G. Team

КОНСАЛТИНГОВОЕ АГЕНСТВО

для тех, кто продает



Мы помогаем бизнесу увеличивать чистую прибыль за счет системности и работы с командой

/ Системность / Прозрачность / Комфорт / Скорость

10 +
лет экспертизы

50 +
реализованных проектов

400 +
аудитов для разного бизнеса

УСЛУГИ

За 10 лет работы мы собрали
лучшие практики для усиления
продаж и работы с процессами

Аудит процессов

3-4 недели

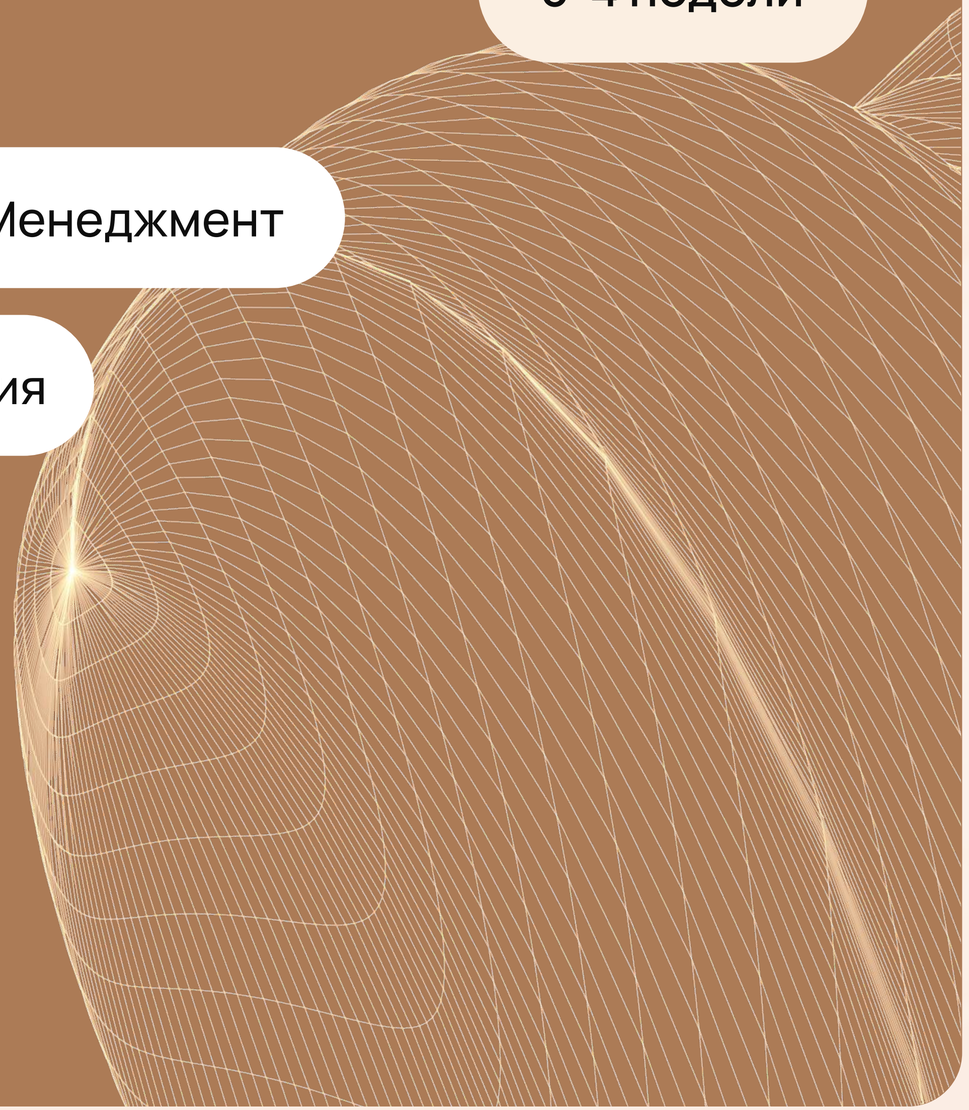
Сегментация и продукт

Экономика и отчеты

Менеджмент

Бизнес-процессы и продажи

Персонал и мотивация



Когда нужно получить пошаговый план
и стратегию для самостоятельной реализации
или построить план работы с нашей командой.

Для компаний, у которых уже есть действующий
отдел продаж и хочется большего

Настройка продаж с подключением руководителя продаж на аутсорсе

от 1 месяца

Закрытие цели

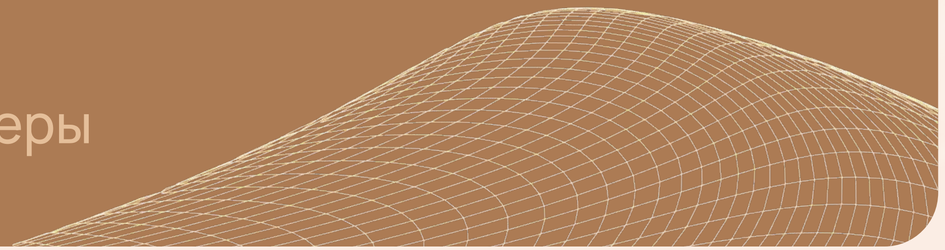
Индивидуальная программа

Определение точек роста

Любые задачи

Когда нужно построить продажи с 0 или полностью перепридумать действующие процессы, которые перестали приносить результат.

Для компаний и проектов, где продажами управляет директор, которому напрямую подчиняются менеджеры



Трекинг работы

от 10 часов

Трекинг

Экспертиза

Любая компания

Персонал и мотивация

Менеджмент

Когда есть конкретный запрос на работу и нужно его решить: от тестирования гипотез до выстраивания холодной лидогенерации.

Для любых компаний, которые чувствуют потребность во внешней экспертизе

Сопровождение в найме

3-4 недели

Помощь в найме

Формировании портрета кандидата

Проведение собеседований

Когда нужно нанять в команду сильного коммерческого руководителя или проверенного менеджера по продажам — быстро и без стресса.

Для любых компаний, где есть потребность в усилении HR-процессов

Лидогенерация

от 1 месяца

Закрытие цели

Определение точек роста

Индивидуальная программа

Любые задачи

Когда нужно запустить эффективный процесс лидогенерации в B2B, чтобы привлекать качественные заявки без лишних затрат и стресса.

Подходит для компаний, которые хотят масштабировать продажи и выстроить системный подход

ЗАКАЗАТЬ БЕСПЛАТНЫЙ АУДИТ

Если не ясно что делать
и хочется понять зоны для роста

И познакомиться с нашими
кейсами и результатами работы

Оставить заявку



СРЕДИ НАШИХ КЛИЕНТОВ

Teachbase

Ultimate Education

TAG

TargetHunter

TALENT ROCKS

M S D

FORT BOYARD

PRODUCT STAR

XYZ SCHOOL

TAPE

› бюро Глагол

нетология

PSYCHODEMIA

alter

Educhain

pmclub

HintsQ

otus онлайн-образование

ASIA SHADRIN МЕЖДУНАРОДНАЯ ЛОГИСТИКА

Платферрум



Илья Губин

главный по продажам

За 2 года стал коммерческим директором в ProductStar, и после этого основал собственный бизнес.

В этом **мне помогли системный подход к работе, высокий уровень коммуникации** и умение зажигать людей своими идеями.

Искренне верю, что продажи — это про возможность дать человеку то, что он хочет.

В поисках нового плаваю с китами, занимаюсь фридайвингом и общаюсь с людьми со схожими ценностями.

