

# НЕМНОГО AGILE В УПРАВЛЕНИИ ПРОДАЖАМИ

Санкт-Петербург

2019

У МЕНЯ ДЛЯ ВАС  
**ХОРОШИЕ НОВОСТИ**



Все меняется



Завтра будет

не таким как вчера....

Интересно

Замечательно

Про людей

Весело

Красиво

Забавно

Сложно

Увлекательно

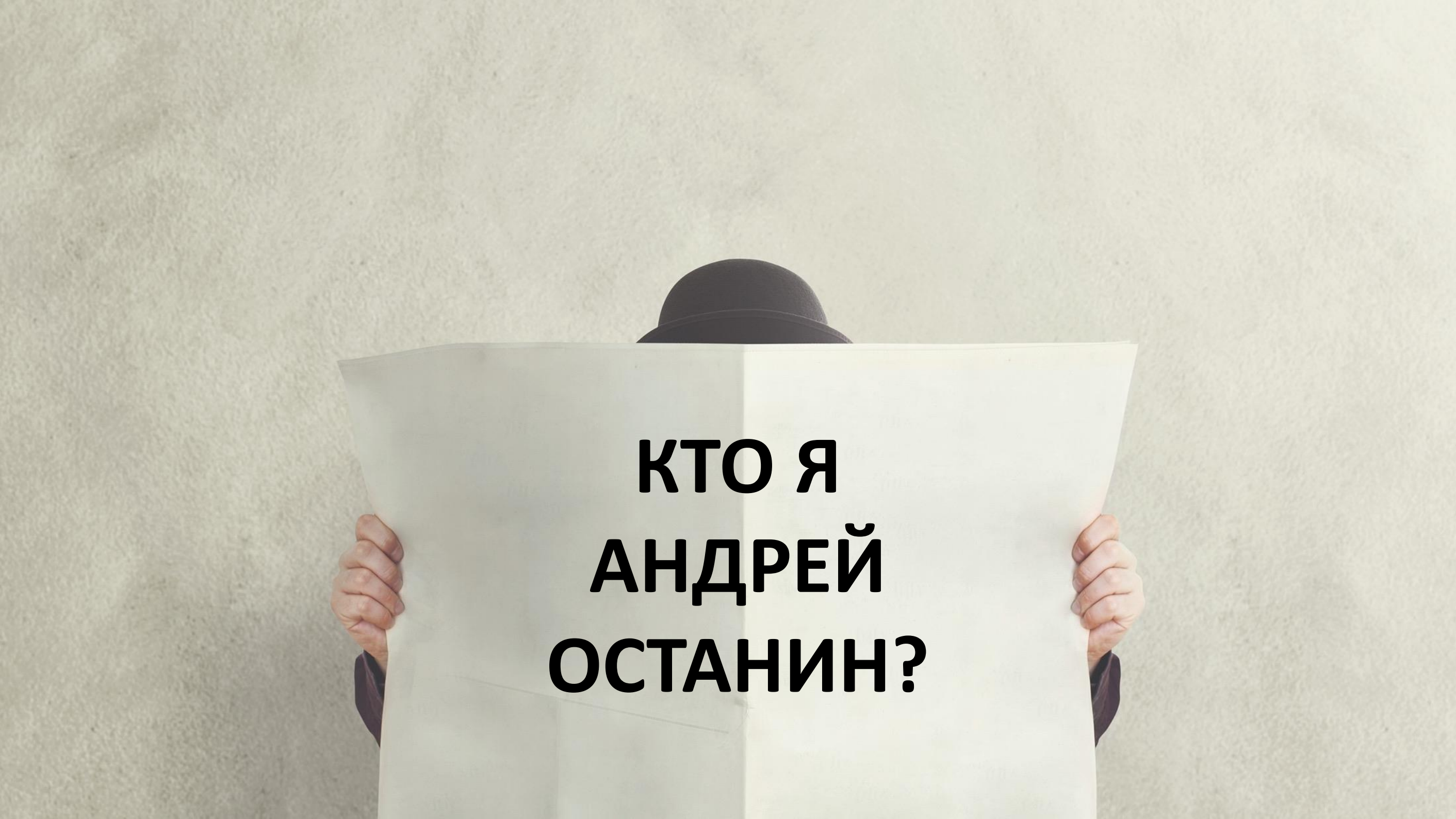
Про клиента

Важно

Любя

Нежно

Про технологии

A person wearing a dark hat is holding a large white sheet of paper in front of their face, completely obscuring it. The person's hands are visible at the edges of the paper. The background is a plain, light-colored wall.

