

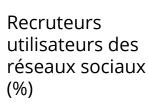
Our skills. Your success.

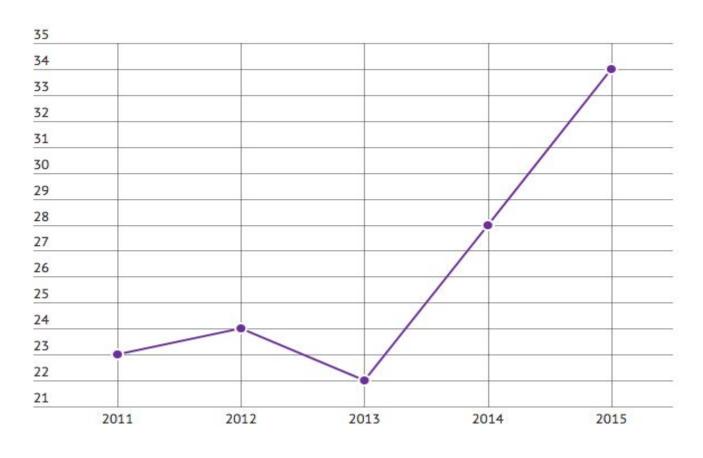
www.seeqle.com

Tendance



Le recrutement sur les réseaux





Année

Recrutement actuel



Sourcing actuel sur les réseaux sociaux :

Marketing

Les recruteurs ne disposent pas de compétences marketing pour cibler le marché passif et actif sur les réseaux sociaux. Pourtant, les réseaux sociaux sont un vivier considérable de méta-données exploitables (intérêts, compétences, localisation...) si on sait les utiliser.

Faible ROI

Les recruteurs qui utilisent les réseaux sociaux ont un coût par recrutement très élevé dû à un ciblage très peu précis. De plus, l'ensemble de leurs campagnes ne sont pas diffusées en simultanée sur une seule et même plate-forme. Pas de centralisation et des avantages qui en découlent.

Technologie

Aucune technologie n'a été développée à ce jour pour proposer des données de ciblage intelligent directement aux recruteurs, dans un but de simplification du sourcing et de conseils prédictifs basés sur les metadonnées (maching learning).

