



Psychodiagnostika Případová studie

Snížení nákladů na výběr nových zaměstnanců call centra

Cíl:

- ✓ Snížit náklady na nábor
- ✓ Přijímání kvalitnějších kandidátů

Situace:



Přímé náklady klienta spojené s administrací diagnostiky při náboru formou „tužka–papír“ byly vyčísleny na cca 200 Kč na jednoho neúspěšného kandidáta.*



Kvalita kandidátů byla nízká a jejich fluktuace v prvních měsících vysoká.



Klient si přál snížit náklady na nábor a přijímat kvalitnější kandidáty s nižší fluktuací. Na základě předchozích zkušeností s náborů měl klient specifické požadavky na strukturu a vzhled diagnostiky pro kandidáty.

*Počítáno jako hodnota času stráveného s kandidáty a nad vyhodnocením ručně vyplňované formy diagnostiky.

Řešení:

- ✓ Byla vyvinuta diagnostická metoda na míru dle specifických potřeb klienta, včetně grafického vizuálu v souladu s designem klienta.
- ✓ Po úvodních fixních nákladech na vývoj byly další náklady na provoz minimalizovány na úroveň technické správy nástroje.

Výsledek:

- ✓ Výrazně efektivnější nábor z hlediska nákladů díky online psychodiagnostice.
- ✓ Investice do vývoje na míru se vrátila již za 13 měsíců. Během 2 let dosáhl klient úspory téměř 32 %.
- ✓ Možnost vyhodnocování dat v reálném čase.

		1300 účastníků (13 měsíců)	2400 účastníků (24 měsíců)
Tužka-papír	Fixní náklady	0 Kč	0 Kč
	Náklady na účastníka	200 Kč	200 Kč
	Celkem	260 000 Kč	480 000 Kč
Online	Fixní náklady	183 000 Kč	183 000 Kč
	Náklady na účastníka	60 Kč	60 Kč
	Celkem	261 000 Kč	327 000 Kč
Úspora při online verzi		31,90 %	

Úspora během 2 let
téměř **32 %***

**Při předpokladu, že náklady na ručně vyplňované diagnostiky jsou cca 200 Kč / kandidáta a počet kandidátů je cca 1200 ročně, je návratnost vložené investice 13 měsíců. Čím déle je však online diagnostika používána, tím vyšší jsou úspory.*