GDG

На одной волне с ИТ-сообществом

Маша Круглова
GDG/WTM Kaliningrad
PR Panzerdog
@mkruglova

PANZERDOG

Про меня

PR, Panzerdog
GDG Kaliningrad lead
WTM Ambassador

Panzerdog - российско- финский издатель и разработчик игр для мобильных устройств. Компания основана в 2016 году и входит в группу компаний mail.ru.

Google Developer Group - сообщества о гугл-технологиях по всему миру

Women Techmakers - всемирное сообщество, поддерживающее девушек и женщин, стремящихся сделать карьеру в сфере IT.

GDG

DEVFEST
2019
#DevFest
GDGKLD

Наш план

- Предпосылки и проблемы
- Разбираемся с базовыми целями компании
- Выстраиваем отношения: пошаговый план
- Бонус: про онлайн

GDG

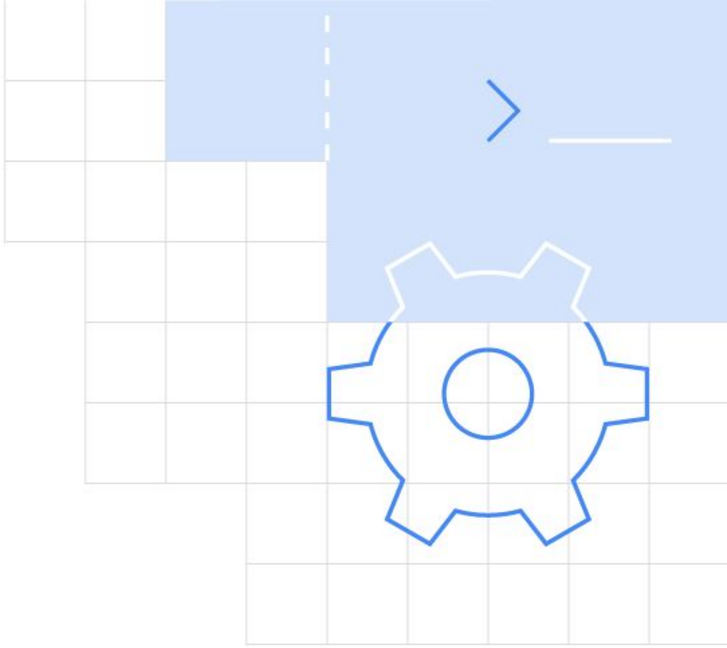
Откуда ноги растут?

- Нет теоретической базы
- Нет выверенных практик
- Нет четкой системы оценки
- Нет ответственных

GDG

“IT-сообщество - коммуникационная площадка, цель которой состоит в обмене опытом между участниками, приобретении полезных знакомств, повышении квалификации и просто в приятном неформальном общении с коллегами.”

Выдержка из описания ростовского ИТ-сообщества



Немножко теории

правда про сообщества

GDG

Немножко теории

Типы сообществ

- языковые
- профессиональные
- общие

Немножко теории

Цели сообществ

- коммуникации и обмен опытом
- повышение экспертизы в отрасли
- расширение числа последователей
- площадка найма
- просто по фану