**КТО Я  
АНДРЕЙ  
ОСТАНИН?**

**Я ИЗ БИЗНЕСА**





**КОГДА МЕНЯ ЗОВУТ**



**ВСЕ МЕНЯЕТСЯ**



У МЕНЯ ДЛЯ ВАС

**ПЛОХИЕ НОВОСТИ**

# Bad Newspaper

VOL.XII - NO.3690

A DIVISION OF FUNNY2.COM



**БУДУЩЕЕ ЕСТЬ НЕ У ВСЕХ**





**Kodak**

---



**AT&T**



**BASF**



**NOKIA**



**SAAB**



**MOTOROLA**



**WALKMAN**





**ПОЧЕМУ ИХ БОЛЬШЕ НЕТ?**

???

**А У ВАС  
ЕСТЬ БУДУЩЕЕ?**

**А ВЫ В ТРЕНДЕ?**

# ОЦЕНИ СЕБЯ САМ

1. У вас установлен WhatsApp и Telegram
2. Вы знаете, что означают обозначения FB, VC, Insta
3. Вы снимаете/распространяете Видеоролики о своем продукте/компании
4. Вы находите клиентов в социальных сетях
5. Вы хотя бы раз обучались в on-line
6. Вы хотя бы раз использовали Airbnb
7. Вы пробовали car sharing



# ОЦЕНИ СЕБЯ САМ

8. Вы платите 1,5 цены за экологические продукты
9. У вас есть сотрудник, который не работает в офисе
10. Вы хот раз использовали Коворкинг
11. Вы не понимаете как управлять 25 летними сотрудниками
12. Вы производите оплату, прикладывая телефон к терминалу
13. Вы можете объяснить, что такое Блокчейн
14. Вы знаете зачем нужна сквозная аналитика
15. Вы не удивляетесь, когда FB показывает вам то, о чем вы только подумали

**КАКИЕ СТРАТЕГИИ  
БЫЛИ РАНЬШЕ**

# Стратегические цели



Объем продаж



Цена



Качество



Затраты

# Стратегические цели



Объем продаж

=

Системное привлечение клиентов

# Стратегические цели



Объем продаж



Цена

=

Дифференциация по продукту

# Стратегические цели



Объем продаж



Цена



Качество

=

Клиентоориентированность

# Стратегические цели



Объем продаж



Цена




Качество



Затраты

=

???

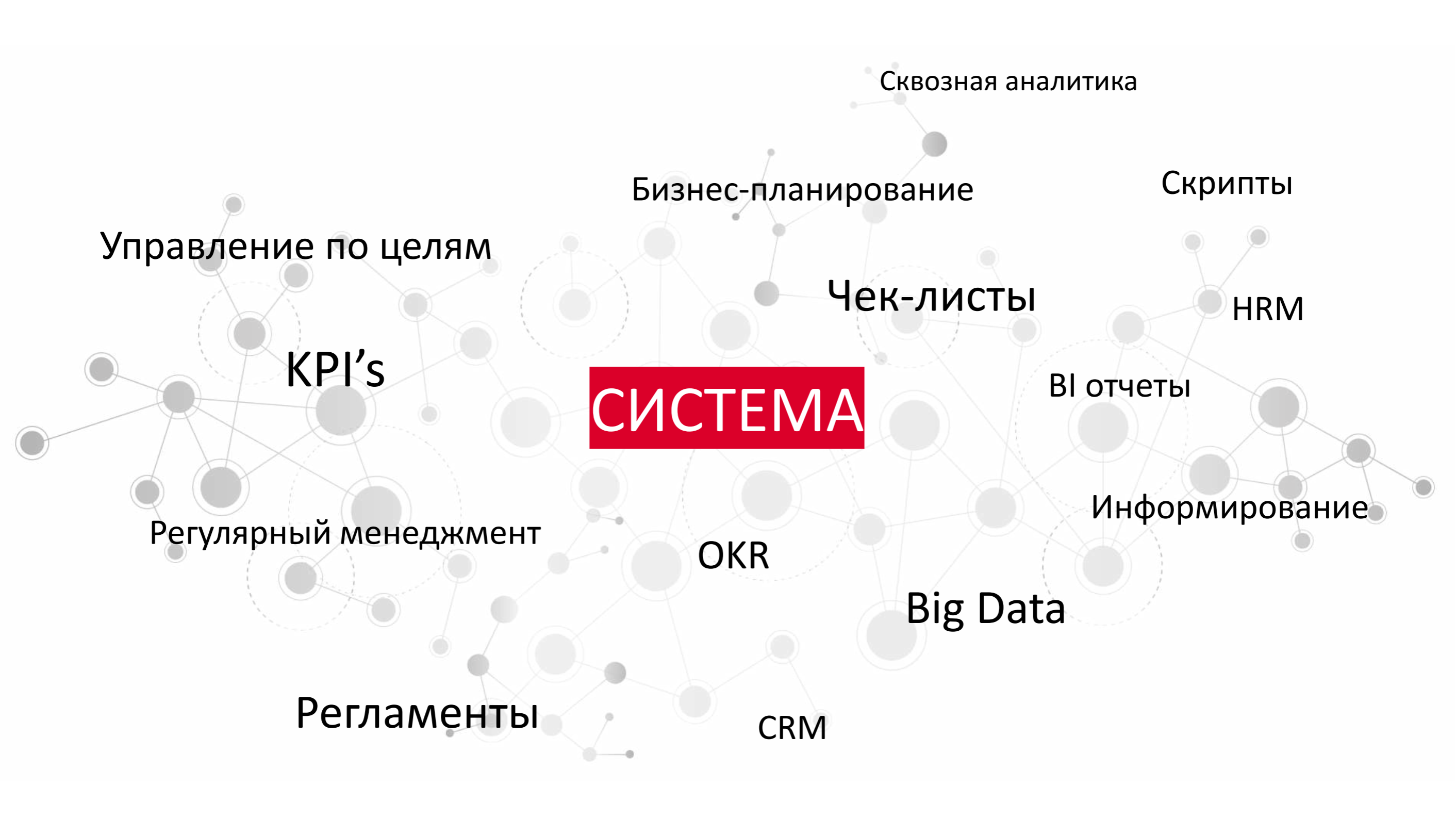
A photograph of a thin, brown cow standing in a rocky, outdoor environment. The cow is facing right and has a decorative collar with red and yellow ornaments around its neck. A small purple flower is attached to its head. The cow's ribs are visible, indicating it is underweight. The background consists of grey rocks and sparse green vegetation.

