

МАРКЕТИНГ, ПРОДВИЖЕНИЕ И КОНТЕНТ

1.



**КРИСТИНА
ИЗOTOVA**

Контент-маркетолог



Опыт:

- ✔ Выстраивает контент-маркетинг в международном EDtech стартапе.
- ✔ С командой сделали 60% продаж курса только через контент.
- ✔ Вырастили Telegram-канал за 2 месяца на 17 тысяч преимущественно бесплатными способами.

С чем может помочь:

- Построение контентной стратегии для запуска, продаж или набора аудитории
- Разработка продающего вебинара
- Создание контента для Telegram-канала
- Прогревы в соцсетях
- Email-рассылки и продающие воронки из писем
- Разработка и наполнение Telegram-бота
- Копирайтинг (продающие, вовлекающие, экспертные, обучающие тексты)
- Создание системы работы в соцсетях с нуля
- Аудит соцсетей
- Брейнштурминг идей для контента (в том числе для запуска)

2.



ЕЛИЗАВЕТА МОГИЛЕВЕЦ

Креатор-маркетолог



Опыт:

- ✔ Работает в Telegram с 2020 года с нишами от бьюти до крипты, а также с предпринимателями и топ-менеджерами.
- ✔ Выступала как спикер по Telegram в Синергии и вела канал Гриши Аветова.
- ✔ Вырастила онлайн-школу с 1 млн до 12,5 млн за 3 месяца.
- ✔ Прошла опыт блокировки аккаунтов, потери аудитории, слива бюджетов, но как итог — ни одного провального запуска и все клиенты довольны.

С чем может помочь:

- Распаковка смыслов для контента и стратегии
- Создание облака потребностей и запросов аудитории
- Создание концепции, позиционирования и ДНК бренда
- Создание контента для Telegram-канала
- Построение контентной стратегии для запуска
- Создание креативных стратегий для запуска, продаж и монетизации
- Построение трафик стратегии
- Генерация идей для пробивания баннерной слепоты и масштабирования

3.



ДИАНА ГАРИФУЛЛИНА

Руководитель отдела запусков
/ Маркетолог / специалист
по автоворонкам



Опыт:

Работала с онлайн-школами и экспертами: Академия PRO-Здоровье (Ксения Черная), Алесь Улищенко, LD Accounting School (гео — США), Марина Могилко (гео — США и Европа).

- ✔ Делала живые запуски на гео США и Европа.
- ✔ Обороты в проектах от 50 млн рублей в месяц.
- ✔ Умеет планировать и реализовывать живые запуски с высокой конверсией.

С чем может помочь:

- Управление контентом (SMM, работа с теплой и холодной базой)
- E-mail маркетинг
- Стратегический план развития компании
- Лидогенерация
- Удержание и увеличение плановых показателей по выручке
- Управление командой запуска
- Синхрон с отделом продаж
- Создание и управление автоворонками (упаковка живого запуска в автозапуск)
- Составление Customer Journey Map (CJM)
- Управление и контроль ключевых показателей воронок
- ТЗ на лид-магниты, трипвайеры, посадочные страницы и продающие сайты
- Работа с дожимной цепочкой писем
- Анализ и тестирование гипотез

4.



ЮЛИЯ ГЕРМАЦКАЯ

Таргетолог



Образование:

- 🏆 IT-Academy — Образовательный центр Парка Высоких Технологий «Комплексный интернет-маркетинг»
- 🏆 «Анатомия Таргета» Натальи Франсис

Опыт

- 🏆 Работала с Мариной Могилко, Ольгой Вайлаповой, Мариной Бардадыновой, участником Олимпийских игр Александром Тарабриным
- 🏆 Один из самых сильных кейсов: вложили 1772\$ — продали на 346 000\$

С чем может помочь:

- Подбор таргетолога, постановка технического задания и анализ его деятельности
- Самостоятельная настройка рекламы: кому подойдёт
- Подготовка аккаунта к запуску таргетированной рекламы
- Рекламные стратегии под разные запросы
- Построение коммуникации в рекламе с холодной и тёплой аудиторией

5.



ПОЛИНА ЯСИНСКАЯ

Креативный продюсер
YouTube-каналов



Опыт:

- ✔ Работает продюсером канала Silicon Valley Girl.
- ✔ Выростила YouTube-канал Noukash с нуля до 140 тыс. подписчиков и очередь на рекламу на 3 месяца вперед.
- ✔ Работала директором по маркетингу Lindstrom (с нуля выстроила маркетинговый отдел, который принёс 1\$ млн выручки через digital-каналы) и SMM Forbes (вела социальные сети журнала и запустила Telegram-канал).
- ✔ Запустила курс по построению карьеры за рубежом (от создания продукта до нескольких миллионных запусков).

