

СТРАТЕГИЯ БИЗНЕСА



АЛЕКСАНДР
СТРЕЛЬНИКОВ



ЦИФРОВАЯ ТРАНСФОР- МАЦИЯ



ЮЛИЯ
БАЖАНОВА



КАЧЕСТВО ПЕРСОНАЛА



ВАЛЕНТИНА
МАРКИНА
«АМЕТИСТ КЭПИТАЛ»

БИЗНЕС & ПРИБЫЛЬ



СВЕТЛАНА
КОЧМАЛА

БИЗНЕС & ПРИБЫЛЬ



ВЛАДИСЛАВ
ДАВЫДЕНКО
ООО КБ «СПЕКТР»

СОЦСЕТИ И РЕКРУТИНГ



ОЛЬГА
ЛЕНСКАЯ
«ТРИНИТИ КОНСАЛТ»

HR & БИЗНЕС



ИРИНА
КУЛИЕВА



ИНВЕСТИ- ЦИИ



ДМИТРИЙ
ИСАКОВ
LENDER INVEST

Партнёры УП

Ашан

ОВИ

АльфаМет

OZON



Ростелеком

РОСАТОМ

Норпер
ПЛАТФОРМА
ДЛЯ БИЗНЕСА

ГАЗПРОМ

Конфали

МЕИТАН

ИННОТЕХ

Пятёрочка

АСТ

РОЛЬФ

СИБУР

РИД

ВКУСВИЛЛ

skyeng

МЕРИДИАН
СЕРВИС

АВТОДОМ

Урал
УНИВЕРСИЯУрал
Пресс

СБЕР СЕРВИС

ГРУППА АГРОКООПЕРАТИВ
РЕСУРС

ИНФОВАТЧ

INFOWATCH

u
uenco

ТЕХНОНИКОЛЬ

STICKPREEK
CREATIVE YOU**КОЛОНКА РЕДАКТОРА**

Стратегия бизнеса как главная тема номера выбрана не случайно.

Сыграли свою роль длительное нахождение эксперта в Китае и его стратегические советы по развитию бизнеса.

Для многих сейчас время переосмыслить как раз стратегию.

Александр Гончаров

Номер готовили:



Алена
Верещагина



Александр
Гончаров



Надежда
Гончарова



Оксана
Дегнер



Александр
Жильцов



Дмитрий
Жирнов



Игорь
Жуковский



Павел
Кочетков



Владимир
Красновский



Елена
Лигостаева



Анастасия
Насонова



Наталья
Миронова



Сергей
Пронин



Екатерина
Брынская



Наталья
Риль



Ольга
Сагун



Ольга
Филиппова



Анна
Чернова



Андрей
Чепайкин



Елена
Чечикова



Александр
Чечиков

Как мы работаем

- Доводим начатые дела (и не только свои) до конца
- Не обещаем невозможное, но готовы сделать всё, чтоб это получилось
- Высокий уровень сервиса и компетенций, подтвержденный клиентами для рейтингов



ПРАВО RU

- Успешно работаем с 2006 г.
- Опыт реализации задач не только в любой точке России, но и мира
- Наши юристы – признанные эксперты в своих отраслях, известность которых подтверждена рейтингом Best Lawyers
- Команда профессионалов, а не «юрист-одиночка»
- Высокий уровень сервиса **Коммерсант.ru**



Подписаться на наш Telegram-канал

Подписчикам нашего канала скидка 7%



СОЛНЦЕВ и ПАРТНЁРЫ
Юридическая фирма

Команда из 19 юристов решает ваши задачи

от Калининграда до Барнаула

Город Калининград
ул. 9 Апреля, дом 7

8 (4012) 98-56-45
info@seplegal.ru

Санкт-Петербург, м. Чернышевская
ул. Захарьевская, 16


8 (812) 467 44 19

Алтайский край, город Барнаул
Красноармейский пр., 64

8 800 555 89 19

РУБРИКА: **НОВОСТИ**

В компании «Мобиус Технологии» появился сотрудник с искусственным интеллектом

 Компания «Мобиус Технологии» в несколько раз повысила скорость обработки документов благодаря роботу Валере — новому «сотруднику» компании, созданному на основе искусственного интеллекта. Он взял на себя рутинную работу, которая прежде требовала серьезных трудозатрат. При этом вероятность ошибок, связанных с человеческим фактором, благодаря Валере сведена к нулю. «В 2023 году обороты компании значительно увеличились, — рассказал директор по финансовому и операционному управлению «Мобиус Технологии» Александр Тригуба. — Как следствие, серьезно вырос объем счетов и их количество. Стало ясно, что эту ресурсоемкую и рутинную работу необходимо автоматизировать, чтобы высвободить время сотрудников для более важных задач».

В результате, на основе искусственного интеллекта был создан робот, полностью преобразивший работу с документами. Он считывает данные, обрабатывает их с учетом самых важных критериев (стоимости товара, номера партии и т.п.) и форматирует по заданному шаблону — после чего остается только перенести их в базу буквально в один клик. При этом полностью исключены ошибки в цифрах при переносе и форматировании данных.

