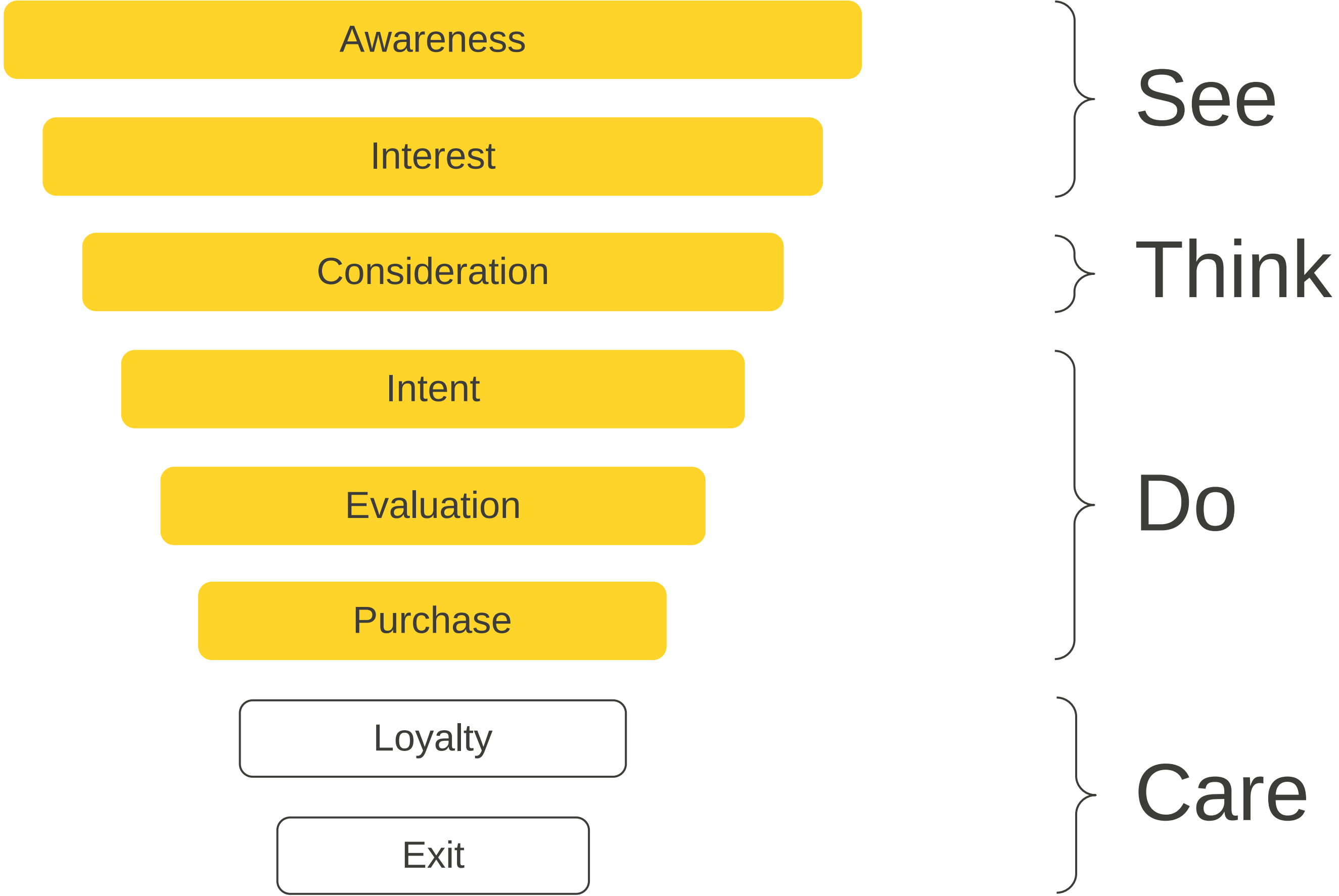
} See





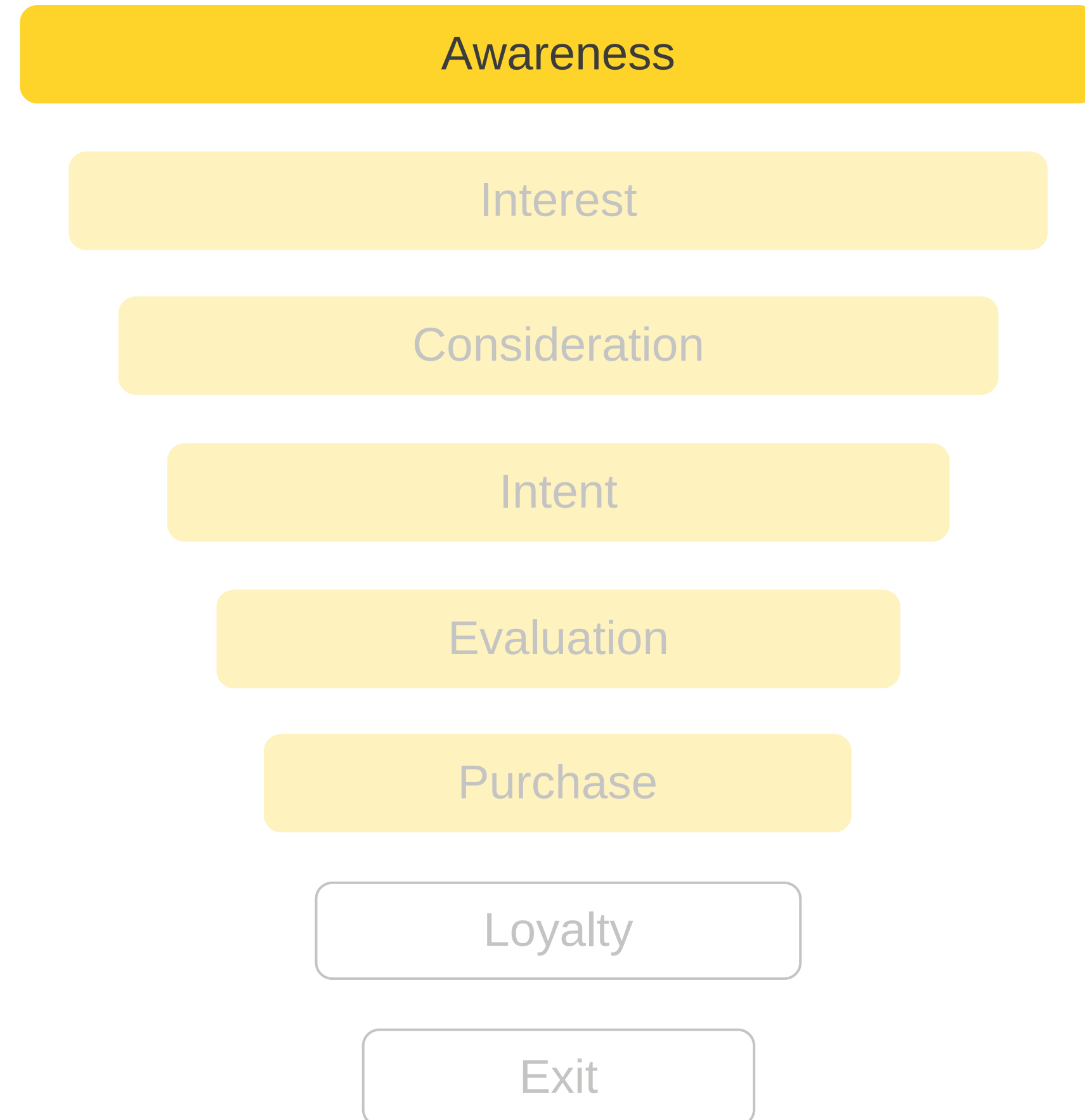


# Как измерить любовь?





# Awareness



Знает о Яндексе, знает, что там можно работать в разных сервисах



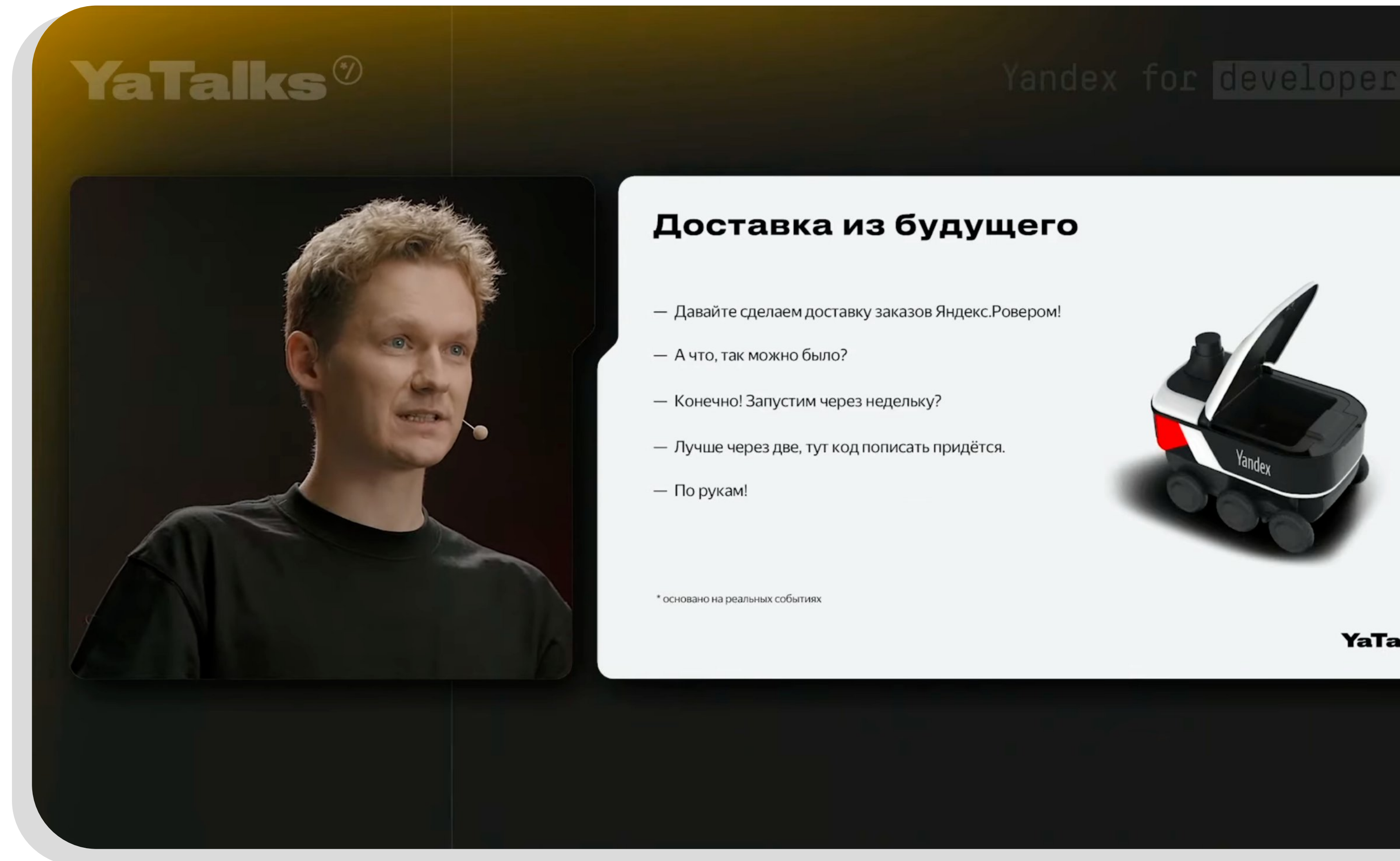
# Самый высокооцененный доклад YaTalks 2020

