

Пример разработки стратегии развития для компании

Paper Planes Consulting Agency
2025

Статус работ

1.1. Проведение анализа рынка, процессов и клиентов:

1. Проведение открывающей сессии.
2. Формирование программы исследования.
3. Проведение интервью с руководителями и сотрудниками компании.
4. Анализ рынка услуг компании.
5. Анализ позиционирования компании.
6. Анализ восприятия бренда со стороны клиентов.
7. Анализ способов привлечение лидов высокого качества (для заключения крупных контрактов).
8. Анализ ценообразования и УТП.
9. Анализ организационной структуры и бизнес-процессов.
10. Анализ ассортиментной матрицы.
11. Формирование портрета аудитории.
12. Анализ каналов продаж.
13. Формирование карты инструментов промо «как есть сейчас» по компании и конкурентам.
14. Сбор тенденций и лучших практик по маркетинговым политикам.
15. Определение клиентов и их потребностей.
16. Определение потребностей и болевых точек.
17. Консолидация результатов аналитики и предоставление Заказчику отчета с выделенными ключевыми инициативами.

1.2. Разработка маркетинговой стратегии:

1. Разработка методов повышения узнаваемости бренда компании среди целевых групп клиентов.
2. Разработка целевого позиционирования для разных сегментов клиентов.
3. Описание методов привлечения лидов высокого качества.
4. Разработка уникального торгового предложения.
5. Разработка ключевых маркетинговых сообщений на основе сегментов аудитории.
6. Оцифровка параметров выручки для прозрачности коммерческого анализа (в том числе для возвращаемости клиентов).
7. Описание ключевых финансовых рычагов роста выручки.
8. Разработка целевого позиционирования для разных сегментов клиентов.
9. Построение стратегии промо «как должно быть».
10. Построение целевого клиентского пути (CJM) «как должно быть».
11. Разработка рекомендаций по коммерческой политике.
12. Разработка рекомендаций по выстраиванию постпродажного обслуживания.
13. Подготовка экономического обоснования каждой инициативы.
14. Подготовка экшн-плана реализации стратегии.

1.3. Реализационный этап:

1. Разработка Service Blueprint.
2. Построение системной работы отделов маркетинга и продаж.
3. Настройка CRM-системы для реализации задач коммерческой функции.
4. Разработка политик работы с клиентом на уровне сегментов аудитории, коммерческих политик и стратегии промо.
5. Разработка материалов поддержки продаж.
6. Определение точек роста и новых целевых процессов.
7. Оценка ключевых проектов по итогам аналитики: разрабатываем дорожную карту изменений.
8. Разработка коммерческих предложений: разработка шаблонов, типовых документов и типовых слайдов для работы с целевыми типами клиентов.
9. Разработка новых бизнес-процессов.
10. Разработка обновленных должностных инструкций.
11. Определение KPI для сотрудников новой организационной структуры коммерческой функции.
12. Разработка системы отчетности коммерческой функции.
13. Разработка бизнес-календарей для определения перечня мероприятий для поддержания всех функций и процессов маркетинга.
14. Обучение сотрудников отделов маркетинга и продаж.

Ключевые выводы

Стратегические задачи роста: Фокус на повышении маржинальности проектов на 5,23 п.п. за 12 месяцев через оптимизацию затрат, KPI для PM, сокращение bench и развитие академии для джуниоров; диверсификация клиентов и переход к продуктовой модели вместо ресурсной.

Рыночные тренды и перспективы: IT-аутсорс и аутстафф растут на 18-22% ежегодно, с акцентом на outcome-based подходы, дефицит специалистов (DevOps, AI/ML) и гибридные модели; приоритетные отрасли для Компания 1 — фарма (CAGR 96%), EdTech (30-35%) и развлечения (19%), с высоким потенциалом цифровизации.

Проблемы компании: Хаотичное финансовое управление, слабый найм (дефицит middle/senior), нестабильная лидогенерация, низкая загрузка специалистов (высокий bench) и зависимость от тендеров; низкие ставки из-за конкуренции и отсутствия сильного портфолио.

Анализ конкурентов: Сильные игроки (Компания 2, Компания 3, Компания 4); слабости — низкая оперативность ОС, отсутствие уточнения конкурентов.

Портреты клиентов и CJM: Для аутстаффа — экономический/технический покупатель с фокусом на прозрачность, гибкость тарифов и широкий пул; для аутсорса — систематизация, автоматизация и TTM.

Процессы продаж и маркетинга: Внедрить экспертные продажи с pre-sell, ABM для ключевых аккаунтов, контент-маркетинг (кейсы, вебинары, лендинги); отдельные воронки в CRM для аутсорса/аутстаффа.

Кадровые и операционные улучшения: Развитие академии для рычага (джун/мидл/сеньор), система преоферов для минимизации простоев.

⚠ Карта проблем: финансы, маркетинг, продажи, HR



Финансовое управление и юнит-экономика

1. Хаотичное управление отчётностью

Недостаточная прозрачность финансовых процессов
Зависимость от директора, отсутствие чётких KPI
Несвоевременные расчёты зарплат, задержки мешают планированию
Низкая рентабельность



Найм и кадровая политика

2. Ограниченные ресурсы для инвестиций и найма

Нет возможности нанимать специалистов впрок
Высокий уровень bench приводит к убыткам



Управление и организационные процессы

1. Слабый найм

Сложности с поиском middle и senior специалистов, дефицит джуниоров
Высокая конкуренция за специалистов, особенно **DevOps** и **ML/AI**
Высокие зарплатные ожидания, низкая эффективность найма

1. Слабое управление

Делегирование затруднено, перегрузка руководителей
Отсутствие стратегического видения
Системные проблемы при росте масштаба

2. Недостаточная систематизация процессов

Оперативные задачи решаются точно
Неэффективная структура коммуникаций и контроля



Продажи и загрузка

1. Слабая лидогенерация и воронка продаж

Нестабильный поток заявок, особенно на российском рынке
Мало новых проектов, особенно на аутсорсе
Слабый PR/маркетинг, низкая узнаваемость бренда

2. Низкая загрузка направлений

Высокий bench из-за нехватки проектов
Проекты заканчиваются, новые появляются медленно
Нехватка специалистов в периоды роста



Портфолио и конкурентоспособность

1. Недостаток портфолио

Мало проектов, ограниченная выборка для демонстрации экспертизы
Слабое представление в специфичных сегментах
Иногда проекты берутся в минус ради расширения портфолио



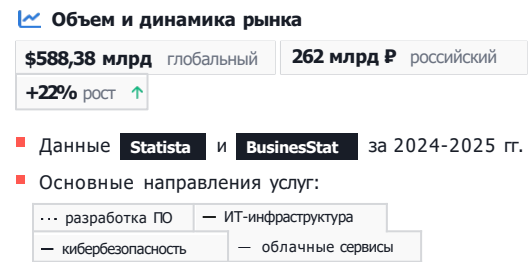
Рыночные ограничения и ценовая политика

1. Низкие ставки и высокая конкуренция

Клиенты выбирают дешёвые команды из-за бюджетных ограничений
Конкуренты предлагают меньшие цены, иногда в ущерб качеству
Повышение НДС и офисные расходы снижают конкурентоспособность

Рынок IT-аутсорса и аутстаффинга демонстрирует кратный рост и трансформацию бизнес-моделей в сторону outcome-based подходов

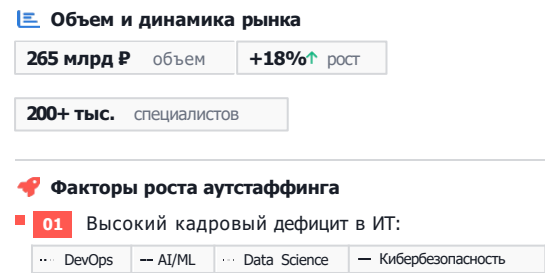
Рынок и факторы роста IT-аутсорса



- Факторы роста аутсорсинга
- 01** Растет спрос на комплексные решения "под ключ" (цифровизация, импортозамещение, AI)
 - 02** Outcome-based подходы — фокус на конечной бизнес-ценности
 - 03** Передача полной ответственности за продукт аутсорсинговым командам

Product-based VS Outcome-based

Рынок и факторы роста IT-аутстаффинга



- 2.** Сильный тренд на гибкое масштабирование — компании используют аутстафф для быстрого расширения команд без затрат на долгий найм и онбординг.
- 3.** Укрепляется роль remote-first моделей (удалённые распределённые команды), которые развиваются благодаря высокому уровню доверия и управляемости процессов.

