



<b>Ильина (Рамазанова) Лейла Наировна</b>			
Резюме эксперта: маркетолог-аналитик, бизнес-аналитик. Статус: «Играющий» тренер – веду аналитическую практику в агентстве <a href="#">«Маркетинговая группа «BezVody»</a> , сооснователем которого являюсь, консалтинговую и бизнес-тренерскую деятельность – в составе команды экспертов <a href="#">«Страктика»</a> . Бизнес-тренер с 2020 г.			
Telegram: @Layla_R13		<a href="mailto:layla1310@yandex.ru">layla1310@yandex.ru</a>	<a href="https://vk.com/layla.n.ramazanova">https://vk.com/layla.n.ramazanova</a>
		Leader-ID 2225805	<a href="https://experts.nti.work/users/12335">https://experts.nti.work/users/12335</a>
<b>Базовое образование</b>	Воронежский государственный университет, экономический факультет, Государственный план подготовки управленческих кадров для организации народного хозяйства РФ, квалификация «Маркетолог», диплом, 2017 Воронежский 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		
<b>Курсы повышения квалификации</b>	«Бизнес-анализ», 2025 «Подготовительный курс для трекеров», Архипелаг-2022, 2022 «Бизнес-тренер», АНО ДПО "Институт диалога культур "Интерлингва», «Профессиональная подготовка бизнес-тренеров», 2022 г. Управленческое консультирование, НИСКУ, СПб, 2022 Продуктовая аналитика, Нетология, 2021. Веб-разработка, базовый уровень, Воронеж, Институт доп.образования, ФГБОУ «ВГУИТ», 2020. «Финансы под контролем», Центр финансовых услуг, Воронеж, Финансы, 2016 «Руководитель проекта», Центр обучения "Софонов и партнеры", Москва, Управление проектом, 2016		
<b>Опыт работы в области маркетинга</b>	20 лет		

<b>Области экспертизы</b>	<p>Маркетинговый анализ внешней и внутренней среды компании.</p> <p>Продуктовый дизайн</p> <p>Продуктовая стратегия</p> <p>Маркетинговая стратегия компании</p>
<b>Некоторые кейсы</b>	<p>1. <u>Задача</u>: сформировать процедуру оценки городов для реализации инвестпроекта, которая позволит принимать решение в течение 2 недель.</p> <p><u>Решение</u>: проведен анализ факторов принятия решения, составлен каталог рисков. По итогу на базе Excel создан дашборд, включающий оценку 10 параметров, позволяющий выявлять и оценивать риски, а также выстраивать рейтинг инвестиционной привлекательности городов.</p> <p><u>Результат</u>: в течение 2024 года было выдано заключение для 172 города, компания объявила об инвестпроектах в двух регионах РФ.</p> <p>2. <u>Задача</u>: повысить продажи (IT-компания).</p> <p><u>Решение</u>: проведен анализ продуктов и аудит продаж компании, проведен анализ динамики рынка по продуктовым сегментам, определены лидеры и конкуренты, бенчмарки. Разделены продуктовые направления, введено управление по системе сбалансированных показателей, разработаны KPI, введен процесс бюджетирования.</p> <p><u>Результат</u>: в течение года рост выручки по каждому из направлений на 30%.</p> <p>3. <u>Задача</u>: провести анализ факторов покупательского выбора и на его основе обновить процесс продаж квартир в новостройке.</p> <p><u>Решение</u>. На первом этапе проведен опрос целевой аудитории по итогам которого составлен список факторов, влияющих на выбор объекта покупки. Каждому фактору присвоен вес. Проведен ценностно-стоимостной анализ всех квартир.</p> <p><u>Результат</u>: идет проработка модели динамического ценообразования и скриптов для отдела продаж.</p> <p>4. <u>Задача</u>: создать процессы, позволяющие удерживать квалифицированных сотрудников в IT-компании.</p> <p><u>Решение</u>: проведен анализ причин увольнения квалифицированных сотрудников, выявлена взаимосвязь между отработанным стажем и увольнением. По итогу разработаны система грейдов и два процесса: процесс оценки персонала, процесс развития персонала.</p> <p><u>Результат</u>: снижена текучесть в 2,5 раза, увеличена численность производственного персонала.</p> <p>5. <u>Задача</u>: провести анализ мотивации запроса строительных компаний на поставку теплообменного оборудования, дать предложения по позиционированию оборудования данного производителя на рынке жилищного и социального строительства.</p> <p><u>Решение</u>: разработана методика проведения глубинных интервью, проведено исследование.</p>