1. Intégration de l'offre d'emploi



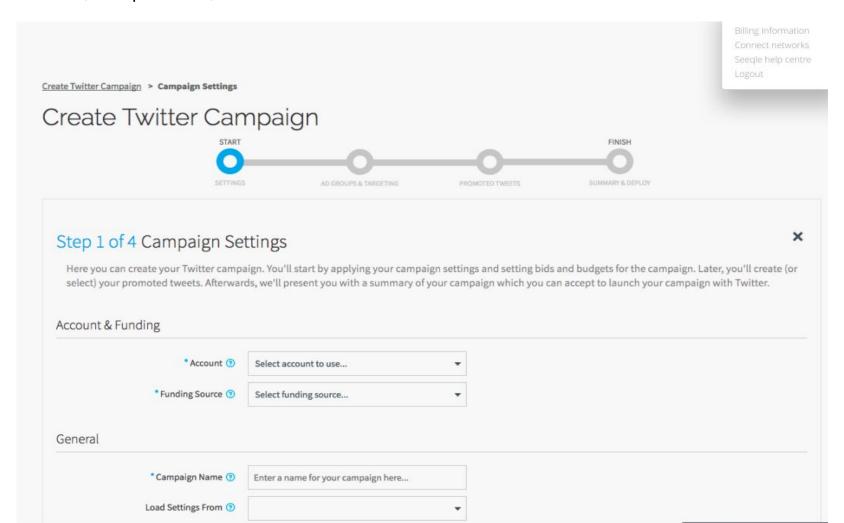


Ciblage



Recommendation des critères pertinents

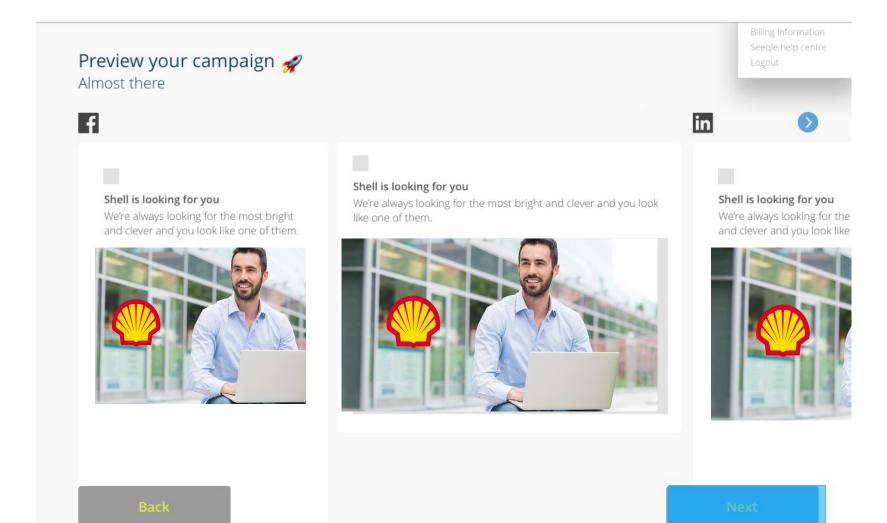
Basée sur les données socio-démographiques types du candidat recherché : intérêts, compétences, soft-skills...



2. Prévisualisation et lancement



Sur l'ensemble des réseaux sociaux!



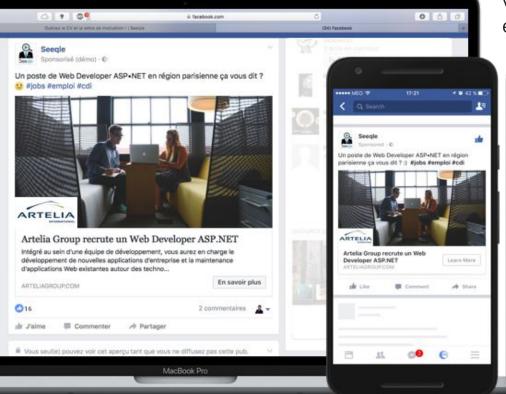
Diffusion ciblée



News Feed

Diffusion de l'offre d'emploi dans le fil d'actualité du candidat ciblé.

Les membres ciblés sont touchés avec des publicités qui s'intègrent naturellement dans leur fil d'actualité, dans leurs lectures, et valorise à la fois l'entreprise et sa marque employeur.

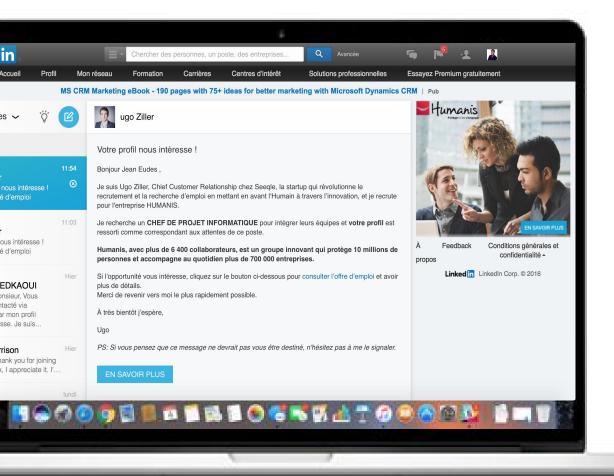




Diffusion ciblée



Direct Message



En même temps qu'il reçoit l'offre dans son fil d'actualité Facebook, Twitter, Instagram, le candidat est contacté par message privé sur Linkedin:

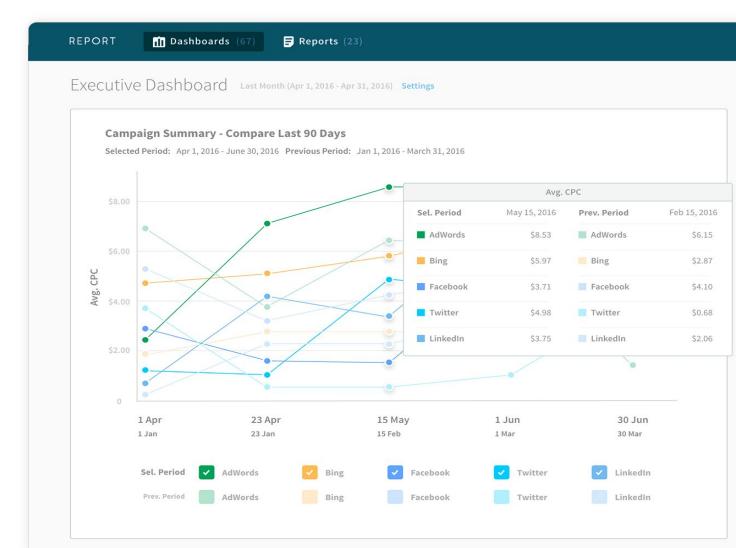
Permet d'atteindre les membres actifs avec des messages visuels et personnalisés, proposant clairement une opportunité d'emploi. Le candidat peut difficilement passer outre l'offre proposée.

