

Как построить команду, делегирование, сделать миллион ошибок и как чуть не закрыться и все-таки стать лидером в своей области.



Кто мы и что делаем?

- •Мы монопродуктовая компания, специализируемся на управлении товарными запасами, делаем программу Forecast NOW! (fnow.ru)
- •10+ лет и 500+ исследований на реальных данных из различных отраслей.
- •Наши клиенты это ритейлеры и дистрибуторы с оборотом в десятки млрд. рублей в год
- •70+ клиентов из РФ, Украины, РК, РБ
- •20 сотрудников, 2 офиса 200 кв.м. Тверь и Томск
- •93% компании у команды



Клиенты































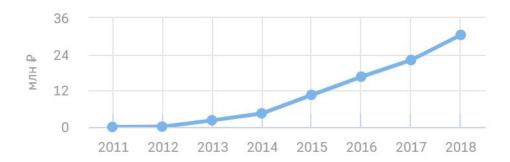
Рентабельность продаж 78% Рентабельность капитала 46%

Стоимость ② 69,3 млн ₽



Выручка 🕾

30,4 млн ₽



15 место в категории Программное обеспечение

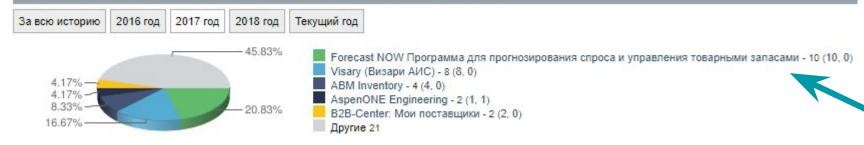
5 место в категории Программное обеспечение

Распределение базовых систем по количеству проектов, включая партнерские решения

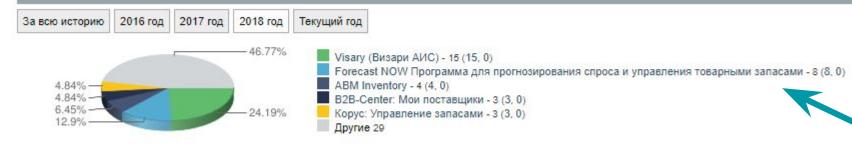




Распределение базовых систем по количеству проектов, включая партнерские решения



Распределение базовых систем по количеству проектов, включая партнерские решения





У НАС БЫЛИ

Бесподобная идея Крутая технология Идеальный продукт Рынок Твери 13 квадратных метров 10 000 рублей зарплата Миллион рублей инвестиций 50% компании