Немножко теории

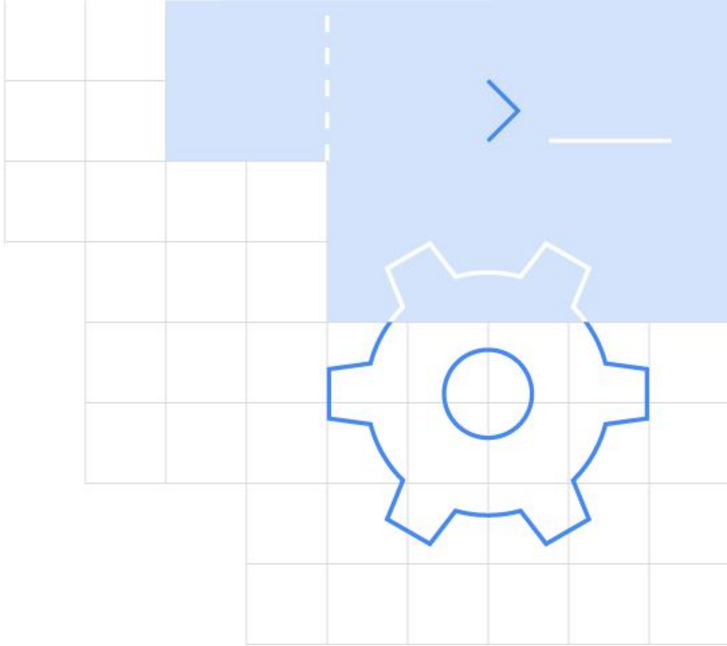
Основные форматы взаимодействия

- обмен опыта в чате/форуме
- оффлайн-мероприятия уровня митапы, конференции, реже иные

Какие проблемы?

А они есть

- нет четкой цели
- нет аналитики
- нет правил взаимодействия
- нет стабильности/системности
- отсутствие юридической формы организации



Обратная сторона

а что компании?

GDG

Обратная сторона

Стандартный набор

- мы хотим тоже
- мы хотим, чтобы про нас знали
- мы хотим, чтобы нас знали и ценили

  n разработчиков мобильных приложений,

  вот деньги

Nikolay [redacted]

Мария Круглова у нас, емнип, была парочка разговоров о том, что же даёт HR бренд. И что его формирует.

В обоих случаях я искренне старался разузнать - а что же нам даст партнёрство? Так и не понял. Видать, не образован я в вопросах HR-брендов.

Мы хотим тоже

Какие ваши цели?

Создание привлекательного HR-бренда

- повышение узнаваемости компании
- позиционирование компании как эксперта в отрасли, технологии
- позиционирование компании как социально ориентированной
- привлечение новых сотрудников в компанию

Мы хотим тоже

Какие ваши цели?

