**Этап №1 Описание предметной области.**

**Миссия компании** (ее предназначение и преимущества перед конкурентами). При разработке модели *миссии компании* рекомендуется описать основную деловую концепцию компании:

1. что получит Заказчик в части удовлетворения своих потребностей;
2. кто, для чего и как может выступать в качестве партнера компании;
3. на какой основе предполагается строить отношения с конкурентами (какова, в частности, готовность пойти на временные компромиссы);
4. что получит собственник и акционеры от бизнеса;
5. что получат от бизнеса компании менеджеры;
6. что получит от компании персонал;
7. в чем может заключаться сотрудничество с общественными организациями;
8. как будут строиться отношения компании с государством (в частности, возможное участие в поддержке государственных программ)
9. Заказчик получает фриланс-платформу. На данной площадке работодатели могут размещать задания и просматривать каталог исполнителей (фрилансеров) и принимать отклик. Фрилансеры имеют возможность просматривать задания и оставлять отклик.
10. Партнёрами компании могут выступать малые и крупные фирмы. Первые заинтересованы в разовом задании без необходимости трудоустройства необходимого специалиста. Для крупных компаний, которые занимаются помощью в трудоустройстве, могут получить рекламу на фриланс-платформе.
11. Относительно конкурентов данная фриланс площадка будет предоставлять более низкую стоимость комиссии с выполненной фрилансером работы относительно рыночной; более большой выбор заданий и фрилансеров; удобство и доступность сервиса; более высокую надёжность производимых сделок; быстрая обратная связь.
12. Собственник получает прибыль с комиссии за пользование платформы. Прибыль за использование площадкой зарегистрированных потенциальных работодателей; комиссию с выполненной фрилансером работы; платный тариф для фрилансеров, который подразумевает расширенные возможности просмотра более дорогих заказов.
13. Деньги, опыт, карьерный рост до заместителя директора компании.
14. Персонал получает следующие льготы: печенье, чай, кофе в офисе; развоз в позднее время до дома; премии за выполнение годового плана; оплачиваемый отпуск (28 календарных дней); высокая белая зарплата; официальное трудоустройство.
15. Сотрудничество с центром занятости населения для помощи в трудоустройстве безработных; предоставление скидок студентам, школьникам.
16. Своевременная сдача отчётных документов по доходам и расходам организации; перечисление налогов в государственный бюджет; сотрудничество с образовательными учреждениями (УрФУ).

**Структура организации.**

Строится иерархическая схема.

1. Директор.
2. Заместитель директора.
3. Бухгалтерия.
   1. Главный бухгалтер
      1. Бухгалтер, 2 человека
4. Отдел кадров.
   1. Главный секретарь отдела кадров
   2. Секретарь отдела кадров, 2 человека
   3. HR-менеджер
5. Отдел поддержки программного обеспечения.
   1. Разработчик
   2. Системный администратор базы данных
   3. Системный администратор приложения
6. Отдел по работе с клиентами.
   1. Менеджер по работе с партнёрами
   2. Специалист технической поддержки
   3. Специалист по обработке размещаемой информации