



**МОСКОВСКАЯ  
ТОРГОВО-ПРОМЫШЛЕННАЯ  
ПАЛАТА**



**КОМИТЕТ ПО РАЗВИТИЮ  
БИЗНЕС ПРАКТИК**



**РАБО**  
РОССИЙСКАЯ АССОЦИАЦИЯ  
БИЗНЕС-ОБРАЗОВАНИЯ

# Технология Роста

## Для ГБУ «Малый бизнес Москвы»

### 8 недель наставничества

*Гурков И.Е., Захаров Д.Н.*

# Продукты

## **ПРОГРАММА «ТЕХНОЛОГИЯ РОСТА»**

СИСТЕМНЫЙ РОСТ КОМПАНИЙ И БИЗНЕС-ЕДИНИЦ

## **ПРОГРАММА «ФАБРИКА ТАЛАНТОВ»**

ВЫЯВЛЕНИЕ И РАЗВИТИЕ ТАЛАНТОВ

## **МАСТЕР-КЛАСС «ПРЕОБРАЖЕНИЕ»**

РАСКРЫТИЕ ПОТЕНЦИАЛА И ПОСТРОЕНИЕ ЖЕЛАЕМОГО ПУТИ

# С чем вошли в программу

УЧАСТНИКИ:

ПОСТУЧАЛИСЬ - 19

ВОШЛИ - 15



- Бесплатное участие
- «Условный» отбор от ГБУ МБМ
- От стартаперов и ремесленников до зрелых бизнесов
- Выручка от 0,5 млн в мес до 50 млн в мес
- «Винегрет» видов, типов, рынков и отраслей (производство расходных материалов, одежды, продажа сантехники, электроники, услуги ИТ-интеграции, построения отчетности, продвижения, финансы, медиация, мобильное приложение для бьюти-сферы, ИТ-платформа для мероприятий, образование и тп)
- Разные возраста, уровни осознанности и зашоренности
- Разные запросы (запуск продукта, рост заявок и продаж, рост дохода, оптимизация времени, развитие ассортимента и др)

# Как это было – в двух словах

УЧАСТНИКИ:

ВОШЛИ – 15, ДОШЛИ - 7



ПРОГРАММА СТАЛА ГЛАВНЫМ  
СОБЫТИЕМ ЖИЗНИ УЧАСТНИКОВ  
ЗА 8 НЕДЕЛЬ

- Спортивный режим – 8 недель
- 16 еженеделек офлайн и 24 ежедневки онлайн
- «Домашки»
- Работа сразу на 3 уровнях: эмоциональном, функциональном и смысловом
- Постоянная рефлексия над достижениями и своим ростом
- Ежедневные анкеты продуктивности и дашборды к ним
- Сделки в Битриксе с десятками свойств и отчеты к ним во всевозможных разрезах

# Что приобрели участники?

## УРОВЕНЬ «ЭМОЦИИ И ФУНКЦИИ»



8 НЕДЕЛЬ ИНТЕНСИВНЫХ ЗАНЯТИЙ В  
РАМКАХ ОНЛАЙН И ОФЛАЙН ВСТРЕЧ

- Составили карты «хотелок-зачепок» для определения целей, ценностей и смыслов деятельности
- Запустили ежедневные анкеты продуктивности персонала
- Ввели ежедневный и еженедельный сбор и анализ показателей, достижений, драйверов, инициатив по росту продуктивности и эффективности персонала, определение лидеров
- Выявили свой потенциал через дашборды в 15 разрезах
- Нарисовали карты драйверов роста выручки, маржинальной прибыли и дохода в карман

# Что приобрели участники?

## УРОВЕНЬ «ЭМОЦИИ И ФУНКЦИИ»

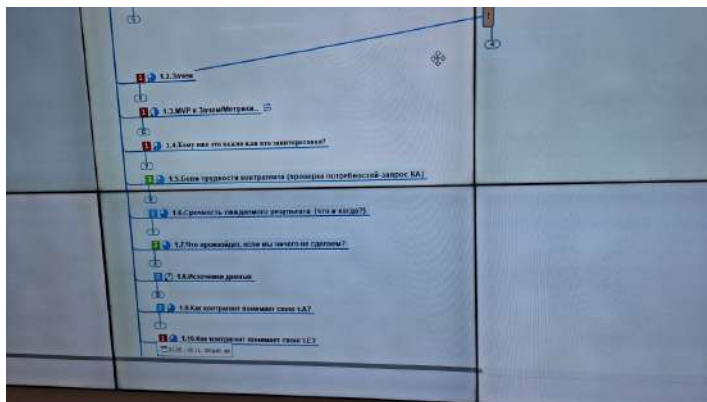
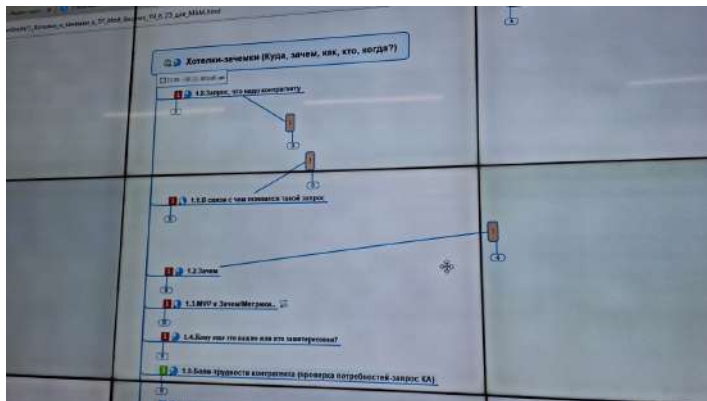


8 НЕДЕЛЬ ИНТЕНСИВНЫХ ЗАНЯТИЙ В РАМКАХ ОНЛАЙН И ОФЛАЙН ВСТРЕЧ

- Ввели рейтинги и приоритеты клиентов и каналов их получения
- Создали продуктовые паровозы
- Проанализировали основной процесс получения, обработки и выполнения заказов
- Разобрали оптимальную систему вознаграждения по ролям
- ~~Построили финансовую модель пирога~~
- Внедрили управление сделками через Битрикс
- Получили отчетность по выявлению силы в бизнес-модели в 20+ разрезах
- ~~Подготовились к запуску роста через спринты~~

# Что приобрели участники?

## УРОВЕНЬ «СМЫСЛЫ»



- Определили, где находятся относительно своих возможностей
- Увидели свой потенциал и его реализацию
- Поняли, зачем занимаются своим делом
- Смогли побежать к своим целям или выбрать новый путь
- Осознали, кто вокруг них, чтобы выбрать лучших или купить с рынка
- Стали получать удовольствие от каждого шага и прожитого дня
- Еженедельно начали оценивать, насколько быстро приближаются к желаемой цели
- Осознали свою силу и предназначение
- Утвердились в своем пути и начали уверенно и с удовольствием двигаться с желаемой скоростью

8 НЕДЕЛЬ ИНТЕНСИВНЫХ ЗАНЯТИЙ В  
РАМКАХ ОНЛАЙН И ОФЛАЙН ВСТРЕЧ

# На что повлияли участники



8 НЕДЕЛЬ ИНТЕНСИВНЫХ ЗАНЯТИЙ В  
РАМКАХ ОНЛАЙН И ОФЛАЙН ВСТРЕЧ

- кто-то вырос в выручке или марже на десятки процентов
- кто-то увидел в команде драйвер роста и начал масштабироваться
- кто-то нашел другие способы для достижения желаемой цели и показал динамику
- кто-то выстроил продуктовый паровоз и получил быстрее и проще заход в клиентов
- кто-то применил оценку удовлетворенности клиентов и начал получать от них повторные заказы
- кто-то пересмотрел своих целевых клиентов, стал работать с желаемыми
- кто-то начал выгружать лишнее из головы и получать удовольствие от того, куда идет и чем занимается и тд



# Программа словами участников

УЧАСТНИК 1. РОСТ ВЫРУЧКИ – 17%. РОСТ КОМАНДЫ – 3 ЧЕЛ



- Стратегический план
- Определена моя роль в бизнесе
- Новые инструменты делегирования
- Новая система приоритетов задач
- Рефлексия достижений и драйверы роста
- Система управления идеями

8 НЕДЕЛЬ ИНТЕНСИВНЫХ ЗАНЯТИЙ В  
РАМКАХ ОНЛАЙН И ОФЛАЙН ВСТРЕЧ

# Программа словами участников



8 НЕДЕЛЬ ИНТЕНСИВНЫХ ЗАНЯТИЙ В  
РАМКАХ ОНЛАЙН И ОФЛАЙН ВСТРЕЧ

УЧАСТНИК 2. РОСТ ВЫРУЧКИ – 10%. РОСТ КОМАНДЫ – 2 ЧЕЛ

- Понимаю и использую драйверы роста своего бизнеса
- Провожу оценку удовлетворенности клиентов для усиления моих продуктов и допродажи
- Создал продуктовый паровоз с целевым продуктом в конце
- Получил систему для приоритезации шагов, клиентов, продуктов
- Реализована 1/3 моего нового продукта

# Программа словами участников

УЧАСТНИК 3. РОСТ ВЫРУЧКИ B2B – 50%. РОСТ МАРЖИ – 5%.  
РОСТ КОМАНДЫ – 2 ЧЕЛ



8 НЕДЕЛЬ ИНТЕНСИВНЫХ ЗАНЯТИЙ В  
РАМКАХ ОНЛАЙН И ОФЛАЙН ВСТРЕЧ

- Структурирование и выстраивание целевых действий, определение паровоза товаров
- Умение двигаться по воронке продаж
- Научилась задавать вопросы и отвечать на них
- Выявлены цели, разработаны гипотезы, запущены драйвера роста
- Запущен функционал по составлению отчетов на любую дату
- Личностный рост

# Программа словами участников

## УЧАСТНИК 4. НА СТАРТЕ КУЧА ПРОБЛЕМ, АПАТИЯ И СКЕПТИЦИЗИМ К НАСТАВНИЧЕСТВУ



8 НЕДЕЛЬ ИНТЕНСИВНЫХ ЗАНЯТИЙ В  
РАМКАХ ОНЛАЙН И ОФЛАЙН ВСТРЕЧ

- Проект с 2015 года (8 лет), 2 сотрудника, 30+ клиентов.
- С 2022 ушло 10 клиентов, выручка -20%, а доход -30%
- Хаос в делах, безрезультативное тушение пожаров несколько лет
- Клиентов новых не беру, с наплывом работы не справляюсь, и так годами
- Сотрудников нормальных не найти, да и денег уже нет им платить
- Про развитие, тест новых идей, движение вперед, все реже вспоминаю
- И кредит еще появился, поджигает, думал подработку искать
- И уже от этого всего появляется ощущение усталости и безнадежности

# Программа словами участников

## УЧАСТНИК 4. В ПРОЦЕССЕ УДИВЛЕНИЕ ОТ ПРОСТОТЫ СВОИХ СЛОЖНОСТЕЙ. А НА ФИНИШЕ УДИВЛЕНИЕ ОТ ВОЗМОЖНОСТЕЙ, В КОТОРЫХ ЖИВЕМ

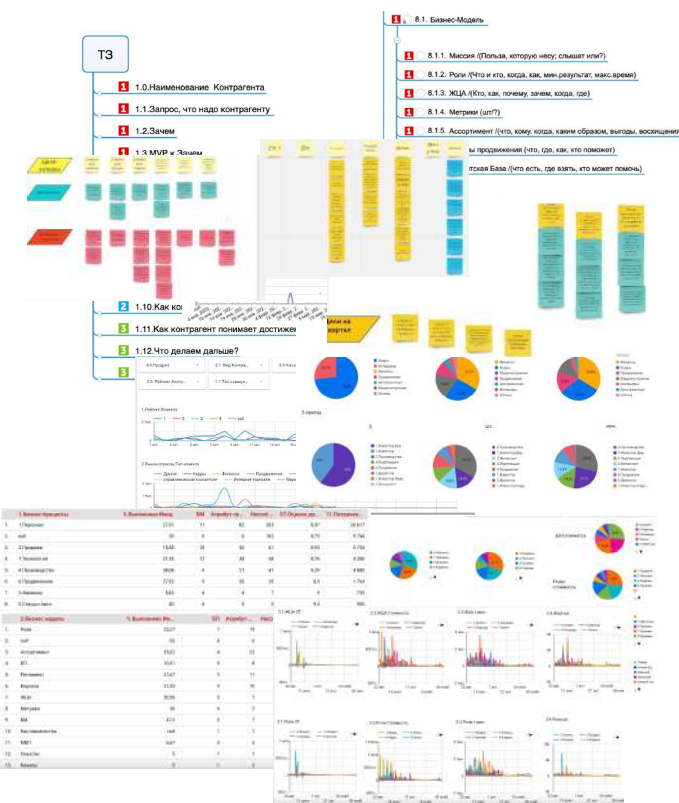


- Разобрались куда едем, в какие сроки, как туда приехать и побежали. Обучение было репетицией, разбором каждого пункта, впереди премьера
- Разобрались, от чего в работе получаем удовольствие, а что нужно убрать. И даже начал избавляться от дел, которые давным-давно этого ждали, а это +5 дней/месяц
- Разобрались, что клиенты нужны те, на кого готовы тратить жизнь, а не любые. И даже взял в работу 4-ех таких клиентов, а 8 текущих попросил поднять цены, и 7 согласились
- Закрепили важный навык - каждый раз придумывать по 5+ улучшений задачи. Теперь нет проблем, сразу выскакивает 5 вариантов решения/улучшения, потом еще 5
- Бизнес из одиночек начал превращаться в команду, которой многое по плечу. Тут надо исходить из желаний сотрудников, своих желаний, их синхронизации, а не приказов
- И самое важное: сдвинулся с места, и понял как сдвигаться. За кадром остались: рефлексия, правильные воронки продаж, Битрикс24, меткие советы и т.д.

8 НЕДЕЛЬ ИНТЕНСИВНЫХ ЗАНЯТИЙ В  
РАМКАХ ОНЛАЙН И ОФЛАЙН ВСТРЕЧ

# Программа словами участников

## ЯЗЫК ЦИФР – ЯЗЫК БОГА

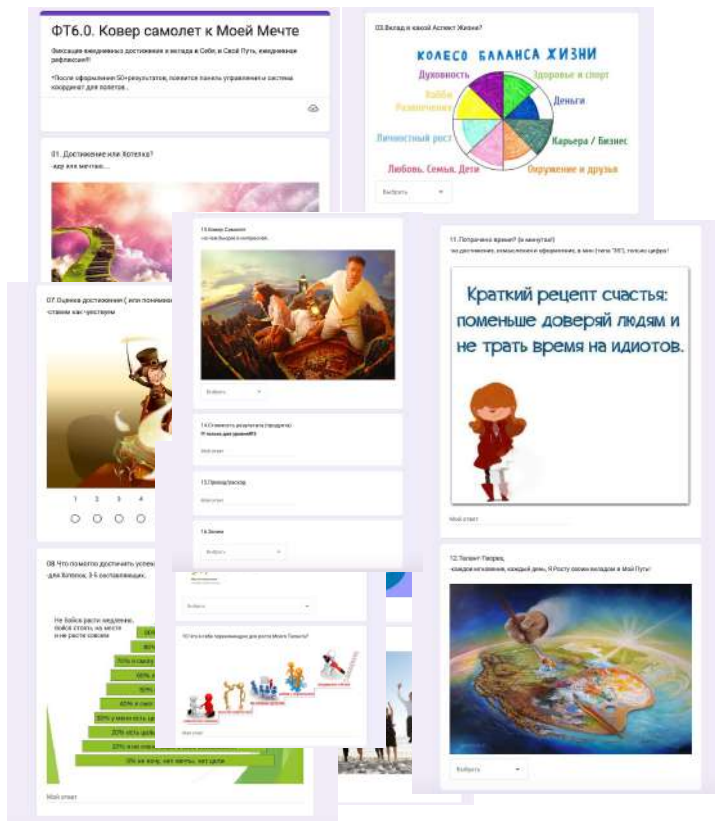


8 НЕДЕЛЬ ИНТЕНСИВНЫХ ЗАНЯТИЙ В  
РАМКАХ ОНЛАЙН И ОФЛАЙН ВСТРЕЧ

Перевернули подход участников по восприятию происходящего у них в бизнесе:

- Битрикс 24
  - Отчетность и дашборды
  - Анкеты продуктивности,
  - Карты драйверов,
  - Карты Хотелок-Зачемок и тп
- ... и запустили их выход с **ЭМОЦИОНАЛЬНОГО** на **СМЫСЛОВОЙ** уровень взаимодействия

# Анкеты ежедневных достижений



- Описание события-достижения
- Оценка
- Что это за мини-продукт
- Что помогло
- Как сделать круче
- В какой роли я
- На кого и какой тип контрагента направлено
- На каком этапе воронки
- За сколько купил бы его с рынка
- Зачем мне это достижение
- и т.п.

