

~~Дело не в инструментах~~

как стабильно получать высокие результаты продаж с помощью digital»

**В 97% отделах продаж
и маркетинга, решая
коммерческую задачу,
руководство и сотрудники
задают вопросы
в плоскости инструментов
маркетинга и продаж —**

целевая аудитория?
конкурентный анализ?
нейминг?
лого?
фирмак?
комстратегия?
медиастратегия?
tone of voice?
медиаплан?
бюджет?
ценообразование?
контекст?
таргет?
программатик?
социальные сети?
перфоманс?
брендформанс?
CTR/CPL/CPC?
GRP/AQH?
релиз?
сюжет?
контент?
РСЯ/КМС?
CRM?
и тд. и тп.



An iceberg floating in the ocean. The tip of the iceberg is visible above the water line, while the much larger, jagged mass of the iceberg is submerged below the surface. The sky is blue with scattered white clouds. A small white diamond icon is in the top right corner.

10% — инструменты

90% — люди и подходы

El Problema



Функция HR vs Функция маркетинга и продаж?



Люди

HR-бренд

EVP

Employee Value Proposition –
Ценностное Предложение
Сотруднику – это тот самый
«набор смыслов», который
делает компанию привле-
кательным работодателем

Трансляция EVP

Комплексное
воздействие бренда
на внешнюю среду
с целью решения HR-
задач

HR-цикл

Комплексное управление
human resources в компании.
Целевой результат:
мотивированные люди требу-
емой квалификации в соответ-
ствии со стратегией развития
компании



Люди

EVP

Employee Value Proposition

(Ценностное Предложение Сотруднику) – это тот самый «набор смыслов», который делает компанию привлекательным работодателем:

- **компания:** отрасль, масштабы компании, продукт, технологический уровень, финансовая устойчивость, системы управления персоналом, кадровая политика
- **люди:** уровень квалификации, особенности корпоративной культуры, артефакты
- **условия труда:** расположение офиса, режим работы, комфорт на рабочих местах
- **система вознаграждения:** уровень и порядок оплаты, премии и бонусы, системы начисления
- **возможности:** перспектива карьеры, обучения и развитие, программы поддержки
- **содержание работы:** масштаб задач, интерес, уровень клиентов, work/life-баланс



Люди

Трансляция EVP

Схема трансляции EVP

Key messages

Ключевые идеи и слоганы бренда, которые должны доносить преимущества работы в компании и раскрывать ключевое предложение бренда работодателя



Reason to believe

Факты о компании и информация о работе в ней, доказывающие те преимущества и девизы, которые содержатся в EVP и key messages