КОМАНДА

2011 2012











2014 2016



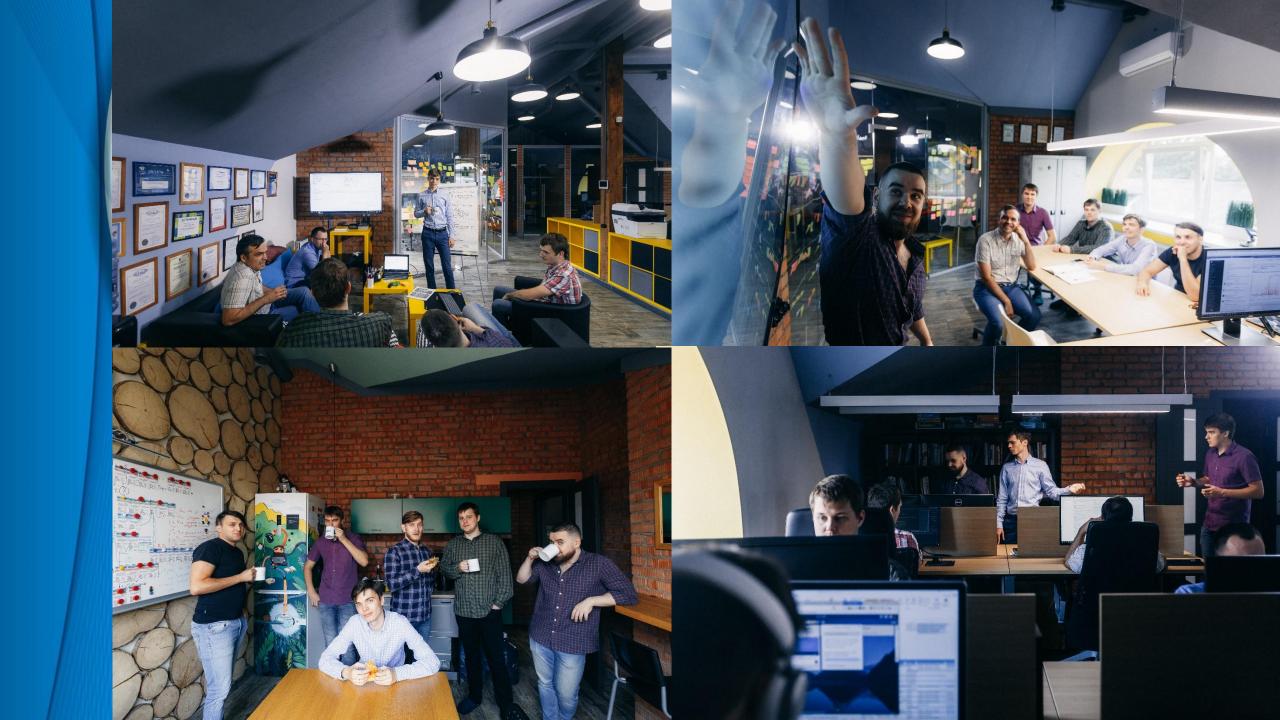
ПРО КОМАНДУ



- Травмай и Универ
- Друзья и Чай
- Потанинка и Обучение

СОБРАТЬ Вдохновлять, давать возможность создавать с нуля. УДЕРЖАТЬ Быть уверенным, упорным, идти до конца, искать выход, брать ответственность.

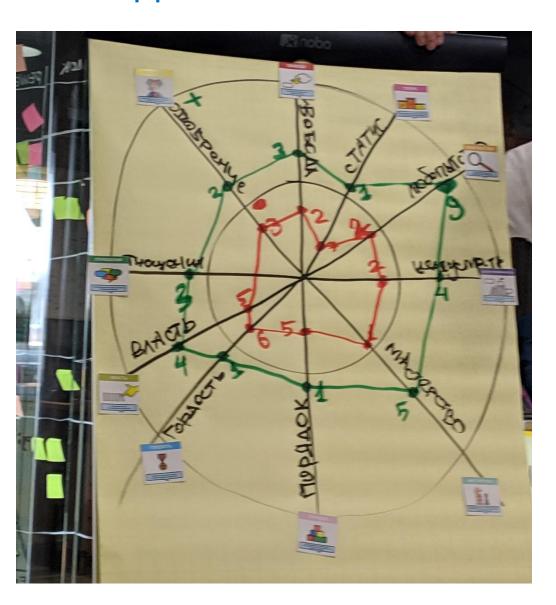
ДАВАТЬ Делить успех с командой, давать свободу действий в обмен на ответственность, заботиться о 8 часах жизни людей, создавать эффективное пространство. Понимать.





УЗНАТЬ КОМАНДУ







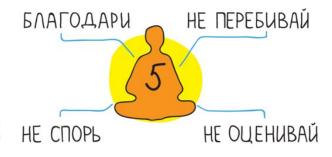


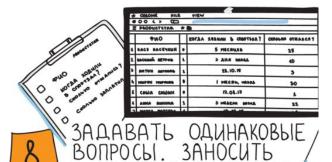
- Есть клевая технология
- Технология нравится, что такого бы на ее основе сделать
- Продукт на ее основе будет лучше других
- Папа/друг сказал, что это очень круто и он бы пользовался сервисом/услугой
- Давайте делать

Спроси у мамы, Бизнес с нуля (Lean), Как создать продукт, который купят. Метод Lean Customer Development /// УДАЧА









UHCAUTOB



ПРО ДЕЛЕГИРОВАНИЕ



- Научись делать сам
- п. Ты можешь сделать что угодно лучше других
- ты не можешь делать еще лучше, если хочешь делать ВСЁ
- н. Нельзя быть экспертом во всём
- v. Не контролировать, а мотивировать
- и. Давать возможность принимать решения, получать от этого кайф и чувствовать себя частью команды