Оценка 4,9 из 5

«Доставить всё. Как написать курьерскую платформу с нуля»,  
Алексей Остриков, Яндекс



[youtube.com/watch?v=UDU8wXlzTjc](https://youtube.com/watch?v=UDU8wXlzTjc)




YaTalks®

Yandex for developer

## Доставка из будущего

- Давайте сделаем доставку заказов Яндекс.Ровером!
- А что, так можно было?
- Конечно! Запустим через недельку?
- Лучше через две, тут код пописать придётся.
- По рукам!

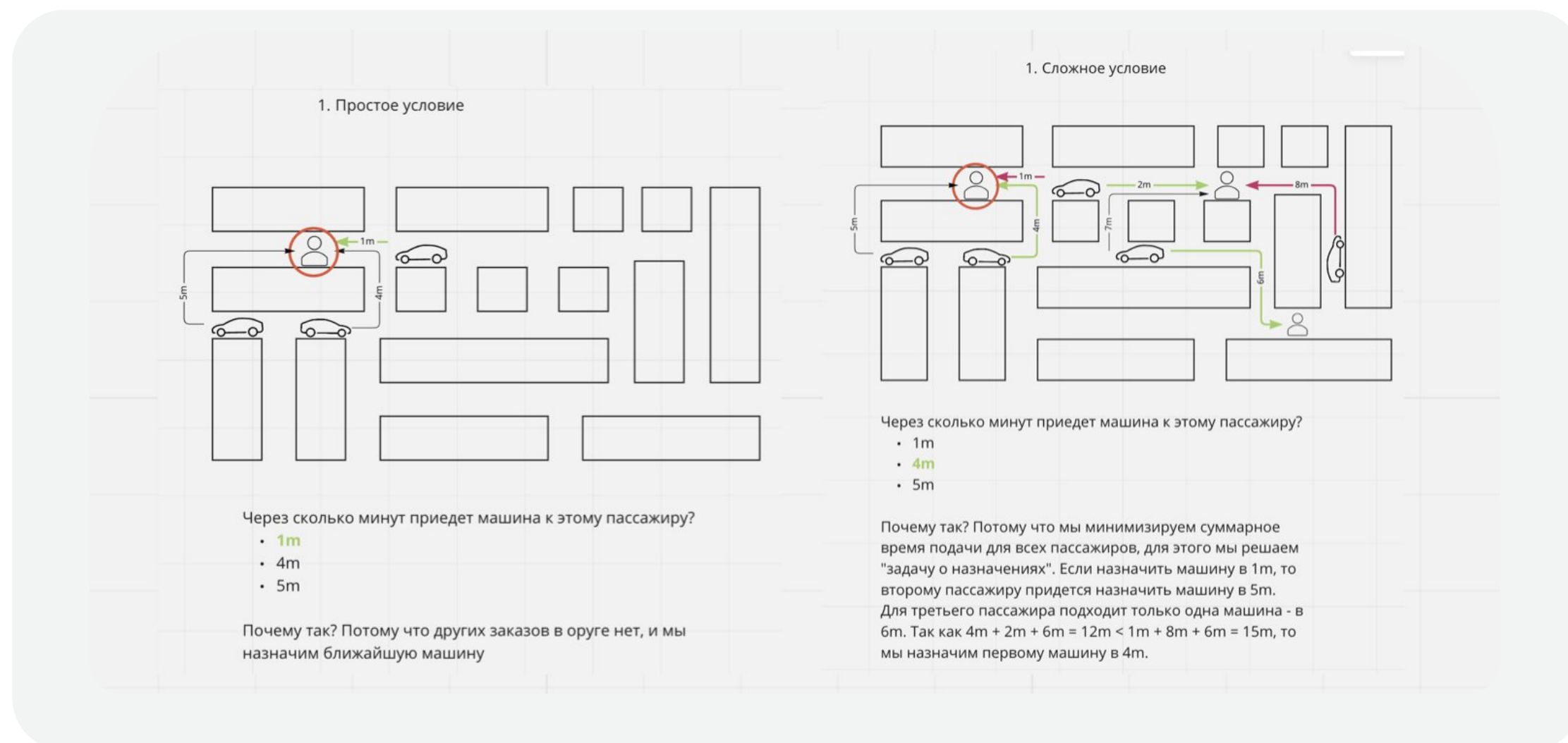
\* основано на реальных событиях



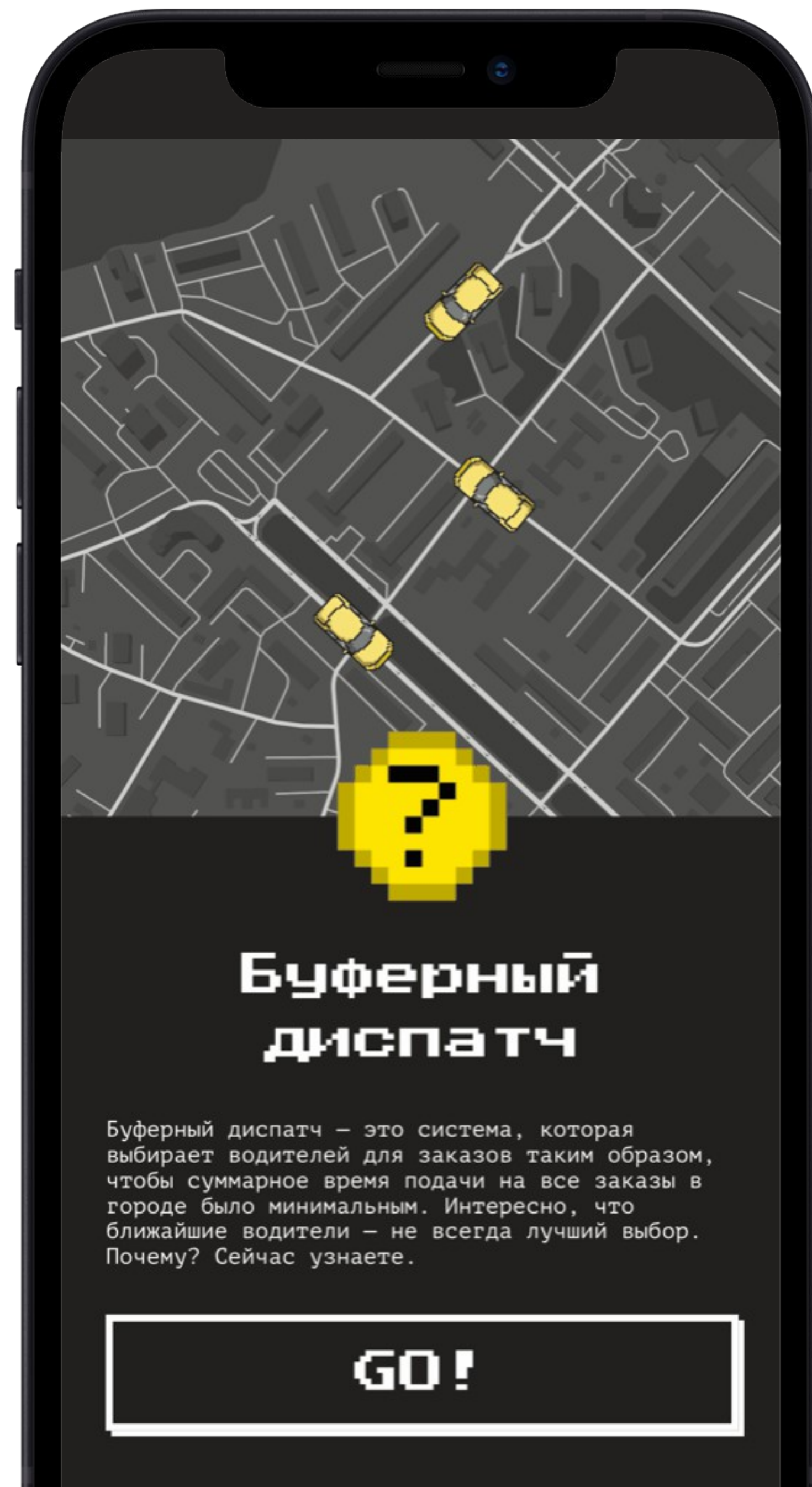
YaTa



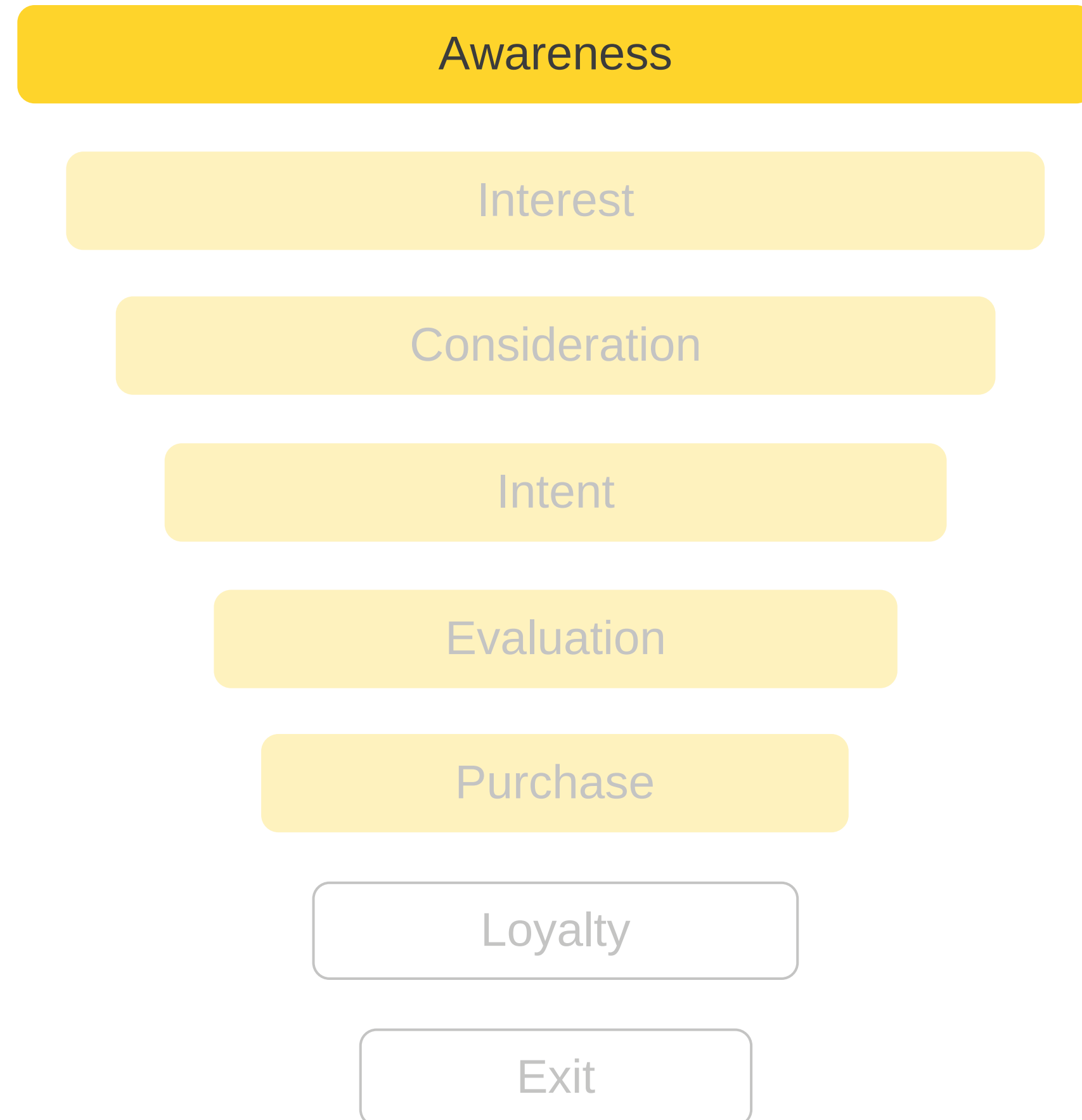
# Алгоритмы Go и скептики-бэкендеры



- Объяснить работу алгоритмов
- От эскиза в Miro до интерактива для 5000 участников
- В проектной команде: фронтендер, 2 идеолога, 2 консультанта, картограф, дизайнер, менеджер по общим вопросам, тестировщик, сочувствующие



# Awareness



## Что делаем:

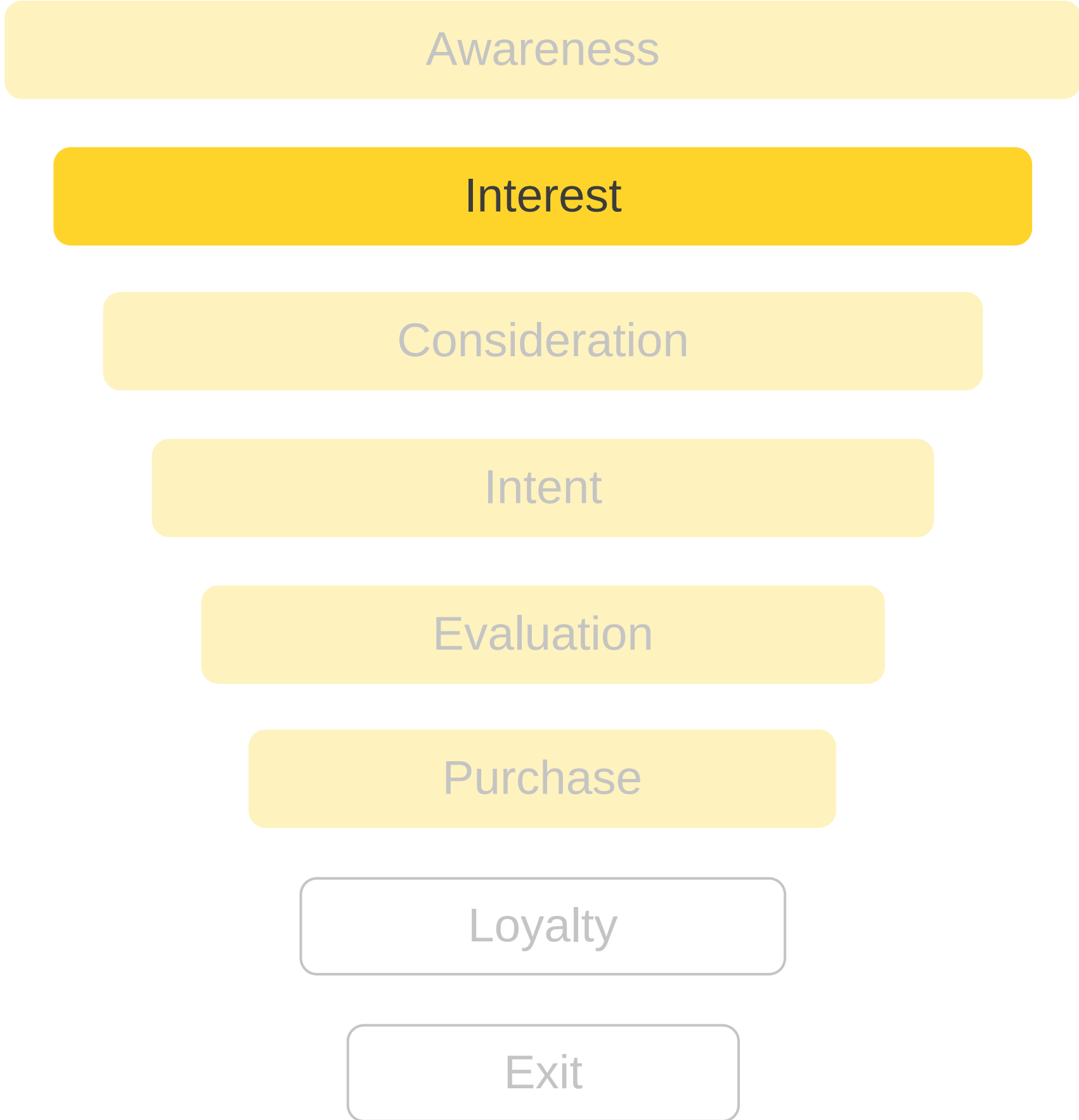
- Определяем место, где ваша аудитория узнает о вас все как о работодателе (карьерный сайт, карьерный раздел на продуктивном сайте, блог на Хабре и т.д)
- Рассказываем о себе на внешних профессиональных площадках, делаем коллаборации (конференции, сообщества, медиа)

