

Экспертиза независимого директора

**От опыта к новым
возможностям**



Кто я и почему я могу об этом говорить?



**Экс-директор по развитию экспертных
продуктов «КонсультантПлюс»**

40+

экспертных
информационных
продуктов

18 лет

работы с продуктами
и экспертным брендом

99% клиентов доверяют аналитике «КонсультантПлюс»*

*Согласно исследованию Ромир.

Итоги анкетирования: опыт и экспертиза участников

Выход в новый сегмент аренды с попаданием в топ-5 игроков рынка

Сопровождение M&A и интеграции приобретённых компаний

Объединение финансовых операций пяти заводов в общий центр обслуживания

Разделение полномочий собственника, совета и CEO

Подготовка компании к IPO и работе на публичном рынке

Трансформация бизнес модели

Цифровые каналы стали основой продаж

Построили запустили платформу, которая в течение COVID разогналась до 50% выручки всей компании

Онлайн-канал вырос более чем в 20 раз и из второстепенного направления превратился в самостоятельный драйвер продаж

Результаты, подтвержденные опытом:

2–20%

Рост рентабельности за 1,5 года

20×

Рост онлайн-канала продаж

1,7 млрд ₽

Эффект программы сокращения расходов

\$1,7 млрд

Сопровождение продажи доли бизнеса

\$7 млн

Участие в привлечении инвестиций

+17 млрд ₽

Выручка нового направления за год

+73%

производительности

Рост чистой прибыли в

2,5 раза

+108%

чистой прибыли

+16%

выручки за первый год

Рост выручки, млрд ₽

с 20 до 50

Сохранение производства при отсутствии

40%

персонала

«Заинтересованы в продвижении»

96%

открыты к
продвижению
при поддержке Клуба

«Интересно было бы читать и писать регулярно на темы своей персональной экспертизы (вести колонку/ отвечать на вопросы онлайн/офлайн)...»

«Интересно взаимодействие с РБК, БФМ, Коммерсант, тв, радио и профильными СМИ...»

«Мне интересно чтобы Клуб (и его нетворк) помогал в получении позиций в СД, advisory board...»

Зачем нам продвижение Клуба и независимых директоров в медиа?

Просто быть в СКОЛКОВО
недостаточно

Нетворк не гарантирует
рекомендаций

Нетворк — сложная система
косвенных коммуникаций

Нетворк конечен и требует
пополнения

Одна статья, книга или
мероприятие могут не дать
ожидаемого результата

Одной «таблетки», как и в
бизнесе, нет

Почему просто опыт не продвигает?

**«А можно создать продукт,
который продаст сам себя?»**

Как звучит наш опыт в предыдущих бизнесах?

Процессы

«Перезапустили продукт, сменили бизнес-модель с транзакционной на SaaS + транзакции и запустили B2Enterprise...»

Продажи

«Приоритизация направлений роста, развитие онлайн-канала как отдельного драйвера»

Финансы

«Я выстроил контур отчетности, бюджетирования, финансового контроля, моделирования и прогнозирования...»

Корпоративный опыт

«Собственник получил карту рисков и приоритетов, дизайн системы корпоративного управления»

Как должен звучать экспертный продукт?

01

Кто клиент

Для кого мы решаем задачу

03

Технология

Как решаем задачу:
последовательность
действий

02

Проблема бизнеса

Относительно массовая
и достаточно сложная

04

Результат клиента

Что останется после
работы

05

Подтверждение

Какие результаты
уже есть в нашем опыте

Как должно звучать медиапродвижение?

Основано на опыте

Для независимого директора ИИ-контент не подойдёт: мы продаём свой опыт вместе с нашими личными качествами.

01

**Резонансный и
запоминающийся
«ХУК»**

Информационные тренды

02

**Формат
информационного
повода**

Статья, комментарий...

03

Канал продвижения
СМИ, YouTube, RUTUBE,
Telegram, соцсети

04

**Что говорят
конкуренты**

05

**Техническая
реализация:**

тексты, редактура, съёмки,
монтаж, упаковка

06

**Переговоры с
каналами и подбор
темы**
в интересах медиа и нас

Опыт ≠ экспертному продукту

Опыт ≠ информационному поводу для продвижения



Инфоповод

**Экспертный продукт
и новая роль**

Наш опыт в 20–30 лет

Почему нам сложно?

Разные компетенции

Опыт, продукт и продвижение — это три разных профессии и компетенции (знания, опыт, ресурсы)

Время на освоение

Директора умеют разбираться в сложном. Но на новую профессию тоже нужно время.