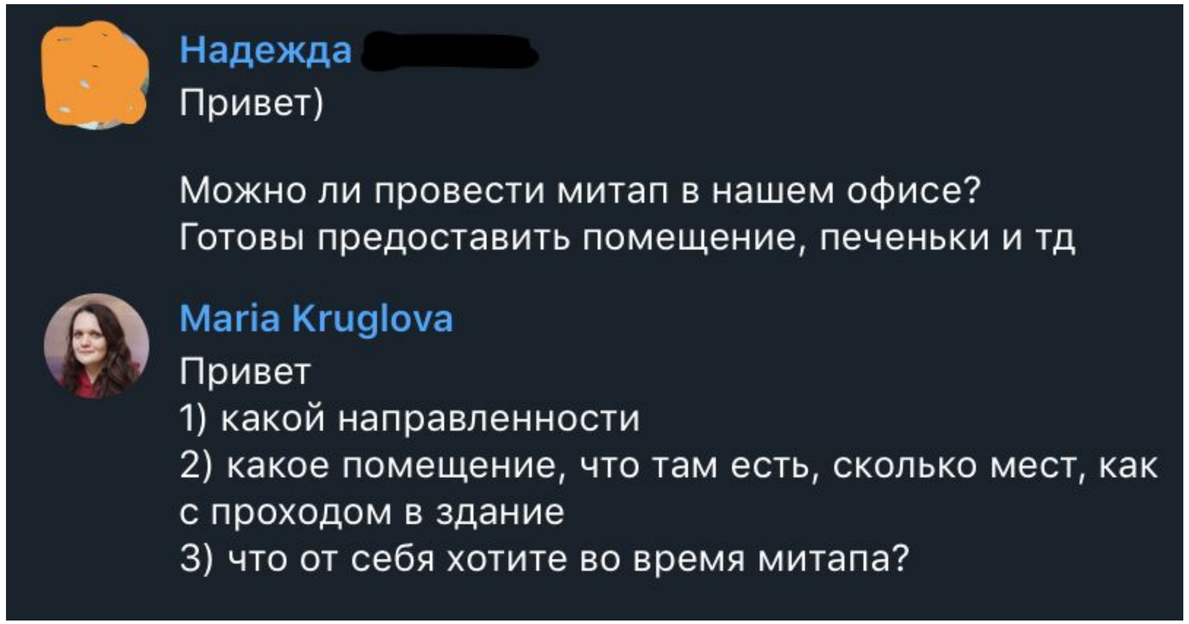
Удержание сотрудников

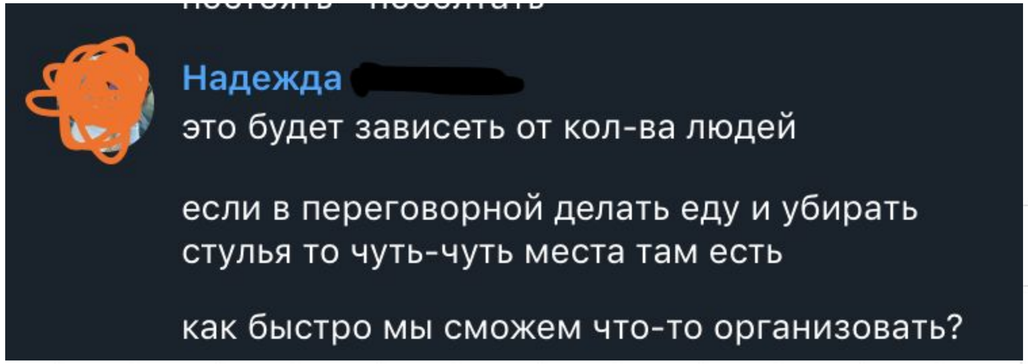
- развитие коммуникативных и презентационных навыков сотрудников
- общественное признание
- избавление от синдрома самозванца
- профессиональный рост

Мы хотим, чтобы про нас знали

Что предлагаете?

- экспертиза
- информирование
- профресурсы
- помещение
- кейтеринг
- и в последнюю очередь .... деньги





Вот деньги

Что взамен?

- контакты
- спикер
- вакансия
- консультация

Амир [redacted] На самом деле вкладывайся/ не вкладывайся, но есть игроки, которым пофиг, они только пальцем поманят и из любой компании с любым уровнем HR-бренда сбегут все сотрудники. Наш рынок и наши специалисты, к сожалению, на таком уровне.

· 8 нед. 3

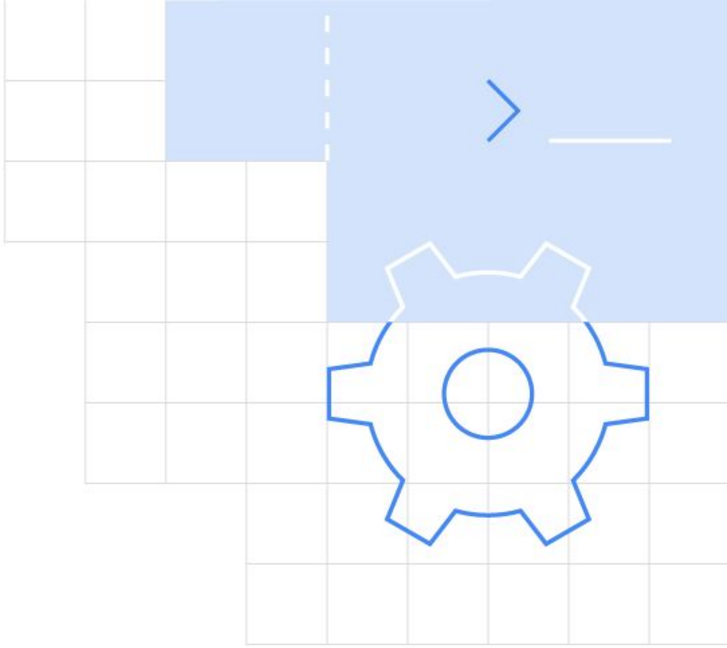
Николай [redacted] Скажем так: если ты придёшь ко мне не с рекламой своего продукта - я уже прекрасно знаю его качество - а с презентацией, на пальцах объясняющей роадмап, уровень долговременных инвестиций и ROI - то мне будет гораздо проще объяснить своему внутреннему финансовому контролю, почему в это надо вложиться.
Бизнес - это же не про классные темы и вай как круто мы забабахали митап. Там всё скучно, без эмоций, и выражено в деньгах.

