# 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

alter

Teachbase

Ultimate Education

HintsQ

TALENT ROCKS

MSD

fashion factory

PRODUCT STAR

XYZ SCHOOL

bang bang education

MAED

нетология

PSYCHODEMIA

Educhain

pmclub

TAG

OTUS онлайн-образование

ASIA SHADRIN МЕЖДУНАРОДНАЯ ЛОГИСТИКА

Платферрум

# О КОМАНДЕ

# 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

G. Team

# КОМАНДА

## Илья Губин

CEO

Основатель и коммерческий директор. Принимает экспертное участие в проектах агентства

## Глеб Абраменко

Интегратор

Бизнес-аналитик amoCRM

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

**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

**КЕЙС**

TargetHunter

**ЗАКАЗЧИК**

**Александра Романова,**
Операционный директор
TargetHunter

# ОТЗЫВ

TargetHunter

смотреть видео отзыв

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.

**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.

# КЕЙС

**PRODUCTSTAR**

## 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

| Г | 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% |

**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

**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

# КЕЙС

Платферрум

**ЗАКАЗЧИК**

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

# ОТЗЫВ

Платферрум

смотреть видео отзыв

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.

**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

смотреть видео 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!

**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**

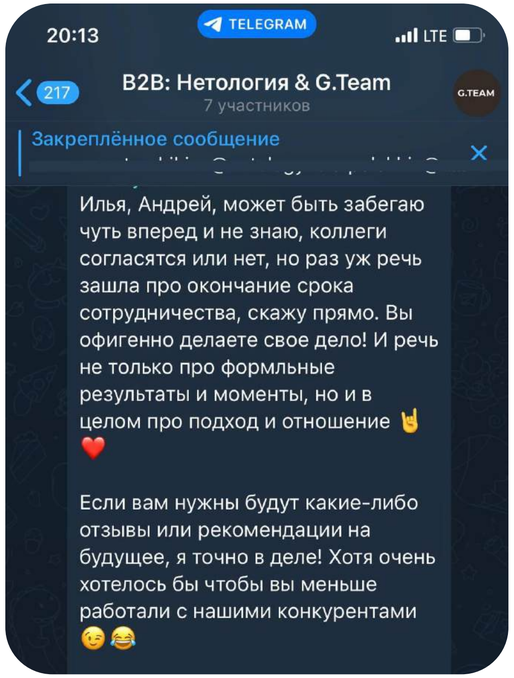
- Проведен анализ продуктов, исследований клиентов, рынка и конкурентов, продаж и взаимодействия между B2B и B2B2C, книги продаж, CRM и воронок продаж
- Даны решения по каждому из направлений, что стоит доработать
- В ходе исследования пришли к тому, что важно перестроить работу в CRM. Выбран и согласован 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

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

**Формат:** диагностика + трекинг РОП

**Длительность:** 3 месяца

КЕЙС

TALENT ROCKS

**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

TALENT ROCKS

**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.

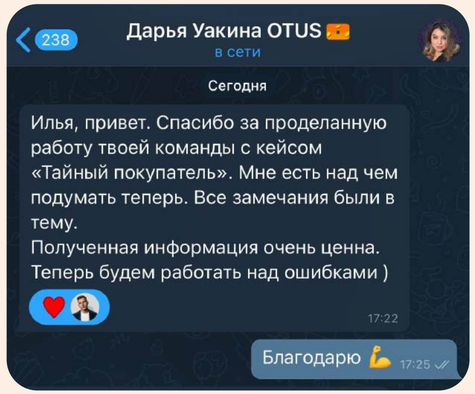
Дмитрий Волошин
1 ч. ·

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 TAG

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**

FULLFILLIO

**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**

# ОТЗЫВ

Hints

**Формат:** разовые консультации

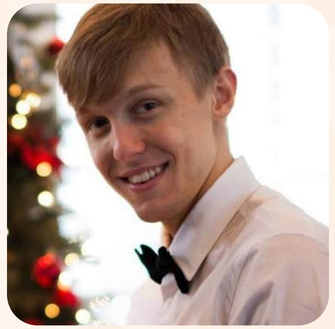
Илья профи не только в B2B, но в принципе в вопросах продаж и коммерции! Неоднократно обращался и буду обращаться к нему за консультациями и помощью.

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

HintsQ

**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**

# ОТЗЫВ

Teachbase®

**Формат:** разовые консультации

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

Уралсиб

БЛАГОДАРНОСТЬ

**Уважаемый Илья Губин,**

Банк Уралсиб выражает искреннюю признательность за выступление в качестве спикера на мероприятии «Продажи - лучший опыт для быстрого старта».

Благодарим вас за высокое качество исполнения вебинара и активное участие в проектах банка!

Мартовицкая Т.Е

Выступление перед стажерами по продажам Банка Уралсиб

Выступление перед студентами экономического факультета СПбГАСУ

ИТМО
АКСЕЛЕРАТОР

БЛАГОДАРНОСТЬ

Илье Губину

за проведение лекции **«Построение продаж: B2B, B2C, B2G»** в рамках программы Акселератора сезона Весна 2024

Директор центра “Акселератор”
Университета ИТМО
Соломатин А.Ю.

Санкт-Петербург, 2024

Проведение лекции для акселератора ИТМО

Galera Club

белый квадрат

БЛАГОДАРНОСТЬ

Губину Илье

За запись уроков обучающего трека на тему: «Построение удалённого отдела продаж» для сообщества руководителей digital-агентств Galera Club.

Со-фаундер клуба Галеры
и Белый квадрат

подпись / ВЛАСОВ А. В.

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**