|  |  |
| --- | --- |
| ­ | **Ильина(Рамазанова) Лейла Наибовна** |
| Резюме экспертаWA/Telegram: 89507550289Telegram: @Layla\_R13layla.n.ramazanova@gmail.comhttps://www.facebook.com/layla.ramazanova |
|  |   |
| **Области экспертизы**  | **Маркетинговый анализ внешней и внутренней среды компании.**Сбор и систематизация информации. Маркетинговые исследования – собственные и заказ в агентстве. Построение прогнозов развития компании на основании анализа.**Разработка маркетинговой стратегии компании**Постановка стратегических маркетинговых целей и разработка комплекса мер для их достижения. Расчет бюджета и определение KPI деятельности маркетинга. **Продуктовая стратегия**Структура продукта. JTBD. Жизненный цикл продукта. Управление продуктом. CustDev и маркетинговые исследования. Метрики продукта. PMF. Маркетинговая упаковка продукта. QFD. Себестоимость и ценообразование.**Комплексный ассортиментный анализ**АВС-XYZ-анализ. Товарные категории и их роли. Матрица желаний. Оптимизация ассортимента. Ценообразование.**Формирование отдела маркетинга/коммерческого отдела**Определение функционала, зон ответственности и индивидуальных KPI сотрудников маркетинга/коммерческого отдела. **Операционное руководство отделом маркетинга/коммерческим отделом**Тактическое планирование и контроль реализации маркетингового календаря. Расчет эффективности маркетинговых акций.  |
| **Тематические семинары эксперта** | 1. Выведение товаров и услуг на рынок.
2. Планирование и проведение эффективных рекламных кампаний.
3. Создание сайта компании.
4. Маркетинг для руководителей некоммерческих подразделений.
5. Маркетинговая стратегия, которая «работает».
6. Коммуникации в социальных сетях.
7. Управление имиджем руководителя.
8. Как правильно внедрить CRM.
9. Управление командой.
10. HR-бренд компании, как инструмент повышения прибыльности.
11. Продукт, который сам себя продает.
 |
| **Темы семинаров для социальных предпринимателей** | 1. Как составить и чем наполнить раздел «Анализ рынка» в заявке на грант.
2. Продажи в интернете.
 |

|  |  |
| --- | --- |
| **Опыт выступления на конференциях** | 1. Конференция «Делай добрый бизнес», Саранск, 3 декабря 2021. Выступление «Маркетинговая стратегия, которая работает».
2. Конференция «Каналы и механизмы реализации товаров и услуг в аграрном бизнесе», Тамбов, 11 декабря 2020 г. Выступление на тему «Особенности продвижения в В2В и В2С сегментах».
3. Конференция «Коробочные решения для малого бизнеса», 5 февраля 2020. Выступление на тему «Подготовка и проведение эффективных рекламных кампаний».
4. РИФ-Воронеж, 2019, "Как компании и сотруднику расти вместе". <https://disk.yandex.ru/i/TwuovhAQ7VhcHw>
5. Конференция по геймификации процессов в бизнесе, 2020. "Геймификация - блюдо, которое подают холодным". <https://disk.yandex.ru/i/ZdUCnMZ6pSZFgg>
6. Форум "Игры, в которые играет бизнес", 2018. «HR-бренд – модная игрушка или инструмент развития бизвития бизнеса?»
7. HR-марафон «BIZ-дорожье: персоналом управлять!», 2020. «В случае пожара разбить стекло», <https://disk.yandex.ru/i/5ScMjKtX7qZ7zw>
 |
| **Публикации, выступления на радио и ТВ** | 1. «Корпоративная культура». Программа «Короли и капуста», май 2021 г. <https://youtu.be/Iu9DNjJXWk4>
2. «Руководящую должность надо перестать воспринимать как привилегию». Программа «Короли и капуста», июнь 2021 г. <https://www.youtube.com/watch?v=LKJ0Uk-qECw>
3. «В начале было слово. И слово это – Стратегия». Журнал «Секреты бизнеса», 2020. <https://bs-magazine.ru/2020/12/29/v-nachale-bylo-slovo-i-slovo-eto-strategiya/>
4. «Не учите зайца танцевать». Журнал «Секреты бизнеса», 2020. <https://bs-magazine.ru/2020/12/03/ne-uchite-zajca-tancevat/>
5. «В случае пожара разбить стекло». Журнал «Секреты бизнеса», 2020. <https://bs-magazine.ru/2020/10/30/v-sluchae-pozhara-razbit-steklo>
 |
| **Производственные задачи, которые решались в рамках консалтинговых проектов** | 1. Увеличить коммерческие показатели интернет-магазина (В2С). Решение: внедрение инструментов привлечения целевого трафика, разработка нового интернет-магазина, оптимизация ассортимента. Результат: рост КБ на 30% за I-II кв 2021 года, прирост выручки на 30% в сравнении 2020 г.
2. Задача: провести анализ предложений на первичном рынке жилья, сделать сравнение в категориях цена/качество и составить карту принятия решений покупателем для каждого сегмента рынка недвижимости.