## Что измеряем:

- Емкость ц/а
- Узнаваемость



# Interest



Интересуется индустрией, ищет дополнительные знания

# YaTalks — самая крупная конференция Яндекса для разработчиков

Охват: **5 000 000**

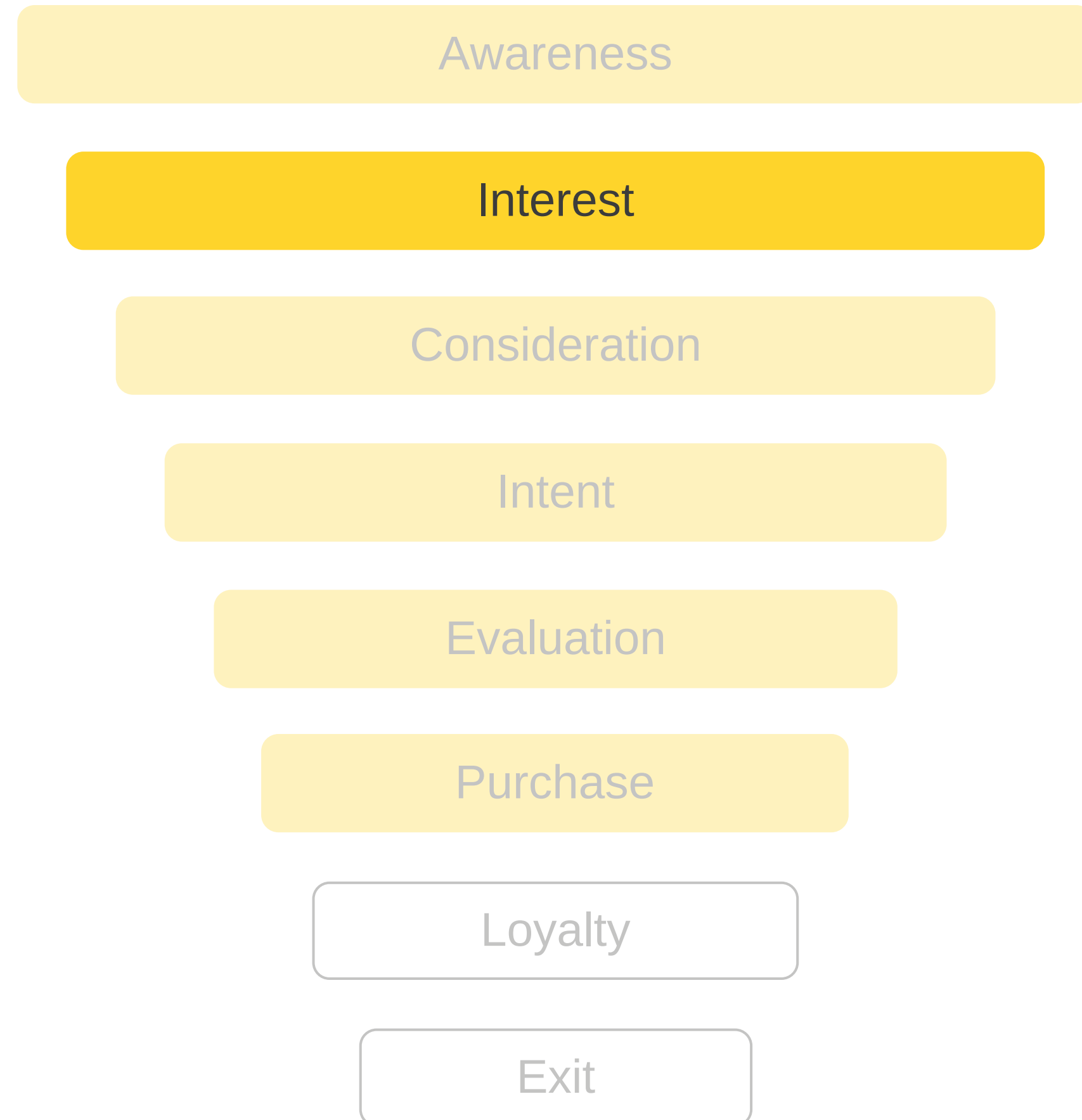
Количество регистраций: **22 000**

Уровень сеньорности аудитории с помощью ML-модели: **± 50%**

Процессятся после конференции: **11 senior-разработчиков**



# Interest



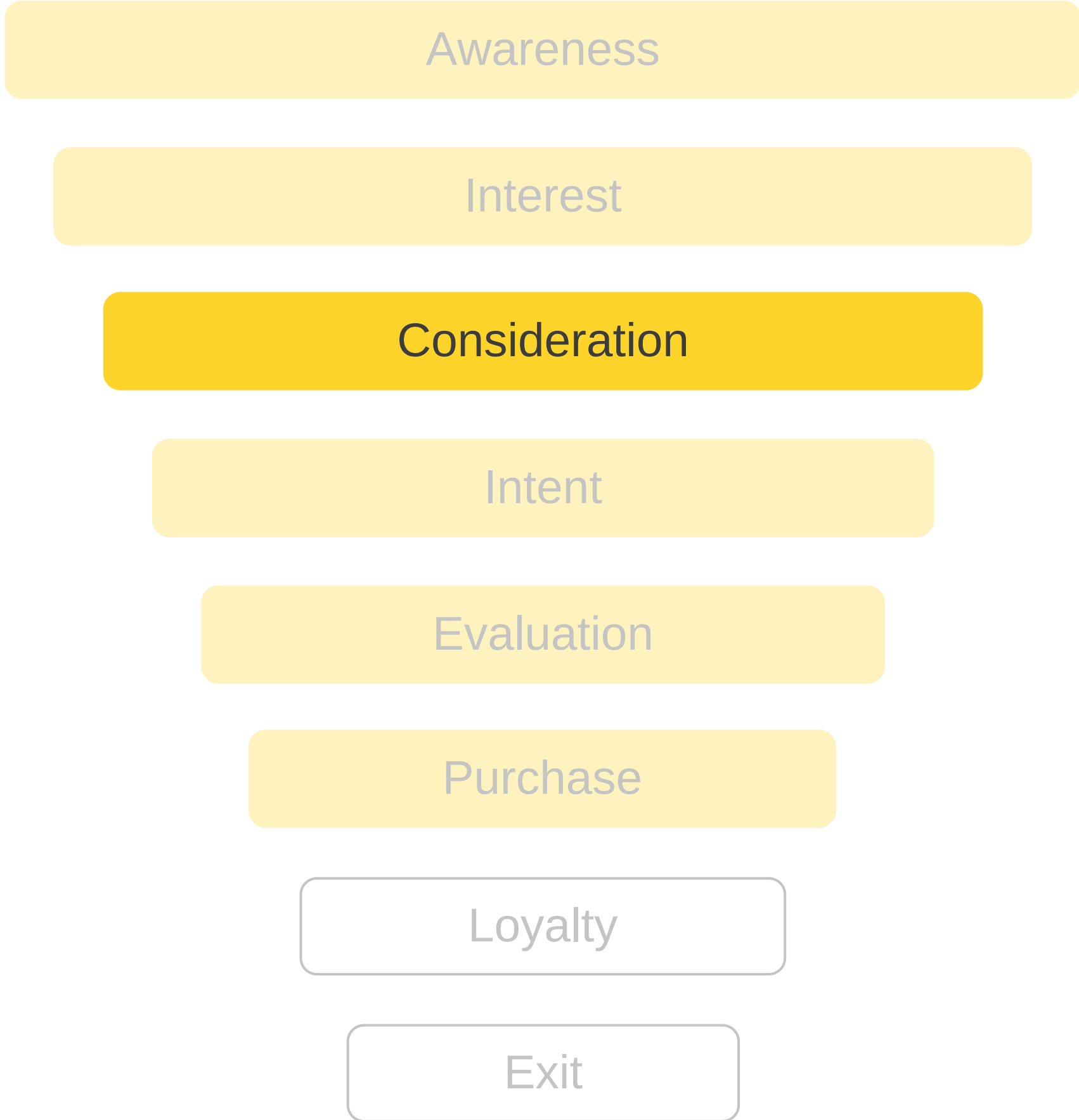
## Что делаем:

- Договариваемся с бизнесом, зачем вам работать с сообществами
- Перестаем мерить интерес наймом
- Активно демонстрируем свою экспертность и вклад в индустрию

## Что измеряем:

- Охват ц/а
- Количество и качество контактов
- Вовлечение аудитории
- Количество новых лидов в вашей базе

# Consideration



Узнает больше о компаниях, рассматривает как потенциального работодателя. Формирует consideration set



# Нативнее, еще нативнее

Yandex for **vipr** \*//>

10:05	Доклад	Вершина карьеры разработчика. Keynote	Андрей Стыскин, Яндекс
10:40	Доклад	MegaScience в астрономии: большие обсерватории, большие данные, большие результаты	Юрий Ковалёв, Российская академия наук
11:40	Дискуссия	Разбор резюме в прямом эфире	Лика Гоглидзе, Яндекс Роман Ивлиев, TeamLead Conf Кира Кузьменко, NEWHR + Geekjob Кирилл Горелов, Яндекс Маркет
12:30	Доклад	Блеск и нищета пустых обещаний	Анастасия Абрашитова, Яндекс
13:10	Дискуссия	Зачем IT-компании «мучают» разработчиков алгоритмами на собеседованиях?	Сергей Бережной, Яндекс Алексей Шлюнкин, Яндекс Максим Бабенко, Яндекс Илья Богин, Яндекс Евгений Россинский, ivi Алексей Шаграев, ex-Яндекс, ex-Google
14:05	Лайфкодинг	Решение алгоритмов в прямом эфире	Сергей Бережной, Яндекс Пётр Попов, Яндекс

# Нативнее, еще нативнее

Yandex for **vipr** \*//>

10:05	Доклад	Вершина карьеры разработчика. Keynote	Андрей Стыскин, Яндекс
10:40	Доклад	MegaScience в астрономии: большие обсерватории, большие данные, большие результаты	Юрий Ковалёв, Российская академия наук
11:40	Дискуссия	Разбор резюме в прямом эфире	Лика Гоглидзе, Яндекс Роман Ивлиев, TeamLead Conf Кира Кузьменко, NEWHR + Geekjob Кирилл Горелов, Яндекс Маркет
12:30	Доклад	Блеск и нищета пустых обещаний	Анастасия Абрашитова, Яндекс
13:10	Дискуссия	Зачем IT-компании «мучают» разработчиков алгоритмами на собеседованиях?	Сергей Бережной, Яндекс Алексей Шлюнкин, Яндекс Максим Бабенко, Яндекс Илья Богин, Яндекс Евгений Россинский, ivi Алексей Шаграев, ex-Яндекс, ex-Google
14:05	Лайфкодинг	Решение алгоритмов в прямом эфире	Сергей Бережной, Яндекс Пётр Попов, Яндекс