ОСНОВАТЕЛЬ

КОМАНДА



Илья Губин

CEO

Основатель и коммерческий директор. Принимает экспертное участие в проектах агентства



Глеб Абраменко

Бизнес-аналитик

Реализовал более 200 проектов за 7 лет. Описываю бизнес-процессы, внедряю процессы в CRM, обучаю сотрудников отдела продаж и делаю бизнес-аналитик



Ильдар Махмутов

Найм

Рекрутинг

Приводит в бизнес рентабельных сотрудников.

За счёт системного подхода и 15-ти летней экспертизы в HR.

Экс-руководитель Управления Подбора Персонала Tinkoff.



Евгения Дзюба

Помощник руководителя

Мастер упорядочивания хаоса в команде.

КЕЙСЫ И ОТЗЫВЫ

Построили отдел продаж с 0 за 2 месяца для IT-компании

Формат: персональное сопровождение

Длительность: 4 месяца

КЕЙС

TargetHunter

задача

Провести аудит и построить отдел продаж с нуля, закрыть KPI от партнёрской компании и организовать системную работу

результат

- За 1,5 месяца с момента старта продаж **принесли 16 договорённостей о сделках и 9 клиентов,** которые пополнили кабинеты
- Создали **отдел продаж с чёткой структурой,** процессами и стратегией. Разрозненные команды клиента теперь работают как единая система
- Менеджер отдела продаж был найден и **запущен в работу всего за 2 недели.** А руководителя продаж нашли среди своих контактов без привлечения рекрутингового агентства
- Клиент начал выполнять KPI от партнёров, улучшил взаимодействие с клиентами и **смог сконцентрироваться на развитии** бизнеса



ЗАКАЗЧИК

Александра Романова,
Операционный директор
TargetHunter

ОТЗЫВ

TargetHunter

У нас очень давно стояла задача построения отдела продаж. В компании этой структуры не существовало в принципе, несмотря на то, что ей уже 9 лет. Точечно мы нужные задачи закрывали, но, к сожалению, это выглядело как тушение пожаров.

По итогу работы самое важное — это то, что у нас появилась структура этого подразделения, стратегическое видение, появились сотрудники.

Когда мы наняли первого менеджера, обучили его, ввели в рабочий ритм, то **примерно через 1,5–2 недели были уже достигнуты первые результаты** — пополнения наших рекламных кабинетов, а также заключены договорённости, которые далее в большинстве своём перешли в сделки.

Я думаю, что работа с Ильёй и его командой может быть полезна любым компаниям, **если они понимают, что у них есть потребность продавать продукт.** Продавать его грамотно, правильно, тем людям, которым он действительно нужен, чтобы экономить свои ресурсы.

Когда ты нанимаешь команду, которая тебе выстраивает отдел продаж, ты на самом деле экономишь свои ресурсы, если смотреть вдолгую. **Работа с Ильёй будет полезна и на этапе, когда ОП нет совсем, и когда ОП есть, но собственник не доволен результатом.** Даже когда все вроде бы отлично, можно провести аудит, чтобы выявить точки роста.

смотреть видео отзыв



ЗАКАЗЧИК

Александра Романова,
Операционный директор
TargetHunter

Заработали
с 0 более 100 000 000 рублей

Формат: полноценное вовлечение full-time

Длительность: 2+ года

задача

Собрать **отдел продаж с 0** и выстроить все процессы

результат

- Заработали **более 100 млн рублей**
- В первый год заработали 40+ млн
- Заняли 1 место в рейтинге SmartRanking за 2 квартал 2021 года среди образовательных компаний в корпоративном направлении
- Более чем 80% показатель переподписания компаний из года в год
- Подписан самый крупный рамочный договор на 20 млн рублей
- Собрали фабрику гипотез, которые сразу брали в работу
- Регулярный обмен опытом с топами рынка
- Выстроена система работы в CRM и собрана необходимая система сбора и анализа данных
- Выстроен процесс по парсингу контактов и наполнению баз CRM
- Подготовлена команда и процессы перед уходом, а также остались в дружественных отношениях с ProductStar

КЕЙС
PRODUCTSTAR



ЗАКАЗЧИК

Михаил Карпов,
CEO и основатель ProductStar
ex Skyeng, ex VK,
ex Яндекс

ОТЗЫВ

PRODUCTSTAR

Илья пришёл в команду летом 2020 года — на тот момент в ProductStar ещё не было B2B-направления и Илья взял задачу отстроить отдел с 0.

Управление Ильи отделом B2B принесло весомые результаты: более 100 млн выручки, более чем 80% показатель переподписания компаний из года в год,

лидерство по числу крупных компаний-клиентов в целевых для компании отраслях (банкинг, телеком, IT-сектор), отстроенные процессы (SLA, документации, дашборды) в 3 сформированных командах (холодные продажи, прямые продажи, аккаунтинг). Рекомендую Илью как эксперта и энергичного профессионала в построении с 0 и развитии отдела B2B.



ЗАКАЗЧИК

Михаил Карпов,
CEO и основатель ProductStar
ex Skyeng, ex VK,
ex Яндекс

ТОП - 1

По скорости роста в направлении корпоративного образования за 2 квартал 2020/2021 г.

КРУПНЕЙШИЕ EDTECH-КОМПАНИИ РОССИИ

Ежеквартально Smart Ranking составляет рейтинг крупнейших компаний в сфере онлайн-образования. Изучайте, кто растет быстрее всего в России в этом сегменте.

Поделиться | Твитнуть | Поделиться | Поделиться | Поделиться | Поделиться

Изменить столбцы | Сбросить фильтры

Тип бизнеса: Онлайн-школа | Направление | Контент: Корпоративное образован... | Аудитория

Введите название компании

#	Компания	Глава компании	Выручка (руб.) 2020 год 2 кв.	Выручка (руб.) 2021 год 2 кв.	Рост
57	ProductStar	Михаил Карпов	8.2 млн	31 млн	278.05%
10	Актион Университет	Илья Курмышев	139 млн	430 млн	209.35%
4	Skyeng	Георгий Соловьев	500 млн *	1.4 млрд *	180.00%
49	Uniweb	Александр Оганов	17 млн	40 млн *	135.29%
7	Яндекс.Практикум	Михаил Янович	290 млн *	630 млн *	117.24%
2	Skillbox	Дмитрий Крутов	720 млн *	1.49 млрд *	106.94%

КЕЙС

PRODUCTSTAR



ЗАКАЗЧИК

Михаил Карпов,
CEO и основатель ProductStar
ex Skyeng, ex VK,
ex Яндекс

Увеличили эффективность команды продаж в 1,5 раза
и продолжаем работать, стабильно выполняя планы

Формат: персональное сопровождение

Длительность: больше 8 месяцев

КЕЙС

Платферрум

задача

- Выстроить систему продаж с нуля
- Запустить процесс лидогенерации
- Повысить конверсию и рентабельность

результат

- Создана четкая структура продаж с прозрачными процессами, KPI и регулярным менеджментом
- Команда расширена с 2 до 7–8 человек, что позволило масштабировать лидогенерацию, разделим обязанности внутри команды
- Конверсия из первичного контакта в квалифицированного лида составила 20%, что выше средних рыночных показателей в 1,5–2 раза
- По сравнению с интернет-рекламой, холодная лидогенерация оказалась более рентабельной



ЗАКАЗЧИК

Роман Дога,
Отвечает за клиентский сервис в компании “Платферрум”, включая работу команды CRM и колл-центра

ОТЗЫВ

Платферрум

У нас уже была базово сильная команда отдела продаж, но это были оффлайновые продавцы. Мы решили протестировать гипотезу и пойти в продажи онлайн.