Компетенции VS Управляемость

Выявляем ключевые тренды и перспективы рынка

Исследования аналитиков

01

Gartner Усиление гибридных моделей найма, рост кадровых услуг в ИТ, влияние ИИ на процессы

02

SkillStaff Рост аутстаффинга двузначными темпами, востребованность гибких и outcome-based моделей

Ключевые драйверы рынка

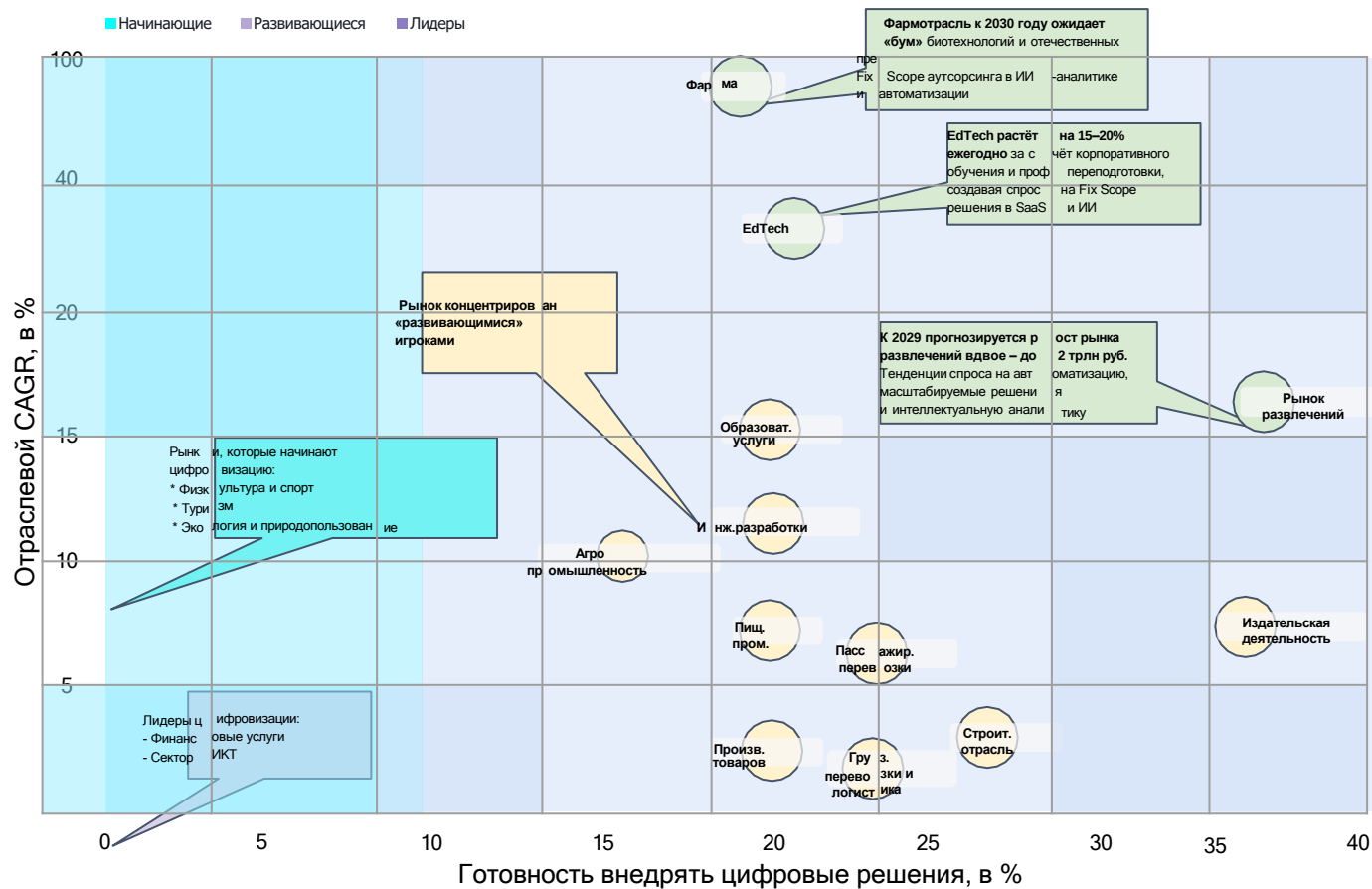
- Дефицит специалистов в областях:

-- ИИ	— Облако	-- DevOps	— Кибербезопасность
-------	----------	-----------	---------------------

Трансформация бизнес-моделей в сторону outcome-based подходов

* Источники: Statista, BusinesStat, Gartner, SkillStaff (2025)

Перспективные отрасли: Фармотрасль, EdTech и Рынок развлечений. Определяются высоким % готовности к цифровизации и не заняты конкурентами



Приоритетные отрасли и стратегии работы с ними

Фармотрасль, EdTech и рынок развлечений являются направлениями с высоким потенциалом роста на горизонте ближайших 5-ти лет.

“Догоняющими” станут рынки в отраслях образования, здравоохранения, строительства, промышленности, с/х и транспорта.

Компания 1 необходимо выходить на игроков рынка, а также обеспечивать продуктивное соответствие запросу индивидуально каждой отрасли.

Не рекомендуется выходить на лидеров цифровизации (Фин.Тех., ИКТ), поскольку большая часть рынка занята другими интеграторами.

Выход на начинающих игроков (туризм, экология) не приоритетен в горизонте ближайших 5-ти лет.

Итоги тайного покупателя: наиболее сильными конкурентами с точки зрения взаимодействия на старте: Компания 2, Компания 3, Компания 4, Компания 5. Узкое место конкурентов – оперативная ОС, уточнение конкурентов, SPIN Selling, формирование TCO и презентация компании

Компания	Оперативность ОС	Подход к выявлению потребностей	Конкуренты	SPIN	BANT	TCO	Презентация компании	Оценка
НТР	~17 часов; email с запросом деталей и созвоном.	Основные боли выявлены, без анализа скрытых рисков. Оценка: 4/5	Не запрошена информация о других поставщиках, конкуренты не упомянуты. Оценка: 1/5	Частичное использование SPIN Оценка: 3/5	Квалификация без полного охвата Оценка: 4/5	TCO частично раскрыт Оценка: 3/5	Акцент на технические аспекты и ИИ. Оценка: 4/5	3.55
Компания 3	~17 минут; Telegram-сообщение с запросом деталей и созвоном.	Основные боли выявлены, без анализа скрытых рисков. Оценка: 4/5		Частичное использование SPIN Оценка: 3/5	Квалификация без полного охвата Оценка: 4/5	TCO прозрачен, но без полной детализации Оценка: 4/5	Акцент на аналитику и кейсы. Ориентирована на этапы. Оценка: 5/5	4.25
Компания 5	1 день; Telegram-сообщение с предложением созвона.	Частичное выявление болей Оценка: 3/5		Частичное использование SPIN Оценка: 3/5	Квалификация без полного охвата Оценка: 4/5	TCO прозрачен, но без полной детализации Оценка: 4/5	Акцент на технические аспекты. Оценка: 4/5	4.25
Компания 5	~1 день; Telegram-сообщение с предложением созвона.	Частичное выявление болей Оценка: 3/5		Частичное использование SPIN Оценка: 3/5	Квалификация без полного охвата Оценка: 4/5	TCO прозрачен, но без полной детализации Оценка: 4/5	Акцент на технические аспекты. Оценка: 4/5	3.6
Компания 2	~30 минут; Telegram-сообщение с запросом деталей и созвоном.	Основные боли выявлены, без анализа скрытых рисков. Оценка: 4/5		Частичное использование SPIN Оценка: 3/5	Полная квалификация лида: Оценка: 5/5	Полная прозрачность TCO Оценка: 5/5	Акцент на решения и этапы. Оценка: 5/5	4.5
Mad Brains	~4 дня (после повторной заявки); Telegram-сообщение с созвоном и письмом о ценообразовании.	Основные боли выявлены, без анализа скрытых рисков. Оценка: 4/5		Частичное использование SPIN Оценка: 3/5	Частичная квалификация лида: Оценка: 3/5	TCO частично раскрыт Оценка: 3/5	Акцент на геймификацию. Оценка: 4/5	3.65
ZeBrains	~4 дня (после повторной заявки); Telegram-сообщение с предложением созвона.	Частичное выявление болей Оценка: 3/5		Частичное использование SPIN Оценка: 3/5	Частичная квалификация лида: Оценка: 3/5	TCO частично раскрыт Оценка: 3/5	Акцент на ИИ и этапы. Оценка: 5/5	3.8
Компания 4	~1 час; email с кейсами и созвоном.	Основные боли выявлены, без анализа скрытых рисков. Оценка: 4/5		Эффективное использование SPIN Оценка: 4/5	Квалификация без полного охвата Оценка: 4/5	Полная прозрачность TCO Оценка: 5/5	Структурирована, но избыточна (112 слайдов) Оценка: 4/5	4.3
Глобус IT	~38 минут; Telegram-сообщение с запросом созвона.	Основные боли выявлены, без анализа скрытых рисков. Оценка: 4/5		Эффективное использование SPIN Оценка: 4/5	Квалификация без полного охвата Оценка: 4/5	TCO частично раскрыт Оценка: 3/5	Неструктурирована, ограничена Telegram-сообщением. Оценка: 2/5	3.2
AWG	~21 час; email с портфолио и созвоном.	Основные боли выявлены, без анализа скрытых рисков. Оценка: 4/5		Эффективное использование SPIN Оценка: 4/5	Квалификация без полного охвата Оценка: 4/5	TCO частично раскрыт Оценка: 3/5	Акцент на портфолио. Оценка: 3/5	3.5
SimbirSoft	~4 дня (после повторной заявки); email с предложением созвона.	Основные боли выявлены, без анализа скрытых рисков. Оценка: 4/5		Эффективное использование SPIN Оценка: 4/5	Квалификация без полного охвата Оценка: 4/5	TCO частично раскрыт Оценка: 3/5	Акцент на медицину и этапы. Оценка: 4/5	3.65
Napoleon IT	~5 дней (после повторной заявки); email с извинениями и созвоном.	Основные боли выявлены, без анализа скрытых рисков. Оценка: 4/5		Эффективное использование SPIN Оценка: 4/5	Квалификация без полного охвата Оценка: 4/5	TCO частично раскрыт Оценка: 3/5	Акцент на предпроект. Оценка: 3/5	3.25