# Нативнее, еще нативнее

Yandex for **vipr** \*//>

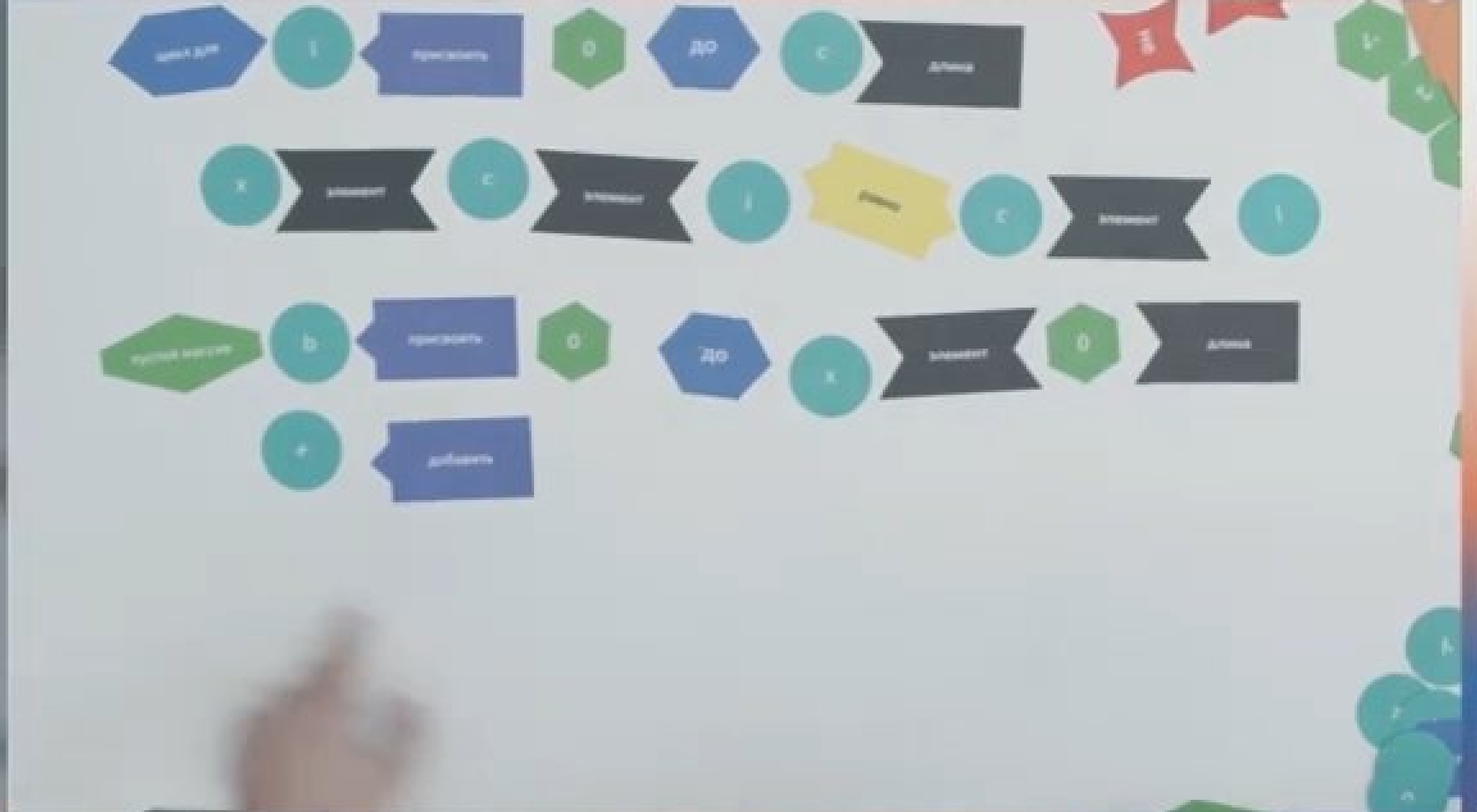
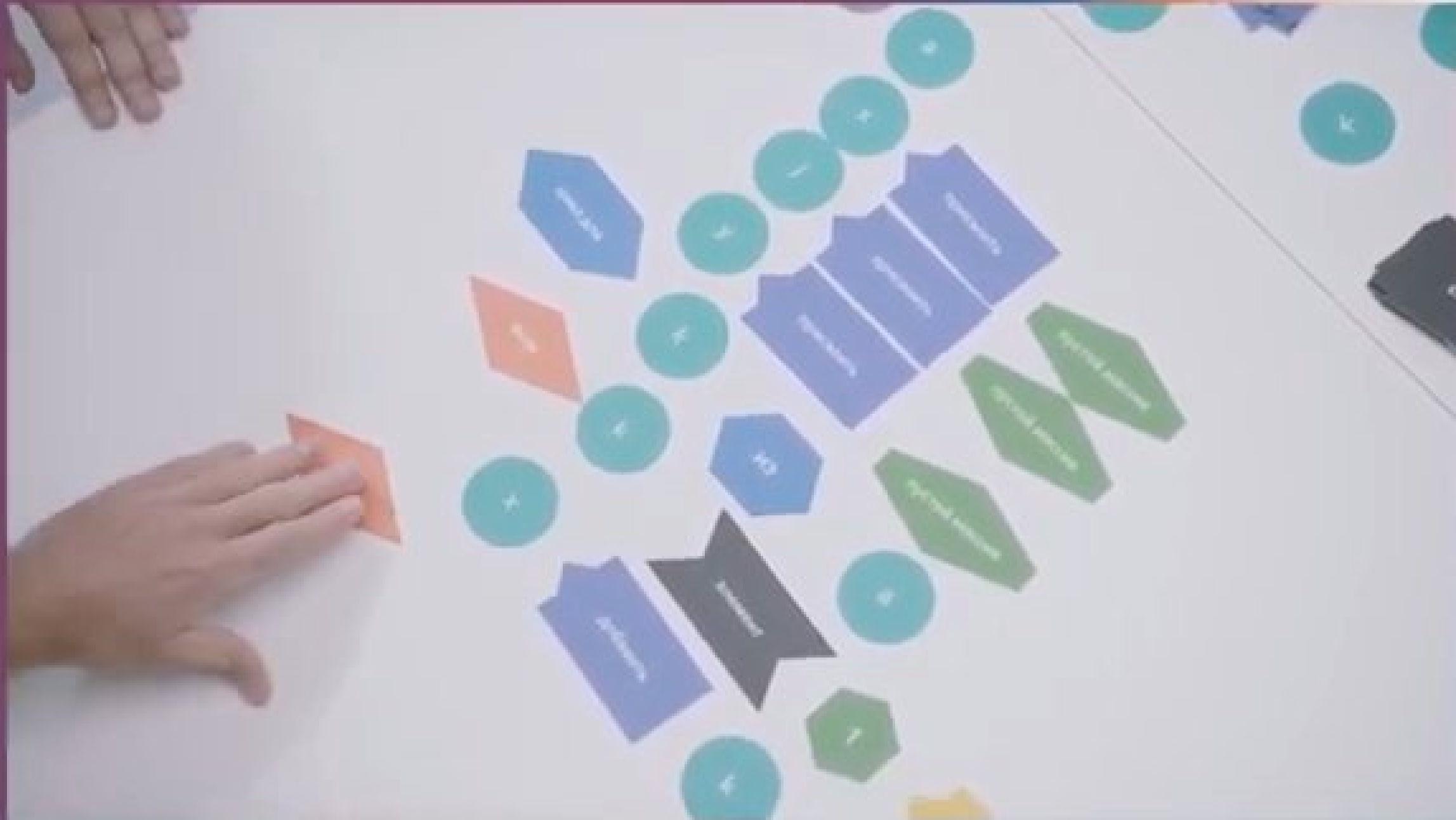
10:05	Доклад	Вершина карьеры разработчика. Keynote	Андрей Стыскин, Яндекс
10:40	Доклад	MegaScience в астрономии: большие обсерватории, большие данные, большие результаты	Юрий Ковалёв, Российская академия наук
11:40	Дискуссия	Разбор резюме в прямом эфире	Лика Гоглидзе, Яндекс Роман Ивлиев, TeamLead Conf Кира Кузьменко, NEWHR + Geekjob Кирилл Горелов, Яндекс Маркет
12:30	Доклад	Блеск и нищета пустых обещаний	Анастасия Абрашитова, Яндекс
13:10	Дискуссия	Зачем IT-компании «мучают» разработчиков алгоритмами на собеседованиях?	Сергей Бережной, Яндекс Алексей Шлюнкин, Яндекс Максим Бабенко, Яндекс Илья Богин, Яндекс Евгений Россинский, ivi Алексей Шаграев, ex-Яндекс, ex-Google
14:05	Лайфкодинг	Решение алгоритмов в прямом эфире	Сергей Бережной, Яндекс Пётр Попов, Яндекс

# Нативнее, еще нативнее

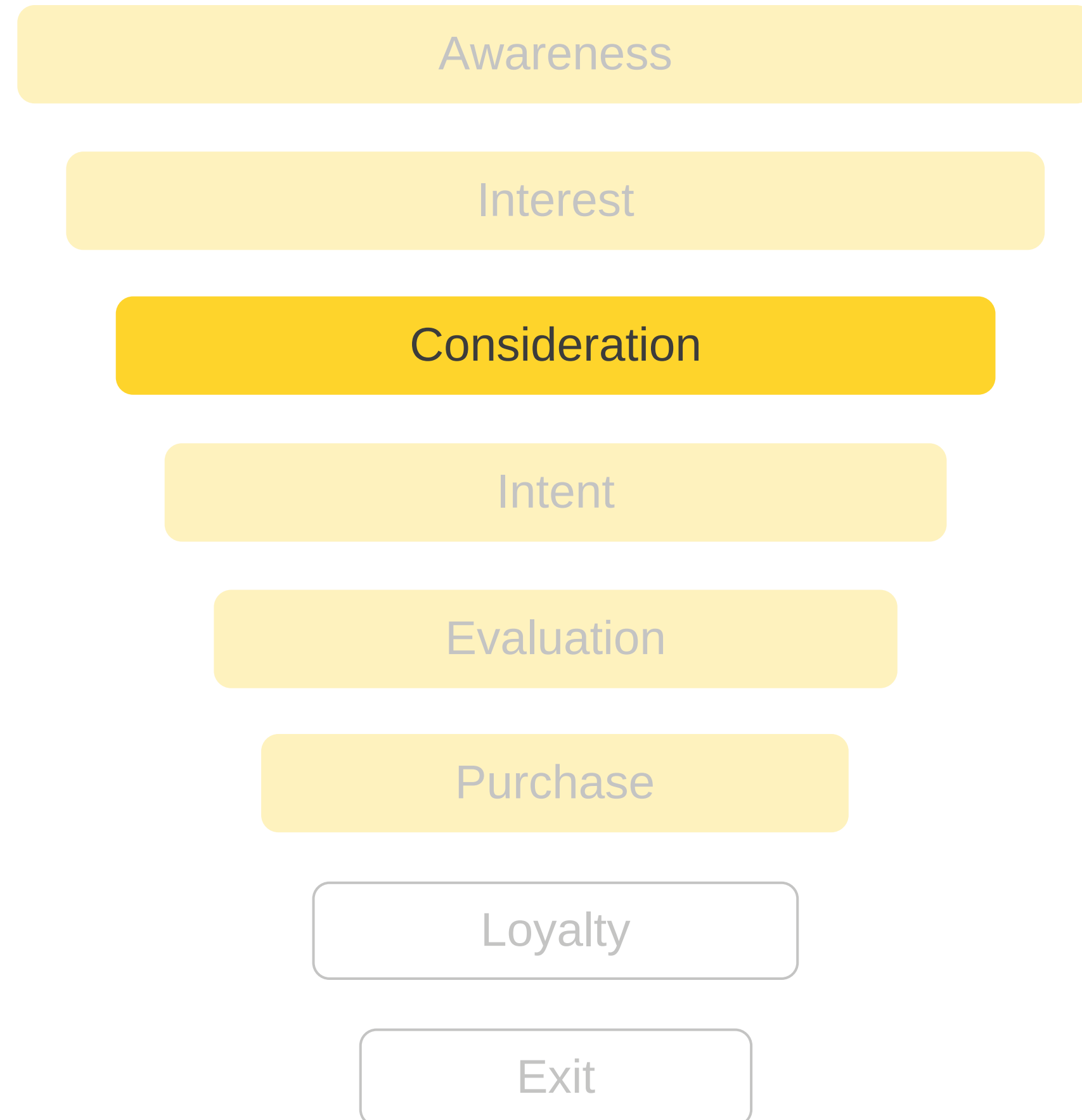
Yandex for **vipr** \*//>

10:05	Доклад	Вершина карьеры разработчика. Keynote	Андрей Стыскин, Яндекс
10:40	Доклад	MegaScience в астрономии: большие обсерватории, большие данные, большие результаты	Юрий Ковалёв, Российская академия наук
11:40	Дискуссия	Разбор резюме в прямом эфире	Лика Гоглидзе, Яндекс Роман Ивлиев, TeamLead Conf Кира Кузьменко, NEWHR + Geekjob Кирилл Горелов, Яндекс Маркет
12:30	Доклад	Блеск и нищета пустых обещаний	Анастасия Абрашитова, Яндекс
13:10	Дискуссия	Зачем IT-компании «мучают» разработчиков алгоритмами на собеседованиях?	Сергей Бережной, Яндекс Алексей Шлюнкин, Яндекс Максим Бабенко, Яндекс Илья Богин, Яндекс Евгений Россинский, ivi Алексей Шаграев, ex-Яндекс, ex-Google
14:05	Лайфкодинг	Решение алгоритмов в прямом эфире	Сергей Бережной, Яндекс Пётр Попов, Яндекс