Хотели очень быстро за 3-4 недели собрать под это команду, выстроить процессы, первостепенные регламенты и начать работу. Решили обратиться к тебе, так как знаем, что ты круто строишь системные продажи.

Я бы выделил 3 основных момента, почему мне комфортно работать с GTeam:
1. Я ценю, когда можно положиться на контрагента, и здесь всегда есть уверенность, что положиться можно, даже если есть какие-то задачи, которые слегка выходят за контур времени, который выделен.
2. Высокий уровень ответственности - нет такого, что с себя сбрасывают задачи.
3. Системность - при увеличении команды все сложнее становится держать точечный контроль, нужны системные подходы, и здесь круто получается вместе с GTeam выстраивать такую систему.

Я бы рекомендовал обращаться к GTeam в тот момент, когда не знаешь, за что схватиться, когда нужно протестировать гипотезы в кратчайшие сроки, понять, работает это или нет. Я бы точно рекомендовал обращаться на этом этапе, так как команда GTeam помогает не наступать на n-ое количество ям, на которые вы бы наступили сами.

смотреть видео отзыв



ЗАКАЗЧИК

Роман Дога,
Отвечает за клиентский сервис в компании “Платферрум”, включая работу команды CRM и колл-центра

Сделали
2 рекордных месяца по продажам

Формат: персональное сопровождение

Длительность:
4 месяца

КЕЙС

задача

- Разделить отдел продаж для увеличения прибыли, настроить новый регулярный менеджмент для команды продаж
- Настроить и подготовить к работе CRM систему под компанию согласно проекту

результат

- Выстроен регулярный менеджмент команды продаж с фокусом на показатели продаж
- Разработана схема коммерческого отдела, описан весь путь перестройки отдела продаж, расписаны все задачи и необходимые материалы для пересборки
- Выведен личный помощник, у РОП освободилось время на решение задач, связанных с продажами
- Менеджер 1 линии четко работает по заданным правилам в CRM, есть полная прозрачность процесса
- Отдел продаж готов вмещать в себя больше клиентов. Создана необходимая регламентная база для работы, а также точки контроля за отделом продаж



ЗАКАЗЧИК

Иван Шадрин,
Основатель Asia-Sadrin

ОТЗЫВ

Я проходил обучение у очень известного эксперта, мы начали говорить о том, что у меня есть некие нюансы в продажах - мы продаем и что-то делаем в этой части нашего бизнеса больше интуитивно. Он дал контакты классного парня - Ильи, который настраивал ему отдел продаж, от которого он сейчас кайфует.

Честно, лучшего внедрения за всю нашу семилетнюю карьеру у нас еще не было.
Это столько автоматизационных систем в CRM, огромное количество таблиц и огромное количество пользы! Мы за это время сделали 2 рекордных месяца по прибыли, чему я несказанно рад.

Плюс сам Илья и его команда сами по себе очень душевные. И я без зазрения совести, скажу, что они реально профессионалы своего дела.

Если вы хотите кратно вырасти и внедрить системы, которые вы сами лично никогда не внедрите или внедрите очень плохо (это гигантский пласт, который я до этого не видел), то вам надо обращаться в его компанию. Возьмите аудит, пообщайтесь, и вы поймете насколько этому человеку можно довериться, положиться на него и действовать!

смотреть видео отзыв



ЗАКАЗЧИК

Иван Шадрин,
Основатель Asia-Sadrin

Выросли
в Q1 2023 к Q1 2024 по продажам на 20%

КЕЙС
нетология

Формат: персональное сопровождение

Длительность: 3,5 месяца

задача

- Получить экспертизу рынка, дать независимое мнение со стороны
- Сформировать стратегию по выстраиванию процессов на полгода вперед
- Реструктуризировать B2B направление

результат

- Проведен анализ продуктов, исследований клиентов, рынка и конкурентов, продаж и взаимодействия между B2B и B2B2C, книги продаж, CRM и воронок продаж
- Даны решения по каждому из направлений, что стоит доработать
- В ходе исследования пришли к тому, что важно перестроить работу в CRM. Выбран и согласован подрядчик по AMO
- Проведена стратегическая сессия со всеми подразделениями и выбраны точки для роста и возможные риски
- Проведены встречи по обмену опытом: маркетинг B2B, парсинг и обогащение базы в CRM, CustDev и конкурентный анализ
- Проведен трекинг по внедрениям процессов в CRM, по фокусу и основным моментов
- Выстроена новая система - CRM сопровождение по всем возникающим вопросам в b2b процессах
- В ходе реструктуризации был предложен и нанят руководитель B2B продаж, который прошел все этапы собеседований



ЗАКАЗЧИК

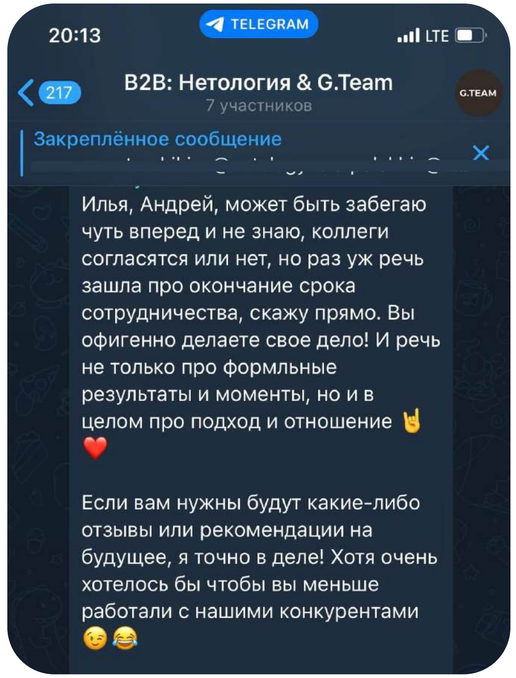
Анна Старчихина,
Директор по маркетингу и продажам



Алексей Полехин,
Программный директор

ОТЗЫВ

нетология



Алексей Полехин
1 д. ·

Друзья, пост благодарности и искренних рекомендаций!

Коротко — рекомендую Илья Губин и его команду, как крутых консалтеров в области B2B!

Теперь подробнее. На этот год у нас в Нетологии была задача раскачать наше b2b. 2022 год был абсолютно провальным в этом направлении по понятным причинам. Мы решили что-то с этим делать, рассчитывая на отскок рынка.

Мы обновили команду, структуру. Более того, я лично взял на себя руководство этим направлением на пару тройку кварталов. Оценил, что моих компетенций и насмотренности в рынке b2b маловато для рывка, поэтому начали искать их на рынке. Фортуна с помощью Anna Starchikhina привела нам Илью и его команду.

С первого момента был очевиден комплексный подход ребят к решению задачи по кратному росту направления. Понятные фреймы, понятная и прозрачная организация совместной работы.

Коротко о результатах. Мы с помощью ребят сделали очень крутые иксы в этом году в направлении b2b, а также выстроили наши процессы внутри практически с нуля. Мы получили массу консультаций по абсолютно разным темам в b2b, организованных Ильей и его командой. Первое время было ощущение, что я на каком-то иммерсивном курсе обучения))

Вау эффектом было когда Илья помог нам закрыть вакансию руководителя отдела продаж B2B буквально за неделю от задачи до оффера. Крутой нетворк!

