

THE CEO

1. ПРОГРАММА

1. ФИНАНСОВАЯ МОДЕЛЬ

Цель блока:

Определить правила игры при которой рост оборота и желаемая net margin - достижимы. Мы запрограммируем твою финансовую модель вместе.

Результаты:

1. Полная ясность какими должны быть финансовые показатели в здоровом виде.
2. Внедрена контрольная панель.
3. Принят алгоритм принятия решений.
4. Ты проработал невыгодные проекты/ ротировал ресурсы.

Бонусы: Видео уроки и задания:

- Личные финансы - планирование и управление
- Фокус и time management на основании финансового здравого смысла
- Фреймворк принятия решений на основании их стоимости
- Роль инвестора как контролирующая над CEO

2. МАРКЕТИНГ

Цель блока:

Провести аудит и выстроить годовой план развития маркетинга как функции роста бизнеса.

Результаты:

1. Прописаны функции, критерии и пошаговый план реализации в каждом аспекте маркетинга.
2. Составлен и забюджирован план краткосрочных и долгосрочных тактик.
3. Получены рекомендации к увольнению/наймам в команду.
4. Выстроены KPI отдела, процесс планирования и репортинга.ресурсы.

Бонусы: Видео уроки и задания:

- Q&A с экспертами выстраивавшими ниши
 - automotive
 - health care
 - fintech
- Q&A с экспертом по платному трафику.

Декабрь

Уроки блока:

1. Виды бизнес моделей и их последствия на масштабе. Прогнозирование, а не пост мортум как отличительная черта The CEO.
2. Нормирование расходной/доходных частей и проработка роста Net margin.
3. Баланс в портфолио ресурсов: как настроить вечный механизм максимизации прибыли на проекте
4. Формула баланса портфолио клиентов. Кому-то выгоден fix, кому-то outstaff - вырабатываем свою карту баланса проектов.
5. Дивиденды и финансовая мотивация Top management как топливо бизнеса.

Форматы работы

Basic (161€ стоимость месяца)

- 5 видео уроков - каждый вторник в 11.00
- Домашние задания с проверкой общим скринкастом
- Групповой мастер майнд созвон
- 1:1 работа со вторым участником группы

The CEO (816€ стоимость месяца)

- Basic+
- Консультация финансиста
- Консультация эксперта по личному инвестированию
- 2 консультации с Сашей по результатам выполненных домашних заданий

The CEO - QBR - стратегическая сессия закрытия квартала и года +сессия планирования с фасилитатором.

Январь - Февраль

Уроки блока:

1. CEO аудит как инструмент роста.
2. Кампания vs стратегия. Как отучить команду мыслить краткосрочными экспериментами и долгосрочными марафонами.
3. ABM эксперт Q&A. Ревизия тактик и эволюция внедрения.
4. Контент и дистрибуция как выстроить успешную стратегию. (Head of Digital)
5. Бюджетирование функции маркетинга в компании.

Форматы работы

Basic (161€ стоимость месяца)

- 5 видео уроков
- Домашние задания с проверкой общим скринкастом
- 2 Групповых мастер майнд созвона
- 1:1 работа со вторым участником группы
- 1 Индивидуальная консультация с Head of Digital

The CEO (816€ стоимость месяца)

- Basic+
- 1 ревью сотрудника отдела маркетинг на проф пригодность внешним Head of Digital с рекомендациями к увольнению или развитию
- 2 сессии проработки планов с внешним Head of Digital с рекомендациями к внедрению

1. ПРОГРАММА

3. СИСТЕМАТИЗАЦИЯ ПРОДАЖ

Цель блока:

Провести полную ревизию процесса продаж и повысить качество точки конверсии.

Внимание: лидгена не будет!

Результаты:

1. Уволены/утверждены на должность сильные игроки команды Sales.
2. Внедрена CJM с четким flow, чеклистами и стандартами качества и скорости.
3. Внедрена контрольная панель отдела продаж.
4. Внедрен процесс farming, upsell и QBR.

Бонусы: Видео уроки и задания:

- Совместное чтение и обсуждение книги Naked Sales by Patric Lencioni с фасилитатором - Ольгой Шапран.
- Q&A с тайными гостями в позиции Sales из компаний с нетипичным профилем.

4. КОМАНДА

Цель блока:

Цель блока: выстроить и внедрить годовой план развития эффективности команды и роста лидерского капитала.

Результаты:

1. Внедрена единая система - Pilot Dashboard - планирования, контроля и отслеживания метрик бизнеса.
2. Прописана орг структура с должностными инструкциями.
3. Ты получаешь отчёт по ключевым метрикам каждую пятницу.
4. Проработана система долгосрочного планирования Talent Acquisition.
5. Разработана и начата работа по созданию sustainable competitive advantage.