8 НЕДЕЛЬ ИНТЕНСИВНЫХ ЗАНЯТИЙ В  
РАМКАХ ОНЛАЙН И ОФЛАЙН ВСТРЕЧ

# Отчетность из анкет достижений

Названия строк	авг	сен	окт	Общий итог
	8	112		120
	18	63	11	92
	8	55	25	88
	15	49	4	68
	19	33	12	64
	12	36	2	50
	22	27		49
	11	31	7	49
	4	34	9	47
	24	16		40
	5	20	1	26
	2	22	2	26
	3	7		10
	2	7		9
		8		8
	4	4		8
	3			3
	1			1
	1			1
Общий итог	162	524	73	759

Имена участников

Таблица участников -  
количество достижений за  
период, шт

8 НЕДЕЛЬ ИНТЕНСИВНЫХ ЗАНЯТИЙ В  
РАМКАХ ОНЛАЙН И ОФЛАЙН ВСТРЕЧ



# Отчетность из анкет достижений

Названия строк	авг	сен	окт	Общий итог
	344	25 176		25 520
	2 410	7 220	1 350	10 980
	1 555	5 600	1 750	8 905
	2 570	4 005	2 020	8 595
	1 505	4 940	1 410	7 855
	1 140	2 510	2 160	5 810
	604	3 799	1 170	5 573
	1 850	3 100	420	5 370
	2 585	2 765		5 350
	1 360	3 600	240	5 200
	2 665	1 475		4 140
	210	875	300	1 385
	320	585		905
	511	233		744
	480	125		605
	240			240
		91		91
	5			5
	3			3
Общий итог	20 357	66 099	10 820	97 276

Имена участников

Таблица участников -  
количество достижений за  
период, минут

8 НЕДЕЛЬ ИНТЕНСИВНЫХ ЗАНЯТИЙ В  
РАМКАХ ОНЛАЙН И ОФЛАЙН ВСТРЕЧ

# Отчетность из анкет достижений

Названия строк	авг	сен	окт	Общий итог
	100 007	4 151 881		4 251 888
	775 009	2 442 000	433 000	3 650 009
	1 025 001	977 300	480 000	2 482 301
	288 000	1 376 000	231 000	1 895 000
	223 001	1 081 400	150 000	1 454 401
	1 164 000	68 500		1 232 500
	436 000	377 500	103 000	916 500
	264 203	310 000		574 203
	62 102	438 000	15 000	515 102
	90 000	260 000	10 000	360 000
	210 000	141 009		351 009
	41 001	96 000	72 000	209 001
	1 600	78 000	30 000	109 600
	43 000			43 000
	23 001	18 100		41 101
	6 000	5 500		11 500
		60		60
	1			1
	0			0
Общий итог	4 751 926	11 821 250	1 524 000	18 097 176

Таблица участников -  
количество достижений за  
период, руб

8 НЕДЕЛЬ ИНТЕНСИВНЫХ ЗАНЯТИЙ В  
РАМКАХ ОНЛАЙН И ОФЛАЙН ВСТРЕЧ

# Отчетность из анкет достижений

Названия строк	авг	сен	окт	Общий итог
2.Клиент	21	92	33	146
3.Партнер	10	82	13	105
4.Команда	18	74	5	97
Талант	11	39	11	61
(пусто)	21	18		39
1.Инвестор	7	18	2	27
5.Поставщик		14	2	16
8.Другой..	2	8	1	11
7.Администрация		4		4
6.Конкурент		1		1
Общий итог	90	350	67	507

Куда направлен фокус  
внимания участников -  
количество достижений за  
период, шт

8 НЕДЕЛЬ ИНТЕНСИВНЫХ ЗАНЯТИЙ В  
РАМКАХ ОНЛАЙН И ОФЛАЙН ВСТРЕЧ

# Отчетность из анкет достижений

08.1.Приоритет к Драйверам	1			
12.Талант-Творец	(Все)			
Количество по полю 11.Потрачено время? (в минутах!)	Названия столбцов			
Названия строк	⊕ авг	⊕ сен	⊕ окт	Общий итог
5.Технолог-рост капитализации	20	113	7	140
1.Продвиженец-рост заявок	9	83	23	115
3.Производственник-рост удовлетворенных клиентов	16	36	19	71
6.Кадровик-рост доходности по ЦО/ЧТалантам	16	43	4	63
2.Продавец-рост оплат		17	8	25
7.Стандарты и автоматизация-Динамика маржи	4	16	3	23
4.Финансист-рост маржи и доходности	4	12	1	17
Другое		12	2	14
(пусто)		1		1
Общий итог	69	333	67	469

В какой роли себя видели участники - количество достижений за период, шт

8 НЕДЕЛЬ ИНТЕНСИВНЫХ ЗАНЯТИЙ В РАМКАХ ОНЛАЙН И ОФЛАЙН ВСТРЕЧ

# Отчетность из анкет достижений

08.1.Приоритет к Драйверам	1			
12.Талант-Творец	(Все)			
Количество по полю	Отметка времени	Названия столбцов		
		⊕ авг	⊕ сен	⊕ окт
Общий итог				Общий итог
1.Понимание Силы	27	81	15	123
2.Рост Мастерства в Ролях..	14	72	21	107
3.Рост Дохода	13	98	26	137
4.Рост Команды	7	26	3	36
5.Развитие Среды Обитания	5	9	2	16
6.Рост Вклада в Мир	3	45		48
(пусто)	21	19		40
Общий итог	90	350	67	507

«Зачем», на что влияли или должны были повлиять достижения - количество достижений за период, шт

8 НЕДЕЛЬ ИНТЕНСИВНЫХ ЗАНЯТИЙ В  
РАМКАХ ОНЛАЙН И ОФЛАЙН ВСТРЕЧ

# Отчетность из анкет достижений

08.1.Приоритет к Драйверам	1			
09.В какой я Роли?	(Все)			
Количество по полю 08.Что помогло достичь успеха?	Названия столбцов			
Названия строк	авг	сеп	окт	Общий итог
	18	63	11	92
	6	40	25	71
	4	60		64
	7	22	12	41
	9	29	2	40
	7	24	7	38
	4	29	3	36
	15	18		33
	4	18	5	27
	2	15	1	18
	1	11	1	13
	7	6		13
	1	5		6
	1	3		4
	1	2		3
		2		2
	1	1		2
		2		2
	1			1
	1			1
Общий итог	90	350	67	507

Имена участников

Таблица участников - количество драйверов к достижениям (выделен рейтинг №1) за период, шт

8 НЕДЕЛЬ ИНТЕНСИВНЫХ ЗАНЯТИЙ В РАМКАХ ОНЛАЙН И ОФЛАЙН ВСТРЕЧ

# Отчетность из анкет достижений

10.1.Приоритет к инициативам		1			
Количество по полю 10.Что я себе порекомендую для роста Моего Таланта?		Названия столбцов			
Названия строк		авг	сен	окт	Общий итог
		18	63	11	92
		7	51	24	82
		3	61		64
		11	34	2	47
		12	21	12	45
		9	28	1	38
		17	20		37
		4	27	4	35
		4	19	1	24
		12	6		18
		2	9	1	12
		3	5		8
		1	4		5
		1	4		5
			4		4
		2			2
		1	1		2
			2		2
			2		2
		1			1
		1			1
Общий итог		109	361	56	526

Имена участников

Таблица участников - количество инициатив к достижениям (выделен рейтинг №1) за период, шт

8 НЕДЕЛЬ ИНТЕНСИВНЫХ ЗАНЯТИЙ В РАМКАХ ОНЛАЙН И ОФЛАЙН ВСТРЕЧ

# Дашборды из анкет достижений

	2.Бизнес модель	% Выполнено Ин...	БП	Атрибут ...	Record...	07.Оценка ...	11.Потраче...
1.	Роли	23,27	7	79	233	8,99	26 854
2.	null	55	0	0	102	8,73	9 740
3.	Ассортимент	35,02	4	22	62	9,1	7 250
4.	БП	10,91	5	8	19	8,84	2 070
5.	Регламент	47,67	3	11	15	9,53	1 630
6.	Воронка	21,43	4	10	18	8,94	1 398
7.	ЖЦА	20,56	3	7	12	8,92	1 170
8.	Метрики	30	4	5	9	8,78	893
9.	БМ	47,5	3	7	9	8,78	875
10.	Наставничество	null	1	1	1	10	780
11.	МВП	6,67	3	3	3	8	510
12.	Смыслы	5	1	1	1	10	360
13.	Каналы	5	1	2	2	10	180
14.	Среда обитания	40	2	2	2	10	180
15.	ФМ	3,75	2	2	4	9,5	155
16.	Отчетность	10	1	1	1	10	120
17.	Продукт	10	1	1	1	9	120
18.	КБ	10	1	2	2	9,5	80

Достижения в разрезе бизнес-модели – шт, оценки 1-10, минут

8 НЕДЕЛЬ ИНТЕНСИВНЫХ ЗАНЯТИЙ В  
РАМКАХ ОНЛАЙН И ОФЛАЙН ВСТРЕЧ



# Дашборды из анкет достижений

3.2.Роли Стоимость



Достижения в разрезе, в каких ролях себя видели участники – в периоде, руб

2.2.ЖЦА Стоимость



Достижения в разрезе, на кого направлено внимание участников – в периоде, руб

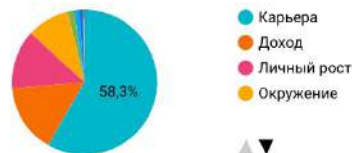
8 НЕДЕЛЬ ИНТЕНСИВНЫХ ЗАНЯТИЙ В  
РАМКАХ ОНЛАЙН И ОФЛАЙН ВСТРЕЧ

# Дашборды из анкет достижений

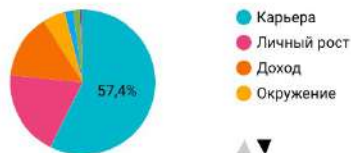
## ОЦЕНКА



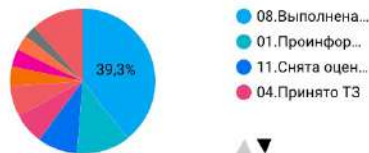
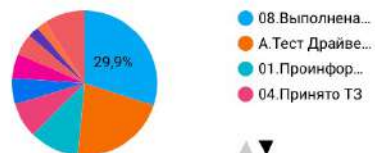
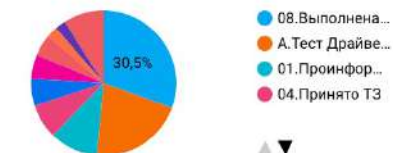
## ШТУК



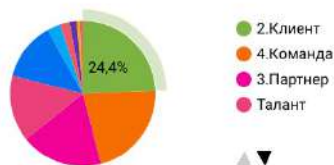
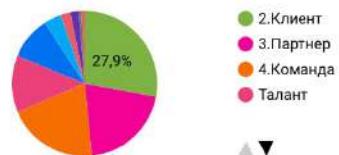
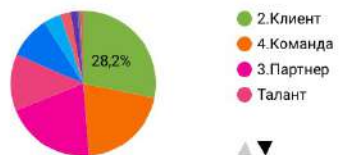
## МИНУТ



Достижения в разрезе колеса баланса – оценка, шт, минут



Достижения в разрезе этапов воронки – оценка, шт, минут



Достижения в разрезе фокуса внимания – оценка, шт, минут

8 НЕДЕЛЬ ИНТЕНСИВНЫХ ЗАНЯТИЙ В РАМКАХ ОНЛАЙН И ОФЛАЙН ВСТРЕЧ

# Отчетность из Битрикс-24

Названия строк	Кол-во	Средний чек	Сумма.	Маржа план	.Моя доля
Лиды Авито	33	11 895	392 525	407 600	342 500
Лиды Сайт	28	5 186	145 200	289 100	255 500
Лиды Гугл.Карты	10	679	6 790	138 100	122 500
Лиды Яндекс.Услуги	12	1 625	19 500	112 600	96 500
Лиды Яндекс.Карты	8	1 692	13 535	76 500	67 000
Лиды Яндекс.Директ	7	479	3 355	51 100	41 000
Разработка сайта	1	40 000	40 000	25 000	20 000
Лиды Юла	1	200	200	17 000	14 000
Лиды 2GIS	1	200	200	17 000	14 000
Лиды Сайт	2	1 400	2 800	10 000	9 000
Сделки	1	15 000	15 000	10 000	8 000
Лиды Яндекс услуги	2	5 250	10 500	6 000	4 000
Лиды Яндекс карты	1	1 500	1 500	6 000	4 000
Лиды гугл карты	1	200	200	6 000	4 000
(пусто)	5	#ДЕЛ/0!	0		
<b>Лиды</b>	<b>2</b>	<b>15 000</b>	<b>30 000</b>		
Самосвалы	2	5 000	10 000		
Самосвалы + Мешки	15	9 667	145 000		
Нижний Новгород	1	10 000	10 000		
<b>Общий итог</b>	<b>133</b>	<b>6 612</b>	<b>846 305</b>	<b>1 172 000</b>	<b>1 002 000</b>

Ассортимент в сделках,  
шт, руб

8 НЕДЕЛЬ ИНТЕНСИВНЫХ ЗАНЯТИЙ В  
РАМКАХ ОНЛАЙН И ОФЛАЙН ВСТРЕЧ

# Отчетность из Битрикс-24

Стадия сделки	(Все)					
Названия строк	Кол-во	Средний чек	Сумма.	Маржа план	.Моя доля	
⊕ (пусто)	25	9 750	195 000			
⊕ 2.Нормальный	73	5 130	374 480	645 000	547 500	
⊕ 1.Желаемый	20	9 691	193 825	308 500	281 500	
⊕ 3.В крайнем случае	15	5 533	83 000	218 500	173 000	
<b>Общий итог</b>	<b>133</b>	<b>6 612</b>	<b>846 305</b>	<b>1 172 000</b>	<b>1 002 000</b>	

Рейтинги клиентов в сделках, шт, руб

8 НЕДЕЛЬ ИНТЕНСИВНЫХ ЗАНЯТИЙ В  
РАМКАХ ОНЛАЙН И ОФЛАЙН ВСТРЕЧ

# Отчетность из Битрикс-24

Стадия сделки		(Все)			
Названия строк	Кол-во	Средний чек	Сумма.	Маржа план	Моя доля
<b>1.Желаемый</b>	<b>19</b>	<b>10 924</b>	<b>207 550</b>	<b>322 000</b>	<b>288 000</b>
Авито исходящий звонок	6	14 200	85 200	160 000	148 000
Рекомендация клиента	9	6 678	60 100	90 000	76 000
Авито входящий звонок по объявлению	3	5 750	17 250	42 000	39 000
ТР МБМ	1	45 000	45 000	30 000	25 000
<b>2.Нормальный</b>	<b>84</b>	<b>5 151</b>	<b>432 655</b>	<b>835 500</b>	<b>701 000</b>
Авито исходящий звонок	77	3 718	286 255	702 500	601 000
ТР МБМ	2	40 000	80 000	75 000	50 000
Рекомендация клиента	4	14 100	56 400	58 000	50 000
<b>(пусто)</b>	<b>1</b>	<b>10 000</b>	<b>10 000</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>3.В крайнем случае</b>	<b>5</b>	<b>2 220</b>	<b>11 100</b>	<b>14 500</b>	<b>13 000</b>
Авито исходящий звонок	5	2 220	11 100	14 500	13 000
<b>(пусто)</b>	<b>25</b>	<b>9 750</b>	<b>195 000</b>		
<b>Общий итог</b>	<b>133</b>	<b>6 612</b>	<b>846 305</b>	<b>1 172 000</b>	<b>1 002 000</b>