3. Analyse



Rapport de campagne

Le recruteur a accès à toutes les données liées à ses campagnes de recrutement en cours et passées : Impressions, engagements, clics, conversions, etc.



Business model



Abonnement

14 jours gratuits

Sans engagement Pas de carte de crédit requise

Free

299€ / mois

- ✔ Analyse prédictive de l'audience
- ✔ Page carrière hébergée + offres d'emplois
- ✔ Pré-qualification avec CV Multimédia
- ✓ Gestion des candidatures
- ✔ API CV multimédia
- ✓ Self service dans la base
- ✓ Support e-mail

Free

+

Campagne illimitées **20€/jour**

- ✔ Recommandation intelligente des critères de ciblage
- ✔ Diffusion des publicités
- ✓ Rapport sur les campagnes
- ✔ Chat en live avec support dédié

Website Trafic



Engagement

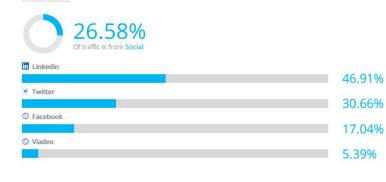
Total Visits	<12K 00:00:58 1.50		
♂ Avg. Visit Duration			
Pages per Visit			
→ Bounce Rate	33.95%		

Traffic by countries



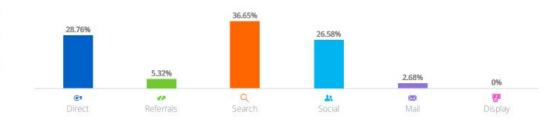
■ Germany 4.99% ■ Germany 1.96%

Social



Traffic Sources

On desktop



Nos clients



Big Companies, ETI françaises et luxembourgeoises































KPI's coûts & rentabilité



Ventes

50

Credits vendues depuis début 2017



→ +200%

Croissance à date par rapport au **CA annuel** 2016

Coûts

— 1131 €

Coût d'acquisition client basé sur les coûts marketing 2017

→ 400€

Coût moyen d'une campagne sur les réseaux sociaux

50%

Marge brute/campagne

Hypothèses marketing / sales



Marketing KPI's								
Marketing Budget	20 000 €	10 800 €	16 990 €	102 035 €	442 589 €	614 790 €		
Churn	0	0%	7%	5%	4%	3%		
Growth	0	100%	100%	285%	279%	493%		
CAC	20000	900	1131	445	340	193		
LTV Duration	0	1	ß	6	9	12		
LTV	0€	2 000 €	2484	1 794 €	2 691 €	3 588 €		
Ratio LTV/CAC	0	2	3	4	8	19		

Fondateurs





Dorian Chief Executive Officer

- Business Unit Manager en SSII management + 20 consultants BU de 1,5 M€
- HR Manager
 SNCF management 5
 collaborateurs
- RH & Management des Organisations
 ICN Business School



Jean-Eudes
Chief Marketing & Product
Officer

- Marketing Manager
 NB Hair & Skin •
 management 5
 collaborateurs
 CA x 3 en 2 ans
- Business Manager
 YUPEEK 150 K€ de CA
 apporté
- Marketing Digital & Communication
 INSEEC Paris & ICN Business School



Ugo Chief Customer Officer

- Sales Manager
 OTIS management de 20 techniciens
 BU de 1,5 M€
- Management & Ventes
 ICN Business School

Dream Team





Jérôme CTO Aldebaran Robotics



Alex
Head Of UX / UI Design
TripAdvisor, GymHoper
London Bachelor



Salim
Lead Developer
2be Services
Les Mines Nancy



Zaid
Front-End Developer
2be Services
Les Mines Nancy



Bibek
Data Scientist Advisor
Polytechnique
CNRS - Indian Institute Of
Technology



Hélène Marketing Manager LVMH, Hugo Boss EDHEC



Laetitia
Campaign Manager
AXA, Epson
Paris Pôle Alternance



Joris
Customer Success
Manager
Pages Jaunes (1er
Commercial de France)
CCI Nancy



Shall we evolve the recruitment industry?

Contact

Dorian LIEGEOIS

d.liegeois@seeqle.com

06.67.44.89.40