



:relista
group

Аутсорсинг линейного персонала

О Компании

Релиста Групп — молодая, активно развивающаяся компания с высокой степенью автоматизации процессов (**CRM, ERP и HRM системы**), которая занимается **аутсорсингом линейного персонала** для крупных производств, распределительных центров, складов, заводов и фабрик.

В настоящее время нашими клиентами являются различные компании с потребностями в персонале в т.ч. крупнейшие международные компании, **«METRO C&C», «Доширак», ГК «Черноголовка» и «Stellar Group».**

В компании эффективно выстроены системы подбора персонала и продаж, что необходимо для активного роста. Каждый месяц мы заключаем новые контракты с клиентами готовыми обеспечить крупные заявки на персонал.



Про бизнес

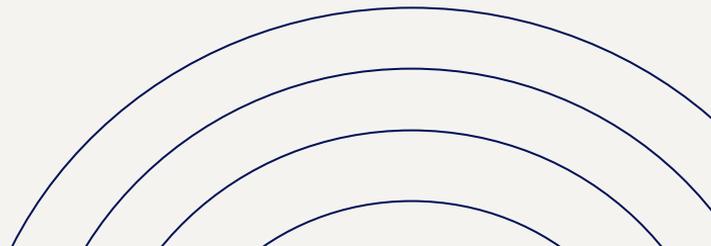


На производствах всегда есть **высокий спрос на линейный персонал** и отделы кадров зачастую не справляются с подбором и прибегают к помощи профильных аутсорсинговых компаний.

Аутсорсинг линейного персонала — это предоставление персонала не требующего долгого обучения и адаптации для компаний испытывающих волнообразную или сезонную потребность в линейном персонале, которых большинство.

Исполнитель — аутсорсинговая компания набирает людей, обеспечивая оформление, логистику и прочие операционные задачи, и отправляет их на территорию заказчика на время действия договора.

Заказчик — оплачивает услуги по договору с исполнителем, а исполнитель выплачивает заработную плату сотрудникам, оставляя себе прибыль, которая составляет 20-50 % от стоимости услуг.





По данным портала hh.ru, на рынке труда до СВО спрос на сотрудников труда превышал предложение, после СВО данная тенденция значительно увеличилась. В то же время уровень безработицы остается на рекордно низком уровне 3%. Сотрудников не хватает и компенсация этой нехватки головная боль многих работодателей.

Динамика hh.индекса

Показывает соотношение количества резюме к количеству вакансий на рынке в профильной для нас профобласти

Динамика hh.индекса

Рабочий персонал



Розничная торговля



Значения Индекса:

- меньше 1.9 — острый дефицит соискателей
- 2.0 - 3.9 — дефицит соискателей
- 4.0 - 7.9 — умеренный уровень конкуренции за рабочие места, здоровое соотношение между работодателями и соискателями



Перспективы рынка

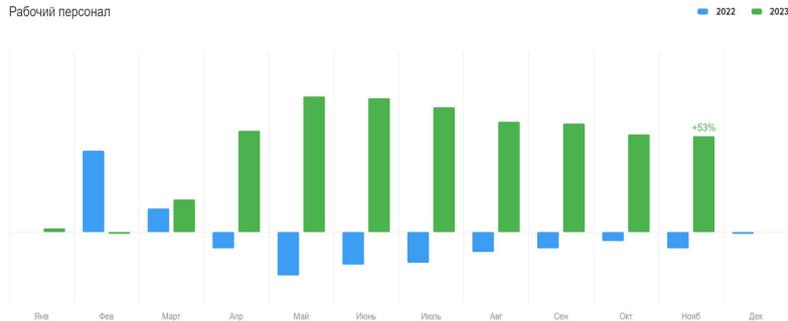
Согласно исследованиям проведенным группой компаний **HeadHunter**, за последний год наблюдается **значительный рост вакансий** по низкопрофильным позициям, что свидетельствует о росте потребности в подобного рода персонале.

Соотношение количества активных резюме к вакансиям также говорит о **дефиците соискателей**.

Согласно данным **hh.индекс**, который обновляется на ежемесячной основе, за последние 1,5 года наблюдается дефицит кадров на рынке.

Динамика вакансий

Рабочий персонал



По данным [INTERFAX.RU](https://interfax.ru) - Наступивший **дефицит** на российском рынке труда **будет только расти** и к 2030 году составит от **2 до 4 млн человек**.

Нехватка кадров сильнее всего отразится на **обрабатывающей промышленности** (от 0,8 до 1,1 млн), **транспорте** (от 0,3 до 0,5 млн) и **торговле** (от 0,3 до 0,5 млн)



Причины высокого спроса на услуги аутсорсинга персонала

Одна из причин по которой компании не могут организовать приток кадров из региона самостоятельно — сложность логистики и обеспечения людей, так как для организации работы вахтового персонала необходимо учитывать и решать вопросы по перевозке, проживанию, питанию, а также ряд других внутренних нюансов.