Новый путь

Мы первые, кто проходит этот путь и вырабатывает правила (как и в бизнесе, так и сейчас после выхода из найма)

Смена роли

И личные трансформации от смены ролей: кто я, чем я отличаюсь, в чём моя ценность

Невозможно начать ничего нового, пока не придашь новое значение:

**- чему-то в
прошлом**

**- чему-то в
настоящем**

**- чему-то в
будущем**

Пришло наше время говорить

Эффективные каналы продвижения для КНД и экспертов:
классические, которые пользуются доверием у
потенциальной аудитории собственников бизнеса

Направление первое:

Публикации

РБК Компании



Профиль Клуба

Общее присутствие профессионального сообщества

Собственный профиль эксперта

Имя, специализация и подтверждённые кейсы

Регулярные публикации

Статьи, комментарии и экспертные разборы

Аудитория РБК Компании

~130-140 тыс.

охват РБК Компании в
сутки

~4 млн

Ежемесячная аудитория РБК
Компании

Результат: собственный профиль и материалы, которые потенциальный клиент может найти перед началом работы.

Что мы делаем, чтобы тема «выстрелила»?

Анализ опыта через призму
результативности и маркетинга

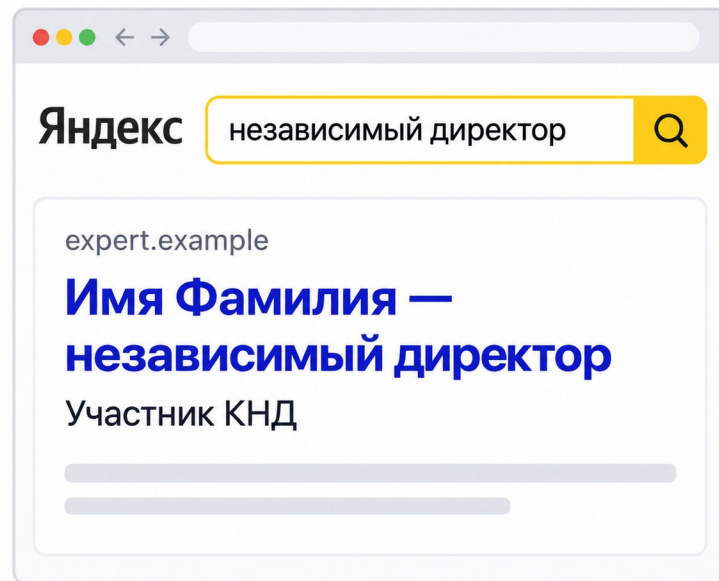
Выделение главного

Выбор темы

Конкурентный анализ, резонансность
темы на рынке

Редактура материала: взгляд через
призму собственника и клиента

Формирование заголовка, эффектные
заголовки и SEO-оптимизация



Условный пример отображения

Результат: индексируемость и попадание в выдачу нейросетей

ИИ постепенно заменяет Google.

ИИ при выдаче ответа опирается чаще всего на официальные аккредитованные площадки, одной из которых является РБК.

Если ввести запрос по теме, которую мы сформулируем для эксперта и опубликуем в РБК, ИИ выдаст собственнику в первую очередь его, потому что площадка вызывает доверие и точна в его представлении.

Публикации: профессиональные ресурсы

Лучшие материалы пойдут в публикацию и станут основой для переговоров с крупными медиаплощадками



**БОЛЬШИЕ
ИДЕИ**



Журнал SKOLKOVO

ЭКСПЕРТ

Площадки для переговоров

Направление второе

Подкасты

Подкасты

Собственные каналы Клуба на видео- и аудиоплощадках



YouTube



RUTUBE



Яндекс Музыка



Apple Podcasts



VK Музыка



Звук



Castbox



Spotify

Результат: показываем экспертную тему развернуто,
мы показываем личность.
Почему нужно показываться? Потому что это доверие.

Что мы делаем, чтобы подкаст смотрели?

Выбор резонансной
темы и собеседника

Организация съёмки
и постпродакшн

Размещение на 8
площадках в аудио- и
видеоформате

Продвижение через
партнерские
коллаборации с
другими каналами

Расшифровка, Основа
для дальнейших
постов в
Telegram-канале и
экспертных статей

Выбор темы и
продвижение каждой
платформы в формате
коротких роликов

Уникальный собственный формат

который станет визитной карточкой и способствует продвижению среди потенциальных клиентов

Открытый диалог

**Независимый
директор**

Опыт решения задач

+

**Собственник
бизнеса**

Взгляд бизнеса

+

Ведущий

Вопросы и ход разговора

Два взгляда на одну тему

Это резонансный разговор, демонстрация ценности и вовлечение собственников. Где совпадают, где спорят и чего ждут друг от друга. Собственнику есть повод поделиться разговором со своей аудиторией.