Аутстафф: В ходе интервью определены ключевые факторы выбора клиентов: строгий подбор специалистов под ТЗ, прозрачные и упрощенные процессы, гибкость тарифов, широкий пул специалистов под специфические задачи, долгосрочное партнерство

	Хочу кандидатов, которые подходят по хард-скиллам/навыкам/опыту (жесткие формальные требования)// Хочу кандидатов, которые подходят по culture fit, soft skills, личным запросам	Хочу быстрые, прозрачные и упрощенные процессы подбора, которые экономят время и ресурсы	Хочу получить предложение, которое меня устроит по факторам цена/качества, и которое я смогу корректировать исходя из моего бюджета	Хочу выбирать среди широкого пула специалистов, чтобы найти подходящего кандидата на специфическую задачу	Хочу найти аутстафф-подрядчика для долгосрочного партнерства, фундаментом для которого станут взаимопонимание, качественный опыт и позитивная коммуникация
Типы запросов	1. Соответствие спецификациям: предоставлять кандидатов в соответствии с запросом клиента 2. Этичность: транслировать достоверную информацию о кандидатах 3. Минимизация репутационных рисков: не рекомендовать неподходящих кандидатов	- Скорость: быстрая подача резюме (1-2 часа), оперативная коммуникация - Прозрачность: полная информация о кандидате, включая критерии штатный/не штатный, локация - Упрощенные процессы: простота документооборота, стандартный процесс подбора - Оперативная обратная связь от менеджера по подбору, предпочтительно в общих чатах	- Снижение себестоимости: клиент не готов переплачивать за кандидата, особенно в условиях спада реитов - Гибкость тарифов: адаптация себестоимости для специфических или срочных задач	- Масштабируемость предложения: доступ к выбору 10+ человек, разнообразие ролей - Инновационность и высокая специализация специалистов: подбор специалистов с уникальными навыками (редкие стеки, Oracle GreenPlum, LabRunner)	- Опыт: знание потребностей клиента, его сильных и слабых сторон, стратегических планов - Корпоративное соответствие: понимание подходов к взаимодействию клиента для удобной и оперативной коммуникации
Роли клиентов	Экономический покупатель: Руководитель отдела Технический покупатель: аккаунт-менеджер, партнерский менеджер, менеджер по закупкам.	Экономический покупатель: Руководитель отдела Технический покупатель: аккаунт-менеджер, партнерский менеджер	Технический покупатель: аккаунт-менеджер, партнерский менеджер, менеджер по закупкам	Технический покупатель: аккаунт-менеджер, партнерский менеджер	Экономический покупатель: Руководитель отдела Технический покупатель: партнерский менеджер
Критика Компания 1	Недостаточный мониторинг состояния специалистов (перезагруз/личные проблемы или другие факторы, которые мешают выполнять клиентские задачи)	- Неудобный формат общения: коммуникация ведется в личных сообщениях, а не в общих чатах - Отсутствие проактивности в решении задач и проблем клиента	- Отсутствие спец. офферов (например, скидка на первую сделку/пробный период) - Негибкость в ставках	- Ограниченный пул специалистов (мало кандидатов) - Недостаточный охват ролей и технологий	- Нехватка личной коммуникации и вовлеченности в долгосрочное сотрудничество с клиентом со стороны аккаунт-менеджера
Предложения по улучшению/кастомизация	- Расширенные профили специалистов - не только резюме, а скорее профайлы - Соответствие NDA и договорам клиента	Разработка скрипта по общению с клиентом, этап "сделки" и пост-сделка в структуре CJM		Масштабирование предложения, привлечение топовых кандидатов, изучение и постоянное соответствие лучшим рыночным практикам/самым актуальным запросам	Закрепление личного аккаунт-менеджера за клиентом, пульс-опросы Разработка системы мотивации для аккаунт-менеджера

Аутсорс: В ходе интервью выявлены ключевые приоритеты клиентов: систематизация управления и прозрачность процессов, найм узкоспециализированных специалистов через аутсорс, работа по ЦМД во всех функциональных подразделениях, автоматизация процессов для повышения отдачи от сотрудников

	Хочу систематизировать управление в организации и повысить прозрачность процессов	Хочу внедрить целевую модель данных во всех функциональных подразделениях и юнитах	Хочу повысить полезную отдачу от сотрудников за счет автоматизации операций и процессов	Хочу сократить time to market «внешних» продуктов (запуск новых, обновление текущих)	Хочу поддерживать и развивать внутренние IT-решения между отделами и бизнес юнитами	Хочу развивать новые цифровые каналы продаж (мобильная и электронная коммерция)	Не хочу расширять штат IT специалистов под узкоспециализированные задачи
Владелец компании	Прямая и косвенная отдача от автоматизации в организации	Рост качества принимаемых управленческих решений	Эффективность персонала и сокращение зависимости от персонала	Рост возврата инвестиций от новых продуктов за счет своевременного вывода на рынок	N/A	Новый источник дохода от организации	Оптимизация ФОТа
Функциональный руководитель	Помощь в выполнении KPI	Помощь в принятии решений в своей предметной области	Более легкое выполнение KPI Рост эффективности	N/A	Выполнение SLA между департаментами	Более легкое исполнение KPI и OKR	N/A
CDTO	Помощь в цифровой трансформации компании	Определить ключевые системы для автоматизации/трансформации	Снижение доли ручных операций и сокращение ошибок. Выполнение KPI	Сокращение TTM как инструмент цифровой трансформации компании	Помощь в цифровой трансформации компании	Запуск нового канала как одно из направлений цифровой трансформации	N/A
СЮ	Помощь исполнения заказа на оцифровку процесса от бизнеса	Хочу получить помощь в создании ЦМД	N/A	Помощь в исполнении SLA	Создать внутреннее IT решение и повысить коэффициент его эксплуатации	N/A	В бюджете не заложен ФОТ узкопрофильных специалистов
Руководитель стартапа или продаж	Ускорение реализации задачи и внедрения проектного подхода	N/A	Выполнение KPI Рост эффективности	Рост возврата инвестиций от новых продуктов за счет своевременного вывода на рынок	N/A	N/A	В бюджете не заложен ФОТ узкопрофильных специалистов
ИТОГ:	5/5	4/5	4/5	4/5	3/5	3/5	3/5

Аутстафф. Для презентации возможностей Компания 1 в аутстаффе использовать позиционирование на базе доступности ресурсов, производительности специалистов и качестве подбора

 **Рыночные предпосылки**

Рост рынка IT-услуг
Рост IT-услуг на **63%** (\$42.28B, 2025)
Спрос на **AI/ML Web3 SaaS**
Приоритетные отрасли:
EdTech Фарма Развлечения Промышленность

Ключевые тренды

- Переход от ресурсной модели к продуктовой
- Рост спроса на комплексные решения
- Повышение требований к качеству кода

 **Клиентские потребности**

Основные требования
Доступность: Широкий пул специалистов
Производительность: Быстрая подача резюме
Качество: Соответствие требованиям: технические требования, culture fit, трек-рекорд

 **Операционные возможности и проблемы**

Обратная связь клиентов
Критично

- Ограниченный пул специалистов
- Нехватка проактивности
- Неудобный формат коммуникации
- Недостаток контроля специалистов

 **Позиционирование аутстафф-направления**

Доступность (Availability)
Фокус: Масштабируемость ресурсов для **EdTech Фарма Развлечения**
Обоснование: Клиенты требуют широкий пул специалистов и команд для крупных проектов
Решение: Развитие пула специалистов (AI/ML) и проектных команд

Производительность (Performance)
Фокус: Быстрые, прозрачные процессы подбора и работы специалистов
Обоснование: Клиенты ценят скорость, прозрачность
Решение: Работа с CRM, автоматизация процессов

Качество (Quality)
Фокус: Соответствие ТЗ, контроль качества
Обоснование: Клиенты требуют соответствие требованиям, снижение рисков
Решение: Внутренняя система контроля качества

* По данным анализа рынка и клиентских интервью, 2025 г.

Аутсорс. Для презентации возможностей Компания 1 в аутсорсе использовать позиционирование на базе специализации (отраслевой), инновации (в разработку подключаются нишевые специалисты), операционное совершенствование



Рыночные предпосылки

Рост рынка IT-услуг

Рост IT-услуг на **63%** (\$42.28B, 2025)

Спрос на решения для систематизации управления, внедрения моделей данных, повышения отдачи сотрудников, сокращения time to market, развития IT-решений, цифровых каналов и нерасширения штата IT-специалистов.