Каналы появления клиентов (+ рейтинги) в сделках, шт, руб

8 НЕДЕЛЬ ИНТЕНСИВНЫХ ЗАНЯТИЙ В РАМКАХ ОНЛАЙН И ОФЛАЙН ВСТРЕЧ

# Отчетность из Битрикс-24

Названия строк	Кол-во	Средний чек	Сумма.	Маржа план	.Моя доля
<b>1.Желаемый</b>	<b>19</b>	<b>10 924</b>	<b>207 550</b>	<b>322 000</b>	<b>288 000</b>
Дашборды и интеграция данных	1	45 000	45 000	30 000	25 000
Продажа песка и щебня	9	11 383	102 450	202 000	187 000
Продажа угля, песка и щебня	7	7 086	49 600	90 000	76 000
Черновая отделка	2	5 250	10 500	0	0
<b>2.Нормальный</b>	<b>84</b>	<b>5 151</b>	<b>432 655</b>	<b>835 500</b>	<b>701 000</b>
Ассенизатор	5	7 260	36 300	70 000	50 000
Бухгалтерский и управленческий учет	1	50 000	50 000	50 000	30 000
Грузовой эвакуатор	5	1 770	8 850	20 500	17 500
Продажа песка и щебня	45	3 838	172 730	409 000	368 500
Продажа сантехники	1	30 000	30 000	25 000	20 000
Продажа угля, песка и щебня	16	2 661	42 575	92 000	76 000
Производство пилорама	9	4 689	42 200	144 000	119 000
Производство теплиц	1	40 000	40 000	25 000	20 000
Черновая отделка	1	10 000	10 000	0	0
<b>3.В крайнем случае</b>	<b>5</b>	<b>2 220</b>	<b>11 100</b>	<b>14 500</b>	<b>13 000</b>
Продажа песка и щебня	4	1 650	6 600	10 000	9 000
Продажа угля, песка и щебня	1	4 500	4 500	4 500	4 000
<b>(пусто)</b>	<b>25</b>	<b>9 750</b>	<b>195 000</b>		
(пусто)	25	9 750	195 000		
<b>Общий итог</b>	<b>133</b>	<b>6 612</b>	<b>846 305</b>	<b>1 172 000</b>	<b>1 002 000</b>

Рынок клиентов (+  
рейтинги) в сделках, шт,  
руб

8 НЕДЕЛЬ ИНТЕНСИВНЫХ ЗАНЯТИЙ В  
РАМКАХ ОНЛАЙН И ОФЛАЙН ВСТРЕЧ

# Отчетность из Битрикс-24

.Моя доля	Названия столбцов						Общий итог
	2023		2024		<31.08.2023		
Названия строк	Кв-л3		Кв-л4		<31.08.2023		
	авг	сен	окт	ноя	дек	(пусто)	
01. Найден клиент			40 000				40 000
02. Идентификация компании			140 000				140 000
03. Получаем тз			370 000	0			370 000
04. Кп принято			256 000	600 000	500 000		1 356 000
05. Заключаем договор		100 000	18 000	46 000	1 050 000		1 214 000
06. Получаем пред.оплату			30 000				30 000
07. Выполняем работы			709 935	182 000	2 000 000		2 891 935
08. Получаем акт			920 700				920 700
09. Получаем оплату			7 029 000	26 000			7 055 000
10. Получение отзыва и рекомендации			197 200				197 200
Сделка закрыта (закл)	470 369	524 268	431 359				1 425 996
Сделка не заключена			30 000				30 000
(пусто)							
<b>Общий итог</b>	<b>470 369</b>	<b>624 268</b>	<b>10 172 194</b>	<b>854 000</b>	<b>3 550 000</b>		<b>15 670 831</b>

План по марже (+ этапы воронки) в сделках – в периоде, руб

8 НЕДЕЛЬ ИНТЕНСИВНЫХ ЗАНЯТИЙ В РАМКАХ ОНЛАЙН И ОФЛАЙН ВСТРЕЧ

# Отчетность из Битрикс-24

Названия строк	Кол-во	Средний чек	Сумма.	Маржа план	.Моя доля
01.Найден клиент	19	8 929	125 000		
02.Идентификация компании	4	10 000	40 000		
03.Получаем тз	4	20 125	80 500	50 000	40 000
07.Выполняем работы	9	14 244	128 200	118 000	82 000
08.Получаем акт	90	4 515	406 305	934 000	830 000
Сделка закрыта (закл)	5	7 260	36 300	70 000	50 000
Сделка не заключена	2	15 000	30 000		
<b>Общий итог</b>	<b>133</b>	<b>6 612</b>	<b>846 305</b>	<b>1 172 000</b>	<b>1 002 000</b>

Этапы воронки в сделках – шт, руб



# Отчетность из Битрикс-24

Стадия сделки (Все)					
Названия строк	Кол-во	Средний чек	Сумма.	Маржа план	.Моя доля
Имена участников	8	45 214 286	316 500 000	38 500 000	11 050 000
	49	46 152	1 892 249	2 794 947	2 456 846
	133	6 612	846 305	1 172 000	1 002 000
	25	123 783	2 847 000	1 586 370	472 835
	11	100 000	1 100 000	1 100 000	330 000
	6	125 000	750 000	180 000	300 000
	6	38 195	229 167	15 500	59 150
	2	0	0		
	7	646 000	3 230 000		
	8	#ДЕЛ/0!	0		
	6	1 700	10 200		
	2	2 500	5 000		
	<b>Общий итог</b>	<b>263</b>	<b>1 387 330</b>	<b>327 409 921</b>	<b>45 348 817</b>

План по ответственным в сделках – шт, руб

8 НЕДЕЛЬ ИНТЕНСИВНЫХ ЗАНЯТИЙ В РАМКАХ ОНЛАЙН И ОФЛАЙН ВСТРЕЧ

# Отчетность из Битрикс-24

Названия строк	Кол-во	Средний чек	Сумма.	Маржа план	.Моя доля
Директор	12	15 199 117	182 389 400	9 357 000	2 249 000
Закупщик	4	34 000	136 000	880 000	600 000
Инвестор	119	15 261	1 785 594	2 433 387	2 144 886
Коммерческий директор	4	31 250	125 000	73 000	64 400
Продажник	2	16 500	33 000	33 000	28 000
Продвиженец	7	62 571	438 000	259 000	257 000
Продуктолог	2	20 500	41 000	41 000	41 000
Финансист	4	37 750	151 000	151 000	146 000
<b>(пусто)</b>	<b>107</b>	<b>1 734 402</b>	<b>142 220 927</b>	<b>32 061 430</b>	<b>10 122 545</b>
<b>Общий итог</b>	<b>263</b>	<b>1 387 330</b>	<b>327 409 921</b>	<b>45 348 817</b>	<b>15 670 831</b>

План по ролям ЛПР-представителей клиентов в сделках – шт, руб

8 НЕДЕЛЬ ИНТЕНСИВНЫХ ЗАНЯТИЙ В  
РАМКАХ ОНЛАЙН И ОФЛАЙН ВСТРЕЧ

# Отчетность из Битрикс-24

Стадия сделки	(Все)					
Ответственный	(Все)					
Названия строк	Кол-во	Средний чек	Сумма.	Маржа план	.Моя доля	
4.Производство Э	18	4 130 816	61 962 246	22 191 887	7 937 386	
(пусто)	40	12 447 426	199 158 810	11 488 500	2 840 000	
6.Продвижение Э	27	482 817	13 036 060	3 734 560	1 760 960	
2.Продажи Э	129	7 471	963 805	1 182 000	1 007 650	
7.Технология Э	14	3 522 500	49 315 000	4 164 500	851 500	
5.Станд. и авто.	5	28 000	140 000	902 000	614 000	
3.Финансы Э	24	98 083	2 354 000	1 460 370	553 335	
1.Кадры Э	4	97 500	390 000	165 000	76 000	
Другое	2	45 000	90 000	60 000	30 000	
<b>Общий итог</b>	<b>263</b>	<b>1 387 330</b>	<b>327 409 921</b>	<b>45 348 817</b>	<b>15 670 831</b>	

План, на какие бизнес-процессы клиента направлены сделки, шт, руб

# Отчетность из Битрикс-24

Стадия сделки (Все) ▾						
Названия строк ▾	Кол-во	Средний чек	Сумма.	Маржа план	.Моя доля	
2	82	5 680	465 780	875 000	745 500	
1	7	17 168	120 175	164 000	152 000	
3	19	3 439	65 350	133 000	104 500	
(пусто)	25	9 750	195 000			
<b>Общий итог</b>	<b>133</b>	<b>6 612</b>	<b>846 305</b>	<b>1 172 000</b>	<b>1 002 000</b>	

Рейтинги сделок,  
шт, руб

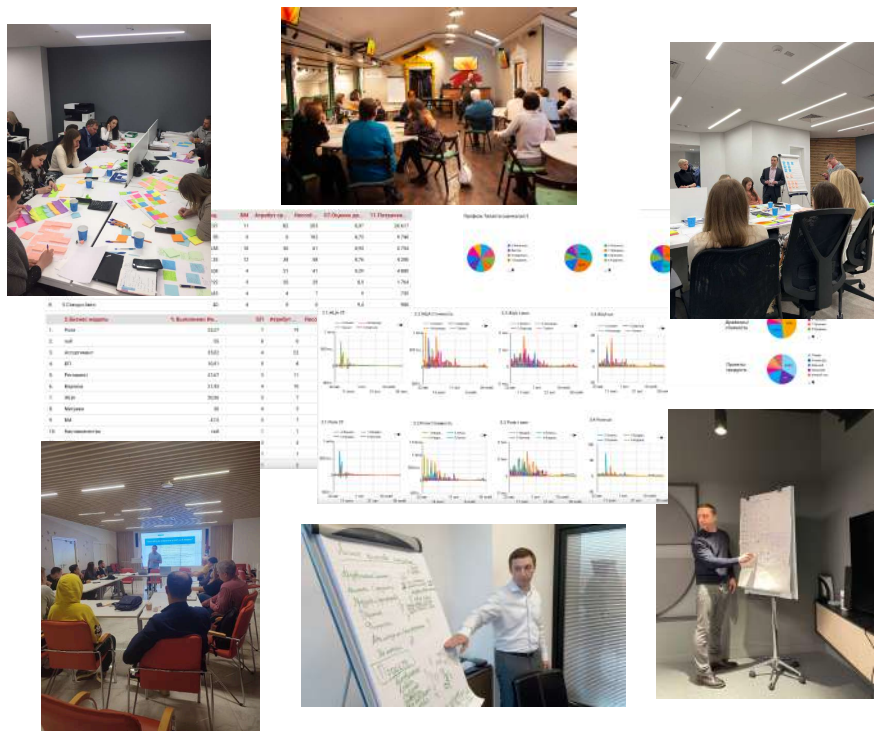
8 НЕДЕЛЬ ИНТЕНСИВНЫХ ЗАНЯТИЙ В  
РАМКАХ ОНЛАЙН И ОФЛАЙН ВСТРЕЧ



# КАК ОЦЕНИТЬ, ГОТОВ ЛИ К ТЕХНОЛОГИИ РОСТА?!

# Мастер-класс «Преобразование».

## Прелюдия к «Технологии Роста»



ДОСТУПЕН ДЛЯ УЧАСТИЯ ТОЛЬКО ПОСЛЕ  
ПРОХОЖДЕНИЯ ОТБОРА-КВАЛИФИКАЦИИ  
ЧЕРЕЗ ЛИЧНОЕ 15-30 МИНУТНОЕ  
ИНТЕРВЬЮ С ВЕДУЩИМ

НА МАСТЕР-КЛАССЕ участник глубже **РАЗБЕРЕТСЯ В СЕБЕ**, поговорит с собой, выгрузит из головы по максимуму все мысли на бумагу, поделится полезностями и инсайтами с другими, сформирует для себя желаемый путь и пойдет реализовываться

Выйдет с **ПОНИМАНИЕМ**:

- где его сила и достижения,
- страхи и якоря,
- хотелки, мечты и цели, и зачем их достигать,
- навязанные или желаемые,
- где польза себе, окружению или миру,
- ожидаемые сроки и минимальные результаты, стоимости,
- первые шаги по росту и т.п.

Желающие и готовые **НАЧНУТ ИСПОЛЬЗОВАТЬ**:

- **ЕЖЕДНЕВНЫЕ АНКЕТЫ ДОСТИЖЕНИЙ** (оценка и их стоимость, выявление драйверов роста, предложения по усилению, определение ролей в них, типов контрагентов и т.п.)
- **Онлайн-отчеты ЛИЧНОЙ ПРОДУКТИВНОСТИ** в 15 разрезах

# Знакомство

## ИНТЕРИМ-МЕНЕДЖЕР, СОЗДАТЕЛЬ ПРОЕКТА «ТЕХНОЛОГИЯ РОСТА»

Как «**штурман**» - для **роста** компаний:

- анализирую,
- проектирую («прокладываю путь»),
- внедряю («помогаю пройти») изменения

### МОИ РОЛИ

**Технолог.** Глубокий анализ и построение бизнес-моделей, показателей и процессов

**HR.** Выявление и развитие талантов, лидеров и их команд

В поиске Талантов и проектов, на которые хочется потратить свою жизнь

Приоритет производителям и разработчикам уникальных ИТ-продуктов



# Знакомство



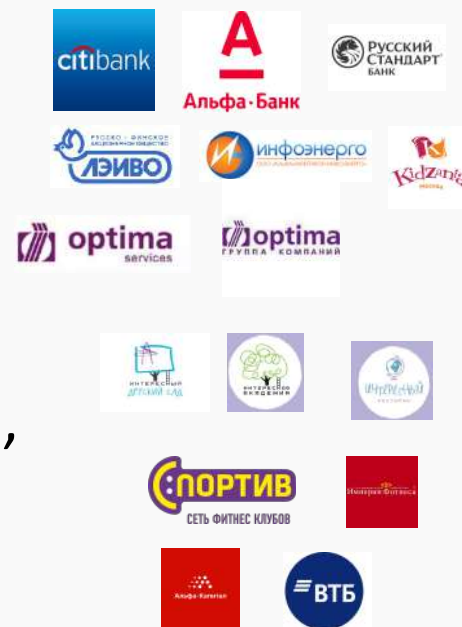
## БЫЛИ КАК ПРОВАЛЫ, ТАК И УСПЕХИ

15 лет корпоративного управления, из них:

- 6 лет – банки,
- 8 лет – IT

С института кредитовал и инвестировал в:

- дошкольное образование и развлечения,
- фитнес-индустрию,
- оптовую и розничную торговлю и др.



КОРОТКОЕ ВИДЕО ПО ССЫЛКЕ

<https://youtube.com/shorts/5xb3z8ALASM?feature=share>



# Что даю

С 2018 для РОСТА КОМПАНИЙ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА

300 проектов по диагностике и 30 проектов внедрения изменений в бизнес-модели, процессы и команды

В КАКИХ СИТУАЦИЯХ ОБРАЩАЮТСЯ

- Имеют трудности с управлением финансами, привлечением инвестиций, получением, обработкой и выполнением заказов
- Хотят увидеть и начать внедрять возможности для еженедельного роста, повысить продуктивность и эффективность команды



«БИЗНЕС КАК ЧАСЫ», СТР.12  
<https://www.calameo.com/read/00491962192d274c61ee4>

# Точки приложения усилий



В ОСНОВЕ РАЗНЫЕ ПРАКТИКИ И ПОДХОДЫ:  
СПИРАЛЬНАЯ ДИНАМИКА, ПОСТАНОВКА ЦЕЛЕЙ,  
ВЫЯВЛЕНИЕ СМЫСЛОВ, АНКЕТЫ  
ПРОДУКТИВНОСТИ, КАЙДЗЕН, ХАББАРД, AGILE,  
SCRUM, OKR И ТП.

РОСТ МАРЖИНАЛЬНОЙ ПРИБЫЛИ  
+5% В НЕДЕЛЮ ЗА СЧЕТ:

- **ЛИДЕР-ТАЛАНТ.** ЛИЧНАЯ ПРОДУКТИВНОСТЬ ИЗ ВЫБРАННОЙ РОЛИ
- **КОМАНДА.** РАСКРЫТИЕ ТАЛАНТОВ И РОСТ ВКЛАДА В ЖЕЛАЕМЫХ РОЛЯХ
- **БИЗНЕС-МОДЕЛЬ И ПРОЦЕССЫ.** ФОКУС НА РОСТ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ

# Продукты

## ВЫБОР ПРОДУКТА

ПРОГРАММА «ТЕХНОЛОГИЯ РОСТА». СИСТЕМНЫЙ РОСТ КОМПАНИЙ И БИЗНЕС-ЕДИНИЦ

ПРОГРАММА «ФАБРИКА ТАЛАНТОВ». ВЫЯВЛЕНИЕ И РАЗВИТИЕ ТАЛАНТОВ

МАСТЕР-КЛАСС «ПРЕОБРАЖЕНИЕ». РАСКРЫТИЕ ПОТЕНЦИАЛА И ПОСТРОЕНИЕ ЖЕЛАЕМОГО ПУТИ

- Освоить **ИНСТРУМЕНТЫ** Технологии Роста и **ПРИМЕНИТЬ** в команде. Спланировать и пройти **СПРИНТ** по росту выручки/маржи
  - С **КЛЮЧЕВОЙ** командой до 10-12 чел. 8 недель. Раз в неделю офлайн по 4 ч, 4 раза в неделю онлайн по 1 ч
- 
- Провести **СЕРИЮ** сессий для роста осознанности, вовлеченности, удовлетворенности, продуктивности и эффективности сотрудников
  - С командой до 10 чел. 3-6 недель. Раз в неделю офлайн по 4-8 ч.
- 
- **РАЗОБРАТЬСЯ** в своей силе и достижениях, страхах и якорях, желаниях, «надо или хочу» и «полезности себе, окружению или миру», «зачемках», приоритетах по ним, ожидаемых сроках и минимальных результатах, стоимости, первых шагах плана по росту и т.п.
  - С командой до 10 чел. 1 день. Офлайн 4-6 ч.