Илья, спасибо за ваш вклад! Это было круто, с тобой и твоей командой мега комфортно и результативно иметь дело!

Рекомендую посмотреть подскат Ильи с Аней Старчихиной, где они как раз и раскручивают тему консалтинга в целом и в частностях!



ЗАКАЗЧИК

Анна Старчихина,
Директор по маркетингу
и продажам



Алексей Полехин,
Программный директор

Выстроили процесс продаж с нуля, вышли на окупаемость отдела за 2 месяца

Формат: трекинг

Длительность: 2 месяца

КЕЙС

AI REFERENT

задача

Требовалось выстроить процесс продаж с нуля, потому что до этого продажи велись вручную, через основателя

результат

- С нуля выстроили процесс продаж: разложили путь сделки, описали этапы, определили критерии квалификации, рабочую базу для стартовых звонков
- Подготовили материалы для быстрого старта МОПа: скрипты, шаблоны писем, гипотезы, структуру звонков, аргументацию для разных сегментов
- Провели совместный отбор кандидатов на должность МОПа, проверили их хард-скиллы и выбрали подходящего человека
- Запустили проверку гипотез продаж и оперативно улучшали процесс
- Передали устойчивую систему продаж, в которой фаундер больше не ведёт продажи вручную



ЗАКАЗЧИК

Дмитрий Окунев,
Основатель AI Referent

ОТЗЫВ

AI REFERENT

смотреть видео отзыв

Потребность стояла простая - **требовалось выстроить продажи**. У меня получалось продавать самому, но было понятно, что расширяться **нужно за счет того, что был бы выделенный человек по этому направлению**. И поэтому встал вопрос: “А как это сделать?”. Я решил спросить совета у тех, кто это делал, поэтому обратился к Илье.

Ключевой момент, где произошел слом - **у меня было несколько иное представление о найме**. Я привык брать людей на позицию так, что они берут и закрывают какое-то направление сразу, а то, что ты объяснил, что **нужно сначала взять и описать весь процесс ОТ и ДО, подготовить все материалы для продажника**, потому что на старте он вообще не сможет это делать - это было круто. Мы подготовили все материалы, базу, по чему он должен звонить, какие должны быть скрипты, какая будет мотивация и т. п.

Сопровождение на первых этапах (когда МОП начала включаться, и стало понятно, что что-то не срабатывает), консультативная помощь и обратная связь очень помогла. Так как я смотрю с одной стороны, МОП смотрит с другой, нужен был кто-то третий, кто бы фасилитировал - это очень помогло прийти к процессу, который начал давать результаты. Мы буквально **на второй месяц смогли за счет продаж МОП окупить затраты на нее**, и мы даже чуть-чуть начали выходить в плюс. Мы растем от месяца к месяцу: если в августе уже начали окупаться, то **сентябрь к августу вырос еще на где-то на 50%.**

Рекомендовал бы, наверно, всем. **Для выстраивания процессов - да**. Как я уже понял, у тебя на любую ерунду есть табличка) Рекомендовал бы тем, кому требуется развивать направление продаж. В B2B направлении - очень круто.



ЗАКАЗЧИК

Дмитрий Окунев,
Основатель AI Referent

Выстроили отдел продаж и разгрузили собственника

Формат: персональное сопровождение

задача

Требовалось полное перестроение отдела продаж и настройка взаимодействия между отделами для роста и масштабирования компании

результат

- Провели полный аудит текущих процессов и выявили узкие места
- С нуля выстроили структуру и систему работы отдела продаж: прописали воронки, этапы касаний, дозвоны и систему обработки лидов; разработали скрипты и алгоритмы отработки возражений
- Помогли нанять и адаптировать руководителя отдела продаж, сформировали удаленную команду
- Настроили взаимодействие между отделами и внедрили элементы регулярного менеджмента
- Обеспечили сопровождение, наставничество и поддержку на всех этапах, включая обучение команды

КЕЙС

CHINA PARTNER



ЗАКАЗЧИК

Иван Смоленский,
Основатель China Partner

ОТЗЫВ

Потребность была в том, что у компании **рост был не такой, какой хотелось.** Я понимаю, как это работает, какие процессы, но грамотно упаковать, организовать работу команды, контролировать - на это у меня как у руководителя не хватало компетенций. Я понимал, что это тормозит прогресс, развитие, но хочется расти, увеличивать обороты. **Был загружен постоянно, потому что неправильно были выстроены процессы внутри, все делалось на коленке**. Пришел к тому, что нужно развиваться и привлекать людей из вне, кто имеет большее видение. Начал искать в интернете, через знакомых - и вот через знакомого пришла рекомендация, что “есть классные ребята, мне помогли, попробуй и ты тоже”.

Сделан был большой пласт работы: **полное построение грамотного отдела продаж**, взаимодействие между отделами, здесь можно перечислять бесконечно, что было сделано, в 3-5 пунктов мы не уложимся. Начиная с воронок, касаний с клиентами, дозвоны, полная работа со скриптами и отработка возражений и т. п. **Наняли команду удаленную, руководителя, меня разгрузили** - сделано очень-очень много.

Команда сейчас работает, у нее **есть понимание, куда всем в одном направлении двигаться**, как это делать, как взаимодействовать между отделами. Есть руководитель отдела продаж, который забрал груз с моих плеч. **Все задачи, которые ставились, все были достигнуты.**

Могу порекомендовать тем, кто хочет роста**, хочет грамотно настроить отдел продаж**, ускорить все рабочие процессы, убрать лишнее, оставить только нужное. Это **даст буст, свободное время** для других дел. Всем, у кого есть отдел продаж, кто не доволен результатами на данном этапе.

смотреть видео отзыв



ЗАКАЗЧИК

Иван Смоленский,
Основатель China Partner

Перезапустили систему продаж и выстроили стратегию роста после изменений в команде

Формат: персональное сопровождение

Длительность: 4 месяца

КЕЙС

просебя

задача

Требовалось выстроить устойчивую систему продаж, определить узкие места, вывести в работу нового коммерческого директора, повысить управляемость и прозрачность процессов, а также подготовить основу для масштабирования

результат

- Провели аудит существующих процессов взаимодействия с внешним рынком и выявили точки неэффективности
- Внедрили структурные элементы — скрипты, систему контроля качества, регулярный трекинг и коучинг для команды продаж
- Настроили аналитику и управляемость процессов, чтобы можно было отслеживать динамику и принимать решения на основе данных
- После внутренних изменений помогли пересобрать конфигурацию команды: подобрали нового руководителя продаж с релевантным опытом и адаптировали процессы под новую управленческую модель
- Сформировали стратегию работы и передали её новому коммерческому директору для быстрого онбординга и фокусировки на ключевых направлениях роста



ЗАКАЗЧИК

Ксения Винцюнене,
CEO Просебя

ОТЗЫВ

просебя

смотреть видео отзыв

Это было решение, которое предложил мой сейчас уже ex-коммерческий директор. Он в определнный момент пришел и сказал: **“слушай, тут все везде горит”.** Мы стартап, маленький, у нас мало людей, а задач очень много. Он предложил, чтобы на роль операционную, процессную, которая занимает очень много времени (чтобы выстроить такие “рельсы”), подключить партнера, с которым он знаком по другим проектам, и он знает, что партнер сделает хорошо. Что он **поможет запустить то, на что часто не находится ресурса, внимания**.