«Робот Валера демонстрирует возможности Robotic Process Automation для автоматизации повторяющейся монотонной работы, например, обработки счетов. При создании Валеры мы использовали не только классические технологии роботизации бизнес-процессов, но и новые технологии нейронных сетей. Сейчас робот за пять с половиной минут может выполнить операции, на которые у человека до этого уходило семь с половиной часов», — отметил Алексей Железняк, генеральный директор компании PRO100ROBOT, разработавшей Валеру для «Мобиус Технологии».

Искусственный интеллект, заложенный в основу робота, способен к самообучению. Сталкиваясь с незнакомым типом документа или другими нестандартными данными, Валера сигнализирует администраторам, а после этого осваивает новый формат для дальнейших операций. Робот также способен рассылать сообщения, чтобы сотрудники могли оперативно узнавать о завершении обработки счетов. Благодаря Валере, работа с документами ускорилась в несколько раз.

Содержание

СТРАТЕГИЯ БИЗНЕСА

5 **Кризис может привести к изменению потребностей потребителей, что может открыть новые рынки и ниши**
Александр Стрельников, RusTransChina

ЦИФРОВАЯ ТРАНСФОРМАЦИЯ

11 **Чтобы что?**
Юлия Бажанова, ООО Астон

КАЧЕСТВО ПЕРСОНАЛА

19 **Качество персонала достигается кропотливой работой**
Валентина Маркина, «Аметист Кэпитал»

БИЗНЕС & ПРИБЫЛЬ

25 **Светлана Кочмала вывела три салона Оптики на годовую оборот 100 млн рублей с чистой прибылью в 2–3 млн рублей в месяц**
Светлана Кочмала

БИЗНЕС & ПРИБЫЛЬ

29 **Без цифр нет бизнеса, бизнес имеет вас**
Владислав Давыденко, ООО КБ «Спектр»

СОЦСЕТИ И РЕКРУТИНГ

35 **Профи надо искать там где будет интересно быть таким же профи**
Ольга Ленская, «Тринити консалт»

HR&БИЗНЕС

41 **Взаимодействие между маркетингом и HR повышает эффективность обеих функций и обеспечивает синергию в работе между сотрудниками**
Ирина Кулиева, FIT SERVICE

ИНВЕСТИЦИИ

45 **Наш путь — это проверка разных гипотез в развитии бизнеса**
Дмитрий Исаков, Lender Invest

БИЗНЕС-ЛИТЕРАТУРА

51 **Меньше слов: Как управлять диалогом и раскрыть любого собеседника**
Вероника Хранеко

Объединенная редакция

ИД 

Издание зарегистрировано Комитетом Российской Федерации по печати Свидетельство о регистрации выдано Министерством РФ по делам печати, телерадиовещания и средств массовых коммуникаций ПИ № 77-15375 от 12 мая 2003 г.

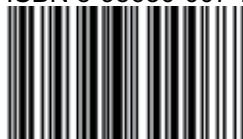
Официальный адрес
ТР@TOP-PERSONAL.RU



Материалы, опубликованные на данном цвете, печатаются на правах рекламы.

www.top-personal.ru

ISBN 5-95630-007-7



9 785956 300077 >

Подписано в печать 06.05.2024 г.
Формат 60x90 1/8. Печать офсетная.
Тираж 10 000 экз. Печ. л. 8.
Заказ №

Отпечатано в полном соответствии с качеством предоставленного электронного оригинал-макета в ООО «Белый ветер» г. Москва, ул. Щипок, 28

Приглашаем директоров компаний поделиться опытом управления: 7447273@bk.ru

Издательство не несет ответственности за содержание рекламных объявлений. Издательство не всегда разделяет мнения и взгляды авторов. Рукописи не рецензируются и не возвращаются.

Цена свободная

© ООО «Журнал «Управление персоналом», 1996
© ЗАО «Бизнес-школа «Интел-Синтез», 2006

Подписные индексы
ГК «Урал-Пресс»: 29431, 29622

РУБРИКА: СТРАТЕГИЯ БИЗНЕСА

Кризис может привести к изменению потребностей потребителей, что может открыть новые рынки и ниши



Эксперт 25 лет ведёт логистический бизнес в Китае.

Его взгляд на стратегию оригинален, свеж и интересен

БИЗНЕС ИДЕИ БИЗНЕС РЕШЕНИЯ БИЗНЕС ТЕХНОЛОГИИ БИЗНЕС ПРОЦЕССЫ



Многие гуру бизнеса рекомендуют искать новые направления для бизнеса именно в период кризиса, потому что это время, когда многие компании и отрасли испытывают трудности и сокращают свои расходы, что может открыть новые возможности для тех, кто готов рискнуть и инвестировать в новые идеи.

Во-первых, кризис может привести к изменению потребностей потребителей, что может открыть новые рынки и ниши для бизнеса. Например, во время пандемии COVID-19 многие компании начали производить средства индивидуальной защиты, такие как маски и дезинфицирующие средства, чтобы удовлетворить спрос на эти товары.

Во-вторых, кризис может привести к сокращению конкуренции, потому что многие компании могут покинуть рынок или сократить свои инвестиции. Это может дать новым игрокам возможность занять свою нишу и выйти в лидеры на рынке.



