

OBSERVAT**ORIO** CT+i

OPORTUNIDADES Y TENDENCIAS TECNOLÓGICAS
PARA LOS NEGOCIOS DEL FUTURO

Licencia

Informe: Reclutamiento de Talento por Corporación Ruta N se distribuye bajo una Licencia Creative Commons Atribución-NoComercial-CompartirIgual 4.0 Internacional

Referencia bibliográfica

Sugerimos se referencie el documento de la siguiente forma:

Corporación Ruta N (2018). Observatorio CT+i: Informe No. 1 Reclutamiento de Talento

Recuperado desde www.rutanmedellin.org



ÁREA DE OPORTUNIDAD: RECLUTAMIENTO DE TALENTO



Lidera:

n
ruta
MEDELLÍN
CENTRO DE INNOVACIÓN Y NEGOCIOS

Ejecuta:

INN-RUTA

RED DE INTELIGENCIA COMPETITIVA

 <p>tecnova Conectamos Universidad Empresa Estado</p>	 <p>UNIVERSIDAD DE ANTIOQUIA 1803</p>	 <p>UNIVERSIDAD NACIONAL DE COLOMBIA</p>	 <p>UNIVERSIDAD EAFIT®</p>
 <p>Universidad Pontificia Bolívariana</p>	 <p>UNIVERSIDAD EIA® Ser, Saber y Servir Con Acreditación Institucional</p>	 <p>UNIVERSIDAD DE MEDELLIN CIENCIA Y LIBERTAD</p>	 <p>Institución Universitaria Acreditada en Alta Calidad</p>

DESARROLLA EL ESTUDIO



ASESOR

Alejandro Sanín

Cincol

Participantes:

El estudio de vigilancia tecnológica e inteligencia competitiva denominado RECLUTAMIENTO DE TALENTO fue desarrollado por la Universidad Pontificia Bolivariana en el cual los participantes asumieron los siguientes roles:

Metodólogo: Asesora con la metodología de vigilancia tecnológica e inteligencia competitiva diseñada para el proyecto Observatorio CT+i y definida por INN Ruta - Red de Inteligencia competitiva. Adicionalmente coordina dentro de cada institución los ejercicios realizados.

Vigía: Encargado de recopilar de fuentes primarias y secundarias los datos e información relacionada con el área de oportunidad estudiada. Realiza con expertos temáticos y asesores el análisis de la información recopilada y la consolidación de los informes del estudio de inteligencia competitiva.

El estudio contó con la participación de Alejandro Sanín quien desempeñó el papel de asesor temático con las siguientes actividades.

Asesor temático: Participa en las etapas de análisis y validación de la información recopilada por el vigía. Orienta y da lineamientos del estudio de inteligencia competitiva realizado.

Se contó con la participación de un grupo de actores con conocimientos en relación a la temática, quienes contribuyeron en la validación y priorización de oportunidades.

PARTICIPANTES



DIRECTOR DEL PROYECTO:
Elkin Echeverri

COORDINADORES DEL PROYECTO:
María Isabel Palomino Ángel
Carlos Andrés Franco Pachón



DIRECTOR DEL PROYECTO:
Camilo Andrés García Giraldo

COORDINADORA DEL PROYECTO:
Diana María Aguilar Valencia

METODÓLOGA:
Diana María Aguilar Valencia
Paola Vargas González

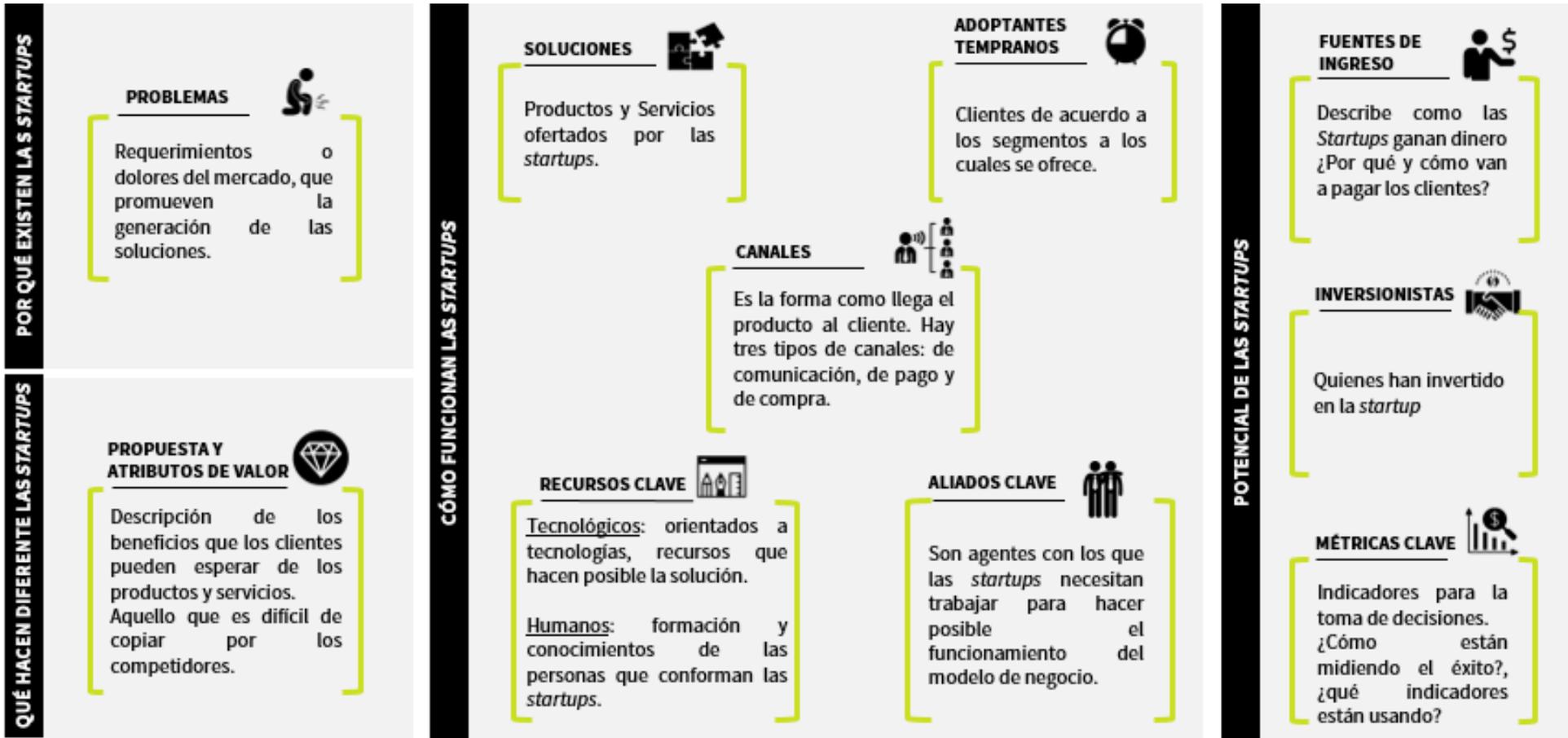


METODÓLOGO:
Jaime Alejandro Barajas Gamboa

VIGÍA:
Valentina Londoño Vélez



LIENZO DEL MODELO DE NEGOCIO CONSIDERADO



Contenido

LIENZO DEL MODELO DE NEGOCIO CONSIDERADO	9
CONTRATACIÓN FLEXIBLE.....	14
RESUMEN EMPRESAS ANÁLIZADAS PARA CONTRATACIÓN FLEXIBLE.....	15
SnagAJob.....	16
Catalant.....	18
Work Market.....	20
Shiftgig	22
Doumi.....	24
Field Nation.....	26
Staff Finder (Coople).....	28
OneSpace	30
Network Locum - Lantum	32
Crew	34
VERIFICACIÓN DE ANTECEDENTES.....	36
RESUMEN EMPRESAS ANÁLIZADAS PARAVERIFICACIÓN DE ANTECEDENTES	37
Onfido	38
Checkr	40
SterlingBackCheck.....	42
CONTRATACIÓN DE PERSONAL TÉCNICO	44
RESUMEN EMPRESAS ANÁLIZADAS PARA CONTRATACIÓN DE PERSONAL TÉCNICO	45

Andela	46
Entelo	48
HackerRank	50
source{d}	52
COMPENSACIÓN Y BENEFICIOS	54
RESUMEN EMPRESAS ANÁLIZADAS PARA COMPENSACIÓN Y BENEFICIOS	55
Zenefits	56
Gusto	58
Namely	60
Plansource	62
jiff	64
Salary Finance	66
Maxwell Health	68
Justworks	70
Empyrean	72
Lumity	74
Paylocity	76
PayScale	78
Bswift	80
Paychoice	82
CARRERA PROFESIONAL / COACHING.....	84

RESUMEN EMPRESAS ANÁLIZADAS PARA CARRERA PROFESIONAL / COACHING.....	85
Uniquedu	86
Everwise.....	88
BetterUp	90
HighGround.....	92
Zugata	94
GamEffective.....	96
CommercialTribe.....	98
Lattice	100
Landit	102
Rypple (SalesForce).....	104
Cornerstone OnDemand.....	106
Workday.....	108
MERCADO DE RECLUTAMIENTO Y PLATAFORMAS DE BÚSQUEDA.....	110
RESUMEN EMPRESAS ANÁLIZADAS PARA MERCADO DE RECLUTAMIENTO Y PLATAFORMAS DE BÚSQUEDA.....	111
Lagou.....	112
Liepin.....	114
Hired	116
obandtalent	118
Job Today	120
ZipRecruiter	122

SimplyHired.....	124
Realmatch	126
Jobteaser.....	128
RallyPoint	130
Indeed	132
Bright.com (LinkedIn).....	134
RECLUTAMIENTO: CONTRATISTAS Y FREELANCERS	136
RESUMEN EMPRESAS ANÁLIZADAS PARA RECLUTAMIENTO: CONTRATISTAS Y FREELANCERS	137
PeopleMatter.....	138
CrowdFlower.....	140
Studitemps.....	142
jobaline.com	144
Moonlighting.....	146
TalentReef.....	148
Worke.....	150
UrbanPro.....	152
100Kuai	154
Upwork	156

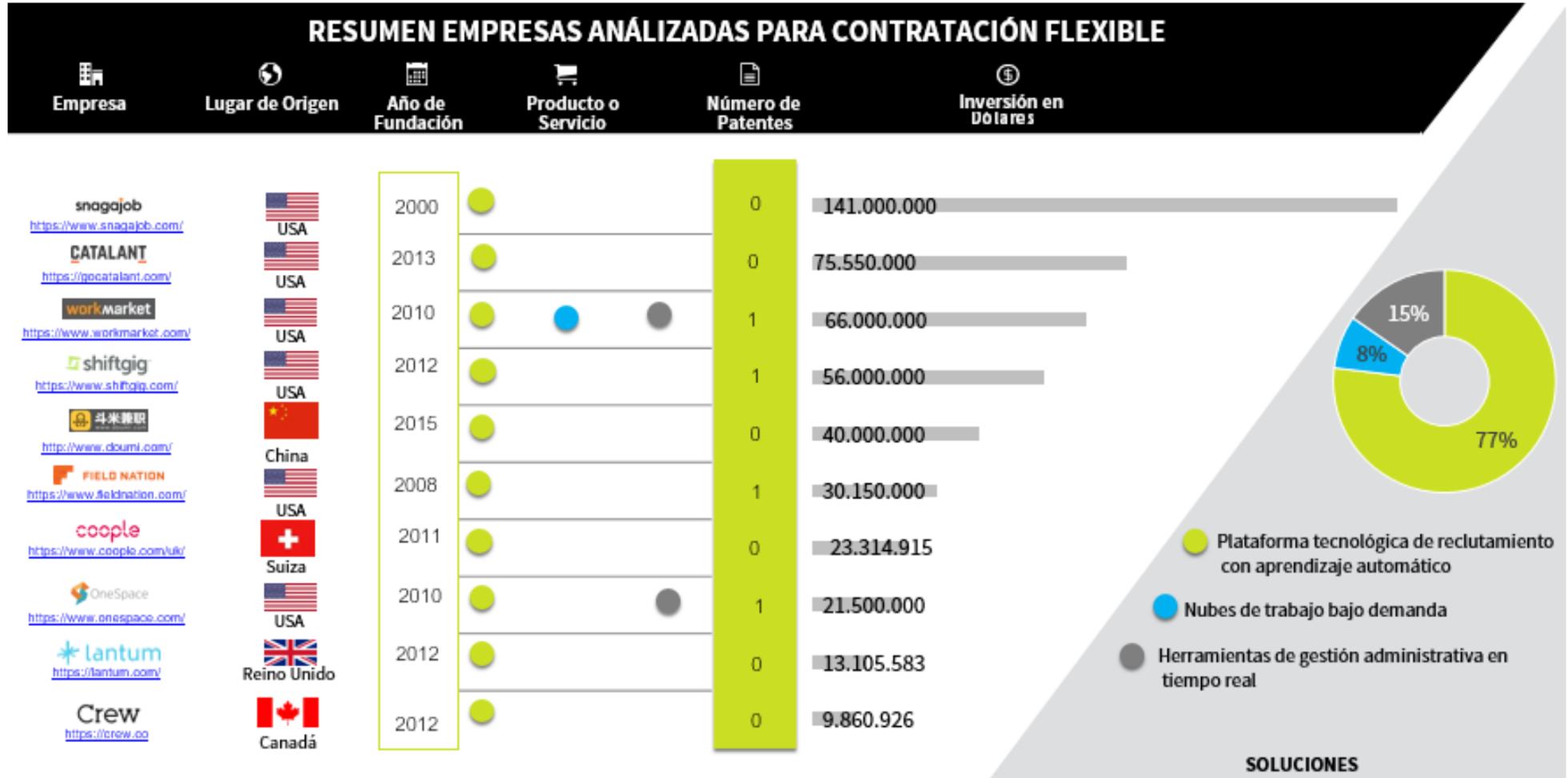
CONTRATACIÓN FLEXIBLE



Proporciona herramientas centralizadas para los trabajadores bajo demanda, *freelancers* o consultores a tiempo parcial, y trabajos de medio tiempo. Este enfoque refleja el crecimiento económico y el deseo de los empleados de tener mayor flexibilidad en el trabajo.



RESUMEN EMPRESAS ANÁLIZADAS PARA CONTRATACIÓN FLEXIBLE



SnagAJob



URL: <https://www.snagajob.com/>

Año de fundación: 2.000

Ubicación Virginia, Estados Unidos

Cobertura: Estados Unidos

Empleados: 501-1000

Inversiones: \$141.000.000 USD

Patentes: no se evidencia información

16

Perfil: *SnagAJob* ofrece una plataforma en línea para encontrar empleos por hora y está ayudando a transformar el mercado para estos trabajadores a través de la tecnología.

Problemas: dificultades para encontrar ofertas laborales de calidad en el mercado de empleos.

- Largo tiempos para cubrir personal para un nuevo negocio.
- Ausentismo laboral.

Soluciones: plataforma integral de soluciones de gestión del talento y la fuerza de trabajo.

- Plataforma *SnagAJob* para la postulación de vacantes de empleos (estándar, Premium y múltiples canales).
- Servicios de soluciones para la publicidad.
- Servicio de alertas de trabajo vía email.
- Servicio *ReadyHire*.

Adoptantes tempranos: restaurantes rápidos informales y de servicio completo.

- Restaurantes de franquicias.
- Clientes minoristas.

-Algunos de sus clientes: *Burger King, Wendy's, Popeye's, Chipotle, Domino's*.

Canales: oficinas físicas de la empresa, plataforma que soporta los servicios, App móvil, soporte en línea, pago en línea, comunicación, redes sociales, página web.

Recursos claves:

Recurso tecnológico: algoritmos y *software* que soportan la plataforma.

Recurso humano: profesionales en Ingeniería Informática y *Software*.

Aliados claves: *CJ Affiliate*.



Propuesta y atributos de valor: la empresa se enfoca en crear conexiones instantáneas y de calidad para que los trabajadores puedan obtener empleos y los empleadores puedan contratar trabajadores, en minutos.

-Busca colocar a las personas en posiciones adecuadas, lo logra por medio de su plataforma integral de soluciones de gestión del talento y la fuerza de trabajo.

Aliviadores de dolores: cuenta con los servicios de postulación de ofertas de trabajo por hora, que permite identificar posibles candidatos rápidamente. Además, cuenta con el servicio *ReadyHire*, por medio del cual los especialistas de contratación de *SnagAJob* se encargan de los procesos de la contratación.

Fuentes de ingreso: ingresos por publicación de ofertas de empleo y publicidad en la plataforma.

Inversionistas: *Rho Acceleration, Invus, NewSpring capital, C&B Capital, Baird Capital, August Capital, Adams Street Partners.*

Métricas claves: total de publicaciones de trabajo (8.5M al año).

-Número de compañías (16.2k).

-Total de aplicaciones laborales (45M anual).

-Número de contrataciones por aplicaciones.

-Total de búsquedas anuales (581M).

Catalant



URL: <https://gocatalant.com/>

Año de fundación: 2013

Ubicación: Massachusetts, Estados Unidos

Cobertura: Global

Empleados: 51 - 100

Inversiones: \$75.550.000 USD

Patentes: no se evidencia información

18

Perfil: *Catalant Technologies* es una plataforma en línea que conecta a las empresas con los mejores talentos para el trabajo, basado en proyectos, *Catalant* ha creado una red de profesionales para ayudar a las empresas a resolver sus desafíos comerciales de una manera eficiente y en tiempo real.

Problemas: dificultad para gestionar y rastrear el gasto del personal en firmas externas y *freelancers*, y asegurar los mejores resultados.

-Dificultad para comprender completamente las habilidades y capacidades que se tiene en la organización. Los empleados se pueden frustrar al querer construir nuevas habilidades.

-Los empleados antiguos se retiran y los jóvenes abandonan los empleos en búsqueda de flexibilidad, es importante conservar sus conocimientos y habilidades.

Soluciones: plataforma tecnológica que conecta empresas y expertos. Las funciones que más utilizan *Catalant* están presentes en las siguientes áreas: desarrollo comercial y ventas, estrategia corporativa, operaciones

comerciales, financiera, recursos humanos, marketing, operaciones y mejora de Procesos, producto.

Adoptantes tempranos: grandes empresas y expertos independientes con alta experiencia.

-*P&G, General Electric, Staples, Univisión, Celgene, Akamai.*

Canales: plataforma online, página web, correo electrónico, teléfono, pago en línea, redes sociales (*LinkedIn, facebook, Twitter, Youtube*).

Recursos claves:

Recurso tecnológico: plataforma tecnológica caracterizada por métricas en tiempo real, interactividad y emisión de comentarios de forma temprana.

Recurso humano: profesionales en las áreas de administración y ciencias e ingeniería de la computación.

Aliados claves: GE Ventures, General Catalyst, Highland Capital Partners, Greylock Partners.

Propuesta y atributos de valor: conectar el gran talento con la oportunidad.

-Ayuda a las empresas a desarrollar una fuerza laboral ágil con tecnología y programas que les permitan acceder al talento que necesitan, cuando lo necesitan, donde sea que se encuentre.

Aliviadores de dolores: la solución mejora el control del gasto externo a través de la administración centralizada, incluido el seguimiento.

-Optimiza y mejora la experiencia de los empleados haciendo coincidir habilidades y capacidades internas para las necesidades del negocio.

-Permite acceder al conocimiento y la experiencia entre los recién graduados y jubilados.

Fuentes de ingreso: porcentaje de transacción entre el empleador y el nuevo empleado por proyectos.

-No hay costo para publicar un proyecto o navegar por los perfiles de expertos. El precio de los proyectos es establecido por los expertos. Es recomendado incluir una estimación del presupuesto.

-En caso que la empresa quiera contratar un experto para un proyecto más largo se establecen acuerdos de pago semanales o quincenales; y si requiere contratarlo tiempo completo se cobra el 20% del salario del primer año.

Inversionistas: Mark Cuban, General Catalyst, Highland Capital Partners, GE Ventures, Greylock Partners, Bob Doris, Semil Shah, Jennifer Hyman, Scott Cook, Maria Thomas, Accanto Partners.

Métricas claves: número de expertos y firmas consultoras.

-Satisfacción del cliente.

Work Market



URL: <https://www.workmarket.com/>

Año de fundación: 2010

Ubicación New York, Estados Unidos

Cobertura: Global

Empleados: 101 - 250

Inversiones: \$66.000.000 USD

Patentes: 1

20

Perfil: *WokMarket* es una plataforma y mercado en línea de clase empresarial, para la gestión de contratistas y mano de obra independiente.

Problemas: problemas asociados a la administración de la mano de obra de contratistas, proveedores y agencias externas.

-Dificultades y largos procesos en la gestión del pago del personal.

Soluciones: plataforma que combina el aprendizaje automático, automatización inteligente y nubes de trabajo. La plataforma permite a sus usuarios: encontrar trabajo, generar nubes de trabajo bajo demanda, administración de la fuerza de trabajo extendida, pagos instantáneos y electrónicos, reportes en tiempo real, soluciones personalizadas y automatizadas.

Adoptantes tempranos: *Walgreens, The New York Time, Yahoo.*

Canales: plataforma que soporta el servicio, aplicación móvil, oficinas, correo electrónico, página web, pago en línea, redes sociales (*LinkedIn, facebook, Twitter, Youtube, Instagram*).

Recursos claves:

Recurso tecnológico: *software* que soporta la plataforma tecnológica.

Recurso humano: profesionales en economía, ciencias de la computación y administración.

Aliados claves: *Salesforce, Workday, ServiceNow.*

Propuesta y atributos de valor: nuevo sistema operativo (OS) para el trabajo.

-Intercambios sin barreras entre las empresas y los profesionales capacitados para construir el mercado del trabajo moderno.

-Ofrecer herramientas y experiencias de empoderamiento que desbloqueen nuevos niveles de productividad, compromiso y crecimiento.

Aliviadores de dolores: la solución permite administrar todas las asignaciones en un único tablero de instrumentos, que permite estar al tanto del rendimiento de los equipos de trabajo.

-El motor de pago brinda la libertad y flexibilidad para pagar a los empleados a través de *WorkMarket* u otros sistemas de pago existentes.

-Permite el desarrollo de informes personalizados y paneles de nivel ejecutivo para evaluar y optimizar el rendimiento, la cobertura y los costos de la fuerza de trabajo bajo demanda.

Fuentes de ingreso: pago por el envío de necesidades laborales por parte de los empleadores (precio de suscripción).

Inversionistas: *Foundry Group, Accenture, Industry Ventures, Spark Capital, SoftBank Capital, Silicon Valley Bank, Union Square Ventures.*

Métricas claves: número de compañías administradas.

- Número de asignaciones diarias.

- Aumento del promedio en la satisfacción de los clientes de las empresas que utilizan *WorkMarket*.

- Aumento en el promedio de tiempo de respuesta de los clientes de las empresas que utilizan *WorkMarket*.

Shiftgig



URL: <https://www.shiftgig.com/>

Año de fundación: 2012

Ubicación Illinois, Estados Unidos

Cobertura: Estados Unidos - Buenos Aires

Empleados: 101 - 250

Inversiones: \$56.000.000 USD

Patentes: 1

22

Perfil: *Shiftgig* es una comunidad en línea para las industrias de servicios. La compañía proporciona mejores conexiones para un mejor empleo. *Shiftgig* conecta trabajadores y empresas.

Problemas: problemas asociados a la administración de la fuerza laboral, relacionados con los salarios, regulaciones médicas y tiempos extras.

- Dificultad para encontrar y mantener el talento calificado.
- Dificultad para llenar las necesidades laborales a largo plazo y las temporales.
- Largos procesos de pago a los empleados.
- Problemas en los procesos de comunicación con los trabajadores.

Soluciones: aplicación móvil que conecta trabajadores temporales con las empresas.

-*Deploy* (mercado basado en la nube que conecta a las empresas con las comunidades de trabajadores).

Adoptantes tempranos: los clientes abarcan desde *startups* hasta grandes empresas.

Canales: aplicación móvil, página web, oficinas, redes sociales (*LinkedIn, facebook, Twitter, Youtube, Instagram*).

Recursos claves:

Recurso tecnológico: *software* de la aplicación móvil, patente que soporta los desarrollos.

Recurso humano: profesionales en administración, ingeniería eléctrica y computacional.

Aliados claves: *DailyPay*.

Propuesta y atributos de valor: *Shiftgig* utiliza la tecnología para conectar empresas con miles de profesionales precalificados y listos para el trabajo.

-Plataforma combinada con un profundo conocimiento de la industria, le permite a las empresas tomar decisiones más informadas.

Aliviadores de dolores: la plataforma ofrece un creciente grupo de especialistas precalificados y con los antecedentes verificados, para encontrar a las personas adecuadas en un menor tiempo.