Огромное количество было сделано. Много **процессов системных четких для команды сейлзов:** от скриптов, контроля качества до регулярного трекшена их развития, такого сейлз-коучинга, чтобы помогать им адаптироваться и искать точки неэффективности. В том числе это **история с аналитикой, с какой-то управляемостью, на базе которой можно было принимать решения,** что вообще происходит с воронкой. Это то, с какой задачей мы пришли. И этот результат, в общем-то, и получили.

Но потом случилась жизнь, когда **мы переконфигурировали команду** - коммерческий директор принял решение развиваться в другом направлении. И я как CEO **осталась в позиции, когда все управление продажами стало моим первым фокусом внимания.** Это был следующий виток, когда мы вышли на другую задачу.

Тогда для меня встал другой вопрос - мне нужен “partner in crime”, потому что я вообще не разбираюсь в продажах, а мне нужно понять, как выстроить процесс. Мы нашли нового лидера коммерческого блока, и он **получил по сути карту с голосовым и физическим сопровождением, которую ему вы сделали.** Это для него классный старт, который позволил быстрее выйти на созидательный процесс.



ЗАКАЗЧИК

Ксения Винцюнене,
CEO Просебя

Создали воронку продаж, определили портреты необходимых специалистов

Формат: глубинная диагностика

Длительность: 3 недели

КЕЙС

TAPE

задача

- Провести аудит отдела продаж (внешний и внутренний)
- Формализовать путь клиента и выстроить воронку продаж
- Определить, каких специалистов нужно нанять, и как мотивировать существующих
- Получить стратегию работы с учетом сильных и слабых сторон бизнеса

результат

- Появилась формализованная воронка продаж с четкими этапами и чек-листами, интеграция в CRM в процессе
- Определен портрет необходимых специалистов и стратегия по работе с текущими
- Установлены требования к отчетности и контрольным точкам для менеджеров
- Получен независимый анализ сильных и слабых сторон, что помог скорректировать стратегию



ЗАКАЗЧИК

Саша Коньков,
CEO, креативный продюсер
Tape Production

ОТЗЫВ

TAPE

Потребность наладить отдел продаж как какой-то юнит внутри компании стояла уже давно, но я всегда был заточен на продукт. Своим маркетингом и продажами мы особенно не занимались. Сейчас бизнес дошел до такого уровня, когда **нужно было более структурно подойти к этому вопросу.**

С Ильей мы познакомились в моем очередном “припадке” поиска лучшего продажника - наши общие друзья нас свели. Мне понравился структурный подход: **не просто найти человека, который все закроет, а понять потребности бизнеса**, их проанализировать.

Я выделю несколько вещей: во-первых, **появился CJM (путь клиента)**, который был формализован и превратился в воронку с чек-листами и описанием по каждому этапу; во-вторых, важно было, чтобы кто-то **посмотрел на бизнес со стороны** и подсветил слабые места; в-третьих, это **портреты людей, которых надо было нанять.**

Стало чуть понятнее, **что можно требовать с людей (менеджеров проектов, продажников) по отчетностям**, как выглядят эти отчеты. Для меня это была неизведанная территория. Тут было клево получить экспертизу.

Я точно готов рекомендовать, потому что **мне понравился подход, включенность**. Я не пожалел, но скажу, что само ничего не делается, требуется активное включение.

смотреть видео отзыв



ЗАКАЗЧИК

Саша Коньков,
CEO, креативный продюсер
Tape Production

Подняли конверсию с 17% до 24%, несмотря на усиление конкуренции

Формат: персональное сопровождение

Длительность: 3 месяца

КЕЙС FORT BOYARD

Сегмент: Детские развлечения и досуг

задача

Улучшение работы существующего отдела продаж:
- внедрение системы,
- повышение прозрачности процессов,
- подбор и развитие руководителя отдела продаж,
- создание регулярного менеджмента для менеджеров отдела продаж

результат

- Систематизировали работу отдела продаж: у менеджеров появились четкие зоны ответственности и контроль
- Полностью изменили мотивацию для менеджеров и РОПа: сделали ее более прозрачной, интересной, добавили грейды
- Перевели одного из менеджеров на позицию РОПа и обучили управлению командой. Появился руководитель, способный контролировать команду, который управляет процессом на основе созданных документов
- Настроили регулярный менеджмент: отдел продаж перешел из состояния хаоса к устойчивому управлению
- Создали и внедрили систему контроля качества



ЗАКАЗЧИК

Сергей Воскресенский,
владелец франшизы Форт Боярд

КЕЙС

Сегмент: Детские развлечения и досуг

смотреть видео отзыв

Я понимал, что есть отдел продаж, он показывает неплохие результаты, но всегда есть к чему стремиться. Сначала думал нанять тренера, который будет прокачивать менеджеров, нашел ее (тренера), но когда она погрузилась в ситуацию, посоветовала нам сначала выстраивать систему. Дала контакты Ильи.

Основное, что удалось сделать, - это перевод менеджера, которая мне нравилась, на позицию РОПа и ее обучение. Она стала РОПом классным. Второе, помогли реализовать отдел контроля качества. Третье, отчетность, планерки. Илья меня научил ежедневно контролировать РОПа, помогал в регулярном менеджменте команды, давал комментарии, важные замечания, мысли. Появились документы для отслеживания работы - дашборд, база знаний. Мы улучшили мотивацию, она стала как для менеджеров, так и для РОПа более прозрачная, более интересная, появились грейды.

Если честно, я прям благодарен. Сейчас вот уже время прошло и, правда, из хаоса, который был: менеджер мог сам себе отпуск придумать, сам на себя работал, не запаривался, где-то не напрягался, стало так, что сейчас все все понимают.
Ты мне очень сильно помог, я не пожалел ни копейки, которую потратил. Это очень круто.



ЗАКАЗЧИК

Сергей Воскресенский,
владелец франшизы Форт Боярд

Увеличили загрузку преподавателей на 20%, с уровня 40-60% до 80% в августе

Формат: персональное сопровождение

Длительность: 1 месяц

КЕЙС

› бюро Глагол

задача

• В компании появилась необходимость в выстраивании системы мотивации для сейлзов (менеджеры по продажам) и РОПа (руководителя отдела продаж)

результат

- Существующие на рынке варианты систем мотивации были адаптированы под запросы клиента
- Была создана система мотивации, в которой сейлзы настроены на то, чтобы как можно раньше закрывать продажу (на 1-2 месяца вперед) для B2B заказчиков с большим циклом сделки. Система заточена на то, чтобы сейлзы закрывали сделки на будущее
- В формате совместной работы была исключено отторжение новой системы мотивации, так как сотрудники изначально понимали логику ее создания и были включены в процесс
- Ключевой результат внедрения KPI - это переориентация фокуса команды на ту цель, которая нужна



ЗАКАЗЧИК

Артем Гусев,
Основатель бюро Глагол

ОТЗЫВ

› бюро Глагол

Я обратился к Илье по двум причинам: 1. мы раньше работали в одной компании, и у меня есть доверие к среде, в которой работали; 2. когда мы пару раз созванивались, я был впечатлен от того, насколько внутри головы Ильи **все системно разложено - все результаты, процессы**, то, что он обещает создать.

Задача была помочь внедрить РОПа, у меня прежде его не было. Также нужно было **отстроить систему мотивации** - не было понимания, как ее сделать эффективной.

