

Партнерство Holo.az с Uni Bank

Интеллектуальная платформа нового поколения для революции в кредитовании и привлечении клиентов



Бизнес-ценность для Uni Bank

Мы предлагаем банку не просто партнерство с сайтом вакансий, а **интеллектуальный слой данных для развития бизнеса** — это новая эра лидогенерации, где данные о найме превращаются в финансовые возможности.



Революция в кредитовании бизнеса

Проблема: Банки тратят миллионы на скоринг (проверку) бизнеса перед выдачей кредита. Традиционные методы проверки занимают недели и требуют огромных ресурсов.

Решение Holo.az: Мы даем банку **"Сигналы роста"** в режиме реального времени. Если компания-работодатель нанимает +10 сотрудников за месяц или ищет топ-менеджеров — она расширяется и ей критически нужны оборотные средства.

Выгода банка: Мы передаем эти «горячие» лиды Uni Bank для пре-апрува кредитов прямо в кабинет работодателя на Holo.az. Банк получает доступ к компаниям на этапе активного роста, когда они наиболее открыты к финансированию.



Моментальный захват розничных клиентов

Проблема: Привлечение нового клиента на зарплатную или кредитную карту стоит банкам в среднем \$50-100 за клиента. Это одна из самых дорогих статей маркетингового бюджета.

Решение Holo.az: Кандидат принимает оффер на нашей платформе. В этот же момент — самый счастливый и открытый для новых решений момент для человека — мы предлагаем персонализированное предложение: *"Поздравляем! Ваша зарплатная карта Uni Bank уже готова, заберите в 2 клика"*.

Выгода банка: Постоянный приток **качественных клиентов с подтвержденным доходом и официальным трудоустройством**. Мы снижаем стоимость привлечения клиента в 10 раз и повышаем конверсию, так как предложение идет в момент максимальной вовлеченности пользователя.



HR-сервис для VIP-клиентов

Проблема: Крупные корпоративные клиенты банка постоянно ищут способы улучшить HR-процессы и сократить издержки на подбор персонала.

Решение Holo.az: Uni Bank может предлагать премиум-доступ к ИИ-подбору на Holo.az своим крупным корпоративным клиентам бесплатно или со скидкой в рамках пакета банковских услуг.

Выгода банка: Это повышает лояльность бизнеса к банку (Retention) и делает банк незаменимым партнером. Корпоративный клиент, получающий ценный HR-инструмент бесплатно от банка, с гораздо меньшей вероятностью перейдет к конкуренту.

Технологическое превосходство Holo.az

Мы не просто еще один сайт вакансий — мы технологический лидер 2026 года с архитектурой нового поколения. Вот почему мы опережаем конкурентов на несколько лет:

Критерий	Boss.az / Hellojob	Holo.az (Наше преимущество)
Технологии	Устаревший код (Legacy), медленный поиск, синхронная обработка	Laravel 12 + ИИ Gemini 2.0 + Meilisearch. Мы — технологический лидер 2026 года. Асинхронная архитектура, обработка задач в фоне, мгновенный поиск по миллионам записей
Поиск кандидатов	По ключевым словам (глупый). Пропустил букву — не нашел. Регулярные выражения	Семантический ИИ-поиск. Понимает смысл запроса, а не просто совпадение слов. "Backend" найдет "PHP-разработчик" и "Server Engineer", даже если этих слов нет в CV
Оценка (Матчинг)	HR вручную просматривает сотни резюме, тратя часы на каждый вакансии	AI Match Score. ИИ выдает % совпадения и текстом объясняет , почему кандидат подходит (например: "Отличный опыт в финтехе, 5 лет работы с платежными системами")
Мультиязычность	Ручной перевод или только один язык (часто только русский или азербайджанский)	Auto-Translation. ИИ переводит вакансии на 3 языка мгновенно (AZ, RU, EN) без участия человека
Мобильное приложение	Часто отсутствует или урезанная версия веб-сайта	Native iOS/Android приложения с Push-уведомлениями, офлайн-режимом и полным функционалом
Чат с кандидатом	Стандартный веб-чат с задержками и перезагрузками страницы	WebSockets (Laravel Reverb) — мгновенная доставка сообщений без перезагрузок, работа напрямую между пользователями