-Los paneles que ofrecen datos de la fuerza de trabajo en tiempo real, brindan una visibilidad de las métricas que impactan los resultados.

-La implementación puede reducir los costos administrativos a través de una programación automatizada y simplificada.

Fuentes de ingreso: ingresos por pargo de uso de la plataforma.

Inversionistas: *DRW Venture Capital, FJ Labs, Method Capital, GGV Capital, INCISENT Labs, Chicago Ventures, Pritzker Group Venture Capital, Fabrice Grinda, Garland Capital Group, Wicklow Capital, Renren Inc., Corazon Capital, Lakewest Venture Partners, FireStarter Fund, Jumpstart Ventures, Red Barn Investments.*

Métricas claves: número de clientes.

-Número de especialistas.

-Número de personas contratadas.

Doumi



URL: <http://www.doumi.com/>

Año de fundación: 2015

Ubicación Beijing, China

Cobertura: China

Empleados: No se encontró

Inversiones: \$40.000.000 USD

Patentes: 0

24

Perfil: *Doumi* es una plataforma de Internet usada para promover el desarrollo de trabajo de tiempo parcial, para hacer coincidir los usuarios que buscan empleo y los negocios.

Problemas: problemas asociados al reclutamiento de empleados de tiempo parcial.

Soluciones: plataforma de empleo profesional y flexible. La solución abarca la contratación en línea, la contratación de RPO, la subcontratación laboral y el *crowdsourcing* en línea.

Adoptantes tempranos: *Fast-Moving Consumer Goods, Pizza Hut, KFC, Carrefour, Adidas, Starbucks.*

Canales: plataforma online, aplicación móvil, teléfono, correo electrónico, página web.

Recursos claves:

Recurso tecnológico: *software* de plataforma en línea.

Recurso humano: profesionales en matemáticas y economía.

Aliados claves: no se evidencia información.

Propuesta y atributos de valor: *Doumi* se ha convertido en la plataforma líder para la innovación del servicio de empleo flexible en China. Con el uso de la tecnología de internet, le permite contar con una amplia red de trabajadores y herramientas de gestión en línea para mejorar la eficiencia de la contratación y la gestión del talento.

Aliviadores de dolores: la solución permite tener acceso mensual a usuarios masivos, que permite llenar las vacantes de tiempo parcial en un menor tiempo.

-Se cuenta con "grupos de talento de 360 grados" que permite el análisis multidimensional de los recursos humanos para garantizar calidad en los puntajes de coincidencia.

Fuentes de ingreso: ingresos por publicidad en internet (1000 yuanes/día) y por servicios de contratación.

Inversionistas: *Hillhouse Capital Group, New Hope Group, Tencent Holdings.*

Métricas claves: número de trabajadores asociados a la plataforma (+52 millones).

-Número de ciudades en las que está presente (+ de 300).

-Visitas mensuales a los perfiles de los solicitantes (+ 25 millones).

Field Nation



URL: <https://fieldnation.com/>

Año de fundación: 2008

Ubicación: Minnesota, Estado Unidos

Cobertura: Estados Unidos

Empleados: 101 - 250

Inversiones: \$30.150.000 USD

Patentes: 1

26

Perfil: *Field Nation* es un sistema de gestión de *Freelancer* que garantiza colaboraciones exitosas. *Field Nation* permite a las empresas encontrar, contratar y pagar contratistas en cualquier lugar y administrar fácilmente su fuerza de trabajo.

Problemas: cambios en la forma de trabajar.

-Largos procesos y tiempo de conexión entre las empresas y los trabajadores independientes.

-Problemáticas asociadas a las tareas administrativas, como la documentación de impuesto y pago al personal.

-Largos tiempo de cotización de trabajos.

Soluciones: plataforma para encontrar la fuerza de trabajo flexible cualificada.

Adoptantes tempranos: *BLM Technologies, Fujitsu, DSTG.*

Canales: plataforma online, aplicación móvil, teléfono, correo electrónico, página web.

Recursos claves:

Recurso tecnológico: Software de la plataforma y aplicación móvil, patente que soporta los desarrollos.

Recurso humano: profesionales en ciencias de la computación.

Aliados claves: *DeVry University, ID.Me, Autotask, Bullseye Telecom, BullsEye Telecom, Nesco Resource, Connectwise, ConeXus World, Pomeroy, SBCA, Corelytics, AIIM, SabeRex, CompTIA, Compass Business Solutions, Computer Systems Intitute, Lynda.com, Service 800, Bicsi.*

Propuesta y atributos de valor: forma simple de encontrar técnicos cualificados en el sitio y bajo demanda que necesita para su proyecto.

Aliviadores de dolores: la solución permite realizar pagos y la documentación del personal de forma automatizada.

- Permite la sincronización de los sistemas de datos en tiempo real.
- Ofrece tablas de control para la medición de indicadores de las gestiones administrativas del personal.

Fuentes de ingreso: no se evidencia información.

Inversionistas: *Susquehanna Growth Equity.*

Métricas claves: número de ciudades de operación.

- Número de órdenes de trabajo diarias.

Staff Finder (Coople)



URL: <https://www.coople.com/ch/en/>

Año de fundación: 2011

Ubicación Zurich, Suiza

Cobertura: Suiza - Reino Unido

Empleados: 51-100

Inversiones: \$23.314.915 USD

Patentes: 0

28

Perfil: *Coople* es una agencia de personal en línea que intermedia los trabajos temporales entre empleados temporales y empleadores registrados.

Problemas: problemas asociados al reclutamiento de empleado flexibles.

-Largos tiempos en el desarrollo de los procesos administrativos y liquidaciones del personal.

-Ausentismo laboral.

Soluciones: plataforma en línea y aplicación móvil que permite conectar a las empresas con personal.

Adoptantes tempranos: *Airline Assistance Switzerland, M-WAY AG, Coldplay, Hotel Vitznauerhof, Bardhyl Coli.*

Canales: plataforma online, aplicación móvil, teléfono, correo electrónico, página web.

Recursos claves:

Recurso tecnológico: software para la aplicación en línea y la aplicación móvil.

Recurso humano: profesional especialista para trabajo flexible, modelos de recursos humanos eficientes, trabajo temporal, personal *Just-In-Time*.

Aliados claves: *Avenir, Memox (Inspiring workstyle), Fachhochschule Nordwestschweiz, IFJ Institut für Jungunternehmen.*

Propuesta y atributos de valor: *Coople* conecta a las empresas con personal calificado y flexible a tiempo parcial en un tiempo aproximado de 4 horas.

Aliviadores de dolores: la solución facilita la administración del personal, ya que *Coople* se ocupa de contratos, nómina, seguro nacional y pago de vacaciones.



Fuentes de ingreso: tarifa de contratación que se multiplica por un factor de salario bruto acordado previamente.

Inversionistas: *One Peak Partners, Goldman Sachs.*

Métricas claves: número de trabajadores registrados (+210.000).
-Número de empleadores registrados (+5.500).
-98% de trabajos encontrados en la plataforma dentro de las 4 horas.

OneSpace



URL: <https://www.onespace.com>

Año de fundación: 2010

Ubicación: Illinois, Estados Unidos

Cobertura: no se evidencia información

Empleados: 51-100

Inversiones: \$21.500.000 USD

Patentes: 1

Perfil: plataforma que conecta equipos internos con talentos independientes y proporciona una interfaz de trabajo virtual personalizable para completar proyectos de datos y contenido a gran escala.

Problemas: problemas asociados a la administración del personal interno y externo.

- Largos procesos de contratación e incorporación.
- Cuellos de botellas en la distribución de tareas entre los empleados.

Soluciones: red privada de talentos.

- OneSpace Direct*: red de profesionales independientes bajo demanda.
- Espacio de trabajo virtual.
- Flujos de trabajo automatizados.
- Herramientas de gestión de rendimientos.

Adoptantes tempranos: Facebook, Purina, Office Depot, ebay, Orbitz.

Canales: plataforma online, aplicación móvil, teléfono, correo electrónico, página web.

Recursos claves:

Recurso tecnológico: software que soporta la plataforma, patentes que soportan los desarrollos.

Recurso humano: profesionales en administración.

Aliados claves: no se evidencia información.

Propuesta y atributos de valor: *OneSpace* ofrece una plataforma sofisticada que no solo conecta a los equipos internos con el talento independiente, sino que también proporciona una interfaz de flujo de trabajo totalmente personalizable para completar grandes proyectos basados en contenido y datos con una mayor eficiencia.

Aliviadores de dolores: permite contar con redes de talento interno y externo que facilita la administración del personal.

-La solución ofrece espacio de trabajo virtual que facilita el trabajo flexible.

-Contiene herramientas y tableros de control para mejorar la toma de decisiones.

Fuentes de ingreso: a través del pago de suscripción a la plataforma.

Inversionistas: *David Karandish, Chris Sims, Highland Capital Partners, Lewis & Clark Ventures, Highland Capital Partners.*

Métricas claves: tareas completadas.

-*Freelance activo.*

-*FTE Productivity.*

Network Locum - Lantum



URL: <https://lantum.com/>

Año de fundación: 2012

Ubicación Reino Unido

Cobertura: Reino Unido

Empleados: 11 - 50

Inversiones: \$13.105.583 USD

Patentes: 0

32

Perfil: *Lantum*, con tecnología innovadora, facilita que los proveedores de atención médica y los médicos que trabajan por sesiones se conecten y establezcan relaciones profesionales duraderas.

Problemas: el Servicio Nacional de Salud está bajo una presión creciente y los patrones de demanda del paciente son cada vez más difíciles de predecir. *Lantum* existe para ayudar a aliviar esa presión al facilitar que los proveedores de atención médica y los médicos se conecten y establezcan relaciones profesionales sin la necesidad de agencias de terceros caras y burocráticas.

Soluciones: plataforma web que ayuda a los profesionales de la salud a encontrar proveedores de atención médica que deseen contratar sus servicios. A los proveedores de atención médica los ayuda a encontrar profesionales de la salud que deseen proporcionar servicios.

Adoptantes tempranos: *North Middlesex University Hospital, Bexley Health Neighbourhood Care, Sutton Gp Services, Our Health Partnership.*

Canales: plataforma online, aplicación móvil, teléfono, correo electrónico, página web.

Recursos claves:

Recurso tecnológico: software que soporta la plataforma y la aplicación móvil.

Recurso humano: profesionales en administración

Aliados claves: *Arora Medical Education, Digitalis, Family Doctor Association, FourteenFish, Medic Accountants, myGPEvents, Primarycarephysician, myHealthSpecialist, Safe and sound.*

Propuesta y atributos de valor: otorga a los profesionales de la salud más control de su tiempo.

Lantum ayuda a los profesionales de la salud a eliminar la complejidad del personal en el sistema de salud actual.

Aliviadores de dolores: la plataforma permite a los usuarios una mejor administración de los médicos existentes, y de igual manera conocer nuevos médicos.

-La solución reduce los costos eliminando los honorarios de agencias de terceros.

-Permite efectuar los pagos sin complicaciones a los médicos.

-La documentación clínica queda almacenada de forma segura y en línea.

Fuentes de ingreso: la solución permite elegir cuánto se desea pagar y el sitio calcula exactamente cuánto pagará por hora, incluida la tarifa del

servicio que cobra *Lantum*, que de forma estándar es del 15% de la tarifa por hora.

Inversionistas: *Samos Investments, BGF Ventures, Piton Capital, Playfair Capital, Beringea, QVentures.*

Métricas claves: número de médicos generales registrados (8.000).

-Número de conexiones realizadas entre médicos y centros de salud (+53.000).

-Número de pacientes examinados por doctores en *Lantum* (2 Millones).

Crew

Crew

URL: <https://crew.co/>

Año de fundación: 2012

Ubicación: Canadá

Cobertura: Global

Empleados: 11 - 50

Inversiones: \$9.860.926 USD

Patentes: 0

34

Perfil: *Crew* (antes *Ooomf*) es un mercado donde los creadores de móviles y portales web, cuidadosamente seleccionados, se conectan y gestionan proyectos.

Problemas: altos gastos en la contratación de un diseño de alta calidad.
-Dificultades en el trabajo de diseñadores.
-Largos tiempos y altos costos en el diseño de aplicaciones y sitios web.

Soluciones: plataforma para la contratación de diseñadores independientes, desarrolladores de *software* y pequeños estudios para la creación de aplicaciones, *e-commerce* o sitios web.

Adoptantes tempranos: *Google, Dropbox, Tinder, Apple, IDEO, Uber.*

Canales: plataforma online, aplicación móvil, teléfono, correo electrónico, página web.

Recursos claves:

Recurso tecnológico: software que soporta la plataforma en línea.

Recurso humano: profesionales en administración, ingeniería, psicología.

Aliados claves: *Payoneer.*

Propuesta y atributos de valor: el objetivo de *Crew* es garantizar que el proyecto correcto encuentre las manos del profesional adecuado, antes de las 24 horas.

Aliviadores de dolores: la solución permite encontrar la mejor coincidencia del talento cualificado con los proyectos en un corto tiempo.

-Permite ahorrar tiempo y dinero conectando los proyectos con profesionales experimentados, donde su historial de trabajo ha sido comprobado.

Fuentes de ingreso: pago por el contrato de un proyecto. Cuentan con servicio de cálculo del desarrollo de una aplicación móvil, web site o logo.

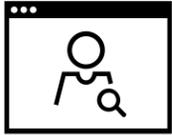
Inversionistas: *iNovia Capital, ZenStone Venture Capital, Accomplice, FounderFuel, BDC Venture Capital, LDV Capital, BDC Capital Corporation,*

LaunchCapital, BDC IT Venture Fund, Boldstart Ventures, Real Ventures, AngellList, Naval Ravikant, Fred Destin.

Métricas claves: porcentaje de proyectos que se han completado a tiempo (99%).

-Porcentaje de satisfacción de los clientes.

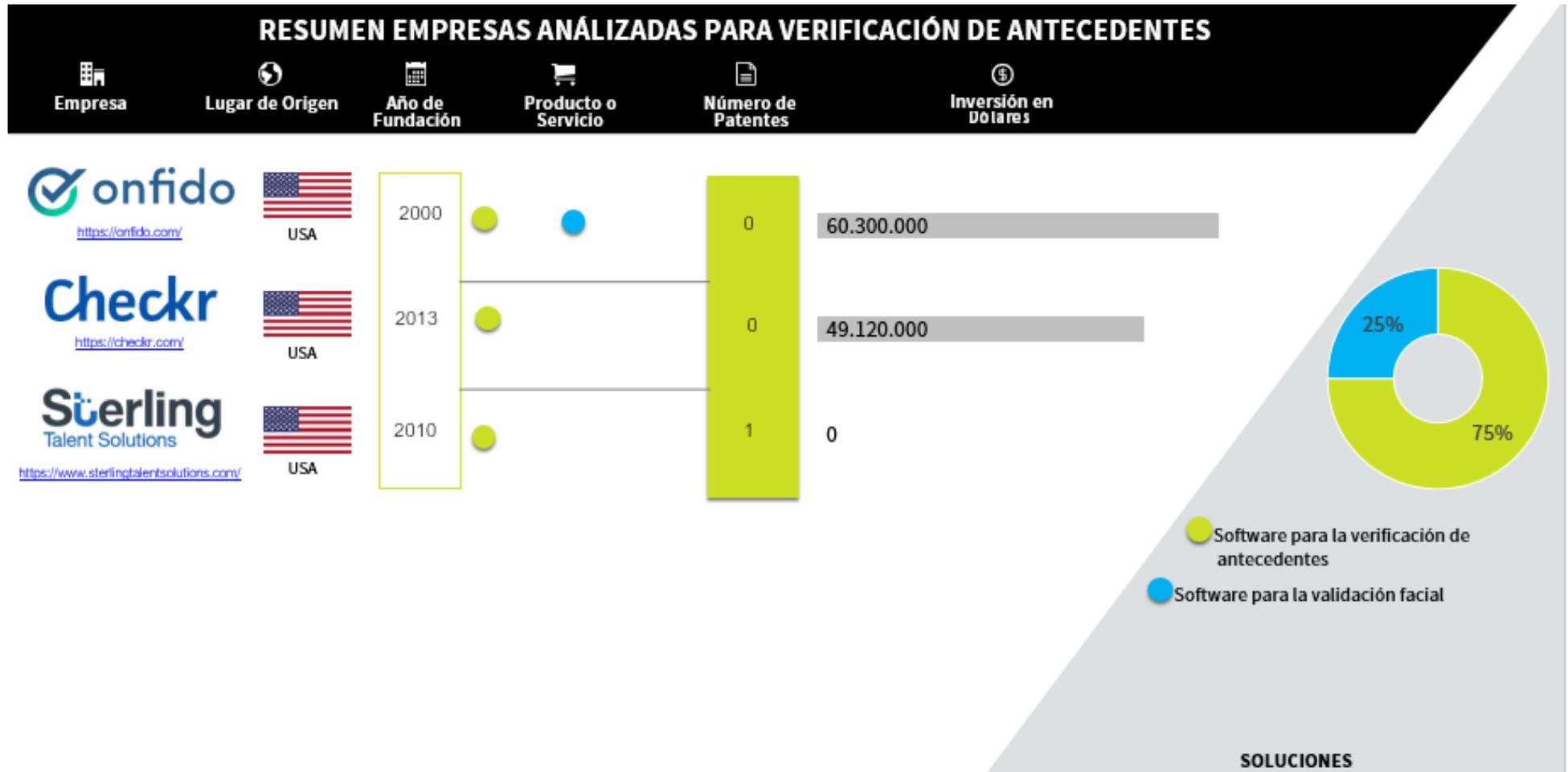
VERIFICACIÓN DE ANTECEDENTES



Proporciona herramientas de evaluación para verificar requisitos certificables y antecedentes de potenciales empleados, de acuerdo al perfil de la vacante.



RESUMEN EMPRESAS ANÁLIZADAS PARA VERIFICACIÓN DE ANTECEDENTES



Onfido



URL: www.onfido.com

Año de fundación: 2012

Ubicación Reino Unido

Cobertura: Global

Empleados: 101 - 250

Inversiones: \$60.300.000 USD

Patentes: 0

38

Perfil: Utilizando la tecnología de aprendizaje automático, *Onfido* valida el documento de identidad de un usuario y lo compara con su biometría facial. La identidad se puede cotejar con las bases de datos internacionales de crédito y vigilancia.

Problemas: fraudes y suplantación en los procesos de contratación.
-Falsificación y manipulación digital de documentos en línea que afectan los procesos de contratación.

Soluciones: plataforma que permite la validación de identificación, documentos y rasgos faciales.

Adoptantes tempranos: *zipcar, Square, Uber Eats, Couchsurfing, Wag.*

Canales: plataforma online, aplicación móvil, teléfono, correo electrónico, página web.

Recursos claves:

Recurso tecnológico: *software* con tecnología de aprendizaje para la validación de información. *Software* de la plataforma y aplicación móvil

Recurso humano: profesionales en economía y administración, ciencias de la ingeniería.

Aliados claves: asesores (desde expertos en aprendizaje automático y *FinTech* hasta personas influyentes en la economía colaborativa).

Propuesta y atributos de valor: *Onfido* construye confianza en un mundo en línea ayudando a las empresas a verificar digitalmente las identidades de las personas. Certificación por BSI to ISO 27001.

Aliviadores de dolores: la solución permite la comprobación de registros y documentos por medio de referencias cruzadas de los detalles de los usuarios, con una variedad de bases de datos globales verificadas y agencias de referencia de crédito.

Fuentes de ingreso: el sistema es completamente pago por uso y análisis de documento, y puede recargarse cuando se desee.

Inversionistas: *Salesforce Ventures, TempoCap, Microsoft Ventures, Crane Venture Partners, Charlie Songhurst, Talis Capital, Hank Vigil, CF, Wellington Partners, Acequia Capital (Acecap), Charlie Songhurst, Idinvest Partners, Andy Leaver, Plug and Play, Edward Ungar, Wellington*

Foods, Dan Copley, Hays Technology Ventures, Greg Marsh, Brent Hoberman, Frédéric Mazzella, Brightbridge Ventures, Michael Arrington, Spencer Hyman, Oxford University Innovation, Saïd Business School.

Métricas claves: número de empresas que utilizan el servicio (+1.500).
-Aumenta en un 40% el ingreso de nuevos adoptantes.

Checkr



URL: <https://checkr.com/>

Año de fundación: 2014

Ubicación: California, Estados Unidos

Cobertura: Global

Empleados: 11 - 50

Inversiones: \$49.120.000 USD

Patentes: 0

40

Perfil: *Checkr* es una *startup* que proporciona acceso en línea o una API que devuelve verificaciones de antecedentes generadas automáticamente.

Checkr utiliza las mismas fuentes de datos que las compañías tradicionales, pero por lo general puede responder mucho más rápido que los proveedores tradicionales.

Problemas: largos tiempos de espera de la verificación de antecedentes para la contratación

-Los consumidores solicitan más transparencia sobre sus derechos y la información en su informe.

-Los empleadores solicitan más transparencia sobre los datos, su valor y sus responsabilidades.

-Dificultad de encontrar un empleo para las personas con antecedentes penales.

Soluciones: plataforma para automatizar el proceso de verificación de antecedentes.

-*Screenings:* verifica antecedentes penales, registros de conducción, verificaciones de empleo, verificaciones internacionales, detección de drogas.

-*Compliance:* cumple con las leyes estatales y federales, acreditación de *NAPBS*, equipo experimentado de cumplimiento e investigación interno.

-*Security:* datos encriptados usando estándares de nivel bancario, monitoreo continuo, infraestructura construida para alta disponibilidad.

Adoptantes tempranos: *Uber, Instacart, Netflix, Zenefits, GrubHub, Home Depot, All State.*

Canales: plataforma online, aplicación móvil, teléfono, correo electrónico, página web.

Recursos claves:

Recurso tecnológico: *software* de la plataforma apta también para dispositivos móviles.

Recurso humano: profesionales en ingeniería de *software*.

Aliados claves: *Greenhouse, Workable, Icims, Oracle Taleo, CATS, NEOGOV, Lever, Sistemas de HR, Zenefits, EPAY Systems, Namely, Flock, GoCo.io, Onboarding, OnboardIQ, Xpand, HR Cloud's Onboard, RIVS, VidCruiter, Intuit Workforce, CDL Health, DriverReach, Cozy, TenantCloud.*

Propuesta y atributos de valor: *software* que permite generar automáticamente las verificaciones de antecedentes.

-Acreditación por *Background Screening Credentialing Council (BSCC)*.

Aliviadores de dolores: ofrece soluciones para satisfacer la creciente demanda de evaluaciones de calidad de empleados, contratistas e inquilinos.

-Ayuda a los equipos a tomar decisiones informadas combinando un motor de cumplimiento basado en *software* con experiencia profesional.

-Utiliza la tecnología avanzada para entregar y proteger información confidencial.

Fuentes de ingreso: *software* como servicio.

Inversionistas: *IVP (Institutional Venture Partners), Signatures Capital, Philippe Suchet, Y Combinator, David Spector, Pascal Levy-Garboua, Accel Partners, Elad Gil, Tikhon Bernstam, Scott Banister, Wesley Chan, Joshua Schachter, SV Angel, Ilya Sukhar, Qasar Younis, Alexei Chemenda, Paul Buchheit, Data Collective, Kevin Hale, GV, Khosla Ventures, Wei Guo, UpHonest Capital.*

Métricas claves: tiempo de devolución de resultados (en promedio 2 días hábiles).

-Porcentaje de informes disputados o en desacuerdo (Menos del 0.1%).

-Número de negocios que confían en la *Checkr* (+10.000).

SterlingBackCheck



URL: <https://www.sterlingtalentsolutions.com/>

Año de fundación: 1975

Ubicación: New York, Estados Unidos

Cobertura: Global

Empleados: 10.001 – 5.000

Inversiones: no se evidencia información

Patentes: 1

Perfil: *SterlingBackcheck* es una empresa de análisis de antecedentes. Conectado por la plataforma de tecnología de verificación de antecedentes más avanzada del mundo.

Problemas: necesidades de mayor rapidez en la contratación de nuevo personal.

-Largos tiempos de respuesta de verificación de antecedentes.

-Desconfianza en los procesos de contratación.

-Ineficiencia en los procesos de contratación.

Soluciones: soluciones integrales de selección de antecedentes laborales y de incorporación que permiten contratar con confianza.

-Soluciones de detección de antecedentes de pre-empleo (verificación de antecedentes penales, registros del tribunal civil, educación y empleo, registros de vehículos motorizados, controles globales, investigaciones ejecutivas, informes de crédito, detección de drogas y salud, rastreo SSN, sanciones, riesgos y cumplimiento, búsquedas en redes sociales, huella digital).