Нравится · Ответить · 7 нед. 2

Вот деньги

Взгляд организатора

- можно просто взять деньги
- можно взять деньги и рассказать на что потратят
- можно взять деньги и рассказать, что за это получит компания
- ничего не брать и вообще не работать (очень хочется)



Подготовительный этап

GDG

Подготовительный этап

Анализ потребностей компании по найму и HR-бренду

- стек технологий
- стратегия на полгода/год, а лучше два
- набор компетенций
- уровень
- показатели

Oleg [redacted]

зачем местным компаниям hr бренд если все и так примерно знают "что почём"? хоть избрендись конференциями с эскортом и элитным кофе все знают что в твоей компании зп днищенские или процессы как на галерах или тимлид мудак. будут пускать пыль в глаза, поддерживать сообщество, всё хорошо, но король-то голый, и руководители это понимают.

Подготовительный этап

Анализ существующих связей с комьюнити

- с кем дружим
- с кем не дружим (почему)
- кто лидеры
- какой уровень развития
- какие цели/задачи
- какие боли
- новые сообщества

Сообщество	Статус	Лидер	План
GDG	первое знакомство	Иван Колобов	Встретиться вновь, чтобы обсудить идеи
Gamedev	не знакомы	Максим Герасин	Найти живой контакт, Максим не отвечает
...			

Подготовительный этап

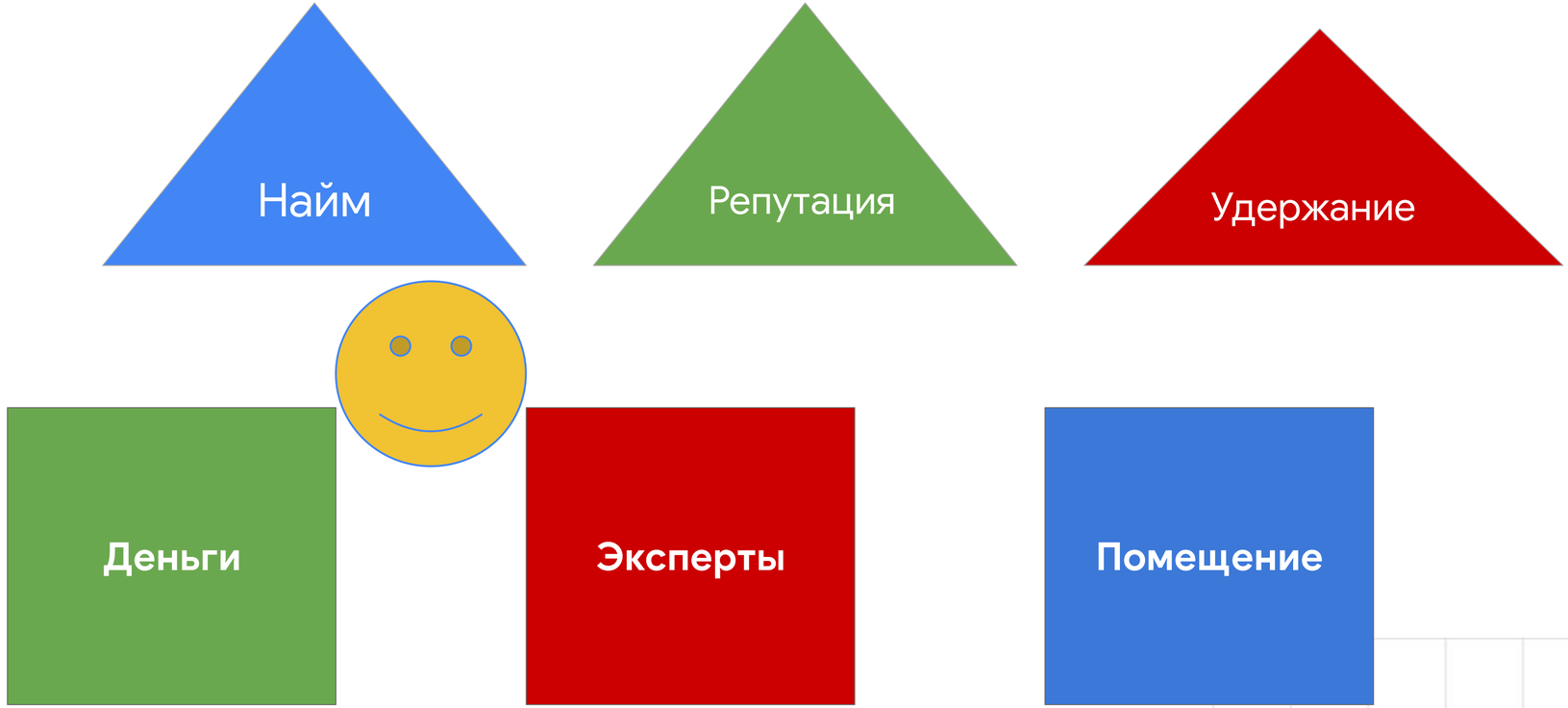
Анализ базы экспертов/ресурсов в компании