Направление третье:

Выступления

Живые выступления вне Сколково

Выбор и выход на площадки, которым интересна наша тема

Результат: наивысшая степень доверия, живой контакт с клиентами, возможность беседы и открытого диалога, и быстрый выход на дальнейшее сотрудничество



Основа для формирования выступления

Выбор площадки и профильной, релевантной аудитории

Выбор собственной резонансной темы, которая за 15 минут запомнится всем

Формирование выступления по продающей структуре дорогого экспертного продукта

Переговоры с площадками

Подготовка к выступлению: сценарий, презентация и репетиция

Подготовка материалов для аудитории и продолжения разговора после выступления

Темы, которые максимально раскрывают ценность и формируют доверие к членам клуба:

Необходимость независимого взгляда

Слепые зоны, альтернативные решения и оценка рисков

Ошибки акционеров и CEO

Потери бизнеса и невозвращённые инвестиции

Преимственность бизнеса

Решения, варианты и кейсы

Масштабирование бизнеса

Стратегические развилки и трансформации

Возможности бизнеса

Как выбрали и реализовали возможность

Акционер, менеджмент и совет директоров

Лучшие истории и провалы корпоративного управления

Пример площадки:

Организатор

Форум преемственности



Наследие. Традиции. Инновации

Владельцы капитала, преемники и предприниматели обсуждают передачу активов, семейное наследие и преемственность бизнеса.

**Выступление спикера Клуба с
экспертной темой в ноябре**

**Живой диалог с собственниками
за закрытыми дверями**

Площадки, релевантные экспертизе членов клуба

ВЕДОМОСТИ

«Промышленность нового времени»

Промышленность и операции



Российская неделя бизнеса

Промышленная политика



Биржевой форум

Рынки капитала



«Миллиарды»

Частный капитал и family offices



Ассоциация
Семейного
Бизнеса

Форум семейного предпринимательства

Семейный бизнес



Цифровизация корпоративных бизнес-процессов

CFO-Russia / Prosperity Media

РОССИЙСКИЙ
ИНСТИТУТ ДИРЕКТОРОВ

Конгресс корпоративных директоров

Корпоративное управление



«Предпринимательский класс»

Предпринимательство и МСП



РБК Public Capital

Корпоративное управление / ESG

Площадки и форматы внутри СКОЛКОВО

**Авторские встречи по
экспертной теме**

**Диалоги экспертов с
собственниками**



Клуб предоставляет площадку, помогает собрать релевантную аудиторию и подготовить 1–2 встречи в год.

Какой результат будет у члена Клуба

Осмысление опыта и переход на новую роль

Новый опыт и новые компетенции

Портфолио цифровое и возможность донести опыт и ценности

Поддержка профессиональная и техническая

Экономия финансовая



Какой результат у Клуба

**Клиентская база для
продвижения независимых
директоров**

Прогнозы на следующие три месяца

YouTube: план на три месяца

8

выпусков подкаста

160

Shorts

2

коллаборации в месяц
с партнёрскими
медиаресурсами

Каждый месяц

2–3 выпуска, 40–60 Shorts, анонсы гостей и клубов, материалы в Telegram и РБК и 2 коллаборации

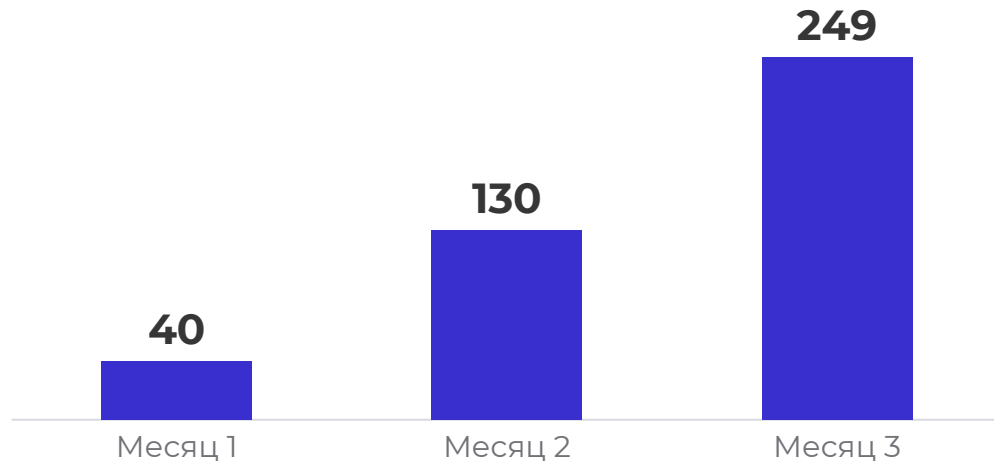
Без платных размещений

YouTube: результат за три месяца

≈250

ПОДПИСЧИКОВ

Расчётный ориентир



250 тыс.