**Александр
Стрельников**
RusTransChina

В-третьих, кризис может стать мощным стимулом для инноваций и творчества, потому что компании вынуждены искать новые способы выживания и роста. Это может привести к разработке новых продуктов, услуг и технологий, которые могут стать основой для будущего роста и развития бизнеса.

Однако, это не означает, что нужно бросаться в новые направления без раздумий и подготовки. Кризис также может быть рискованным временем для бизнеса, и важно тщательно оценивать риски и перспективы перед тем, как принимать решения о расширении или изменении направлений деятельности.

Период кризиса может быть хорошим временем для поиска новых возможностей и инвестиций в будущее, но это требует тщательного планирования, гибкости и готовности принимать риски.

3D-принтеры грозят изменить мир до неузнаваемости (литье деталей отменило фрезерные станки, их отменяет штамповка...).

— 3D-принтеры действительно могут изменить мир до неузнаваемости, потому что они позволяют создавать физические объекты из цифровых моделей, что может революционизировать многие отрасли промышленности.

Одним из примеров является производство деталей. 3D-принтеры могут создавать сложные детали, которые ранее были трудноизготавливаемыми или вообще невозможными для изготовления с помощью традиционных методов, таких как фрезерные станки или штамповка. Это может привести к сокращению затрат на производство, уменьшению отходов и ускорению процесса разработки новых продуктов.

3D-принтеры также могут быть использованы в медицине для создания протезов, имплантатов и даже органов. Это может значительно улучшить качество жизни людей, нуждающихся в этих изделиях, и снизить стоимость медицинского обслуживания.

**ПОЛНАЯ ВЕРСИЯ* НОМЕРА ДОСТУПНА ТОЛЬКО
ПОДПИСЧИКАМ И ЧЛЕНАМ ДЕЛОВОГО КЛУБА 
ИЛИ КУПИТЕ НОМЕР ЗА 600 Р. 89263501881 ВАЦАП**

* Полная версия выйдет на сайте через год

РУБРИКА: ЦИФРОВАЯ ТРАНСФОРМАЦИЯ



Чтобы что?

Юлия Бажанова
ООО Астон

Эксклюзивное интервью для  Эксклюзивное интервью для  Эксклюзивное интервью для 

С чего нужно начинать цифровую трансформацию компании?

Цифровую трансформацию я бы всегда начинала с базового вопроса: Чтобы что? Его задают все, от CEO до рядовых разработчиков. Я скорректирую его на несколько более понятных и развернутых: Для чего? Для каких целей компании необходима цифровая трансформация? Что она хочет получить? Какую эффективность? Ответив на эти вопросы, у компании появится четкое понимание ситуации.

Также не в каждой компании есть свой IT-департамент, который позволит качественно провести трансформацию. В таком случае есть внешние команды, которые специализируются на цифровых трансформациях.

Какие преимущества дает цифровая трансформация компаниям?

— Давайте представим два магазина. У первого внедрена технология Next Best Offer, а у второго нет. В результате первый будет получать прибыли на 30% больше за счет роста продаж и захвата большей доли рынка. В этой компании за счет внедрения цифровой трансформации все процессы будут протекать быстрее, эффективнее, качественнее.

В результате компания будет в лидерах, о ней будут говорить как о гиганте, с ней захотят работать. И еще более важно, что в такую компанию будут стремиться новые сотрудники, что не маловажно, в условиях высокого дефицита сильных специалистов.

В те компании, где цифровая трансформация идет семимильными шагами, приходит намного больше людей, потому что сильные специалисты выбирают не по окладу, а по градусу внедрения инноваций.

ПОЛНАЯ ВЕРСИЯ* НОМЕРА ДОСТУПНА ТОЛЬКО ПОДПИСЧИКАМ И ЧЛЕНАМ ДЕЛОВОГО КЛУБА  ИЛИ КУПИТЕ НОМЕР ЗА 600 Р. 89263501881 ВАЦАП

* Полная версия выйдет на сайте через год

Внедрение как ответственной стратегии с метриками

РУБРИКА: КАЧЕСТВО ПЕРСОНАЛА

Качество персонала достигается кропотливой работой



Как вы понимаете этот термин применительно к реальному бизнесу?

В контексте реального бизнеса качество персонала означает не только наличие необходимых профессиональных навыков и знаний, но и способность адаптироваться к меняющимся условиям, инициативность, коммуникабельность и способность к коллаборации.

Это также включает в себя этические и моральные качества сотрудников, их преданность компании и готовность работать на достижение общих целей. Важно, чтобы сотрудники были мотивированы и готовы развиваться, а также способны критически мыслить и принимать обоснованные решения.



**Валентина
Маркина**
«Аметист Кэпитал»



Можно ли и как-то оценивать КАЧЕСТВО персонала (но не как ЕГЭ)?

— В нашей компании глобальный вопрос качества персонала решается комплексно и систематически:

— программы обучения и развития: мы регулярно организуем тренинги и семинары для повышения профессиональных компетенций сотрудников. Это может

Эксклюзивное интервью для  Эксклюзивное интервью для  Эксклюзивное интервью для 

включать в себя курсы по новым технологиям, soft skills, управлению проектами и другим направлениям;

— программы саморазвития: мы поддерживаем инициативы сотрудников по самостоятельному изучению новых навыков и знаний через онлайн-курсы, вебинары и личные проекты;

— программы обмена опытом: регулярно организуются внутренние мастер-классы и сессии обмена опытом между отделами и командами для распространения лучших практик;

— программы ротации: у нас есть система внутренней ротации, которая позволяет сотрудникам попробовать себя в разных отделах и проектах для расширения их опыта и компетенций;

— менторская программа: молодым специалистам предоставляется возможность работать под руководством опытных коллег для быстрого вхождения в профессию и развития карьеры.