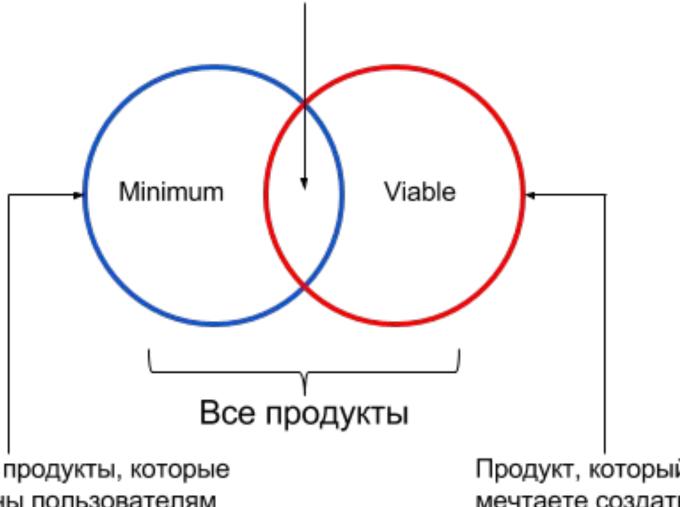


Идеальный продукт

- Продукт должен быть хорошим, прежде чем мы его покажем
- Общаться с людьми страшно, делать продукт
 - комфортно
- 8 месяцев до версии 0.1
- У бизнеса задачи оказались совсем другие



Хорошие продукты для стартапов



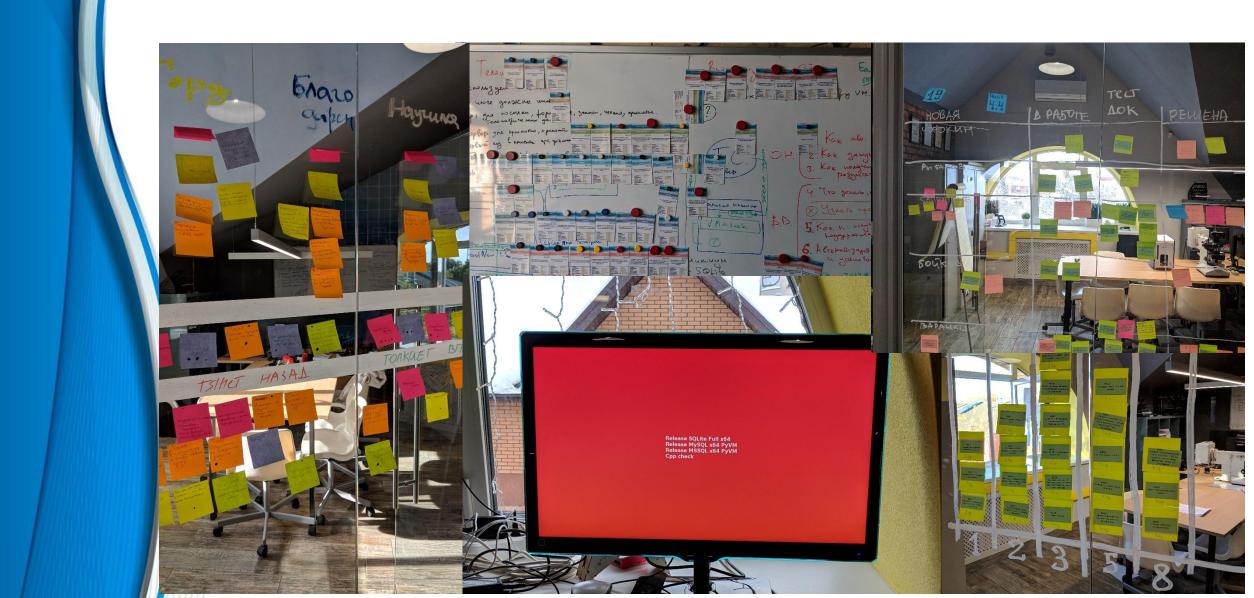
Сырые продукты, которые не нужны пользователям

