

Поколение миллениалов в бизнесе и в жизни

Первый этап: глубинные интервью

DA
TA
insight

OZON

О проекте

OZON

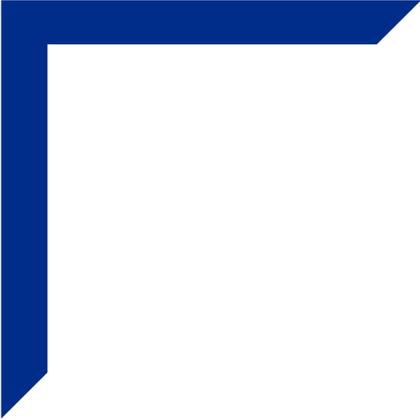
DATA
insight

Начало проекта – ноябрь 2019 года

Цель: понять отношение к бизнесу и жизненные ориентиры предпринимателей-миллениалов.

Этапы:

1. Проведение глубинных интервью с предпринимателями поколения Y;
2. Проведение глубинных интервью и/или фокус-групп с участием предпринимателей не-миллениалов;
3. Запуск онлайн-опроса среди предпринимателей различных поколений;



ЭТАП 1

Глубинные интервью
предпринимателей-миллениалов

Содержание глубинных интервью

1. «Собственник и его бизнес»:

- общие сведения о собеседнике: начало бизнеса, роль в компании, work/life balance;
- общие сведения про компанию: ценности и миссия;

2. «Бизнес изнутри»:

- выбор сотрудника, взаимодействие в коллективе: качества сотрудников, кейсы;
- работа с друзьями и родственниками;
- управление компанией, важность департаментов.

3. «Бизнес снаружи»:

- взаимодействие с партнерами, контрагентами и клиентами: стратегия при заключении соглашений, разница в общении, присутствие в бизнес-сообществах;
- взаимодействие с маркетплейсами.

4. Взгляд в будущее и советы начинающим предпринимателям

Часть 1

Собеседник и его бизнес

1. Миллениалы ценят честность. В себе, в сотрудниках, в бизнесе
 2. Работа для человека или человек для работы? Ни то, ни другое: работа и человек – наравне
 3. Бизнес – инструмент самореализации, средство достижения цели
-

Честность – главная ценность

40% респондентов (12 из 30) ответили, что они ценят честность: в общении, при найме сотрудника, при заключении сделок и при проведении продаж.

Цитаты

Честность как качество

«Первую вещь я вам уже сказал, это честность, открытость. Моя принципиальная позиция – я всегда со всеми честен. То есть если я не хочу чего-то говорить, я просто скажу, врать не буду».

Честность в бизнесе

«Я, наверное, за некую полную прозрачность. Это не отменяет торговли и возможности жестких переговоров, но это за то, чтобы ситуацию показывать максимально честно для партнеров. Честным быть выгодно».

Честность от сотрудников

«Ну а ценности, как честность, порядочность, исполнение своих обязательств точно в срок, договоренностей. Вот как ты договорился, так и нужно делать».

Главное в бизнесе, миссия и ценности: популярные ответы

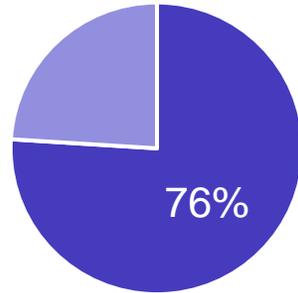
	Миллениалы о себе	О старших	О младших (Z)
Главное в бизнесе (кроме прибыли)	Самореализация (12 из 16)	Стабильность (6 из 18)	Самореализация (12 из 17)
Миссия	Польза обществу (20 из 22)	Польза обществу (5 из 10)	Польза обществу (6 из 9)
Ценности	Трудолюбие и коллектив (12 из 17)	Порядочность (8 из 13)	Самореализация (7 из 9)

Цитаты

Что для вас бизнес?	О миссии	О ценностях
«Радость от того, что я делаю».	«Бизнес должен давать пользу обществу. Полезен и удовлетворять потребности клиента».	«Работать надо не ради денег, естественно. Если будешь делать всё ради денег, то ничего не получится».