Путь был долгий. Мое ожидание было в том, что есть какие-то пять готовых систем мотивации, из которых выбираешь одну, и вот эта система идет вперед. Реальность в моем случае оказалось в том, что все эти системы мотивации важно адаптировать под себя, а также делать **в связке с ребятами, которые ее потом будут реализовывать.**

В итоге, система мотивации, которую мы сейчас построили, для моей компании кажется оптимальной. Моя задача была переформатировать ее таким образом, чтобы мои сейлзы как можно раньше закрывали продажу на 1-2 месяца вперед. Сейчас прошло 3 месяца, и я уже вижу результат.

Готов рекомендовать. Илья может помочь в широком спектре вопросов. Точно нужно обращаться, **чтобы навести порядок в продажах**, или если вы на чем-то застряли.

слушать аудио отзыв



ЗАКАЗЧИК

Артем Гусев,
Основатель бюро Глагол

Выросли конверсии на 30% в ключевой этап воронки - триал
Выросла прибыль на 19%

Формат: диагностика + трекинг РОП

Длительность: 3 месяца

КЕЙС

задача

- Получить экспертизу рынка, внешний взгляд на процессы
- Совместно составить список гипотез для роста
- Получить обратную связь по процессам на то, что можно сделать для развития B2B
- Понять как правильно упаковать оффер, определить УТП и целевую аудиторию
- Помочь систематизировать все накопленные знания отдела продаж и выявить узкие места
- Дать рекомендации по оптимизации процесса холодных продаж
- Еженедельный трекинг РОП по сформированным гипотезам



ЗАКАЗЧИК

Руслан Демьяненко, CEO и основатель TalentRocks

Выросли конверсии на 30% в ключевой этап воронки - триал
Выросла прибыль на 19%

Формат: диагностика + трекинг РОП

Длительность: 3 месяца

КЕЙС

результат

- Проанализированы основные инструменты продаж
- Проведена тайная закупка по основным каналам коммуникации
- Совместно выявили ряд гипотез по улучшению процессов и продаж
- Выделены пункты в каждом из 6 направлений, которые необходимо усилить, и даны готовые решения по улучшению процессов с ссылками на необходимые материалы
- Создано более 10 чек листов и шаблонов, чтобы команда могла самостоятельно решить поставленные задачи
- Проведены встречи с топами рынка, экспертами по: B2B маркетингу, парсингу и обогащению CRM баз, документообороту B2B
- Проведена презентация финального отчета в Miro со всеми решениями и сохраненными записями встреч
- За счет трекинга РОП в течение трех месяцев выросли конверсии на 30% в ключевой этап воронки, и выросла прибыль на 19%



ЗАКАЗЧИК

Руслан Демьяненко, CEO и основатель TalentRocks

ОТЗЫВ

Однозначно рекомендую команду Ильи для улучшения процесса продаж!
Стояла задач понять, где у нас узкие места, и определить приоритетные шаги для масштабирования.

> Понравился очень системный подход - охват и в ширину, и в глубину. Подсветили очень много как очевидных, так и весьма нетривиальных моментов.

Очень довольны проведенным анализом. Даже в ходе задаваемых нам вопросов увидели у себя проблемные моменты.



ЗАКАЗЧИК

Руслан Демьяненко,
CEO и основатель
TalentRocks

Получены
более 30 гипотез по улучшению процессов

КЕЙС

OTUS
онлайн-образование

Формат: диагностика

Длительность:
1 месяц

задача

- Получить экспертизу рынка, внешний взгляд на процессы
- Совместно составить список гипотез для роста
- Получить обратную связь по процессам на то, что можно сделать для развития B2B

результат

- Проведено более 11 встреч с сотрудниками компании
- Проанализированы основные инструменты продаж
- Проведена тайная закупка по основным каналам коммуникации
- Выделены пункты в каждом из 5 направлений, которые необходимо усилить и даны готовые решения по улучшению процессов с ссылками на необходимые материалы
- Создано более 10 чек листов и шаблонов, чтобы команда могла самостоятельно решить поставленные задачи
- Проведены встречи с топами рынка, экспертами по: B2B маркетингу, парсингу и обогащению CRM баз, документообороту B2B
- Проведена презентация финального отчета для топ менеджмента
- Передана доска в миро со всеми решениями и сохраненными записями встреч



ЗАКАЗЧИК

Дарья Уакина,
Коммерческий директор
OTUS



Дмитрий Волошин,
Сооснователь OTUS

ОТЗЫВ

OTUS
онлайн-образование



ООО "Отус онлайн-образование"
ИНН 9705100963/ КПП 771401001
ОГРН 1177746618576
125167, город Москва, аллея Нарышкинская,
дом 5, строение 2, помещение IV, ком. №54, эт. 2,
Тел: +7 499 938-92-02
e-mail: help@otus.ru

OTUS
ОНЛАЙН-ОБРАЗОВАНИЕ

Благодарственное письмо

Компания Otus онлайн образование в лице коммерческого директора Уакиной Дарьи выражает благодарность команде G.TEAM и Губину Илье, за проведенный консалтинг.
Перед G.TEAM стояла задача помочь найти новые гипотезы по росту уже широко функционирующего отдела B2B. Задача была со звездочкой, но вы справились.
Хочется отметить уникальный подход и системность. А также удобные инструменты и прозрачность взаимодействия.
Спасибо за вашу вовлеченность.

Директор коммерческого департамента Уакина Д.А.



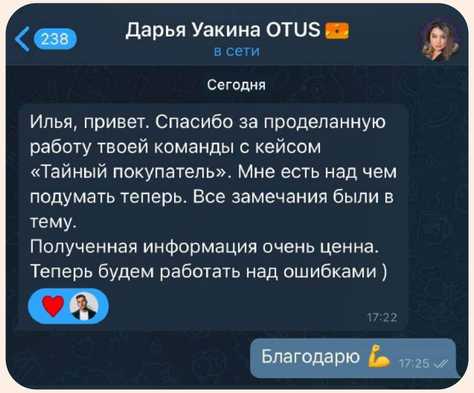
Дмитрий Волошин
1 ч. ·

Хочу отозваться о команде G.TEAM и ее лидере Илья Губин. Заказал у них для Otus консалтинг в области B2B, точнее перед ними стояла задача помочь найти новые гипотезы по росту уже функционирующего отдела B2B. Задача была со звездочкой, но ребята справились. Коллеги подошли комплексно, провели анализ не только отдела продаж, но также провели скорринг маркетинга и документооборота. Назначили нам встречи с внешними экспертами для обмена опытом, которые поделились своими лайфхаками по маркетингу и поиску клиентов.

Хочу отметить системность подхода и ориентированность ребят на клиента. А еще были удобные инструменты и прозрачность взаимодействия. В общем - рекомендую. Мне понравилось.

