

Хакатон DANO

Команда 42



Да-да, 42 БРАТУХИ!

ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТЬ СОТРУДНИКОВ

$$P = \alpha \cdot A + \beta \cdot M + \gamma \cdot 1000$$

Производительность (P) = (Активность в миссиях x Вес миссий) + (Траты на мотивирующие товары x Коэффициент мотивации) + (Должность(РМ/ТЛ) x 1000)

ГИПОТЕЗА

Расширение ассортимента товаров, которые интересуют сотрудников, повлечет повышение продуктивности сотрудников.

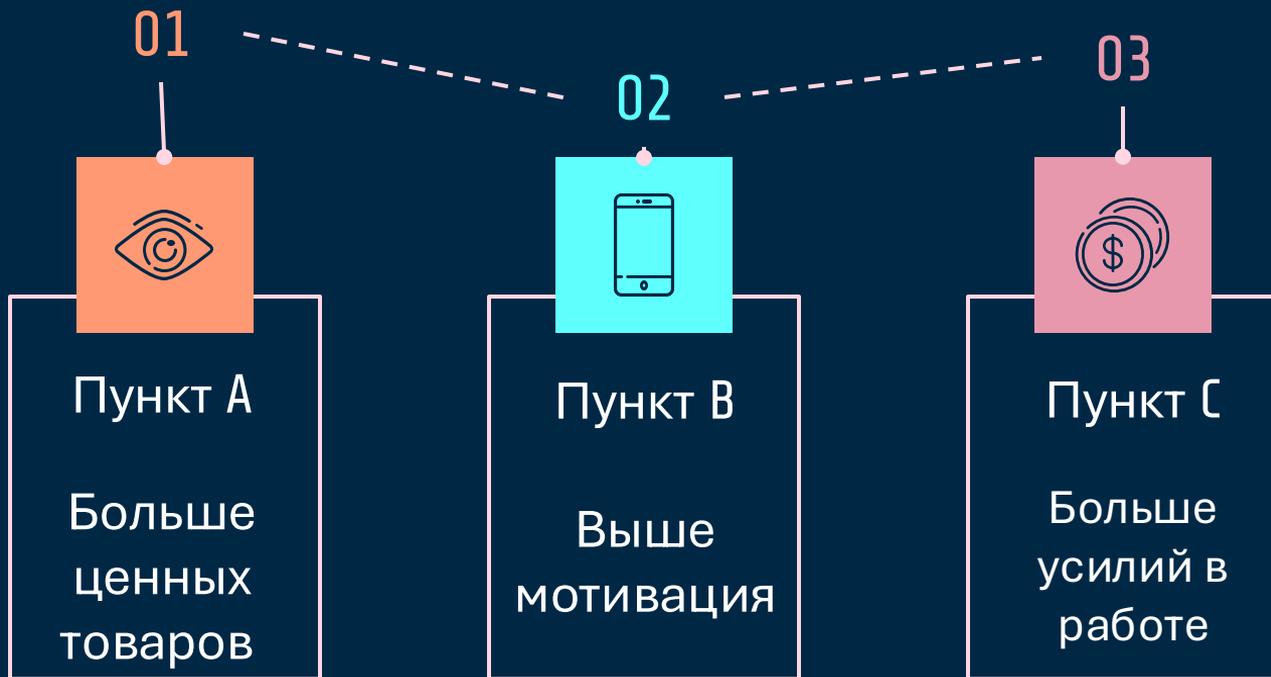


Мотивацию надо поднять

Появление интересующих товаров в
Боброшопе замотивирует сотрудников
зарабатывать больше бобров,
следовательно - быть продуктивнее!