Решение. На первом этапе проведен опрос целевой аудитории по итогам которого составлено ранжирование факторов, влияющих на выбор объекта покупки. Затем проведен ценностно-стоимостной анализ всех новостроек. По итогу исследования составлена ценностно-стоимостная карта новостроек, учитывающая все факторы покупательского выбора, предложение застройщиков и усреднённые цены на жилье.1. Повысить выручку за оказанные услуги (В2В). Решение: выделены приоритетные направления развития компании, скорректировано позиционирование компании на рынке, проведен ребрендинг, обновлен сайт. Результат: в пандемию удержали клиентскую базу, привлекли новых клиентов.
2. Задача: составить рейтинг привлекательности IT-компаний работодателей, выявить лидеров и факторы их лидерства.

Решение: Разработана методика по оценке атрибутов бренда работодателя с т.з. их важности для сотрудников. Проведен интернет-опрос среди сотрудников IT-компаний. Результаты выложены в открытый доступ.1. Снизить текучесть квалифицированных специалистов (В2В). Решение: создана система грейдирования должностей в компании, проведена аналитика рынка заработных плат и соответствующее поэтапное повышение заработных плат в компании до конкурентного уровня. Результат: снизилась текучесть в 1,5 раза, в два раза сократился срок отклика на вакансии, повысилось качество привлекаемых кандидатов.
2. Сохранить клиентскую базу (сфера услуг, В2С) в условиях захода на региональный рынок федеральных игроков. Решение: создание программы лояльности для высокодоходных клиентов и клиентов, часто пользующихся услугами компании. Обучение персонала клиентскому сервису. Результат: удержание КБ и рост продаж на 15% в сравнении с предыдущим годом.
3. Увеличить выручку интернет-канала (В2В). Решение: внедрение онлайн-платформы, оптимизация ассортимента, построение ценовых моделей, внедрение обучения для продавцов. Результат: рост продаж в online-канале на 50% ежемесячно в течение 6 месяцев.
4. Максимально быстрое достижение точки безубыточности нового игрока на рынке (производство+услуги) в условиях высокой конкуренции (В2С). Решение: Отстройка от конкурентов путем создания бренда (визуализация + коммуникация), разработка оптимального сочетания каналов продвижения (на основании изученных медиапредпочтений). Результат: достижения точки БУ на два месяца раньше прогноза.
5. Увеличить входящий трафик на консультацию (услуги, В2В). Решение: Развитие персонального бренда руководителя компании, как эксперта, инструментами SMM. Результат: Рост КБ.
 |
| **Опыт работы в области маркетинга** | 16 лет |
| **Базовое образование** | Воронежский государственный университет, экономический факультет, Государственный план подготовки управленческих кадров для организации народного хозяйства РФ, квалификация «Маркетолог», диплом, 2017Воронежский государственный университет, факультет журналистики, специальность «Связи с общественностью», свидетельство о профессиональной переподготовке, 2010 Воронежский государственный университет, биолого-почвенный факультет, квалификация «Биолог. Преподаватель биологии и химии», диплом с отличием, 1997 |
| **Курсы повышения квалификации** | «Тренинг для тренеров». Курсы профессиональной переподготовки, квалификация «Бизнес-тренер», 2022 г.Управленческое консультирование, НИСКУ, СПб, 2022Продуктовая аналитика, Нетология, 2021.Веб-разработка, базовый уровень, Воронеж, Институт доп.образования, ФГБОУ «ВГУИТ», 2020.Total Rewards, Mike Pritula Academy, 2020Тренинг для нетренеров, Воронеж, Тренинговый центр Светланы Воропаевой «Сова», 2018«Финансы под контролем», Центр финансовых услуг, Воронеж, Финансы, 2016«Руководитель проекта», Центр обучения "Софонов и партнеры", Москва, Управление проектом, 2016«Основы интернет маркетинга», Geek brain, online, 2016«Финансы для руководителей (Финансы для нефинансовых менеджеров)», NatiCo Solutions Inc, Москва, Финансы, 2015«Навыки оперативного управления», Exect business trainig, Москва, Управление персоналом, 2014«Управление проектами», Tele2, корпоративный образовательный центр, 2013«Секреты эффективного PR», Moscow business school, Москва, 2008 |
|  |   |