

Кадры решают все

Как собрать правильную команду
для своего проекта.



Алексей Черняк
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 – Алексей Черняк
- 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