- про что рассказываем
- что можем предложить
- а если копнуть глубже

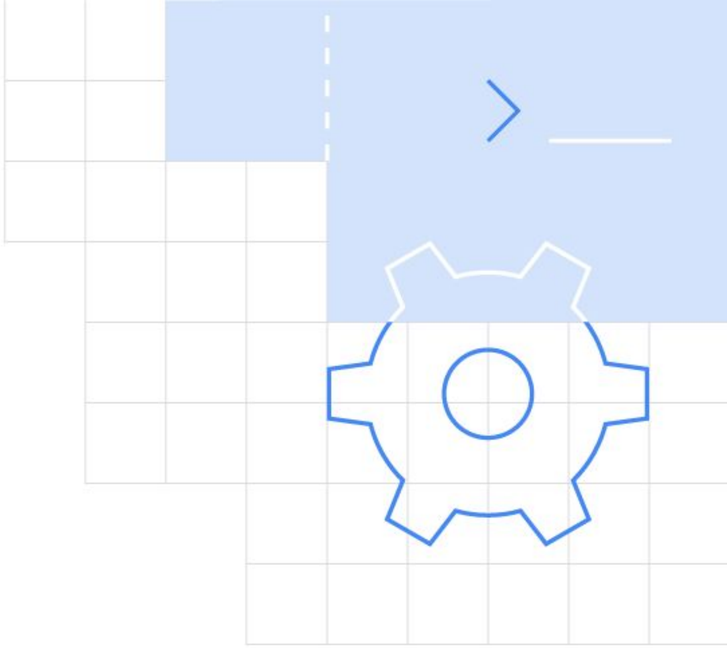
Подготовительный этап

Создание конструктора работы с комьюнити

- если цели такие, то
- если ресурсы такие, то
- если дружба такая, то



Знакомимся



GDG

Знакомимся

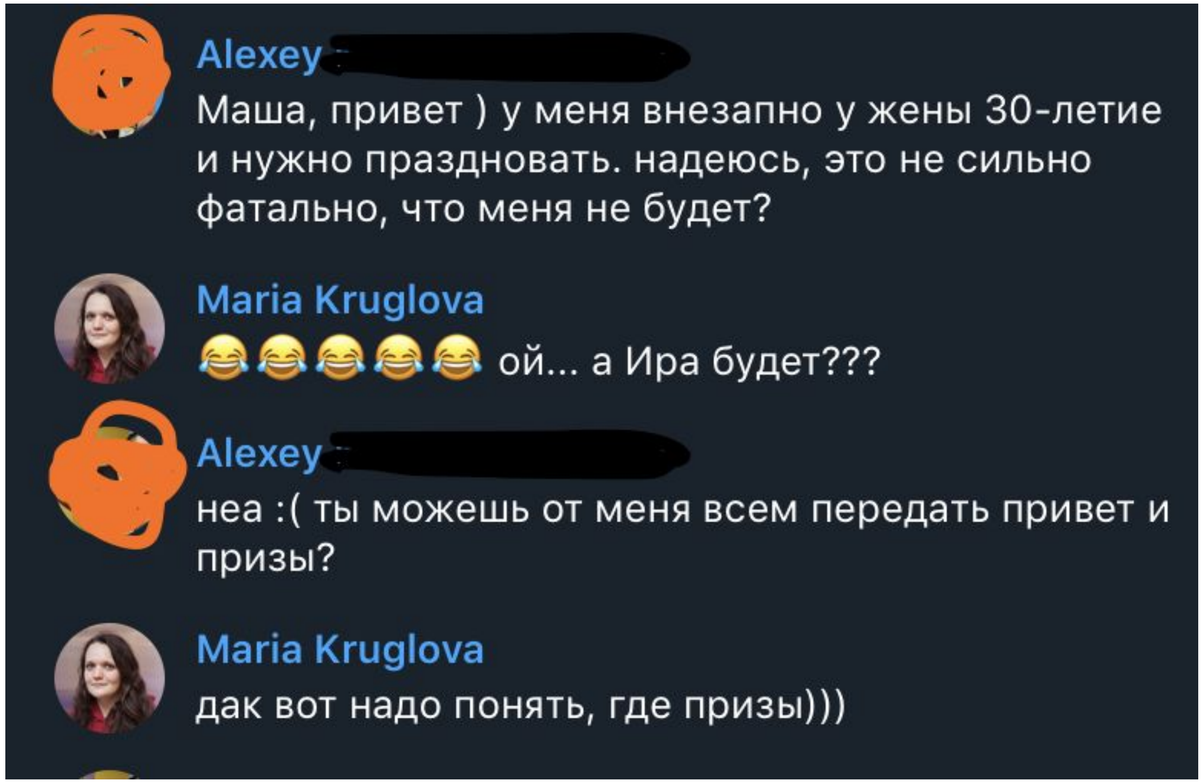