Приоритетные отрасли:

EdTech Фарма

Развлечения

Промышленность



Клиентские потребности

Специализация

Запрос:

- Не хочу расширять штат IT специалистов под узкоспециализированные задачи

Инновации

Запрос:

- Хочу развивать новые цифровые каналы продаж (мобильная и электронная коммерция)

- Хочу сократить time to market «внешних» продуктов (запуск новых, обновление текущих)

- Хочу поддерживать и развивать внутренние IT- решения между отделами и бизнес юнитами

Операционное совершенствование

Запрос:

- Хочу систематизировать управление в организации и повысить прозрачность процессов

- Хочу внедрить целевую модель данных во всех функциональных подразделениях и юнитах

- Хочу повысить полезную отдачу от сотрудников за счет автоматизации операций и процессов



Операционные возможности и проблемы

Лидогенерация и портфолио

- Несистемный поток лидов по направлению аутсорс в целом

- Слабый PR/маркетинг, низкая узнаваемость бренда

- Мало проектов, ограниченная выборка для демонстрации экспертизы

- Слабое представление в специфичных сегментах

🎯 Позиционирование аутсорс-направления

Специализация

Фокус: Экспертиза в **EdTech, фарма, индустрии развлечений, промышленности** для решения задач по систематизации, моделям данных, автоматизации, time to market, IT-решений, цифровым каналам и нерасширению штата.

Инновации

Фокус: в разработку подключаются нишевые специалисты; при работе с менее зрелыми игроками внедряем практики лидеров

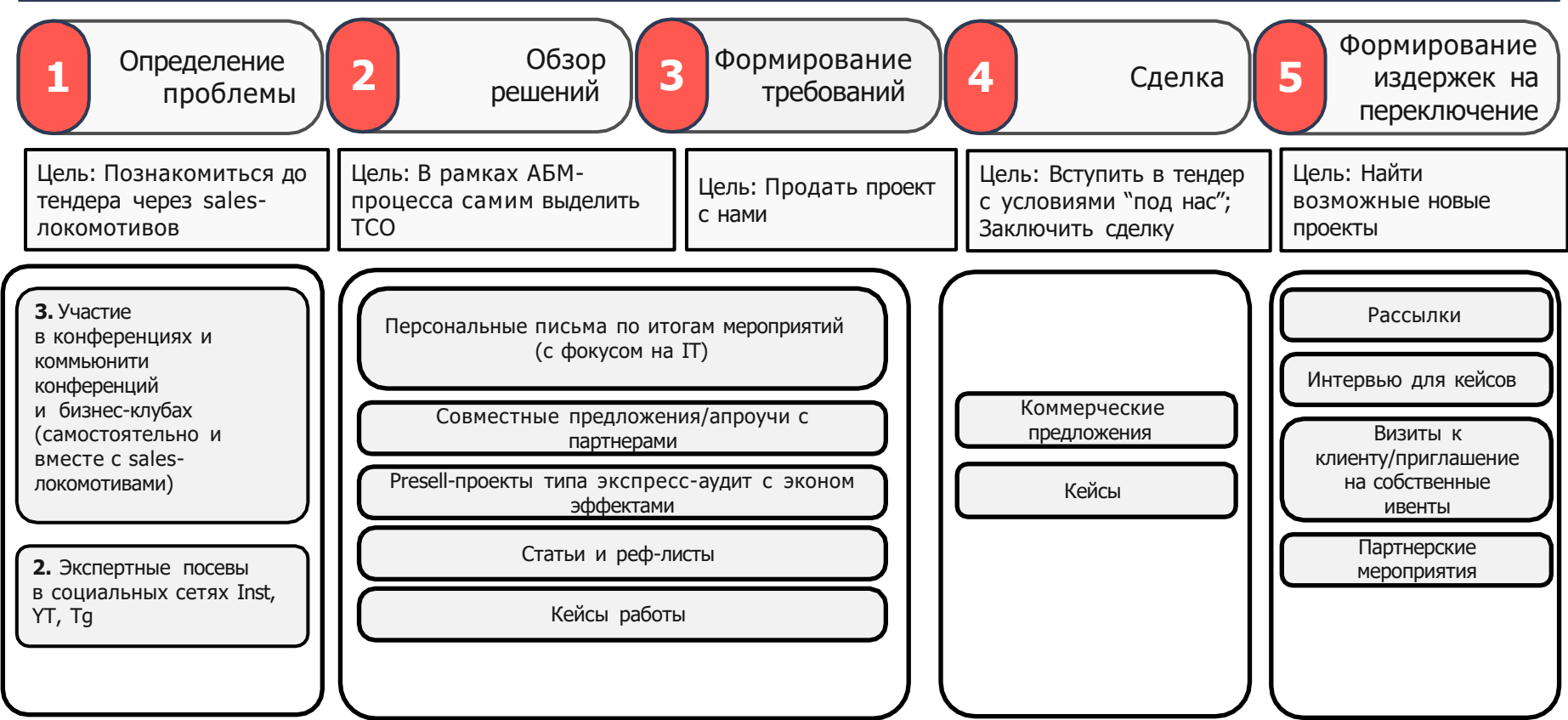
Решение: Обучение специалистов, партнерства с технологическими платформами

Операционное совершенствование

Прозрачные процессы разработки

Решение: CRM, общие чаты, стандартизация процессов, общие с клиентом таск-трекеры

CJM B2B Зрелые больше 1 млрд: Вход в компании до тендера и через партнеров, уже работающих с компанией



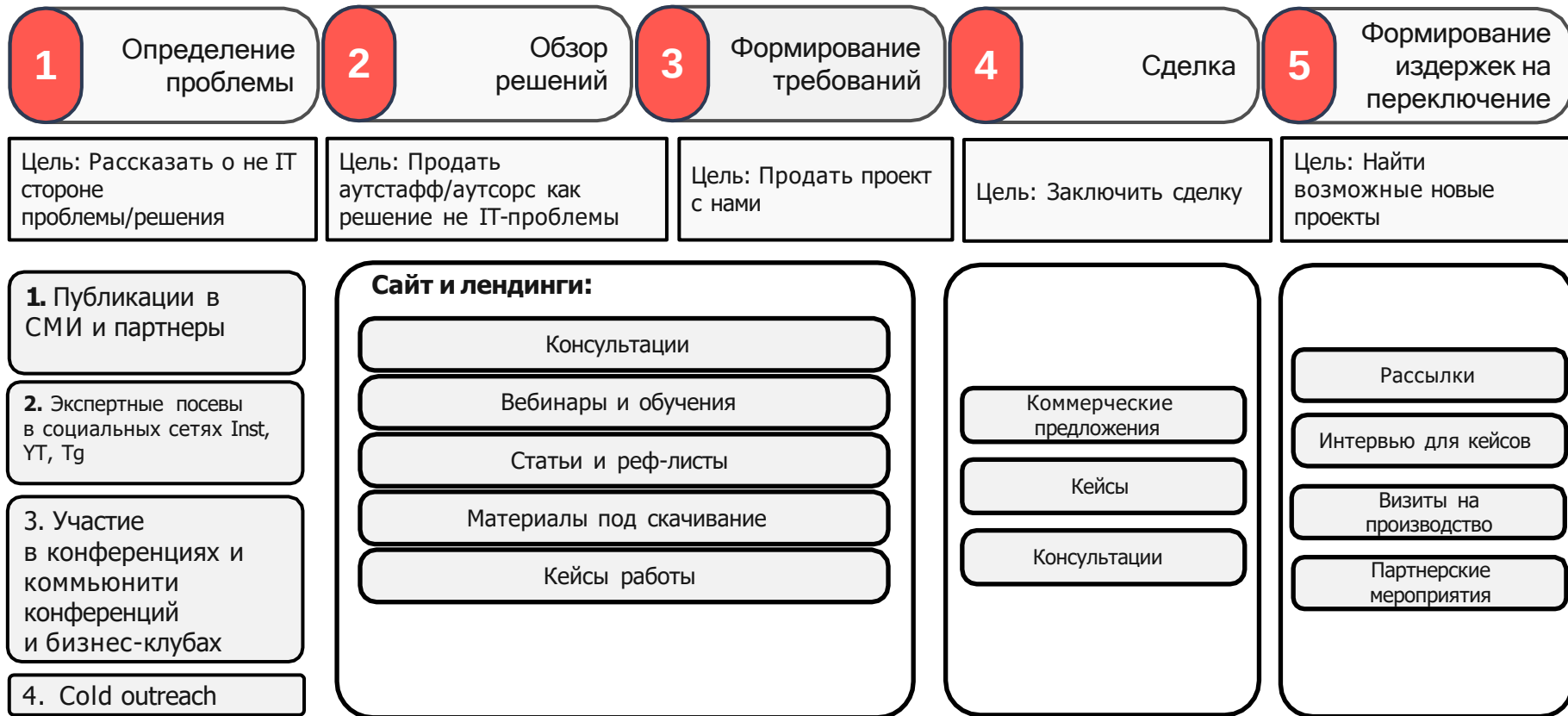
CJM B2B Незрелые больше 1 млрд: Вход в компании до тендера и через партнеров, уже работающих с компанией



СJM B2B Зрелые меньше 1 млрд: Демонстрация преимуществ кастомной разработки, а не коробочных решений



CJM B2B Незрелые меньше 1 млрд: Вход через не-IT проблематику



Стратегия продаж - экспертные продажи (далее ЭП). Ключевые этапы:

Этап	Описание
1 Pre-Sell	Процесс мониторинга, фиксации и первичной коммуникации с целевыми аккаунтами, фокусный выход на целевых клиентов, охват
2 Переговоры по TCO	Процесс переговоров с потенциальными клиентами, выявление потребностей и компонентов TCO, определение ключевых технических требований. [MEDDPIC & SPIN]
3 Составление КП	Процесс составления коммерческого предложения по модели ABCD с демонстрацией бизнес-эффектов, технико-экономического обоснования, преимуществ компании и продуктов, а также кейсов
4 Постпродажный скоринг	Процесс оценки клиентского потенциала для поиска новых возможностей интеграции
5 Проработка клиентов по прогрессам	Процесс проработки и декомпозиции планов по текущим приоритетным клиентам на год (планирование в участии с сессиях, визиты на производство, знакомство с ЛПР-ами и т.д.)