**МОСКОВСКАЯ  
ТОРГОВО-ПРОМЫШЛЕННАЯ  
ПАЛАТА**



**КОМИТЕТ ПО РАЗВИТИЮ  
БИЗНЕС ПРАКТИК**



**РАБО**  
РОССИЙСКАЯ АССОЦИАЦИЯ  
БИЗНЕС-ОБРАЗОВАНИЯ

# Программа «Технология Роста»

# С чем приходят



## ИНВЕСТОРЫ-СОБСТВЕННИКИ И ТОП-МЕНЕДЖЕРЫ

- рост x2-x10
- найти инвестора
- видение по развитию бизнеса
- бизнес-модель и/или усилить
- увеличить продуктивность команды
- запустить новый проект

# Боли



- Медленно растут, не растут или падают
- Мало или совсем нет новых заказов
- Заказов много, продаж мало
- Выручка есть, а прибыли нет
- Работать некому, искать негде
- Все и всех надо контролировать
- Все в ручном режиме
- Куча таблиц и все равно ничего не понятно
- Кредиты не получить, инвестиции – тоже
- Рабочая неделя с понедельника по воскресенье

# Программа «Технология Роста».

## Запуск компании в рост за 8 недель\*



ПОЧТИ КАЖДЫЙ ШАГ ВЫПОЛНЯЕТСЯ ИНДИВИДУАЛЬНО ИЛИ С КОМАНДОЙ (ПРОДУКТИВНЕЕ):

1. СОСТАВЛЯЕМ Техническое задание или ВЫПОЛНЯЕМ Предпроектную работу
1. ПРОВОДИМ стратегическую сессию с заказчиком и/или ключевой командой
2. АНАЛИЗИРУЕМ факт по успешным сделкам
2. РАЗБИРАЕМ и для роста УСИЛИВАЕМ систему вознаграждения
2. СОСТАВЛЯЕМ укрупненную финансовую модель «пирог»
2. ОПТИМИЗИРУЕМ основной бизнес-процесс получения, обработки и выполнения заказов (воронка)
2. УСТАНОВЛИВАЕМ систему учета и НАСТРАИВАЕМ отчетность
3. ОПРЕДЕЛЯЕМ минимальный рыночный результат (MVP) и 4-6 недельный спринт-проект для роста выручки и/или маржинальной прибыли ...
4. ... и далее ПРОВОДИМ команду через спринт-проект за 4-6 недель

+  
ежедневки /  
еженедельки

\*СПОРТИВНЫЙ РЕЖИМ: 1 шаг = 1 неделя  
СПОКОЙНЫЙ РЕЖИМ: 1 шаг = 1 месяц

# Полезность выполнения пошагового проекта



- ХОТЕЛКИ и ЗАЧЕМКИ с приоритетами и минимальными результатами
- ОФОРМЛЕННАЯ бизнес-модель из 16 блоков с приоритетами
- Текущая «ТВЕРДОСТЬ» компании в разрезах бизнес-модели
- СТИМУЛИРУЮЩАЯ к росту система вознаграждения
- ПРИВЛЕКАТЕЛЬНЫЙ ожидаемый доход от роста фин модели «пирога»
- ОПТИМАЛЬНАЯ модель учета и развития сотрудников в своих ролях
- АТТЕСТОВАННЫЙ персонал в фиксации достижений
- ПРОЗРАЧНАЯ и ПОНЯТНАЯ система выявления силы и привлекательности компании в разрезах бизнес-модели
- АТТЕСТОВАННЫЕ сотрудники в желаемых ролях в первом спринте-проекте
- ВЫЯВЛЕННЫЕ первые ДРАЙВЕРЫ роста выручки и/или маржинальной прибыли (бизнес-модели из 16 блоков)
- СФОРМИРОВАННЫЕ основания и предложения на следующие спринты-проекты для роста выручки и/или маржинальной прибыли



# Что приобретают участники и как?

## УРОВЕНЬ «СМЫСЛЫ»

- Поймете, где находитесь относительно ваших возможностей
- Увидите свой потенциал и его реализацию
- Поймете, зачем занимаетесь своим делом
- Сможете побежать к свои целям или выберете новый путь
- Осознаете, кто вокруг вас и выберете лучших или купите с рынка (выберете «Технологию Роста»)
- Будете получать удовольствие от каждого шага и прожитого дня
- Еженедельно будете оценивать, насколько быстро приближаетесь к желаемой цели
- Осознаете свою силу и предназначение
- Утвердитесь в своем пути и начнете уверенно и с удовольствием двигаться с желаемой скоростью

ЭТИ 8 НЕДЕЛЬ СТАНУТ ГЛАВНЫМ СОБЫТИЕМ В ВАШЕЙ ЖИЗНИ!

## УРОВЕНЬ «ЭМОЦИИ И ФУНКЦИИ»

- Составите карты «хотелок-зачепок» для определения целей, ценностей и смыслов деятельности
- Запустите ежедневные анкеты продуктивности персонала
- Введете ежедневный и еженедельный сбор и анализ показателей, достижений, драйверов, инициатив по росту продуктивности и эффективности персонала, определение лидеров
- Выявите потенциал сотрудников через дашборды в 15 разрезах
- Нарисуете карты драйверов роста выручки, маржинальной прибыли и дохода в карман
- Введете рейтинги и приоритеты клиентов и каналов их получения
- Создадите продуктовые паровозы
- Проанализируете основной процесс получения, обработки и выполнения заказов
- Разберете оптимальную систему вознаграждения по ролям
- Построите финансовую модель-пирог
- Внедрите управление сделками в CRM/ERP
- Получите отчетность по выявлению силы в бизнес-модели в 20+ разрезах
- Подготовитесь к запуску роста через спринты или даже запустите их в реализацию

8 НЕДЕЛЬ ИНТЕНСИВНЫХ ЗАНЯТИЙ В РАМКАХ ОНЛАЙН И ОФЛАЙН ВСТРЕЧ

# Продукты «Технологии Роста»

## ВЫБОР ПАКЕТА

ПАКЕТ «СРЕДИ ЛИДЕРОВ»

ПАКЕТ «ПУТЬ ЛИДЕРА»

ПАКЕТ VIP «КОМАНДА»

## ДОПОЛНИТЕЛЬНО

ПАКЕТ «БИЗНЕС-КЛУБ»

ПАКЕТ «СТРАТЕГИЧЕСКАЯ СЕССИЯ»

ПАКЕТ «ХОЧУ ИМЕТЬ»

8 НЕДЕЛЬ. ОСВОИМ ИНСТРУМЕНТЫ ТЕХНОЛОГИИ РОСТА И ПРИМЕНИМ В КОМАНДЕ. СПЛАНИРУЕМ И ПРОЙДЕМ СПРИНТ ПО РОСТУ ВЫРУЧКИ / МАРЖИ

- Вместе с 10-15 лидерами из других компаний. 1 еженеделька офлайн по 4 ч. 4 ежедневки онлайн по 1 ч.
- Индивидуально с лидером из одной компании. 1 еженеделька офлайн/онлайн по 2-4 ч. 4 ежедневки онлайн по 1 ч.
- Команда до 10-12 чел из одной компании. 2 еженедельки офлайн по 4 ч. 3 ежедневки онлайн по 1 ч.
- Для прошедших программы «СРЕДИ ЛИДЕРОВ» или «ПУТЬ ЛИДЕРА» или VIP «КОМАНДА» - еженедельная групповая поддержка дальнейшего роста и освоения других инструментов Технологии Роста
- Провести страт сессию с командой и спроектировать спринт по росту выручки/маржи, реализовывает команда самостоятельно
- Проанализировать компанию и спроектировать спринт по росту выручки/маржи, реализовывает команда самостоятельно

# Продукт «Среди лидеров»

## ПАКЕТ «СРЕДИ ЛИДЕРОВ»

- Вместе с 10-15 лидерами из других компаний
- 8 недель
- 1 еженедельная офлайн встреча по 4 часа
- 4 ежедневные онлайн встречи по 1 часу
- Освоим инструменты TP и применим в команде с другими лидерам
- Спроектируем и пройдем первый спринт по росту выручки/маржи

## ВАРИАНТЫ УЧАСТИЯ

**ПРОГРАММА. 8 НЕДЕЛЬ. 5 ДНЕЙ В НЕДЕЛЮ. ОФЛАЙН-ОНЛАЙН**

**ОТДЕЛЬНЫЕ МОДУЛИ ПРОГРАММЫ. 1 НЕДЕЛЯ. ОФЛАЙН-ОНЛАЙН**

**ЗРИТЕЛЬ ПРОГРАММЫ. 8 НЕДЕЛЬ. 5 ДНЕЙ В НЕДЕЛЮ ОФЛАЙН-ОНЛАЙН**

**ЗРИТЕЛЬ МОДУЛЯ ПРОГРАММЫ. 1 НЕДЕЛЯ. ОФЛАЙН-ОНЛАЙН**

# Продукт «Путь лидера»

## ПАКЕТ «ПУТЬ ЛИДЕРА»

- Индивидуально с лидером из одной компании
- 8 недель
- 1 еженедельная офлайн/онлайн встреча по 2-4 часа
- 4 ежедневные онлайн встречи по 1 часу \*
- Освоим инструменты ТР и применим в команде лидера
- Спроектируем и пройдем первый спринт по росту выручки/маржи

## ВАРИАНТЫ УЧАСТИЯ

**ПРОГРАММА ЛАЙТ.** 8 НЕДЕЛЬ. 1 ДЕНЬ В НЕДЕЛЮ. ОФЛАЙН-ОНЛАЙН

**ПРОГРАММА СПОРТ.** 8 НЕДЕЛЬ. 5 ДНЕЙ В НЕДЕЛЮ. ОФЛАЙН-ОНЛАЙН

*\* Доступен в варианте «СПОРТ»*

# Продукт VIP «Команда»

## ПАКЕТ VIP «КОМАНДА»

- Команда до 10-12 чел из одной компании
- 8 недель
- 2 еженедельные офлайн встречи по 4 часа
- 3 ежедневные онлайн встречи по 1 часу
- Освоим инструменты TP и применим в команде лидера
- Спроектируем и пройдем первый спринт по росту выручки/маржи

## ВАРИАНТЫ УЧАСТИЯ

**ПРОГРАММА ЛАЙТ.** 8 НЕДЕЛЬ. 5 ДНЕЙ В НЕДЕЛЮ. ОФЛАЙН-ОНЛАЙН

**ПРОГРАММА СПОРТ.** 1 НЕДЕЛЯ (КАЖДЫЙ ДЕНЬ) + 4-6 НЕДЕЛЬ НА СПРИНТ. 5 ДНЕЙ В НЕДЕЛЮ. ОФЛАЙН-ОНЛАЙН

# Продукт «Бизнес-клуб»

## ПАКЕТ «БИЗНЕС-КЛУБ»\*

- Вместе с 10-15 лидерами из других компаний
- Каждый месяц
- 4 еженедельные офлайн встречи по 4-6 часов
- В команде лидеров собираем рост показателей, достижения, драйверы и инициативы на неделю по росту
- Запускаем совместные проекты с распределением ролей, тестами по росту и масштабированию
- Развиваем полученные и осваиваем новые инструменты ТР

## ВАРИАНТЫ УЧАСТИЯ

**ПРОГРАММА. ЕЖЕМЕСЯЧНО. 1 ДЕНЬ В НЕДЕЛЮ. ОФЛАЙН-ОНЛАЙН**

**ПО ЗАПРОСУ. РАЗОВОЕ. ОФЛАЙН-ОНЛАЙН**

\* Доступен для прошедших программы «СРЕДИ ЛИДЕРОВ» или «ПУТЬ ЛИДЕРА» или VIP «КОМАНДА»

# Продукт «Стратегическая сессия»

## ПАКЕТ «СТРАТЕГИЧЕСКАЯ СЕССИЯ»

- Стратегическая сессия с ключевой командой
  - Команда до 5-10 чел из одной компании
  - 1-2 дня, 8+ часов
  - Построим видение на 1-3 года, чтобы не могли не делать
  - Определим приоритеты по приложению усилий
  - Выявим через драйверы бизнес-модели (продукты, клиенты, каналы, команда и тп) силу на сегодня
  - Согласуем минимальный рыночный результат по росту выручки/маржи на ближайшие 4-6 недель
  - Сформулируем под него гипотезы роста
  - Запустим с командой спринт-проект по росту выручки/маржи на ближайшие 4-6 недель (минимальный результат, фин модель, шаги, роли)
- ... если потребуется – проведем команду через спринт

## ВАРИАНТЫ УЧАСТИЯ

**ПО ЗАПРОСУ. РАЗОВОЕ. 1-2 ДНЯ. ОФЛАЙН**

# Продукт «Хочу иметь»

## ПАКЕТ «ХОЧУ ИМЕТЬ»

- Предпроектное обследование + предложения по росту компании
- Команда до 5-10 чел из одной компании
- 2-4 недели
- Проведем интервью ключевых сотрудников
- Проанализируем данные по сделкам в разрезах бизнес-модели
- Выявим силу и приоритеты развития бизнес-модели
- Подготовим и защитим видение и гипотезы по росту выручки/маржи
- Спроектируем на 4-6 недель первый спринт по росту выручки/маржи (минимальный результат, фин модель, шаги, роли)

## ВАРИАНТЫ УЧАСТИЯ

**ПО ЗАПРОСУ. РАЗОВОЕ. 2-4 НЕДЕЛИ. ОФЛАЙН-ОНЛАЙН**



# Продукты по узким запросам



## БЛОКИ БИЗНЕС-МОДЕЛИ

### 1. ТЕХНОЛОГИЯ

стратегические сессии; бизнес-модели; проектирование бизнеса с нуля

### 2. ФИНАНСЫ И ИНВЕСТИЦИИ

анализ инвестиционных проектов; привлечение инвестиций;  
финансовые модели

### 3. ПРОДАЖИ

создание и развитие отдела продаж

### 4. ПРОДВИЖЕНИЕ

поиск клиентов

### 5. УПРАВЛЕНИЕ ПЕРСОНАЛОМ

KPI; вознаграждение; подбор, отбор, аттестация и развитие, обучение

### 6. СТАНДАРТИЗАЦИЯ И АВТОМАТИЗАЦИЯ

внедрение CRM/ERP и инструментов оценки роста продуктивности и  
эффективность персонала

### 7. ПРОДУКТЫ

запуск новых продуктов; оценка и развитие привлекательности  
текущих продуктов



**МОСКОВСКАЯ  
ТОРГОВО-ПРОМЫШЛЕННАЯ  
ПАЛАТА**



**КОМИТЕТ ПО РАЗВИТИЮ  
БИЗНЕС ПРАКТИК**



**РАБО**  
РОССИЙСКАЯ АССОЦИАЦИЯ  
БИЗНЕС-ОБРАЗОВАНИЯ

# Программа «Фабрика Талантов»

# Программа «Фабрика Талантов».

## Запуск команды в рост за 3-6 недель



### ВАМ АКТУАЛЬНО, ЕСЛИ:

- Необходимо адаптировать новых сотрудников к работе в компании
- Нехватка квалифицированных и опытных сотрудников
- Необходимо сохранить текущий персонал и предотвратить текучесть кадров
- Низкий уровень лояльности сотрудников и отсутствие чувства принадлежности к коллективу
- Нехватка мер по профилактике и устранению стрессов и конфликтов в коллективе
- Проблемы с формированием целостной команды и единой корпоративной культуры
- Требуется улучшить качество коммуникации и взаимодействия между сотрудниками и руководством
- Проблемы с дисциплиной и несоблюдением правил и процедур в коллективе
- Недостаток инициативности и творческого подхода к работе у сотрудников
- Проблемы с управлением персоналом и неэффективное распределение ролей и обязанностей
- Проблемы с организацией и планированием рабочего процесса
- Недостаток инструментов для мониторинга и оценки работы сотрудников
- Необходимо повысить конкурентоспособность и прибыльность компании
- Надо постоянно улучшать бизнес-процессы и производительность компании
- Важно предоставить сотрудникам различные возможности для профессионального и личностного развития