	<p><u>Результат:</u> по исследования выявлены и систематизированы основные мотивы при закупке оборудования, подготовлен комплекс предложений по корректировке позиционирования компании и оборудования, обучению отдела продаж.</p>
<b>Тренинги и семинары эксперта</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Продукт, который сам себя продает.</li> <li>2. Выведение товаров и услуг на рынок.</li> <li>3. Маркетинговая стратегия, которая «работает».</li> <li>4. HR-бренд компании, как инструмент повышения прибыльности.</li> </ol>
<b>Открытые тренинги и выступления на конференциях</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Открытый тренинг «Дизайн-мышление в бизнесе», 23-24 декабря, 2024, Красноярск</li> <li>2. Открытый тренинг «Дизайн-мышление в бизнесе», 3-4 декабря, 2024, Владимир</li> <li>3. Открытый тренинг «Дизайн-мышление», 28-29 февраля, 2024, Воронеж <a href="https://www.youtube.com/watch?v=c4FMEnODauQ">https://www.youtube.com/watch?v=c4FMEnODauQ</a></li> <li>4. Открытый очный тренинг «Дизайн-мышление», 7 декабря 2023, Старый Оскол</li> <li>5. Выступление на секции по маркетингу на VIII Форуме предпринимателей «Меньше слов, больше кейсов», «Маркетинг многоликий: аналитика, стратегия, тактика», 24.11.2023, Воронеж.</li> <li>6. Открытый очный тренинг «Дизайн-мышление», 30 ноября-1 декабря 2022, Ярославль. В со-ведении с Киреевой Анной.</li> <li>7. Открытый очный тренинг «Сильный руководитель», 10-11 декабря 2022, Салехард.</li> <li>8. Открытый очный тренинг «Дизайн-мышление», 28-29 июля 2022, Воронеж. В со-ведении с Киреевой Анной.</li> <li>9. Конференция «Делай добрый бизнес», Саранск, 3 декабря 2021. Выступление «Маркетинговая стратегия, которая работает».</li> <li>10. Конференция «Каналы и механизмы реализации товаров и услуг в аграрном бизнесе», Тамбов, 11 декабря 2020 г. Выступление на тему «Особенности продвижения в B2B и B2C сегментах».</li> </ol>
<b>Публикации, выступления на радио и ТВ</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Экспертный комментарий к публикации на портале «РБК-Черноземье», 02.02.2024 г. <a href="https://chr.rbc.ru/chr/freenews/65bc9a189a79471e1bcd7c49">https://chr.rbc.ru/chr/freenews/65bc9a189a79471e1bcd7c49</a></li> <li>2. Экспертный комментарий к публикации на портале «РБК-Черноземье», 21.11.2023 г. <a href="https://chr.rbc.ru/chr/freenews/655c803e9a794718fc6e4595">https://chr.rbc.ru/chr/freenews/655c803e9a794718fc6e4595</a></li> <li>3. «Бренд Воронежской области – это бренд сложного продукта, который описывается множеством свойств». Агентство Бизнес Информации (ABIREG.RU), май 2023. <a href="https://abireg.ru/newsitem/97709/">https://abireg.ru/newsitem/97709/</a></li> <li>4. «Видит око, да зуб неймет: как видит рынок первичного жилья потенциальный покупатель». Газета «Промышленные вести», № 10, 2022, стр. 8. <a href="http://www.promvesti-vrn.ru/upload/iblock/688/6881b72f77a4c48c97f3240d853fe11a.pdf">http://www.promvesti-vrn.ru/upload/iblock/688/6881b72f77a4c48c97f3240d853fe11a.pdf</a></li> <li>5. «Корпоративная культура». Программа «Короли и капуста», май 2021 г. <a href="https://youtu.be/Iu9DNjJXWk4">https://youtu.be/Iu9DNjJXWk4</a></li> </ol>

- |  |  |
|--|--|
|  | <p>6. «Руководящую должность надо перестать воспринимать как привилегию». Программа «Короли и капуста», июнь 2021 г. <a href="https://www.youtube.com/watch?v=LKJ0Uk-qECw">https://www.youtube.com/watch?v=LKJ0Uk-qECw</a></p> <p>7. «В начале было слово. И слово это – Стратегия». Журнал «Секреты бизнеса», 2020. <a href="https://bs-magazine.ru/2020/12/29/v-nachale-bylo-slovo-i-slovo-eto-strategiya/">https://bs-magazine.ru/2020/12/29/v-nachale-bylo-slovo-i-slovo-eto-strategiya/</a></p> |
|--|--|