Процесс работы с АБМ



1

Определение сегмента для АБМ-кампании

Сбор списка макро-сегментов по продуктам и кейсов
Анализ критериев сегментов
Выбор региона
Сверка сегментов клиентов

- **Процессы:**
 - Отбор макро-сегментов
 - Формирование/изменения списка критериев для отсева сегментов
 - Создание таблицы приоритетных отраслей
 - Оценка целевых отраслей для взятия в работу
- **Закрытие этапа**
 - выбор макро-сегмента и региона, подтверждён сегмент

2

Сбор списка компаний

Создание «таблицы» компаний: ЛПР, триггерные события и тд
Оценка компании по критериям
Проверка и фильтрация данных

- **Процессы:**
 - Формирование/изменения списка критериев для отсева компаний
 - Создание таблицы приоритетных компаний в сегменте
 - Валидация и проверка данных
- **Закрытие этапа:**
 - Таблица компаний собрана и очищена
 - Добавлены баллы в соответствии с критериями "Оборот, Штат, Проекты, Публичные заявления, Конкуренты"

3

Скоринг приоритетных компаний

Оценка компаний по дополнительным критериям
Формирование итогового рейтинга и выделение приоритетов

- **Процессы:**
 - Актуализация списка дополнительных критериев (включая триггерные)
 - Сбор дополнительной информации о компании, для подготовки к формированию коммуникационной стратегии
- **Закрытие этапа:**
 - Установлены приоритеты компаний
 - Учтены триггерные события, истории взаимодействий, совместимости с решениями.

4

Парсинг контактов

Сбор «сырых» контактов
Валидация и очистка данных по контактам
Обогащение и сегментация
Загрузка в CRM и распределение ответственных

- **Процессы:**
 - Собрать список контактов по компаниям
 - Проверка собранной базы контактов на валидность
 - Обогащение контактов персонализированной информацией
 - Передача профайлов ЛПР-ов в CRM
- **Закрытие этапа:**
 - Собраны и верифицированы email-адреса
 - Имеется база ЛПР с контактами и должностями.

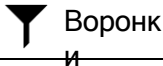
5

Коммуникационная стратегия

Сбор и агрегация входных данных
Генерация синопсисов (индив пошив, общий пошив)
Подготовка писем на основе синопсисов
Утверждение и запуск рассылок

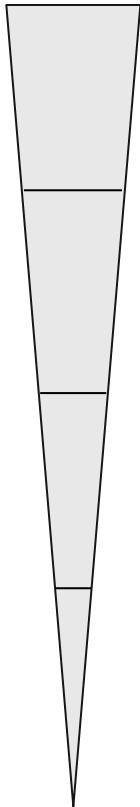
- **Процессы:**
 - Агрегация данных для формирование синопсиса
 - Использование ИИ моделей для формирование синопсиса для письма
 - Формирование письма
 - Утверждение и запуск рассылок
- **Закрытие этапа – запущена рассылка**

Аутсорс: Также инструментом pre-sell выступает нагрев проработанных аккаунтов через контентные формы (2/2)



Логика нагрева - образовательные контент и материалы поддержки продаж

Воронка для собственников

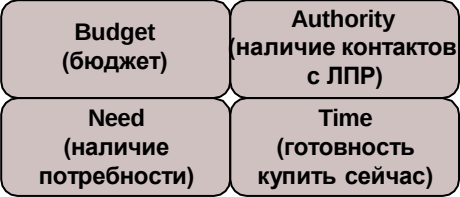


ABM
Expertise(RTB)
Edutainment
Sales enablement/ Capabilities

🔍 Поиск и отбор аккаунтов	🔧 Проработка аккаунтов	💬 Коммуникации с аккаунтами	🚀 Запуск переговоров
Отбор компаний с целевыми запросами (аккаунты)	Определение одной из 10 потребностей у потенциальных аккаунтов ↓ Поиск ЛПР-ов в аккаунтах с подтвержденной потребностью ↓ Определение ЛПР-а: собственник/CDTO ↓ Формирование и утверждение цепочки сообщений по аккаунту	Отправка сообщения 1: Знакомство и предложение встречи ↓ Отправка сообщения 2: Отправка презентации подхода или других материалов ↓ Отправка сообщения 3: Инициирование процесса Pre-sell	Запуск процесса Pre-sell ↓ Перевод аккаунта в воронку прогрева
Чек - листы	Списки задач или шагов для выполнения определённых процессов, полезные для контроля и оптимизации работы		
Кейсы / Коллабы	Описание историй успеха клиентов (описание экономических выгод , которые получили клиенты, сотрудничая с Компания 1)		
Обзоры / Сравнения	Обзоры решений Компания 1 и сравнение с предложениями конкурентов (battle map)		
Статьи	Текстовые форматы контента на темы, позволяющие раскрыть необходимость и преимущества внедрений наших услуг для потенциальных клиентов		
Блоги	Создание и публикация регулярного контента о компании, продуктах, рынке для публикации на веб-сайте «Интервью с руководителем компании X: опыт внедрения IT-решений и их роль в автоматизации процессов»		
Гайды / Пособия	Руководства и инструкции по использованию и установке продуктов «Руководство : Как внедрение системы Компания 1 с аналитическими инструментами увеличило качество принимаемых управленческих решений»		
Approach	Презентация подхода к работе над проектами «The Way We Work»		
Видео	Видео с демонстрацией уже реализованных решений для других клиентов		
CRM и КАМ материалы	Материалы для управления взаимоотношениями с клиентами и ключевыми аккаунтами, направленные на улучшение обслуживания и удержание клиентов		
Лендинги	Одностраничные сайты, созданные для привлечения и конверсии целевой аудитории		

Аутсорс: Для определения степени готовности клиента к сделке необходимо использовать скоринг **BANT**. Для точного определения типа покупателя (эконом./тех./к.э.) – логику вопросов **MEDDPICCS**

1 Скоринг **BANT**



Параметр	Что нужно узнать?	Оценка
В	Есть ли согласованный бюджет на наши услуги или вопрос бюджета не первичен для ЛПР-а	0 - 10
А	Наше контактное лицо - ЛПР	0 - 10
Н	Наших компетенций хватит, чтобы решить проблему клиента	0 - 10
Т	Клиент готов стартовать проект в обозримом будущем	0 - 10

Оценка А	Оценка В	Оценка С
8-10	5-7	0-4
Клиент готов к совершению целевого объема покупки	Клиента нужно «догреть», чтобы покупка была на целевом уровне	Мы отказываемся от сотрудничества с клиентом

2 Логика вопросов **MEDDPICCS**

Перечень вопросов		Ответы, выделяющие ЭП (примерный перечень)
М	Metrics (Метрики) - Какие финансовые/операционные показатели на данный момент являются ключевыми?	Прибыль, выручка, CF от новых бизнесов, TTM, NPV&IRR
Е	Economic Buyer (Экономический покупатель) - Кто принимает решения на реализацию IT-проектов в области автоматизации и цифровой трансформации	CDTO, Собственник, Совет директоров, Акционер/-ы
Д	Decision Criteria (Критерии принятия решений) - По каким критериям будете отбирать поставщика?	Понимание бизнес-задач, гарантия реализация в срок
Д	Decision Process (Процесс принятия решения) - Как проходит процесс выбора подрядчика в вашей компании?	Не является фактором, определяющим ЭП
Р	Paper Process (Документооборот) - Какие документы нам необходимо подготовить для начала сотрудничества?	По вопросам документооборота отправляют к Закупкам, после итогового «ОК» от ЛПР-а
И	Identify Pain (Выявление проблем) - Какие сейчас стоят цели в области автоматизации, цифровой трансформации, новых цифровых продуктов? С какими проблемами сталкиваетесь ?	Не является фактором, определяющим ЭП
С	Champion (Чемпион) - Кто в вашей компании является лидером цифровой трансформации, новых цифровых продуктов?	CDTO, Руководитель внутреннего стартапа, Продакт
С	Competition (Конкуренция) - Каковы ваши впечатления о надежности и качестве IT-разработок от других компаний?	Не является фактором, определяющим ЭП