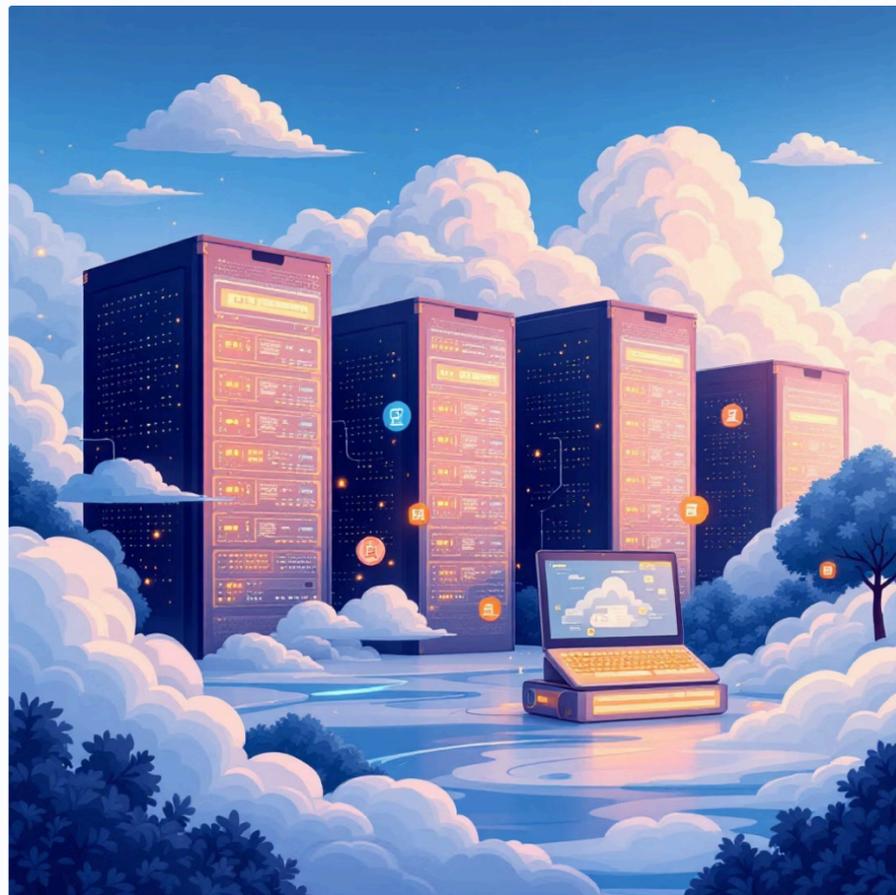
Наша технологическая стек — это не просто модные слова. **Laravel 12** обеспечивает стабильность и скорость разработки новых фич. **Gemini 2.0** от Google дает нам мощнейший ИИ для анализа текста и генерации ответов. **Meilisearch** на основе Rust обеспечивает поиск по миллионам резюме за 15-20 миллисекунд. **WebSockets** через Laravel Reverb снимают нагрузку на сервер и делают общение мгновенным.

Техническая архитектура и масштабируемость

Гибридная архитектура резюме

Банк обязательно спросит: "А выдержите ли вы нагрузку, если к вам придет 10,000 резюме? Не разорит ли вас использование ИИ?"

Наше решение — архитектура "Гибридного резюме" — решает проблему стоимости ИИ и обеспечивает мгновенный поиск:



Единоразовый парсинг

Соискатель загружает PDF-резюме на платформу. Это происходит один раз при регистрации или обновлении профиля.



Фоновая обработка

Наш сервер в фоне (через Laravel Queues) отправляет PDF в нейросеть Gemini (Google) **всего один раз**. Это асинхронная задача, пользователь не ждет.



Структурирование данных

ИИ возвращает чистые структурированные данные (опыт, образование, навыки, ключевые достижения), которые мы сохраняем в нашу базу данных как Holo Profile.