-Soluciones de incorporación (Incorporación, Formulario I-9 y *E-Verify* Créditos fiscales e incentivos, Informes) de programa y análisis

-Soluciones de detección de antecedentes posteriores al alquiler

-*Kennect*: ofrece soluciones de detección de antecedentes bajo demanda para pequeñas empresas, empleadores de hogares y economía colaborativa.

Adoptantes tempranos: proporciona servicios a las empresas de todos los tamaños.

Canales: plataforma online, aplicación móvil, teléfono, correo electrónico, página web.

Recursos claves:

Recurso tecnológico: *CourtDirect™ technology*, plataformas tecnológicas, patente que soportan los desarrollos.

Recurso humano: profesionales en Derecho.

Aliados claves: Oracle, Kenexa, Ceridian, Icims, Kronos, Ultimate software, Infor, Kwantek, Solution Partner Worday, SAP SuccessFactors, Jobvite, Newton, Bullhorn, SkillRoad.

Propuesta y atributos de valor: ofrece soluciones de selección y contratación de empleo de alta calidad para que pueda tener confianza en las decisiones.

Aliviadores de dolores: el *software* permite realizar comprobaciones de antecedentes rápidas y precisas requerida para cada una de las industrias, disminuyendo los tiempos de contratación.

43

Fuentes de ingreso: prestación del servicio.

Inversionistas: Goldman Sachs, Caisse de Depot et Placement du Quebec.

Métricas claves: tiempo de respuesta, en promedio 20 horas.

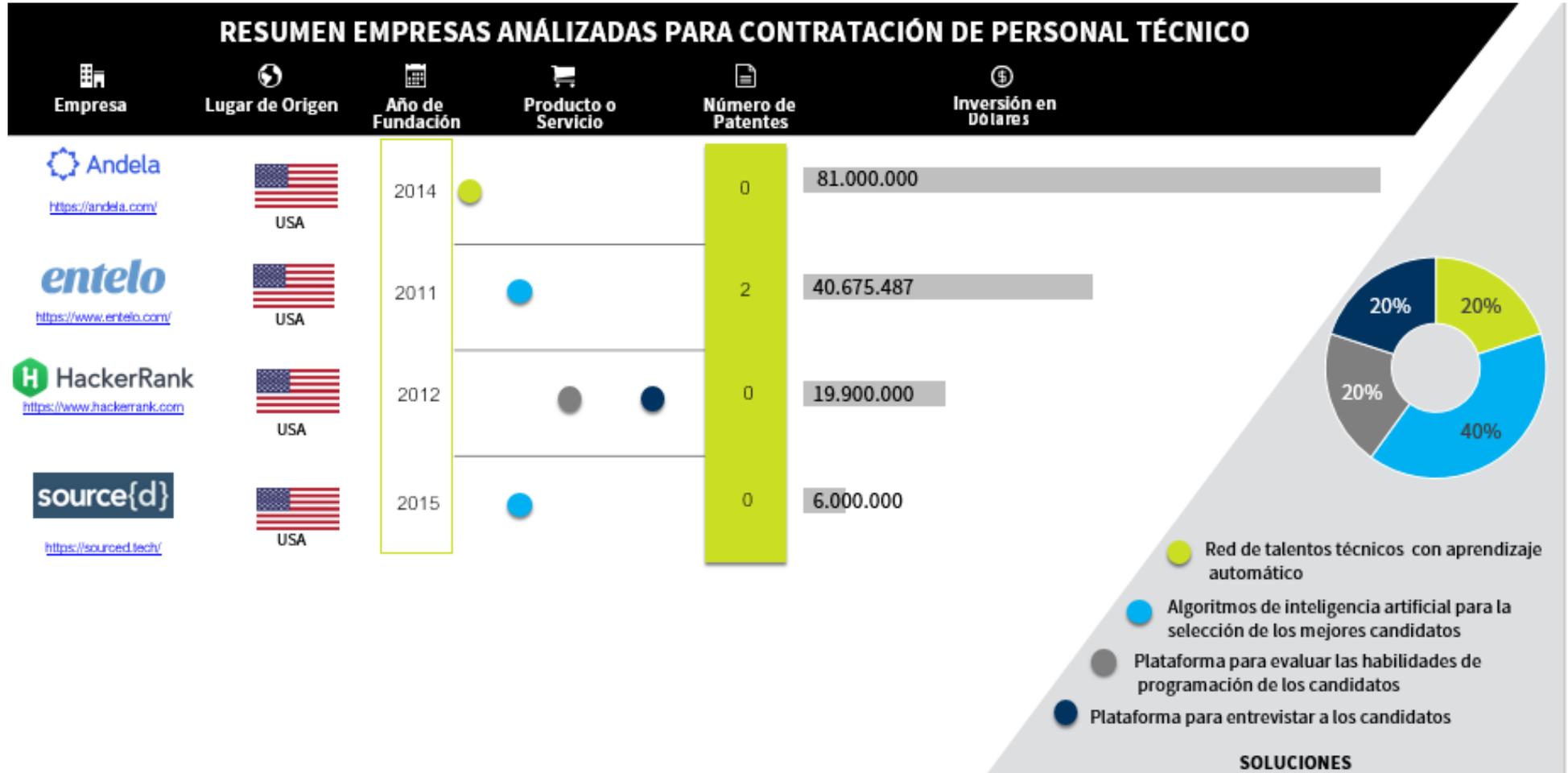
CONTRATACIÓN DE PERSONAL TÉCNICO



Herramientas centralizadas para la gestión de talentos tecnológicos bajo demanda, para trabajos a tiempo parcial, independientes y de tiempo completo. Este enfoque atrae la creciente demanda de este tipo de talento.



RESUMEN EMPRESAS ANÁLIZADAS PARA CONTRATACIÓN DE PERSONAL TÉCNICO



Andela



URL: <https://andela.com/>

Año de fundación: 2014

Ubicación: New York, Estados Unidos

Cobertura: Global

Empleados: 101 - 250

Inversiones: 81.000.000

Patentes: no se evidencia información

Perfil: *Andela* proporciona a las empresas acceso a talentos tecnológicos globales. La compañía identifica a los desarrolladores de alto potencial en el continente africano, imparte cursos para permitirles desarrollar sus habilidades y relacionarlos con empresas.

Problemas: crecimiento en la creación de puestos de trabajo en desarrollo de *software* y una escasez del talento técnico.

-Bajo número de graduados en ciencias de la computación.

-Alto tiempo dedicado a entrevistar, incorporar y capacitar a nuevos empleados.

Soluciones: ofrece a los tecnólogos más talentosos de África una plataforma para conectarse con algunas de las compañías tecnológicas más importantes del mundo y desarrollar su experiencia a escala mundial

-Ofrece a las empresas la conexión con desarrolladores para solucionar sus problemas técnicos.

Adoptantes tempranos: *Payoff, Transfix, The Zebra.*

Canales: plataforma online, aplicación móvil, teléfono, correo electrónico, página web.

Recursos claves:

Recurso tecnológico: *software* que soporta la plataforma.

Recurso humano: profesionales en derecho internacional, ciencias de la computación. Desarrolladores capacitados.

Aliados claves: desarrolladores, *Google, Udacity.*

Propuesta y atributos de valor: ayuda a las empresas a construir equipos de ingeniería de alto rendimiento invirtiendo en los desarrolladores de *software* más talentosos de África.

Aliviadores de dolores: la plataforma permite tener acceso a una red de talentos de desarrolladores de África.

-Entrenamiento de desarrolladores, que incrementa la disponibilidad de este tipo de talento.

Fuentes de ingreso: cobro a clientes por cada uno de los trabajadores, donde una parte es transferida al trabajador como salario y otra recolectada por *Andela*.

Inversionistas: *VentureSouq, Chan Zuckerberg Initiative, Tlcom Capital, Partners, Amplo, Salesforce Ventures, DBL Partners, Spark Capital, Aera*

VC, GV, CRE Venture Capital, Social Impact Capital, GSV Acceleration, Learn Capital, Omidyar Network, Flat World Partners, Battery Road Digital Holdings, Susa Ventures, Peak Ventures, Steve Case, Melo7 Tech Partners LLC, Rothenberg Ventures, Arena Ventures, HIGHLINEvc, Founder Collective, Chris Hughes.

Métricas claves: número de solicitantes (+ 70.000).

-Tasa de aceptación (0,7%).

Entelo



URL: <http://www.entelo.com/>

Año de fundación: 2011

Ubicación: California, Estados Unidos

Cobertura: no se evidencia información

Empleados: 101 - 250

Inversiones: \$40.675.487 USD

Patentes: 2

48

Perfil: Entelo aplica algoritmos predictivos, *Big Data* y plataformas automatizadas para ayudar a los reclutadores modernos a encontrar, calificar y adquirir talento.

Problemas: problemas asociados a los procesos de reclutamiento.

-Largo tiempo para encontrar la persona adecuada para una vacante de trabajo.

Soluciones: plataforma de *software* de reclutamiento inteligente.

Productos: Entelo plataforma, Entelo Diversity, Entelo Envoy.

Adoptantes tempranos: Cisco, Tripadvisor, PayPal, Netflix, Sony, Target, Capital One, United.

Canales: plataforma online, aplicación móvil, teléfono, correo electrónico, página web.

Recursos claves:

Recurso tecnológico: plataforma, algoritmo *More Likely To Move™*
Patentes que soportan los desarrollos.

Recurso humano: profesionales en administración.

Aliados claves: Greenpuse.io, Jobvite, icims, Jazz, Lever, SmartRecruiters, Taleo Enterprise Edition, Tleo Business Edition, SmashFly, Workday, FullContact, InsideView, Equifax.

Propuesta y atributos de valor: utilizando algoritmos predictivos e información respaldada por datos se desarrolló una plataforma de automatización de reclutamiento.

Aliviadores de dolores: la solución permite el aprovechamiento del poder de la ciencia de los datos para encontrar un candidato adecuado rápidamente.

-Cuenta con algoritmos que permite identificar los candidatos que tienen más probabilidad de cambiar de trabajo.

-La solución permite que la toma de decisiones sea guiada por los datos.

Fuentes de ingreso: suscripción para el acceso y uso de los servicios de *Entelo*.

Inversionistas: *Correlation Ventures, U.S. Venture Partners (USVP), Battery Ventures, Shasta Ventures, Menlo Ventures, Talent Equity Ventures (TEqV).*

Métricas claves: número de empresas que confía en *Entelo* (+ 600).

HackerRank



URL: <https://www.hackerrank.com/>

Año de fundación: 2012

Ubicación: California, Estados Unidos

Cobertura: Global

Empleados: 11 - 50

Inversiones: \$19.900.000 USD

Patentes: 0

50

Perfil: el equipo de *HackerRank* tiene la misión de hacer coincidir a todos los desarrolladores del mundo con el trabajo adecuado, al proporcionar una plataforma de reclutamiento técnico que evalúa a los desarrolladores en función de las habilidades de codificación reales

Problemas: escasez de talento técnico para llenar las necesidades de las empresas.

-Largos procesos de evaluación de candidatos para contratar.

Soluciones: plataforma en línea que permite acceso a comunidad de desarrolladores, evaluaciones de codificación en más de 35 idiomas de programación, entrevistas en plataforma de video.

Adoptantes tempranos: *VMware, Zenefits, Rocketfuel, Redhat, Quora, Cisco, Launch code, Invoice2go.*

Canales: plataforma online, aplicación móvil, teléfono, correo electrónico, página web.

Recursos claves:

Recurso tecnológico: plataforma tecnológica.

Recurso humano: profesionales en programación y desarrollo de *software*.

Aliados claves: *SmartRecruiters, Greenhouse.io, ICIMS, Jazz, JobVite, Oracle Taleo TEE, Avature, PSCL, Biddle Consulting Services, Alpine Testing, TechHire, ZipCode Wilmington, CodePath, Cybermedia Technologies, IEEE, CODE Documentary, Coder Girl, Women Who Code, Hackbright Academy, Jobs For Her, Technical.ly, Girls Who Code.*

Propuesta y atributos de valor: hacer coincidir a cada desarrollador con el trabajo correcto, por medio de una plataforma técnica de reclutamiento que evalúa a los desarrolladores en función de las habilidades de codificación reales.

-Simplificación del proceso de contratación con evaluaciones técnicas automatizadas.

Aliviadores de dolores: las evaluaciones automatizadas agregan consistencia, objetividad y estandarización a los procesos, ayudando a tomar mejores decisiones de contratación.

-Al abordar todas las fases (abastecimiento, selección y entrevistas), ayuda a las empresas a descubrir candidatos de mayor calidad, reducir el tiempo de contratación y devolver un valioso tiempo de productividad a los equipos.

Fuentes de ingreso: ingresos por uso de la plataforma.

Inversionistas: *Randstad Innovation Fund, Recruit Co., Ltd, Dan Rubinstein, Greg Badros, Khosla Ventures, Peeyush Ranjan, Battery Ventures, ZenShin Capital, The Morpheus, Y Combinator, SV Angel.*

Métricas claves: número de evaluaciones de codificación (+ 1.500).

-Porcentaje de tiempo ahorrado en los procesos (75%).

source{d}



URL: <https://sourced.tech/>

Año de fundación: 2015

Ubicación: Madrid, España

Cobertura: Global

Empleados: 11 - 50

Inversiones: \$6.000.000 USD

Patentes: 0

52

Perfil: Utiliza el aprendizaje profundo para ayudar a reclutar desarrolladores. Específicamente, su tecnología de Inteligencia Artificial analiza el código de millones de desarrolladores a través de sus contribuciones de código abierto para que coincidan con las vacantes de trabajo apropiadas.

Problemas: se identifican algunos factores subjetivos e injustos en el acceso al empleo para desarrolladores.

Soluciones: desarrollo de algoritmos de inteligencia artificial, a través de los cuales identifica y presenta a los mejores candidatos de diferentes perfiles tecnológicos de acuerdo a las necesidades que las empresas demandan en sus contrataciones.

Adoptantes tempranos: *Trivago, Booking, Audi.*

Canales: plataforma online, aplicación móvil, teléfono, correo electrónico, página web.

Recursos claves:

Recurso tecnológico: plataforma, algoritmos de AI.

Recurso humano: profesionales en administración, *Fullstack Ruby on Rails, Javascript, HTML, CSS.*

Aliados claves: programadores y desarrolladores.

Propuesta y atributos de valor: *Source{d}* se ha basado en el desarrollo de algoritmos de inteligencia artificial que analizan millones de datos de programadores de *software* de todo el mundo. El objetivo es que los algoritmos identifiquen los candidatos que se ajusten a los puestos de trabajo que demandan las empresas.

-Busca ayudar a mejorar la forma en que las personas codifican mediante la construcción de la primera inteligencia artificial que entienda el código.

Aliviadores de dolores: la solución busca que la tecnología y los algoritmos con Inteligencia Artificial reúna a las personas adecuadas según su código de programación, independientemente de su ubicación, género, educación o antecedentes.

Fuentes de ingreso: las empresas pagan un porcentaje del salario bruto anual cuando la contratación es exitosa.

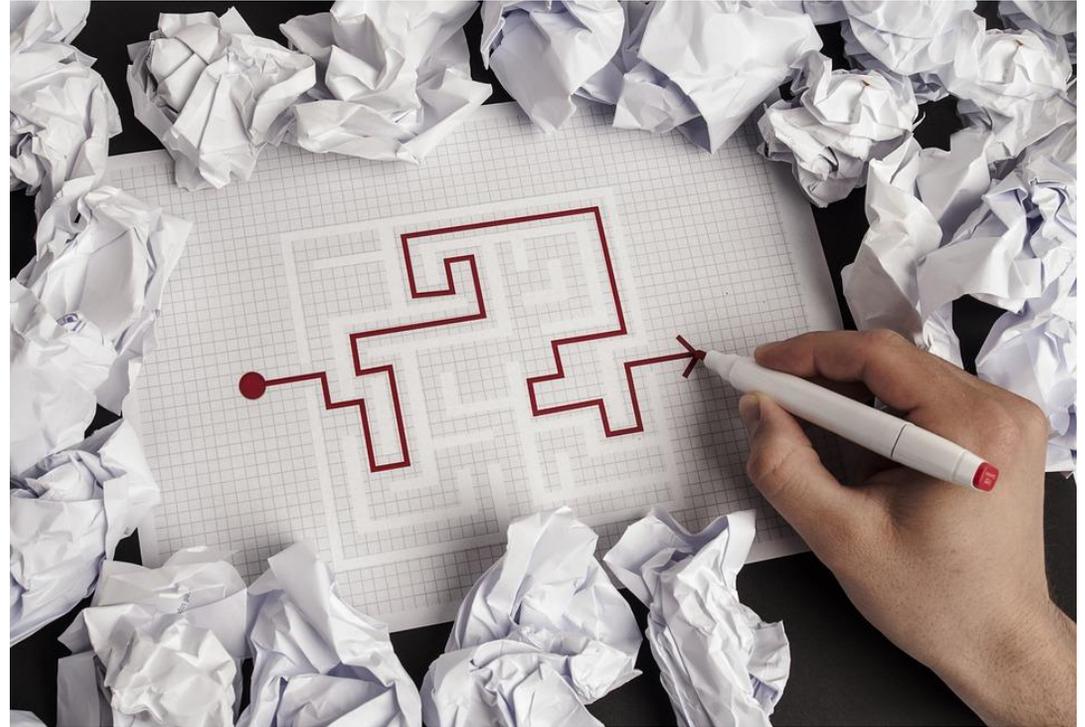
Inversionistas: *Xavier Niel, Eduardo Ronzano, Sunstone Capital, Otium Capital.*

Métricas claves: número de clientes (200).

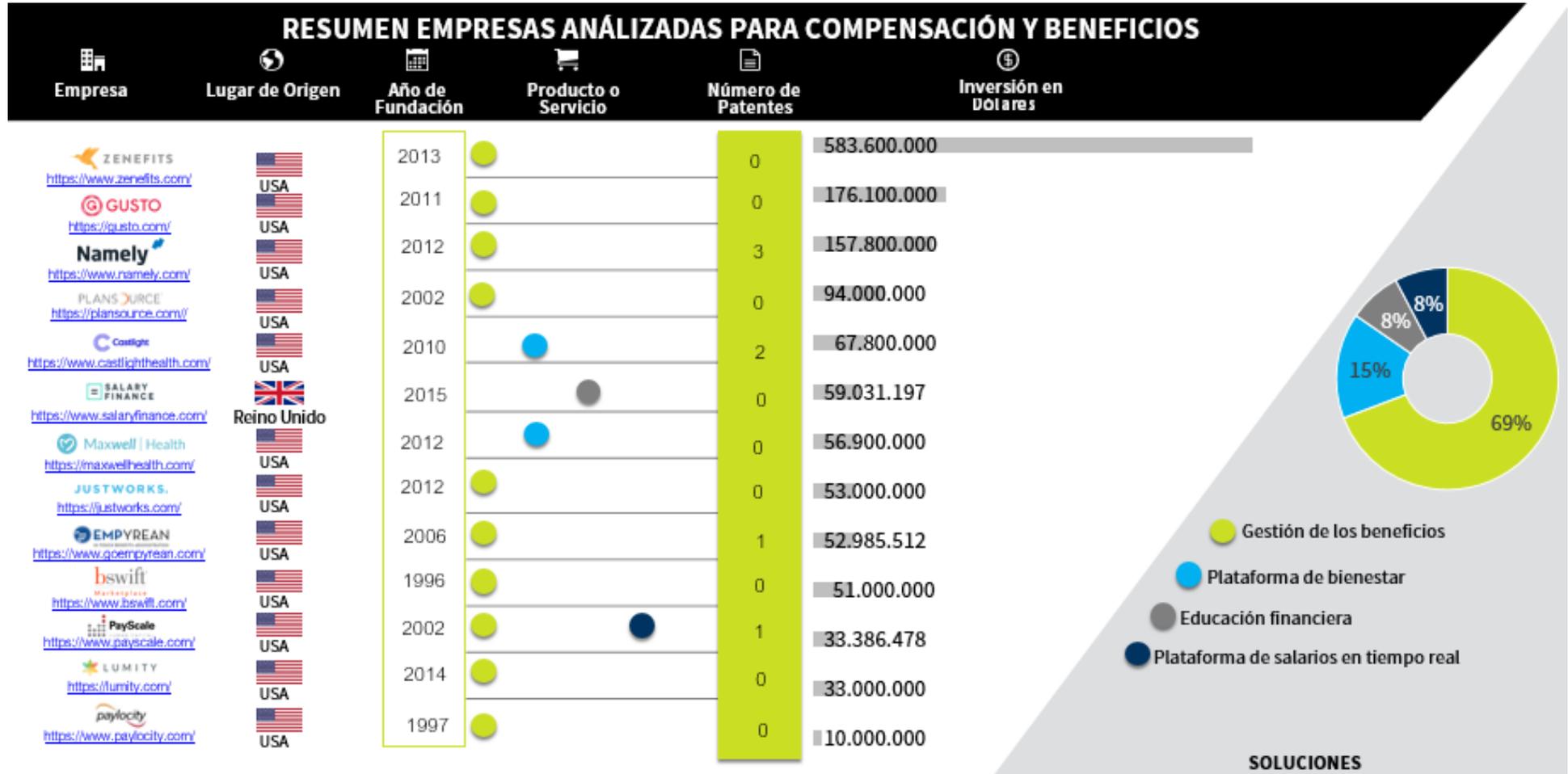
COMPENSACIÓN Y BENEFICIOS



Utilización de software que permita a las empresas administrar la nómina, los beneficios, el cumplimiento normativo y la administración de seguros de los empleados.



RESUMEN EMPRESAS ANÁLIZADAS PARA COMPENSACIÓN Y BENEFICIOS



Zenefits



URL: <https://www.zenefits.com/>

Año de fundación: 2013

Ubicación: California, Estados Unidos

Cobertura: Estados Unidos

Empleados: 501 - 1000

Inversiones: \$583.600.000 USD

Patentes: 0

Perfil: *Zenefits* es una plataforma de automatización de recursos humanos en la nube. Busca que la administración de una empresa y sus empleados sea sencillo. *Zenefits* conecta la nómina, los beneficios y otros sistemas de recursos humanos, de modo que los usuarios pueden administrar todos los elementos en línea, en un tablero de instrumentos.

Problemas: las aplicaciones para la gestión de los recursos humanos no se encuentran conectadas entre sí.

-Altas cargas administrativas en la gestión de los beneficios de los empleados, pago de nómina, contratación e incorporación de empleados nuevos, cumplimientos regulatorios, gestión del tiempo.

-Complejidad de la gestión del talento humano.

Soluciones: la plataforma *Zenefits* integra todos los procesos, aplicaciones y herramientas.

-Aplicaciones para control de tiempo, pagos, beneficios, cumplimiento, servicio al cliente, centro de ayuda, *bróker*, servicios de implementación,

comunidad de clientes, éxito del cliente, asesor HR, asesor *Payroll*, asesor *Ultimate*, servicios de educación.

Adoptantes tempranos: *Pet Scoop, Chattahoochee Hills Charter School, Birds Barbershop, Vaksman Dental Group, HandsOn Bay Area.*

Canales: plataforma online, aplicación móvil, teléfono, correo electrónico, página web.

Recursos claves:

Recurso tecnológico: plataforma y aplicaciones con la que se presta el servicio.

Recurso humano: profesionales en ingeniería de *software*.

Aliados claves: *G Suite, Slack, Office 365, Salesforce, Alexa, Asana, Box, Hive, Abacus, Expensify, eShares, Lattice, Zugata, 7Geese, Appraisd, Blueboard, Bonusly, Officevibe, Giftedd, Youearnedit, Greenhouse, Jazz,*

Lever, Lessonly, Intuit Quickbooks, Xero, Zapier, Workato, Principal Financial Group, CoPilot, Guideline, Lyft, NextTravel, Uber.

Propuesta y atributos de valor: plataforma para la gestión de los recursos humanos.

-La plataforma integra todos los procesos, aplicaciones y herramientas que se necesitan para la gestión de las personas en un solo lugar, permite articular a las personas y las empresas, en un contexto global del trabajo.

Aliviadores de dolores: plataforma flexible para el ecosistema completo del talento humano, compatible con herramientas existentes en las empresas.

-Permite administrar de manera eficiente las soluciones de recursos humanos desde cualquier lugar del mundo, a través de sus capacidades móviles.

-Permite crear una plataforma propia para cada persona con todas las herramientas y las tareas que necesitan completar.

Fuentes de ingreso: contratos anuales y mensuales por uso de la plataforma y por servicios.

57

Inversionistas: *Comcast Ventures, Urizen Ventures I, Khosla Ventures, Brendan Wallace, Adeyemi Ajao, Founders Fund, Fidelity Investments, TPG, Sound Ventures, Panorama Point Partners, EPIC Ventures, IVP (Institutional Venture Partners), Andreessen Horowitz, Jared Leto, Insight Venture Partners, Justin Mateen, SV Angel, Elad Gil, Hydrazine Capital, Venrock, Maverick Capital, David Rusenko, David Petersen, Adam Jackson, Titan Partners, Charlie Cheever, Y Combinator, Aaron Levie, Brad Gessler, Sohail Prasad, Wefunder, Benjamin Ling.*

Métricas claves: número de clientes (+10.000)

-Número de aliados (+50).