Чтобы корова меньше ела  
и давала больше молока, ее нужно  
меньше кормить и больше доить



# Стратегия продаж в будущем – это...





**СИСТЕМА**

Сквозная аналитика

Бизнес-планирование

Скрипты

Управление по целям

Чек-листы

HRM

КPI's

ВІ отчеты

СИСТЕМА

Информирование

Регулярный менеджмент

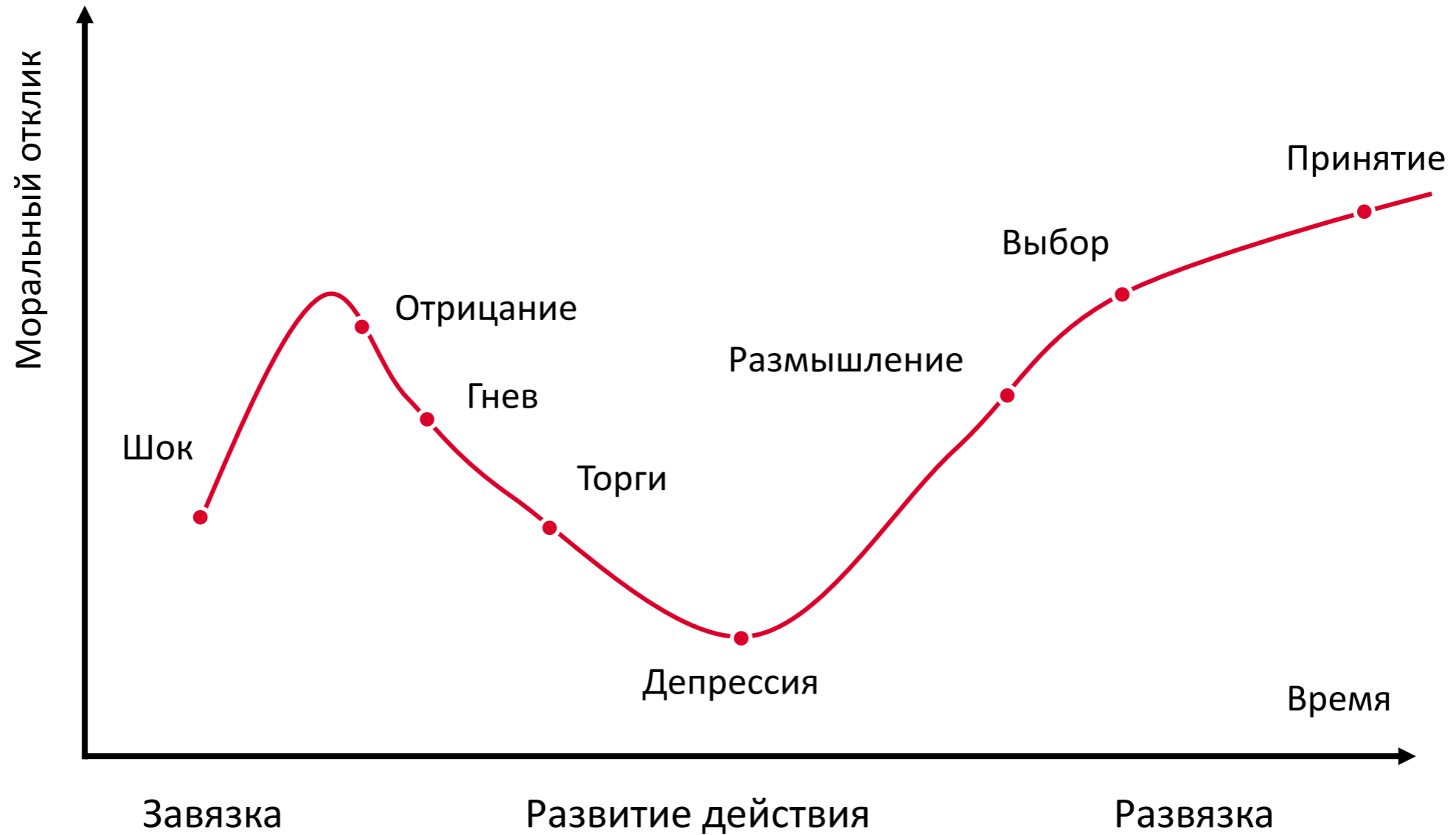
OKR

Big Data

Регламенты

CRM

# НЕПРЕРЫВНОСТЬ ИЗМЕНЕНИЙ





**РЕАЛЬНАЯ ИСТОРИЯ**



# AGILE

набор принципов, на которых строится процесс работы команды, позволяющий в жёстко фиксированные и небольшие по времени итерации, называемые спринтами (sprints), предоставлять конечному пользователю продукт с новыми возможностями, для которых определён наибольший приоритет

# В какой компании стоит внедрять agile

## Культура творчества

Организация – союз творческих людей  
Важны не только результаты, но и способы их достижения

## Культура согласия

Атмосфера совместного поиска.  
Много совещаний и дискуссий для выработки наилучшего решения

## Культура успеха

Люди соревнуются за лучший результат  
Высокая ориентация на успех и результат

## Культура правил

Единым правилам подчиняются все.  
Процессы регламентированы, организация – единый механизм

## Культура силы

Сильная внутренняя конкуренция. Руководитель – жесткий, авторитарный лидер

## Культура принадлежности

Организация построена как «семья». Сильный лидер опекает свою команду