Большинство конкурентов **не используют** методологию SPIN как способ выявления ТСО для персонализации КП

Аутстафф

Этап вопросов	Вопросы
Ситуационные	- Какой объем специалистов вы сейчас привлекаете для своих проектов, и какие роли вам наиболее востребованы? - Какие процессы вы используете для подбора специалистов, и как долго это занимает? - Какой текущий уровень затрат на специалистов, и как это соотносится с вашим бюджетом?
Проблемные	- Замечаете ли вы сложности с доступностью специалистов с уникальными навыками? - Сталкиваетесь ли вы с задержками в подборе из-за ограниченного пула или негибкости условий? - Препятствует ли текущий процесс продаж вашему контролю над качеством специалистов?
Извлекающие	- Как отсутствие квалифицированных специалистов или задержки влияют на сроки ваших проектов и репутацию компании? - Могут ли низкие условия и зависимость от текущих подходов привести к увеличению убытков или снижению рентабельности? - Как отсутствие прозрачной коммуникации влияет на доверие ваших партнеров?
Направляющие	- Как бы вам помогла команда специалистов, доступная в кратчайшие сроки? - Представьте, что более гибкие условия сотрудничества увеличат вашу прибыль — как это скажется на вашем бизнесе? - Как регулярные обновления и прозрачные процессы могут улучшить управление проектами и снизить риски?

Аутсорс

Этап вопросов	Вопросы
Ситуационные	- Как вы сейчас привлекаете подрядчиков для своих IT-проектов, и сколько времени занимает поиск подходящей команды? - Какие объемы и сроки ваших проектов требуют аутсорсинга, и какие задачи вы делегируете? - Какой процент вашей выручки зависит от текущих партнеров, и как вы оцениваете их надежность?
Проблемные	- Замечаете ли вы недостаток новых клиентов из-за отсутствия таргетированного подхода? - Сталкиваетесь ли с проблемами контроля качества или сроков из-за ограниченного пула команд? - Ощущаете ли вы нехватку материалов, чтобы продемонстрировать свою экспертизу?
Извлекающие	- Как недостаток новых клиентов и зависимость от текущих партнеров влияют на вашу финансовую стабильность? - Могут ли срывы сроков или низкое качество работ привести к потере клиентов и репутации? - Как отсутствие персонализированного подхода ограничивает ваши возможности?
Направляющие	- Как бы вам помогла команда, доступная для быстрого старта? - Представьте, что таргетированные подходы и материалы увеличат количество ваших клиентов — как это улучшит загрузку проектов? - Как регулярное сопровождение и прозрачные процессы могут укрепить доверие и долгосрочные отношения?

Внедрение скоринга по BANT позволит эффективнее планировать ресурс sales команды



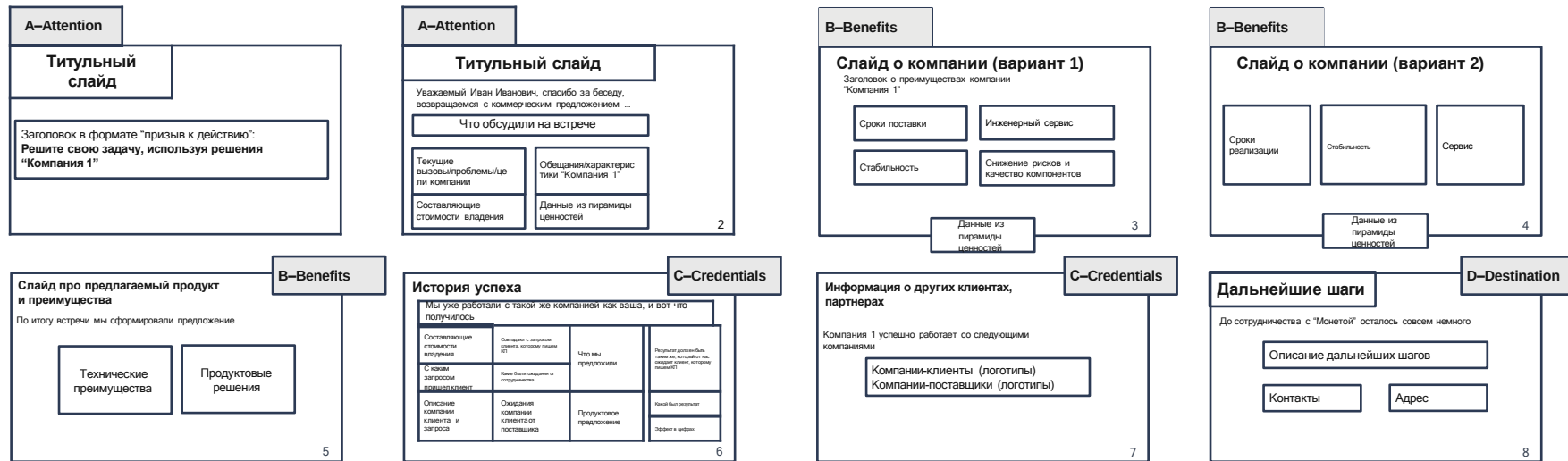
Критерии оценки перспективы сотрудничества с клиентом позволяют:

- определить степень «готовности к покупке» потенциальных клиентов
- определить целесообразность передачи потенциальных клиентов в отдел продаж
- вести учет клиентской базы и отслеживать взаимоотношения с клиентами в CRM
- эффективно распоряжаться ресурсами подразделений маркетинга и продаж

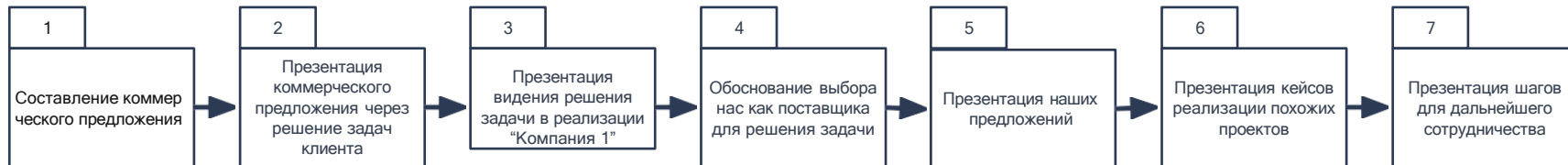
Формула BANT применяется при расчете балльного рейтинга лидов (Lead Scoring): чем больше условных баллов, тем выше степень готовности к покупке.

1. На следующем этапе все клиенты, в зависимости от набранного количества баллов, группируются на три группы: А, В, С
2. В зависимости от попадания в ту или иную группу к клиентам применяют различные маркетинговые инструменты: от дополнительного информирования отделом маркетинга до формулирования конкретного предложения отделом продаж

Материалы поддержки продаж необходимо структурировать по модели ABCD



Защита КП и переговоры



Внедрение обновленной воронки экспертных продаж в CRM

Reach

Входящие	Установление первичной связи	Скоринг BANT	Не прошли скоринг	Решение о переводе в воронку технических/экономических
1. Заполнение необходимых полей в карточке клиента: • Фамилия имя- контактного лица • Электронная почта • Телефон • Тип организации	2. Менеджер по продажам связывается с клиентом для выявления потребности клиента	3. Скоринг потенциальных клиентов по параметрам BANT, которые заинтересованы в сотрудничестве в данный момент, но могут стать клиентами в будущем.	4. Технический этап, для проведения аналитики Перевод в воронку REFRESH клиентов, не прошедших скоринг. • Анализ привлекаемых лидов • Анализ проигранных сделок	4. Технический этап, для проведения аналитики и автоматизаций перехода между воронками Решение о переводе в воронку технических или экономических продаж. • Анализ привлекаемых лидов • Анализ проигранных сделок

REACT - 2 воронки: на аутсорс и аутстафф

ЛПР/ЛВР установлены	ТСО установлен	Подготовка КП	КП отправлено	КП получено	Защита КП	Согласование договора	Скоринг
2. Установление контакта с ЛПР для уточнения ТЗ с ЛПР-ом, изучение важных для клиента критериев ТСО	Изучение и установление важных для клиента критериев ТСО	Подготовка КП клиенту, подготовка и согласование сториборда, подготовка и отправка КП	Отправка КП клиенту и назначение даты защиты	Автоматическая проверка прочитал ли КП клиент, назначение защиты КП в удобное время	Защита КП и сбор обратной связи, работа с возражениями/устранение причин несогласия и анализ возможности опуститься в цене	Согласование договора внутри компании и согласование клиентом	Скоринг BCG, на основании которого, решается будет ли клиенту назначен КАМ

REENGAGE

Входящие	Прогресс 1	Прогресс 2	Прогресс 3	Прогресс 4	Прогресс 5
• Назначение ответственного КАМа	• Предложение меню услуг • Проведение обучения • Проведение обратного семинара	• Презентация дополнительных возможностей • Проведено клиентское мероприятие	• Подготовлен отчет о необходимости изменений • Визави-встреча с руководством • Получены внутренние документы Клиента	• Приняли участие в совещании с Клиентом • Познакомились с ЛПРом	• Опубликованы совместные материалы • Мы знаем Share of Wallet