-Número de empleados abordado (+500.000).

Gusto



URL: <https://gusto.com/>

Año de fundación: 2011

Ubicación: California, Estados Unidos

Cobertura: Estados Unidos

Empleados: 251 - 500

Inversiones: 176100000

Patentes: 0

Perfil: plataforma en línea que consolida el sistema de nómina de una empresa, la información de beneficios y los recursos humanos en un solo lugar.

Problemas: la gestión del talento humano requiere largos procesos y altas cargas administrativas.

-Las aplicaciones para la gestión del talento humano se encuentran descentralizadas.

Soluciones: plataforma que incluye los servicios de *payroll*, beneficios, *HR*.

Adoptantes tempranos: *Finder, iMedicare, Catimini, Octopus, House greening, GreenLid.*

Canales: plataforma online, aplicación móvil, teléfono, correo electrónico, página web.

Recursos claves:

Recurso tecnológico: plataforma con la que se presta el servicio.

Recurso humano: profesionales ingeniería eléctrica.

Aliados claves: *Capital One® Spark Business®, Freshbooks, Xero, QuickBooks Online, QuickBooks, Tsheets, When I Work, Deputy, Ximble, Boomr Mobile Time Tracking, eBillity Time Tracker, Homepage, Receipt Bank.*

Propuesta y atributos de valor: *Gusto* está reinventando la nómina, los beneficios y los recursos humanos para las empresas modernas.

Aliviadores de dolores: la plataforma de *Gusto* permite que todo esté en un solo lugar y en sincronía.

-Ofrece soporte y asesoramiento de expertos de recursos humanos cuando sea necesario por parte del cliente.

Fuentes de ingreso: plataforma online, aplicación móvil, teléfono, correo electrónico, página web.

Inversionistas: *Wayne Chang, Entree Capital, Pivot Investment Partners, Hemant Taneja, CapitalG, WME Ventures, Slow Ventures, General Catalyst, Obvious Ventures, Kleiner Perkins Caufield & Byers, Emergence Capital Partners, GV, Altimeter Capital, Designer Fund, Glynn Capital Management, Jeff Seibert, AFSquare, Larry Augustin, Jawed Karim, Drew Houston, Arjun Sethi, Sherpalo Ventures, Kris Duggan, Matt Mullenweg, Lee Linden, Salesforce Ventures, Tien Tzuo, Y Combinator, David Sacks, Jeremy Stoppelman, Data Collective, Aaron Levie.*

Métricas claves: 9/10 clientes dicen que *Gusto* es más fácil de usar que otras soluciones de nómina.

- 4/5 clientes tienen menos errores de nómina después de cambiar a *Gusto*.

- Los clientes dedican un 75% menos de tiempo a la nómina que antes de usar *Gusto*.

- 7/10 clientes dicen que *Gusto* facilita el cumplimiento.

- En promedio, los clientes ahorran 2 horas cada vez que abordan a un nuevo empleado con *Gusto*.

- El 71% de los clientes tienen más confianza en su cumplimiento desde el uso de *Gusto*.

- El 83% de los clientes ha mejorado su experiencia de contratación con *Gusto*.

Namely



URL: <https://www.namely.com/>

Año de fundación: 2012

Ubicación Nueva York, Estados Unidos

Cobertura: Estados Unidos

Empleados: 251 - 500

Inversiones: \$157.800.000 USD

Patentes: 3

Perfil: plataforma todo en uno que gestiona todos los datos de recursos humanos en un solo lugar, con un servicio personalizado para ayudar a las empresas a mejorar y agilizar sus operaciones.

Problemas: las empresas medianas se enfrentan a grandes desafíos con la gestión de recursos humanos, desde la gestión del talento hasta la administración del tiempo, la administración de beneficios y la nómina.

Soluciones: plataforma que presta los servicios de *Modern HR, Payroll, Benefits, Talent, Time*, servicios administrados.

Adoptantes tempranos: *OneLogin, Fool, Harmless Harvest, Greenhouse.*

Canales: plataforma online, aplicación móvil, teléfono, correo electrónico, página web.

Recursos claves:

Recurso tecnológico: plataforma con la que se presta el servicio.

Recurso humano: profesionales de marketing y construcción de negocios en línea.

Aliados claves: *Netsuite, Icims, Greenhouse, JazzHR, Jobvite, Lver, The applicantmanager, Workable, Jobscore, commet, Breezy, Adobe, Replicon, Tsheets, Boomr, OperationsInc, Sigla Group, Vintage Hill Consulting, Captain401, Bluemarble, iiPAY, Radius, Simplepay, Fond, Bonusly, Youearnedit, Whishlistrewards, ThrivePass, Touchcare, Bitium, okta, onelogin, BetterCloud, workato, Bridge, Lessonly, Litmos, t, Curo SimplyMerit, Culture Amp, Sole, Rapid, Office Space, Subcentral.*

Propuesta y atributos de valor: la misión de *Namely* es ayudar a las medianas empresas a construir un mejor lugar de trabajo.

-Brinda a los profesionales de recursos humanos la tecnología, los datos y el apoyo que necesitan para ayudar a los empleados a prosperar.

Aliviadores de dolores: la plataforma permite a las empresas medianas tener la nómina de servicio completo, en sincronización con todos los datos de recursos humanos, tiempo y beneficios.

-Simplificar los beneficios de los empleados con los consultores expertos y tecnología moderna.

-Desarrollar a la gente con incorporación, objetivos y revisiones.

-Hacer un seguimiento del tiempo, importar horas a la nómina y administrar a los empleados por hora con confianza.

Fuentes de ingreso: ingresos por venta de su plataforma basada en la nube, como un servicio administrado, bajo la modalidad de software como servicio.

-Los clientes de servicios administrados pagan una tarifa por encima del costo de suscripción de \$12 USD, por empleado, por mes, para la plataforma tecnológica de la compañía.

Inversionistas: *Founders Circle Capital, Four Rivers Group, Scale Venture, Partners, True Ventures, Greenspring Associates, Altimeter Capital, Matrix Partners, Sequoia Capital, Lerer Hippeau Ventures, Vayner/RSE, Bullpen Capital, Vayner Media, Michael Lazerow, Dave Morgan, Greg Rogers, Jonah Goodhart, Chris Ingram, Wenda Harris Millard, Joe Zawadzki, Michael Barrett, Mark Naples, Jonah Goodhart, Sarah Fay, Michael Kassan, Peter Shankman, Alan Schanzer.*

Métricas claves: el 75% de los clientes dice que *Namely* ha aumentado el compromiso de los empleados, y el 72% dice que ha hecho que sus empleados sean más productivos.

-Tiempo promedio ahorrado es de alrededor de 11 horas por semana.

Plansource



URL: <https://plansource.com/>

Año de fundación: 2002

Ubicación: Florida, Estados Unidos

Cobertura: Estados Unidos

Empleados: 501 - 1000

Inversiones: \$94.000.000

Patentes: 0

62

Perfil: *PlanSource Holdings, Inc.* es una compañía de administración de beneficios y recursos humanos basada en la web, brinda soluciones de administración de beneficios para pequeñas y medianas empresas.

Problemas: cada vez es más costoso y complejo para los empleadores administrar sus programas de beneficios y garantizar el cumplimiento.

Soluciones: *PlanSource* proporciona una plataforma tecnológica completa basada en la nube para administrar los beneficios de los empleados y el capital humano. Desde la administración de beneficios y la nómina hasta el talento y la administración de la fuerza laboral.

-El software ofrece beneficios de compras, inscripción, cumplimientos, facturación, administración.

Adoptantes tempranos: *Carriers, Brokers, Hugo Boss, Verizon, Delta, Stanford University.*

Canales: plataforma online, aplicación móvil, teléfono, correo electrónico, página web.

Recursos claves:

Recurso tecnológico: plataforma con la que se presta el servicio.

Recurso humano: profesionales en marketing.

Aliados claves: *Aetna, Aflac, Allstate benefits, Anthem Bluecross, Cigna, Guardian, Colonial Life, Humana, Metlife, Sun Life Financial, The Standard, Unum, Assurant, Lincoln Financial Group, Transamerica, BambooHR, Oracle + Netsuite, Ultimate software, ExactHire, Nettime solutions, Paycore, Performancepro, Rapid paycard, Retrotax, Brainpower software, idwatchdoq, True connect, Tuition.io.*

Propuesta y atributos de valor: *software* completo e intuitivo de administración de beneficios y capital humano basado en la nube.

Aliviadores de dolores: *PlanSource* brinda profundidad de funciones sin comprometer la facilidad de uso.

-Permite estrategias de beneficios en evolución.

-*PlanSource* permite crear la combinación de beneficios y configurar los planes según las necesidades de la fuerza de trabajo.

-*PlanSource* puede crear una experiencia de cliente personalizada y consistente con la marca, pero manteniendo los beneficios de una solución aprovisionada de *SaaS*.

Fuentes de ingreso: ingresos por *software* como servicio.

Inversionistas: *Great Hill Partners, ORIX Ventures, Timucuan Asset Management, Lemhi Ventures.*

Métricas claves: compañías en la plataforma (~10.000).

-Consumidores en la plataforma (~3.5 M).

-Conexiones de intercambio de datos (+18.000).

-Integración de sistemas (+700).

-*Net Promoter Score industry average* (~3X).

jiff



URL: <https://www.castlighthealth.com/>

Año de fundación: 2010

Ubicación: California, Estados Unidos

Cobertura: Estados Unidos

Empleados: 101 - 250

Inversiones: \$67.800.000 USD

Patentes: 3

Perfil: *Jiff* es una compañía de base tecnológica que crea experiencias móviles y web personalizadas, que conectan el diseño de incentivos y beneficios de la compañía con el comportamiento saludable de los empleados al usar los wearables y apps. Fue adquirida por *Castlight Health*.

Problemas: los empleados se sienten confundidos ante una gran cantidad de programas, aplicaciones y proveedores para la gestión de los beneficios. Por otra parte, los empleadores no están realizando la promesa de sus inversiones de beneficios.

Soluciones: plataforma que ofrece las soluciones de, bienestar, para conectar instantáneamente a la población a un conjunto integral de soluciones digitales de salud y bienestar.

-*Engagement Hub*: uso de aplicaciones móviles y basadas en web, correo electrónico, notificaciones push para dirigirse a empleados específicos, con mensajes orientados a la acción.

-Orientación para el cuidado: interceptar a los empleados que buscan atención y guiarlos hacia opciones de mayor calidad y menor costo.

Adoptantes tempranos: *Adobe, CSM Bakery Solutions, CVSHealth, Activision, Intertek, Kraft Heinz, Liberty Mutual, Lincoln Financial Group, USFoods, Viacom.*

Canales: plataforma online, aplicación móvil, teléfono, correo electrónico, página web.

Recursos claves:

Recurso tecnológico: aplicaciones móviles y web para la prestación del servicio y patentes que soportan los desarrollos.

Recurso humano: profesionales en administración.

Aliados claves: *Apple Health Kit, Moves, Misfit, Johnson & Johnson Health and Wellness Solutions, MeQuilibrium, Jawbone, My Dietician, MyFitnessPal, Ovia Fertility Ovia Pregnancy, Ovia Baby, Provant, BioIQ,*

Fatsecret, Quest Diagnostics, SmartQuit, Nokia, Zipongo, 2Morrow Health, Hello Heart, InfoTech, Kurbo, Lantern, Sleepio, Whil, Retrofit, Livongo, Hinge Health, Enrich, 23andMe, CaloryGuard, MyBrainSolutions, Fitbit, Garmin, Google Fit.

Propuesta y atributos de valor: las soluciones se combinan para mejorar la experiencia de los empleados en todo el recorrido de la salud. Permite guiar a los empleados a tomar medidas para mejorar su salud, ya sea que estén saludables, controlando una afección o buscando activamente atención médica.

Aliviadores de dolores: la solución conecta instantáneamente a la población con un conjunto integral de soluciones digitales de salud y bienestar.

-Ofrece aplicaciones móviles y basadas en la web para dirigirse a los empleados específicos, en función de un perfil único.

Fuentes de ingreso: ingresos por pago a suscripción de *software* como servicio.

Inversionistas: *Rosemark Capital Group, GE Ventures, Aeris Capital, Venrock, Ooga Labs, Aberdare Ventures.*

Métricas claves: número de compañías usuarias (+250).

Salary Finance



URL: <https://www.salaryfinance.com/>

Año de fundación: 2015

Ubicación Reino Unido

Cobertura: Reino Unido

Empleados: 11-50

Inversiones: \$59.031.197 USD

Patentes: 0

66

Perfil: *SalaryFinance* brinda una experiencia en tecnología para ayudar a los empleados a mejorar su salud financiera.

Problemas: 1/3 trabajadores del Reino Unido menciona preocupaciones monetarias que tienen un impacto negativo en su productividad en el trabajo.

-Casi 17 millones de personas en edad de trabajar en todo el Reino Unido tienen ahorros de menos de £100.

-8 millones de personas están sobreendeudadas.

-El 67% de los empleados tiene problemas para concentrarse en el trabajo debido a preocupaciones monetarias.

Soluciones: la plataforma apoya el bienestar financiero de los empleados a través de educación financiera, préstamos a bajo interés y ahorros directos del salario.

Adoptantes tempranos: *Dunelm, worldpay, Saga, addaction, Hays, metro Bank.*

Canales: plataforma online, aplicación móvil, teléfono, correo electrónico, página web.

Recursos claves:

Recurso tecnológico: plataforma para la prestación del servicio.

Recurso humano: profesionales en administración, *finTech*.

Aliados claves: *Benefex, GroupSchemes.*

Propuesta y atributos de valor: la misión de *Salary Finance* es cambiar las vidas de las personas que trabajan y ayudarles a estar libres de deudas y ahorrar para alcanzar sus objetivos financieros.

Aliviadores de dolores: permite acceder a préstamos asequibles. Los empleados pueden solicitar un préstamo de hasta 20% de su salario, a tasas de interés de 3.9% APR. Los clientes ahorran más de £500 en costos de intereses en promedio.

- La solución facilita aumentar los ahorros a corto plazo.
- Los servicios y herramientas educativas ayuda a comprender mejor el dinero y prepararse para el futuro.

Fuentes de ingreso: la plataforma está libre de costos y de responsabilidad para los empleadores.

-El cobro de los reembolsos del préstamo permite prestar a tasas de interés más bajas que las normalmente disponibles. *Salary Finance* traslada los ahorros a los empleados para ayudarlos a reducir los reembolsos mensuales o pagar sus deudas más rápido. Las tarifas se adaptan individualmente y comienzan desde el 3,9% de la tasa de porcentaje anual.

- Los productos de ahorro y educación se ofrecen sin costo para empleadores o empleados.

Inversionistas: *Legal & General, Blenheim Chalcot, Brightbridge Ventures.*

Métricas claves: en promedio, los empleados ahorran más de £500 con *SalaryFinance*.

-Los clientes promedio han transferido alrededor de £3.000 de tarjetas de crédito y / o préstamos pendientes a *SalaryFinance*.

Maxwell Health



URL: <https://maxwellhealth.com/>

Año de fundación: 2012

Ubicación: Massachusetts, Estados Unidos

Cobertura: Estados Unidos

Empleados: 101 - 250

Inversiones: 56.900.000

Patentes: 0

Perfil: *Maxwell Health* simplifica los beneficios y la gestión de los recursos humanos para las empresas. La plataforma incluye un mercado que hace que los beneficios de compra sean intuitivos para los empleados, las herramientas que simplifican los procesos de HR, y una aplicación móvil que facilita el uso de los beneficios.

Problemas: se identifica que las personas no están tan saludables como deberían y no están ahorrando para sus futuros.

-Se presentan molestias en la administración diaria de beneficios en las empresas.

Soluciones: *Maxwell* es una plataforma de administración que se enfoca en hacer que los beneficios y recursos humanos sean más fáciles a través de la inscripción en línea, soluciones de cumplimiento e informes en línea, e integraciones con los mejores proveedores de su clase.

Adoptantes tempranos: pequeñas y medianas empresas.

Canales: plataforma online, aplicación móvil, teléfono, correo electrónico, página web.

Recursos claves:

Recurso tecnológico: plataforma y aplicación móvil para la prestación del servicio.

Recurso humano: profesionales en negocios y economía.

Aliados claves: *Guardian, Sun Life Financial, VSP, Discovery Benefits, Eye Med, Unum, The Standard, Principal, Teladoc, Life Lock, idwatchdog, Transamerica, Kashable, MetLife, MassMutual, Health Advocate, Beckham Insurance Group, The Hartford, Rust Insurance.*

Propuesta y atributos de valor: *Maxwell Health* es una plataforma de tecnología de beneficios y RRHH, y un *marketplace* innovador, que combina la administración y la inscripción de beneficios en una sola experiencia.

Aliviadores de dolores: menos papeleo, gracias a las capacidades integradas y seguras de firma de formularios electrónicos para nuevas incorporaciones de contratación y matriculación abierta.

-Los informes y análisis listos para usar le brindan información en tiempo real.

-Cuenta con conexiones de datos electrónicos con las principales compañías de seguros.

Fuentes de ingreso: ingresos por servicios de acuerdo a número de empleados.

Inversionistas: *Tribeca Venture Partners, Cambia Health Solutions, Lerer Hippeau Ventures, Vaizra Investments, Sun Life Financial, StartUp Health, GIS Strategic Ventures, Adams Street Partners, Industry Ventures, Schooner Capital, Catalyst Health Ventures, Cendana Capital, Serious Change, Tribeca Venture Partners, BoxGroup, Robert Gaydos, Hedgewood, TiE Angels.*

Métricas claves: no se evidencia información.

Justworks

JUSTWORKS.

URL: <https://justworks.com/>

Año de fundación: 2012

Ubicación Nueva York, Estados Unidos

Cobertura: Estados Unidos

Empleados: 251 - 500

Inversiones: \$53.000.000 USD

Patentes: 0

70

Perfil: *Justworks* hace que sea fácil y asequible para las empresas contratar y cuidar a las personas a través de servicios de nivel empresarial.

Problemas: largos procedimientos administrativos de la gestión de los beneficios y los recursos humanos.

Soluciones: plataforma con servicios de gestión de beneficios, pago de nómina, cumplimiento, herramientas de gestión de recursos humanos.

Adoptantes tempranos: *Axios, Vettery, CreativeMornings, Qubit, Reboot, TodayTix, Man Repeller, Fluent City.*

Canales: plataforma online, aplicación móvil, teléfono, correo electrónico, página web.

Recursos claves:

Recurso tecnológico: plataforma para la prestación del servicio.

Recurso humano: profesionales en administración y economía, ciencias de la computación

Aliados claves: *Aetna, MetLife, citibike, One medical, Health Advocate, Xero, Quickbooks, Quickbooks Online.*

Propuesta y atributos de valor: *Justworks* ofrece una plataforma que ayuda a los empleadores a gestionar la nómina, los beneficios, la información de los empleados y el cumplimiento relacionado con el empleo. *Justworks* ayuda a administrar el tiempo libre remunerado, manejar tarjetas de tiempo simples, organizar documentos importantes, inscribirse en beneficios en línea y realizar pagos individuales a vendedores y contratistas.

Aliviadores de dolores: la solución automatiza la nómina y los pagos para los equipos de trabajo.

-*Justworks* trabaja con proveedores de confianza para asegurar beneficios y ventajas.

-Herramientas que integra funciones de gestión de Recursos Humanos.

Fuentes de ingreso: ingresos por pago de uso de la plataforma, planes basic y plus.

Inversionistas: *Index Ventures, Bain Capital Ventures, Thrive Capital, Redpoint, Thayer Street Partners, LocalGlobe, Jos White.*

Métricas claves: no se evidencia información.

Empyrean



URL: <https://www.goempyrean.com/>

Año de fundación: 2006

Ubicación: Texas, Estados Unidos

Cobertura: Estados Unidos

Empleados: 251 - 500

Inversiones: \$52.985.512 USD

Patentes: 1

Perfil: *Empyrean* es una compañía de servicios de recursos humanos avanzada dedicada a la administración de beneficios para empleados de pequeñas y grandes empresas.

Problemas: tecnología limitada que obliga a las empresas a comprometerse con una estrategia de beneficios. El negocio de los beneficios se mueve rápido, requiere flexibilidad.

-Complejidad en la administración de los beneficios de los empleados.

Soluciones: plataforma que brinda soluciones de inscripción, configuración y administración de beneficios, cumplimiento normativo, conectividad y soporte *Hi-Touch*.

Adoptantes tempranos: empresas de todos los sectores.

Canales: plataforma online, aplicación móvil, teléfono, correo electrónico, página web.

Recursos claves:

Recurso tecnológico: plataforma para la prestación del servicio.

Recurso humano: ingeniería de *software* y administración.

Aliados claves: *Anthem BlueCross, Arag, Davis Vision, Eye Med, Dearborn National, VSP, Guardian, Delta Dental, unum, Medica, MetLife, Voya Financial, Sun Life Financial.*

Propuesta y atributos de valor: *Empyrean* está cambiando radicalmente la forma en que los empleadores, empleados y familias interactúan con los beneficios a través de la tecnología y servicios *Hi-Touch*. Proporciona capacidades profundas de conocimiento y tecnología; los clientes obtienen los beneficios de costos más bajos, tiempos de implementación más rápidos y un sistema ágil.

Aliviadores de dolores: la plataforma *Empyrean* permite crear soluciones personalizadas y escalables para satisfacer las necesidades únicas de cada empresa.

-*Empyrean* habilita diversas estrategias, que permite administrarr cualquier modelo de beneficios.

-La arquitectura única de *Empyrean* proporciona soluciones sin requisitos de configuración tradicionales, costosos o largos.

* La solución permite una integración perfecta con cualquier sistema de recursos humanos.

Fuentes de ingreso: *software* como servicio.

Inversionistas: *FTV Capital, Claritas Capital.*

Métricas claves: número de clientes (400).

-Número de participantes en la plataforma (200+M).

Lumity



URL: <https://lumity.com/>

Año de fundación: 2014

Ubicación: California, Estados Unidos

Cobertura: Estados Unidos

Empleados: 11 - 50

Inversiones: \$33.000.000 USD

Patentes: 0

74

Perfil: *Lumity* simplifica las decisiones del plan de salud de las compañías con recomendaciones basadas en datos que impulsan el ahorro de costos y mejoran los resultados.

Problemas: dificultad en la toma de decisiones de los planes de salud y beneficios por parte de las compañías para sus empleados.

Soluciones: tablero en línea que permite controlar y medir el diseño de los planes de salud, para hacer coincidir el presupuesto de las empresas con las necesidades de los empleados y recibir información en tiempo real sobre los beneficios.

Adoptantes tempranos: *Bitly, Gofundme, Lyft, Greenhouse, Wealthfront, Flatiron.*

Canales: plataforma online, aplicación móvil, teléfono, correo electrónico, página web.

Recursos claves:

Recurso tecnológico: *software* para la prestación del servicio.

Recurso humano: profesionales en ingeniería, Administración, Finanzas.

Aliados claves: *Blue Cross Blue Shield y Aetna.*

Propuesta y atributos de valor: *Lumity* es una consultoría de beneficios, basada en datos para empleadores y empleados que les permite colaborar en la toma de decisiones más inteligentes. Se analizan los datos de gastos de salud para ayudar a las empresas medianas a encontrar el plan de salud adecuado para sus empleados y su presupuesto.

Aliviadores de dolores: la solución le permite a los empleados tomar mejores decisiones de beneficios con recomendaciones de planes personalizados en función de las necesidades.

-Brinda una mejor administración y control de los beneficios por medio de un único tablero de instrumentos.

Fuentes de ingreso: Lumity actúa como corredor de seguros, lo que significa que vende seguros de compañías como *Blue Cross Blue Shield* y *Aetna* y toma una comisión.

Inversionistas: *Draper Fisher Jurvetson (DFJ)*, *True Ventures*, *DFJ Growth*, *Social Capital*, *Rock Health*.

Métricas claves: ahorro de dinero en gastos de beneficios.
-Ahorro en tiempo administrativo en la gestión de beneficios.

Paylocity



URL: <https://www.paylocity.com/>

Año de fundación: 1997

Ubicación Illinois, Estados Unidos

Cobertura: Estados Unidos

Empleados: 5001-10000

Inversiones: \$10.000.000 USD

Patentes: 0

76

Perfil: *Paylocity* ofrece servicios innovadores de nómina y soluciones de software de recursos humanos para empleados y empresas en todo Estados Unidos.

