



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



Прибыль

13,7 млн ₽

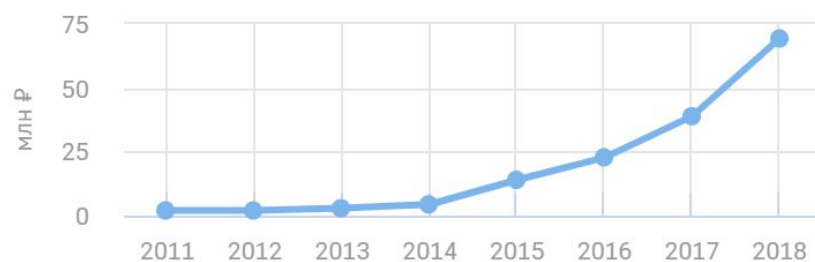


Рентабельность продаж 78%

Рентабельность капитала 46%

Стоимость

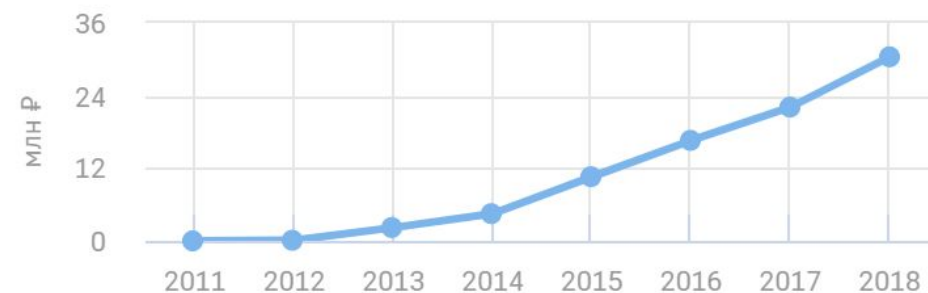
69,3 млн ₽



5 место в категории Программное обеспечение

Выручка

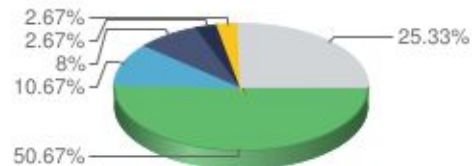
30,4 млн ₽



15 место в категории Программное обеспечение

Распределение базовых систем по количеству проектов, включая партнерские решения

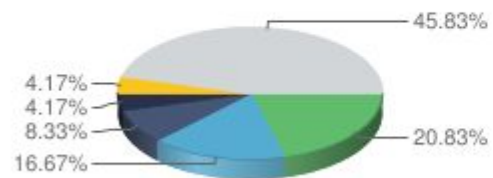
За всю историю 2016 год 2017 год 2018 год Текущий год



- Visary (Визари АИС) - 38 (38, 0)
- Forecast NOW Программа для прогнозирования спроса и управления товарными запасами - 8 (8, 0)
- Infor Supply Chain Execution (Infor SCE) - 6 (6, 0)
- SAP Marketing Cloud (ранее SAP Hybris Marketing Cloud) - 2 (2, 0)
- SAP Ariba - 2 (2, 0)
- Другие 19

Распределение базовых систем по количеству проектов, включая партнерские решения

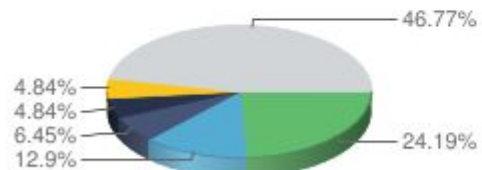
За всю историю 2016 год 2017 год 2018 год Текущий год



- Forecast NOW Программа для прогнозирования спроса и управления товарными запасами - 10 (10, 0)
- Visary (Визари АИС) - 8 (8, 0)
- ABM Inventory - 4 (4, 0)
- AspenONE Engineering - 2 (1, 1)
- B2B-Center: Мои поставщики - 2 (2, 0)
- Другие 21

Распределение базовых систем по количеству проектов, включая партнерские решения

За всю историю 2016 год 2017 год 2018 год Текущий год



- Visary (Визари АИС) - 15 (15, 0)
- Forecast NOW Программа для прогнозирования спроса и управления товарными запасами - 8 (8, 0)
- ABM Inventory - 4 (4, 0)
- B2B-Center: Мои поставщики - 3 (3, 0)
- Корус: Управление запасами - 3 (3, 0)
- Другие 29

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.

