

# 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 above the water line, while the vast majority of the iceberg is submerged below the surface. The background is a clear blue sky with some clouds and a blue ocean.

**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



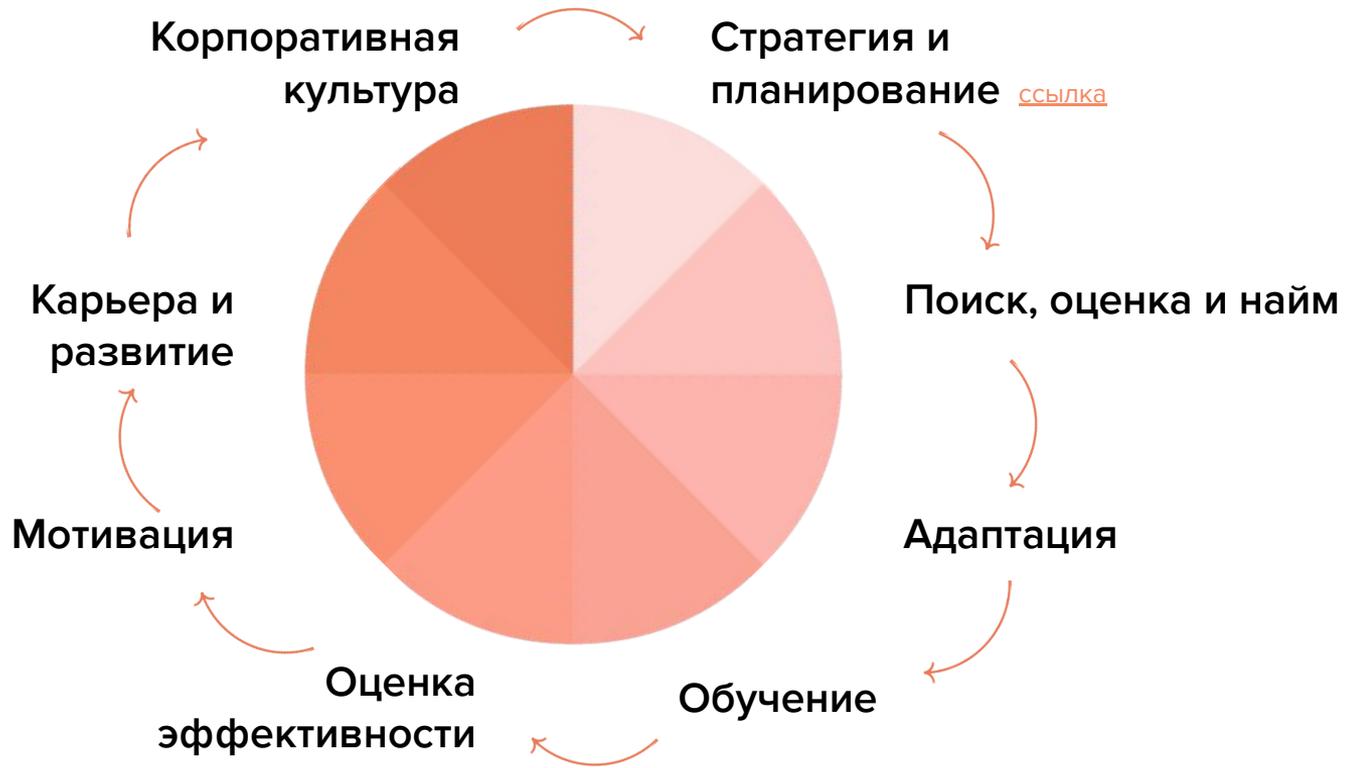
Format

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](https://thearchitect.digital)

