

Слепов Андрей Львович.

Руководство коммерческими проектами.

Маркетолог. Развитие бизнеса с нуля. Специалист по интернет маркетингу.

Готов развивать ваш бизнес, оптимизировать процессы внутри компании и направлять их на результат. 15 лет руководства коммерческими проектами.

Управляющий партнер ПБ РЕШЕНИЕ

★★★МОИ КОМПЕТЕНЦИИ★★★

- ✓ Развитие бизнеса с нуля
- ✓ Архитектура и оргструктура компании
- ✓ Управление бизнес проектами
- ✓ Финансовое моделирование и планирование
- ✓ Заточка компании под цели поставленные владельцем бизнеса
- ✓ Формирование фирменного стиля, разработка бренд бука, дизайна и логотипов
- ✓ Комплексная упаковка бизнеса
- ✓ Создание сайтов, лендингов (Landing, продающий сайт)
- ✓ Запуск интернет магазинов, E-Commerce, Автоворонки продаж, KPI
- ✓ Email маркетинг, рассылки (What's App, Viber, Telegram, VK, Direct)
- ✓ SMM продвижение и реклама в социальных сетях (Instagram, Facebook, Одноклассники, Mail, Мой Мир, Вконтакте)
- ✓ Таргет реклама в соц сетях (My Target, VK, Instagram, Facebook, Youtube)
- ✓ Контекстная и медийная реклама (Яндекс Директ, Google Adwords, РСЯ, КМС, Авито Контекст), SEO (CEO)
- ✓ CRM системы и автоматизация (АМО, Bitrix 24, 1С, Retail и другие)
- ✓ Сквозная аналитика (Roistat, Yandex Metrika, Google Analytics)
- ✓ Виртуальная АТС и IP телефония
- ✓ HR и подбор персонала (Маркетологи, менеджеры, IT-специалисты, продавцы)





2003-2005

Открытие фитнес-клуба бизнес класса в элитном коттеджном поселке Вешках. Проблематика: отсутствие структуры фитнес подразделений клуба, необходимость укомплектования кадрами всех структурных отделов клуба, введение и настройка автоматизированной системы управления клубом и штатным расписанием занятий. Результат работы: введено и настроено программное обеспечение для фитнес-клубов А&А, набран персонал, запущены в работы все подразделения клуба. Выход на объем выручки до 2 000 000 руб./мес.



2006-2012

Компания IExpedition. www.iexpedition.ru Международные грузоперевозки. Таможенное оформление грузов. Проблематика: Оптимизация процессов формирования сборных грузов из Германии, отсутствие план-фактического расчета показателей выручки. Необходимость формирования новых каналов и путей по доставке и оформлению таможенных грузов. Продвижение компании в рынке грузоперевозок. Результат работы: создание нового сайта компании и его продвижение. Развитие новой еженедельной авиа схемы из Кореи по доставке автозапчастей с чистой прибылью от 80 000\$ в год. Организация и участие в более 10 выставках Крокус-Экспо и Экспоцентр. Развитие схемы контейнерных доставок через Владивосток из Кореи и Китая. Внедрение нового программного обеспечения на базе CRM платформы Клиент-Коммуникатор (контроль деятельности и финансового оборота коммерческого отдела); Развитие направления быстрой доставки из Кореи через Владивосток с общей прибылью более 100 000\$ за год.



2012-2013

ООО «КерамАльянс». Компания Gresstyle. www.gresstyle.com Импорт керамогранита из Китая. Проблематика: создание дочернего подразделения импорта керамогранита из Китая. Подписание контракта с производителем в Китае, подготовка всех товаро-транспортных документов для закупки партии продукции. Провести таможенное оформление грузов. Формирование каталога продукции и рыночных цен. Результат работы: Организация проекта с нуля; Подписание контракта с фабрикой в Китае; Участие в выставочных проектах ЦВК «Экспоцентр», Открытие склада на 450 м2, Складской запас на 200 000\$, Сверстанный и отпечатанный каталог продукции.



2014-2015

Компания ООО «Ди Эф Ай Аксессуары», официальный дистрибьютор сувенирной продукции для автоконцерна GM, Renault Россия. Проблематика: отсутствие интернет-магазинов по продаже оригинальной сувенирной продукции Opel, Cadillac, Chevrolet, а так же необходимость продвижения этой продукции через каналы интернет. Результат работы: Создание и запуск сайта www.dfiaccessories.ru, www.opel-collection.ru, www.cadillac-collection.ru. Открытие социальных групп с микроразметкой и мини интернет магазинами в Вконтакте <https://vk.com/renaultcollection>; https://vk.com/dfi_chevrolet_collection; https://vk.com/dfi_cadillac_collection; https://vk.com/dfi_opel_collection и их продвижение. Отгрузка заказов в Рено за июнь-декабрь 2014 г. на сумму более 2 200 000 рублей, что на 50% больше чем за первое полугодие 2014 года.