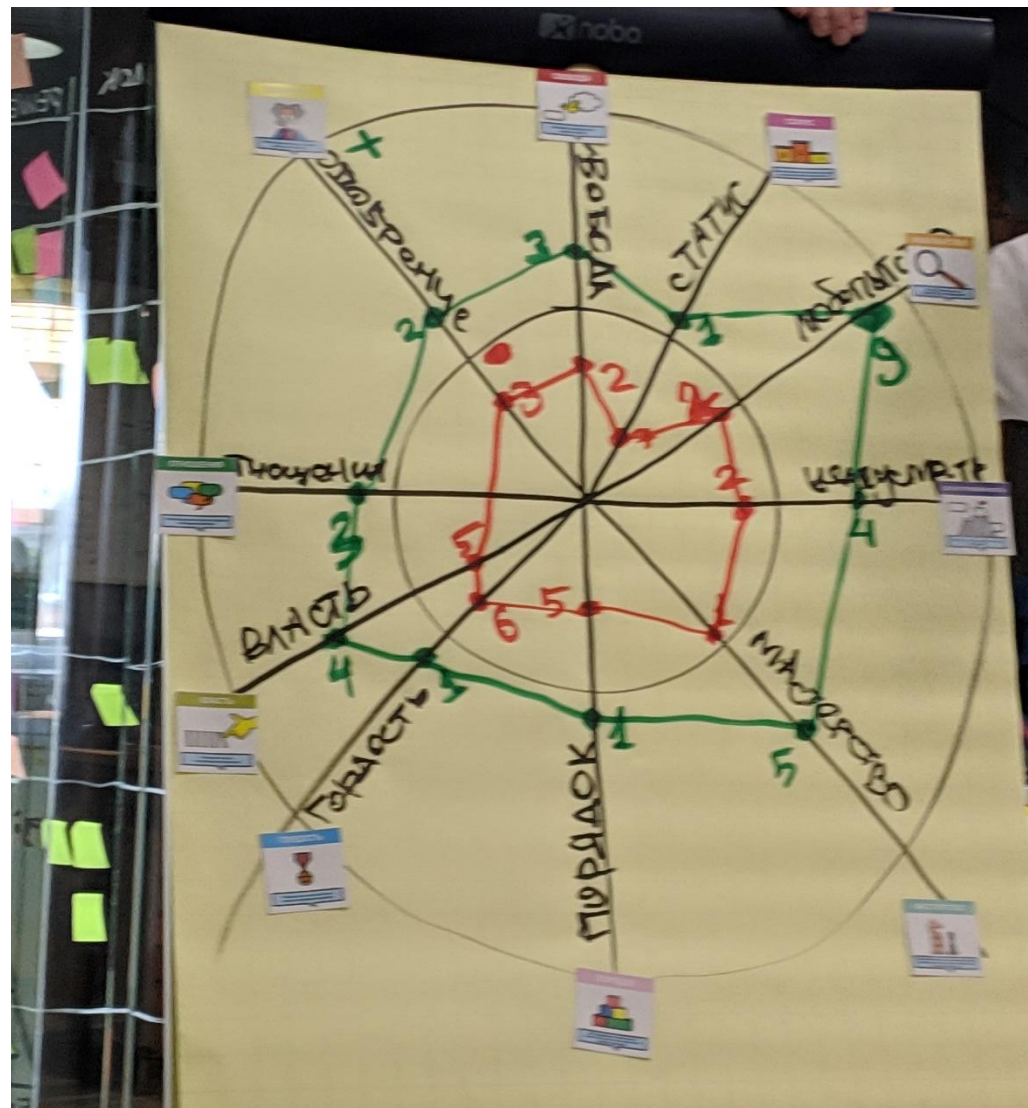
УДЕРЖАТЬ Быть уверенным, упорным, идти до конца, искать выход, брать ответственность.