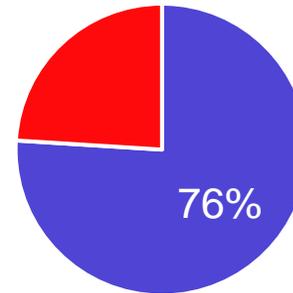
Человек для работы или работа для человека

Миллениалы о себе



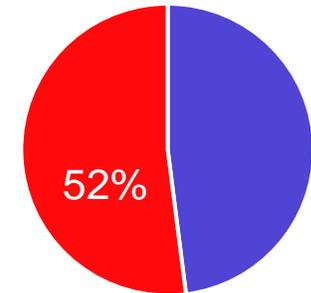
«Сотрудник для компании» и «компания для сотрудника» вместе (всего 21 ответ)

О старших



«Сотрудник для компании» (всего 22 ответа)

О младших (Z)



«Компания для сотрудника» (всего 20 ответов)

Цитаты

Про себя

«Нет однозначного ответа... Это взаимосвязано. То есть компании нет без определенных личностей, без сотрудников».

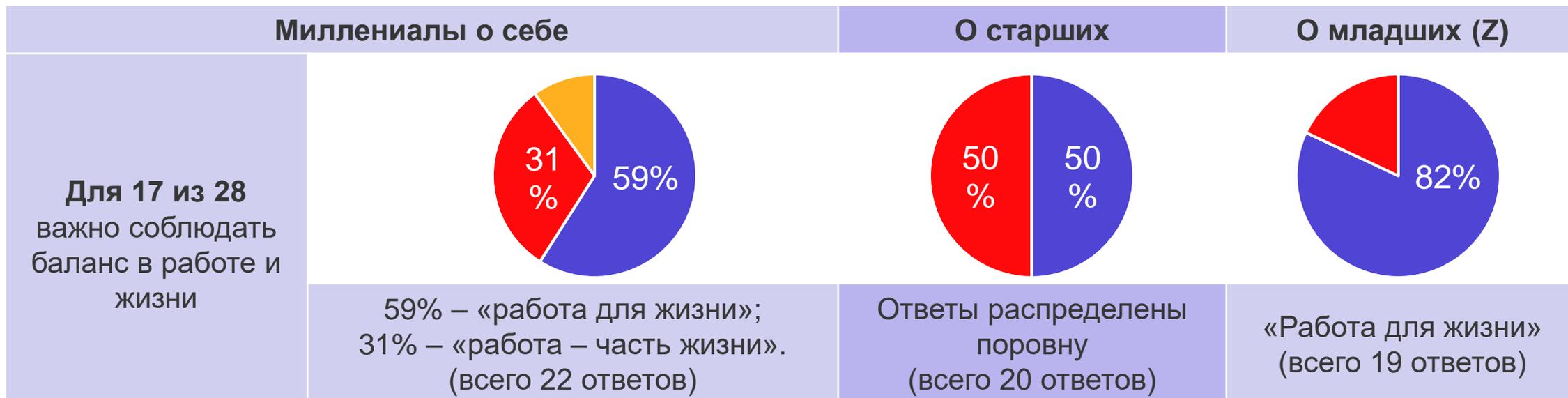
Про старших

«У категории X им важен результат. Если человек пришел, он должен работать, работать, работать».

Про младших

«Поколение Z точно считает, что компания для сотрудника».

«Работа для жизни» или «жизнь для работы», work/life balance



Цитаты		
Про себя	Про старших	Про младших
«Хорошо, чтобы работа для жизни, но не у всех так. У некоторых наоборот. У меня где-то пополам, потому что работа у меня – часть жизни».	«У тех, которые старше, для них вообще работа была делом жизни всегда».	«Чем моложе, тем больше считает, что работа для жизни, он может чаще менять работу и т.д.».