просмотров Shorts

4,1 тыс.

просмотров полных выпусков

Основа для прироста аудитории в Telegram

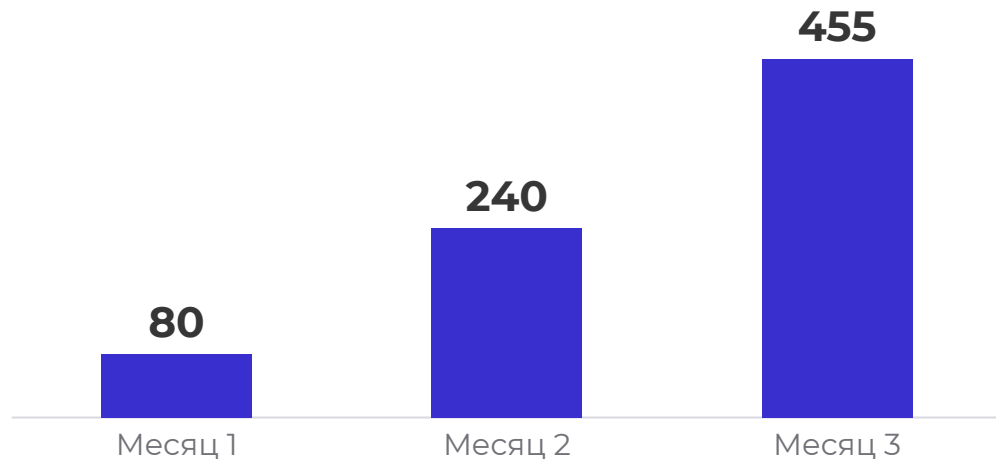
- | | | |
|----|------------------------------|--|
| 01 | Гости подкастов | Отдельный пост со ссылкой на полезный материал |
| 02 | Партнерские выпуски | Коллаборации с бизнес-клубами и медиа-партнерами |
| 03 | Выступления и встречи | QR-код на разбор, чек-лист или материалы спикера |
| 04 | YouTube | Ссылка на продолжение темы в телеграм |
| 05 | Участники Клуба | Личные приглашения коллегам и собственникам |

В Telegram формируем продолжение разговора, ради которого стоит остаться.

Telegram: результат за три месяца

≈455

ПОДПИСЧИКОВ



Стоимость самостоятельного Продвижения:

Стоимость самостоятельного продвижения эксперта:

450 тыс. ₽

Выступление на профильной площадке

20 тыс. ₽

Один выпуск подкаста

760 тыс. ₽

Членство в бизнес-клубе

450 тыс. ₽

Профиль в РБК Компании

200 тыс. ₽

Работа с маркетологом / агентством

250 ₽

Стоимость одного подписчика в нише «бизнес»

Что предлагает клуб?

Подписка на продвижение:

ДЛЯ УЧАСТНИКОВ КЛУБА, КОТОРЫЕ:

Имеют
сильные
кейсы,
востребованные
на рынке.

Уверены в
ценности
своего опыта,
знаний и
результатов.

Готовы к
системной
работе над
продвижением.

Стоимость для участника

Стоимость для участника клуба:

**Стоимость
участия:**

30 тысяч
в месяц

250 тысяч
при оплате за год

10 месяцев работы

Редакционная работа

Анализ опыта, темы, тексты и подготовка

Производство

Съёмка, монтаж, оформление и размещение

Организация

Переговоры, площадки и координация

Продвижение

Публикации, партнёры и работа с аудиторией

Этапы работы

Стартовая диагностика

Участник выбирает ключевые темы, которые подтверждаются практическим опытом, отвечают на актуальный запрос и показывают собственный подход.

Воркшоп по продажам

Стратегия работы с аудиторией и путь от первого знакомства к предметному разговору о продукте.

Индивидуальный контент-план

Темы статей, подкастов, аудио- и видеоматериалов по собственной экспертной теме.

Публикации и подкасты

Подготовка материалов совместно с Клубом: написание статьи, съёмка и публикация на ресурсах Клуба и партнёрских площадках.

Встречи и выступления

Собственная авторская встреча и участие в общей медийной повестке Клуба.

Что дальше?

Написать Марьям
«продвижение»

Формируем счёт

Первое вводное интервью

И добро пожаловать!