# Consideration



## Что делаем:

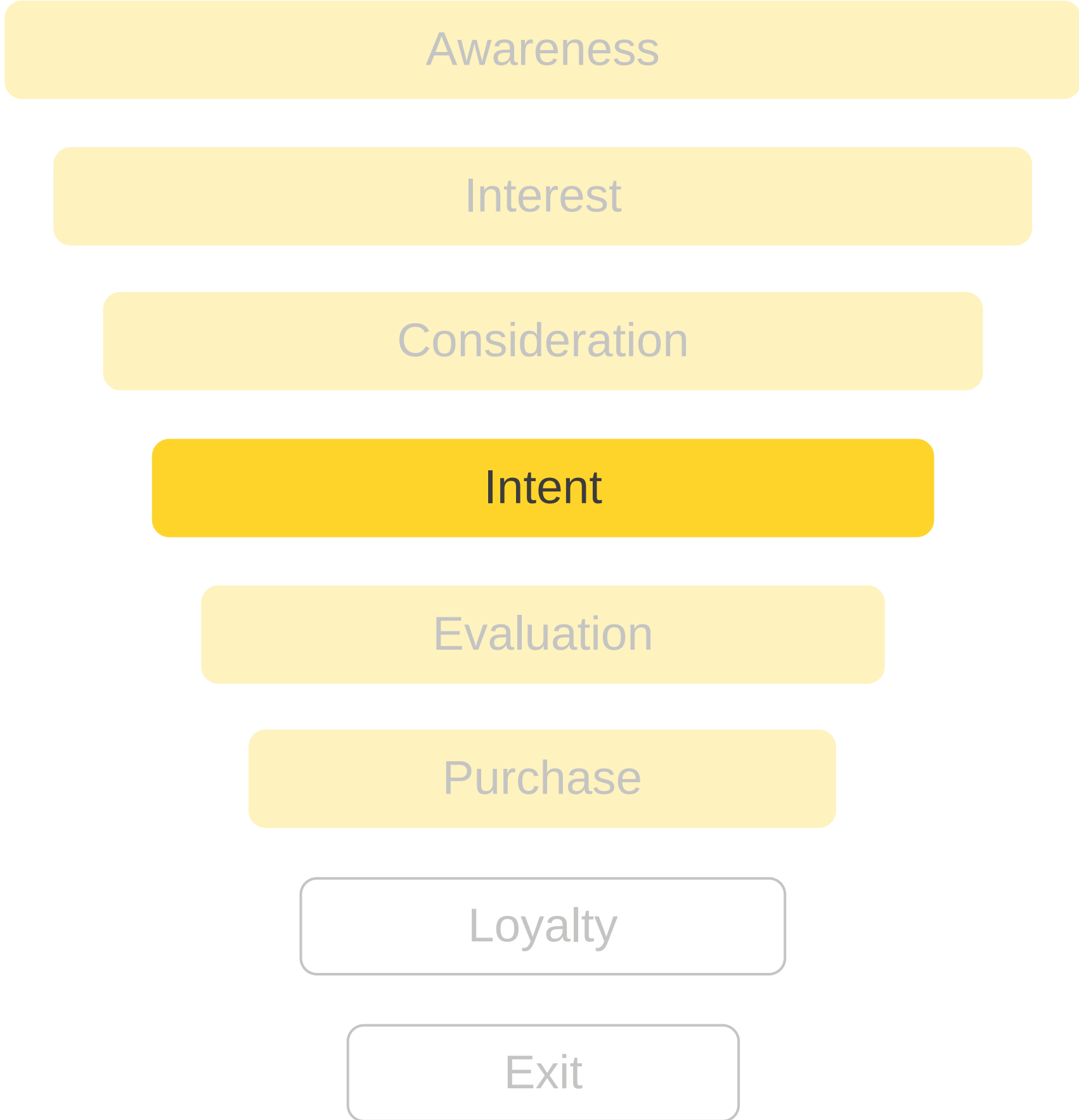
- Формулируем EVP
- Транслируем свои преимущества в максимальном количестве каналов (статьи на внешних и внутренних площадках, ролики, PR)
- Учимся делать из лимона лимонад: объясняем ценность сложных этапов

## Что измеряем:

- Рейтинг привлекательности



# Intent



Откликается на вакансию или соглашается пройти собеседование на предложение от рекрутера или нанимающего менеджера