Problemas: la gestión de la nómina y los recursos humanos tradicionalmente requieren un alto esfuerzo manual y altas cargas administrativas.

Soluciones: *software* basado en la nube que ofrece servicios de *payroll*, *human resources*, *Benedits Admin*, *Time & Labor*, *Talent Management*.

Adoptantes tempranos: organizaciones medianas.

Canales: plataforma online, aplicación móvil, teléfono, correo electrónico, página web.

Recursos claves:

Recurso tecnológico: *software* basado en la nube para la prestación del servicio.

Recurso humano: profesionales en economía.

Aliados claves: *Voya Financial*, *Principal*, *Guardian*, *Cornerstone*, *Empower Retirement*.

Propuesta y atributos de valor: *Paylocity* desarrolla soluciones innovadoras que simplifican la vida de los profesionales de nómina y recursos humanos de todo el país. A través de análisis e informes los clientes aumentan la eficiencia y administran las fuerzas de trabajo de manera más efectiva.

Aliviadores de dolores: la solución cuenta con herramientas y funcionalidades que brindan a los empleados, supervisores y gerentes la capacidad de administrar los datos y tareas de recursos humanos.

-Paylocity automatiza y simplifica la inscripción de los empleados a los beneficios que ofrece la empresa.

Fuentes de ingreso: los precios Paylocity Web Pay comienzan alrededor de \$2 a \$4 USD por empleado, por mes.

Inversionistas: Adams Street Partners.

Métricas claves: 40% de crecimiento de ingresos.

PayScale



URL: <https://www.payscale.com/>

Año de fundación: 2002

Ubicación Washington, Estados Unidos

Cobertura: Estados Unidos

Empleados: 251-500

Inversiones: \$33.386.478 USD

Patentes: 1

Perfil: *PayScale* proporciona lectura del entorno de los salarios actuales del mercado a través de herramientas y *software* en línea.

Problemas: dificultades para pagar de manera correcta y cobrar lo que realmente vale el talento de las personas.

Soluciones: los productos de *PayScale* se basan en algoritmos de búsqueda y consulta que adquieren, analizan y agregan dinámicamente información de compensación para millones de personas en tiempo real. Las soluciones que ofrecen son *PayScale Insight*, *PayScale Team*, *PayScale Benchmark*, *MarketPay*.

Adoptantes tempranos: *Bloomberg*, *Wendy's*, *Go Daddy.com*, *Kayak*, *macy's*, *T Mobile*.

Canales: plataforma online, aplicación móvil, teléfono, correo electrónico, página web.

Recursos claves:

Recurso tecnológico: *software* y algoritmos innovadores.

Recurso humano: profesionales en administración y marketing.

Aliados claves: *MarketPay*.

Propuesta y atributos de valor: *PayScale* es líder mundial en *software* de compensación. Los datos y algoritmos potencian la base de datos de perfiles salariales en tiempo real, brindando a los empleadores y empleados visibilidad inmediata sobre el pago de salarios.

Aliviadores de dolores: la solución brinda a las organizaciones la capacidad de rastrear y analizar la estrategia de compensación con datos salariales.

-Permite a las organizaciones abordar las brechas de datos de compensación y seguir siendo competitivos en el mercado.

Fuentes de ingreso: suscripción para uso del *software* como servicio.

Inversionistas: *Madrona Venture Group, Fluke Venture Partners, Trinity Ventures, Sapphire Ventures, Corporate Executive Board (CEB), Allen & Company, Montlake Capital.*

Métricas claves: número de perfiles salariales (55 M).

- Número de industrias (365).
- Número de certificaciones (4.300).
- Número de habilidades.
- Número de títulos de trabajo (15.000).

Bswift



URL: <https://www.bswift.com/>

Año de fundación: 1996

Ubicación: Illinois, Estados Unidos

Cobertura: Estados Unidos

Empleados: 251-500

Inversiones: \$5.1000.000 USD

Patentes: 0

Perfil: Bswift ofrece *software* y servicios basados en la nube para agilizar los beneficios, la administración de recursos humanos y la nómina para empleadores.

Problemas: altas cargas administrativas en la gestión de recursos humanos y beneficios de los empleados.

-Altos costos en la administración de los beneficios.

-Desconocimiento de los beneficios por parte de los empleados y consumidores.

Soluciones: *software* que busca simplificar el proceso de recursos humanos, beneficios y nómina para que sean más eficientes.

Bswift ofrece soluciones para los empleados y para los empleadores con una serie de herramientas.

Adoptantes tempranos: Amsted Industries, Blackboard, The Cheesecake Factory Incorporated, Ann & Robert H. Lurie Children's Hospital of

Chicago, Dentsply International, MaineHealth, National Surgical Hospitals, NFP, Trek Bicycle Corporation.

Canales: plataforma online, aplicación móvil, teléfono, correo electrónico, página web.

Recursos claves:

Recurso tecnológico: *software* para la prestación del servicio.

Recurso humano: profesionales en administración y ciencias de la computación.

Aliados claves: Aetna, Assurant Employee Benefits, GetInsured, Guardian, ID Watchdog, InfoArmor, MetLife, UnitedHealthcare, Unum, Bloomberg BNA, Infinisource, Paycor, Paylocity, PrimePay, The Good Jobs, Inc., GlobalFit, RedBrick Health, Retrofit, Benefit Technology Resources, LLC, Custom Communications, LLC, DirectPath, ebenefit Marketplace, The Equinox Agency, LLC, FirstWest Benefit Solutions, Frenkel Benefits, LLC, NFP.

Propuesta y atributos de valor: *Bswift* tiene millones de consumidores en su sistema y ofrece *software* y servicios que agilizan la administración de recursos humanos y beneficios.

Aliviadores de dolores: la solución ofrece una tecnología inteligente, totalmente automatizada y se puede configurar de la manera que se necesite.

-El *software* fue diseñado pensando en el usuario, es intuitivo y fácil de usar por todos los empleados, lo que permite el empoderamiento del usuario.

-Tecnología respaldada por un equipo de expertos con experiencia en beneficios, *outsourcing*, seguros, consultoría y tecnología.

Fuentes de ingreso: ingresos por suscripción.

Inversionistas: Great Hill Partners.

Métricas claves: no se evidencia información.

Paychoice



URL: <https://www.paychoiceonline.com/>

Año de fundación: 1990

Ubicación: Victoria, Australia

Cobertura: Global

Empleados: 10.001+

Inversiones: no se evidencia información

Patentes: 0

82

Perfil: *Paychoice* es una compañía de procesamiento de pagos con una forma sencilla y amigable.

Problemas: ineficiencias en los procesos contables y financieros en las empresas.

-Dificultades en la gestión administrativa del talento.

Soluciones: portafolio de productos en la nube para llevar a cabo acciones de contabilidad, finanzas, administración de empresas, gestión de personal, pago de nómina.

Adoptantes tempranos: *Macy's, Cartier, McDonald's, American Apparel, NFL, Microsoft, Chaneñ, BBC, FedEx, BMW.*

Canales: plataforma online, aplicación móvil, teléfono, correo electrónico, página web.

Recursos claves:

Recurso tecnológico: plataforma basada en la nube.

Recurso humano: profesionales en administración.

Aliados claves: *Salesforce.*

Propuesta y atributos de valor: ayuda a los formuladores de negocios de con una nueva generación de soluciones para administrar los procesos de las empresas, desde dinero a personas.

-Su tecnología móvil y social brinda información en vivo para que se puedan tomar decisiones rápidas e informadas en cualquier momento y en cualquier lugar del mundo.

Aliviadores de dolores: las soluciones permiten mejorar la administración de la contabilidad, recursos humanos, nómina, pagos, activos, construcción, bienes inmuebles y sistemas empresariales.

-La solución permite viajar con constructores de negocios donde sea que se necesiten, ya sea en la nube, en las instalaciones o en ambos, ofreciendo la libertad de trabajar con movilidad.

Fuentes de ingreso: ingresos que se derivan de soporte, suscripción y pagos con clientes.

Inversionistas: *Great Hill Partners, North Hill Ventures.*

Métricas claves: el 85% de las PYMES encuestadas creen que la tecnología en la nube les permite escalar y crecer más rápido.

83



CARRERA PROFESIONAL / COACHING



Los Herramientas que ayudan a los empleados a alcanzar los objetivos de desarrollo y brindan a los empleadores mayor inteligencia empresarial a través de sistemas de gestión de aprendizaje, de recopilación de retroalimentación continua y otras plataformas centradas en el desarrollo de los empleados.



RESUMEN EMPRESAS ANÁLIZADAS PARA CARRERA PROFESIONAL / COACHING



Uniquedu



URL: <http://uniquedu.com/>

Año de fundación: 2010

Ubicación: Beijing, China

Cobertura: Global

Empleados: no se evidencia información

Inversiones: \$63.480.000 USD

Patentes: 0

86

Perfil: *Uniquedu* es un proveedor líder de soluciones educativas integrales, dedicado a mejorar los talentos de los profesionales de desarrollo de *software* y la gestión de proyectos en las áreas de Internet móvil, computación en la nube y marketing en Internet, así como en otros dominios de vanguardia.

Problemas: dificultades para desarrollar competencias en tecnologías emergentes como el Internet móvil, el *cloud computing*, el *Big Data*, inteligencia artificial, realidad virtual y otras nuevas tecnologías.

Soluciones: servicios de consultoría o asesoría para colegios y universidades.

Adoptantes tempranos: *Adobe, Amazon, Microsoft, Fedex, Huawei, Lenovo.*

Canales: plataforma online, aplicación móvil, teléfono, correo electrónico, página web.

Recursos claves:

Recurso tecnológico: plataforma de entrenamiento de simulación y plataforma de educación en línea.

Recurso humano: profesionales en ingeniería electrónica.

Aliados claves: *Ministry of Industry and Information Technology (MIIT), MIIT CSIP Mobile Cloud Computing Training Center, MIIT CSIP-Baidu Internet Marketing College.*

Propuesta y atributos de valor: se enfoca en la capacitación de profesionales de desarrollo de *software* y gestión de proyectos en las áreas de Internet móvil, computación en la nube y mercadeo por Internet.

- Capacidades de investigación y desarrollo de productos educativos.
- Modelo de formación conjunta escuela-empresa.
- Sistema curricular innovador.
- Sistema profesional estratégico de la industria emergente.

- Plataforma de entrenamiento de simulación completa.
- La plataforma de educación en línea innovadora.

Aliviadores de dolores: apoyo a los colegios y universidades en los diferentes procesos para la capacitación y formación en las temáticas referenciadas.

- Cooperación universitaria donde se crean pregrados, maestrías y cursos.
- Cooperación empresarial, que busca desarrollar proyectos de formación de talentos a la medida para las empresas.

Fuentes de ingreso: no se evidencia información.

Inversionistas: *Fosun Kinzon Capital, Shenzhen Qianhe Capital Management, Fosun Venture Capital Investment.*

Métricas claves: número de cursos abiertos con universidades y colegios.

-Número de especialistas capacitados y certificados en computación en la nube y ciencias de datos.

Everwise

EVERWISE

URL: <https://www.geteverwise.com/>

Año de fundación: 2012

Ubicación Nueva York, Estados Unidos

Cobertura: Global

Empleados: 51 - 100

Inversiones: \$26.350.000 USD

Patentes: 0

88

Perfil: *Everwise* proporciona un modelo para el desarrollo del talento. Conecta a los profesionales con los recursos que necesitan para prosperar en sus carreras.

Problemas: conjunto de crisis agudas de talento que enfrentan las organizaciones de hoy.

-Brechas de género, especialmente en cargos de liderazgo senior y emergentes.

-Solo el 18% de los gerentes en realidad tienen las experiencias requeridas para desempeñar su función de manera efectiva.

Soluciones: plataforma de *software* integral que permite a las organizaciones personalizar, ejecutar y optimizar las experiencias de aprendizaje a escala empresarial. *Everwise* ayuda a proporcionar un aprendizaje individualizado y eficaz, y análisis e información sobre el talento a nivel empresarial.

Permite conectarse con personas de interés, acceder a recursos personalizados cuando más se necesiten y establecer metas y el rumbo durante toda la experiencia de aprendizaje.

Adoptantes tempranos: *Visa, Salesforce, PayPal, Genentech, Twitter, Pinterest, Okta, Lyft.*

Canales: plataforma online, aplicación móvil, teléfono, correo electrónico, página web.

Recursos claves:

Recurso tecnológico: plataforma para la prestación del servicio.

Recurso humano: profesionales en psicología organizacional e ingeniería.

Aliados claves: *Virgin United.*

Propuesta y atributos de valor: su misión es conectar a los profesionales con los recursos y los comentarios que necesitan para prosperar en cada etapa de su carrera profesional.

-*EverwiseWomen* fue diseñado para ayudar a las mujeres líderes emergentes y permitir que las organizaciones se beneficien de la diversidad de género en todos los niveles.

-*EverwiseTalent* crea un camino claro para el crecimiento continuo y un entorno en el que los mejores talentos quieren quedarse, participar y asumir roles más importantes.

-*EverwiseManager* es una experiencia de aprendizaje continua y personalizada que combina tutoría, aprendizaje entre pares y talleres de habilidades esenciales a dar el gran salto a los grandes gerentes.

-*EverwiseLeader* es una oportunidad de aprendizaje experiencial que ayuda a los ejecutivos a desarrollar habilidades críticas de coaching.

Aliviadores de dolores: *Everwise* permite la creación de rutas de aprendizaje que integra los contenidos con los objetivos, recursos externos, grupos pares, talleres e instrucciones dirigidas por expertos.

-La solución permite cerrar las brechas de habilidades por medio de mentores de alta calidad y comunidades de expertos.

Fuentes de ingreso: ingresos por pago de *software* como servicio.

Inversionistas: *Web Investment Network, Canvas Ventures, Sequoia Capital, Justin Byers, Robert Sanguedolce, Andre Haddad, Alok Bhanot, Scott McNealy, Howard Boville, James Baez-Silva.*

Métricas claves: la probabilidad de recomendación de los clientes de *Everwise* es del 92%.

-El 87% ha avanzado en relación con sus objetivos profesionales individuales.

-La probabilidad de aplicación del aprendizaje de los empleados es del 94%.

-El 90% de los participantes califica a sus mentores como muy buenos o excelentes.

BetterUp



URL: <https://www.betterup.co/>

Año de fundación: 2013

Ubicación: California, Estados Unidos

Cobertura: No se identificó

Empleados: 11 - 50

Inversiones: \$25.000.000 USD

Patentes: 0

90

Perfil: *BetterUp* brinda entrenamiento personalizado y desarrollo de habilidades.

Problemas: el estrés, la ansiedad y la depresión se elevan a niveles sin precedentes a medida que más *Millennials* ingresan a la fuerza de trabajo.

-La vida media de la mayoría de las habilidades empresariales es menor de cinco años, lo que significa que el aprendizaje ya no es un lujo: es una necesidad básica de supervivencia en el lugar de trabajo moderno.

-Las técnicas tradicionales de *coaching* uno a uno son extremadamente costosas y no son prácticas para el despliegue en toda la empresa.

Soluciones: *BetterUp* es una solución de desarrollo de liderazgo basada en dispositivos móviles que brinda orientación ejecutiva personalizada a los empleados de todos los niveles.

Adoptantes tempranos: *Facebook, Logitech, Disney, Square, Fitbit, Capital One, Castlight Health, TriNet, Vista, Salesforce, Go Daddy.*

Canales: plataforma online, aplicación móvil, teléfono, correo electrónico, página web.

Recursos claves:

Recurso tecnológico: aplicación móvil para la prestación del servicio.

Recurso humano: profesionales en administración, entrenadores certificados por ICF y expertos en ciencias del comportamiento.

Aliados claves: entrenadores certificados por ICF y expertos en ciencias del comportamiento.

Propuesta y atributos de valor: *BetterUp* une a los empleados de todos los niveles con un *coach* dedicado y experto para cultivar los comportamientos de liderazgo que necesitan para prosperar. La plataforma móvil facilita puntos de contacto frecuentes y convenientes y el aprendizaje continuo para preparar a los líderes emergentes para los nuevos desafíos.



Aliviadores de dolores: *BetterUp* brinda a los empleados un *coach* dedicado para guiar el desarrollo. Se realiza por medio de sesiones semanales de 30 minutos en video y mensajes por la aplicación móvil.
-*BetterUp* tiene una red de entrenadores y expertos en ciencias de la conducta, certificados por la ICF y con miles de horas de experiencia en coaching directo.

Fuentes de ingreso: *BetterUp* proporciona una suscripción semanal para acceder a sus servicios a los precios establecidos.

Inversionistas: *Freestyle Capital, SV Angel, Vista Equity Partners, Draper Fisher Jurvetson (DFJ), Social Capital, Crosslink Capital, Ulu Ventures.*

Métricas claves: el 86% de los miembros están totalmente de acuerdo en que el *coaching BetterUp* es relevante para su trabajo.
-El 95% de los miembros están muy satisfechos con *BetterUp*.

HighGround



URL: <https://www.highground.com/>

Año de fundación: 2012

Ubicación Illinois, Estados Unidos

Cobertura: Global

Empleados: 51 - 100

Inversiones: \$17.759.998 USD

Patentes: 0

92

Perfil: *HighGround* ofrece una plataforma, en la nube, de recursos humanos, diseñada para que el empleado ayude a las empresas a crear culturas altamente comprometidas y de alto rendimiento a través de la retroalimentación continua, el desarrollo continuo de los empleados y el reconocimiento en tiempo real.

Problemas: los sistemas de gestión de capital humano atienden las necesidades del administrador de recursos humanos, pero ignoran en gran medida al empleado.

-Según un estudio de *Gallup* de 2017, el 70% de todos los empleados están desconectados de sus trabajos. *Digitalistmag* citó que el 90% de los líderes están de acuerdo en que esto es un problema y, sin embargo, solo el 25% tiene una estrategia para abordarlo.

Soluciones: *HighGround* ofrece un *software* ágil de administración de desempeño y participación de los empleados, que cambia la forma en que los empleados se desarrollan, reconocen y recompensan mutuamente y participan en las encuestas. Todo se hace en tiempo real

para que pueda obtener una visión inmediata y pueda hacer ajustes cuando sea necesario.

Adoptantes tempranos: *Echo Transportation Simplified, Intermedix, Patagonia, VRI, Horizon Pharma.*

Canales: plataforma online, aplicación móvil, teléfono, correo electrónico, página web.

Recursos claves:

Recurso tecnológico: plataforma *HighGround*.

Recurso humano: profesionales en finanzas.

Aliados claves: sistemas de RRHH, aplicaciones de negocios, aplicaciones de colaboración social.

Propuesta y atributos de valor: crear lugares de trabajo de alto rendimiento a través de soluciones innovadoras y de participación de los empleados que fomentan mejores experiencias.

Aliviadores de dolores: la gestión del rendimiento y el desarrollo de los empleados se desarrolla por medio de entrenamientos y comentarios en tiempo real

-La cultura corporativa se amplía con reconocimiento y recompensas en tiempo real.

-*HighGround* ayuda a comprender la voz del empleado a través de encuestas de impulsos y evaluación comparativa.

Fuentes de ingreso: ingresos por *software* como servicio -tarifas de suscripción por mes-.

Inversionistas: *Method Capital, Columbus Nova Technology Partners, Lightbank.*

Métricas claves: 65% de menor rotación (en organizaciones de baja rotación)

-48% menos incidentes de seguridad.

-41% menos incidentes de calidad.

-41% menos incidentes de seguridad del paciente.

-37% reducción del ausentismo.

-28% menos robo o contracción del inventario.

-25% de menor rotación (en organizaciones de alta rotación).

-22% Mayor rentabilidad.

-21% mayor productividad.

-10% mayores métricas de clientes.

Zugata



URL: <https://www.zugata.com/>

Año de fundación: 2014

Ubicación: California, Estados Unidos

Cobertura: Estados Unidos

Empleados: 11-50

Inversiones: \$10.200.000 USD

Patentes: 0

Perfil: *Zugata* se fundó con el objetivo de utilizar los datos para comprender a los empleados y utilizar esos conocimientos para ayudarlos a alcanzar su máximo potencial.

Problemas: poco conocimiento de las empresas sobre sus empleados, de esta manera las organizaciones no logran desarrollar efectivamente a sus empleados y ofrecerles una carrera gratificante.

Soluciones: *software* de gestión del rendimiento diseñado para ayudar a los empleados a crecer y mejorar, impulsando el rendimiento e impactando los resultados finales de su empresa.

Adoptantes tempranos: *Gusto, Greenhouse, Enjoy, Gainsight, Lyft, Jive, Internet Marketing*

Canales: plataforma online, aplicación móvil, teléfono, correo electrónico, página web.

Recursos claves:

Recurso tecnológico: *software* para la prestación del servicio.

Recurso humano: profesionales en ciencias de la computación.

Aliados claves: *Slack, Jira, Gmail, Google Calendar, Asana, Skillshare, The Muse.*

Propuesta y atributos de valor: *Zugata* es un *software* de gestión del rendimiento. Es un sistema diseñado para mejorar el desempeño de los empleados y el de la organización. La plataforma acelera el rendimiento de los empleados mediante el uso de sofisticados algoritmos para recopilar comentarios continuos, permitiendo conversaciones de registro significativas y entregando recursos personalizados para ayudar a los empleados a desarrollar sus habilidades.

Aliviadores de dolores: busca solucionar el problema, mediante la construcción de una empresa centrada en los empleados y basada en

datos en la intersección de los mismos, psicología humana y comportamiento organizacional.

Fuentes de ingreso: ingresos por SaaS.

Inversionistas: *General Catalyst, Canaan Partners, Redpoint, Formation &*

Métricas claves: número de clientes (+1,000).

GamEffective



URL: <https://www.gameeffective.com/>

Año de fundación: 2012

Ubicación: Tel Aviv, Israel

Cobertura: Global

Empleados: 11 - 50

Inversiones: \$10.000.000 USD

Patentes: no se evidencia información

Perfil: *GamEffective* empresa dedicada a la administración del desempeño de la fuerza laboral, ayuda a las empresas a involucrar a los empleados para mejorar el rendimiento a través de la motivación y el aprendizaje. *GamEffective* aumenta el rendimiento y el aprendizaje a través de la gamificación personalizada y la retroalimentación en tiempo real.

Problemas: dificultades en las formas tradicionales en que las empresas motivan a sus empleados y en que los gerentes alinean sus equipos con los objetivos de la empresa.

Soluciones: plataforma de gamificación empresarial para la gestión del rendimiento de ventas, administración de la calidad de servicio al cliente y e-Learning para el éxito y la retención del conocimiento.

Adoptantes tempranos: *Afni, Cato Networks, Sykes, Dentons, Dimension data, Limagrain, NatureSweet Tomatoes, Michelin, Lexmark, Singtel, Verint, Microsoft, Paypal, Trane.*

Canales: plataforma online, aplicación móvil, teléfono, correo electrónico, página web.

Recursos claves:

Recurso tecnológico: plataforma para la prestación del servicio.

Recurso humano: profesionales en marketing y tecnologías informáticas.

Aliados claves: *Oracle Sales Cloud, Sales Force, Verint, Microsoft Dynamics CRM, SAP, Accenture, Amdocs, Verinet, Ipro, ereteam, Paradigm Learning, John Bryce High Tech Education, The European House Ambrosetti.*

Propuesta y atributos de valor: *GamEffective* involucra a empleados para mejorar el rendimiento, la motivación y el aprendizaje. La plataforma utiliza los principios de la psicología del comportamiento, la

motivación y la gamificación, así como aprendizaje de próxima generación.

El núcleo es la gamificación personalizada, la automatización del compromiso y la retroalimentación en tiempo real.

Aliviadores de dolores: para impulsar la motivación y un mejor rendimiento, utiliza objetivos personalizados y retroalimentación continua para impulsar a los empleados más allá de los sistemas de incentivos tradicionales.

-Para el aprendizaje, *GameEffective* admite el compromiso de microaprendizaje, para una mejor incorporación, aprendizaje de

autoservicio, capacitación dirigida por un instructor, aprendizaje repetitivo y otros.

Fuentes de ingreso: ingresos por *software* como servicio.

Inversionistas: *Jerusalem Venture Partners (JVP), CE Ventures, La Maison Compagnie d'Investissement, 2B Angels, Verint Systems.*

Métricas claves: tres veces mayor aprendizaje.

-80% de satisfacción del empleado.

-10% de mejora en el rendimiento.

CommercialTribe



URL: <https://www.commercialtribe.com/>

Año de fundación: 2013

Ubicación: Colorado, Estados Unidos

Cobertura: Global

Empleados: 51 - 100

Inversiones: \$9.950.000 USD

Patentes: 1

98

Perfil: *CommercialTribe* es una plataforma de aprendizaje social basada en la nube donde los representantes de ventas enseñan y aprenden unos de otros. El entorno colaborativo basado en video de la plataforma permite a las organizaciones de ventas aumentar la velocidad y efectividad de sus mensajes, aprendizaje, entrega y entrenamiento, mejorando la productividad general.