Бизнес – это путь или цель?



Цитаты

Про себя

«Путь реализации себя, путь прожить жизнь через бизнес»;
«Это путь к моей цели. Путь без цели невозможен, потому что просто можно не туда приехать и потом очень сильно разочароваться».

Про старших

«Для них это такой, мне кажется, более размеренный, хорошо запущенный механизм, который они будут просто развивать и поддерживать».

Про младших

«Скорее всего, про процесс. Да, «по «фану». Вот там, с друзьями собраться».

Часть 2

Бизнес изнутри

1. Миллениалы выбирают матричную структуру, тогда как X – иерархическую
 2. Миллениалы будут стараться не нанимать друзей на работу в отличие от X и Z поколений, которые так делают
 3. Исполнительность и моральные качества важнее профессионализма и лояльности
-

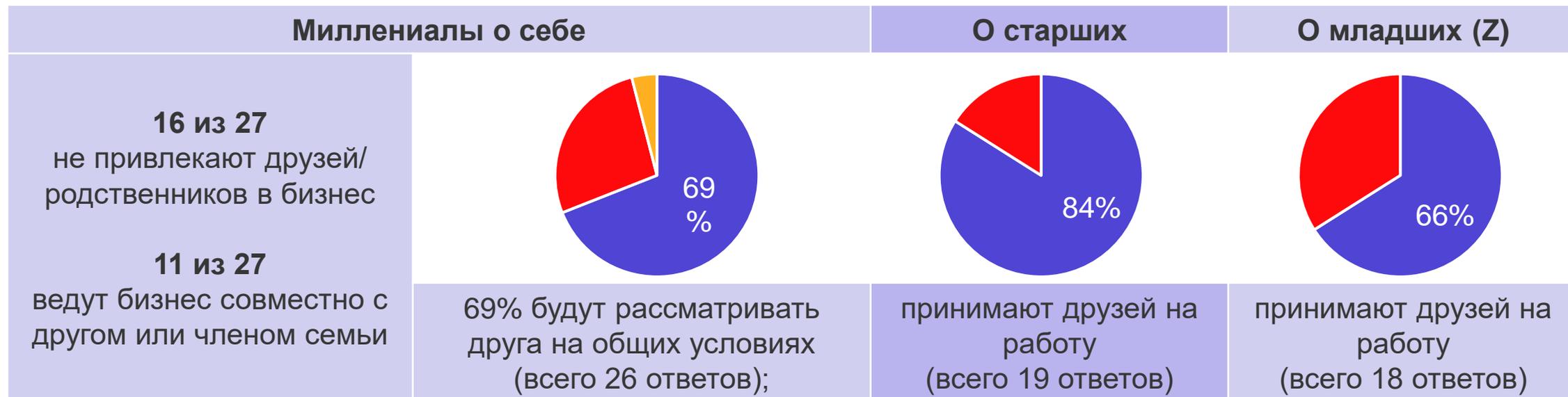
Структура управления компанией

	Миллениалы о себе	О старших	О младших (Z)
Предпочтительная система управления компанией	Матричная (10 из 22) Иерархичная (7 из 22)	Иерархичная (5 из 10)	Матричная (4 из 10)
		Не зависит от возраста (5 из 10)	
С кем из специалистов вы посоветуетесь при принятии стратегических решений?	По развитию бизнеса (10 из 20)	По развитию бизнеса (9 из 20)	По IT (7 из 20)
Советы при принятии решений	Выслушают мнения коллег (10 из 19)		

Цитаты

Про принятие решений	О старших: про иерархичную систему	О младших (Z)
«Если ты обсуждаешь какое-то стратегически важное для бизнеса решение, конечно, наверное, все должны прийти к общему решению».	«Просто потому, что бизнес создан ещё в период, когда другого и не было толком. Просто классически».	««Z», соответственно, проектная команда, более гибкая система».