# One Day Offer — первые на рынке

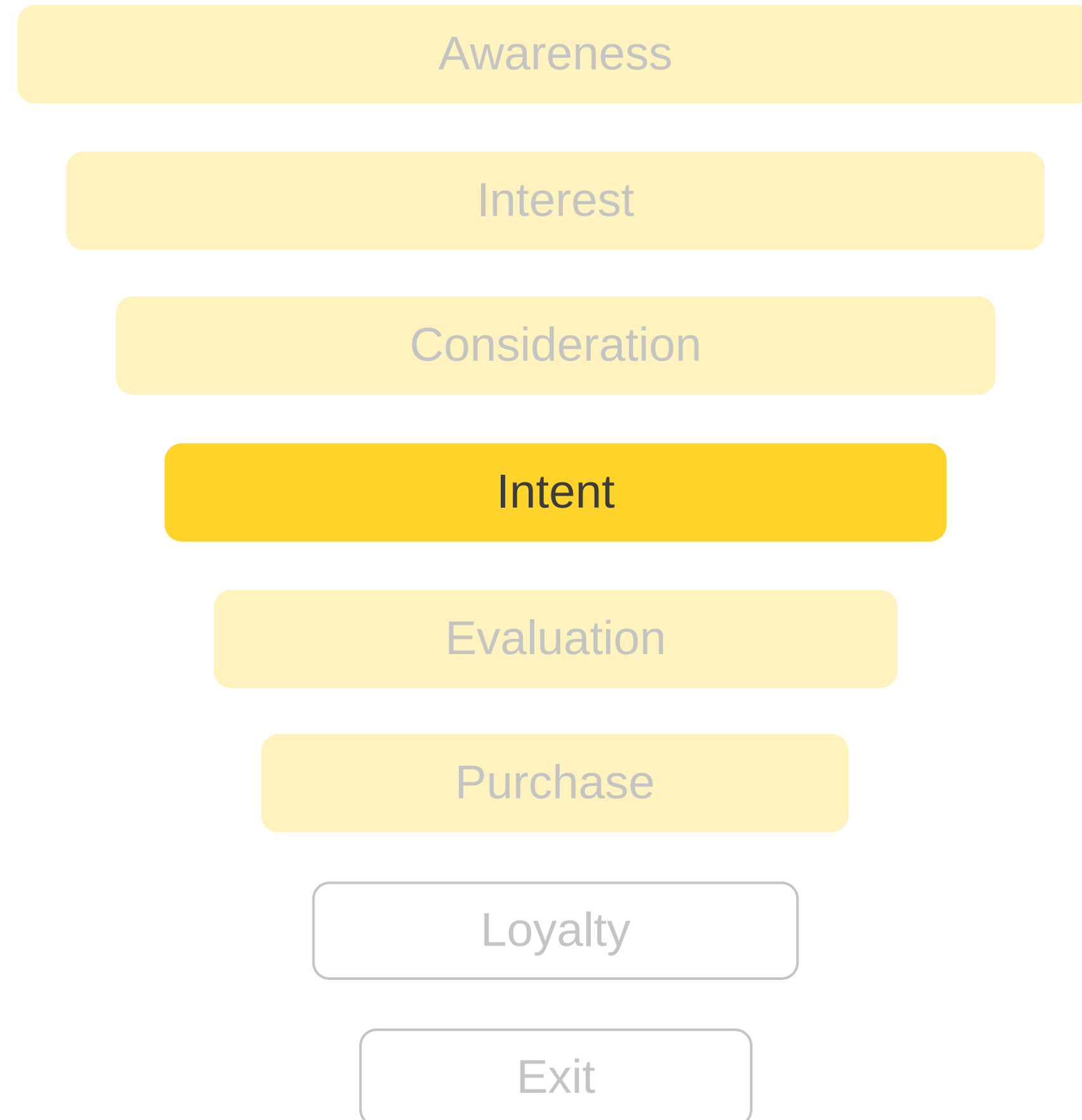
## Принятые офферы

Frontend	36
Backend	88
Mobile	83
Analytics	13
<b>Итого</b>	<b>220</b>

# 220

принятых офферов  
за весенний и осенний  
ODO 2021

# Intent



## Что делаем:

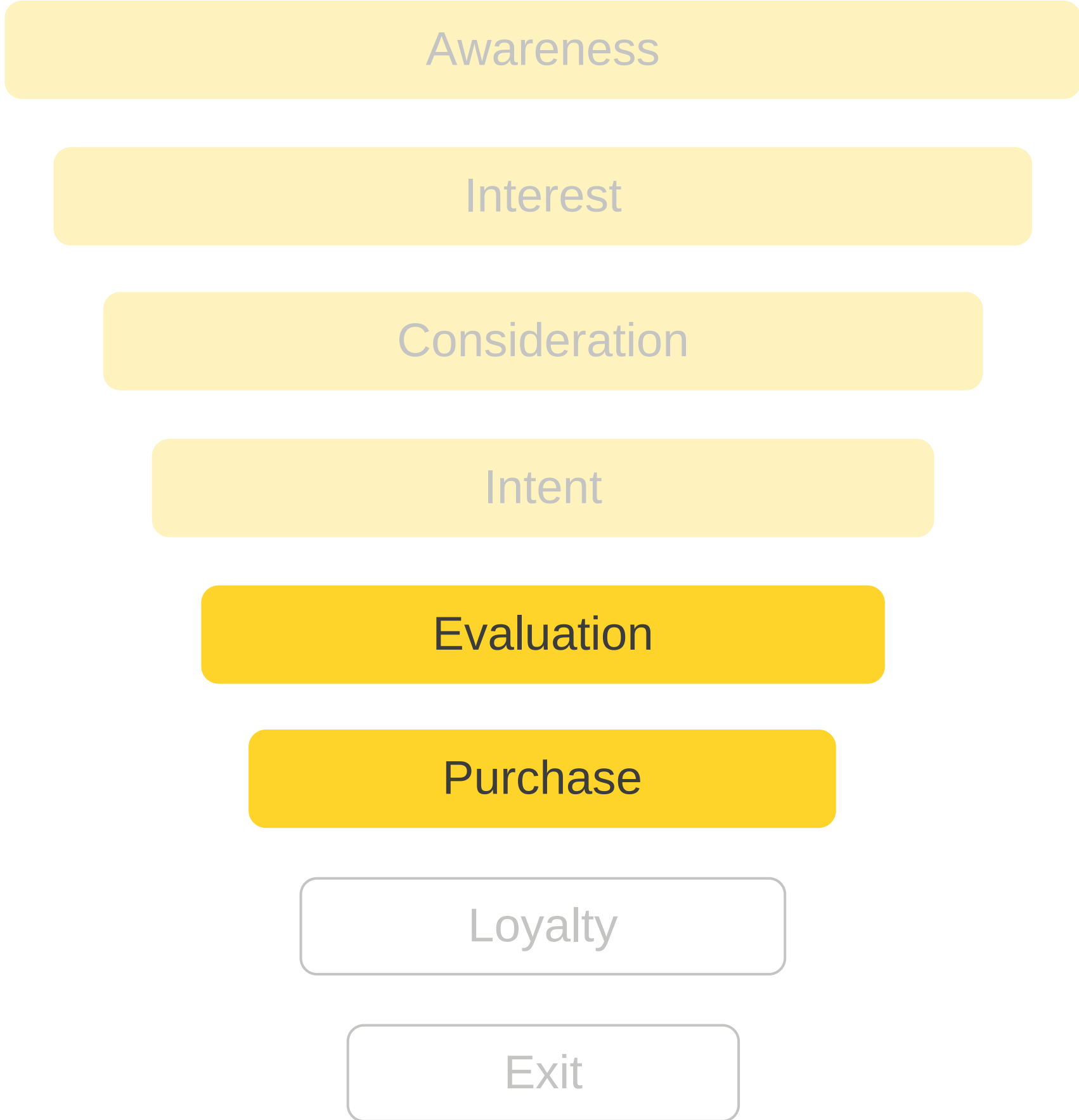
- Максимизируем количество каналов для связи и отклика
- Расширяем инструментарий коммуникаций и рекрутмента (аккаунты на LinkedIn, страницы в соцсетях, собственные Telegram-каналы)

## Что измеряем:

- Отклики (еще не найм!)



# Evaluation и Purchase



Проходит собеседования, сравнивает наймовый опыт, оценивает текущее положение, задачи, людей, офферы

# Бранч для нанимающих: идея

**Научиться «продавать» компанию, задачи и команду кандидатам: на собеседованиях и в кулуарах**

- Составить список проблем/вопросов нанимающих менеджеров о продаже вакансий
- Поштурмить и зафиксировать атрибуты для продажи сервиса кандидатам
- Написать короткий питч про сервис для каждого направления

# Бранч для нанимающих: реализация

- Предварительное исследование:  
