

Нужен ли вам стратег?

Короткая самодиагностика для фаундеров и руководителей B2B / B2B2C компаний. Отметьте каждое утверждение, которое сейчас про вас. Неправильных ответов нет – итог показывает следующий шаг, а не вердикт.

01 – СИГНАЛЫ РОСТА

Где сейчас рост

- ☐ Выручка вышла на плато или растёт неровно уже два квартала и больше.
- ☐ Market fit нашли в одном сегменте, но не получается повторить в других.
- ☐ Маркетинг и продажи по-разному описывают «идеального клиента».
- ☐ Объём пайплайна нормальный, но конверсия в выручку непредсказуема.
- ☐ Запускаем фичи, каналы и кампании быстрее, чем успеваем их измерять.

02 – ПОЗИЦИОНИРОВАНИЕ И БРЕНД

Ясность истории

- ☐ Три человека в команде опишут, чем мы занимаемся, тремя разными способами.
- ☐ Прайс и упаковка «поплыли», и нет одного владельца этой темы.
- ☐ Конкурируем фичами и скидками чаще, чем ценностью.
- ☐ После демо клиенты спрашивают: «а чем вы вообще занимаетесь?».
- ☐ Сайт, презентация и скрипт продаж рассказывают разные истории.

03 – GO-TO-MARKET И ABM

Как выходим на рынок

- ☐ Нет описанного ICP, либо его не пересматривали больше 12 месяцев.
- ☐ Сильно зависим от одного канала (сеть фаундера, один партнёр, одна реклама).
- ☐ Есть список целевых аккаунтов, но реального ABM-движения за ним нет.
- ☐ Маркетинг и продажи работают параллельно, а не как одна revenue-команда.
- ☐ В ближайшие 6 месяцев заходим в новый рынок, сегмент или географию.

04 – ОПЕРАЦИОНКА, ДАННЫЕ И AI

Исполнение и измерения

- ☐ Данные в CRM неполные, и команда им не доверяет.
- ☐ Не можем одним числом ответить, во сколько обходится привлечение клиента.
- ☐ Внедряем AI быстрее, чем чиним процессы под ним.

-
- ☐ Отчётность собирается вручную каждый месяц и редко меняет решения.
 - ☐ Ключевые знания живут в головах людей, а не в описанных процессах.
-

05 – КОМАНДА И ЛИДЕРСТВО

Способность действовать

- ☐ Большинство решений по маркетингу и росту по-прежнему на фаундере.
 - ☐ Нет сильного коммерческого или growth-лидера в команде.
 - ☐ Нанимали специалистов (SEO, performance, контент) раньше, чем сформулировали стратегию.
 - ☐ Инвесторы или совет директоров ждут более ясной истории роста.
 - ☐ Нужен внешний взгляд, который можно челленджить – и который будет челленджить нас.
-

КАК ЧИТАТЬ ОТВЕТЫ

Ваш результат

0 – 5 галочек

Стратег вам сейчас, скорее всего, не нужен. Сосредоточьтесь на дисциплинированном исполнении текущего плана и вернитесь к чеклисту через квартал.

6 – 12 галочек

Есть очевидный разрыв между намерением и исполнением. Короткий диагностический спринт (4–6 недель) обычно достаточен, чтобы пересобрать позиционирование, ICP и план на 90 дней.

13 – 18 галочек

У вас реальный стратегический разрыв. Структурный проект – пересборка GTM / ABM, бренд-архитектура или формат fractional CMO – окупится быстрее, чем ещё один найм или ещё один инструмент.

19 – 25 галочек

Рост тормозит не усилие, а структурная рассинхронизация. Подключайте сильную стратегическую поддержку до того, как добавлять людей, каналы или AI-инструменты.

СЛЕДУЮЩИЙ ШАГ

Нужен второй взгляд?

Запишитесь на 30-минутный стратегический звонок: calendly.com/rodinana/30min или ответьте на этот PDF на rodinana@gmail.com. Пройдём по вашим ответам и договоримся о минимальном шаге с максимальным эффектом.