Эти инициативы помогают нам не только поддерживать высокий уровень качества персонала, но и создавать условия для их постоянного профессионального и личностного роста.



«Звезды» в компании — есть ли они у вас?

— Да, у нас есть сотрудники, которых можно назвать «звездами» компании. Это выдающиеся специалисты, демонстрирующие высокий уровень заинтересованности, профессионализма, инициативность, лидерские качества и значительный вклад в успехи проектов и общую эффективность команды.

Они часто становятся примером для коллег, их успехи и достижения активно пропагандируются внутри компании, и они получают возможности для дополнительного обучения, карьерного роста и участия в ключевых проектах.

**ПОЛНАЯ ВЕРСИЯ* НОМЕРА ДОСТУПНА ТОЛЬКО
ПОДПИСЧИКАМ И ЧЛЕНАМ ДЕЛОВОГО КЛУБА 
ИЛИ КУПИТЕ НОМЕР ЗА 600 Р. 89263501881 ВАЦАП**

* Полная версия выйдет на сайте через год

РУБРИКА: **БИЗНЕС & ПРИБЫЛЬ**

Светлана Кочмала вывела три салона Оптики на годовой оборот 100 млн рублей с чистой прибылью в 2–3 млн рублей в месяц



Хочу поделиться с вами теми шагами, которые сама использую для увеличения прибыли в собственном бизнесе, поскольку одной из главных целей любого бизнеса является получение прибыли. Это важно!

Не оборота, не выручки, а именно прибыли!

То, что вы можете и должны изымать из своего бизнеса регулярно.

Первое, с чего нужно начать, — это с учета. Учета доходов и расходов. Вы должны знать движение каждой копейки в вашем бизнесе. Знаете ли вы, куда уходят ваши деньги? Или, что еще хуже, думаете, что знаете? Если вы еще этого не делаете, то начните вести расходы по статьям и контролируйте расход средств по каждой статье расходов. Обязательно обратите внимание на самую таинственную из статей — «ПРОЧИЕ». Знаете ли, что в нее зашито?



Светлана Кочмала

Эксклюзивное интервью для РАВЛЕНИЕ ПЕРСОНАЛОМ Эксклюзивное интервью для РАВЛЕНИЕ ПЕРСОНАЛОМ Эксклюзивное интервью для РАВЛЕНИЕ ПЕРСОНАЛОМ



**У ВАС В ОТДЕЛЕ ПРОДАЖ
10 ЧЕЛОВЕК,
ПОЛОВИНА ИЗ КОТОРЫХ
ПРОСТО ПОЛДНЯ
ПЛЮЕТ В ПОТОЛОК,
А ВЫ ПРИ ЭТОМ ИЩЕТЕ
КЛИЕНТОВ?**

Для того, чтобы прибыль оставалась и ее было возможно изымать хотя бы раз в месяц или квартал, заведите свою желаемую прибыль в отдельную статью расходов для бухгалтера и определите, какой % или сумму вы должны получать каждый месяц.

Бухгалтер должен понимать, что это такая же обязательная статья расходов для нее и оттуда нельзя тратить деньги, они оттуда должны уходить только собственнику. И да, для чистоты картины разделяйте свои личные финансы и финансы бизнеса. Мухи отдельно, котлеты отдельно, как говорится.

Правильно рассчитать себестоимость продукта. Зная все ваши расходы, теперь вы можете правильно рассчитать себестоимость ваших товаров или услуг. «Правильно» — это значит с учетом ВСЕХ расходов, постоянных и переменных, прямых затрат и накладных. Мало кто это делает правильно, а потом не понимает, где деньги. И только после правильного расчета себестоимости вы увидите, какой должна быть реальная цена вашего продукта для покупателя. После того, как вы увидите, куда уходит ваша прибыль по статьям, вы сможете переходить к следующему пункту.

Поставьте задачу бухгалтеру: свести все доходы и расходы вашего бизнеса в одну таблицу, которую будете анализировать каждый месяц.

Оптимизируйте расходы, которые съедают вашу прибыль. Сделайте инвентаризацию на складах и на производстве. Посмотрите на ваше оборудование, которое должно приносить вам деньги, работает ли оно на полную мощность, или вы все время только вкладываете в него деньги? Проанализируйте реальную потребность в кадрах. Всех ли сотрудников достаточно, или у вас всего один продавец, который зашивается и не продает качественно? Или, наоборот, у вас в отделе продаж 10 человек, половина из которых просто полдня плюет в потолок, а вы при этом ищете клиентов?

Тогда зачем такие сотрудники в таком количестве?