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





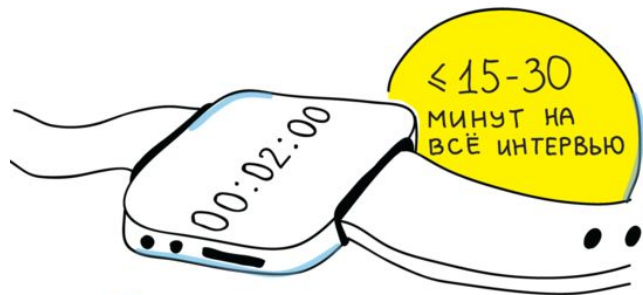
УЗНАТЬ КОМАНДУ



Бесподобная идея

- 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

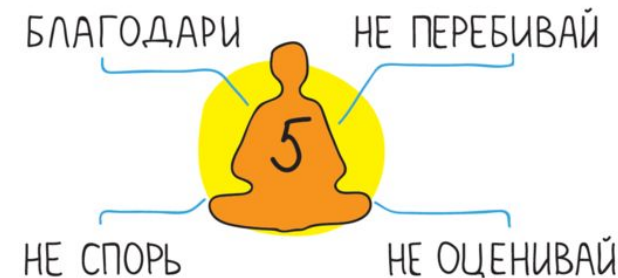
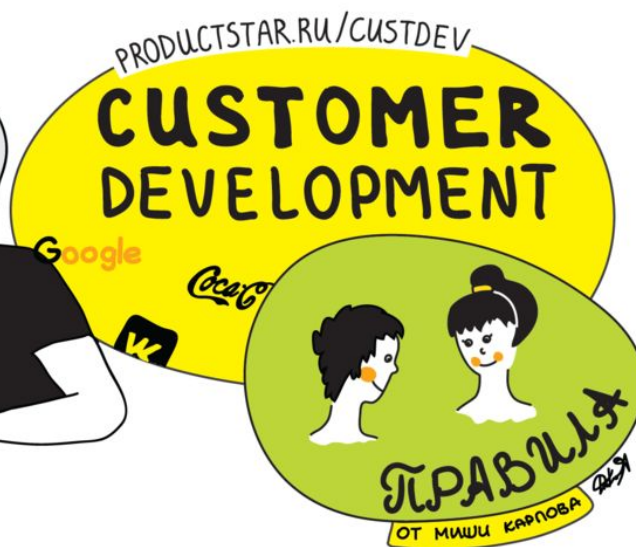
Спроси у мамы, Бизнес с нуля (Lean), Как создать продукт, который купят. Метод Lean Customer Development /// УДАЧА



1 НА 1 ВОПРОС НЕ БОЛЬШЕ 2-3 МИН

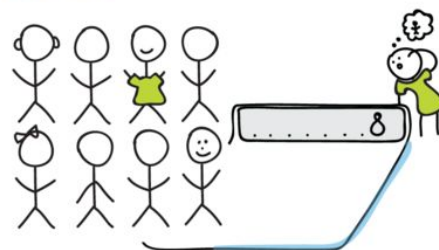


4 НЕ ЗАДАВАТЬ ВОПРОСЫ О БУДУЩЕМ ИНАЧЕ СКАЖУТ НЕПРАВДУ



6 CUSTDEV ТОЛЬКО ДЛЯ ПОЛУЧЕНИЯ И ПРОВЕРКИ ИДЕЙ

7 НЕ МЕНЬШЕ **8** РЕСПОНДЕНТОВ



ФИО	КОГДА СКАЖИТЕ О СМЕРТНОСТИ	СКОЛЬКО ОТВРАЩАЕТ
1. ВАССА ВАСИЛИЙ	5 МЕСЯЦЕВ	25
2. ВАССА ИВАН	3 ДНЯ НАРА	40
3. ИВАН ИВАН	22.10.19	3
4. ИВАН ИВАН	1 МЕСЯЦ, НЕДА	50
5. САША СЕРГЕЙ	17.01.19	1
6. АННА АННА	3 МЕСЯЦА НАРА	22