Работа с друзьями и партнерами. Кейсы



Цитаты		
Про себя	Про старших	Про младших
«На общих. Я всегда осторожно отношусь к таким предложениям, особенно если речь идет о детях».	«Поколение X это вообще одни родственники и друзья».	«Молодое поколение – здесь скорее друзья. Потому что очень часто, я знаю, эти бизнесы строятся коллективно».

Важнейшие навыки и качества сотрудника. Кейсы

Миллениалы о себе		О старших	О младших (Z)
<p>12 из 26 ценят в сотрудниках исполнительность</p> <p>10 из 26 обращают внимание на моральные качества</p>	<p>10 из 25 выберут скорее опытного, чем лояльного, кандидата</p> <p>8 из 25 будут выбирать кандидата исходя из конкретной ситуации</p>	<p>больше ценят профессиональные качества (10 из 15)</p> <p>выберут скорее опытного, чем лояльного (8 из 11)</p>	<p>больше ценят профессиональные качества (11 из 13)</p> <p>выберут скорее опытного, чем лояльного (8 из 12)</p>

Цитаты		
Про себя	Про старших	Про младших
<p>«Мне кажется, это связанные вещи – ценности и качества. Половина из этих ценностей как раз про черты характера».</p>	<p>«Х» – это про ответственность, про целеустремлённость, про лояльность».</p>	<p>«Те, кто помладше, мне кажется, очень сильно сейчас борются за профессиональную состоятельность».</p>

Часть 3

Бизнес снаружи

1. Старшее поколение – волки в бизнесе: их задача «надуть» и надавить
 2. Миллениалы готовы работать с маркетплейсами, а Z уже это делают
 3. Миллениалы видят пользу в бизнес-сообществах. Меньше чем Z, но больше, чем X
-

Заключение договоров, взаимодействие с предпринимателями X и Z

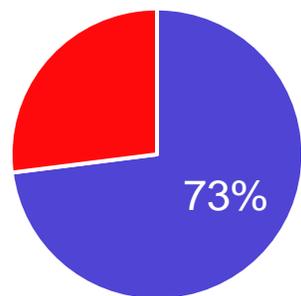
	Миллениалы о себе	О старших	О младших (Z)
Про общение с другими поколениями	Чувствуется разница в общении из-за возраста (14 из 25)	Консервативны, хотят «надавить» (12 из 14)	Открыты к собеседнику (5 из 9)
Заключая договор, чаще выбирают стратегию...	Win-win (24 из 27)	Win-lose (14 из 22)	Win-win (8 из 21)
Вас часто хотят обыграть?	Иногда чувствую, что хотят (12 из 22)		

Цитаты

Про заключение сделки	О старших	О младших (Z)
«У меня нет большого опыта жестких переговоров, совершенно точно, но если это для меня будет lose, то непонятно, зачем мне эта сделка».	«Мне все время кажется, что X хотят поживиться на нас, хотят на себя перетянуть одеяло».	«Молодость – это амбиции, это нескончаемая энергия и желание, и неверие, что что-то нельзя сделать, нет скепсиса. Это сильно заряжает».

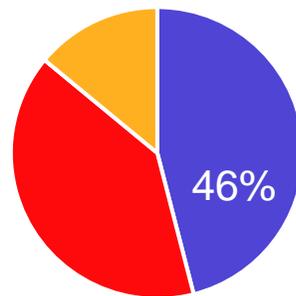
Бизнес-сообщества

Миллениалы о себе



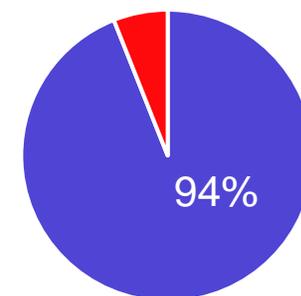
73% состоят в бизнес-сообществах и считают их полезными (всего 30 ответов)

О старших



46% ответили, что X состоят в сообществах менее активно (всего 19 ответов)

О младших (Z)



94% отметили, что Z активно участвуют в сообществах (всего 19 ответов)

Цитаты

Про себя

«И связи, и новости, и новинки... Это в целом и нетворкинг, и возможность посмотреть, как другие люди решают похожие проблемы».