**ПОЛНАЯ ВЕРСИЯ* НОМЕРА ДОСТУПНА ТОЛЬКО
ПОДПИСЧИКАМ И ЧЛЕНАМ ДЕЛОВОГО КЛУБА
ИЛИ КУПИТЕ НОМЕР ЗА 600 Р. 89263501881 ВАЦАП**

* Полная версия выйдет на сайте через год

РУБРИКА: БИЗНЕС & ПРИБЫЛЬ

Без цифр нет бизнеса, бизнес имеет вас



Эксперт считает, что сокращение издержек должно быть измерено в цифрах и привязано к стимулирующей части зарплаты сотрудника, отвечающего за этот ключевой показатель.



Увеличение прибыльности бизнеса — часто это похоже на работу белки в колесе. Что делать?

Бизнес — это очень простая вещь. Мы делаем то, что работает, и не делаем то, что не работает. Сложности, которые возникают, сводятся к двум моментам.

Во-первых, найти реально эффективные связи, их работу и смысл можно определить только через оцифровку.

Во-вторых, нужно найти в себе силы отказаться от связей, которые кажутся нам работающими, но на деле таковыми не являются, что также показывает оцифровка.



Владислав Давыденко
ООО КБ «Спектр»

Итак, любое улучшение эффективности бизнеса, любое увеличение его прибыльности начинается и заканчивается оцифровкой. Без цифр нет бизнеса, бизнес имеет вас.



Переход на сделную оплату, аутсорсинг — как и когда это спасение?

— Аутсорсинг и перевод на сделку — это хорошие вещи, которые значительно повышают эффективность работы. Они улучшают вовлеченность персонала и в конце концов избавляют от необходимости содержать в штате сотрудников, которые не полностью загружены определенными процессами.

Однако для сделной оплаты подходят лишь процессы, хорошо формализованные и имеющие четко определенные цифры.

Теперь, когда и вы, и подрядчик/исполнитель четко понимаете, что должно быть в результате, и что от него ожидается, сделка становится менее формализованной в части творческих работ. Ведь количество дополнений и субъективных моментов может серьезно ухудшить ситуацию и затруднить проведение такой работы по сделке. С другой стороны, процессы по подготовке документации, выполнению формальных и рутинных работ, а также проведение такого рода деятельности могут быть лучше всего формализованы на сделке, что делает ее оптимальным решением.

ВАЖНО НЕ ДОПУСТИТЬ ИЗБЫТОЧНЫХ ВЫПЛАТ, НЕ ПЫТАЯСЬ УКЛОНИТЬСЯ ОТ УПЛАТЫ НАЛОГОВ



Тонущему кораблю стоит сбросить балласт груза, спустить шлюпки?

— Поиск более дешевого сырья и аренда услуг — все перечисленное представляет собой издержки.

Понятно, что для увеличения прибыли в бизнесе необходимо увеличивать обороты и одновременно снижать издержки. Это требует постоянных изменений и системного подхода в компании. На каждое из критичных направлений должен быть назначен ответственный сотрудник, у которого в мотивационную часть включен соответствующий KPI. Иными словами,

ПОЛНАЯ ВЕРСИЯ* НОМЕРА ДОСТУПНА ТОЛЬКО ПОДПИСЧИКАМ И ЧЛЕНАМ ДЕЛОВОГО КЛУБА 
ИЛИ КУПИТЕ НОМЕР ЗА 600 Р. 89263501881 ВАЦАП

* Полная версия выйдет на сайте через год

РУБРИКА: СОЦСЕТИ И РЕКРУТИНГ

Если не хотите потерять своё место в компании или стать звездой в сплетнях коллег, лучше сделать закрытый профиль только для друзей и близких



Ольга Ленская
«Тринити консалт»



Линкедин вам интересен?

Линкедин для меня раньше служил дверью в HR-комьюнити, где можно было задать вопрос экспертам. Безумно благодарна, что на этапах моего профессионального роста гуру HR-экспертизы находили несколько минут времени для ответа на мой дилетантский вопрос, затем делились им на своей страничке и распространяли эти знания.

Сегодня фокус внимания направлен на другие соцсети, которые служат каналом привлечения клиентов, кандидатов, а также атрибутом личного бренда. Использование Линкедин ограничено в России, поэтому потребность дополнительно использовать vnp-сервисы делает эту соцсеть менее привлекательной.



В чем секрет успеха рекрутеров?

— Сложно ли научить новых рекрутеров понимать личность кандидата, просматривая его соцсети? Обучить рекрутеров анализу соцсетей? Да, сложно. И у этого

ЗА ТОП-ПЕРСОНАЛОМ ИДУТ В ЧАТЫ БИЗНЕС-КЛУБОВ И ПРОШУ ПОРЕКОМЕНДОВАТЬ СПЕЦИАЛИСТА

есть 3 причины: 1. Разница во взглядах поколений. То, что нормально зумерам, может быть неприемлемо для милениалов. Обучая своих сотрудников-рекрутеров анализу профилей кандидатов в соцсетях, вижу их недоумевающие взгляды. Большинство считает, что это лишняя трата времени. Малая часть охотно собирает информацию и грамотно использует ее в работе. 2 причина: многие профили закрыты и информации мало. А у большинства «голубых воротничков» страниц вообще нет. Поэтому с оценочными суждениями здесь лучше притормозить – есть риск сделать неправильные выводы. 3 причина: для понимания личности кандидата по соцсетям нужны знания поведенческой психологии. Если их нет, неопытный рекрутер может опираться только на интуицию и собственное восприятие. А это непрофессионально.