Problemas: bajo crecimiento de las empresas.

Soluciones: *software* empresarial para desarrollar equipos de ventas y gerentes.

Adoptantes tempranos: *BT, Grainger, LinkedIn, McKesson, HubSpot, nvidia.*

Canales: plataforma online, aplicación móvil, teléfono, correo electrónico, página web.

Recursos claves:

Recurso tecnológico: plataforma para la prestación del servicio, patente que soporta los desarrollos.

Recurso humano: profesionales en emprendimiento y marketing.

Aliados claves: *Jay Tyler (Jay Tyler Consulting), Mike Archer (Former President - CEB), Dan FitzSimons (VP Sales, US PureStorage).*

Propuesta y atributos de valor: *CommercialTribe* ofrece una plataforma estándar para desarrollar y entrenar a todos los profesionales de ventas para impulsar el rendimiento. Crea un entorno para desbloquear el potencial de cada representante y gerente para mejorar mediante la observación inteligente de representantes en escenarios de venta múltiple, evaluando de forma constructiva su enfoque y brindando a los gerentes rutas de capacitación claras para cerrar brechas, y mejorar sus habilidades de entrenamiento.

Aliviadores de dolores: *CommercialTribe* brinda un lugar seguro para practicar, a través de video, juego de roles y grabación en pantalla de demostraciones de productos, así como una manera práctica de revisar las llamadas de clientes para mejorar continuamente.

-Las múltiples funciones de evaluación de ventas de *CommercialTribe* agilizan el proceso de proporcionar comentarios constructivos.

-*CommercialTribe* hace que el coaching de ventas sea accionable mediante la estrecha integración de los procesos de evaluación y desarrollo en el flujo de trabajo diario de su equipo.

Fuentes de ingreso: *software* como servicio.

Inversionistas: *Access Venture Partners, Boulder Ventures, Grotech Ventures, Crawley Ventures.*

Métricas claves: 5.6 M de prácticas.

-1.4 M de reviews.

-50.000 usuarios.

-30.000 llamadas de ventas evaluadas.

Lattice



URL: <https://lattice.com/>

Año de fundación: 2015

Ubicación: California, Estados Unidos

Cobertura: Global

Empleados: 11 - 50

Inversiones: \$9.320.000 USD

Patentes: 0

Perfil: *Lattice* administra los objetivos de la empresa de manera simple y transparente para que todos en su equipo puedan mantenerse informados, comprometidos y responsables.

Lattice es una solución de gestión del rendimiento para empresas en crecimiento, que ayuda a aumentar la retención de empleados.

Problemas: dificultad en los procesos de la gestión del rendimiento.

-La gestión de rendimiento genera mucha ansiedad para los empleados.

-El 78% de los empleados no está satisfecho con el proceso de revisión de desempeño.

Soluciones: la plataforma cuenta con los productos, *Review* -revisiones de rendimiento-, *Feedback* -Comentarios en tiempo real-, *Goals* -establecer expectativas con objetivos claros-, *Check-ins* -estructura de reuniones uno a uno-.

Adoptantes tempranos: *Slice, Plangrid, GitLab, Coinbase, Boosted, Circle CI, Birchbox, Glossier, Open AI.*

Canales: plataforma online, aplicación móvil, teléfono, correo electrónico, página web.

Recursos claves:

Recurso tecnológico: *software* para la prestación del servicio.

Recurso humano: profesionales en ingeniería de *software* y economía.

Aliados claves: *ADP, BambooHR, Namely, Workday, Zenefits, Gmail, Outlook, Slack.*

Propuesta y atributos de valor: solución de gestión de rendimiento para empresas en crecimiento. Con *Lattice*, es posible lanzar ciclos de revisión de desempeño, realizar un seguimiento de los objetivos, recopilar comentarios en tiempo real y alentar las reuniones de administrador uno-a-uno.

Aliviadores de dolores: simplifica el proceso de gestión del rendimiento al proporcionar una página única para que los empleados tomen medidas.

-El sistema configurable permite a los equipos de recursos humanos diseñar el proceso de gestión del rendimiento adecuado para su empresa.

Fuentes de ingreso: planes de suscripción.

Inversionistas: *SV Angel, Khosla Ventures, Thrive Capital, Slack, Kevin Mahaffey, Fuel Capital, Alexis Ohanian, Elad Gil, Jacob Gibson, Marc Benioff, Daniel Gross, Y Combinator.*

Métricas claves: reducción del estrés para empleados y gerentes.

Landit



URL: <https://landit.com/>

Año de fundación: 2014

Ubicación Nueva York, Estados Unidos

Cobertura: Global

Empleados: 1 - 10

Inversiones: \$2.000.000 USD

Patentes: 0

102

Perfil: *Landit* es una plataforma tecnológica creada para aumentar el éxito y la participación de las mujeres en el lugar de trabajo, y para permitir a las empresas atraer, desarrollar y retener talentos diversos de alto potencial.

Problemas: baja participación de las mujeres en los lugares de trabajo. Las mujeres experimentadas y profesionales representan uno de los mayores recursos sin explotar para las empresas y las pequeñas empresas.

Soluciones: plataforma de asesoría laboral y profesional y redes que permite a los usuarios, realizar evaluaciones de carrera, recibir coincidencias sugeridas de empleo y revisar sus currículums.

Adoptantes tempranos: *BBVA Compass, BlackRock, Bloomberg, Fitbit, inmar, National Life Group, Opportunity Finance Network.*

Canales: plataforma online, aplicación móvil, teléfono, correo electrónico, página web.

Recursos claves:

Recurso tecnológico: plataforma para la prestación del servicio.

Recurso humano: profesionales en ingeniería y administración.

Aliados claves: entrenadores para ofrecer coaching experto y asequible exclusivamente a los miembros de *Landit*.

Propuesta y atributos de valor: *Landit* es un *playbook* personalizado para mujeres profesionales que buscan avanzar en su carrera, con acceso a expertos, recursos, herramientas, orientación y oportunidades de primer nivel.

Aliviadores de dolores: la solución permite la creación de redes, coaching con juntas de asesores personales, acceso a contenidos y

consejos para el aprendizaje y el desarrollo continuo, construcción de la marca personal.

Fuentes de ingreso: tarifa por servicios profesionales.

Inversionistas: *Wavemaker Partners, Xfund, New Enterprise Associates, Cue Ball, Pilot Mountain Ventures, Female Founders Fund.*

Métricas claves: mayor compromiso.

-Mayor retención.

-Mayores contribuciones de rendimiento.

Rypple (SalesForce)



URL: <https://www.salesforce.com/mx/?ir=1>

Año de fundación: 2008

Ubicación: Ontario, Canadá

Cobertura: Global

Empleados: 11- 50

Inversiones: \$13.000.000 USD

Patentes: 0

Perfil: *Rypple* es una plataforma de gestión del rendimiento social basada en la web que ayuda a los gerentes y empleados a mejorar el rendimiento a través del coaching continuo, la retroalimentación en tiempo real y el reconocimiento significativo. Fue comprado por *Salesforce*.

Problemas: bajos rendimientos en los equipos de trabajo.

Soluciones: plataforma de gestión de rendimiento de ventas.

Adoptantes tempranos: *Facebook, 1-800-flowers.com, Livingsocial, Gilt, Vivaki, Mozilla, Spotify.*

Canales: plataforma online, aplicación móvil, teléfono, correo electrónico, página web.

Recursos claves:

Recurso tecnológico: plataforma para la prestación del servicio.

Recurso humano: profesionales en ley, ciencia y tecnología; ingeniería eléctrica.

Aliados claves: *Facebook.*

Propuesta y atributos de valor: *Salesforce* crea aplicaciones comerciales accesibles desde la nube y diseñadas para ayudar a generar prospectos, sumar nuevos clientes y cerrar transacciones más rápido, y a realizar ventas, brindar servicios y comercializar productos de manera más inteligente.

Es una plataforma de gestión del desempeño social que ayuda a los gerentes y empleados a mejorar el rendimiento. Esencialmente, *Rypple* reemplaza la revisión de desempeño tradicional por un enfoque más social y colaborativo.

Aliviadores de dolores: el *software Rypple* permite a los gerentes realizar un seguimiento de los proyectos, guiar a su equipo y felicitar al personal para que otros lo vean dentro de su aplicación en línea.

Fuentes de ingreso: *software* como servicio.

Inversionistas: *Seymour Schulich, Bridgescale Partners, EdgeStone Capital Partners, Roger Martin, Extreme Venture Partners, Webb Investment Network.*

Métricas claves: 35% de incremento en productividad de ventas.

-45% más rápido el tiempo de respuesta.

-+4.000 soluciones.

-37% más rápida la configuración TI.

Cornerstone OnDemand



URL: <https://www.cornerstoneondemand.com/>

Año de fundación: 1999

Ubicación: California, Estados Unidos

Cobertura: Global

Empleados: 1001-5000

Inversiones: \$344.700.000 USD

Patentes: 2

Perfil: *Cornerstone OnDemand* es un líder global en *software* de gestión de talentos y aprendizaje basado en la nube. La compañía ha sido pionera en soluciones para ayudar a las organizaciones a darse cuenta del potencial de una nueva fuerza de trabajo mundial.

Problemas: el acceso a la educación es limitado. Por medio del aprendizaje en línea se identifica una oportunidad para mejorarlo.

-Dificultades para encontrar y atraer a las personas adecuadas para las funciones correctas.

-Ineficiencia de los procesos de incorporación.

-Necesidad de controlar mejor el desempeño de los empleados y garantizarles la preparación para nuevos roles.

Soluciones: ofrece los servicios *cornerstone recruiting*, *cornerstone learning*, *cornerstone performance*, *cornerstone HR*, *Cornerstone for Salesforce*, *Extended Enterprise*, *Cornerstone Edge*, y los Servicios *Cornerstone University*, *Conerstone Content* y *Client Success Manager*.

Adoptantes tempranos: *Milton S. Hershey medical center*, *TGI Fridays*, *New Belgium Brewing*.

Canales: plataforma online, aplicación móvil, teléfono, correo electrónico, página web.

Recursos claves:

Recurso tecnológico: plataforma para la prestación del servicio y patentes que soportan los desarrollos.

Recurso humano: profesionales en administración y economía.

Aliados claves: *ADP*, *AppLearn*, *CareerBuilder*, *FAMA*, *KRONOS*, *IBM*, *TED Talks*, *American Heart Association*, *Cegos*, *Deloitte*, *Alight*, *Bluewater*.

Propuesta y atributos de valor: plataforma en la nube unificada que ayuda a las organizaciones a contratar, formar, gestionar y conectar a sus empleados, capacitando al personal y aumentando la productividad de los empleados.

El *software* afecta a todos los aspectos de la experiencia del empleado y ayuda al personal a sacarle más provecho a su trabajo, lo que se traduce al final en mejores resultados para la empresa.

Aliviadores de dolores: la solución permite encontrar el talento adecuado por medio de herramientas sociales, sitios profesionales personalizados y una experiencia divertida para los candidatos.

-La capacitación moderna personalizada que se utiliza, aumenta el desempeño de los empleados y respalda los objetivos de la organización.

-Administración de objetivos y competencias, planes de desarrollo y revisiones.

-Tomar mejores decisiones comerciales utilizando información y datos en tiempo real.

Fuentes de ingreso: *software* como servicio.

Inversionistas: *LinkedIn, Silver Lake Partners, ff Venture Capital, Bessemer Venture Partners, Bay Partners, Meritech Capital Partners.*

Métricas claves: número de usuarios (+33 M).

-Número de clientes (+3,100).

-Número de idiomas (43).

Workday



URL: <https://www.workday.com/>

Año de fundación: 2005

Ubicación: California, Estados Unidos

Cobertura: Global

Empleados: 501-1000

Inversiones: \$230.550.000 USD

Patentes: 61

Perfil: *Workday* es líder en soluciones empresariales basadas en SaaS para recursos humanos, nómina y gestión financiera, que ofrece nuevos niveles de agilidad empresarial por una fracción del costo de compra, implementación y mantenimiento.

Problemas: largos tiempos en los procesos financieros y de la gestión del talento humano.

-Las decisiones relacionadas con el talento humano estaban basadas en conjeturas y no en datos.

-Cambios rápidos en las regulaciones y gestión del talento humano.

Soluciones: sistema basado en la nube que ofrece los productos de gestión financiera, gestión del rendimiento financiero, gestión del capital humano, *prism analytics*, automatización de servicios profesionales, *cloud platform*, *Data-as-a-Service*.

Adoptantes tempranos: *Netflix*, *The Ohio State University*, *Amazon*, *Abbot*, *Bank of America*.

Canales: plataforma online, aplicación móvil, teléfono, correo electrónico, página web.

Recursos claves:

Recurso tecnológico: sistema basado en la nube, *software*. Patentes que soportan los desarrollos.

Recurso humano: profesionales en administración e ingeniería.

Aliados claves: *Accenture DayNine*, *IBM*, *Deloitte Consulting LLP*, *DXC Technology*, *Adobe*, *Microsoft Corporation*, *salesforce.com*, *IBM-Kenexa*, *activpayroll*, *ADP, LLC*, *Ascender*, *CDP Group*.

Propuesta y atributos de valor: *Workday* es un proveedor de aplicaciones empresariales en la nube para finanzas y recursos humanos. *Workday* ofrece aplicaciones de administración financiera, administración de capital humano y análisis diseñados para las

compañías, instituciones educativas y agencias gubernamentales más grandes del mundo.

Aliviadores de dolores: con un solo sistema para finanzas y recursos humanos, *Workday* brinda visibilidad total para que se pueda tomar decisiones basadas en datos.

-Involucra a la gente, los empleados pueden acceder a la información que necesitan, cuando la necesitan.

-*Workday* proporciona protecciones que los proveedores de *software* tradicionales no pueden, maximizando de esta manera la seguridad y la confiabilidad.

-Con una versión, una línea de código y una arquitectura, los clientes pueden compartir ideas y mejores prácticas como comunidad.

Fuentes de ingreso: *Workday* gana dinero vendiendo suscripciones a sus servicios en lugar de vender el *software* directamente.

Inversionistas: *Janus Capital Group, Morgan Stanley, T. Rowe Price, Bezos Expeditions, New Enterprise Associates, Dave Duffield, Kalaari Capital, Greylock Partners.*

Métricas claves: satisfacción del cliente de 98%.

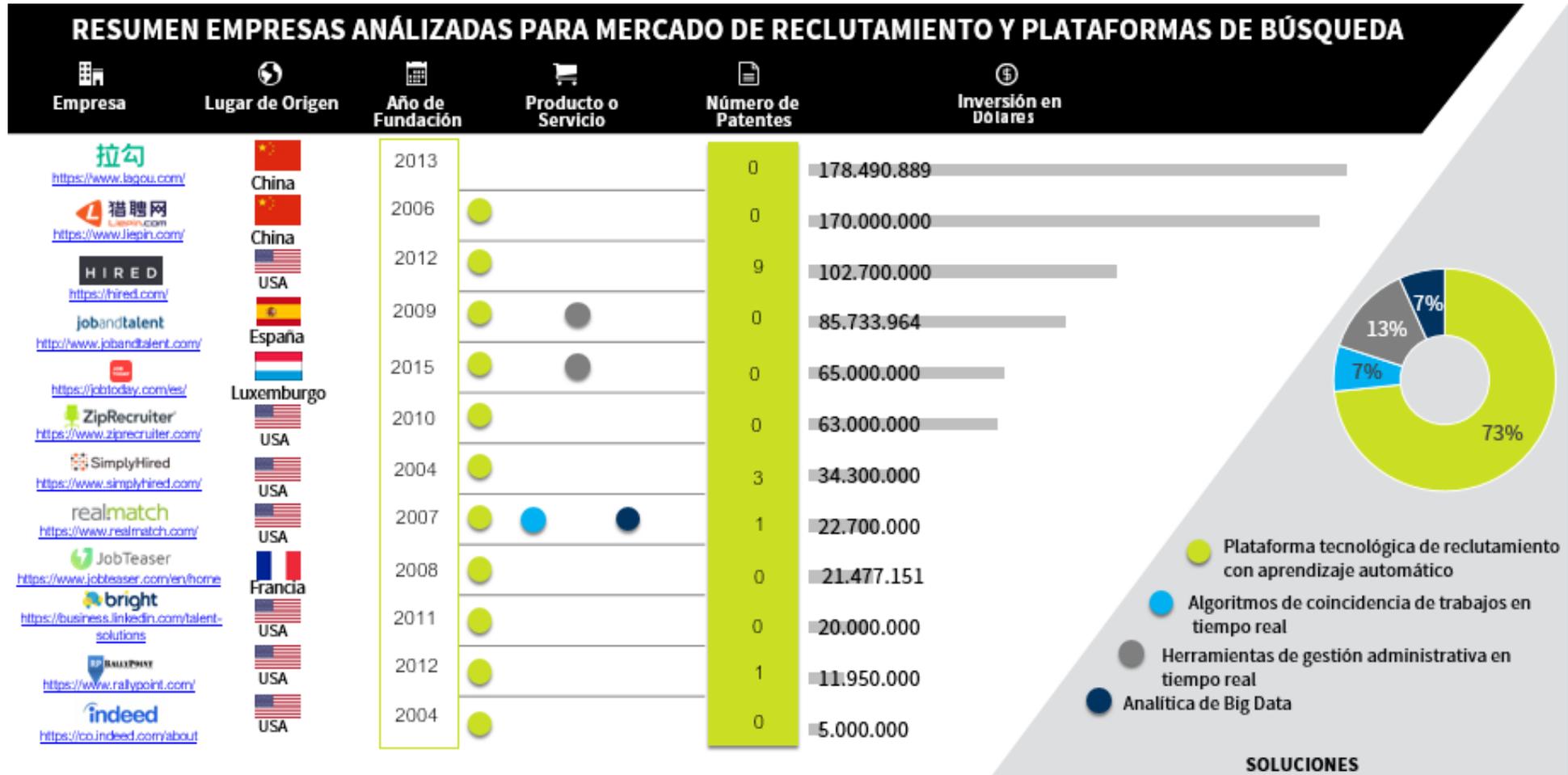
MERCADO DE RECLUTAMIENTO Y PLATAFORMAS DE BÚSQUEDA



Busca la implementación de herramientas que faciliten la búsqueda, publicación, contratación de empleo, entre otros. Considera mercados de búsqueda de empleo a corto plazo y grandes motores de búsqueda.



RESUMEN EMPRESAS ANÁLIZADAS PARA MERCADO DE RECLUTAMIENTO Y PLATAFORMAS DE BÚSQUEDA



Lagou

拉勾

URL: <https://www.lagou.com/>

Año de fundación: 2013

Ubicación Beijing, China

Cobertura: China

Empleados: no se evidencia información

Inversiones: \$17.8490.889 USD

Patentes: 0

112

Perfil: *Lagou* es una plataforma de búsqueda de empleo para conectar talentos tecnológicos y empresas para facilitar el proceso de contratación.

Problemas: dificultades en encontrar los talentos adecuados para nuevas empresas tecnológicas.

Soluciones: ofrece soluciones en reclutamiento de talento, Construcción de marca y gestión de recursos humanos.

Adoptantes tempranos: *Tencent, Baidu, Alibaba Group, SINA, JD.com, Beijing Xiaomi Tech, y Zhaopin.com.*

Canales: plataforma online, aplicación móvil, teléfono, correo electrónico, página web.

Recursos claves:

Recurso tecnológico: plataforma y aplicación móvil para la prestación del servicio.

Recurso humano: no se evidencia información.

Aliados claves: no se evidencia información.

Propuesta y atributos de valor: plataforma de búsqueda de empleo que conecta talentos tecnológicos y empresas para facilitar el proceso de contratación.

Lagou tiene fortalezas particulares en la contratación de talento de alta tecnología y servicios de recursos humanos relacionados.

Aliviadores de dolores: la solución ofrece un proceso de reclutamiento y seguimiento en tiempo real.

-Permite un análisis de datos de reclutamiento multicanal y enviar oferta en línea.

-Permite pagar el salario del empleado calculado automáticamente.

Fuentes de ingreso: modelo de pago de *back-end*. Los reclutadores tienen que pagar alrededor del 20% del salario mensual de los solicitantes de empleo si la contratación tiene éxito.

Inversionistas: *Qiming Venture Partners, Bob Xiaoping Xu, Bertelsmann Asia Investment Fund, 51job, Hongdao Capital, Bertelsmann, ZhenFund, Decent Capital, ChinaVenture.*

113

Métricas claves: volumen mensual de entrega de currículum alcanzó 5.87 millones.



Liepin



URL: <https://www.liepin.com/>

Año de fundación: 2006

Ubicación: Beijing, China

Cobertura: China y Estados Unidos

Empleados: (11-50)

Inversiones: \$170.000.000 USD

Patentes: 0

114

Perfil: empresa china de contratación de Internet que ofrece servicios de trabajo de primera calidad.

Problemas: dificultad para llenar las vacantes gerenciales en las empresas.

-Los procesos de reclutamiento requieren de largos periodos de tiempo.

Soluciones: plataforma interactiva que conecta a los empleadores con los *headhunters* y los gerentes profesionales para ayudar a cubrir vacantes en todo el país. La plataforma también ofrece servicios de mejora del conocimiento, como el acceso a bibliotecas miembro, de élite de alto nivel para ayudar a las necesidades de desarrollo de las organizaciones.

Adoptantes tempranos: headhunters, profesionales que buscan empleo y organizaciones.

Canales: plataforma online, aplicación móvil, teléfono, correo electrónico, página web.

Recursos claves:

Recurso tecnológico: plataforma y aplicación móvil para la prestación del servicio

Recurso humano: expertos en reclutamiento y mercadeo.

Aliados claves: *Headhunters*.

Propuesta y atributos de valor: reclutamiento basado en la comunidad de talentos más grande y profesional, con sus productos innovadores y un modelo de servicio único para crear una plataforma interactiva de alto nivel entre empresas, *headhunter* y gerentes profesionales.

Liepin se centra en proporcionar servicios de reclutamiento solo para talentos de primer nivel.

Aliviadores de dolores: la solución permite aumentar la exposición de marca de las empresas.

-Acceso a una amplia red de talentos de primer nivel.

Fuentes de ingreso: ofrece sus servicios a los headhunters de forma gratuita, ya que cree que los *headhunters* ayudan a acelerar la recopilación de datos de los usuarios y a atraer más oportunidades. Cobra una tarifa a los miembros profesionales y las organizaciones. Las organizaciones pueden publicar trabajos, descargar currículos y comunicarse con empleados potenciales a través de su suscripción. Los

solicitantes de empleo pueden enviar currículos y obtener contactos de empresas o *headhunters* para sus vacantes.

Inversionistas: aplicaciones *Matrix Partners*, *China Mobile Innovation*, *Warburg Pincus*, *Matrix Partners China*.

Métricas claves: servicios a más de 500 mil empresas y más de 250 mil recursos de *headhunters*.

-Más de 32 millones de currículums.

Hired



URL: <https://hired.com/>

Año de fundación: 2012

Ubicación: California, Estados Unidos

Cobertura: Global

Empleados: 101-250

Inversiones: \$102.700.000 USD

Patentes: 9

116

Perfil: relaciona inteligentemente a personas excepcionales con oportunidades de contrato y tiempo completo en las empresas más innovadoras del mundo.

Problemas: el 73% de las personas dice que buscar un trabajo es doloroso y causa estrés.

-Dificultades para encontrar el talento adecuado por parte de los empleadores.

-Largos periodos de tiempo en los procesos de reclutamiento.

-Altos costos en los procesos de reclutamiento.

Soluciones:

Hired ofrece una plataforma que permite a los empleadores postular ofertas de trabajo y revisar entre los candidatos seleccionados automáticamente, contactar y contratar.

Adoptantes tempranos: *Lever, Deliveroo, Whisper, Xero, Mixpanel, GitHub.*

Canales: plataforma online, aplicación móvil, teléfono, correo electrónico, página web.

Recursos claves:

Recurso tecnológico: plataforma para la prestación del servicio, algoritmos de búsqueda avanzada, patentes que soportan los desarrollos.

Recurso humano: profesionales en ingeniería de *software*.

Aliados claves: *Women Who CODE, AnitaB.ORG, Lesbians Who Tech, Tech Inclusion, Paradigm, Management Leadership for Tomorrow.*

Propuesta y atributos de valor:

Hired es una red de oportunidades. Comenzando con los roles de tecnología bajo demanda, donde se relaciona inteligentemente a las personas talentosas con empleos de tiempo completo y temporales en las empresas más innovadoras del mundo.