8 ЗАДАВАТЬ ОДИНАКОВЫЕ ВОПРОСЫ. ЗАНОСИТЬ В ТАБЛИЦУ ИНСАЙТОВ



ПРО ДЕЛЕГИРОВАНИЕ

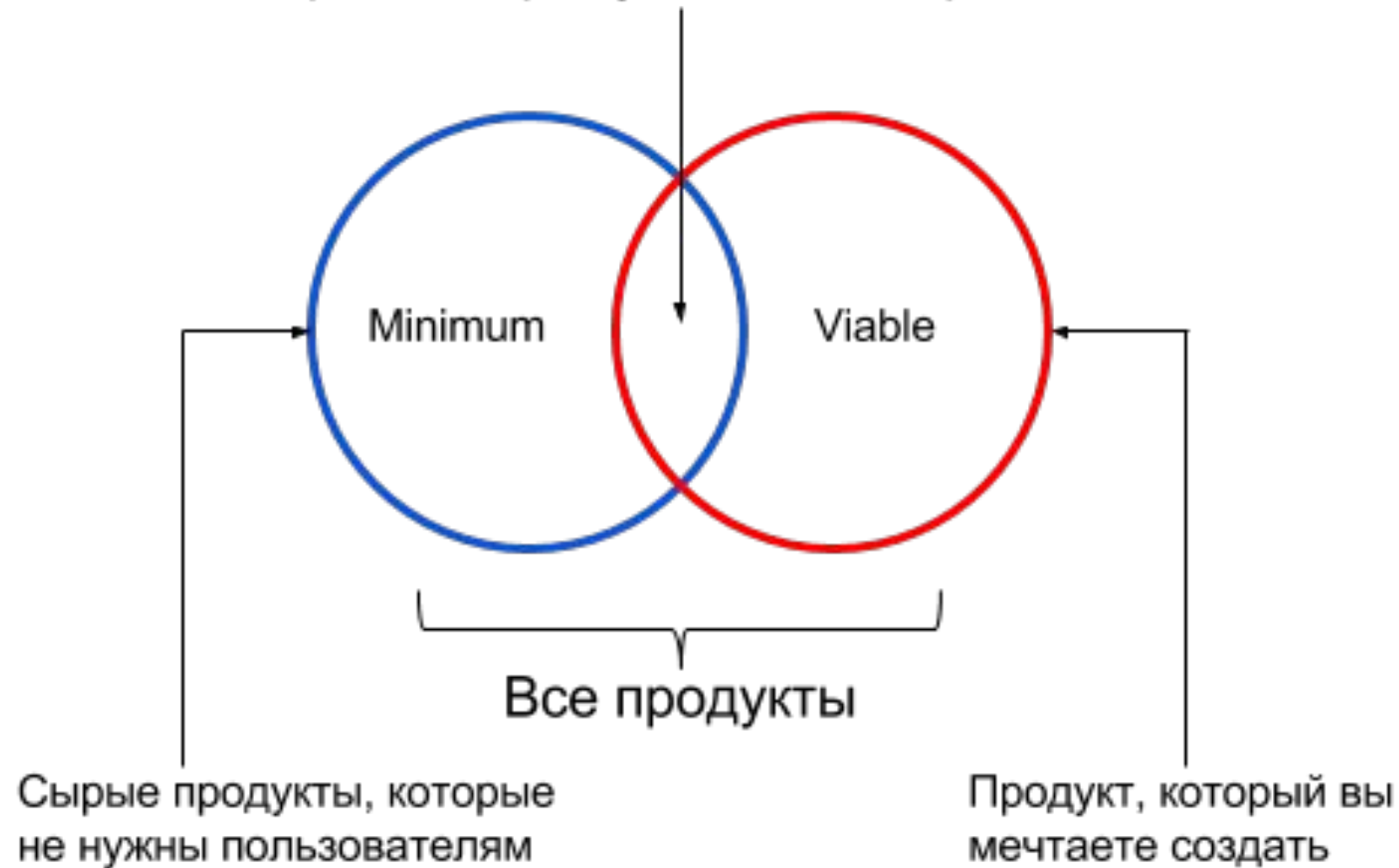
- I. Научись делать сам
- II. Ты можешь сделать что угодно лучше других
- III. Ты не можешь делать еще лучше, если хочешь делать ВСЁ
- IV. Нельзя быть экспертом во всём
- V. Не контролировать, а мотивировать
- VI. Давать возможность принимать решения, получать от этого кайф и чувствовать себя частью 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