МЕХАНИЗМ



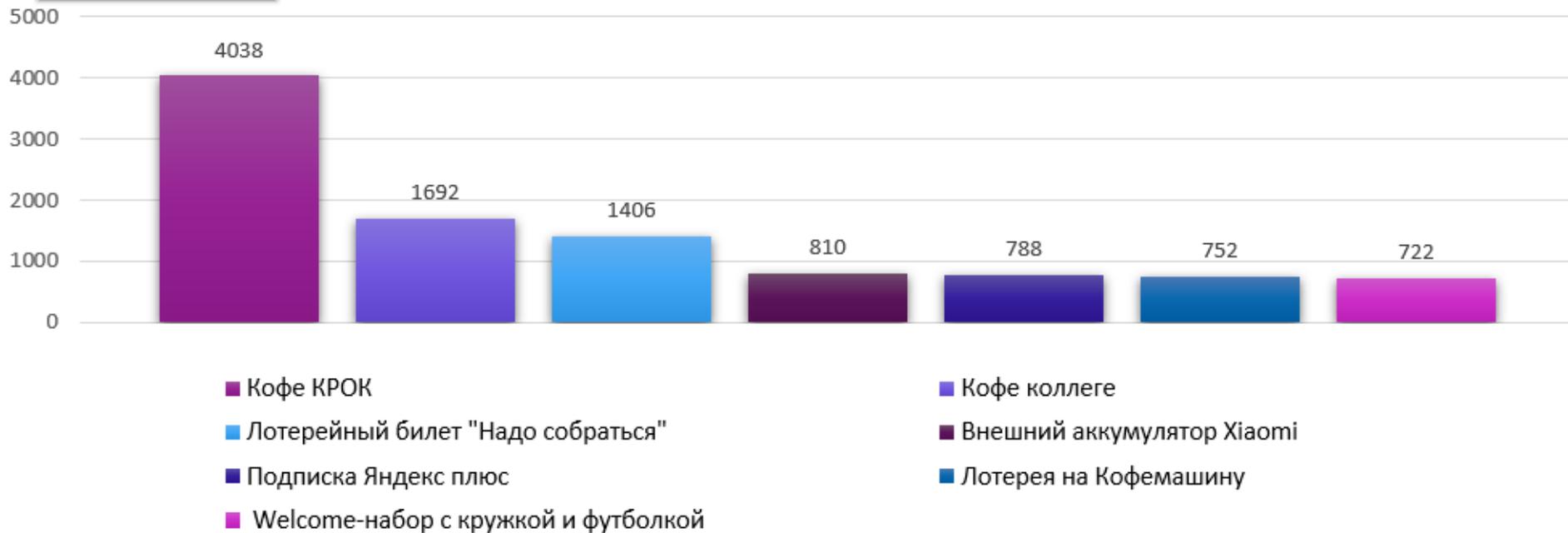
- **Мотивация через релевантные вознаграждения**
- **Персонализация и вовлеченность**
- **Культура непрерывного развития**