Продукт, который вы мечтаете создать



ПРО УПРАВЛЕНИЕ – SCRUM/AGILE/CI/CD







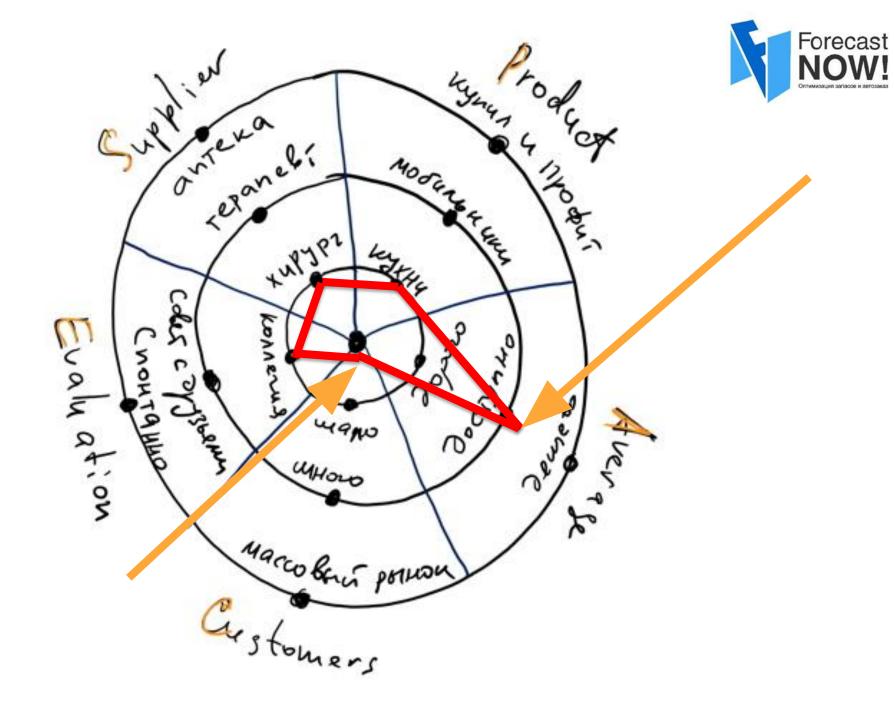


Наш рынок – Тверь

- Давайте продавать!
- 4 месяца ходили по рынку Твери
- Ближе к клиентам легче продать
- С двумя клиентами просели на месяца

Модель S.P.A.C.E. /// Сайт, SEO, сообщества

S.P.A.C.E.





Продавать агентам сопротивления

- Нужно все-таки продать скатились к ИТ
- · Десяток встреч с ИТ отправили к закупщикам
- Закупщики любят Excel и не хотят ничего менять – результата ноль
- Добавили упорства результата ноль

Техники продаж – PPVVC, СПИН

СПИН – машина стареет



Ситуация

- Как обстоят дела сейчас?
- •В каком состоянии ваша машина?

Проблема

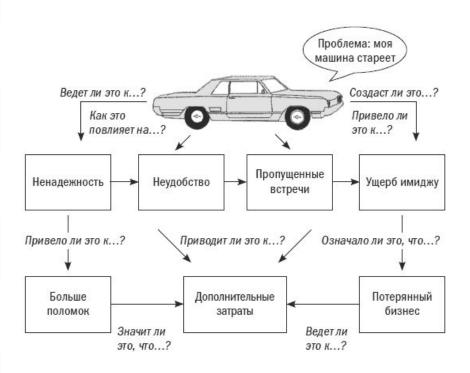
- Когда последний раз вы были в сервисе и сколько потратили?
- Пропускали ли вы встречи из-за поломки транспорта?

Извлечени

• Могло ли повлиять состояние вашей машины на ваш имидж или отношение клиентов?

Направление

• Означает ли это, что если ничего не предпринимать, то вы рискуете не получить новые сделки и потерять бизнес?

