

# Кадры решают все

Как собрать правильную команду  
для своего проекта.



Алексей Черняк  
[che@groupon.ru](mailto:che@groupon.ru)

Co-Founder  
Groupon Russia

# Несколько очевидных вещей

- 3 кита любого проекта: Рынок, Продукт, Команда.
- Если вы занимаетесь «копи-пастом», то фактор успеха всего один: «Команда»
- Худший вариант: FFF (Друзья, Родственники, Дураки)
- Идеальная команда: 5-7 человек, Близко + Тренер (Ментор)



# 5-6 человек + Тренер

- ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬ. Энергия, Драйв, Вера, Видение, Пуш, Деньги, Рынок и Ниша
- ПРОДАВЕЦ – Связи, Коммуникации, Переговоры, Понимание проблем.
- КОНСТРУКТОР-продукт-менеджер. Мозги, Поиск продукта
- МАРКЕТИНГ-Трафик-PR – Тот кто будет привлекать покупателей
- ОПЕРАЦИИ -Логист – Операционист –Саппорт - тот кто отвечает за выполнение заказов клиентов и за то, чтобы клиенты были довольны.
- ФИНАНСЫ – контроль затрат и cashflow

# Взгляд инвестора

- Суть работы - находить недооцененный хороший актив.
- Покупать актив дешево – продавать дорого
- Люди класса А (5%), В (35%), С(60%) – Люди класса А набирают А и В и т.п.
- Если вы сумели собрать 5 человек без помощи денег, а только вокруг идеи – это ключевой актив.
- Энтузиазм длится максимум 3 месяца – если нет результатов, команда распадается.
- Во всех презентациях стартапов – прежде всего смотрят на слайд «Команда» . Кто эти люди?

# Следующие шаги

- Кто вы в этом проекте? Допустим сейл. С чего вы взяли это и почему на эту роль нет кандидатов лучше?
- Горящие вакансии по убыванию приоритетов:
  1. Ментор
  2. Руководитель проекта
  3. Сейл – который лучше вас.
  4. Эксперт-Стилист
  5. Трафик- менеджер
  6. Айти

# Как мы ищем

- Ментора
- Предпринимателя
- Ай-тишника
- Сейлза
- Трафик-менеджера
- Эксперта

# Ключевое в рекрутинге

- Список требований и вопросов – ситуаций, которыми тестируешь человека. 5 раз почему? Конкретика и скорость ответов на вопросы – самое важное.
- Не нужно искать сами кадры – нужно искать хороший источник кадров – где можно получить поток.
- Тщательная проверка рекомендаций – минимум от 3-х человек
- Отбор максимум 1 из 10 кандидатов
- Жесткий фильтр по системе ценностей – если человек крут, но имеет другую систему ценностей и убеждений – сразу «до свидания».
- Служить своим ощущениям по поводу этого

# Как сформировать команду, держать ее в тонусе и развивать

- Стадия 1. Формирование
  - Завоевать авторитет
  - Сколотить команду
  - Сотворить чудо – получить маленький и быстрый результат
- Стадия 2. Развитие
  - Ставить каждый раз новые планки, все более интересные и сложные. Благо рынок и конкуренты помогают в этом.
  - Общее пространство – работа каждого на виду. Ежедневный разбор полетов, рейтинг.
  - Ежедневный фидбек: хорошо-плохо. Постоянный «пуш», новые планки, новые вызовы.
  - Всегда иметь пул «запасных игроков».



# Контакты

- [che@groupon.ru](mailto:che@groupon.ru) – Алексей Черняк
- [join@groupon.ru](mailto:join@groupon.ru) - сюда резюме

# Стажировка в успешных стартапах

- **Хочешь сделать свой стартап и научиться на чужих ошибках – стажируйся в успешных стартапах и общайся с успешными предпринимателями.**
- **Groupon.ru ищет**
  - **Field sales** - продавцы в "полях" - которые ездят по городу и заключают договоры с лучшими местами в городе
  - **Tele sales** - продавцы на телефоне, которые настолько квалифицированы, что заключают контракты по телефону
  - **Сити менеджеры** - руководители вновь запускаемых городов.
  - **Сити плэнеры** - люди, которые планируют график акций и имеют хороший аналитический склад ума.
  - **Presale** - люди, которые назначают встречи продавцам. **Lead generator** - люди, которые создают списки лучших мест в городе и заводят их в базу данных. **Ассистенты в отдел продаж** - люди которые помогают продавцам делать классные продажи.
  - **Клиентский саппорт** - люди, которые любят разбирать проблемные и сложные вопросы и с удовольствием решают их.
  - **Копирайтеры** - мастера слова