General Motors



RENAULT



2015-2018

Компания Viega - лидер мирового рынка по производству инженерного и сантехнического оборудования. Проблематика: В ходе ежегодной выставки Aquatherm Moscow требовалось маркетинговое исследование стенов конкурентов, с формированием презентации со сравнительным маркетинговым анализом стенов конкурентов, по техническому заданию ЗАКАЗЧИКА.. Результат работы: 4-й раз подряд контракт на проведение данных маркетинговых исследований. Фотообзор стенов конкурентов (11 стенов). Проведение переговоров на каждом стенде конкурента (11 стенов), с целью получения материалов от конкурентов и информации по новинкам их продукции, выставленным на стендах.



2015-2016



Сеть клиник косметологии «Гранд Клиник» премиального класса, Производитель оборудования для криотерапии (Подольск). Проблематика: открытие новой клинике на ул.Фадеева, имиджевое оформление зон клиники, формирование визуализации кабинета криотерапии. Результат работы: В ходе выездных экспертных оценок предложена концепция визуализации кабинетов с аппаратом ICEQUEEN, Определена стратегия рекламных кампаний развития сети криокабинетов. Создан и рекомендован каталог палитры материалов и оборудования по стандартам сети для Криомедицины.



2016

Сеть клубов единоборств «Тайгер». Проблематика: собственниками требовалась отстройка от бывших партнеров с аналогичным названием «LEON», также имелось желание сформировать эффективное продвижение услуг клуба при помощи интернет продвижения, включая социальные сети. Провести экспертную оценку Маркетинга компании. Результат работы: проведена выездная экспертная оценка клуба, дана положительная оценка работе клуба в сфере интернет-маркетинга, а так же дана рекомендация по работе с лидерами мнений, привлечение в клуб «Звезд-спортсменов», в качестве такого лидера был рекомендован Дмитрий Яшанькин. Который на сегодняшний день является амбассадором рекламного продвижения клуба в социальных сетях и YouTube.



2016-2018

Проект «Мой Продукт», бизнес-идея, интернет-проект, стартап. Идея проекта направлена на развитие патриотической ноты, с возможность познакомить рядового Потребителя с товарами, произведенными на территории России. Проблематика: создание компании с «нуля» от «идеи» до развивающейся компании. Результат работы: создан бренд Мой Продукт, зарегистрирована торговая марка, сформирован бизнес план и финансовая модель проекта на 4 года, созданы интернет площадка <http://мой-продукт.рф> и интернет-магазин <http://moyproduct.welpis.ru/>



2017-2018

Первый Клинический Медицинский центр (Ковров) . 9500 м2, входит в первые 100 крупнейших частных медицинских центров РФ. Проблематика: отсутствие маркетинговой стратегии по продвижению услуг клиники, как следствие не было сформировано плановых и отчетных показателей отдела маркетинг, не было единой концепции позиционирования центра на рынке медицинских услуг. Результат работы: Формирование маркетинговой стратегии до 2020 года и KPI показателей работы отдела, увеличение базы уникальных пациентов на 60% за 2017 год, что составляет 35% доли рынка пациентов Коврова и Ковровского района, реализация концепции медицинского туризма Золотого кольца. Золотой партнер АОММТ. Обновленная брендинговая концепция ПКМЦ.



Компания ГарантСтрой-ПРО специализируется на производстве и продаже временных ограждений для строительных площадок г. Москвы. Проблематика: собственнику требовалось создать финансовое моделирование и систему финансового планирования работы компании. Привести компанию к системному увеличению роста выручки, держаться выше уровня точки безубыточности. Обеспечить стабильное операционное управление компании. Провести экспертную оценку Маркетинга компании, провести ребрендинг. Результат работы: создана система финансового планирования и фин.модель компании на два года с 20% приростом по выручке. Сформирована система мотивации подразделений. Проведен ребрендинг, создан гайдлайн, сделан новый сайт и обновлены все элементы фирменного стиля в раздаточной продукции компании. За два года компания выросла по выручке со 135 млн.р в год до 220 млн.р в год. Сформировано новое направление с собственной выручкой за 2019 год 25 млн.р и подписанными контрактами на 2020 год в сумме 45 млн.р. Что привело к финансовому плану на 2020 год свыше 300 млн.р. Оборота. Компания выросла не только финансово, но и как организация. Численный состав вырос в 3 раза, увеличился офис и производство.



2020

Компания ЗВИКТОРИ занимается поставкой химических реагентов для бурения в нефтегазовой отрасли и продажей промышленной химии. Проблематика: владельцу бизнеса было необходимо сформировать описание развития компании на ближайшие два-три года, с достижением определенных результатов и целей. Описать архитектуру компании, создать оргструктуру компании с соответствующими графиками статистик. Результат работы: описана архитектура компании и бизнес цели на 2 года работы. Закончена оргструктура компании. Создана система операционного финансового планирования и фин.модель развития компании на два года с 20% приростом по выручке. Сформирована система мотивации подразделений с генеральными и персональными графиками статистик. Описана и реализована директива работы при наступлении кризиса в нефтяной отрасли вызванной "нефтяной войной" по стоимости нефти и наступления самоизоляции по COVID19. В результате за три месяца проведенной работы были достигнуты растущие показатели по графику статистики ВЫРУЧКА, в апреле месяце компания выросла с 14 млн.р в январе, до 32 млн.р в апреле.