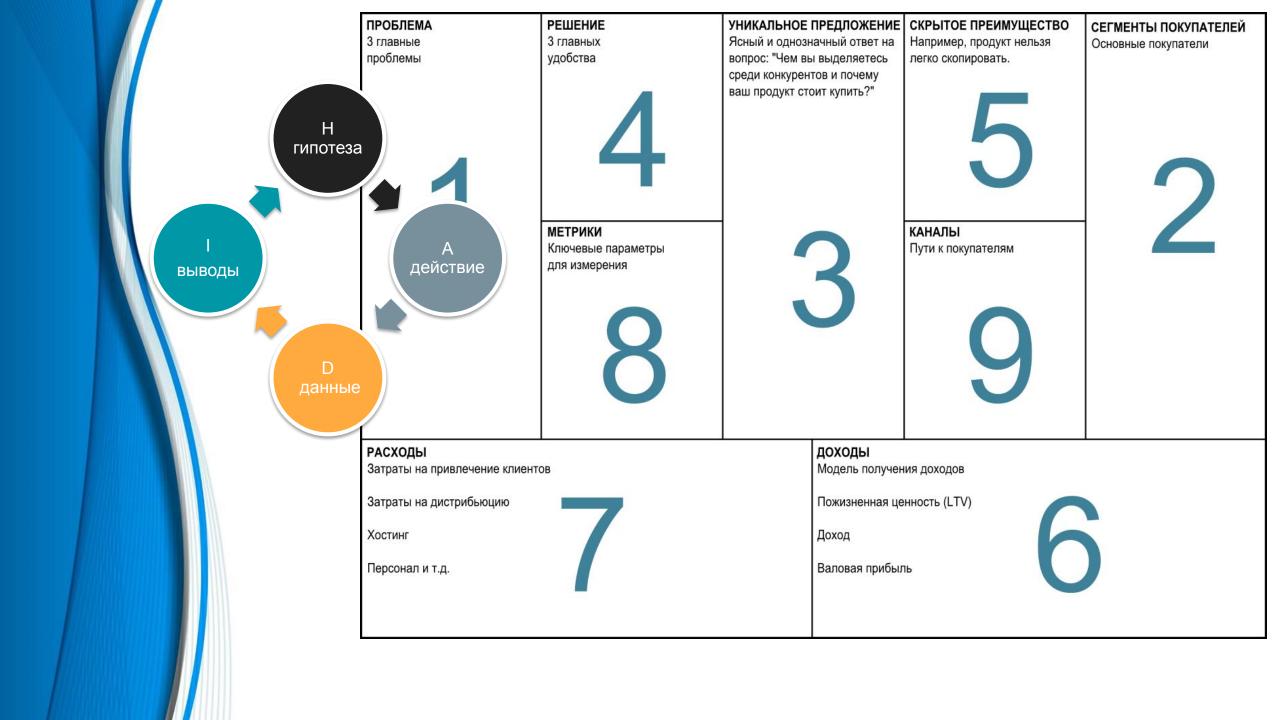




Доступный клиент ≠ идеальный клиент

- Потенциальный клиент сеть продуктов питания
- Вялый интерес, процесс не идет
- 20% экономии запасов не интересно
- · «Мы лучше откроем еще пару магазинов»

Искать где больше болит, искать ранних последователей, обновлять модель по Остервальдеру + HADI





ЛАЙФХАК: Как и где получить деньги на запуск?



- Конкурсы идей и проектов. Частные сложно и маловероятно. Государственные федеральные – легче. Например http://grant.myrosmol.ru/
- Гранты от фонда Бортника У.М.Н.И.К., если идея инновационная легко http://fasie.ru/
- Государственные субсидии и/или фонды
- Областные гос. меры поддержки https://минэконом.тверскаяобласть.
 pф/mbiznes/gos-podderzhka/

Читать конкурсную документацию и соответствовать в каждому пункте, каждому критерию, уметь упаковывать, искать людей. Быть осторожным.

Ходить по мероприятия и организациям поддержки. Быть последовательным и упорным.



Партнеры сделают нас богатыми

- Десятки встреч и материалы для партнеров
- Обучение партнеров
- Убедили!
- У партнеров свои дела, а продукт сам себя не продает

Сначала научиться продавать самому и/или делегировать собственному отделу продаж



Игра престолов

- Партнер это много людей, у каждого свои интересы
- Их увольняют, они уходят, КРІ не известны
- Ведут двойную игру, а иногда и тройную 😌
- Продают любой ценой, а вам расхлебывать
- Продают то, чего нет, тем, кому это не нужно
- Клиенты дальше проблем больше

РАМ, очень очень толковый РАМ
Не все партнеры, что думают и хотят продавать ваш продукт, могут это делать.

Некоторые партнеры, которые предлагают свои услуги, просто хотят продать свои услуги.



Вопросы из зала

- 1. Моя философия.
- 2. Мой распорядок дня.
- з. Почему я работаю не на пляже на Бали, а в Твери?
- 4. ...



СПАСИБО ЗА ВНИМАНИЕ!