# Программа «Фабрика Талантов».

## Запуск команды в рост за 3-6 недель

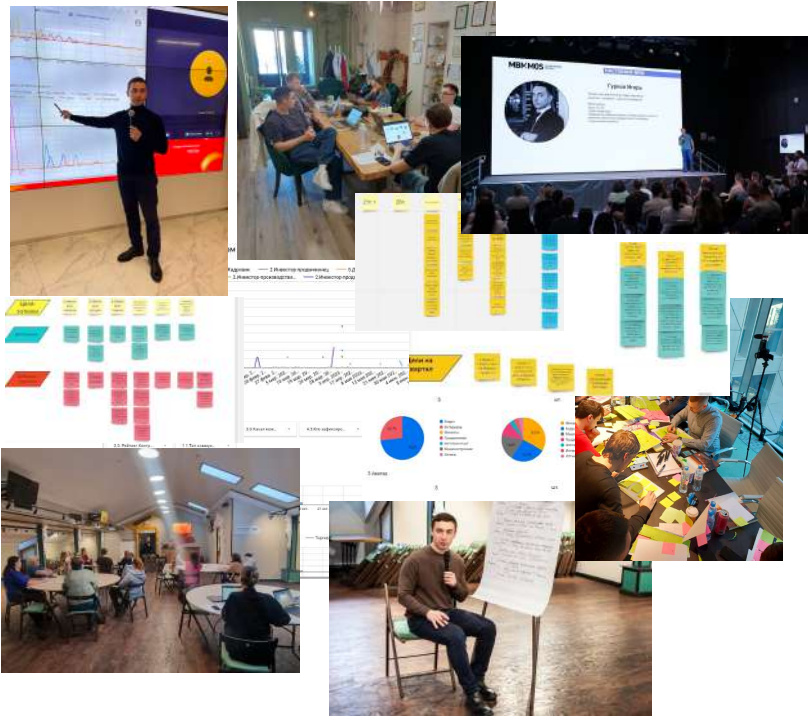


### БЛАГОДАРЯ ПРОГРАММЕ:

- Приобретете удобный инструмент масштабирования персонала
- Сможете выделять больше времени на рост продуктивности персонала вместо поиска подходящих кандидатов
- Сформируете кадровый резерв из прошедших программу
- Сместите фокус внимания на результаты подбора, а не выстраивание самого процесса
- Сократите время на поиск, адаптацию и развитие персонала
- Получите записи встреч, а также аналитика изменений участников благодаря прохождению программы
- Персонал будет адаптирован к сдельной оплате
- Сотрудники руководству будут давать уже проработанные решения
- Персонал готов развивать свое мастерство, понимая, зачем ему работать в вашей организации

# Программа «Фабрика Талантов».

## Запуск команды в рост за 3-6 недель



### ПРОГРАММА В ФОРМАТЕ СЕРИИ ГРУППОВЫХ ОФЛАЙН И ОНЛАЙН МЕРОПРИЯТИЙ ПО 4-8 ЧАСОВ

- Проектирование желаемого будущего каждого УЧАСТНИКА и в целом КОМАНДЫ (цели, приоритеты, календарный план)
- Составление командой и презентация БИЗНЕС-МОДЕЛИ проекта, приоритеты, сила, т.А и т.Б
- Формирование командой ФИНАНСОВОЙ МОДЕЛИ «пирога», маржинальности, планируемой доходности, предложения инвесторам и защита перед участниками
- ПОДДЕРЖИВАЮЩИЕ встречи: сбор достижений, драйверов роста и инициатив по усилению. Домашние задания
- ЕЖЕДНЕВНЫЕ АНКЕТЫ ДОСТИЖЕНИЙ (оценка и их стоимость, выявление драйверов роста, предложения по усилению, определение ролей в них, типов контрагентов и т.п.)
- ОНЛАЙН-ОТЧЕТЫ личной продуктивности в различных разрезах (на базе анкет достижений)

«ФАБРИКА ТАЛАНТОВ: КАЖДЫЙ РАБОТНИК ВАЖЕН», СТР.22

<https://www.calameo.com/read/004919621e98d42b39f80>

# Продукты «Фабрика Талантов»

## ВЫБОР ПАКЕТА

ПАКЕТ «ФАБРИКА ТАЛАНТОВ» +  
«АНКЕТЫ ПРОДУКТИВНОСТИ»

ПАКЕТ «ФАБРИКА ТАЛАНТОВ» +  
«АНКЕТЫ ПРОДУКТИВНОСТИ» +  
«ПОДДЕРЖКА В РОСТЕ»

ПАКЕТ «ФАБРИКА ТАЛАНТОВ» +  
«АНКЕТЫ ПРОДУКТИВНОСТИ» +  
«ПОДДЕРЖКА В РОСТЕ» +  
«ПОСТПОДДЕРЖКА В РОСТЕ»

- Провести серию сессий «ФАБРИКА ТАЛАНТОВ» с командой до 10 чел из одной компании. Офлайн 4-8 ч. 4 встречи с интервалами в 1-2 недели
- Домашние задания. Ежедневные анкеты достижений, онлайн-отчеты личной продуктивности в различных разрезах

- Пакет «ФАБРИКА ТАЛАНТОВ» + «АНКЕТЫ ПРОДУКТИВНОСТИ»
- Поддерживающие в росте групповые ежедневки. Онлайн по 1 ч. 5 дней в неделю. 3-6 недель

- Пакет «ФАБРИКА ТАЛАНТОВ» + «АНКЕТЫ ПРОДУКТИВНОСТИ»
- Пакет «ПОДДЕРЖКА В РОСТЕ». 3-6 недель
- Для прошедших «ФАБРИКА ТАЛАНТОВ» поддерживающие в росте групповые еженедельки. 1 еженеделька офлайн/онлайн по 2-4 ч. 4 недели



**МОСКОВСКАЯ  
ТОРГОВО-ПРОМЫШЛЕННАЯ  
ПАЛАТА**



**КОМИТЕТ ПО РАЗВИТИЮ  
БИЗНЕС ПРАКТИК**



**РАБО**  
РОССИЙСКАЯ АССОЦИАЦИЯ  
БИЗНЕС-ОБРАЗОВАНИЯ

# Мастер-классы «Преображение»

# Мастер-класс «Преображение».

## Запуск команды в рост в 1 шаг



### ДЛЯ ТЕХ, КТО:

- завис и думает, как дальше
- хочет перестать ползать, ходить по кругу, задом или приставными шагами, лежать или стоять на месте
- решил иметь свой понятный и желаемый путь
- задумался, кто, что и зачем он
- в поиске, какую пользу он дает себе, окружению и Миру
- желает определить и регулярно измерять, как далеко он от желаемого состояния



# Мастер-класс «Преображение».

## Запуск команды в рост в 1 шаг



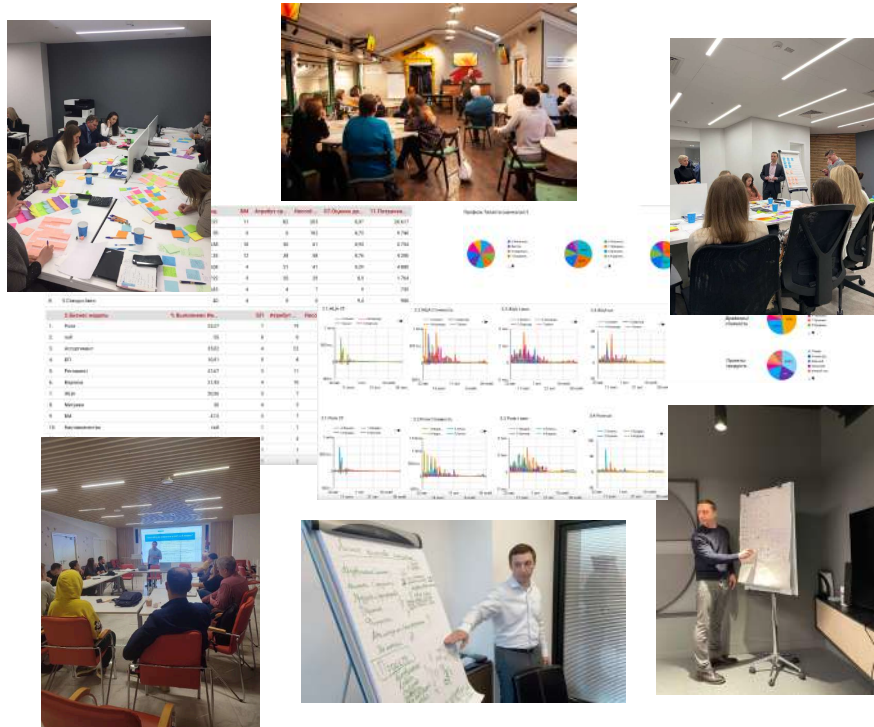
УВЕЛИЧИТ СКОРОСТЬ И ОБЛЕГЧИТ  
ОСВОЕНИЕ ПРОГРАММ «ТЕХНОЛОГИЯ  
РОСТА» И «ФАБРИКА ТАЛАНТОВ»

### ЧТО ПРИОБРЕТЕТЕ И ЧТО ИЗМЕНИТСЯ?

- Поймете, где находитесь относительно своих ВОЗМОЖНОСТЕЙ
- Увидите свой ПОТЕНЦИАЛ и его реализацию
- Поймете, ЗАЧЕМ занимаетесь своим делом
- Сможете побежать к свои ЦЕЛЯМ или выберете новый путь
- Осознаете, кто ВОКРУГ вас и выберете лучших или решите «купить с рынка»
- Будете получать УДОВОЛЬСТВИЕ от каждого шага и прожитого дня
- Еженедельно будете оценивать, насколько быстро ПРИБЛИЖАЕТЕСЬ к желаемой цели
- Осознаете свою СИЛУ и ПРЕДНАЗНАЧЕНИЕ
- Утвердитесь в своем ПУТИ и начнете уверенно и с удовольствием двигаться с ЖЕЛАЕМОЙ скоростью

# Мастер-класс «Преображение».

## Запуск команды в рост в 1 шаг



ДОСТУПЕН ДЛЯ УЧАСТИЯ ТОЛЬКО ПОСЛЕ  
ПРОХОЖДЕНИЯ ОТБОРА-КВАЛИФИКАЦИИ  
ЧЕРЕЗ ЛИЧНОЕ 15-30 МИНУТНОЕ  
ИНТЕРВЬЮ С ВЕДУЩИМ

**НА МАСТЕР-КЛАССЕ** глубже **РАЗБЕРЕТЕСЬ В СЕБЕ**, поговорите с собой, выгрузите из головы по максимуму все мысли на бумагу, поделитесь полезностями и инсайтами с коллегами, сформируете для себя желаемый путь и пойдете реализовываться

Выйдете с **ПОНИМАНИЕМ**:

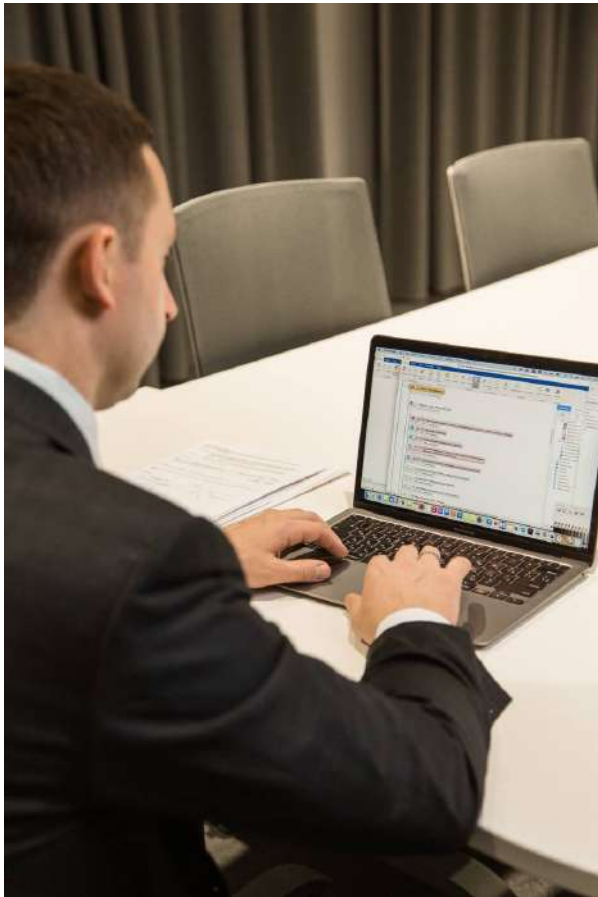
- где ваша сила и достижения,
- страхи и якоря,
- хотелки, мечты и цели, и зачем их достигать,
- навязанные или желаемые,
- где польза себе, окружению или миру,
- ожидаемые сроки и минимальные результаты, стоимости,
- первые шаги по росту и т.п.

Желающие и готовые **НАЧНУТ ИСПОЛЬЗОВАТЬ**:

- **ЕЖЕДНЕВНЫЕ АНКЕТЫ ДОСТИЖЕНИЙ** (оценка и их стоимость, выявление драйверов роста, предложения по усилению, определение ролей в них, типов контрагентов и т.п.)
- **Онлайн-отчеты ЛИЧНОЙ ПРОДУКТИВНОСТИ** в 15 разрезах

# Мастер-класс «Преобразование».

## Запуск команды в рост в 1 шаг



Благодаря **КВАЛИФИКАЦИИ** лучше подготовитесь к **МАСТЕР-КЛАССУ**, а также будет ясно, стоит ли ИДТИ или пока **ПОДОЖДАТЬ**

### **НА КВАЛИФИКАЦИИ:**

- Дадите оценку прошедшего года, достижений и их значимости
- Присвойте к ним стоимость, чтобы можно было купить на рынке
- Определите, зачем они были нужны, или на что повлияли
- Обозначьте цели на ближайший год, с указанием важности, «зачебок» по ним и цены получения

### **Выйдете с ОСОЗНАНИЕМ:**

- Восхищение своими достижениями и пройденным годом
- Некоторые цели можно просто купить на рынке
- В каких ролях были наиболее проявлены и продуктивны
- Путь на ближайший год, с целями, явно выраженными смыслами и огромным желанием к ним бежать

# Продукты «Преобразование»

## ВЫБОР ПАКЕТА\*

ПАКЕТ «ПРЕОБРАЖЕНИЕ»

ПАКЕТ «ПРЕОБРАЖЕНИЕ» +  
«ПОДДЕРЖКА В РОСТЕ»

ПАКЕТ «ПРЕОБРАЖЕНИЕ» +  
«ПОДДЕРЖКА В РОСТЕ» +  
«АНКЕТЫ ПРОДУКТИВНОСТИ»

- Провести мастер-класс «ПРЕОБРАЖЕНИЕ» с командой до 10 чел. Офлайн 4-6 ч.