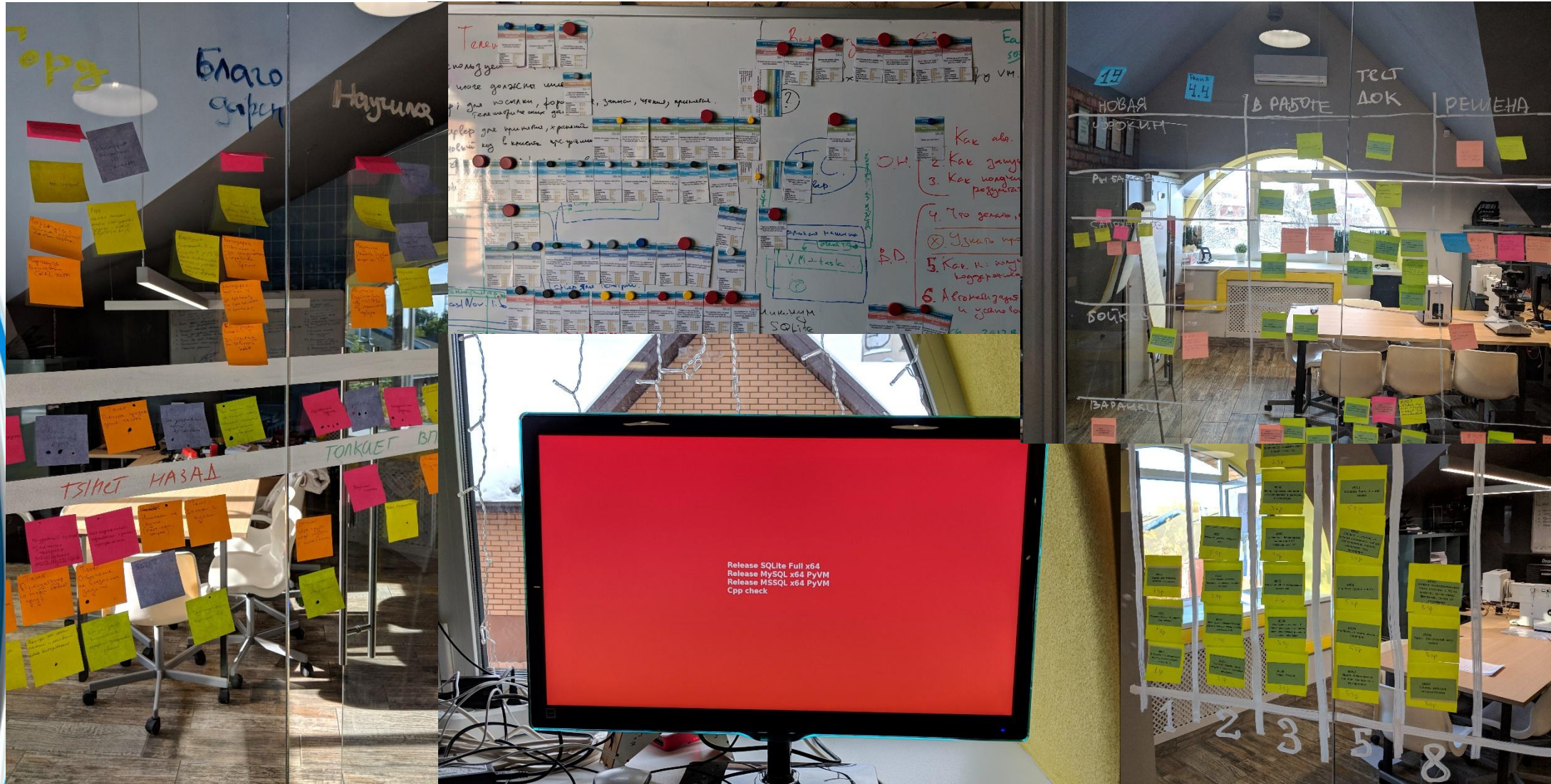
MVP /// Pivot

Хорошие продукты для стартапов





ПРО УПРАВЛЕНИЕ – SCRUM/AGILE/CI/CD