Aliviadores de dolores: contratación eficiente, la combinación algorítmica, las integraciones clave de ATS y la compatibilidad uno a uno significa que se pasa menos tiempo persiguiendo candidatos y más tiempo para alcanzar los objetivos.

-Candidatos de calidad: se examina a cada uno de los solicitantes mensuales para asegurarse de que estén altamente calificados.

-Ayuda a compañías a crear equipos técnicos que logren misiones importantes.

Fuentes de ingreso: *pay per hire* -pago del 15% del salario base del primer año de su contrato con una garantía de 90 días-.

-*Unlimited hires* -pago de un costo fijo por mes y permite contratar a tantas personas como necesite-.

-*Temporary* -pago del 30% para los trabajadores temporales y el 15% para los contratistas independientes-.

Inversionistas: *Ontario Pension Board, Uncork Capital, The Glenmede Trust Company, NA, Comcast Ventures, Great Oaks Venture Capital, Sierra Ventures, Crosslink Capital, G-Bar Ventures, Lumia Capital, Silicon Valley Bank, Sherpa Capital, New Enterprise Associates, Haystack, Semil Shah, GV, Eytan Elbaz.*

Métricas claves: número de solicitantes mensuales, 70.000.

obandtalent



URL: <http://www.jobandalent.com/>

Año de fundación: 2009

Ubicación Madrid, España

Cobertura: Global (España, Reino Unido, México y Colombia)

Empleados: 101-250

Inversiones: \$85.733.964 USD

Patentes: 0

118

Perfil: *Jobandtalent* ofrece gestión del proceso de selección, contratación y gestión de empleados dentro de una aplicación móvil.

Problemas: los procesos de búsqueda de candidatos requieren un largo periodo de tiempo.

-Dificultades para la contratación del talento adecuado.

-Desempleo.

Soluciones: *Jobandtalent* es una plataforma de empleo que conecta a las empresas con el talento local y que además ofrece un innovador servicio de gestión y contratación de personal.

Adoptantes tempranos: Telefónica, Santander, Huawei, Flex.

Canales: plataforma online, aplicación móvil, teléfono, correo electrónico, página web.

Recursos claves:

Recurso tecnológico: aplicación móvil para la prestación del servicio.

Recurso humano: profesionales en economía, administración de Empresas, científicos e ingenieros de datos.

Aliados claves: *Visual Website Optimizer, Facebook, Google analytics.*

Propuesta y atributos de valor: el objetivo de *JobandTalent* es democratizar el talento y erradicar el desempleo rompiendo todas las barreras existentes en la búsqueda de empleo y contratación. Gracias a la tecnología de *jobmatching*, que permite conectar a candidatos con empresas, al chat instantáneo entre usuarios y compañías, y a la posibilidad de contratar a través de la app, *Jobandtalent* reduce radicalmente el tiempo que se tarda en la contratación de empleados y garantiza que nadie se vuelva a perder una oportunidad profesional perfecta, sugiriéndoles constantemente las vacantes adecuadas.

Aliviadores de dolores: la solución permite tener acceso a una amplia base de datos de trabajadores.

- Ofrece servicio de selección y asesoramiento legal.
- Agiliza los procesos de reclutamiento gracias a la digitalización.

Fuentes de ingreso: planes de pago Premium y básico.

Inversionistas: *GP Bullhound, Atómico, FJ Labs, Adeyemi Ajao, Pelayo Cortina Koplowitz, Qualitas Equity Partners, JME Venture Capital, Nicolas Luca de Tena, Kibo Ventures, Alfonso Villanueva, Felix Ruiz.*

- Métricas claves:** más de 15.000 trabajos realizados con éxito.
- Ahorra hasta un 30% de los costos laborales.
 - Jobandtalent* ha atraído a más de 10 millones de usuarios.
 - Más de 450.000 nuevos usuarios se unen cada mes.

Job Today



URL: <https://jobtoday.com/es/>

Año de fundación: 2015

Ubicación: Luxembourg

Cobertura: España, Reino Unido

Empleados: 11-50

Inversiones: \$65.000.000 USD

Patentes: 0

120

Perfil: Usa tecnología móvil para ayudar a millones de personas a encontrar un trabajo en 24 horas. La plataforma fácil de usar, permite a los empleadores hacerse cargo de la contratación y conectarse con los buscadores de empleo de la manera más rápida y eficiente posible.

Problemas: dificultad para llenar las vacantes en las empresas.
-Reclutar personal es lento y agotador.

Soluciones: aplicación para contratación, en la que se conecta con más de tres millones de usuarios registrados que buscan trabajo. En pocos minutos se reciben solicitudes de candidatos y permite chatear directamente con ellos.

-*Dashboard* para grandes empresas, donde se puede gestionar las ofertas, destacarlas y marcarlas como urgentes, llevar a cabo campañas segmentadas de email y destacar las empresas.

Adoptantes tempranos: *ManpowerGroup Solutions, Glovo, Esfera, Papa John's, A10, Nails Factory, BuenasMigas, Basic-Fit.*

Canales: plataforma online, aplicación móvil, teléfono, correo electrónico, página web.

Recursos claves:

Recurso tecnológico: aplicación móvil para la prestación del servicio.

Recurso humano: profesionales en marketing, estrategia, emprendimiento e Innovación.

Aliados claves: no se evidencia información.

Propuesta y atributos de valor: uso de tecnología móvil para ayudar a millones de personas a encontrar trabajo y a empresas a contratar más rápido.

Aliviadores de dolores: más del 70% de empresas encuentran un candidato en menos de 24 horas, es decir, 35 días más rápido de lo habitual.

-Encuentra empleados comprometidos. Con funciones innovadoras como los vídeos de presentación se puede ver a la persona, y no solo basarse en los currículum.

Fuentes de ingreso: suscripción mensual.

Inversionistas: *Atresmedia, RTL Television, German Media Pool, Accel Partners, Mangrove Capital Partners, Felix Capital, Channel 4, Flint Capital.*

121

Métricas claves: más del 70% de empresas encuentran un candidato en menos de 24 horas, es decir, 35 días más rápido de lo habitual.
-Miles de candidatos nuevos se unen cada día a *job today*.



ZipRecruiter



URL: <https://www.ziprecruiter.com/>

Año de fundación: 2010

Ubicación: California, Estados Unidos

Cobertura: Estados Unidos, Reino Unido

Empleados: 501-1000

Inversiones: \$63.000.000 USD

Patentes: 0

Perfil: *ZipRecruiter* opera un servicio de publicación de trabajos en línea. Al publicar un trabajo en *ZipRecruiter*, se distribuye automáticamente a varias bolsas de trabajo en toda la web. Los gerentes de contratación tienen la opción de crear una entrevista de selección en línea para acelerar la verificación de candidatos.

Problemas: tiempos largos para la contratación del personal.

Soluciones: experiencia basada en datos y un equipo de clase mundial, *ZipRecruiter* ofrece una plataforma de contratación para empleadores y personas que buscan trabajo.

Adoptantes tempranos: *AT&T, Burger King, Netflix, Ford, macy's, Verizon, Target, Starbucks Coffe, Chevrolet, Paypal, Dell, Stanford University, Wells Fargo*

Canales: plataforma online, aplicación móvil, teléfono, correo electrónico, página web.

Recursos claves:

Recurso tecnológico: plataforma y aplicación móvil para la prestación del servicio.

Recurso humano: profesionales de las ciencias de la computación.

Aliados claves: *Google, Glassdoor, TrafficBoost, job.com, Patch, Topix, juju, topUSAjobs, Facebook, LinkedIn, Twitter and Google+, Veteean's job exchange, HireVeterans.com, JobPath, Soldier.com.*

Propuesta y atributos de valor: *ZipRecruiter* conecta a las personas adecuadas con los trabajos correctos, más rápido, más fácil y mejor que cualquier otra persona.

ZipRecruiter publica trabajos en más de 100 bolsas de trabajo y utiliza tecnología de emparejamiento para entregar rápidamente a los candidatos más calificados.

Aliviadores de dolores: contratación más rápida de candidatos ya que accede a millones de currículos.

-Permite ahorrar tiempo buscando proactivamente a los mejores candidatos.

-La tecnología de concordancia avanzada de *ZipRecruiter* ofrece los candidatos más relevantes según sus criterios.

Fuentes de ingreso: planes de suscripción *Standard, Premium, Pro*.

Inversionistas: *Industry Ventures, IVP (Institutional Venture Partners), Basepoint Ventures*.

Métricas claves: más de 7 millones de solicitantes de empleo activos cada mes.

-Más de 40 millones de suscriptores de correo electrónico de alerta de trabajo.

-Más de 10.000 nuevas compañías se suscriben cada mes.

SimplyHired



URL: <https://www.simplyhired.com/>

Año de fundación: 2004

Ubicación: California, Estados Unidos

Cobertura: Global

Empleados: 101-250

Inversiones: \$34.300.000 USD

Patentes: 3

Perfil: *Simply Hired* es una compañía de tecnología que opera motores de búsqueda de empleo en 24 países, en 12 idiomas. La empresa brinda acceso a millones de vacantes a todos los puestos de trabajo e industrias. Cerró en junio de 2016. Fue adquirida por *Recruit Co.*

Problemas: los empleadores deben publicar la oferta de trabajo en varias bolsas de trabajo online para no perderse el talento cualificado.
 -Dificultad para llenar las vacantes en las empresas. Se requieren periodos largos para encontrar la persona cualificada.

Soluciones: plataforma para la publicación de ofertas de trabajo.

Adoptantes tempranos: *Amazon.com, UPS, The Home Depot, ALDI Target, Adecco, FEMA, FedEx, NEAR ME, Kaiser Permanente.*

Canales: plataforma online, aplicación móvil, teléfono, correo electrónico, página web.

Recursos claves:

Recurso tecnológico: plataforma y aplicación móvil para la prestación del servicio, patentes que soportan los desarrollos.

Recurso humano: profesionales en ciencias de la computación, economía.

Aliados claves: *Indeed, Job.com, careerbliss, LiveCareer, jobster, GetHired.com, Jobtarget, Kijiji, Jobrapido, juju, Startwire, Looksharp*

Propuesta y atributos de valor: *Simply Hired* es un motor de búsqueda de empleo que recopila listas de empleos de toda la web, incluidas las páginas de carrera de la empresa, bolsas de empleo y sitios web de trabajos especializados.

Aliviadores de dolores: al publicar dentro de una red de más de 100 bolsas de trabajo con un solo post, *Simply Hired* hace el trabajo por las personas.

-La solución ofrece la gestión de los candidatos.

Fuentes de ingreso: pago por clic (PPC). Los empleadores publican la oferta de trabajo y pagan por cada clic que se genera.

Inversionistas: *Foundation Capital, Ridge Ventures (Formerly known as IDG, City National Bank, Ronald Conway, Rajeev Motwani, James Hong,*

Guy Kawasaki, Garage Technology Ventures, Kanwal Rekhi, Dave McClure, Peter Weck, Anil Godhwani, Jerry Crowley, Gautam Godhwani.

125

Métricas claves: número de usuarios al mes (30 M).

-Número de empleos buscados (6 M).

-Número de empleadores (700.000).

-Número de alertas email por mes (150 M).



Realmatch



URL: <http://www.realmatch.com/>

Año de fundación: 2007

Ubicación Nueva York, Estados Unidos

Cobertura: Estados Unidos

Empleados: 51-100

Inversiones: \$22.700.000 USD

Patentes: 1

Perfil: *RealMatch* está enfocado en la industria de reclutamiento en línea, construyendo una red efectiva de publicidad de reclutamiento, diseñada para conectar a empleadores y buscadores de trabajo de manera mucho más eficiente, mientras ayuda a los editores digitales a aumentar los ingresos y el tráfico del sitio con la contratación en línea.

Problemas: elegir dónde publicar sus trabajos sin garantía de resultados y largos periodos de tiempo.

-Preocupaciones por los clics equivocados de los buscadores de trabajo irrelevantes.

-Necesidades de contratación flexible.

-Competencia con los sitios de trabajo, grandes y pequeños.

-Los agregadores, los motores de búsqueda y las redes sociales están ganando participación de mercado y tomando dólares de anunciantes en el camino.

Soluciones: plataforma de tecnología de publicidad de reclutamiento, que se especializa en soluciones basadas en el desempeño. *RealMatch*

combina la distribución de anuncios de trabajo programáticos con algoritmos de coincidencia de trabajos en tiempo real, para entregar automáticamente los mejores talentos a través de su amplia red de reclutamiento.

Adoptantes tempranos: *Fedex, Verizon, ADP, Bed Bath & Beyond.*

Canales: plataforma online, aplicación móvil, teléfono, correo electrónico, página web.

Recursos claves:

Recurso tecnológico: *software* para la prestación del servicio.

Recurso humano: profesionales en economía y marketing.

Aliados claves: *eQuest, Broadbean, JobTarget, Recruiter.com, Facebook Glassdoor.com, Twitter, ZipRecruiter, The New York Times.*

Propuesta y atributos de valor: la misión de *Realmatch* es construir una plataforma publicitaria de reclutamiento que haga de la publicidad de reclutamiento en línea una fuente de ingresos única y lucrativa para los editores en línea, un proceso eficiente y orientado a los resultados para los empleadores, y una experiencia simplificada y fácil de usar para los solicitantes de empleo.

Aliviadores de dolores: *Realmatch* cuenta con la tecnología más avanzada del tablero de empleos disponible.

-Combina la taxonomía de habilidades laborales con inteligencia artificial de autoaprendizaje, para hacer coincidir al instante a empleadores y personas que buscan trabajo de manera eficiente.

-Aprovecha el *big data* y la supervisión del rendimiento en tiempo real para dirigirse al buscador de trabajo adecuado, en los sitios de trabajo más importantes.

-*RealMatch* transforma el poder de los datos en ideas accionables y orientadas al rendimiento.

Fuentes de ingreso: servicio de pago por usuario., paquetes de contabilización basados en el rendimiento a granel, paquetes de suscripción mensuales.

Inversionistas: *Edison Partners, ORIX Ventures, Viola Ventures, BayTech Venture Capital.*

Métricas claves: número de empleadores (129.375).

-Número de editores (639)

-Número de personas que buscan trabajo (4.217.973)

-Número de sitios de trabajo (2,231)

-Número de job matches (21.517.236)

Jobteaser



URL: <https://www.jobteaser.com/fr>

Año de fundación: 2008

Ubicación Ile-de-France, Francia

Cobertura: Europa

Empleados: 11-50

Inversiones: \$21.477.151 USD

Patentes: 0

128

Perfil: *JobTeaser* es una plataforma integral de búsqueda de empleo que ofrece a los usuarios amplias listas de empleo, información sobre reclutadores/empresas, consejos para buscar empleo, videos sobre carreras profesionales y eventos en vivo.

Problemas: problemas asociados a la identificación y contratación de estudiantes de escuelas y talento joven.

-Dificultades en la inserción profesional de los estudiantes, jóvenes y recién graduados.

Soluciones: servicios en la plataforma de difusión múltiple de ofertas, push de eventos, página de empresa para visibilizar la marca, display, aulas virtuales, videos de RR.HH.

Adoptantes tempranos: *Chanel, Heineken, Hermes Paris, JCDecaux, Total, Apple, Bosch, ESSEC Business School, TIAS School for Business and Society, HEC Paris, HHL, epitech, Ecole polytechnique, LUISS,*

Canales: plataforma online, aplicación móvil, teléfono, correo electrónico, página web.

Recursos claves:

Recurso tecnológico: plataforma para la prestación del servicio.

Recurso humano: profesionales en ingeniería, investigación de operaciones.

Aliados claves: *ESSEC Business School, TIAS School for Business and Society, HEC Paris, HHL, epitech, Ecole polytechnique, LUISS.*

Propuesta y atributos de valor: *JobTeaser* se ha marcado la misión de facilitar y reinventar la inserción laboral de los jóvenes talentos. Equipa a las escuelas y universidades con el *Career Center by JobTeaser*, permitiéndoles disfrutar de una plataforma de empleo innovadora y alineada con las expectativas de sus alumnos. Al equipar a las escuelas y universidades con una plataforma común, facilita el acceso de los reclutadores a los jóvenes talentos.

Aliviadores de dolores: permite realizar una difusión múltiple de los anuncios con tan solo un clic en los +300 centros con un 100% de garantía de difusión.

- Facilita la difusión de los eventos de empleo de forma innovadora.
- Una página corporativa en las intranets de las escuelas y universidades permite presentar las empresas y los sectores para así ganar atractivo.
- Permite acudir al estudio de *Jobteaser* y comunicarse en vídeo y en directo con los candidatos objetivo, durante una hora.
- JobTeaser* acompaña a sus clientes en la producción de vídeos con la marca del empleador adaptados a las expectativas de los candidatos.

Fuentes de ingreso: el modelo de negocio se basa en un modelo B2B. Se trata de empresas que pagan una suscripción de presencia en *JobTeaser.com*. También se cobra por los videos y los chats.

129

Inversionistas: *Alven Capital, Korelya Capital, Idinvest Partners, Seventure Partners.*

Métricas claves: +300 universidades cuentan con *Career Center by Jobteaser.*

-+700.000 Inscritos.

-+ 5000 Empresas.



RallyPoint



URL: <https://www.rallypoint.com/>

Año de fundación: 2012

Ubicación Massachusetts, Estados Unidos

Cobertura: Estados Unidos

Empleados: (11-50)

Inversiones: \$11.950.000 USD

Patentes: 1

130

Perfil: *RallyPoint* ofrece una plataforma de colaboración y redes de nivel empresarial, exclusivamente para la comunidad militar y sus seguidores. La compañía está reinventando la forma en que las marcas y los gerentes de contratación corporativa se conectan y reclutan talentos militares.

Problemas: difícil transición de la vida militar a la vida civil, así como la transición de un trabajo a otro dentro del ejército.

-Problemas asociados a la contratación de personal militar para empresas y organizaciones.

Soluciones: la plataforma ofrece los servicios de soluciones de talento, publicar trabajos, reclutar veteranos, soluciones de marketing, publicidad nativa, correo electrónico dedicado, publicidad contextual, anuncios.

Adoptantes tempranos: *Ford, Shell, Amazon, Salesforce, Farmers, BAE Sears, Columbia University.*

Canales: plataforma online, aplicación móvil, teléfono, correo electrónico, página web.

Recursos claves:

Recurso tecnológico: plataforma para la prestación del servicio.

Recurso humano: profesionales en economía, ingeniería, MBA.

Aliados claves: no se evidencia información.

Propuesta y atributos de valor: otorga poder al personal militar y a los veteranos para que tengan un mayor control sobre sus carreras al facilitar la conexión con las personas adecuadas en el momento adecuado y buscar oportunidades profesionales satisfactorias.

Aliviadores de dolores: *RallyPoint* permite mostrar los trabajos a decenas de miles de candidatos calificados cada mes.

-Búsqueda para combinar datos educativos, profesionales y demográficos para identificar y conectar con aquellos que tendrán éxito dentro de la organización.

-Ayuda a identificar quién está teniendo éxito y use esa información para refinar sus esfuerzos de reclutamiento y aumentar la retención.

Fuentes de ingreso: los ingresos de RallyPoint provienen de compañías civiles, universidades y organizaciones que desean fortalecer su marca dentro de la comunidad militar.

Inversionistas: *Asset Management, DBL Investors, MassChallenge.*

Métricas claves: 1.405.797 miembros totales.

-603k miembros en servicio.

-641k miembros veteranos.

-162k partidarios civiles.

Indeed



URL: <https://www.indeed.com/>

Año de fundación: 2004

Ubicación: Texas, Estados Unidos

Cobertura: Global

Empleados: 5001- 10000

Inversiones: \$5.000.000 USD

Patentes: 0

132

Perfil: *Indeed* es un motor de búsqueda de empleo que atrae ofertas de trabajo de una amplia variedad de sitios.

Problemas: largos periodos de tiempo para encontrar a las personas adecuadas para los puestos de trabajo.

Soluciones: la plataforma permite a los empleadores promover fácilmente puestos de trabajo para llegar a los empleados objetivo, buscar instantáneamente millones de currículos para encontrar candidatos para cualquier trabajo.

La plataforma también permite crear páginas de empresas, que ayuda a elevar el perfil de la marca de empleo y atraer los candidatos más aptos.

Adoptantes tempranos: *Facebook, Google, IBM.*

Canales: plataforma online, aplicación móvil, teléfono, correo electrónico, página web.

Recursos claves:

Recurso tecnológico: plataforma de búsqueda y aplicación móvil.

Recurso humano: profesionales en administración.

Aliados claves: Google, Facebook.

Propuesta y atributos de valor: sitios web para la búsqueda de empleo. *Indeed* ayuda a ponerse en contacto con el talento que las empresas, sin importar los dispositivos móviles en los cuales se postulan, haciendo las contrataciones de calidad y más rápido.

Aliviadores de dolores: la plataforma permite llegar a un gran volumen de candidatos lo que permite encontrar el candidato ideal en un menor tiempo.

-*Indeed* permite mejorar la imagen de marca, mejorando la visibilidad de la empresa.

Fuentes de ingreso: modelo de pago por clic (PPC). Con pago por clic, sólo se paga cuando alguien hace clic para ver la oferta de empleo. El cliente decide su presupuesto y la tecnología avanzada de búsqueda se encarga de lo demás.

La mayoría de los clics en Indeed cuestan entre \$0.25 USD y \$1.50 USD.

* Con Indeed puede buscar candidatos, descargar y compartir currículums, y recibir alertas de CV, totalmente gratis. Una vez que se

encuentra el candidato de interés, se puede contactar por solamente \$1. No hay ninguna suscripción o pago por adelantado.

Inversionistas: *Union Square Ventures, The New York Times.*

Métricas claves: número de usuarios únicos por mes.

-Número de países en los que se presta el servicio (más de 60 países).

-Más de 5,2 millones de historias compartidas.

Bright.com (LinkedIn)



URL: <https://business.linkedin.com/talent-solutions>

Año de fundación: 2011

Ubicación: California, Estados Unidos

Cobertura: Global

Empleados: 11-50

Inversiones: \$20.000.000 USD

Patentes: 0

Perfil: *Bright* elimina el ruido en el proceso de contratación conectando eficientemente a los buscadores de trabajo con sus mejores oportunidades, y los empleadores a sus mejores prospectos. Fue comprada por *LinkedIn*.

Problemas: largos tiempos de reclutamiento y búsqueda de los candidatos para suplir las necesidades de las empresas.

Soluciones: *Job Slots, Recruiter, Pipeline Builder, Career Pages, Ads.*

Adoptantes tempranos: *Nestle, Amazon, Dropbox, Siemens, Intuit, Room&Board, Zillow Group.*

Canales: plataforma online, aplicación móvil, teléfono, correo electrónico, página web.

Recursos claves:

Recurso tecnológico: plataforma para la prestación del servicio.

Recurso humano: expertos en emprendimiento.

Aliados claves: *4C, Adstage, Sprinklr, Acxi, Buffer, Hootsuite, HubSpot, Percolate, Salesforce, Spredfast, Sprout Social, Contently, Frogdeas, Group SJR, King Conect, NewsCred, Text100, Visually.*

Propuesta y atributos de valor: se encuentran los candidatos adecuados utilizando el poder de la red de *LinkedIn*.

Aliviadores de dolores: facilidad de llegar a los candidatos donde estén a través de una amplia red de más de 500 millones de miembros.

-La solución permite administrar fácilmente los candidatos, por medio de análisis en tiempo real, se puede obtener información sobre el rendimiento de los puestos de trabajo.

-Permite la integración con los sistemas de seguimiento de solicitantes.

Fuentes de ingreso: *LinkedIn* es una empresa pública y cuenta con un modelo de negocio diversificado e ingresos provenientes de

suscripciones de usuarios, publicidad y soluciones para selección de personal.

Inversionistas: *Toba Capital, Passport Capital.*

Métricas claves: +500 M de usuarios en la red LinkedIn.

-+22 M de profesionales ven ofertas de trabajos cada semana en LinkedIn.

-40% mayor calificación en la calidad de los solicitantes que cualquier bolsa de trabajo

-75% de reclutadores dijeron que tuvieron más éxito con *Recruiter*.

-150 *InMails* por mes para involucrar a los mejores talentos.

135



RECLUTAMIENTO: CONTRATISTAS Y *FREELANCERS*



Sistemas y herramientas dirigidas a trabajadores bajo demanda y *freelancers* o contratistas a tiempo parcial.



RESUMEN EMPRESAS ANÁLIZADAS PARA RECLUTAMIENTO: CONTRATISTAS Y FREELANCERS



PeopleMatter



URL: <https://www.peplematter.com/>

Año de fundación: 2009

Ubicación: Carolina del Sur, Estados Unidos

Cobertura: Global

Empleados: 251-500

Inversiones: \$70.400.000 USD

Patentes: 2

138

Perfil: *PeopleMatter*, una plataforma de administración de la fuerza de trabajo diseñada para satisfacer las necesidades específicas de las marcas de la industria de servicios, fue adquirida por *Snagajob* en junio de 2016.