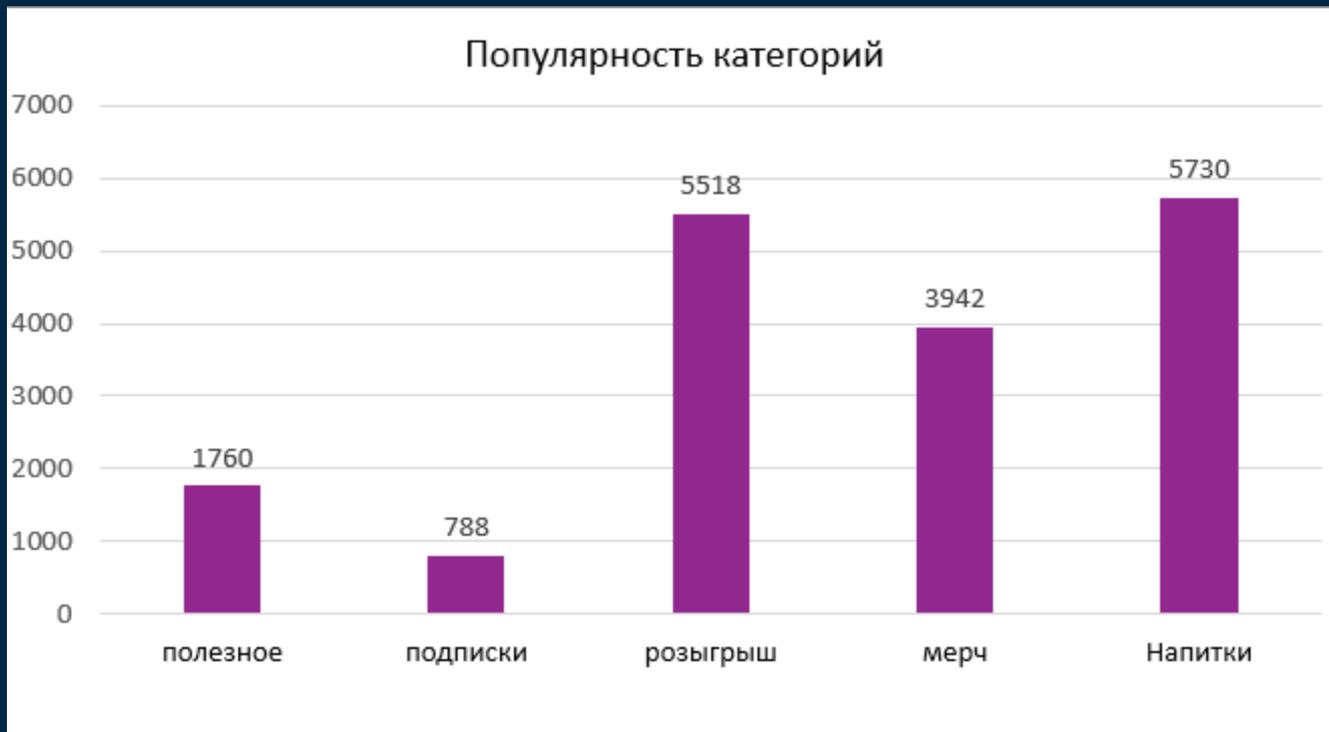


Визуализация

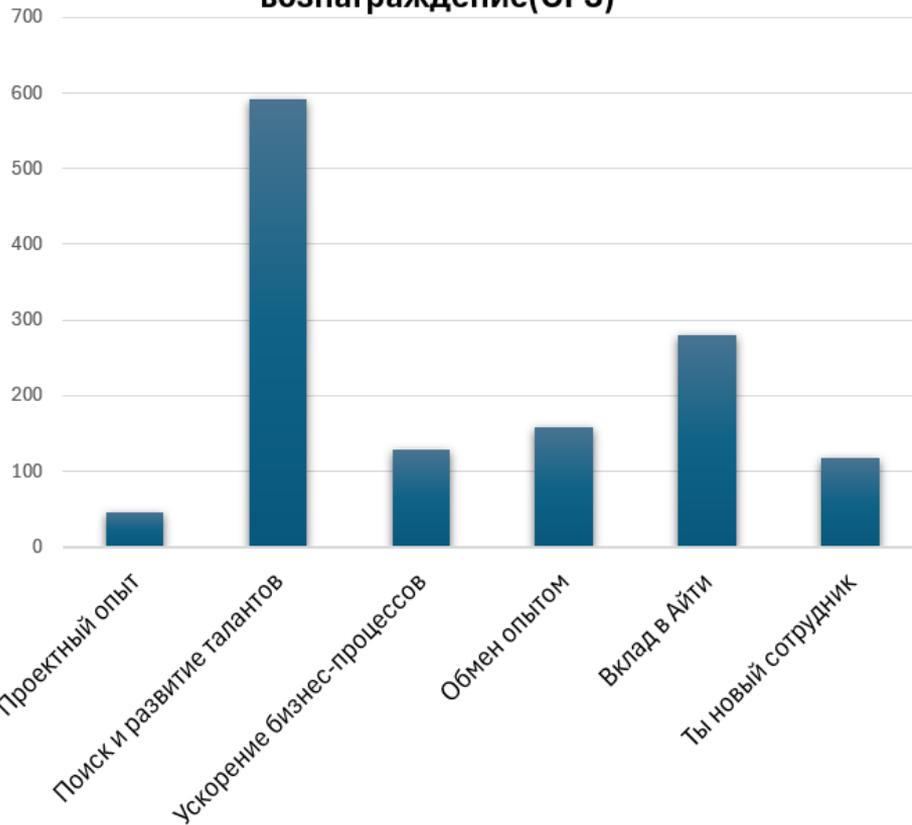
Топ предметов

Область диаграммы

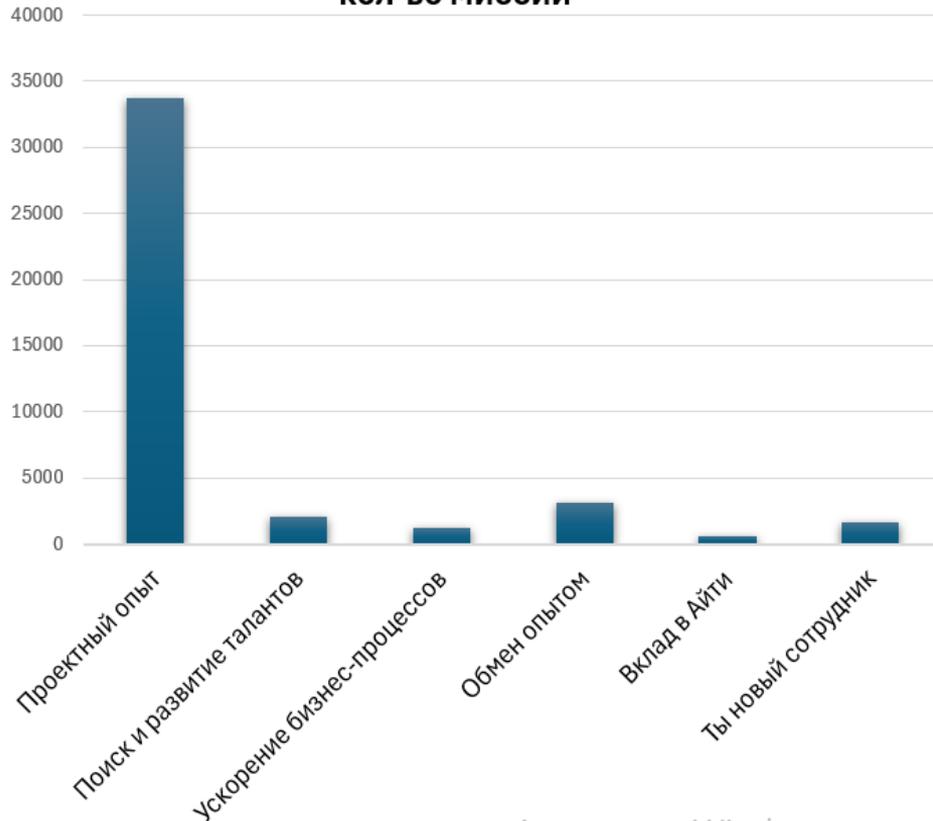




вознаграждение(СРЗ)



КОЛ-ВО МИССИЙ



Идеи улучшения Боброшопа

Введение нематериальных наград(приоритет на отпуск, дополнительный час сна)

Персонализированные миссии для департамента на основе их KPI (ключевые показатели эффективности)

Командные челленджи("Департамент месяца" — приз за наибольшую активность (например, пицца-пати)



Выводы

Анализ графиков показывает, что добавление новых товаров в интересующих категориях помогут замотивировать сотрудников к выполнению миссий

Некоторые миссии из базы не являются показателями продуктивности сотрудника
Следует дополнительно мотивировать сотрудников к выполнению более продуктивных миссий, таких как "HiPo и HiPro", "Наставник", "Тренер" и тд.

Расширение ассортимента товаров в интересующих сотрудников категориях и редактирование системы приведут к значительному повышению продуктивности сотрудников