Создать список  
проектов

Вести учет проектов  
в Trello или в Excel

ЧТО МОЖНО СДЕЛАТЬ?

Обсуждать план задач раз в  
месяц («до и после»)

Изменять приоритеты,  
если необходимо

# ОБМЕН ИНФОРМАЦИЕЙ

1. Зачем нашей компании это нужно?
2. Зачем лично мне это нужно?
3. Что именно нужно делать по новому?
4. Как начать работать по новому?
5. Как нам будет в процессе?



# Стратегия продаж в будущем – это...



**КАК ПРОЙТИ ПУТЬ?**



# Технологии изменений

## Шаг №1: где и Кто мы сейчас?

Анализ прошлого:  
Достижения, неудачи, опыт и выводы

Анализ настоящего:  
PEST, SWOT, 5 сил портера

## Шаг №2: куда мы хотим прийти и кем хотим быть?

Образ успеха компании:  
Мечты, миссия, видение

Лидерская позиция компании:  
Что делает лидером

Бизнес цели будущего:  
Стратегические цели компании

## Шаг №3: как мы пойдём к цели?

Стратегия:  
Путь, которым мы пойдём к цели

Управление по целям:  
Задачи, ответственные, сроки

Регулярный менеджмент: Статистика,  
KPI's, операционная деятельность

## Шаг №4: как будем управлять изменениями?

Ресурсы:  
Что нам потребуется для достижения целей

Управление изменениями:  
Работа с персоналом и БП



**Kodak**

---



**AT&T**



**BASF**



**NOKIA**



**SAAB**



**MOTOROLA**



**WALKMAN**



andreyostanin.ru

**OSTANIN**  
In your business