поговорили с рекрутерами, собрали пожелания заказчиков
- Классный фасилитатор
- Подготовка и выбор участников
- Взгляд на сервис со стороны



# Бранч для нанимающих: фидбэк от бизнеса

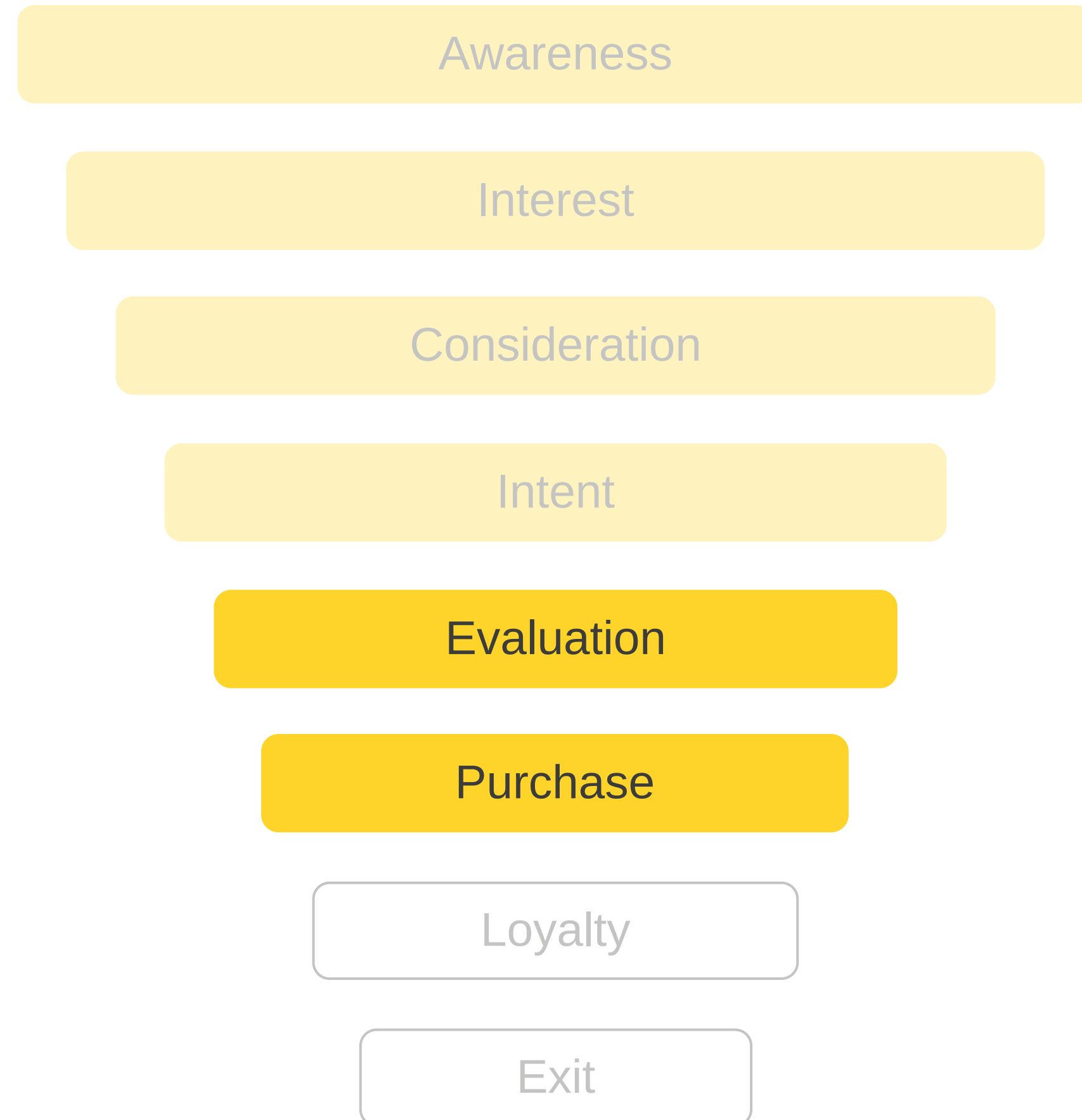
Спикер — супер, тот разговор/человек который реально был нужен, которого не хватало. появилось много очень важных на мой взгляд идей. Жалко, мало пообщались

Полезно всем нанимающим менеджерам синкнуться мнением о том кто мы и как нанимаем. Так как у каждого есть свое мнение по поводу своей вакансии и все продают то по-разному

Из хорошего могу отметить:

- Я получил, и надеюсь все остальные участники тоже, ответы о том, что мы все делаем и для чего, т.е. наши ценности. Это очень важно для моей личной мотивации. Полученную мотивацию и постараюсь передать коллегам и кандидатам.
- Приятную непринуждённую обстановку, которая располагала к работе и общению с коллегами.
- Отличный спикер, который слушал нас и пытался помочь и дать совет по конкретным ситуациям

# Evaluation и Purchase



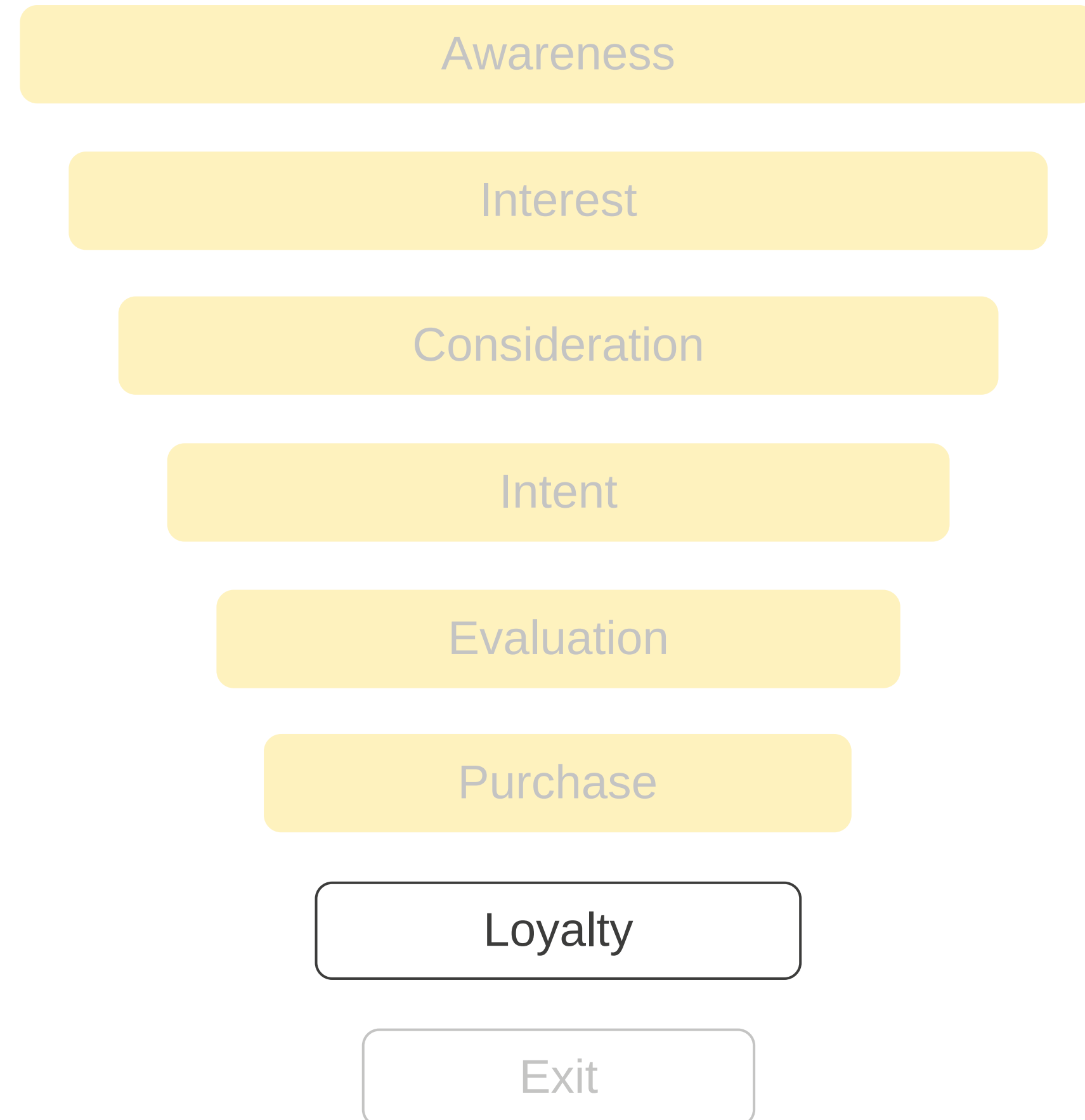
## Что делаем:

- Анализируем весь процесс пути кандидата, определяем болевые точки и чиним (скорость ответов на отклики, скрипты коммуникаций, стиль общения нанимающих менеджеров)

## Что измеряем:

- NPS
- Конверсия с этапа на этап

# Loyalty



Прошёл испытательный срок в Яндексе,  
адаптируется и развивается



# Переезд в Аркадию: итоги

**739**

регистраций

**652**

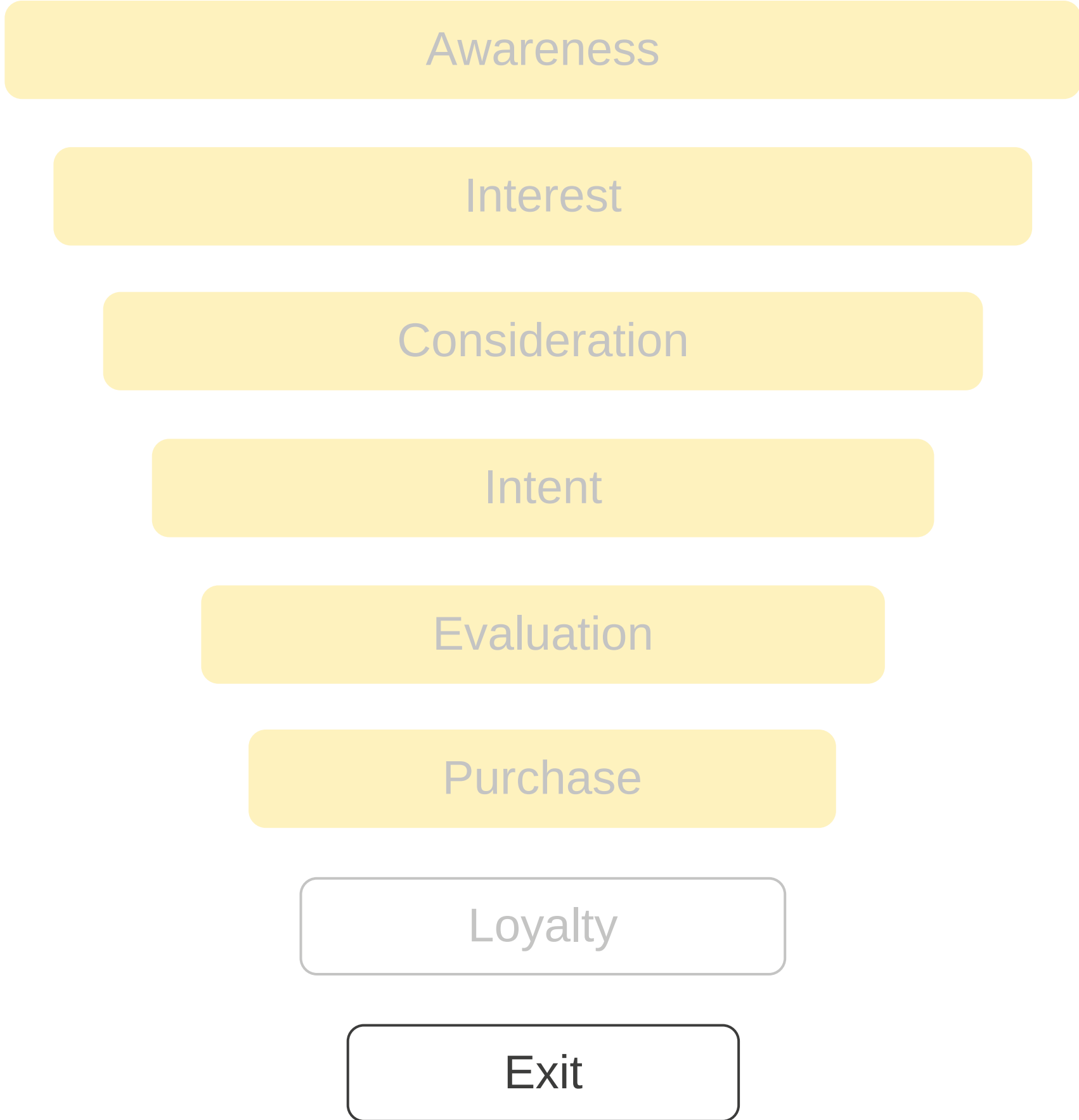
участников в онлайн

**88%**

конверсия

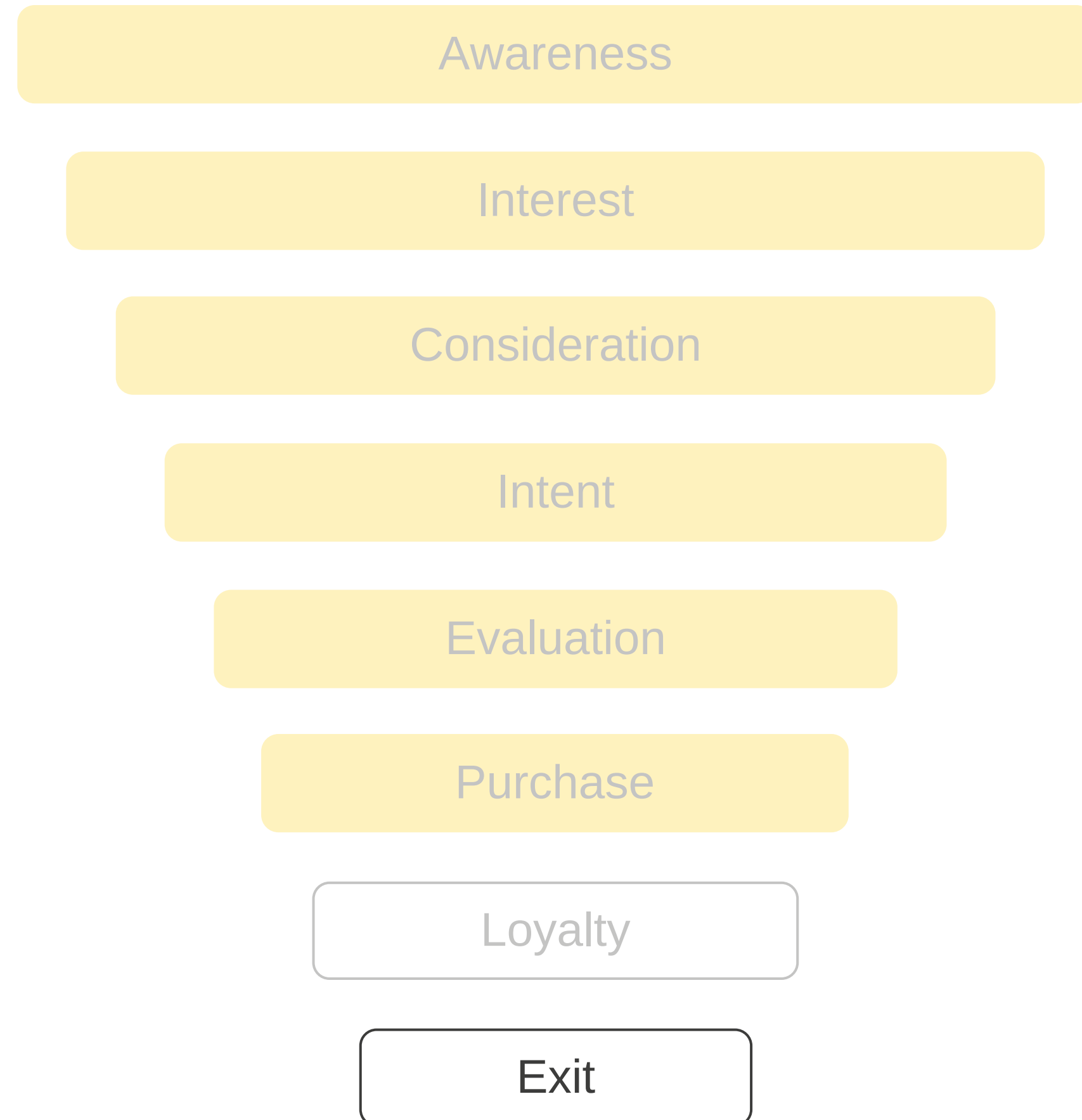
**Что делаем:** найдите потребности и интересы своей аудитории и своевременно на них реагируйте

# Exit



Принимает решение о смене компании и покидает Яндекс

# Exit



## Что делаем:

- Улучшаем процесс exit-интервью
- Работаем с комьюнити бывших сотрудников

## Что измеряем:

- Отток и его причины
- Доля вернувшихся



# Итак, что мы поняли

- 1 DevRel должен говорить на языке бизнеса. Цифры — наиболее понятный бизнесу язык.
- 2 Любовь можно измерить, и воронка вам тут отлично поможет
- 3 Даже самые важные решения в жизни инженера имеют понятные аналоги в потребительском поведении
- 4 Разные DevRel-активности прекрасно раскладываются по воронке. И понимая, на каком этапе работает, можно избежать ненужных «жертв» среди ваших проектов
- 5 Воронка иллюстрирует, что этапы Interest и Consideration на пути кандидата, основные для DevRel, не предполагают найма здесь и сейчас.
- 6 Воронка — мощный аргумент не только в разговоре с бизнесом, но и в мотивации различных HR-функций



Будет трудно, вам понравится

Яндекс

Спасибо!



**Ксения Кузнецова,**  
HR-Marketing Director  
@KsushaKuznetsova



**Наталия Губарева,**  
Head of DevRel  
@NataliaGubareva