ПОЛНАЯ ВЕРСИЯ* НОМЕРА ДОСТУПНА ТОЛЬКО ПОДПИСЧИКАМ И ЧЛЕНАМ ДЕЛОВОГО КЛУБА  ИЛИ КУПИТЕ НОМЕР ЗА 600 Р. 89263501881 ВАЦАП


* Полная версия выйдет на сайте через год

Взаимодействие между маркетингом и HR повышает эффективность обеих функций и обеспечивает синергию в работе между сотрудниками



Ирина Кулиева
FIT SERVICE

Насколько обособлено или взаимодополняюще работают подразделения маркетинга и HR в вашей компании? Почему?

 ля нас взаимодействие между подразделениями маркетинга и HR очень важно. HR помогает в привлечении и удержании талантливых сотрудников, а также разработке стратегий обучения и развития персонала. Маркетинг, с другой стороны, работает над имиджем компании как работодателя, создавая привлекательные бренды для привлечения новых сотрудников. Взаимодействие между маркетингом и HR для нашей компании повышает эффективность обеих функций и обеспечивает синергию в работе между сотрудниками. Тут больше акцент на то, что оба подразделения понимали и поддерживали общие цели компании и работали в тесном взаимодействии для достижения успеха на всех уровнях.

Как вы относитесь к идее объединить бюджеты маркетинга и HR?

— С моей точки зрения, объединение бюджетов маркетинга и HR может быть интересным экспериментом, но это зависит от конкретных целей и контекста компании. Для нашей работы в компании я обычно выделяю несколько аспектов, которые следует учитывать при таком раскладе:

1. Основная стратегия компания и ее цель. Если маркетинг и HR имеют схожие цели, например, привлечение и удержание талантов, это может оправдать объединение бюджетов.
2. Совместное использование ресурсов. В данном случае объединение бюджетов может позволить лучше использовать ресурсы, например, общие мероприятия для привлечения клиентов и кандидатов, или использование маркетинговых инструментов для улучшения работодательского бренда.
3. Управление затратами. Объединение бюджетов может упростить управление затратами и повысить прозрачность расходов, что в свою очередь может снизить издержки.

ПОЛНАЯ ВЕРСИЯ* НОМЕРА ДОСТУПНА ТОЛЬКО ПОДПИСЧИКАМ И ЧЛЕНАМ ДЕЛОВОГО КЛУБА 
ИЛИ КУПИТЕ НОМЕР ЗА 600 Р. 89263501881 ВАЦАП

* Полная версия выйдет на сайте через год

РУБРИКА: ИНВЕСТИЦИИ

LENDER INVEST

Наш путь – это проверка разных гипотез в развитии бизнеса



Сегодня мы «скрещиваем» две аудитории инвесторов, причём розничных, любых – можно участвовать с суммой даже от тысячи рублей

БИЗНЕС ИДЕИ БИЗНЕС РЕШЕНИЯ БИЗНЕС ТЕХНОЛОГИИ БИЗНЕС ПРОЦЕССЫ



Вы прошли путь ошибок трудных или парили в небе?

Наш путь – это практическая реализация разных гипотез в сфере инвестиций. Для этого нужно иметь определённую смелость, однако, если не поставишь себе цель и не попробуешь её достичь, то так и не узнаешь, было ли это ошибкой или же могло принести миллиардную прибыль.

К счастью, крупных ошибок нам удалось избежать.


Одна из главных трудностей в нашем бизнесе – найти убедительные для инвесторов аргументы, что рынок, куда вкладываются средства, будет успешно развиваться.



Дмитрий Исаков
Lender Invest

Эксклюзивное интервью для  Эксклюзивное интервью для  Эксклюзивное интервью для 

Пять лет назад всё было в зародыше. И только сейчас мы видим, что инвесторы всё чаще обращают внимание на наш сектор — они стали сами приходить и спрашивать.

 **Вы сказали, что крупных ошибок не было, что спустя 5 лет к вам повернулись лицом. Но мой опыт показывает, что инвесторы — акулы. Они говорят: поделим все пополам, но мне светлая сторона, тебе – тёмная. Как выбирать инвесторов?**

— В этом вопросе я основное внимание уделяю человеческим отношениям и стыковкам или нестыковкам, которые они порождают: будет ли комфортно мне работать с инвестором или нет. Это очень важно для бизнеса.

Если работать с ним психологически некомфортно, то, наверное, будет трудно реализовать какие-то амбициозные планы, потому что вечно будет ощущаться какое-то давление. И ты уже играешь не в свою игру, а в чужую.

Лично мне, да и многим, это не подходит, поэтому я больше смотрю на то, чем может меня дополнить и усилить партнер, какие у него компетенции развиты больше, чем у меня, а с другой стороны — чем я сильнее его.

В этом случае деньги — не самый важный фактор. Как парадоксально это ни звучит, многое можно вообще сделать и без денег, если ты нашел идею.

 **«Чёрный лебедь» прилетал каждые два года...**

— Увы, эти истории с «лебедями» (ковид и СВО) какое-то время жёстко тормозили развитие бизнеса.

