

İşe Yerleştirme Süreç *Analitiği Raporu*

Orta ve Üst Düzey Yönetici Seçimi & Yetenek Kazanımı
Performans Verileri

ANALİZ KAPSAMI: 212 YERLEŞTİRME KAYDI

Yönetici Özeti

Mart 2025 veri seti, Human Kapital'in aday tarama çevikliğinin global pazar standartlarının üzerinde olduğunu, ancak toplam yerleştirme süresinin **%81'inin** müşteri onay mekanizmalarında geçtiğini belgelemektedir.

"Doğru yeteneği bulmak bir yetenek, doğru zamanda yerleştirmek ise stratejik bir operasyonel başarıdır."

6.2 G

İLK ADAY SUNUM HIZI

32.4
G

ORT. KARAR SÜRESİ

%88

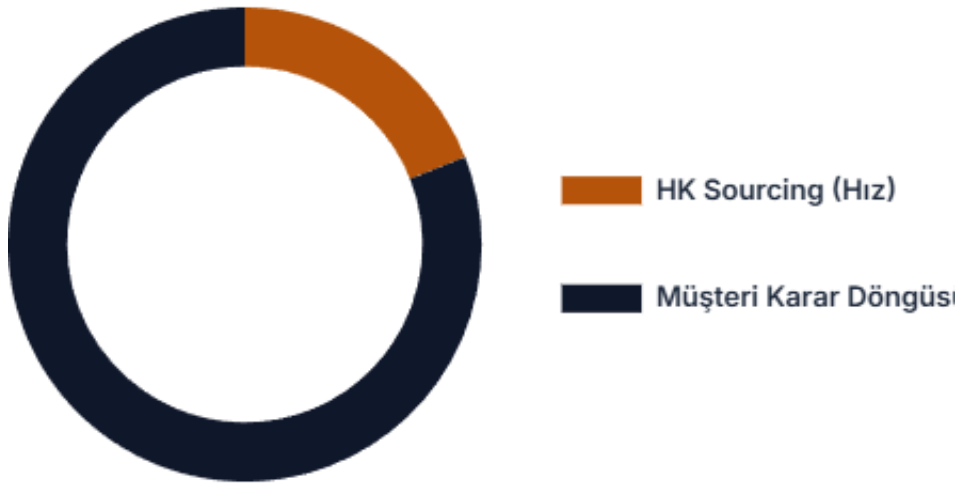
KÜLTÜREL UYUM SKORU

%14

ADAY KAYIP RİSKİ

Süreç Darboğaz Analizi

212 yerleştirme kaydı üzerinden yapılan analiz, Human Kapital ekiplerinin pazar taramasını ortalama 6 gün içinde tamamladığını göstermektedir. Ancak mülakatlar arası 5 günü aşan beklemler, aday kaybının birincil nedenidir.



SOURCİNG HIZI VS. MÜŞTERİ ONAY DÖNGÜSÜ (%)

KRİTİK TESPİT

Üst düzey adayların %28'i, mülakat sonrası ilk bir hafta içinde geri bildirim almadıklarında kurumun karar alma mekanizmasını "hantal" olarak nitelendirmektedir.

Gecikmenin Görünmez Maliyeti

STRATEJİK MALİYET FORMÜLÜ (COV)

$$COV = [(Brüt Maaş / 220) \times Gün] \times 3.2$$

220 İŞ GÜNÜ:

Bir takvim yılındaki hafta sonları, tatil ve izinlerin çıkarıldığı net çalışma süresidir. Gerçek günlük üretim değerini temsil eder.

3.2 KATSAYISI:

Ekip verimlilik çarpanı, stratejik fırsat maliyeti ve yönetsel kararların şirket değerine etkisini temsil eden global çarpandır.

VAKA ANALİZİ (RAKAMSAL ÖNGÖRÜ)

Yıllık 4.5 Milyon TL brüt pakete sahip bir direktör rolünün 45 gün boş kalması, firmaya yaklaşık 2.9 Milyon TL dolaylı finansal yük bindirmektedir.



Her 10 günlük gecikme aday kabulünü %22 düşürür.



Lidersiz ekip verimlilik kaybı: COV +%15

Aday Deneyim Analizi

İşe alım süreci, aday için markanızla kurduğu ilk profesyonel bağıdır. Sürecin her haftası, aday psikolojisinde geri dönülemez değişimler yaratır.

1. HAFTA: HEYECAN

Aday markayı sosyal çevresine "başarı" olarak anlatır. Motivasyon: %100.

3. HAFTA: KUŞKU

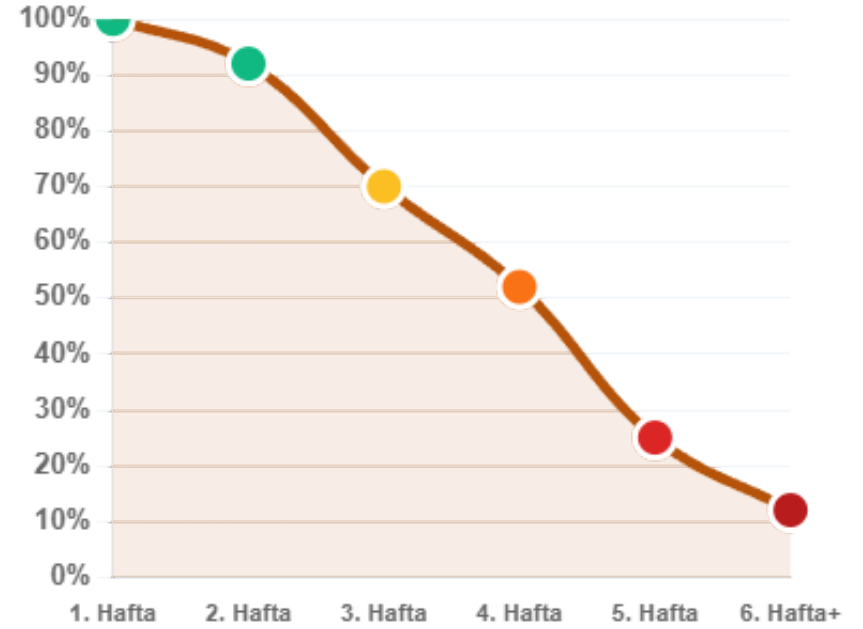
Sessizlik, adayı "önemsenmeme" duygusuna iter. Motivasyon: %70.

5. HAFTA: KOPUŞ

Aday markadan duygusal olarak ayrılır, rakiplerle aktif görüşür. Motivasyon: %25.

6+ HAFTA: RED

Teklif gelse dahi aidiyet hissi biter. Marka algısı kalıcı olarak zayıflar.



HAFTALIK ADAY MOTİVASYON KAYBI EĞRİSİ

48 Saat Kurah

Mülakat sonrası ilk 48 saatte yapılan geri bildirimler, aday bağlılığını maksimize eder ve teklif kabul oranını **%40 artırır**.

Panel Modeli

Karar vericilerin takvim uyumsuzluğunu aşmak için tek oturumlu paneller, süreci ortalama **12 gün hızlandırır**.