10 1 комментарий 1 репост

Нравится Комментировать Поделиться



238
Дарья Уакина OTUS
в сети

Сегодня

Илья, привет. Спасибо за проделанную работу твоей команды с кейсом «Тайный покупатель». Мне есть над чем подумать теперь. Все замечания были в тему.
Полученная информация очень ценна. Теперь будем работать над ошибками)

17:22

Благодарю 17:25



ЗАКАЗЧИК

Дарья Уакина,
Коммерческий директор OTUS



Дмитрий Волошин,
Сооснователь OTUS

Выявлены и протестированы
более 8 различных гипотез по улучшению процессов

КЕЙС
pmclub

Формат: персональное сопровождение

Длительность: 3 месяца

задача

- Получить экспертизу рынка, внешний взгляд на процессы
- Анализ процессов, клиентов и конкурентов - оцифровка точки “А”
- Разработка пошагового плана после мастер-группы на 6 месяцев вперед
- Организовать инфраструктуры отдела (внедрение CRM)
- Помощь в найме потенциального руководителя Sales отдела
- Провести обучение и внедрить автоматизацию в документообороте
- Внедрить регулярный менеджмент



ЗАКАЗЧИК

Дмитрий Ильенков,
Основатель PMClub



Валерия Ильенкова,
Основатель PMClub

Выявлены и протестированы более 8 различных гипотез по улучшению процессов

КЕЙС
pmclub

Формат: персональное сопровождение

Длительность: 3 месяца

результат

- Проведено более 20 встреч с сотрудниками компании
- Проанализированы основные инструменты продаж
- Выявлены и протестированы более 8 различных гипотез по улучшению процессов
- Внедрили CRM с оптимальной воронкой продаж, подключили каналы коммуникации, провели обучение для сотрудников по работе с CRM системой
- Оптимизировали документооборот
- Наняли руководителя отдела продаж
- Провели анализ конкурентов в B2B
- Провели CustDev текущих и потенциальных клиентов
- Упаковали предложение по сертификации
- Сформировали Книгу Продаж
- Внедрили бэклог в команде



ЗАКАЗЧИК

Дмитрий Ильенков,
Основатель PMClub



Валерия Ильенкова,
Основатель PMClub

ОТЗЫВ

pmclub

Хотела бы поблагодарить команду G.Team за помощь в развитии онлайн-школы PMCLUB.

За 4-5 месяце работы с Ильёй Губиным и командой G.Team нам удалось выйти на новый уровень в B2B-продажах: у нас появился руководитель продаж, артефакты в базе знаний, коммерческие предложения, настроенная CRM, оптимизированный документооборот и многое другое. Ребята делились не только знаниями и опытом, но и полезными контактами.

> Отдельно хочу отметить организацию всего взаимодействия — четкие планы, сроки, встречи в календаре, индивидуальный подход. Работа выстроена слаженно и профессионально.

Рекомендую тем, кто планирует рост B2B-продаж и хочет сразу действовать грамотно.



ЗАКАЗЧИК

Валерия Ильенкова,
Основатель PMClub

Протестированы гипотезы и принято решение не масштабировать проект = сэкономлены деньги заказчика

Формат: персональное сопровождение

Длительность: 3 месяца

КЕЙС

Educhain

задача

- Провести анализ рынка и исследование клиентов
- Проанализировать результаты и сформировать коммерческое предложение компании
- Снять с руководителей задачи по продажам
- Наладить инфраструктуру
- Заключить договоры с 1-3 компаниями

результат

- Собрана CJM клиента и выделены ключевые пункты
- Сформирована группа продаж с менеджером и руководителем
- Созданы необходимые материалы для продаж
- Запущен процесс по парсингу контактов - определен ЛПР
- Собран гайд по стандартам эффективной коммуникации на период масштабирования команды
- Готов навигатор для онбординга sales менеджера
- Протестированы гипотезы



ЗАКАЗЧИК

Антон Караваев,
CEO компании EduChain

ОТЗЫВ

Educhain

На старте проекта не было полной команды, кроме команды разработчиков. Требовались специалисты по маркетингу, продажам, для проведения исследований и CustDev, сбора аналитики и так далее. Нужно было построить внешнюю политику компании.

В данном случае Илья закрыл все наши потребности. Ребята забрали все задачи на себя, создали все необходимые файлы для сбора информации, начали тестировать гипотезы. Дали именно то, что нам было необходимо на старте.

Весь процесс происходил быстро и четко. Общение было легким, дружественным, понимающим и адекватным. Благодарен команде за проделанную работу.



ЗАКАЗЧИК

Антон Караваев,
CEO компании EduChain

Прокачали внутреннюю экспертизу по B2B продажам у руководства компании

Формат: персональное сопровождение

Длительность:
6 месяцев

КЕЙС

задача

- Получить экспертизу рынка, внешний взгляд на процессы
- Совместно составить список гипотез для роста
- Получить обратную связь по процессам на то, что можно сделать для развития B2B
- Увеличить себе поставщиков рекламных мест с подключением новых блогеров
- Расширить услуги для клиентов - как создание анимации
- Сформировать процесс продаж, который позволит их планировать
- Достичь уверенности в гарантиях с точки зрения рекламных мест



ЗАКАЗЧИК

Иван Карпов,
Основатель Tag Show

Прокачали внутреннюю экспертизу по B2B продажам у руководства компании

Формат: персональное сопровождение

Длительность: 6 месяцев

КЕЙС

результат

- Проведено более 20 встреч с сотрудниками компании
- Проанализированы основные инструменты продаж
- Выявлены более 8 различных гипотез по улучшению процессов
- Наняли ассистента, что сняло нагрузку с Ивана
- Оцифровали большую часть процессов агентства
- Определили свою глобальную стратегию развития на ближайшие 5 лет
- Создали Книгу Продаж
- Запустили процесс обновления и редизайна сайта и сопутствующих материалов
- Создали базу потенциальных клиентов
- Оптимизировали многие процессы в других отделах и командах



ЗАКАЗЧИК

Иван Карпов,
Основатель Tag Show

ОТЗЫВ

Курс Ильи Губина комплексно прокачивает все процессы в бизнесе, а самое основное это продажи, так как все остальное на них завязано.

Понравился подход с точки зрения стиля ведения, подачи информации, предоставляемые материалы, эксперты. Могу с уверенностью сказать что за эти полгода работы с Ильей мой бизнес стал зарабатывать больше.



ЗАКАЗЧИК

Иван Карпов,
Основатель Tag Show

Выручка в месяц увеличилась с 10.000€ до 30.000€, средний чек вырос с 400$ до 4000$, количество заявок - с 70 до 500+

Формат: персональное сопровождение

Длительность: 4 месяца

КЕЙС

okno

задача

- Собрать все процессы с 0 и из хаоса сделать систему
- Забрать продажи от основателя и создать отдел продаж с 0
- Определить продуктовую матрицу, чтобы правильно считать юнит-экономику и контролировать P&L

результат

- Выстроены процессы: CRM, маркетинг, аналитика, контроль, документооборот
- Собран отдел продаж
- Продажи перестали быть завязанными на CEO
- Выстроена система аналитики, регулярного менеджмента
- Составлена стратегия развития
- Сформирована корпоративная культура



ЗАКАЗЧИК

Екатерина Баевич,
Основатель агентства OKNO

ОТЗЫВ
okno

Пригласили Илью на должность партнера в нашем агентстве, т. к. видели необходимость в его компетенциях: умении выстраивать отделы продаж, структуризации компании, автоматизации процессов, регулярной аналитике.

За полгода мы выросли от 3 человек к 15.
Выстроили систему отчетов, регулярных встреч, составили стратегию развития.

Остались очень довольны вкладом Ильи в развитии нашего агентства… Благодаря Илье смогли так быстро вырасти. Я его рекомендую как человека, как специалиста, было очень приятно работать… Всем, кто будет с работать с Ильей, очень повезет. Как вам, так и вашему бизнесу.