- Пакет «ПРЕОБРАЖЕНИЕ»
- Для прошедших мастер-класс «ПРЕОБРАЖЕНИЕ» поддерживающие в росте групповые ежедневки. Онлайн по 1 ч. 5 дней в неделю. 2-4 недели

- Пакет «ПРЕОБРАЖЕНИЕ»
- Для прошедших мастер-класс «ПРЕОБРАЖЕНИЕ» поддерживающие в росте групповые ежедневки и еженедельки. 1 еженеделька офлайн/онлайн по 2-4 ч. 4 ежедневки онлайн по 1 ч. 2-4 недели
- Ежедневные анкеты достижений, онлайн-отчеты личной продуктивности в различных разрезах

\* Доступен для участия только после прохождения отбора-квалификации через личное 15-30 минутное интервью с ведущим



**МОСКОВСКАЯ  
ТОРГОВО-ПРОМЫШЛЕННАЯ  
ПАЛАТА**



**КОМИТЕТ ПО РАЗВИТИЮ  
БИЗНЕС ПРАКТИК**



**РАБО**  
РОССИЙСКАЯ АССОЦИАЦИЯ  
БИЗНЕС-ОБРАЗОВАНИЯ

# Примеры

# Продукты

## **ПРОГРАММА «ТЕХНОЛОГИЯ РОСТА»**

СИСТЕМНЫЙ РОСТ КОМПАНИЙ И БИЗНЕС-ЕДИНИЦ

## **ПРОГРАММА «ФАБРИКА ТАЛАНТОВ»**

ВЫЯВЛЕНИЕ И РАЗВИТИЕ ТАЛАНТОВ

## **МАСТЕР-КЛАСС «ПРЕОБРАЖЕНИЕ»**

РАСКРЫТИЕ ПОТЕНЦИАЛА И ПОСТРОЕНИЕ ЖЕЛАЕМОГО ПУТИ

# Примеры

ПРИМЕР 1. ДУМАЮТ СЖАТЬ ИЛИ ЗАКРЫТЬ БИЗНЕС.  
ВДЫХАЕМ НОВУЮ ЖИЗНЬ И ОБЕСПЕЧИВЕМ РОСТ

# Думают сжать или закрыть бизнес. Вдыхаем новую жизнь и обеспечиваем рост

## ПРОБЛЕМА

- У производственной компании в результате СВО встали B2B-продажи. По маркетплейсам продолжался уверенный рост
- Собственник был в отчаянии: отдать дистрибуцию одному оптовому клиенту, все силы бросить на маркетплейсы, уйти в другую страну



# Думают сжать или закрыть бизнес. Вдыхаем новую жизнь и обеспечиваем рост

## РЕЗУЛЬТАТЫ ПЕРВИЧНОЙ ДИАГНОСТИКИ

### Отсутствует или частично доступна информация

- продукты, их маржинальность, ассортимент по клиентам, скорость ввода новой продукции, какая категория продуктов показывает рост на рынке, обратная связь от рынка
- типы и размеры клиентов, причины потребности клиентов в продукции и потери клиентов, средние чеки, частота сделок
- на каких этапах воронки скапливаются сделки, конверсии лидов в сделки
- какие каналы и источники как работают
- кто из сотрудников круче, динамика вознаграждения персонала с привязкой к росту результатов их влияния
- какие инициативы поступают от сотрудников, как они реализовываются и насколько влияют на рост

# Думают сжать или закрыть бизнес. Вдыхаем новую жизнь и обеспечиваем рост

## РЕШЕНИЕ

- Сформировали с собственником видение по текущему и целевому состоянию бизнеса, приоритезировали точки приложения усилий и гипотезы роста бизнеса
- Договорились сначала **все силы бросить на тест роста заказов**
- Выбрали текущую базу клиентов как приоритетный канал для этого
- Ввели ценообразование по типам клиентов
- Спроектировали систему получения, обработки и выполнения заказов
- Ввели новую систему вознаграждения, стимулирующую к росту
- Перевели базу клиентов из Битрикс-24 в Мой Склад
- Настроили отчетность (выручка и маржа, каналы, ассортимент, центры ответственности, типы и рейтинги клиентов)
- Определили с командой тестовый период, минимальные ожидания по результатам и роли
- Ввели с командой ежедневки и еженедельки, с инвестором - еженедельки
- Пошли в тестовый 6-ти недельный спринт

# Думают сжать или закрыть бизнес. Вдыхаем новую жизнь и обеспечиваем рост

## РЕЗУЛЬТАТЫ

- Один из сотрудников за 1 месяц получил 5-ти месячный доход (загрузка 4-х часа в день, удаленный формат), остальные - рост дохода x2-x3
- Рекорд по продажам в несезонный период
- X2 по росту продаж и маржинальной прибыли к предыдущему месяцу
- Инвестор вложил X млн руб, а за 1 месяц активной фазы проекта получил дополнительной маржинальной прибыли в 2х млн руб

**Далее клиент пошел сам пробовать новые гипотезы и спустя 1 год вырос еще X2**

# Примеры

ПРИМЕР 2. ХОТЯТ РАСШИРИТЬ КОМАНДУ.  
ПОЛУЧАЕМ X2 РОСТ ТЕКУЩИМ СОСТАВОМ

# Хотят расширить команду. Получаем X2 рост текущим составом

## ПРОБЛЕМА

- Инжиниринговая компания в связи с ростом заказов решила расширить отдел продаж, а собственнику перестать быть тормозом в бесконечных согласованиях
- Спустя 2 месяца у компании резко упал поток лидов и потребовалось срочно его восстановить

# Хотят расширить команду. Получаем X2 рост текущим составом

## РЕШЕНИЕ

- **Спроектировали и внедрили с собственником оптимальную воронку основного процесса получения, обработки и выполнения заказов, скорректировали роли по этапам воронки, требования к их результатам и вознаграждение**
- Ввели управление сделками и задачами по ним на базе Битрикс24
- Оптимизировали и отказались от отдельной воронки лидов – избыточна в текущей ситуации
- Настроили отчетность и стали видеть еженедельную динамику компании по сделкам в разрезе выручки, маржи, ответственных за сделки, ответственных за товары/услуги, каналов и источников появления клиентов, их рынков и отраслей, направлений деятельности, рейтингов и приоритетов, аватаров, товаров, этапов воронки
- Внедрили ежедневное заполнение сотрудниками анкет продуктивности и увидели отчетность в разрезе журнала событий (трудности, достижения, инициативы по росту) и привязкой к ним драйверов-факторов успеха и инициатив по росту, ролей, бизнес-процессов, этапов воронки, потраченного времени, оценок, стоимости и тп

# Хотят расширить команду. Получаем X2 рост текущим составом

## РЕШЕНИЕ

- Разработали и внедрили новую систему вознаграждения для ответственных за получение и обработку заказов
- Внедрили с командой технологию ежедневного обмена достижениями и еженедельного подведения итогов и формирования инициатив по росту – ежедневки и еженедельки
- Для теста с одним из сотрудников поработали глубже и создали индивидуальное ТЗ на его рост
- Для разных каналов лидогенерации подобрали, отобрали, сложили ТЗ и MVP (минимально ожидаемые результаты в максимально допустимый срок) и аттестовали из нескольких десятков поставщиков **еще одного поставщика (сайт + Яндекс на него)**

# Хотят расширить команду. Получаем X2 рост текущим составом

## РЕЗУЛЬТАТЫ

- Сделали X2 по лидам и вернули их обратно на прежний уровень
- Показали за 1 мес взаимодействия с той же командой X1,5 рост по выручке, а спустя 4 мес - еще X1,5
- Сотрудник, с кем было сложено индивидуальное ТЗ на его рост, за 5 месяцев сделал X5 рост своего месячного дохода

**Клиент продолжил самостоятельно развиваться и за 1 год вырос еще X2**



# Примеры

ПРИМЕР 3. РАЗРЫВАЮТ БИЗНЕС НА ЧАСТИ.  
РАСПРЕДЕЛЯЕМ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ ПО РОЛЯМ И  
ВЫПОЛНЯЕМ ЦЕЛЕВЫЕ ДЕЙСТВИЯ

# Разрывают бизнес на части. Распределяем ответственность и выполняем целевые действия

## ПРОБЛЕМА

- Компания – поставщик услуг для бизнеса несколько лет сменяла взлеты падениями, наборы - увольнениями
- Инвестор не хотел более финансировать вечные кассовые разрывы – нарастал конфликт между собственниками

# Разрывают бизнес на части. Распределяем ответственность и выполняем целевые действия

## РЕШЕНИЕ

- Провели серия групповых сессий с собственниками и сформировали видение по бизнес-модели (продукты, клиенты, каналы, команда), точки приложения усилий
- Описали оптимальный основной бизнес-процесс создания добавочной стоимости продукта, определили результаты перехода и ответственные роли на каждом этапе
- Согласовали новую систему вознаграждения с привязкой к вкладу в рост компании
- Ввели «паровоз продуктов» - ввели новые продукты для быстрой интеграции с клиентами
- Договорились о **фокусе на рост продуктивности команды**
- Более четко распределили роли в команде с вкладом каждого, включая собственников
- Ввели управление сделками и задачами по ним на базе Битрикс24
- Стали видеть еженедельную динамику компании по сделкам в разрезе выручки, маржи, ответственных за сделки, ответственных за товары, каналов и источников появления клиентов, их рынков и отраслей, направлений деятельности, рейтингов и приоритетов, товаров, этапов воронки
- Внедрили с командой технологию ежедневного обмена достижениями, факторами успеха и еженедельного подведения итогов и формирования инициатив по росту

# Разрывают бизнес на части. Распределяем ответственность и выполняем целевые действия

## РЕЗУЛЬТАТЫ

- За 6 недель взаимодействия с командой получили X2 рост по маржинальной прибыли
- Один из собственников стал отвечать только за его продуктовое направление (а год спустя безболезненно покинул компанию)

**Далее клиент пошел сам адаптировать технологию и спустя 1,5 года вырос еще X2**

# Примеры. Кратко. Несут убытки

## СОБИРАЕМ КОМАНДУ И НАХОДИМ РЕШЕНИЕ

### ПРОБЛЕМА

- В финансовой организации один из каналов каждый месяц давал убыток в несколько миллионов, хотя на пилоте показал привлекательные цифры
- Это наводило тень на руководителя всего направления - на развитие данного канала была сформирована громадная команда и поставлены амбициозные планы на год

### РЕШЕНИЕ

- Сначала с Заказчиком сложили его видение по текущей ситуации и что можно с этим сделать
- Далее провели стратегическую сессию с командой, где разобрали текущую бизнес-модель и основной процесс получения и обработки заказов
- В итоге с командой выявили, где находятся 98% всех потерь, накидали инициатив по росту, сроки по ним и взяли часть из них в реализацию (от примитивных до вызовов)
- При этом менеджер проекта не согласился с общими выводами и не взял на себя ни одну из инициатив. Поэтому по согласованию с заказчиком был принято решение усилить индивидуально с менеджером проекта результаты стратегической сессии
- Проведя с ним дополнительный разбор текущей бизнес-модели и основного процесса получения и обработки заказов, удалось найти более мощные гипотезы роста и поставить их в реализацию
- Решено было весь **фокус направить на ввод дополнительных продуктов с более высокой маржинальностью и конверсиями в продажи**

### РЕЗУЛЬТАТЫ

- В итоге спустя 2 месяца канал уже приносил несколько миллионов, показав рост на 300% и продолжая стремительно расти, а у руководителя направления появились все шансы выполнить годовые показатели



МОСКОВСКАЯ  
ТОРГОВО-ПРОМЫШЛЕННАЯ  
ПАЛАТА



КОМИТЕТ ПО РАЗВИТИЮ  
БИЗНЕС ПРАКТИК

# Примеры. Кратко. Приходят за инвестициями

## УСИЛИВАЕМ И ПОМОГАЕМ НАЙТИ САМОСТОЯТЕЛЬНО

### ПРОБЛЕМА

- ИТ-компания обратилась за привлечением инвестиций для продолжения их развития
- В текущем виде найти инвестора им было затруднительно – компания остановилась в росте, факторы ее успеха выявлены не были

### РЕШЕНИЕ

Оценили ситуацию и за несколько недель **сформировали с собственником видение** по:

- его текущей бизнес-модели (продукты, клиенты, каналы, команда) и драйверам роста
- желаемой модели бизнеса через 3 года
- раундам инвестиций
- целевым инвесторам

### РЕЗУЛЬТАТЫ

- В результате в течение 1 месяца собственник сам привлек необходимую сумму инвестиций и запустил проект в рост



**МОСКОВСКАЯ  
ТОРГОВО-ПРОМЫШЛЕННАЯ  
ПАЛАТА**



**КОМИТЕТ ПО РАЗВИТИЮ  
БИЗНЕС ПРАКТИК**



**РАБО**  
РОССИЙСКАЯ АССОЦИАЦИЯ  
БИЗНЕС-ОБРАЗОВАНИЯ

# Элементы технологии

# И что на выходе



## ДАЮ ПРОСТЫЕ РЕШЕНИЯ СЛОЖНЫХ ВОПРОСОВ:

- Приходят за инвестициями – находим, как минимизировать или обойтись без них
- Разрывают бизнес на части – показываем, как распределить ответственность по ролям
- Хотят сжать или закрыть бизнес – вдыхаем в него новую жизнь и обеспечиваем рост
- Ищут как всех держать в узде – смещаем фокус внимания и раскрываем таланты
- Хотят подобрать новый персонал – выявляем, как можно сделать X2 текущей командой
- Жалуются на персонал – делаем из мышей звезд



# Мой взгляд на бизнес



ЧЕРЕЗ ПРИЗМУ РОСТА МАРЖИНАЛЬНОЙ ПРИБЫЛИ  
(ВЫРУЧКА МИНУС ПЕРЕМЕННЫЕ РАСХОДЫ НА ЕДИНИЦУ  
ВЫПУСКА ПРОДУКЦИИ / ОКАЗАНИЯ УСЛУГИ):

- можем ли ее ИЗМЕРЯТЬ еженедельно
- удастся ли ПОКАЗЫВАТЬ ее рост еженедельно
- за счет каких ДРАЙВЕРОВ бизнес-модели (из 16 блоков) у нас получается показывать по ней рост

! Все остальное – МЕТОДЫ для получения еженедельного роста маржинальной прибыли

# Целевое состояние бизнеса



1. **Аттестованные** сотрудники на **Центрах Ответственности** -> показывают **еженедельный** рост
2. Оптимально сформирована система **вознаграждения** и система **взаимодействия** с командой -> через **драйверы**, а не задачи
3. Система **показателей**, насколько **сильна** и **в чем** конкретно **бизнес-модель** -> какой успех по продуктам, клиентам, каналам, кто лидирует -> на основании этого работа с **инициативами**
4. Спроектированы **спринты** - что именно мы берем на 1-3 мес -> какое направление **бизнес-модели** и какой **показатель**
  - Это рост по целевому сегменту **клиентов** или по **каналу** или **продукту** или ...?
  - Что ставим в виде конкретного показателя? Рост по **штукам**? Или **выручке**? Или **марже**?
  - Под этот рост составлены **гипотезы** -> выбрана **лучшая** -> под нее **шаги** -> определяем, кто **хочет** и **может** -> считаем **финансы** -> если все ок, то идем в спринт

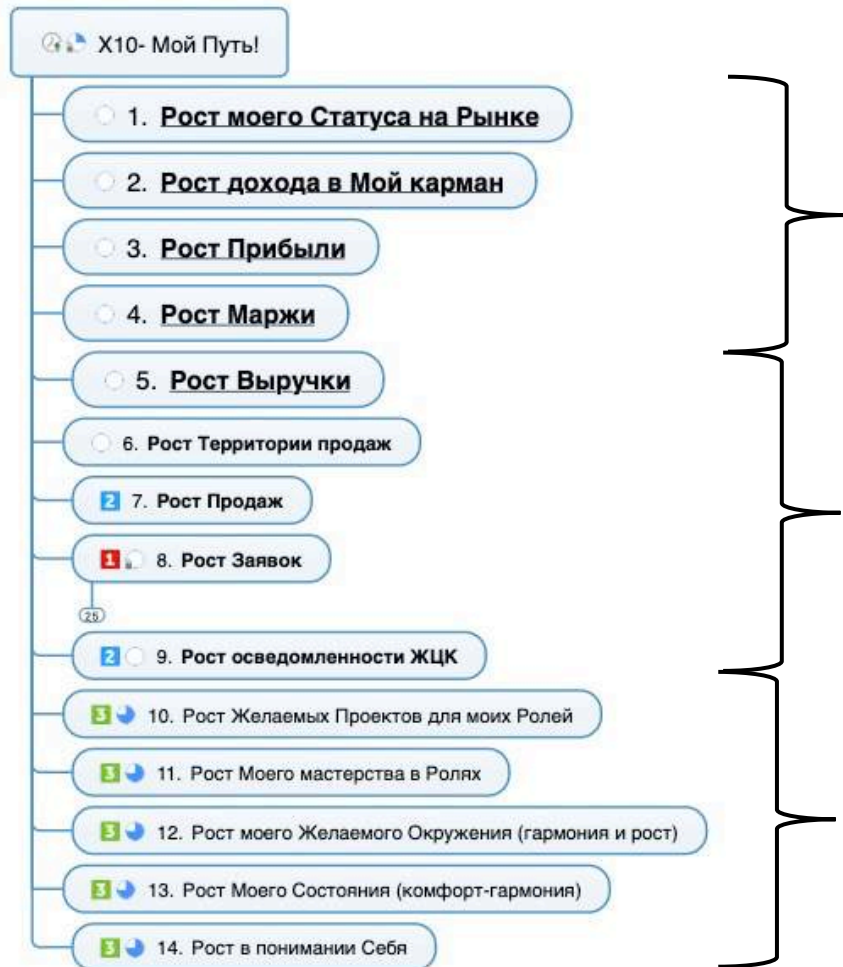
# Целевое состояние бизнеса



## КАК ПОЛУЧИТЬ?

- ДЕЛАЕТЕ САМИ КАК МОЖЕТЕ
- НАХОДИТЕ КОГО-ТО С РЫНКА
- ПРОХОДИТЕ ВМЕСТЕ С  
«ТЕХНОЛОГИЕЙ РОСТА»...