Первый шаг

- никаких шаблонов, только elevator pitch в сети
- очная встреча (лучше у вас)
- акцент на болях сообщества

Знакомимся

Первое взаимодействие

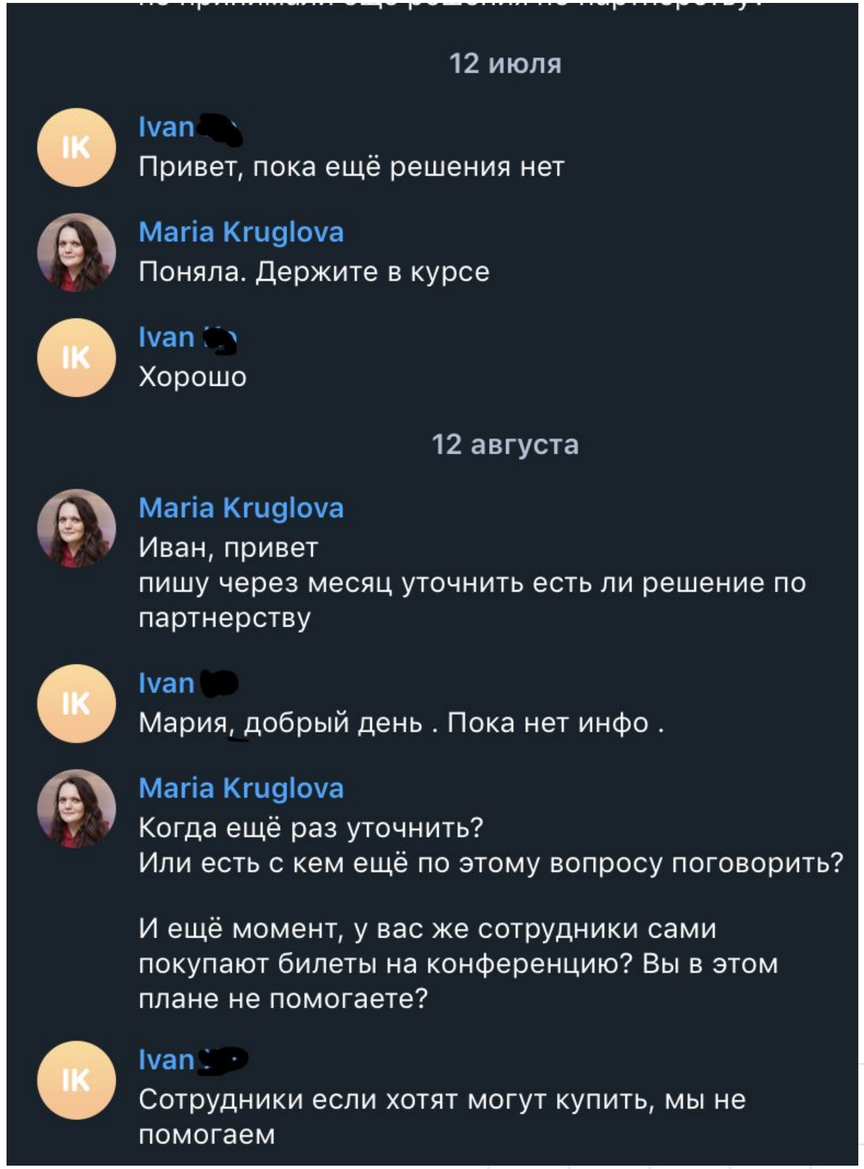
- четкий план процессов/ожиданий
- инициативность и внимательность
- присутствие на мероприятии (кооперация)