ЗАКАЗЧИК

Екатерина Баевич,
Основатель агентства OKNO

Провели подготовку к старту продаж и упаковали необходимые документы для работы

КЕЙС

Формат: трекинг

Длительность:
2 месяца

задача

- Понять, как правильно упаковать оффер, определить УТП и целевую аудиторию
- Понять, какой путь проходит ЦА, чтобы корректно выстроить воронки продаж и определить пул источников, из которых можно черпать заявки
- Провести анализ конкурентов и CustDev с целью проработать скрипты, КП и др материалы для работы sales отдела
- Определить оптимальную организационную структуру
- Помочь систематизировать все накопленные знания отдела продаж и выявить узкие места
- Дать рекомендации по оптимизации процесса холодных продаж



ЗАКАЗЧИК

Антон Василик,
Основатель FullFillio



Владислав Суббота,
Основатель FullFillio

Провели подготовку к старту продаж и упаковали необходимые документы для работы

КЕЙС

Формат: трекинг

Длительность:
2 месяцев

результат

- Есть понимание, за счет каких действий сделать продажи дальше
- Выявлены более 8 различных гипотез по улучшению процессов
- Внедрили CRM с оптимальной воронкой продаж, подключили каналы коммуникации, провели обучение для сотрудников по работе с CRM системой
- Удалось выявить узкие места складского процесса
- Появилось понимание, что нужно погружаться в процессы руководителям
- Пришли к пониманию, как и где находить клиентов
- Быстро нашли ресурс в лице менеджера по продажам
- Получили первую обратную связь от рынка
- Упаковали скрипты и систему работы с клиентами
- Пришли к пониманию что нужно раскачивать собственный бренд



ЗАКАЗЧИК

Антон Василик,
Основатель FullFillio



Владислав Суббота,
Основатель FullFillio

ОТЗЫВ

Этим летом мы решили запустить еще одно направление бизнеса - превратить наш склад в фулфилмент для маркетплейсов.
Так как мы совсем ничего не понимали в продажах, решили обратиться к профессионалам.

За профессиональной деятельностью Ильи я наблюдал давно, обращался за консультацией в том числе по другим вопросам (найм ассистента), поэтому у меня просто не было сомнений, к кому обращаться за помощью.

За время совместной работы мы успели сделать очень много всего:
- провести порядка 10 кастдевов
- открыть для себя неожиданные боли и задачи наших клиентов, понять, как их закрывать
- протестировать и изменить по результатам теста воронку продаж
- найти узкие места в своем продукте
- найти первых клиентов фулфилмента
- построить дальнейший план развития

Рекомендую Илью и команду G.Team всем, кто страстно жаждет запустить продажи и ищет человека, кто может подсветить путь, куда нужно двигаться!



ЗАКАЗЧИК

Антон Василик,
Основатель FullFillio



Владислав Суббота,
Основатель FullFillio

ОТЗЫВ

alter

Формат: разовые консультации

На новой для меня должности руководителя отдела продаж мне было интересно собрать кейсы того, как выстраивался отдел продаж в других компаниях, которые борются за те же бюджеты, что и мы. Мне несколько человек советовали прийти к тебе, я и пришла. Был интересен твой путь, узнать, как сработали твои гипотезы, и как мне сократить путь к успеху, основываясь на твоем опыте в продажах.

Шла за определенным результатом: получить сразу несколько советов и рекомендаций, с чего начать и как получить быстрый результат в продажах

Из того, что ты посоветовал, я проработала 3 штуки:
- парсинг контактов и парсинговые боты - в итоге отложили пока эту идею.
- найм хантеров только для назначения нам встреч для текущего отдела продаж. На них мы посчитали конверсию из звонка во встречу, просчитали цикл сделки с холодных контактов и в целом построили воронку продаж без учета входящих лидов.
- демо-продукт. Для нас таким продуктом стал вебинар “Психотерапия - просто о важном”, пока оцениваем результаты.



ЗАКАЗЧИК

Ирина Слинчук,
Руководитель отдела продаж Alter

Формат: разовые консультации

ОТЗЫВ

Hints

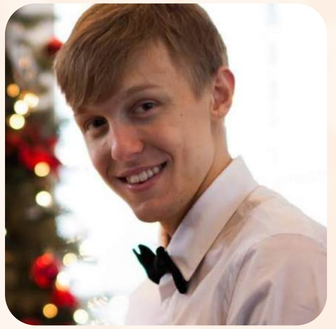
Илья профи не только в B2B, но в принципе в вопросах продаж и коммерции! Неоднократно обращался и буду обращаться к нему за консультациями и помощью.

У меня консалтинговая компания, и с Ильей в роли эксперта мы помогали запускать B2B направление одному известному сервису психотерапии. Прорабатывали разные вопросы, от стратегии и оргструктуры до скриптов и критериев найма сейлзов.

Также я лично обращался к Илье, когда потребовалось нанимать B2B сейлза уже в нашу команду Hints.

> За 5 встреч он помог сформировать образ вакансии и критерии отбора, провести совместные собеседования с последующим разбором ошибок, сформировать тестовое, затем оффер, и в конце проработать план онбординга нового сотрудника.

Отдельная благодарность за таблицы, фреймворки, опросники и прочие практические инструменты, которыми Илья делится со мной и другими, часть из них мы взяли себе в ежедневную работу. А прямо сейчас у меня к нему очередной запрос, надеюсь у него найдется время)



ЗАКАЗЧИК

Михаил Козюлин,
CEO аналитического агентства Hints

ОТЗЫВ

Hints

Формат: разовые консультации

Я делал стратегию запуска b2b-направления изучения английского языка для крупного edtech.

Мы провели с Ильей несколько 1,5 часовые сессий. На первой он дал овервью по рынку + инсайты по вышеперечисленным запросам. К следующим подготовил миро-доску с подробным описанием шагов запуска (когда можно переходить с одного шага на другой, сроки, команда, риски, работа) + ответил на тактические вопросы. Дополнительно после обоих синков закинул много полезных материалов и контактов.

> Безусловно, оцениваю взаимодействию как топовое. Илья четко уловил запрос, быстро возвращался с глубокими и крутыми материалами.

Оцениваю вэлью/кост взаимодействия как очень высокое. Уже порекомендовал его клиенту для дальнейших экспертных консультаций и буду смело рекомендовать другим.



ЗАКАЗЧИК

Александр Докучаев,
Project lead Hints consulting

Формат: разовые консультации

ОТЗЫВ

Teachbase

С Ильей мы договорились пообщаться главным образом на тему построения отдела холодных продаж. Поскольку у меня в компании сейчас основной процесс это работа на входящем трафике, а Ильи ровно наоборот - холодном, то общение сложилось максимально эффективно.

> Илья достаточно подробно (иногда казалось что даже с доступам к некоторым секретным фишкам) все рассказал, и я вел запись нашего общения, так как это прямо чек-лист по внедрению.

Начинаем постепенно внедрять ряд вещей, то что касается баз и партнерского опыления баз. Посмотрим, уверен, что результат будет хороший. С одним партнером уже стартовали, и результат вполне себе.

В общем, Илья очевидно обладает системным пониманием в построении продаж, знает множество хаков.



ЗАКАЗЧИК

Владимир Щербаков,
CEO Teachbase

ОПЫТ НУЖЕН, ЧТОБЫ *ИМ ДЕЛИТЬСЯ*

Подкаст с Анной Старчихиной — ex-директором по маркетингу Нетологии



Подкаст с Дмитрием Волошиным — сооснователем OTUS



Собственный блог на YouTube





Выступление перед стажерами по продажам Банка Уралсиб



Выступление перед студентами экономического факультета СПбГАСУ



Проведение лекции для акселератора ИТМО



Запись уроков обучающего трека для сообщества руководителей

ЗАКАЗАТЬ БЕСПЛАТНЫЙ АУДИТ

Если не ясно что делать
и хочется понять зоны для роста

И познакомиться с нашими
кейсами и результатами работы

Оставить заявку