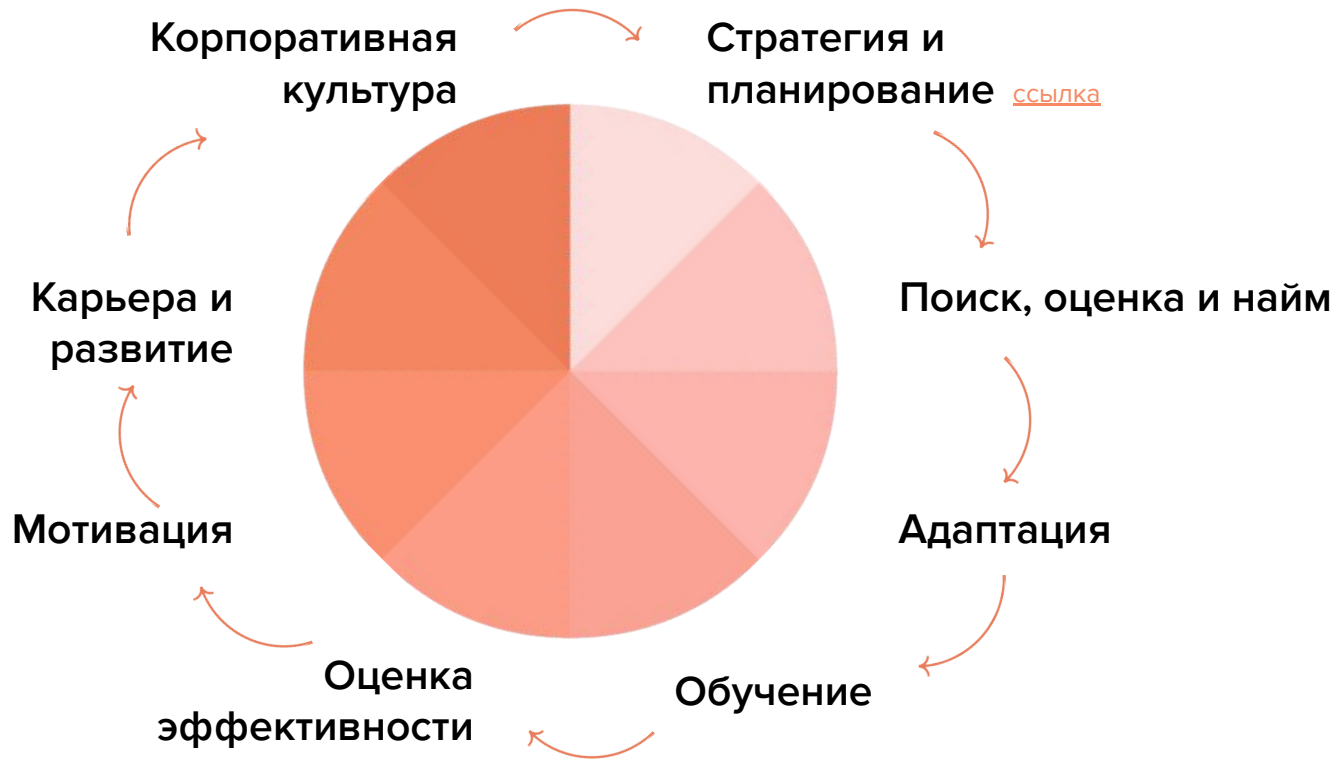
Format

Форматы коммуникации с целевой аудиторией, помогающие эффективно доносить преимущества работы в компании



Люди

HR-цикл





Подходы

Выделенная функция

При этом функция не должна ограничиваться кадровым делопроизводством, а отвечать за полный HR-цикл

Открытые мониторы

Каждый сотрудник знает цель компании и подразделения, каких бизнес-метрик должен достигнуть именно его продукт и может оценить вклад в общее дело

Грейды и карта компетенций

Регулярная оценка навыков сотрудника и лаконичный план по их развитию

Growth hacking

Команда нацелена на результат, а не процесс. Постоянная проверка большого количества гипотез. Поощрение инноваций

Позитивное прощание

Компании поголовно не умеют прощаться со своими игроками, а уходящий сотрудник - проводник вашей корпоративной культуры

Позиция ученика

Культура, основанная на том, что надо постоянно учиться, и позитивно воспринимать критику и фейлы (вечер факапов)



Подходы

Гибкость и скорость

Пандемия «отменила»
прежние нормы и в разы
сократила цикл принятия
решений

Принципы

Ценностный каркас
организации/отдела

OKR

Objectives and Key Results
«цели и ключевые результаты»
— метода от Intel для управления
результатом

[ссылка](#)

Встречи 1:1

Знать человека не только
на работе, но понимать, чем
он в целом озабочен

Ретро

Что было хорошего
в проекте. Что было плохо.
Что можно сделать, чтобы
результат стал лучше

Рабочее пространство

Офис, в который хочется
приходить. Софт, в кото-
ром хочется работать.

Марсель Габдульманов

Co-Founder The Architect

- Разработка сайтов, которые продают
- Продвижение с оплатой за результат
- Контент-маркетинг в социальных сетях
- Сквозная аналитика и CRM

+7 (922) 001 00 50 | [@marsell.tmn](https://www.instagram.com/marsell.tmn) | thearchitect.digital