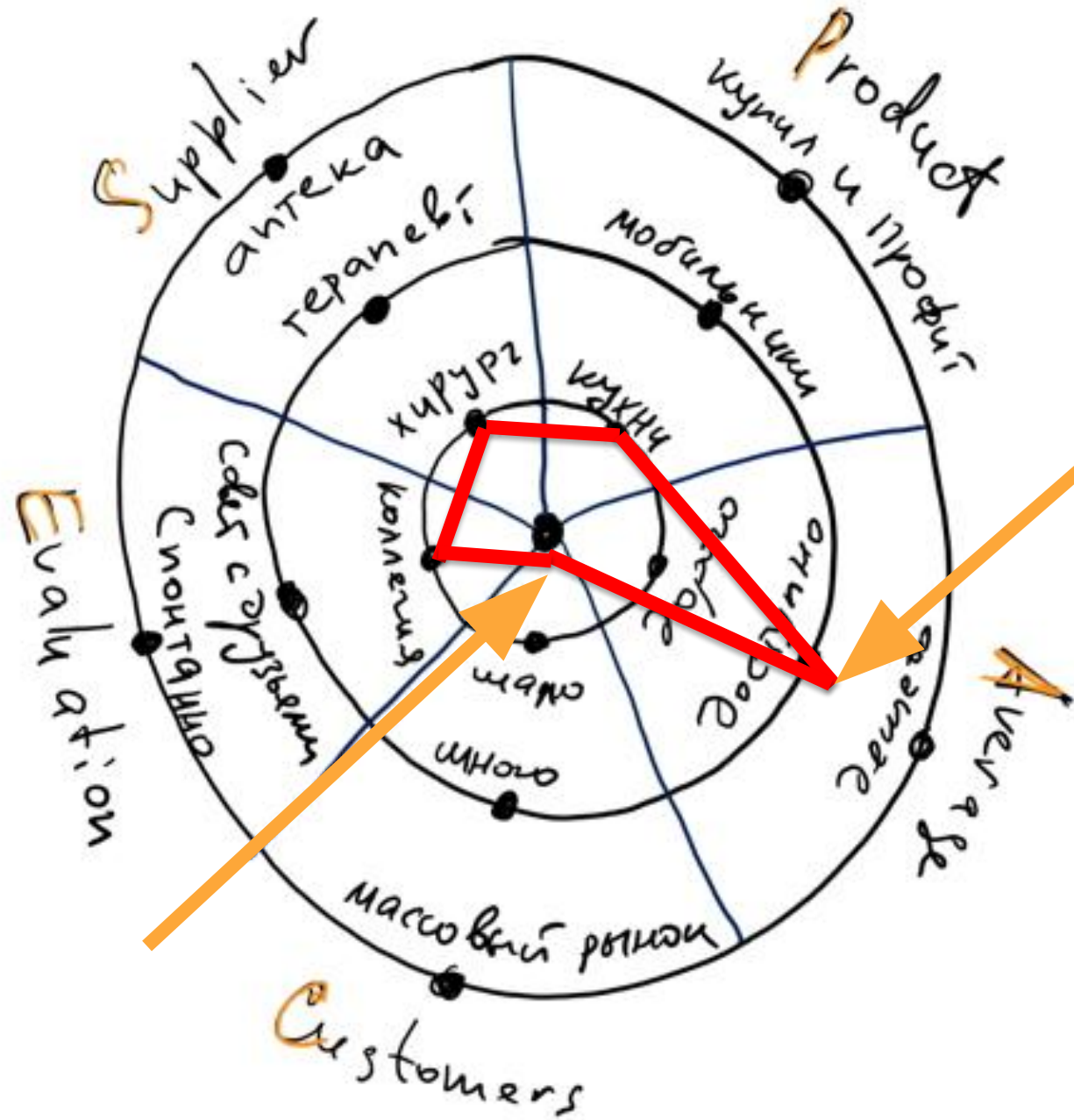


Наш рынок – Тверь

- 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.