REFRESH

В Коммуникация	A Коммуникация	N Коммуникация	T Коммуникация
Коммуникация с клиентом и автоматическая отправка материалов поддержки продаж	Коммуникация с клиентом и автоматическая отправка материалов поддержки продаж	Коммуникация с клиентом и автоматическая отправка материалов поддержки продаж	Коммуникация с клиентом и автоматическая отправка материалов поддержки продаж

Воронка партнеров; партнерских проекты

Бэклог	Контакт установлен	Первичное соглашение	Повторные действия	Регулярные соглашения	Общий спецпроект
Весь список потенциальных партнеров - входящие и найденные	Получен ответ на сообщение, есть договоренность о встрече-обсуждении	Обсужден план развития, потенциальный пилотный проект	Проведен совместный анализ пилота, определены следующие шаги	Достигнуты регулярные соглашения	спецпроекте, началась реализация Достигнута договоренность об общем

Развитие отношений с клиентами

1

Сегментация клиентов

В основе модели лежит распределение клиентов по сегментам согласно показателям денежной привлекательности и потенциала роста

Критерии отношения:

- Объем транзакций клиента
- Маржинальность операций
- Стабильность платежей
- Лояльность к платформе

Критерии роста:

- Потенциал расширения бизнеса
- Готовность к новым продуктам
- Скорость принятия решений
- Техническая зрелость

2

Координационные совещания

Координационные совещания - совместные с клиентами совещания, на которых присутствуют представители продуктовых команд и технические специалисты

На них собирается обратная связь с клиента, планируется объем внедрений на ближайшее время, обсуждаются новые возможности для сотрудничества и достигаются договоренности по обновленным SLA

3

План развития клиентов

Структура плана развития ключевых клиентов:

- Профиль клиента:** название компании, отрасль, размер бизнеса, текущие платежные решения
- Цели клиента:** стратегические и тактические задачи на год
- Возможности:** кросс-продажи, апселлы, новые интеграции
- Конкуренты:** анализ альтернативных решений и наши преимущества
- Дорожная карта:** план внедрения новых продуктов и сервисов
- Срок плана:** 1-3 года с ежеквартальным пересмотром

4

Прогрессы по клиентам

Внедрить систему прогрессов как инструмент повышения вовлеченности клиента и выявления его потребностей:

- Прогресс 1:** Анализ текущей платежной инфраструктуры клиента
- Прогресс 2:** Пилотное внедрение базового функционала
- Прогресс 3:** Интеграция с существующими системами клиента
- Прогресс 4:** Масштабирование на все бизнес-процессы
- Прогресс 5:** Оптимизация и внедрение дополнительных сервисов

Анализ конкурентов - Часть 1

Компания	Продукты	Позиционирование	EST рейтинг	Целевая аудитория	Цены	Маркетинг
«Компания Б» АутсорсАутстафф	Внедрение IT-решений Разработка продуктов Аутсорс/аутстафф	Нет единого позиционирования Надежный системный интегратор Лидер в IT-безопасности и BI ТОП-5 поставщик ИТ-услуг Системный интегратор с 1991 года	Biggest Experience Hottest ТОП-5 ИТ-компания 1000+ проектов/год 30+ лет на рынке 2000+ сотрудников	Хочу: - разработать ИТ-стратегию - автоматизировать процессы - модернизировать инфраструктуру - повысить защиту ИТ - внедрить новые системы - передать в аутсорсинг	Цены не указаны	28% поисковая выдача Контекстная реклама Соцсети: Telegram, Youtube, Habr Много кнопок Нет навигации по кейсам
Айтеко Аутсорс	Внедрение IT-решений ИТ-аутсорсинг Дата-центры	Нет единого позиционирования Полный спектр ИТ-аутсорсинга Дата-центры и облачные услуги Системообразующая организация	Biggest Experience ТОП-5 крупнейших ИТ-компаний России Системообразующая организация	Хочу: - внедрить готовое IT-решение - повысить качество ИТ-услуг - усилить информационную безопасность - оптимизировать ИТ-расходы	Цены не указаны	Сайт не работает Требуется анализ
НТР Аутсорс	Внедрение IT-решений Разработка собственных продуктов Отечественное ПО	"IT-решения для лидеров будущего" Разработка отечественного ПО Специализация на горнометаллургии, машиностроении, агропищевом комплексе	Hottest Easiest Собственные прорывные IT-решения User-friendly дизайн Легко связаться	Хочу: - импортозаместить ИТ-инфраструктуру - автоматизировать процессы - создать ИИ-помощника - уменьшить человеческий фактор - повысить эффективность	Прозрачные 1-7 млн руб минимум	60% поисковая выдача Нет контекстной рекламы Активно в СМИ Калькулятор цен Бесплатные консультации
Омега Альянс Аутсорс + консалтинг	Внедрение IT-решений ИТ-консалтинг Проектирование систем	"Практическая реализация цифровой трансформации" Предприятия реального сектора Консалтинг и внедрение ИТ систем	Experience Акцент на консалтинг Проектирование и внедрение ИТ Практическая реализация	Хочу: - автоматизировать бизнес-процессы - получить ИТ-консалтинг - совершенствовать управление - обучение методикам	Цены не указаны	33% поисковая выдача Нет контекстной рекламы Нет официальных соцсетей
Глобус IT АутсорсАутстафф	Внедрение IT-решений Аутстафф Цифровые сервисы	"Цифровые сервисы для крупного бизнеса" Продуманный backend, легкий frontend Умный ML и удобный мобайл ИТ-компания аутстафф	Experience Easiest Большой опыт высоконагруженных сервисов Полный цикл разработки	Хочу: - построить 1С под бизнес - автоматизировать e-commerce - повысить информационную безопасность - создать мобильное приложение	Цены не указаны	Сайт не работает Требуется анализ
Симбирсофт АутсорсАутстафф	Внедрение IT-решений Разработка ПО Аутстафф	Технологический партнер Полный цикл ИТ-решений Качество, скорость и сервис Проверенные годами успешных проектов	Easiest Experience ТОП-3 лидеры логистики ТОП-2 разработка ПО ТОП-1 аутстафф России Понятные процессы	Хочу: - автоматизировать стандартные процессы - минимизировать ошибки - убрать ручной труд - проверенные решения	Гибкие Зависят от требований и масштабов	32% поисковая выдача Контекстная реклама Официальные соцсети Активное продвижение