Про старших

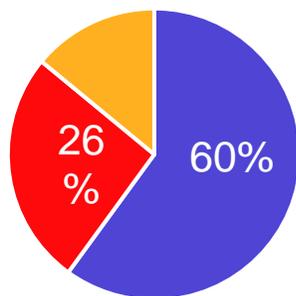
«Они реже гораздо в них состоят, но если и состоят, то для конкретных целей, решают там свои конкретные задачи».

Про младших

«Новое поколение гораздо более свободно пользуется всеми ресурсами, которые дает интернет-пространство».

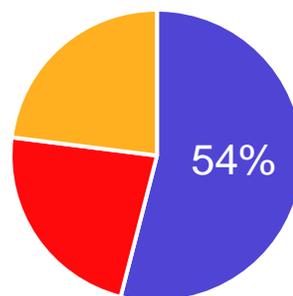
Маркетплейсы

Миллениалы о себе



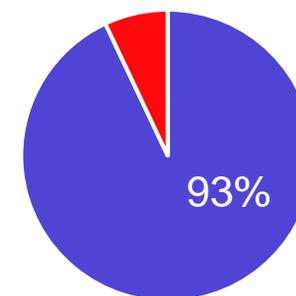
60% работают с маркетплейсами;
26% ставят это в планы
(всего 17 ответов)

О старших



54% – «Х будут работать с
маркетплейсами, но осторожно»
(всего 13 ответов)

О младших (Z)



93% – «Z будут работать с
маркетплейсами»
(всего 14 ответов)

Цитаты

Про себя

«Раньше казалось, что это детский сад, но тем не менее мы во все маркетплейсы залезли и везде попробовали».

Про старших

«Х очень хотят и боятся, и в силу того, что это новый опыт для них, им сложнее выйти на маркетплейсы продавать».

Про младших

«Для них уже, в принципе, будет непонятна именно работа по старинке: прямые продажи, отсрочка, предоплата...»

Итого

1. **Честность**, честность и еще раз честность
2. **Бизнес для самореализации**. Не для денег, занятости, работы. Даже не для светлого будущего как такового, но бизнес, как призвание
3. **Баланс**: работы и жизни, бизнеса и сотрудников, средства и целей
4. **Матричная система управления** и поиск собеседников/советчиков в одном с собой уровне (статусность собеседников)
5. **Друзей на работу не берем**, в отличие от старших, которые берут только по знакомству и младших, которые «все друзья и вместе тусят»

Data Insight

Data Insight - первое в России агентство, специализирующееся на **исследованиях** и **консалтинге** в области eCommerce и digital рынков.

Наши публичные **исследования** – datainsight.ru/public

Связаться с нами:



a@datainsight.ru



+7 (495) 540 59 06



datainsight.ru



t.me/DataInsight



Facebook.com/DataInsight



Slideshare.net/Data_Insight



Zen.yandex.ru



[Data Insight](https://DataInsight)



OZON

OZON – одна из крупнейших российских e-commerce площадок, на которой представлено более 6 млн. товарных наименований в 24 категориях: от книг и одежды до продуктов питания и товаров для здоровья. Ежедневно компания обрабатывает более 200 тысяч заказов, 94% из которых доставляются точно во временной интервал, выбранный клиентом. Сегодня на OZON 3,5 млн. уникальных пользователей в день, а лояльная пользовательская база свыше 30 млн. человек.



pr@ozon.ru



Ozon.ru



[OZON: интересно про it-commerce](#)