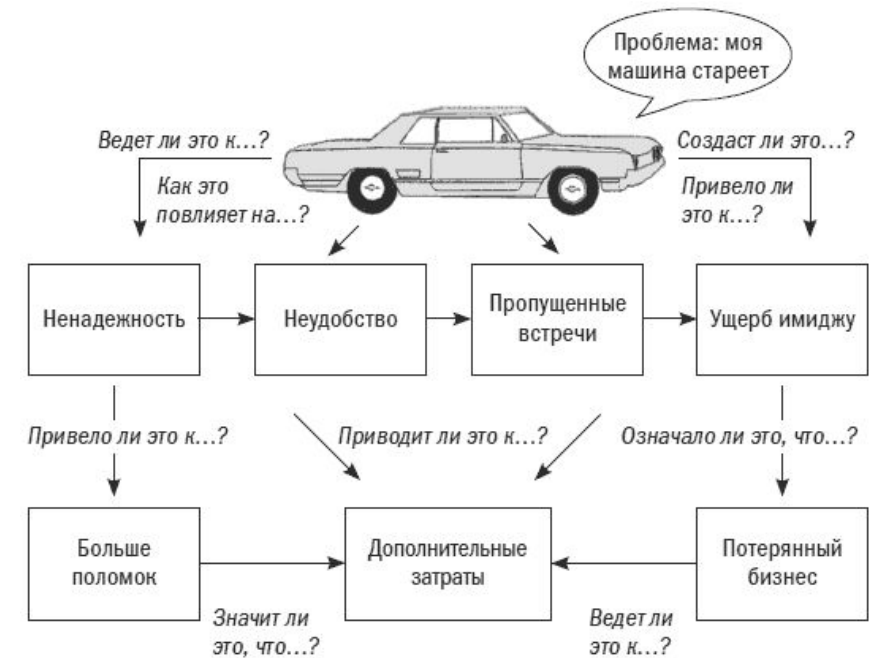
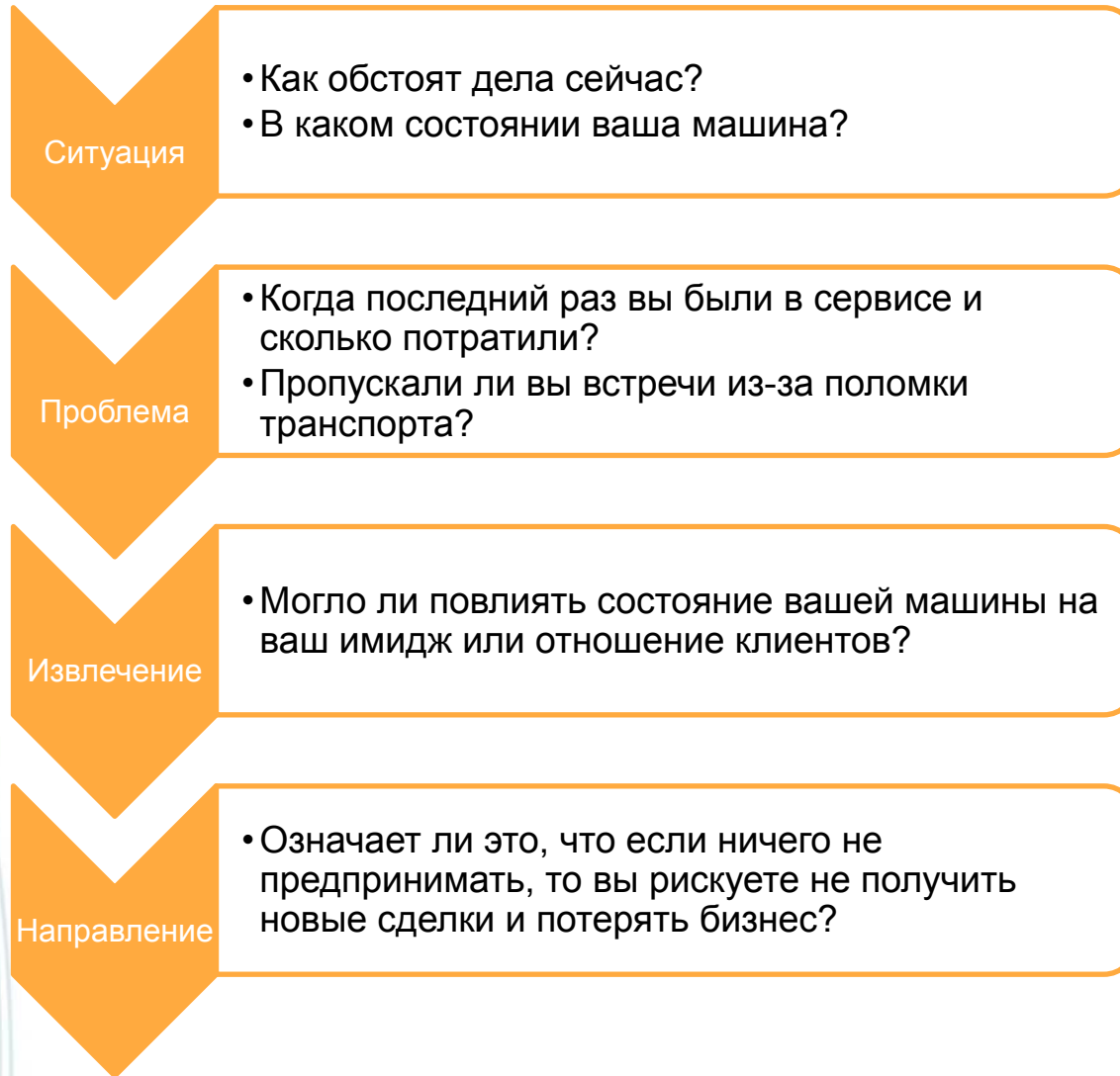