Когда началась СВО, я, честно говоря, вообще опасался, что всё сейчас закроется. Было непонятно, как и что произойдет в российской экономике, и я думал, что инвестиции и займы уж точно начнут падать. Все переживали, как бы спасти свои активы, вывести в иностранные ценные бумаги.

**ПОЛНАЯ ВЕРСИЯ* НОМЕРА ДОСТУПНА ТОЛЬКО
ПОДПИСЧИКАМ И ЧЛЕНАМ ДЕЛОВОГО КЛУБА 
ИЛИ КУПИТЕ НОМЕР ЗА 600 Р. 89263501881 ВАЦАП**

* Полная версия выйдет на сайте через год

РУБРИКА: БИЗНЕС-ЛИТЕРАТУРА



Издательство

«Альпина»

8 (800) 550-53-22

www.alpinabook.ru



ГЛАВА 1 ИНТЕРВЬЮЕР — МОДЕРАТОР. КТО УПРАВЛЯЕТ ОРКЕСТРОМ

Однажды, когда я только пришла работать в «Сколково», коллеги позвали меня на встречу с неким господином N, управляющим партнером инвестиционной компании.

Роль моя должна была быть пассивной, даже пассажирской — рассмотреть заявленного финансиста как потенциального спикера на программах Школы, то есть, по сути, оценить презентационные и коммуникационные навыки, не вдаваясь в подробности контента. Скажу прямо, мои познания в области корпоративных финансов тогда (впрочем, как и сейчас) были практически нулевыми.



Поэтому главную роль в предстоящей беседе должны были играть коллеги, благополучно застрявшие в московской пробке и сообщившие об этом за десять минут до начала встречи.

В этот момент я уже стояла на пороге ресторана в Сити. Единственное, что мне оставалось сделать, — это позвонить в офис и попытаться вывести хоть какой-то бэкграунд ситуации и предысторию взаимоотношений с господином N.

Скажу сразу, что, несмотря на все заверения, остальные участники встречи в ресторане так и не появились, так что вести разговор в течение часа пришлось мне одной.

Я честно призналась господину N, что не слишком разбираюсь в финансовых вопросах, и даже статус бывшей жены банкира никак мне в этом не помогает. Сделав это заявление, я принялась в открытую зачитывать с экрана телефона все тезисы и темы, которые могли быть интересны для MBA и EMBA.

Затем, когда запас чужих умных слов был исчерпан, я, окончательно отчаявшись, ударились в расспросы о «творческой биографии» спикера и мотивах, побуждающих его при абсолютно сложившейся бизнес-карьере взвалить на себя еще и ношу преподавателя. То есть, по сути, выступила в привычном для себя жанре интервью.

В результате мы разошлись вполне довольные собой и друг другом. Меня лично особенно радовал тот факт, что мне удалось продержаться на ринге означенный час и не спасовать.

Вскоре мне перезвонил коллега и сказал, что только что беседовал по телефону с господином N. По его словам, тот ничуть не обиделся на слегка урезанный формат разговора и просил передать, что давно не встречал такого интересного собеседника. Занавес.

Допустим, господин N в силу деликатности немного преувеличил. Однако не исключено, что беседовать со мной ему действительно было приятно. И это заставило меня задуматься: ЧТО для человека является важным в разговоре и КАКОЙ собеседник ему интересен?

По моему мнению, идеальный собеседник должен обладать следующими

**ПОЛНАЯ ВЕРСИЯ* НОМЕРА ДОСТУПНА ТОЛЬКО
ПОДПИСЧИКАМ И ЧЛЕНАМ ДЕЛОВОГО КЛУБА 
ИЛИ КУПИТЕ НОМЕР ЗА 600 Р. 89263501881 ВАЦАП**

* Полная версия выйдет на сайте через год

БИЗНЕС
ИДЕИ

БИЗНЕС
РЕШЕНИЯ

БИЗНЕС
ТЕХНОЛОГИИ

БИЗНЕС
ПРОЦЕССЫ

УПРАВЛЕНИЕ ПЕРСОНАЛОМ

www.TOP-PERSONAL.ru



ГРУППА
ЧТПЗ



РОЛЬФ

AVTODOM



КЛЮЧАВТО

AEROFLOT



АБСОЛЮТ
БАНК



Уралсиб

ОТПБАНК

А
Альфа-Банк



Тинькофф



СОВКОМБАНК

М
МАГНИТ

М.видео

ОВИ

ЛЕНТА

Ашан

MEGA



азбука
вкуса

ВкусВилл

ТН
ТЕХНОНИКОЛЬ

ВЫБОР
СТРОИТЕЛЬНАЯ КОМПАНИЯ



НОРНИКЕЛЬ

ALROSA

BOSCH SIEMENS SAMSUNG

ПИК

FM LOGISTIC

ДЕЛОВЫЕ ЛИНИИ

DHL

ЛАНИТ KASPERSKY

IBS

АЙТЕКО

OZON tech



Ростелеком



Консалтинг

NOVO TECH

HERBALIFE
NUTRITION



MARY KAY

lamoda

Этуаль
L'Etoile

ancor

CONSORT
GROUP

ВИЗАВИ
КОНСАЛТ

Выбор
КАДРОВОЕ АГЕНТСТВО



ПОЧЕМУ БИЗНЕСУ ВЫГОДНО ИГРАТЬ В ИГРЫ?