# Как получить ожидаемый результат



ПОСЛЕДОВАТЕЛЬНО ВЛИЯЕМ НА РОСТ ПОКАЗАТЕЛЕЙ  
(ПОДНИМАЕМСЯ СНИЗУ-ВВЕРХ)

3

Этап 3. Иерархия показателей  
МАСШТАБИРОВАНИЯ по бизнес-модели

2

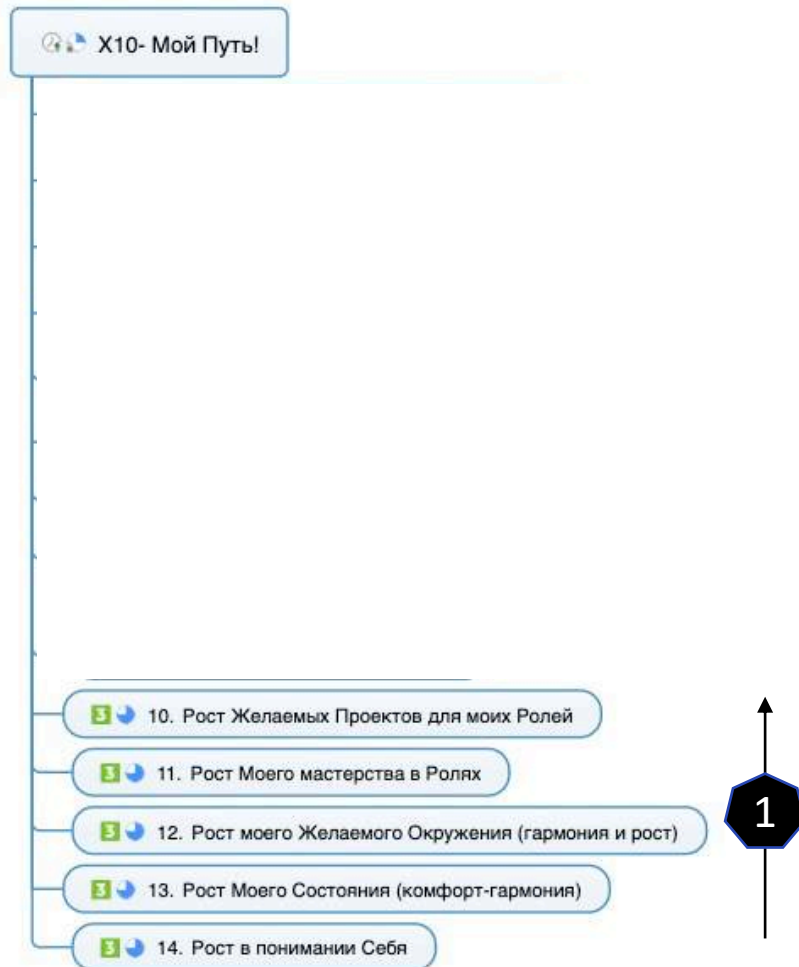
Этап 2. Иерархия показателей ЗАПУСКА роста по  
бизнес-модели

1

Этап 1. Иерархия показателей роста по  
СОТРУДНИКАМ

# Как получить ожидаемый результат

## ЭТАП 1. ПОСЛЕДОВАТЕЛЬНО ВЛИЯЕМ НА РОСТ ПОКАЗАТЕЛЕЙ У СОТРУДНИКОВ (ПОДНИМАЕМСЯ СНИЗУ-ВВЕРХ)



### 1. Формируем с заказчиком-собственником ТЗ на желаемые изменения:

- личная стратегическая сессия с лидером
- карта хотелок-зачепок
- карта драйверов роста

### 2. Аттестовываем персонал на готовность и способность расти:

- стратегическая сессия с ключевой командой
- карта драйверов роста
- ежедневные встречи по сбору достижений, драйверов, инициатив по росту
- еженедельные встречи по анализу показателей, выявлению лидеров, росту продуктивности и эффективности
- ежедневные анкеты продуктивности
- дашборды по сотрудникам в 15 разрезах

# Как получить ожидаемый результат



## ЭТАП 2. ПОСЛЕДОВАТЕЛЬНО ВЛИЯЕМ НА ЗАПУСК РОСТА ПОКАЗАТЕЛЕЙ ПО БИЗНЕС-МОДЕЛИ (ПОДНИМАЕМСЯ СНИЗУ-ВВЕРХ)

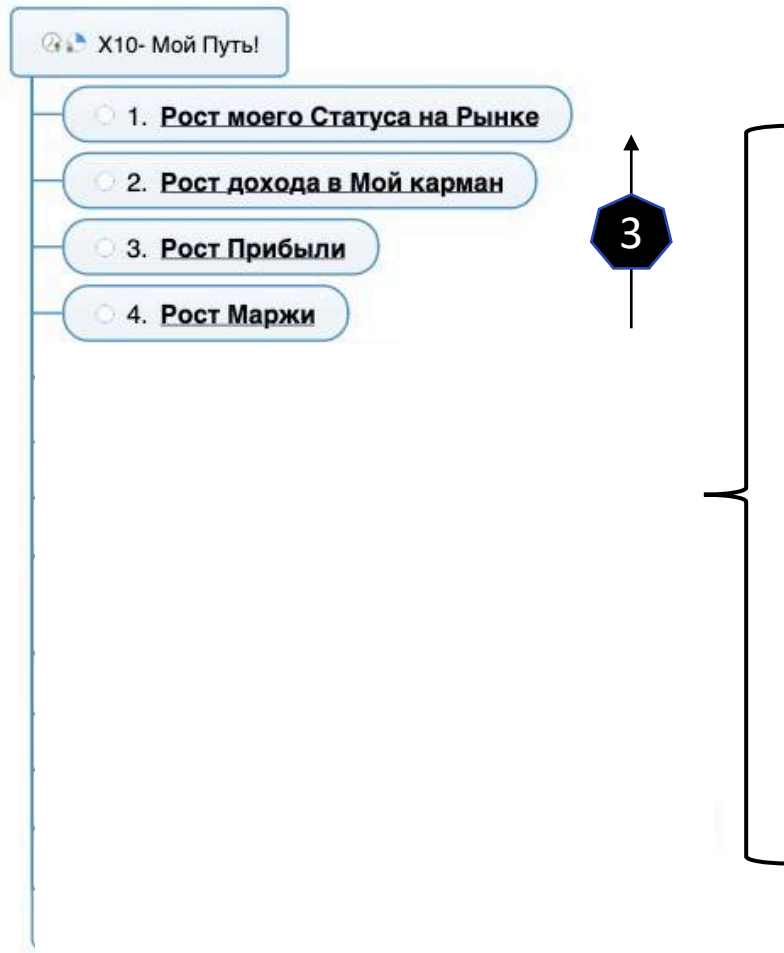
**1. Выявляем** силу в бизнес-модели, **формируем** и **проводим** 4-6 недельный спринт по росту конкретного показателя

- карта драйверов роста
- рейтинги и приоритеты клиентов и каналов их получения
- продуктовые паровозы
- основной процесс получения, обработки и выполнения заказов
- система вознаграждения по ролям
- финансовая модель-пирог
- управление сделками в CPM/ERP
- отчетность по выявлению силы в бизнес-модели в 20+ разрезах

- ежедневные встречи по сбору достижений, драйверов, инициатив по росту
- еженедельные встречи по анализу показателей, выявлению лидеров, росту продуктивности и эффективности
- ежедневные анкеты продуктивности
- дашборды по сотрудникам в 15 разрезах

**2. Повторяем** успешные, **пересобираем** или **отказываемся** от неудавшихся и **запускаем** новые 4-6 недельные спринты по росту конкретного показателя

# Как получить ожидаемый результат



## ЭТАП 3. ПОСЛЕДОВАТЕЛЬНО ВЛИЯЕМ НА МАСШТАБИРОВАНИЕ ПО БИЗНЕС-МОДЕЛИ (ПОДНИМАЕМСЯ СНИЗУ-ВВЕРХ)

1. Масштабируем успешные спринты и развиваем рост через серию инвестиционных раундов
2. Подключаем вспомогательные (помимо «футбольной команды») подразделения для влияния на рост «более высоких» показателей
  - карта драйверов роста
  - система вознаграждения по ролям (по вспомогательным бизнес-процессам)
  - управление сделками в CRM/ERP (воронки для вспомогательных б-п)
  - отчетность по выявлению силы в бизнес-модели в 20+ разрезах
- ежедневные встречи по сбору достижений, драйверов, инициатив по росту
- еженедельные встречи по анализу показателей, выявлению лидеров, росту продуктивности и эффективности
- ежедневные анкеты продуктивности
- дашборды по сотрудникам в 15 разрезах

# Точки приложения усилий



## ЛИДЕР И ЕГО ЛИЧНАЯ ПРОДУКТИВНОСТЬ

- МЕЧТА- ЦЕЛИ → 1-10 лет
- ПУТЬ- ВИД ДЕЯТЕЛЬНОСТИ / ПРОЕКТ → 1-5 лет  
5 альтернатив
- БИЗНЕС-МОДЕЛЬ → 3мес-1год
- ФИНАНСОВАЯ МОДЕЛЬ + МЕТРИКИ → 1-3мес  
Минимальный рыночный результат в ближайший период
- СПРИНТ-ПРОЕКТ → 2-6 недель



# Точки приложения усилий



## КОМАНДА

- ПРОДУКТОЛОГИ -> категории товаров и наименования
- ПРОДАЖНИКИ -> типы клиентов и каналы сбыта
- МАРКЕТОЛОГИ -> каналы и источники получения заявок
- HR -> команда и центры ответственности
- РУКОВОДИТЕЛИ -> технология бизнеса
- МЕНЕДЖЕРЫ -> стандарты и автоматизация

# Точки приложения усилий



## БИЗНЕС-ПРОЦЕССЫ:

- ПРОДВИЖЕНИЕ
- ПРОДАЖИ
- ПРОИЗВОДСТВО
- ПЕРСОНАЛ
- ФИНАНСЫ
- СТАНДАРТИЗАЦИЯ И АВТОМАТИЗАЦИЯ
- ТЕХНОЛОГИЯ БИЗНЕСА

# Точки приложения усилий



ПРОДВИЖЕНИЕ (+5% В НЕДЕЛЮ)

- КАНАЛЫ
- ИСТОЧНИКИ
- УТП

# Точки приложения усилий



ПРОДАЖИ (+5% В НЕДЕЛЮ)

- ТИПЫ
- РЕЙТИНГИ
- АВАТАРЫ
- ВЫГОДА-НУЖНОСТЬ ПРОДУКТА
- КАНАЛЫ СБЫТА

# Точки приложения усилий



ПРОИЗВОДСТВО (+5% В НЕДЕЛЮ)

- АССОРТИМЕНТ
- ПРОИЗВОДСТВО
- ПОСТАВЩИКИ
- ЛОГИСТИКА

# Полезность по шагам

ТЗ

- 1 1.0.Наименование Контрагента
- 1 1.1.Запрос, что надо контрагенту
- 1 1.2.Зачем
- 1 1.3.MVP к Зачем
- 2 1.4.Кому еще это важно или кто заинтересован?
- 2 1.5.Боли-трудности контрагента
- 2 1.6.Срочность ожидаемого результата
- 2 1.7.Что произойдет, если мы ничего не сделаем?
- 2 1.8.Как контрагент понимает свою т.А?
- 2 1.9.Источники данных
- 2 1.10.Как контрагент понимает свою т.Е?
- 3 1.11.Как контрагент понимает достижение своей т.Е?
- 3 1.12.Что делаем дальше?
- 3 1.13.Чем я могу быть Полезен?

## ПОЛУЧЕНИЕ ТЗ:

- ХОТЕЛКИ
- ЗАЧЕМКИ с приоритетами и минимальными результатами
- СПИСОК заинтересованных лиц
- Основные текущие ТРУДНОСТИ
- СРОЧНОСТЬ
- ВАРИАНТЫ получения ожидаемых результатов

ОПРЕДЕЛЕННЫ значимость и  
рамки проекта

# Полезность по шагам

1	8.1. Бизнес-Модель
1	8.1.1. Миссия /(Польза, которую несус; слышат или?)
1	8.1.2. Роли /(Что и кто, когда, как, мин.результат, макс.время)
1	8.1.3. ЖЦА /(Кто, как, почему, зачем, когда, где)
1	8.1.4. Метрики (шт/?)
1	8.1.5. Ассортимент /(что, кому, когда, каким образом, выгоды, восхищения)
1	8.1.6. Каналы продвижения (что, где, как, кто поможет)
2	8.1.7. Клиентская База /(что есть, где взять, кто может помочь)
2	8.1.8. Каналы сбыта
2	8.1.9. Воронка
2	8.1.10. Регламент
2	8.1.11. Бизнес-Процессы
3	8.1.12. Финансовая Модель
3	8.1.13. MVP
3	8.1.14. Рынок
3	8.1.15. Территория
3	8.1.16. ОКР
2	8.2. Бизнес-Процессы

ОФОРМЛЕННАЯ бизнес-модель из 16 блоков с приоритетами (чтобы нельзя было не делать)

## ПРОВЕДЕНИЕ СТРАТЕГИЧЕСКОЙ СЕССИИ С ЗАКАЗЧИКОМ И/ИЛИ КЛЮЧЕВОЙ КОМАНДОЙ

БИЗНЕС-МОДЕЛЬ с приоритетами и ее текущей твердостью:

- МОДЕЛЬ бизнеса
- МАСШТАБ и ТЕРРИТОРИЯ деятельности
- ПРОДУКТОВЫЙ портфель
- ключевые КЛИЕНТЫ
- ОТКУДА приходят клиенты
- необходимая КОМАНДА
- ВОРОНКА по новым и постоянным клиентам
- ЛПР по новым и постоянным клиентам
- ПОСТАВЩИКИ и тд

# Полезность по шагам

Стадия сделки	(несколько элементов)			
Сумма из Сумма	Названия столбцов			
	<31.08.2020	2020	2021	Общий итог
Названия строк				
машиностроение	8 900 010	70 000 000		78 900 010
металлургия	360 529 422			360 529 422
нефтегаз	849 202 610			849 202 610
добыча газа	376 202 600			376 202 600
нефтесервис	10 000 000			10 000 000
переработка газа	20 000 000			20 000 000
Сделка 25	20 000 000			20 000 000
переработка нефти	36 000 000			36 000 000
транспортировка газа	326 000 000			326 000 000
транспортировка нефти	21 000 010			21 000 010
Сделка 9	1 000 000			1 000 000
Сделка 29	10			10
Сделка 8	6 000 000			6 000 000
Сделка 12	10 000 000			10 000 000
Сделка 16	4 000 000			4 000 000
хранение газа	60 000 000			60 000 000
инжиниринг	0			0
Сделка 2	0			0
транспорт	217 526 794	420 579 627	57 248 467	695 354 888
химия	50 000 000			50 000 000
(пусто)				
энергетика	655 540 300	15 000 000		670 540 300
строительство	380 000 000			380 000 000
промышленное строительство	380 000 000			380 000 000
Сделка 1	170 000 000			170 000 000
Сделка 3	170 000 000			170 000 000
Сделка 4	30 000 000			30 000 000
Сделка 30	10 000 000			10 000 000
телеком	4 500 000			4 500 000

## АНАЛИЗ ФАКТА ПО УСПЕШНЫМ СДЕЛКАМ

За последний период (3-6-12 месяцев):

- ВЫРУЧКА и МАРЖИНАЛЬНАЯ прибыль
- ОТВЕТСТВЕННЫЕ за сделки
- ОТВЕТСТВЕННЫЕ исполнители (за товары/услуги)
- КАНАЛЫ и ИСТОЧНИКИ появления клиентов
- ТИПЫ клиентов, РЫНКИ и ОТРАСЛИ, ОБЪЕКТЫ
- ГРУППЫ принятия решений,
- РЕЙТИНГИ и ПРИОРИТЕТЫ клиентов,
- ТОВАРЫ/УСЛУГИ, их БОЛИ и ВЫГОДЫ,
- ВОРОНКИ по клиентам и заказам
- СИТУАЦИИ и ПРИЧИНЫ обращения

Текущая «ТВЕРДОСТЬ» компании в  
разрезах бизнес-модели

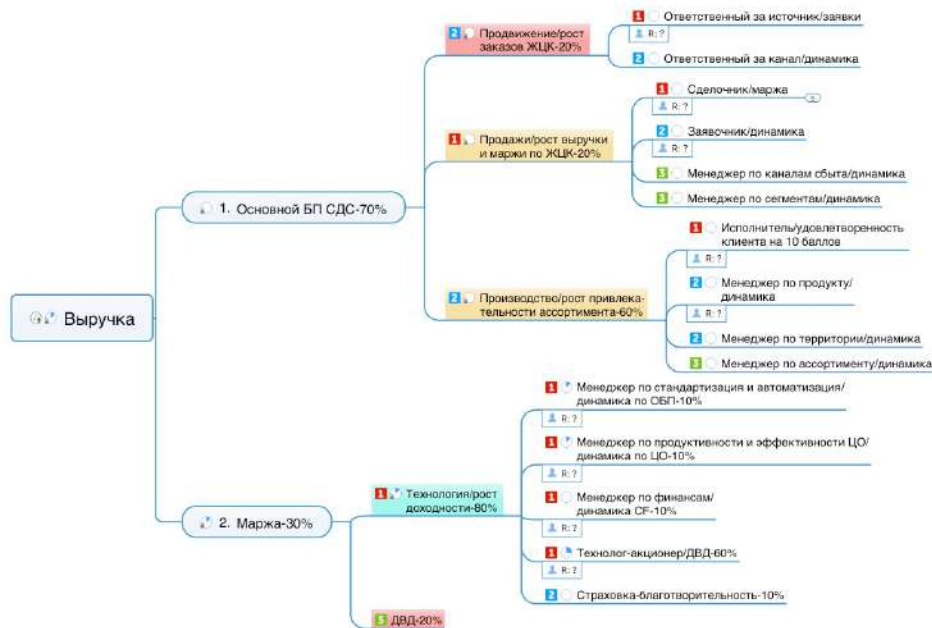


# Полезность по шагам

## АНАЛИЗ И УСИЛЕНИЕ СИСТЕМЫ ВОЗНАГРАЖДЕНИЯ

По блокам БИЗНЕС-МОДЕЛИ выявление «РОЛЬ-ПРОДУКТ-ВОЗНАГРАЖДЕНИЕ»:

- ПРОДВИЖЕНИЕ
- ПРОДАЖИ
- ПРОИЗВОДСТВО
- ПЕРСОНАЛ
- ФИНАНСЫ
- СТАНДАРТИЗАЦИЯ И АВТОМАТИЗАЦИЯ
- ТЕХНОЛОГИЯ БИЗНЕСА



СТИМУЛИРУЮЩАЯ к росту система вознаграждения

# Полезность по шагам

## СОСТАВЛЕНИЕ УКРУПНЕННОЙ ФИНАНСОВОЙ МОДЕЛИ «ПИРОГА»

На базе ФАКТА по успешным сделкам и ОЖИДАНИЙ по росту  
ДОХОДНАЯ часть:

- ПРОДУКТЫ (средние чеки, штуки, выручка, маржинальная прибыль, приоритеты в «паровозе продуктов»)
- КЛИЕНТЫ (типы клиентов, приоритеты, потенциальные емкости по сегментам)

ВЫРУЧКА и/или МАРЖИНАЛЬНАЯ прибыль из финансовой модели:

- РАСПРЕДЕЛЕНА по направлениям (продвижение, продажи, производственная часть, прочие)
- ПРОВЕРЕНА на наличие возможных противоречий

ПРИВЛЕКАТЕЛЬНЫЙ ожидаемый доход от роста финансовой модели «пирога»

	B	C	D	E	F	G	H	I	BC
			1. Могу пр	2. Могу найти тех кто принесет	Хочу			3. Могу создать условия	
наименование	Норма	1	2	3	4	5	6	52	
1 Хантеры		1	3	3	3	3	3	3	3
1 городов		5	3	3	3	3	3	3	3
1 компаний (емкость...)	10 000	10 000	10 000	10 000	10 000	10 000	10 000	10 000	10 000
1 ср чек	100 000	100 000	100 000	100 000	100 000	100 000	100 000	100 000	100 000
1 маржа по ср чеку	70 000	70 000	70 000	70 000	70 000	70 000	70 000	70 000	70 000
2 проработка в день/*7(неделя)	10/день/ЧР		210	210	210	210	210	210	210
2 Выявлено Хочу! От КА%/ШТ	5%		10	10	10	10	10	10	10
2 1. Стендия (1.неделя 30к, 2.неделя 20к, 3.нед 30к/ЧР/неделю!			90 000	60 000	30 000				
2 2. Аттестация -Чр.дает 3+ка в оплату за 100к. Новый Ка -Заказ/с			10	10	10	10	10	10	10
2 Цена результат			9 000	100 000	100 000	100 000	100 000	100 000	100 000
3 Сделали заказ и оплатили	50%		5	5	5	5	5	5	5
3 Маржа по оплате	70 000	350 000	350 000	350 000	350 000	350 000	350 000	350 000	350 000
3 Затраты на привлечение КА	100 000	500 000	500 000	500 000	500 000	500 000	500 000	500 000	500 000
3 Остаток Операционной прибыли			-150 000	-150 000	-150 000	-150 000	-150 000	-150 000	-150 000
4 Получено клиентов новых			5	5	5	5	5	5	51
4 Клиентов накопительным итогом			0	5	10	15	20	25	1 336
4 Маржа по клиентом накопительным итогом	70000/заказ100к	0	350 000	700 000	#####	#####	1 750 000	93 520 000	
4 Получено заказов			5	10	15	20	25	30	1 341
4 Затраты на заказы/сбыт (принят и доставле	5% с выручки		25 000	50 000	75 000	100 000	125 000	150 000	6 705 000
4 Остаток Операционной прибыли			-175 000	150 000	475 000	800 000	#####	1 450 000	86 665 000

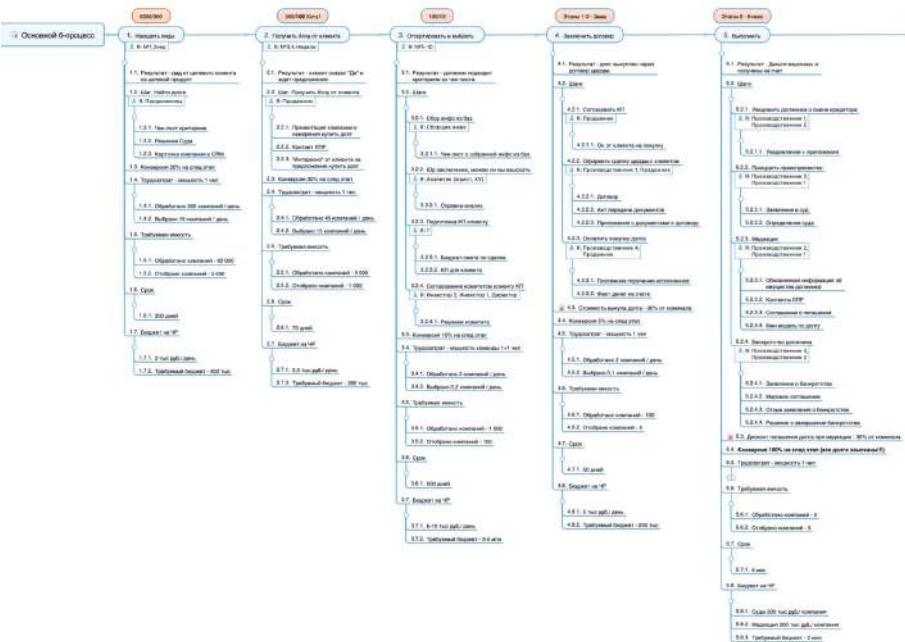
# Полезность по шагам

## ОПТИМИЗАЦИЯ ОСНОВНОГО БИЗНЕС-ПРОЦЕССА ПОЛУЧЕНИЯ, ОБРАБОТКИ И ВЫПОЛНЕНИЯ ЗАКАЗА (ВОРОНКИ)

РАЗЛОЖЕН основной бизнес-процесс получения, обработки и выполнения заказов (ВОРОНКА):

- ЦИКЛ сделки
- РЕЗУЛЬТАТЫ на каждом этапе
- РОЛИ на каждом этапе
- ПРОДУКТИВНОСТЬ ролей (штуки-результаты)
- СИСТЕМА ВОЗНАГРАЖДЕНИЯ для каждой роли, с влиянием на еженедельный рост выручки и/или маржинальной прибыли

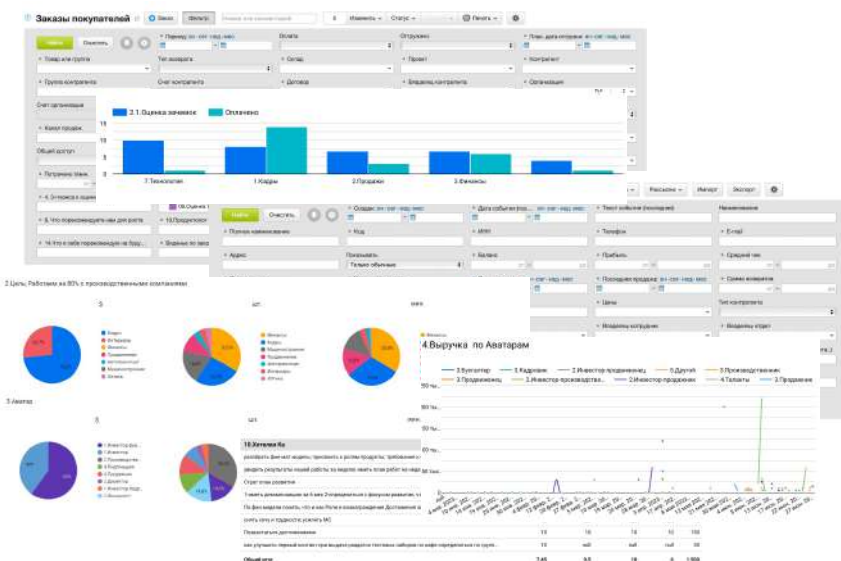
ОПТИМАЛЬНАЯ модель учета и развития сотрудников в своих ролях



# Полезность по шагам

## УСТАНОВКА СИСТЕМЫ УЧЕТА И НАСТРОЙКА ОТЧЕТНОСТИ

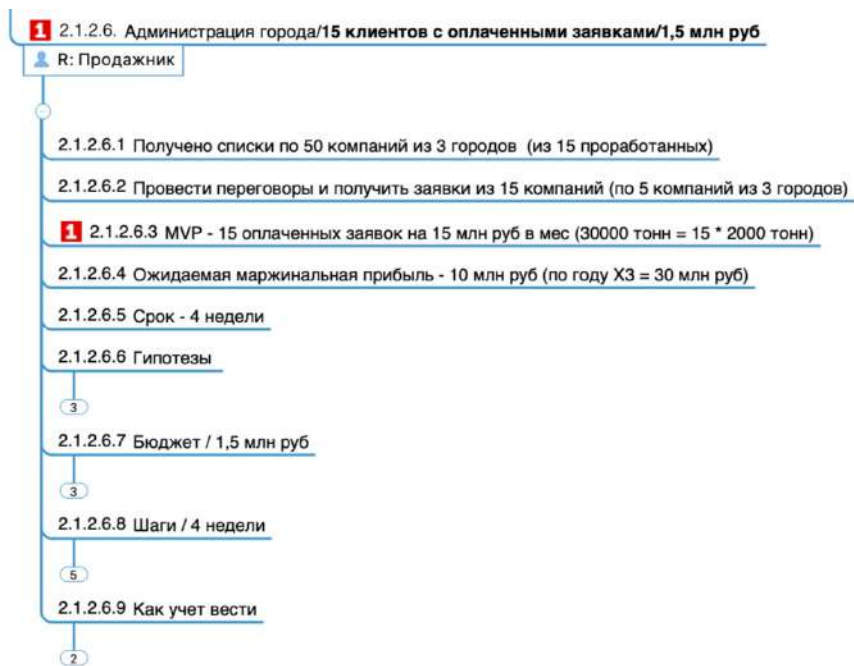
- ОПРЕДЕЛЕНЫ требования к еженедельной отчетности измерения роста выручки и/или маржинальной прибыли через разрезы бизнес-модели (из 16 блоков)
- СОГЛАСОВАН ежедневный и еженедельный учет достижений
- ОБУЧЕНЫ сотрудники работе в системе



АТТЕСТОВАННЫЙ персонал в фиксации достижений и инициатив

ПРОЗРАЧНАЯ и ПОНЯТНАЯ система выявления силы и привлекательности компании в разрезах бизнес-модели

# Полезность по шагам

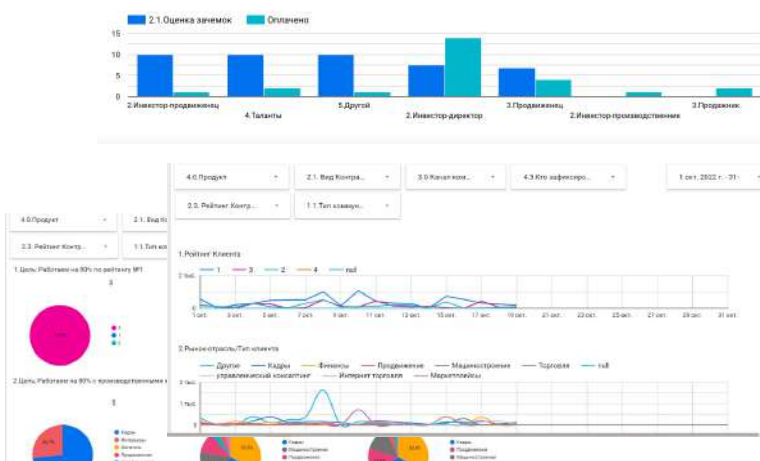


КОМАНДА готова к проведению 4-6 недельного спринта-проекта для роста выручки и/или маржинальной прибыли

## ОПРЕДЕЛЕНИЕ МИНИМАЛЬНОГО РЫНОЧНОГО РЕЗУЛЬТАТА (MVP) и 4-6 НЕДЕЛЬНОГО СПРИНТА-ПРОЕКТА ДЛЯ РОСТА ВЫРУЧКИ И/ИЛИ МАРЖИНАЛЬНОЙ ПРИБЫЛИ

- РАСПИСАНЫ гипотезы и РАССТАВЛЕНЫ приоритеты по легкости их получения
- ВЫЯВЛЕНЫ желающие реализовать ПРИОРИТЕТНЫЕ гипотезы, УТВЕРЖДЕНы условия вознаграждения, требуемые бюджеты
- СОГЛАСОВАН формат и частота взаимодействия (ЕЖЕДНЕВНОЕ и ЕЖЕНЕДЕЛЬНОЕ) сотрудников для 4-6 недельного спринта-проекта
- ПРИНЯТА фиксация достижений в системе и использование еженедельной отчетности измерения роста выручки и/или маржинальной прибыли в разрезах бизнес-модели (из 16 блоков)

# Полезность по шагам



АТТЕСТОВАННЫЕ сотрудники в желаемых ролях в первом спринте-проекте

ВЫЯВЛЕННЫЕ первые ДРАЙВЕРЫ роста выручки и/или маржинальной прибыли (бизнес-модели из 16 блоков)

СФОРМИРОВАННЫЕ основания и предложения на следующие спринты-проекты роста выручки и/или маржинальной прибыли

## ПРОХОЖДЕНИЕ С КОМАНДОЙ 4-6 НЕДЕЛЬНОГО СПРИНТА-ПРОЕКТА ПО РОСТУ ВЫРУЧКИ И/ИЛИ МАРЖИНАЛЬНОЙ ПРИБЫЛИ

- ЕЖЕДНЕВНО в рамках общих встреч с сотрудниками СБОР достижений, факторов успеха, предложений по росту
- ЕЖЕНЕДЕЛЬНО в рамках общих встреч с сотрудниками (+ отдельно с заказчиком) АНАЛИЗ еженедельной отчетности измерения роста выручки и/или маржинальной прибыли в разрезах бизнес-модели (из 16 блоков), ОПРЕДЕЛЕНИЕ факторов успеха, ВЫЯВЛЕНИЕ лидеров и ФОРМИРОВАНИЕ предложений по росту на следующую неделю
- После прохождения 4-6 недельного спринт-проекта ПОДВЕДЕНИЕ с заказчиком итогов и ПОДГОТОВКА предложений по следующим спринтам-проектам по росту выручки и/или маржинальной прибыли



**ИНТЕРЕСНО?**  
**ПИШИТЕ!**  
**ПОДБЕРЕМ РЕШЕНИЕ!**  
ДАЛЬШЕ РЕАЛИЗУЕТЕ САМИ ...  
**ИЛИ ВМЕСТЕ**



# ДО ВСТРЕЧИ!

Игорь Гурков

Phone/whatsapp +7906-055-2143

Telegram @IgorGur

Fb <https://www.facebook.com/i5063810>

Insta [https://www.instagram.com/igor\\_gurkov/](https://www.instagram.com/igor_gurkov/)

Vk <http://vkontakte.ru/i5063810>

Vk группа «Технология Роста» <https://vk.com/club216145544>

Linkedin <https://linkedin.com/in/igor-gurkov-4a60a05>

Тенчат <https://tenchat.ru/Gurkovinvest>

YouTube (канал «Технология Роста»)

<https://www.youtube.com/@TechnologiyaRosta>

Видео-интервью [https://youtu.be/-hhbE6\\_qb4U](https://youtu.be/-hhbE6_qb4U)

НН <https://hh.ru/resume/0fade0b3ff0631fd390039ed1f534130443248>

VC <https://vc.ru/u/1244101-igor-gurkov>

Дзен <https://dzen.ru/gurkov>

Threats [https://www.threads.net/@igor\\_gurkov](https://www.threads.net/@igor_gurkov)