В малых и средних компаниях нецелесообразно содержать специальный отдел под эти задачи, а в крупных компаниях потребность персонала стабильно высокая и учитывая острый дефицит местного персонала они вынуждены пользоваться услугами аутсорсинговых компаний.

Ослабление курса рубля также приводит к **вымыванию иностранной рабочей силы**, что влечет за собой увеличение спроса на персонал.



Инструменты достижения цели



Уникальная ERP система отвечающая за процессы связанные с обеспечением объектов, учет ТМЦ и прочие операционные процессы компании, позволяет использовать ресурсы максимально эффективно и **держат расходы на минимальном уровне**, что позволяет увеличивать рентабельность до 40-50%.



Отлаженная CRM система, позволяет быстро находить, удерживать и сопровождать клиентов, постоянно увеличивая заявки на сотрудничество, обороты и обеспечивает устойчивое развитие компании.



Благодаря решениям по цифровизации и **автоматизации процессов подбора** и контроля персонала в интегрированной HRM системе, Релиста Групп при относительно небольшом штате рекрутеров, успешно закрывает потребности своих контрагентов в персонале.

Все системы интегрированы друг с другом, что позволяет сотрудникам действовать в максимальной синергии, **гарантируя стабильность, даже при кратном масштабировании бизнеса.**



Решение для клиента

Основная проблема, которую решает Релиста Групп, — быстрое закрытие потребности компаний в низкопрофильном линейном персонале “под ключ”.

Почему клиенты обращаются к нам:

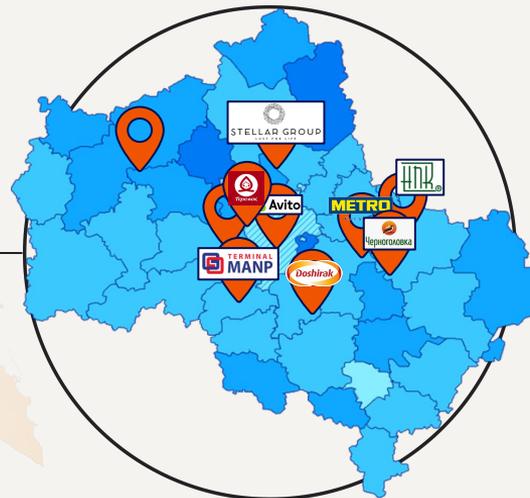
- Мы способны в короткие сроки закрыть потребности клиентов в работниках.
- Мы снимаем с клиентов необходимость контролировать персонал.
- Клиенты экономят на налогах, соц. выплатах, больничных и поиске персонала.
- Клиенты снижают операционную нагрузку на своих сотрудников.





Структура целевой аудитории: B2B сектор (Склады, заводы, фабрики, агрохолдинги, строительные компании, нефтеперерабатывающие заводы, ритейлеры).

Города присутствия: Москва, Дмитров, Ногинск, Электросталь, Раменки, Жуковский, Чехов, Волоколамск, Одинцово.



Модель монетизации:

Привлечение персонала из регионов с низкими зарплатами на объекты клиентов с высокими ставками.

В 2025 году планируется запуск франшизы.



Инвестиционное предложение

1. Покупка 23% доли в компании

— Часть уставного капитала к продаже: **23 %**

— Общая сумма инвестиций: **10 000 000 руб.**

- Инвестиции в июне 2024 г. 5 500 000 руб.
- Инвестиции в июле 2024 г. 4 500 000 руб.

2. Покупка 11% доли в компании

— Часть уставного капитала к продаже: **11 %**

— Общая сумма инвестиций: **5 000 000 руб.**

- Инвестиции в январе 2024 г. 2 800 000 руб.
- Инвестиции в марте 2024 г. 2 200 000 руб.

— Среднемесячная планируемая выручка компании за 2025 после инвестиции: ~ 10,4 млн рублей в месяц.

— Чистая прибыль: 20-25 % от выручки.

— Окупаемость инвестиции: **24 месяца** (максимальный срок при пессимистическом развитии бизнеса)

Реалистичный прогноз планируемой нераспределенная прибыль организации:

- на конец 2025 года составляет 31 200 000 рублей
- на конец 2026 года составляет 115 615 530 рублей
- на конец 2027 года составляет 166 052 837 рублей
- на конец 2028 года составляет 250 567 030 рублей



С учетом емкости рынка, после 5 лет прогнозируемый прирост бизнеса составит 30% с последующей стабилизацией до 10%.



Спасибо!

Контакт для связи:

Дарья, т. +7(939) 847-03-39