Бесплатный поиск

Все дальнейшие поиски, фильтрации и расчеты AI Match Score происходят мгновенно и **бесплатно** по нашей базе данных через движок Meilisearch.

Экономическая эффективность

Обработка 10,000 новых PDF-резюме через Gemini 1.5 Flash обойдется всего в **\$10-\$20 единоразово**. Мы экономим бюджет и получаем идеальные структурированные данные для дальнейшего использования. Это в 100 раз дешевле, чем отправлять PDF в ИИ при каждом поиске.

Производительность и масштабируемость (Highload Ready)

Асинхронные очереди (Queues / Redis)

Сайт не "ляжет" от наплыва людей, так как тяжелые задачи (парсинг CV, генерация векторов для ИИ, отправка писем, уведомления) вынесены в асинхронные фоновые очереди. Сервер обрабатывает легковесные HTTP-запросы, а тяжелые задачи выполняются в фоне.

Поиск на Meilisearch (Rust)

Поисковый движок написан на Rust и оптимизирован для скорости. Он выдает результаты по миллионной базе за 15-20 миллисекунд. Это быстрее, чем пользователь успевает моргнуть.

WebSockets для чатов

Чаты работают на **Laravel Reverb** с WebSockets, что снимает нагрузку на сервер. Пользователи общаются напрямую через WebSocket-соединение, без постоянных перезагрузок страницы и HTTP-запросов.

Горизонтальное масштабирование

Архитектура позволяет добавлять новые серверы для обработки очередей и HTTP-запросов. При росте нагрузки мы просто добавляем рабочие воркеры в очереди и новые веб-серверы за балансировщиком.

Демонстрация продукта

Во время презентации важно показать не просто скриншоты, а живую работу системы. Вот ключевые моменты, которые нужно продемонстрировать представителям Uni Bank:

01

Кабинет работодателя: AI Match Score

Зайдите в кабинет Работодателя → Кандидаты (Applicants). Покажите бейдж **"AI Match Score (например, 85%)"** рядом с каждым кандидатом. Наведите курсор на иконку вопроса рядом со счетом — появится подсказка: *"ИИ проанализировал навыки: опыт отлично совпадает с требованиями вакансии, есть проекты в финтехе..."*

Почему это важно: Это визуально показывает интеллектуальность системы. HR-менеджер видит не просто список, а умно ранжированные кандидаты с объяснением, почему они подходят.

03

Поиск работодателей: Верификация

Покажите страницу списка компаний (Поиск работодателей). Продемонстрируйте галочку **"Верифицированный партнер"** рядом с названием компании.

Объясните: *"Клиенты Uni Bank получают статус проверенных работодателей автоматически. Это решает главную проблему рынка труда Азербайджана — фейковые вакансии и компании-однодневки. Кандидат видит галочку и понимает: это надежная компания, сотрудничающая с банком."*

Это повышает доверие к платформе и снижает риск мошенничества на обеих сторонах.

02

Дашборд работодателя: Интеграция с Uni Bank

Покажите Дашборд Работодателя и продемонстрируйте два ключевых блока:

- **"Кредит на развитие"** — система видит, что компания активно нанимает новых сотрудников, и сразу предлагает ей кредит от Uni Bank для финансирования роста. Поясните: *"Смотрите, компания только что разместила 3 вакансии на менеджеров по продажам — это сигнал роста. Система автоматически предлагает кредит."*
- **"Зарплатный проект 2.0"** — компания в 1 клик заказывает зарплатные карты Uni Bank для новых сотрудников прямо из нашего интерфейса. Объясните: *"Работодатель не идет в банк, не заполняет десятки анкет — все происходит на одной странице."*

04

Мобильное приложение

Покажите iOS или Android приложение Holo.az. Демонстрируйте:

- Push-уведомления о новых откликах на вакансии
- Чат с кандидатом в режиме реального времени
- Офлайн-режим — пользователь может просматривать сохраненные резюме без интернета
- Сканирование QR-кода с вакансии на стенде или в газете