С чем может помочь:

- Создание YouTube-канала
- Стратегия развития YouTube-канала
- Монетизация YouTube-канала
- Аудит существующего YouTube-канала (увеличение просмотров, подписчиков, работы алгоритмов)
- Создание длинных и коротких роликов в YouTube и Instagram
- Креативное развитие YouTube-канала, рост через виральность
- Составление контент-плана

ПРОДАЖИ

1.



ОЛЬГА КУРДЮКОВА

Руководитель
отдела продаж



Опыт:

Более 4 лет работает с крупными экспертами в сфере онлайн-образования в различных нишах. Среди них: Марина Могилко, Александра Белякова, Арина Алекс, Олеся Малинская, Криптус Академия, Анастасия Крутых, Светлана Демкина, Кристина Швец, Баина Басанова, Кристина Егиазарова и другие. Имеет опыт в построении рабочей бизнес-модели отдела продаж, написании скриптов, отчетностей, регламентов, книги продукта с нуля.

- ✔ Максимальная выручка ОП в проекте — 20 млн рублей.
- ✔ Лично продавала продукты с чеками до 2 млн рублей.
- ✔ Средняя конверсия ОП из заявки в оплату — 55%.

С чем может помочь:

- Делегирование продаж
- Командообразование и построение ОП
- ОП на запуск и на постоянную основу
- Техническая составляющая ОП
- Найм менеджеров по продажам и руководителя отдела продаж
- Структура ОП
- Рост показателей
- Разработка основных KPI

БИЗНЕС-ПРОЦЕССЫ И ФИНАНСЫ

1.



**ЕКАТЕРИНА
СОНЬКИНА**

Операционный
директор



Опыт:

- ✔ Работала в adidas, ФРИИ, Singapore Business Federation, Super League Triathlon и др.
- ✔ Управляла распределёнными командами более 100 человек в 22 часовых поясах
- ✔ Собирала эффективные команды и заключала партнёрские контракты до \$300 тыс.
- ✔ Проводила мероприятия с 10+ тыс. участников и охватами 27+ млн чел.
- ✔ Внедряла автоматизации, которые приводили к росту выручки, конверсий, сокращению расходов и увеличивали средний чек.

С чем может помочь:

- Поиск и найм команды
- Выстраивание бизнес-процессов
- Разработка мотивации (KPI, OKR)
- Построение отдела продаж для работы с партнёрами и рекламодателями

2.



АЛЛА ГАВРИЛОВА

Финансовый менеджер



Образование:

- 🏆 Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»
СИМА Р1 «Управление эффективностью операций»

Опыт:

- 🏆 Поможет ответить на вопрос «Где деньги?», а также составить финансовую модель и найти точки роста выручки и прибыли.

С чем может помочь:

- Вопросы по отчётности.

Например, минимальный пакет управленческой отчётности, который нужно иметь любому предпринимателю (PL, CF, BS), какие основные функции несут эти отчёты, какие вопросы помогают закрыть, как читать отчётность и какие управленческие решения можно на их основе принимать

- Организация работы финансовой службы
- Привлечение специалистов: какие нужны компетенции для выполнения тех или иных задач, включая аутсорс
- Ценообразование, расчёт себестоимости товаров/продуктов/услуг
- Валютный контроль

ПРОДУКТ

1.



ВИКТОРИЯ ЧЕРНЯКОВА

Методолог, продакт
образовательных
продуктов



Образование:

- ✔ Международные финансы, BABT
- ✔ Педагогика и психология («Обучение и оценивание как наука»), НИУ ВШЭ

Дополнительно:

- ✔ Управление и лидерство в образовании, School of Education
- ✔ Выездная Школа «Лидеры образования Армении и Грузии», School of Education
- ✔ Игровое обучение, School of Education
- ✔ Продуктовый менеджмент, GeekBrains
- ✔ Методический директор, Нетология.

Опыт:

- ✔ Руководитель продукта (CPO) VLV LAB Виктории Молдавской, методолог открытого курса по нейросетям «Нейрограмотность», (ex) методолог онлайн-школы Younesis Татьяны Маричевой, (ex) методолог онлайн-школы Надежды Андреевой и др. экспертов.
 - ✔ Руководила продуктовыми командами от 3 до 84 человек.
-

С чем может помочь:

- Анализ рынка
- Кастдев (составление опросов и проведение глубинных интервью, построение карт клиента и студента (CJM/ SJM), сегментация и составление аватаров и т.д.)
- Разработка MVP и тест гипотез в продукте
- Разработка и аудит архитектуры продуктов и учебных материалов
- Аудит архитектуры продуктов и учебных материалов
- Разработка геймификации
- Разработка маркетинговой программы (продающего описания)
- Внедрение учебной аналитики
- Создание и управление продуктовой командой (постановка задач и целей команде продукта KPI, OKR)
- Разработка продающих вебинаров и материалов (лид-магниты, трипваеры и т.д)
- Создание продуктовых линеек
- Внедрение генеративного искусственного интеллекта в разработку образовательных продуктов