Продавать агентам сопротивления

- 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 – РРВС, СПИН

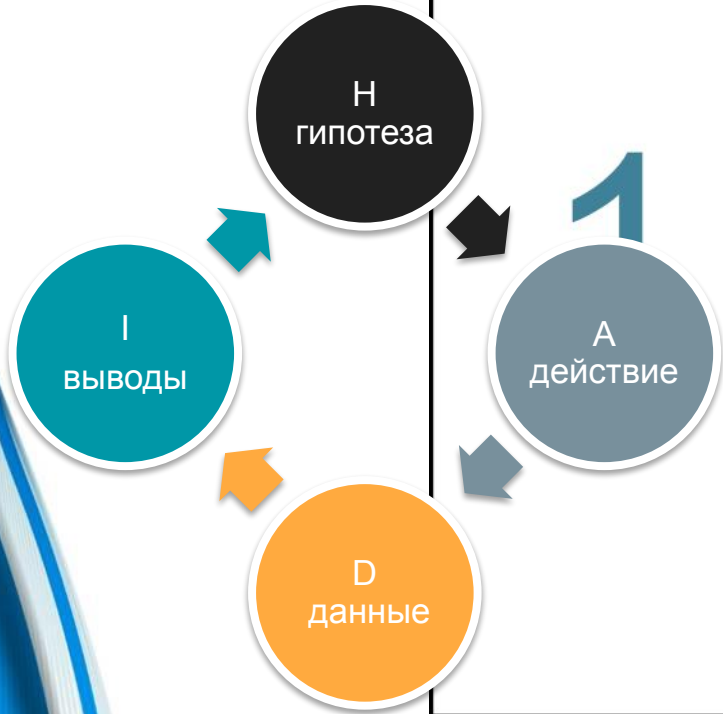
СПИН – машина стареет



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



<p>ПРОБЛЕМА 3 главные проблемы</p>	<p>РЕШЕНИЕ 3 главных удобства</p> <p>4</p>	<p>УНИКАЛЬНОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ Ясный и однозначный ответ на вопрос: "Чем вы выделяетесь среди конкурентов и почему ваш продукт стоит купить?"</p>	<p>СКРЫТОЕ ПРЕИМУЩЕСТВО Например, продукт нельзя легко скопировать.</p> <p>5</p>	<p>СЕКМЕНТЫ ПОКУПАТЕЛЕЙ Основные покупатели</p> <p>2</p>
	<p>МЕТРИКИ Ключевые параметры для измерения</p> <p>8</p>	<p>3</p>	<p>КАНАЛЫ Пути к покупателям</p> <p>9</p>	
<p>РАСХОДЫ Затраты на привлечение клиентов</p> <p>Затраты на дистрибьюцию</p> <p>Хостинг</p> <p>Персонал и т.д.</p> <p>7</p>		<p>ДОХОДЫ Модель получения доходов</p> <p>Пожизненная ценность (LTV)</p> <p>Доход</p> <p>Валовая прибыль</p> <p>6</p>		



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.рф/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, KPI 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.
3. Почему я работаю не на пляже на Бали, а в Твери?
4. ...

СПАСИБО ЗА
ВНИМАНИЕ!