Бонусы: Видео уроки и задания:

- Видео уроки и задания:
- 3 кейса и примера модификаций Pilot Dashboard.

Март

Уроки блока:

1. Изучили и определили best practices на рынке для внедрения у себя.
2. Sales planning & reporting.
3. Характеристики хороший питч - плохой питч.
4. Внедрили Customer Journey Map для повышения уровня сервиса и проработки слепых зон процесса.
5. Вариации discovery phase как повышение конверсии (тайный гость).
6. Upsell as a structured process. Opportunity mapping & scoring.
7. Quarterly Business Review for clients (тайный гость)

Форматы работы

Basic (161€ стоимость месяца)

- 7 видео уроков
- Домашние задания с проверкой общим скринкастом
- 2 групповых мастер майнд созвона
- 1:1 работа со вторым участником группы

The CEO (816€ стоимость месяца)

- Basic+
- 3 ревью ваших кейсов (запись звонков и сопровождающего общения) консультантами Profit Group - с выводами и рекомендациями
- Видео аудит типологом 2 ключевых Sales на проф пригодность с аудиофайлом
- Интервью 2 ключевых Sales консультантами Profit Group - с выводами и рекомендациями
- 2 консультации с Сашей по результатам выполненных домашних заданий

Апрель

Уроки блока:

1. Strategic excellence - что отличает компании, которым не нужно соревноваться за выживание.
2. Operational excellence - система планирования и контроля (годовая, квартальная, ежемесячная, спринтовая).
3. Коучинг, как стиль управления и выращивания лидерского капитала.
4. Делегирование от простого к сложному. Как позволить команде управлять своим бизнесом.
5. Ценности не на бумаге, а как фильтр для роста и увольнения. OKR/KPI.
6. Орг структура и должностные инструкции в каком режиме что работает лучше.
7. Система развития талантов в тандеме с долгосрочной маркетинг стратегией, как план развития бизнеса.

Форматы работы

Basic (161€ стоимость месяца)

- 7 видео уроков
- Домашние задания с проверкой общим скринкастом
- 2 Групповых мастер майнд созвона
- 1:1 работа со вторым участником группы

The CEO (816€ стоимость месяца)

- Basic+
- 2 сессии с Сашей по результатам домашних заданий



1. ПРОГРАММА

5. МАСШТАБ ЛИЧНОСТИ CEO

Цель блока:

проработать ограничения в голове и докопаться до сути, что позволит отстроить систему жизни в балансе и без выгораний и спадов продуктивности.

Результаты:

1. Прописаны роли, критерии и пошаговый план роста в каждой роли.
2. Составлена честная карта твоих сильных и слабых сторон.
3. Выстроено видение твоей жизни на 3, 5, 10 лет и итоговые результаты жизни.
4. Внедрены привычки планирования года, квартала, месяца и рефлексии.

Бонусы: Видео уроки и задания:

- Видео уроки и задания:
- Упражнение - похороны Пирамиды продуктивности
- Медитации

Май и все предыдущие месяцы

Уроки блока:

1. Методика создания нового я. Глубокая проработка самоидентификации.
2. Методы проактивной трансформации - достигаторство VS суть. Выкидываем ограничивающие убеждения.
3. Ясность ролей: инвестор, предприниматель, CEO, родитель, прочие.
4. Инструменты роста: окружение, менторы, коучинг, терапия, бизнес образование.

Форматы работы

Basic (161€ стоимость месяца)

- 5 видео уроков
- Домашние задания с проверкой общим скринкастом
- Групповой мастер майнд созвон
- 1:1 работа со вторым участником группы
- Индивидуальная консультация типолога

The CEO (816€ стоимость месяца)

- Basic+
- 3 встречи с коучем команды Growth Factory
- 2 консультации с Сашей

2. ФОРМАТЫ УЧАСТИЯ

BASIC

970€ за программу 6 месяцев
161€ стоимость месяца

- Весь контент уроков
- Групповые созвоны
- Групповая проверка домашних заданий
- Можно Upgrade -> Thy CEO в течение 6 недель со старта
- Оплата 1 или максимум 2 платежами
- Рекомендован для небольших компаний от 20 до 50 HC

THE CEO

4900€ за программу 6 месяцев
816€ стоимость месяца

- Basic+
- Личная работа с привлеченными консультантами по каждому блоку
- Личная работа с Сашей
- Включение в network Саши и помощь в интро от закрытия вакансий, до любых вам полезных связей
- Оплата 1 или максимум 2 платежами
- Рекомендован для компаний 50 + HC

3. ОПЛАТА

Менеджер в чате - Наталья Алиева поможет провести оплату удобным способом.

DDL 25.11
22.00 GMT +2