Структура презентации

Рекомендуемый порядок подачи материала на встрече с представителями Uni Bank. Каждый слайд должен занимать 3-5 минут и логично вытекать из предыдущего:

Слайд 1: Проблема

Заголовок: "Рынок труда Азербайджана застрял в 2010-х"

Контент: Покажите проблемы текущего рынка: нет умного поиска, HR тратит часы на ручную обработку резюме, отсутствует связь между рынком труда и финансами, много фейковых вакансий. Используйте статистику: среднее время на подбор одного сотрудника – 2-3 недели, стоимость привлечения клиента в банке – \$50-100.

Визуализация: Инфографика с проблемами рынка труда и их стоимостью для бизнеса.

1

2

Слайд 2: Решение

Заголовок: "Holo.az – AI-First платформа нового поколения"

Контент: Мы автоматизируем найм с помощью ИИ (Gemini) и находим таланты по смыслу, а не по словам. Покажите скриншот интерфейса с AI Match Score. Объясните: "Наш ИИ понимает, что 'финтех' и 'финансовые технологии' – это одно и то же".

Визуализация: Скриншоты платформы с выделенными ИИ-фичами. Сравнение: "старый способ" vs "новый способ" поиска.

3

Слайд 3: Демонстрация

Заголовок: "Живой показ: AI Match Score в действии"

Контент: Откройте сайт на ноутбуке и покажите реальную работу системы. Зайдите в кабинет работодателя, покажите как рассчитывается AI Match Score, наведите курсор на иконку вопроса, прочитайте объяснение ИИ.

Визуализация: Live demo на ноутбуке. Не используйте скриншоты – покажите работу в реальном времени.

4

Слайд 4: The Big Offer

Заголовок: "Предложение для Uni Bank: Лидогенерация 2.0"

Контент: Детально объясните две линии монетизации: 1) SME-кредиты на основе сигналов роста (найм новых сотрудников), 2) Зарплатные карты новым сотрудникам в момент принятия оффера. Покажите финансовую модель: сколько лидов мы можем генерировать в месяц, сколько это стоит, какой ROI для банка.

Визуализация: Схема потока лидов от Holo.az к Uni Bank с расчетами конверсии и доходности.

5

Слайд 5: Архитектура

Заголовок: "Как мы обрабатываем резюме быстро, дешево и безопасно"

Контент: Покажите схему Гибридного Резюме. Объясните: один раз отправляем в ИИ, потом бесплатно ищем по базе. Ответьте на вопросы о стоимости: "Обработка 10К резюме = \$10-20".

Визуализация: Диаграмма архитектуры с этапами обработки резюме и расчетом стоимости.

6

Слайд 6: Призыв к действию

Заголовок: "Эксклюзивное партнерство с Holo.az"

Контент: Мы даем банку эксклюзивный доступ к рынку труда 2.0, банк дает нам маркетинговое ускорение для захвата рынка. Предложите конкретные шаги: подписание NDA, техническая интеграция API за 2 недели, пилотная программа с 100 компаниями.

Визуализация: Roadmap интеграции с датами и ответственными. Контакты команды Holo.az.

Ключевые моменты для закрытия встречи

После презентации обязательно задайте уточняющие вопросы представителям Uni Bank:

Определите бюджет

Спросите: "Какой бюджет Uni Bank выделяет на привлечение новых корпоративных клиентов и розничных заемщиков?" Это покажет серьезность намерений банка.

Уточните технические требования

Попросите технарей банка описать их требования к интеграции: нужен ли OAuth, какие методы аутентификации, как передавать данные о клиентах, есть ли sandbox для тестирования.

Предложите пилот

Скажите: "Давайте начнем с пилотной программы на 2 месяца. Мы интегрируемся с Uni Bank, запускаем 100 компаний, и посмотрим результаты. Если работает – масштабируем".

Запросите контакты

Попросите контакты технического контакта в банке для обсуждения API-интеграции, а также коммерческого менеджера для обсуждения финансовых условий партнерства.