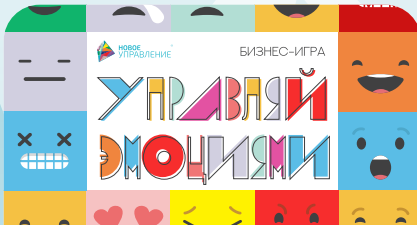
Вызовы бизнеса

- ✘ Чтобы отработать нужное умение/навык сотрудников нужно много времени на поиск тренера и проведение обучения.
- ✘ Традиционные форматы обучения негибкие, трудоёмкие для организаторов и часто не приносят нужных результатов.
- ✘ Сотрудники боятся поднимать острые темы в реальном взаимодействии с коллегами.
- ✘ Нет возможности проверки большого количества вариантов решения задачи бизнеса в практике, высока вероятность ошибки.

Преимущество бизнес-игр

- ✓ Игра-тренажёр всегда у вас под рукой, проста в проведении и экономит время на тренировку нужного умения/навыка.
- ✓ Игра – это удобный, современный и гибкий формат развития сотрудников, который быстро показывает свою эффективность.
- ✓ Игровая среда способствует созданию открытой коммуникации и поддерживает чувство безопасности у участников при решении острых вопросов.
- ✓ Возможность без риска для компании промоделировать разные варианты решений в ходе игровой симуляции.

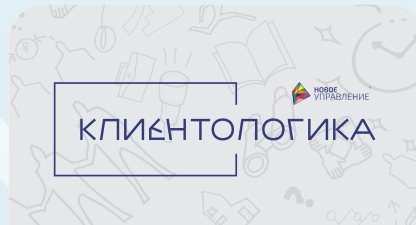
САМЫЕ АКТУАЛЬНЫЕ БИЗНЕС-ИГРЫ 2024*



Игра-тренажер «УПРАВЛЕНИЕ ЭМОЦИЯМИ»

Комплексно развивает навыки внутриличностного и межличностного эмоционального интеллекта (EQ).

В результате игры участники смогут осознать свои ключевые потребности, осознать иллюзии и различать эмоции, научиться распознавать эмоции других людей и влиять на них.



Деловая игра «КЛИЕНТОЛОГИКА»

Развивает навыки клиентоориентированного мышления и осознание ценности процессного подхода в управлении, повышает коммуникативную компетентность при взаимодействии с внутренними клиентами. Также игра улучшает кросс-функциональное взаимодействие и снижает напряжённость в отношениях между коллегами.



Деловая игра «НОВЫЙ МИР»

Создана для обучения и оценки сотрудников / руководителей / команд компании.

Может проводиться в трех форматах:

- работа в команде и культура взаимодействия
- навыки управления и лидерство
- системное и стратегическое мышление


Наши бизнес-игры моделируют различные взаимодействия в бизнесе и являются инструментом эффективного развития основных компетенций сотрудников и руководителей. Каждый инструмент, который мы создаем для развития потенциала людей, команд и бизнеса, помогает организациям самостоятельно и регулярно развивать своих сотрудников, формировать новые способы взаимодействия и решать реальные бизнес-задачи

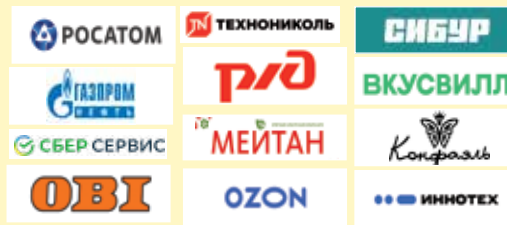
Мы можем разработать новую уникальную игру для решения задач вашего бизнеса!

С полным ассортиментом наших авторских бизнес-игр вы можете ознакомиться на сайте newmanagement.store

*По мнению партнёров и клиентов ООО ЦПиР «Перспективы»



**ПРЯМОЕ УЧАСТИЕ В ИНТЕРВЬЮ
ДЛЯ  С ТОП МЕНЕДЖЕРАМИ
УСПЕШНЫХ ФИРМ (ZOOM)**



ВЕБИНАРЫ 

**СТРАТЕГИЯ БИЗНЕСА - ЦИФРОВАЯ
ТРАНСФОРМАЦИЯ - КАЧЕСТВО ПЕРСОНАЛА
- БИЗНЕС & ПРИБЫЛЬ - СОЦСЕТИ
И РЕКРУТИНГ - HR & БИЗНЕС - ИНВЕСТИЦИИ**

НОВЫЕ НОМЕРА



**ТЕЛЕГРАМ КАНАЛ  (T.ME/UP_2024), ЧАТЫ
В ВАЦАП (СПИКЕРЫ  , HRD CLUB, CEO CLUB,
ТЕМАТИЧЕСКИЕ ЧАТЫ)**

**ТОП ВАКАНСИИ
НА WWW.TOP-PERSONAL.RU**

**НОВЫЕ ДЕЛОВЫЕ
ЗНАКОМСТВА**



ВАЦАП 89263501881

**ДЛЯ ЧЛЕНОВ
ДЕЛОВОГО КЛУБА**