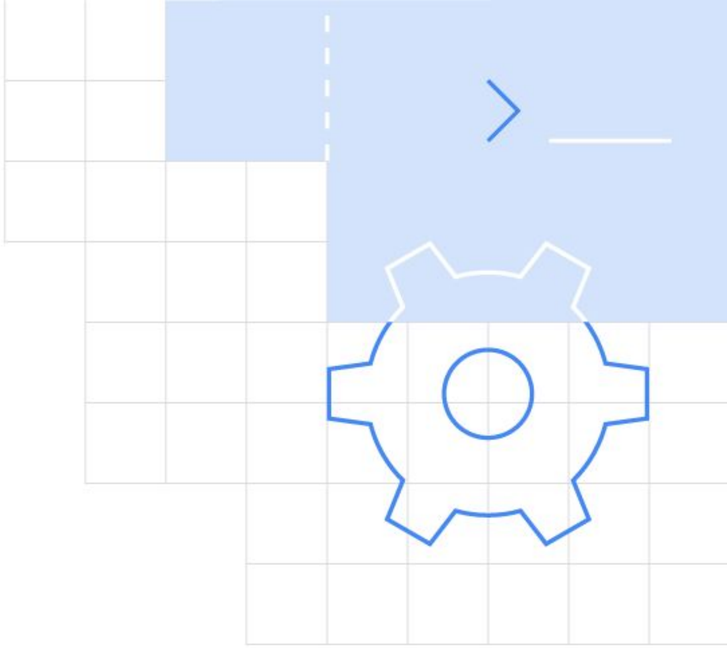
Знакомимся

Повторим?

- очная встреча по анализу взаимодействия
- обратная связь
- планы
- поддержание регулярности