Анализ конкурентов - Часть 2

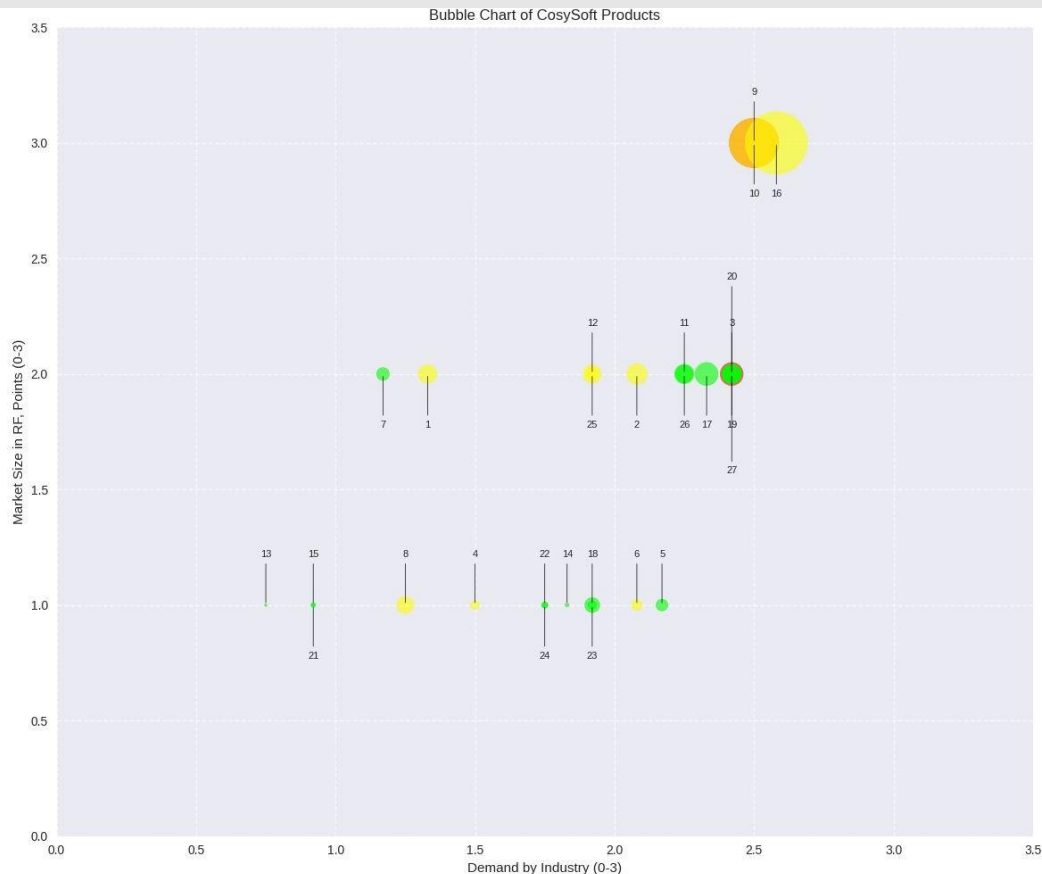
Компания	Продукты	Позиционирование	EST рейтинг	Целевая аудитория	Цены	Маркетинг
Intelsy АутсорсАутстафф	Внедрение IT-решений Аутстафф Подбор специалистов	"Люди и технологии для бизнеса" Ускорение процессов Подбор специалистов за 48 часов Топ-15 разработчиков софта России	Experience Fastest Подбор специалиста за 24 часа Топ-15 разработчиков софта России	Хочу: - увеличить прибыль и снизить издержки - научить сотрудников Битрикс24 - оптимизировать бизнес-процессы - настроить CRM	От 2000 руб/час Средняя цена специалиста Нужен тайник	54% поисковая выдача Нет контекстной рекламы Официальные соцсети представлены
Компания 3 Аутсорс	Разработка собственных IT-продуктов Цифровые продукты	"Цифровой партнер для автоматизации нестандартных процессов" Акцент на безопасности и интеграциях Создание цифровых продуктов	Experience Easiest 20+ крупных digital наград Говорим с клиентом на одном языке Полный цикл проекта	Хочу: - сделать концепт магазина - разработать дизайн интерфейса - создать мобильное приложение - автоматизировать процессы	Прозрачные Точная стоимость по грейдам ~450 000 руб/мес	58% поисковая выдача Нет контекстной рекламы Официальные соцсети представлены
ZeBrains Аутсорс	Внедрение IT-решений Внешний центр разработок	"Внешний центр разработок под ваши бизнес-задачи" Внешняя команда для IT-инноваций Партнер по IT-Innovations	Experience Biggest Внешняя команда разработки IT-инновации для бизнеса	Хочу: - оптимизировать рутинные процессы - поиск информации о коллегах - организация встреч - сократить время на задачи	Цены не указаны	Нет данных по поиску Нет контекстной рекламы Официальные соцсети и блоги представлены
Компания 5 АутсорсАутстафф	Аутсорс/аутстафф Интеграция решений	Крупная региональная IT-компания Комбинация высоких технологий и надежности Интегратор сложных решений	Experience Региональная IT-компания Надежный технологический партнер	Хочу: - развитие интернет-магазина - разработка мобильного приложения - делегировать задачи отдела	Цены не указаны	57% поисковая выдача Нет контекстной рекламы Нет официальных соцсетей
Философия IT Аутсорс	Внедрение IT-решений Интеграция для лидеров рынка	Интегратор для лидеров рынка IT-решения для телеком, госкомпаний, крупнейших банков и ТЭК Упор на надежность	Biggest Experience Лидеры рынка Телеком, госкомпания Крупнейшие банки Предприятия ТЭК	Хочу: - поддержка при внедрении системы - управление инфраструктурой - сопровождение сайта	Цены не указаны	33% поисковая выдача Нет контекстной рекламы Нет официальных соцсетей
Компания 2 Аутсорс	Внедрение IT-решений Разработка ПО Аутсорс-команда	"Глобальная IT-компания" Аутсорс-команда с экспертизой и ресурсами Объединяем лучших экспертов мира	Easiest Fastest Experience 95% проектов в срок Старт за 24 часа 1000+ специалистов Работаем как в штате	Хочу: - разработать приложение/платформу - систему управления - интерактивную рекламную систему - быстро завершить IT-проект	Цены не указаны	54% поисковая выдача Контекстная реклама Официальные соцсети представлены

Анализ конкурентов - Часть 3

Компания	Продукты	Позиционирование	EST рейтинг	Целевая аудитория	Цены	Маркетинг
BSS Аутсорс	Внедрение IT-решений Системная интеграция	Нет единого позиционирования Полный спектр ИТ-аутсорсинга Дата-центры и облачные услуги (аналогично Айтеко)	Biggest Experience ТОП-5 крупнейших ИТ-компаний России Системообразующая организация	Хочу: - внедрить готовое IT-решение - повысить качество ИТ-услуг - усилить информационную безопасность - оптимизировать ИТ-расходы	Цены не указаны	39% поисковая выдача Нет контекстной рекламы Нет официальных соцсетей
MadBrains Аутсорс	Внедрение IT-решений Мобильные приложения Цифровые сервисы	"Создаем мобильные приложения и цифровые сервисы" Объединяем инновации, эффективность и удобство в цифровых решениях	Cheapest Experience E-commerce за 50 тыс/мес Сокращаем бюджет на запуск в 15 раз Первые заказы через месяц	Хочу: - разработать приложение/сервис - успешный проект с гарантией - контролировать бюджет запуска - продуктовый бизнес	Бюджетные E-commerce 50 тыс руб/мес Сокращение в 15 раз	46% поисковая выдача Нет контекстной рекламы Официальные соцсети представлены
AWG (Skillstaff) Аутсорс Аутстафф	Внедрение IT-решений Аутстафф платформа Разработка и ИТ Креатив, Маркетинг Продажи, HR, Финансы Право и юриспруденция	"Привлекайте специалистов интеллектуальных профессий" Аутстафф, гибкая и проектная занятость Широкий выбор, быстрый выход на проект	Biggest Fastest Easiest 24 050+ специалистов 205+ специализаций 1 договор, 1 акт, 1 счет Персональный менеджер	Хочу: - найти проверенного специалиста - выбрать из обширного каталога - получить помощь в подборе - решить свою задачу	Прозрачные Каталог с ценами за час работы Платформа бесплатно	52% поисковая выдача Контекстная реклама Официальные соцсети представлены
Dunice Аутсорс	Внедрение IT-решений Веб-сайты Мобильные приложения	"Разрабатываем веб-сайты и мобильные приложения" Оцифровываем бизнес Развиваться быстро и технологично	Easiest Experience Комплексность: аналитика, конкуренты портреты ЦА прототипы страниц Поддержка	Хочу: - создать job-сайт - централизовать вакансии - упростить рекрутинг - перевести на современный стек - отразить ценности бренда	Цены не указаны	52% поисковая выдача Нет контекстной рекламы Официальные соцсети представлены
Haulmont Аутсорс	Внедрение IT-решений Корпоративное ПО Open source фреймворк	"Разработка корпоративного программного обеспечения" Корпоративное ПО любого масштаба Повышение эффективности компаний	Easiest Experience Biggest ТОП-20 крупнейших по заказной разработке Рекордные сроки Open source Jmix	Хочу: - оптимизировать затраты - консолидировать закупки - прозрачность жизненного цикла ПО - автоматизировать процессы	Гибкие Фиксированная цена или по часам Конкурентная стоимость	42% поисковая выдача Контекстная реклама Соцсети не выделены
Napoleon IT Аутсорс	Внедрение IT-решений Собственный продукт Системы с ИИ	"Технологии прогнозируемого результата" Системы оптимизации и автоматизации с использованием ИИ	Easiest Fastest Cheapest Быстрый старт за несколько дней Конкурентные ставки Гибкие модели оплаты Собственный продукт	Хочу: - обновить ИТ-системы - масштабировать ИТ-системы - автоматизировать процессы - улучшить пользовательский опыт	Конкурентные ставки Гибкие модели оплаты	50% поисковая выдача Контекстная реклама Официальные соцсети представлены

Перспективные продуктовые направления/позиции для найма: Работа с данными - хранение, обработка, аналитика; корпоративные платформы, кибербезопасность

Продуктовые гипотезы и направления развития согласно модели Gartner Hype Cycle



Продукты

1. Speech-to-Speech Translation — Перевод речи в речь
2. Smart Advisors — Умные советники
3. Prescriptive Analytics
4. Affective Computing — Аффективные вычисления
5. Natural-Language Q&A
6. Virtual Personal Assistants — Виртуальные персональные ассистенты
7. Autonomous Vehicles — Автономные транспортные средства
8. Smart Robots — Умные роботы
9. Cloud Computing — Облачные вычисления
10. Hybrid Cloud Computing — Гибридные облачные вычисления
11. In-Memory DBMS — СУБД в оперативной памяти
12. Internet of Things (IoT) — Интернет вещей (IoT)
13. Consumer 3D Printing — Потребительская 3D-печать
14. Wearable User Interfaces — Носимые пользовательские интерфейсы
15. Connected Home — Умный дом
16. Digital Security — Цифровая безопасность
17. Complex-Event Processing
18. M2M Communication Services — M2M (машина-к-маchine) коммуникационные сервисы
19. Big Data — Большие данные
20. In-Memory Analytics — Аналитика в оперативной памяти
21. Virtual Reality — Виртуальная реальность
22. Augmented Reality — Дополненная реальность
23. Quantum Computing — Квантовые вычисления
24. NFC
25. Speech Recognition — Распознавание речи
26. Cloud-Based Office Suites — Облачные офисные пакеты
27. ITSM/Service Platforms — Платформы управления ИТ-услугами (ITSM)/сервис-платформы