Problemas: alta rotación de personal.
-Largos tiempos en procesos de contratación.

Soluciones: *PeopleMatter FIND™*, *PeopleMatter HIRE™*, *PeopleMatter LEARN™*, *PeopleMatter SCHEDULE™*, *PeopleMatter PERFORMANCE™*.

Adoptantes tempranos: *Charlotte russe*, *Del Raco*, *Texas Roadhouse*, *United Refining Company*, *KSL Resorts*.

Canales: plataforma online, aplicación móvil, teléfono, correo electrónico, página web.

Recursos claves:

Recurso tecnológico: software para la prestación del servicio y patentes que soportan los desarrollos.

Recurso humano: profesionales en economía.

Aliados claves: *Snagajob*.

Propuesta y atributos de valor: busca crear la fuerza de trabajo por hora que necesitan las empresas. Involucrar, reclutar, contratar y administrar la fuerza de trabajo con la plataforma fácil de usar.

Aliviadores de dolores: permite la construcción de *software* de administración de personal específicamente para negocios de la industria de servicios y sus necesidades específicas.

-Un sistema centralizado y organizado para administrar personas, procesos, ubicaciones y datos en un solo lugar, con una contraseña, dándole visibilidad completa en los negocio.

Fuentes de ingreso: ingresos por prestación del servicio.

Inversionistas: *Scale Venture Partners, Noro-Moseley Partners, StarVest Partners, Harbert Growth Partners, Morgenthaler Ventures, Intersouth Partners, C&B Capital.*

Métricas claves: 68% de disminución en la rotación.
-99% de ahorro de tiempo en la entrada de datos de los empleados.
-40% de aumento en la productividad del gerente.

-8% de aumento en las ventas.
-12% de aumento en el beneficio.
-40% de reducción en la rotación de empleados (Flash Food).
-Aumento de 8x en el volumen total del solicitante (Kimberton Whole Foods).
- \$ 296,010 Retorno anual de la inversión de PeopleMatter (Boloco).
-50% de disminución en el tiempo de administración dedicado a la contratación (50 Eggs).

CrowdFlower



URL: <https://www.crowdfLOWER.com/>

Año de fundación: 2007

Ubicación: California, Estados Unidos

Cobertura: Global

Empleados: 51-100

Inversiones: \$58.000.000 USD

Patentes: 7

Perfil: plataforma de Inteligencia Artificial (IA) humana que ayuda a los clientes a generar datos de capacitación personalizados de alta calidad para sus iniciativas de aprendizaje automático, o automatizar un proceso de negocios con modelos fáciles de implementar y flujos de trabajo integrales.

Problemas: problemas relacionados con los datos.
-Las máquinas no pueden reemplazar a los humanos.

Soluciones: la plataforma combina aprendizaje automático y humano en una sola.

CrowdFlower proporciona una plataforma en la que un colaborador puede elegir realizar tareas que una entidad externa.

Adoptantes tempranos: *YouTube, The Home Depot, IBM, Pinterest, Intuit, Ebay, Spotify.*

Canales: plataforma online, aplicación móvil, teléfono, correo electrónico, página web.

Recursos claves:

Recurso tecnológico: plataforma para la prestación del servicio y patentes que soportan los desarrollos.

Recurso humano: profesionales en ciencias de la computación.

Aliados claves: *Microsoft (Azure Machine Learning cloud service), Amazon, Neobux, OlixSense, Swagbucks, Hiving, Netpoint, DDD, Superrewards, Listia, IntaGC, Boizu, Yute, iMerit, IndiVillage, Daproim Africa.*

Propuesta y atributos de valor: la plataforma combina aprendizaje automático y humano en una sola plataforma, para equipos de ciencia de datos que realizan análisis de opinión, relevancia de búsqueda o clasificación de datos comerciales.

Aliviadores de dolores: con los datos de capacitación, el aprendizaje automático y las capacidades humanas en una sola plataforma.

-Con unos pocos clics, los datos de capacitación en la plataforma *CrowdFlower* se convierten en potentes modelos predictivos impulsados por el servicio en la nube *Azure Machine Learning*.

-Los modelos de aprendizaje automático pueden reemplazar el juicio humano por las predicciones de alta confianza. Los seres humanos se centran en los casos más difíciles y ayudan a los modelos a aprender. El resultado: un proceso comercial automatizado más rápido y más preciso que los humanos o solo las máquinas.

Fuentes de ingreso: ingresos por planes *Starter*, *Enterprise* y *Data for Everyone* (académicos, investigadores o estudiantes).

-El precio varía según la complejidad, el volumen y los requisitos de calidad.

-Los planes se facturan anualmente.

-Se cobra a compañías y personas por el uso de la plataforma para que se puedan crear tareas, contratar tareas de autor y / o obtener acceso a los colaboradores.

Inversionistas: *Microsoft Ventures*, *Trinity Ventures*, *Industry Ventures*, *Salesforce Ventures*, *Promus Ventures*, *Canvas Ventures*, *Quest Venture Partners*, *Bessemer Venture Partners*, *Harmony Partners*, *K9 Ventures*, *Felicis Ventures*, *Gary Kremen*, *Lorenzo Thione*, *Travis Kalanick*, *Founders Fund*, *Barney Pell*, *Techammer*, *Marcus Ogawa*, *Freestyle Capital*, *FF Angel LLC*, *Manu Kumar*, *Auren Hoffman*.

Métricas claves: no se evidencia información.

Studitemps



URL: <http://studitemps.de/>

Año de fundación: 2008

Ubicación Nordrhein-Westfalen, Alemania

Cobertura: Alemania

Empleados: 251-500

Inversiones: \$17.897.626 USD

Patentes: 0

Perfil: *studitemps* se especializó en gestionar empleos entre estudiantes calificados como trabajadores temporales.

Problemas: largos tiempos en procesos de contratación.

-Necesidad de flexibilidad trabajos.

-Dificultades en la contratación de empleados temporales.

-Necesidad de responder a los picos de orden estacionales, semanales o diarios.

Soluciones: brinda servicios de estudiantes en empleo temporal, administración del personal, grupos de estudiantes individuales para las empresas y contratación directa.

Adoptantes tempranos: *Gedore, Xing, Postcon, Saturn, Mitsubishi Electric, Elbkinder, Leica, Decathlon.*

Canales: plataforma online, aplicación móvil, teléfono, correo electrónico, página web.

Recursos claves:

Recurso tecnológico: plataforma para la prestación del servicio.

Recurso humano: profesionales en administración.

Aliados claves: *Jobmensa.*

Propuesta y atributos de valor: empresa innovadora para la colocación de estudiantes en empleos temporales. Especializados en soluciones atractivas, flexibles y justas en el mercado laboral académico, ofrece a estudiantes y empresas la forma más inteligente y flexible de empleo temporal.

Aliviadores de dolores: reclutamiento preciso, servicio rápido mediante reclutamiento eficiente y grupos de empleados específicos de la industria.

-Empleados motivados, gracias a un salario justo y buenas condiciones de trabajo.

- Flexibilidad mediante la combinación de empleados estudiantiles flexibles y soluciones inteligentes para el personal.
- Gran cantidad de estudiantes registrados en toda Alemania.

Fuentes de ingreso: no se evidencia información.

Inversionistas: *HV Holtzbrinck Ventures, Iris Capital, Seventure Partners, XAnge, btov Partners, Raffay Group.*

Métricas claves: más de 300,000 estudiantes y aspirantes académicos están registrados en las bases de datos en toda Alemania.

-Aproximadamente 400,000 usuarios visitan los portales de *Studitemps* 143 y *Jobmensa.de* y *Studitemps.de* cada mes.

-20,000 currículos recientemente creados y 70,000 nuevas búsquedas de trabajo por mes.

-Llega a más de 100.000 estudiantes como seguidores a través de las redes sociales.

jobaline.com



URL: <https://www.jobalign.com/en/>

Año de fundación: 2012

Ubicación Washington, Estados Unidos

Cobertura: Estados Unidos

Empleados: 11-50

Inversiones: 14841000

Patentes: 2

144

Perfil: *Jobalign.com* es una tecnología de reclutamiento en la nube, móvil y bilingüe para el mercado de trabajadores por hora.

Problemas: el proceso de contratación de trabajadores por horas es poco eficiente.

-Se estima un total de 77 millones de trabajadores por horas de EE. UU. y 1.300 millones de trabajadores por horas de todo el mundo.

Soluciones: plataforma de contratación de candidatos que permite encontrar más candidatos para un puesto de trabajo por horas y tener una mejor experiencia de contratación con la plataforma.

-Motor de captación inteligente: busca ayudar a las organizaciones a encontrar candidatos de trabajo por horas, a una fracción del costo y esfuerzo de los enfoques tradicionales de contratación.

Adoptantes tempranos: *Jimmy John's, Pillar Hotels & Resorts, Bank of the West.*

Canales: plataforma online, aplicación móvil, teléfono, correo electrónico, página web.

Recursos claves:

Recurso tecnológico: plataforma para la prestación del servicio y patentes que soportan los desarrollos.

Recurso humano: profesionales en derecho y ciencia de la computación.

Aliados claves: *ABM, Adecco, Aggreko, Alorica, Amazon, American Signature Furniture, ExtraSpace Storage, Express, Edible arrangements, Dunkin & Bush, FedEx, Fanatics.*

Propuesta y atributos de valor: *Jobalign* ha construido una plataforma de contratación de candidatos, desde el punto de vista del solicitante de empleo. Asocia las necesidades de los empleadores con la manera en que los trabajadores por horas se organizan.

Aliviadores de dolores: optimización de la colocación de empleos.

- Estrategia de canales basadas en datos.
- Enfoque programático, *Jobalign* gestiona la publicación de sus ofertas de trabajo hasta que reciba un número específico de solicitantes.
- Acceso a la red de trabajadores de *Jobaling*.
- Cuadro de análisis para que se tomen mejores decisiones y se evalúe los resultados de las campañas de contratación por horas con informes detallados y análisis intuitivos.

Fuentes de ingreso: pago por rendimiento.

-*Jobaline* cobra por la información de contacto de los solicitantes preseleccionados que el empleador desea entrevistar más. El costo es de \$ 6.95 USD por un contacto, \$ 4.95 USD por dos a cuatro y \$ 2.95 USD por cinco o más. (2013)

145

Inversionistas: *Trilogy Equity Partners, Founders' Co-op, Madrona Venture Group, Rudy Gadre.*

Métricas claves: reduce el tiempo de contratación para la mayoría de las organizaciones en un 50%.

Moonlighting



URL: <https://www.moonlighting.com/>

Año de fundación: 2014

Ubicación: Virginia, Estados Unidos

Cobertura: Estados Unidos

Empleados: 11-50

Inversiones: \$5.550.000 USD

Patentes: 0

146

Perfil: *Moonlighting* es una aplicación móvil a pedido, que permite a las personas ganar dinero extra y realizar tareas al instante. Crea un mercado virtual para individuos y pequeñas empresas, permitiendo la comunicación entre aquellos que necesitan una tarea y aquellos que son capaces de satisfacer la necesidad.

Problemas: dificultades para contratar profesionales independientes para pequeños negocios o necesidades personales.

Soluciones: aplicación móvil, para publicar empleos, servicios, contratar y ser contratado sobre la marcha.

Adoptantes tempranos: empresas de todos los sectores.

Canales: plataforma online, aplicación móvil, teléfono, correo electrónico, página web.

Recursos claves:

Recurso tecnológico: aplicación móvil para la prestación del servicio.

Recurso humano: profesionales en marketing, ingeniería electrónica y comunicación

Aliados claves: *Verizon, Gannett, Tronc, Digitalfirst Media, The McClatchy Company, GateHouse Media, Intuit, Recruitology.*

Propuesta y atributos de valor: *Moonlighting* crea un mercado virtual para individuos y pequeñas empresas, lo que permite una comunicación más eficaz y eficiente entre los interesados en contratar con aquellos que están interesados en ser contratados.

A través de la tecnología móvil de *Moonlighting*, los usuarios pueden tomar decisiones de contratación más inteligentes y mejor informadas en tiempo real. Utilizando la plataforma de pago propia de *Moonlighting*, los usuarios pueden completar sus transacciones de contratación directamente desde su dispositivo móvil.

Aliviadores de dolores: facilita las búsquedas profesionales independientes, descubre talentos locales en el mapa interactivo de

contratación y permite que los profesionales independientes se comuniquen si encajan bien.

-Permite identificar las verificaciones sociales, las calificaciones de los usuarios y las revisiones, y al instante iniciar una conversación a través de chat, mensajes de texto o correo electrónico y conocer al *Moonlighter*.

-Permite enviar pagos de forma segura, instantánea a través de *Moonlighting*.

Fuentes de ingreso: ingresos por planes *Starter toolkit*, *Pro toolkit*, se pagan mensualmente o anualmente.

Inversionistas: *McClatchy Interactive*, *Bruce Culver*, *Jaffray Woodriff*, *The McClatchy Company*, *Tronc*, *Gannett Co Inc*, *Paul Palmieri*, *NRV*, *Acta Wireless*.

Métricas claves: no se evidencia información.

TalentReef



URL: <https://www.talentreef.com/>

Año de fundación: 1997

Ubicación: Colorado, Estados Unidos

Cobertura: Global

Empleados: 11-50

Inversiones: \$4.000.000 USD

Patentes: 0

Perfil: *TalentReef* es un proveedor de sistemas de reclutamiento social y de gestión del talento creados específicamente para la fuerza de trabajo por horas. La empresa optimiza la rapidez con la que los operadores encuentran, contratan, capacitan y gestionan sus activos más valiosos.

Problemas: complejidades y descentralización de la fuerza de trabajo por horas.

-Largos tiempos de contratación.

-Brechas de habilidades requeridas por las empresas

Soluciones: sistema de administración de talento y reclutamiento todo en uno.

-La plataforma de reclutamiento social y gestión del talento de *talentReef* ofrece todo lo que necesita para encontrar, contratar, capacitar y administrar el talento.

-Reclutamiento social.

-ATS y Evaluaciones.

-Autoservicios para los empleados.

-Entrenamiento y desarrollo.

-Gestión del rendimiento.

Adoptantes tempranos: *Cinemark, Churchill Downs Race Track and Casinos, Focus Brands, Checkers/Rally's, QuickChek, Weigel's, Kelly-Moore Paints, MobileOne, LBA Hospitality, Gelson's, Markets and Hansen's.*

Canales: plataforma online, aplicación móvil, teléfono, correo electrónico, página web.

Recursos claves:

Recurso tecnológico: plataforma para la prestación del servicio.

Recurso humano: profesionales en la industria del *software* y de gestión de capital humano.

Aliados claves: tecnologías SaaS globales, proveedores de soluciones integradas verticalmente y proveedores de Nómina, POS y WOTC líderes en la industria.

Propuesta y atributos de valor: plataforma para encontrar, contratar, entrenar y gestionar el talento. Perfectamente integrado con sus otros sistemas comerciales críticos.

Aliviadores de dolores: atrae, compromete y clasifica de manera confiable al mejor talento combinando las evaluaciones modernas de contratación social de *talentReef*.

-Agiliza y optimiza el proceso del solicitante mientras garantiza el cumplimiento.

-Brinda capacitación constante desde el primer día y desarrolla su talento con el módulo de capacitación flexible y amigable, que admite todos los tipos de contenido y las preferencias de aprendizaje.

-Facilita los comentarios y revisiones constantes con el módulo de Administración del Desempeño para impulsar la lealtad de los empleados, una cultura de alto rendimiento y el éxito de clientes / negocios.

149

Fuentes de ingreso: solución basada en suscripción.

Inversionistas: *Frontier Capital, Vineyard Capital Group.*

Métricas claves: 26% de incremento en " *Work Opportunity Tax Credit (WOTC)*".

-45% de reducción en rotación de personal.

-16.400.433 aplicaciones procesadas.

-50,000+ Sitios bajo contrato.

-4.150.586 inicios de carreras.



Workle



URL: <https://www.workle.ru/>

Año de fundación: 2009

Ubicación: Moscow City, Rusia

Cobertura: Rusia

Empleados: 51-100

Inversiones: \$3.500.000 USD

Patentes: 0

Perfil: plataforma de trabajo en línea. La compañía ofrece un servicio en línea enfocado en la búsqueda de empleo y oportunidades de capacitación.

Problemas: problemas en la comunicación entre empresas que necesitan trabajar fuera de línea y personas que buscan un trabajo remoto.

Soluciones: *Workle* es un servicio que permite recibir soluciones educativas y tecnológicas para el trabajo profesional en línea, así como desarrollar una carrera y obtener ingresos.

-*Workle for partners* ofrece oportunidades para la realización de productos y servicios. Las principales empresas rusas en diversas áreas de negocios ponen sus productos y servicios en el *Workle*.

-Los usuarios de *Workle* estudian propuestas, se convierten en especialistas, representantes en línea de empresas asociadas, consultan clientes potenciales y venden productos y servicios.

Adoptantes tempranos: *Ингосстрах, Liberty Страхование, Росгосстрах, Ресо-гарантия, ВСК, Библио Глобус, Regas Touristik, Дельфин, Музенидис Трэвел, ТUI, НПФ Согласие (Почтовая доставка), ЮниКредит Банк, Банк Жилищного Финансирования, Промсвязьбанк, MoneyMap.*

Canales: plataforma online, aplicación móvil, teléfono, correo electrónico, página web.

Recursos claves:

Recurso tecnológico: plataforma para la prestación del servicio.

Recurso humano: profesionales en ciencias de la computación.

Aliados claves: no se evidencia información.

Propuesta y atributos de valor: la misión de la compañía es crear una comunidad de profesionales en línea, mejorar la calidad de vida y el bienestar material de los ciudadanos.

La empresa busca la integración de nuevas profesiones en Internet, Workle permite a las personas de cualquier parte de Rusia tener una gran demanda, encontrar un trabajo, obtener una educación gratuita, ganar dinero y construir una carrera.

Aliviadores de dolores: trabaja en Internet con 140 empresas asociadas, lo que facilita la consolidación de ofertas laborales.

- Más de 400 productos y servicios.
- Cursos de entrenamiento gratuitos.
- Condiciones favorables para clientes.

-Impuestos blancos y contribuciones de seguros a la UIF.

Fuentes de ingreso: Workle actúa como intermediario, recibiendo una comisión de las ganancias de cada empleado. La comisión varía del 10% al 30%.

Inversionistas: *Klever Internet.*

Métricas claves: Ventas (\$250.139.912,86 USD)

-Ganancias (\$11.022.318,60 USD)

UrbanPro



URL: <https://www.urbanpro.com/>

Año de fundación: 2011

Ubicación: Karnataka, India

Cobertura: India

Empleados: 51-100

Inversiones: \$2.000.000 USD

Patentes: 0

152

Perfil: *UrbanPro* plataforma de aprendizaje para la contratación de tutores, formadores e institutos de capacitación.

Problemas: dificultades para encontrar un tutor adecuado.
-Brecha de necesidades en el mercado de la educación en India.

Soluciones: plataforma por medio de la cuál los usuarios pueden publicar el requerimiento de formación y contratar el tutor que se ajuste más a sus necesidades. Los profesionales de servicios, por otro lado, pueden crear su perfil, conectarse con estudiantes y hacer crecer su negocio.

Adoptantes tempranos: tutores, formadores e institutos de formación.

Canales: plataforma online, aplicación móvil, teléfono, correo electrónico, página web.

Recursos claves:

Recurso tecnológico: plataforma para la prestación del servicio.

Recurso humano: profesionales en ciencias de la computación.

Aliados claves: no se evidencia información.

Propuesta y atributos de valor: su misión es ayudar a encontrar el tutor o Instituto adecuado para necesidades de aprendizaje dentro del presupuesto y en la ubicación preferida.
Por otro lado, los proveedores de aprendizaje pueden encontrar estudiantes para las clases que conducen, por el precio que les funciona y para que aumenten las ganancias.

Aliviadores de dolores: la plataforma permite encontrar las mejores escuelas de la ciudad. Recibir alertas de admisión a las escuelas, leer las reseñas, hablar con otros padres y hacer preguntas a los expertos de la escuela.

-Obtener una hoja de trabajo personalizada, según los requisitos especificados.

-*UrbanPro Fee Calculator*™, ayuda a encontrar tarifas estimadas para una categoría en la localidad.

Fuentes de ingreso: se cobra según el costo por lead a través de un innovador sistema de monedas *UrbanPro*.

Inversionistas: *Nirvana Venture Advisors*.

Métricas claves: 3.400.000+ Requerimientos publicados.
-650.000+ Tutores, formadores e instituto de formación.
-100,000+ Comentarios.

100Kuai



URL: <http://www.100kuai.com/cooperation>

Año de fundación: 2015

Ubicación: Nanjing, China

Cobertura: China

Empleados: no se evidencia información

Inversiones: \$15.300.000 USD

Patentes: 0

154

Perfil: *100Kuai* es una empresa de empleo a tiempo parcial en línea, con sede en *Nanjing*, dirigida a estudiantes universitarios que desean tomar trabajos a tiempo parcial.

Problemas: dificultades para la contratación de empleados a tiempo parcial.

Soluciones: plataforma de Internet a tiempo parcial que brinda servicios satisfactorios a estudiantes de pregrado y empresas que tienen necesidades a tiempo parcial.

Adoptantes tempranos: estudiantes universitarios que desean tomar trabajos a tiempo parcial. Empresas.

Canales: plataforma online, aplicación móvil, teléfono, correo electrónico, página web.

Recursos claves:

Recurso tecnológico: plataforma y aplicación móvil para la prestación del servicio.

Recurso humano: no se evidencia información.

Aliados claves: más de 1000 colegios y universidades.

Propuesta y atributos de valor: plataforma de Internet que brinda servicios a estudiantes de pregrado y empresas de oferta y demanda laboral en tiempo parcial.

Aliviadores de dolores: plataforma de oferta y demanda en tiempo real, honesta y confiable, para la contratación de tiempo parcial.

Fuentes de ingreso: no se evidencia información.

Inversionistas: *Undisclosed Angel Investors, Xue Manzi, Yurun Group, Zeqing Capital.*

Métricas claves: número de universidades (52).
-Número de compañías registradas (2,700).

Upwork



URL: <https://www.upwork.com/>

Año de fundación: 1999

Ubicación: California, Estados Unidos

Cobertura: Global

Empleados: 251-500

Inversiones: \$168.800.000 USD

Patentes: 1

Perfil: *Upwork* hace que sea más fácil para las empresas y los profesionales independientes, encontrarse entre sí, sin las barreras tradicionales de tiempo y lugar.

Problemas: largos tiempos de espera para encontrar el talento que la empresa necesita.

- Altos costos de reclutamiento con agencias tradicionales.
- Escasez de personal con las habilidades necesarias.
- Encontrar trabajo para las personas independientes.
- Largos procesos de contratación.

Soluciones: plataforma para reclutar *freelancers* (Encontrar, contratar, trabajar y pagar).

- UpWork* (Profesionales autónomos y lo esencial para encontrarlos).
- Upwork Pro* (Talento, revisado previamente y seleccionado).
- Upwork Enterprise* (Sistema de gestión *Freelancer* de extremo a extremo).

Adoptantes tempranos: *P&G, airbnb, Dropbox, UCLA, Accenture.*

Canales: plataforma online, aplicación móvil, teléfono, correo electrónico, página web.

Recursos claves:

Recurso tecnológico: plataforma para la prestación del servicio, algoritmos para encontrar la persona correcta, patente que soporta los desarrollos.

Recurso humano: profesionales en ciencias de la computación.

Aliados claves: *Paypal.*

Propuesta y atributos de valor: *Upwork* hace simple, rápido y rentable que los clientes encuentren, contraten, trabajen y paguen a los trabajadores independientes.

-Upwork hace que sea más fácil para las mejores empresas del mundo y los profesionales independientes encontrarse entre sí sin las barreras tradicionales de tiempo y lugar.

Aliviadores de dolores: gran variedad de talentos.

-Permite pagar a los profesionales independientes por hora, o un precio fijo para todo el proyecto.

Fuentes de ingreso: *Upwork* cobra a los profesionales una tarifa de servicio del 20%, 10% o 5%, dependiendo de la cantidad total que hayan facturado a un cliente.

Inversionistas: *Benchmark, FirstMark, T. Rowe Price, New Enterprise Associates, Sigma West, Jackson Square Ventures, Stripes Group, Globespan Capital Partners, Sigma Partners, Kleiner Perkins Caufield & Byers, DAG Ventures, SV Angel, Pequot Capital, Charter Venture Group, Focus Ventures, Integral Capital Partners, Citigroup.*

157

Métricas claves: número de negocios que confían en UpWork (+5 M).