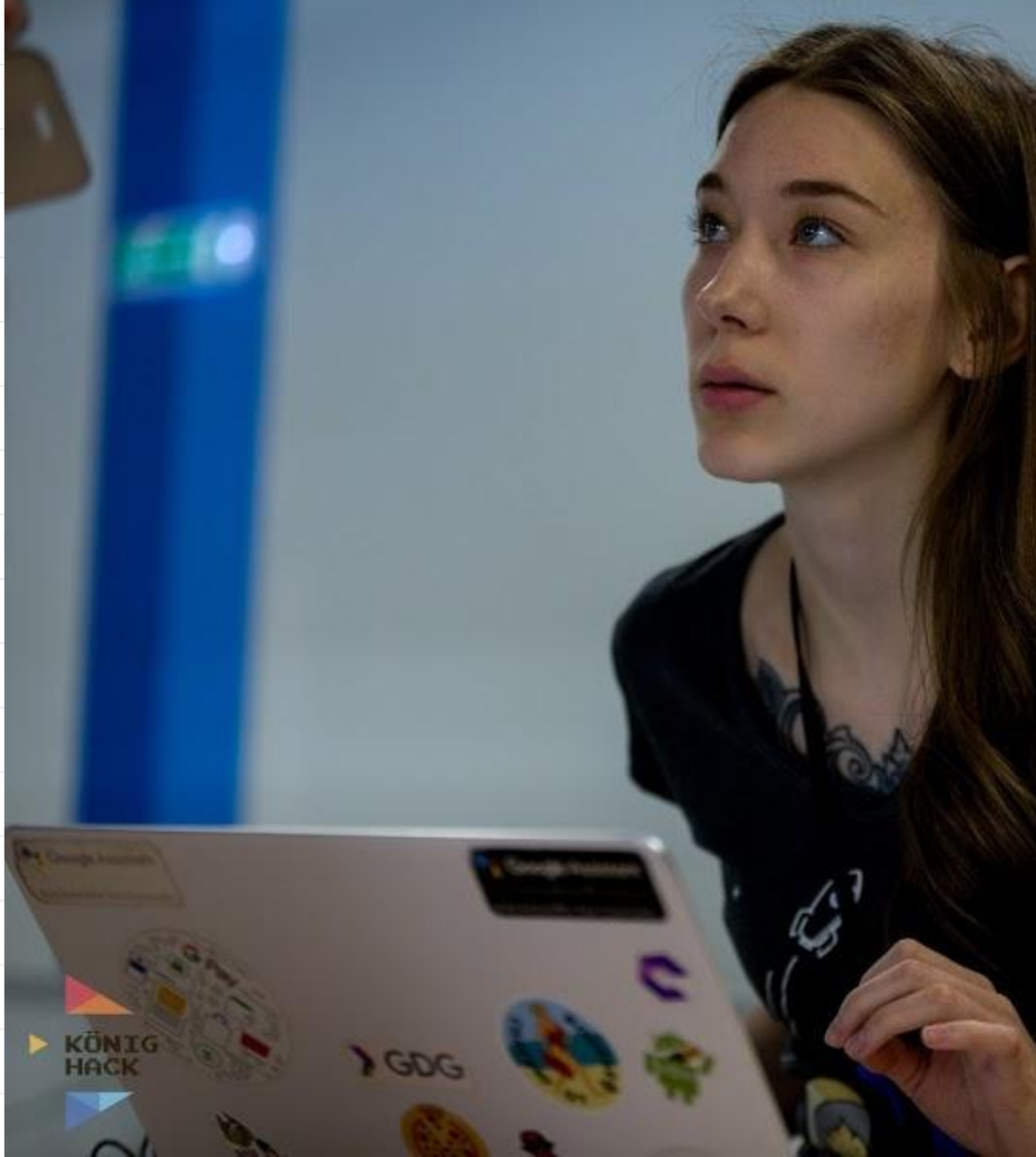
Выводы



GDG

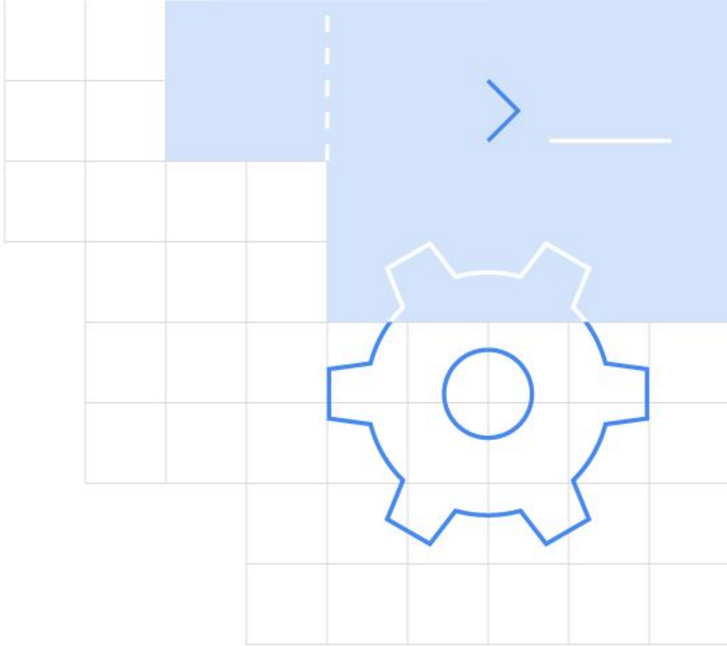
Набор хорошего друга

- оставайтесь честными
- будьте советчиками
- предлагайте помощь
- запрашивайте советы
- не приучайте к деньгам



GDG

Бонус про онлайн



GDG

Время новых идей

- ресурсы: площадка, камеры, техподдержка
- двуликая проблема для регионов
- возможность выйти на новые сообщества

GDG

GDG

PANZERDOG

Спасибо

Маша Круглова
GDG/WTM Kaliningrad
PR Panzerdog
@mkruglova