

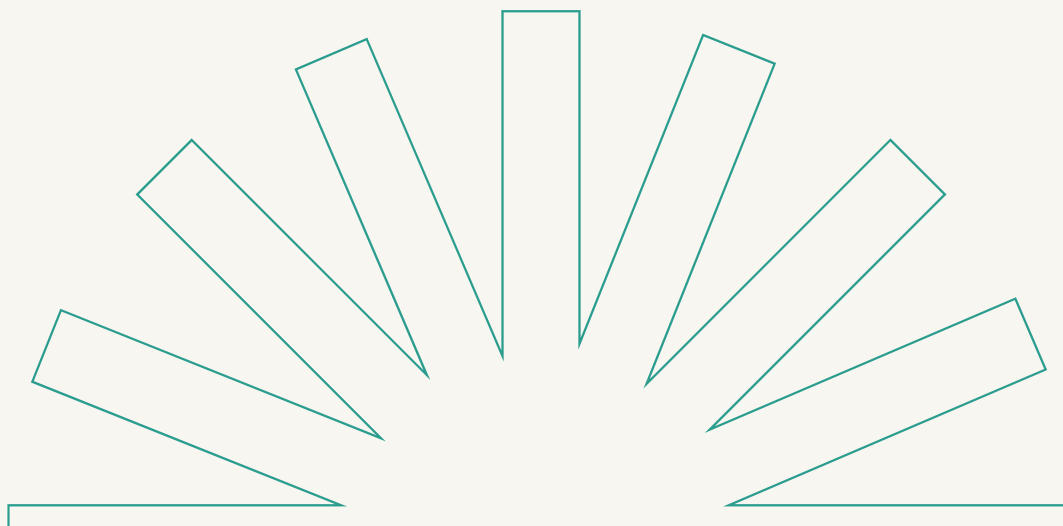


Манифест

Раскройте одну из скрытых важных проблем вашего бизнеса и ее решение.

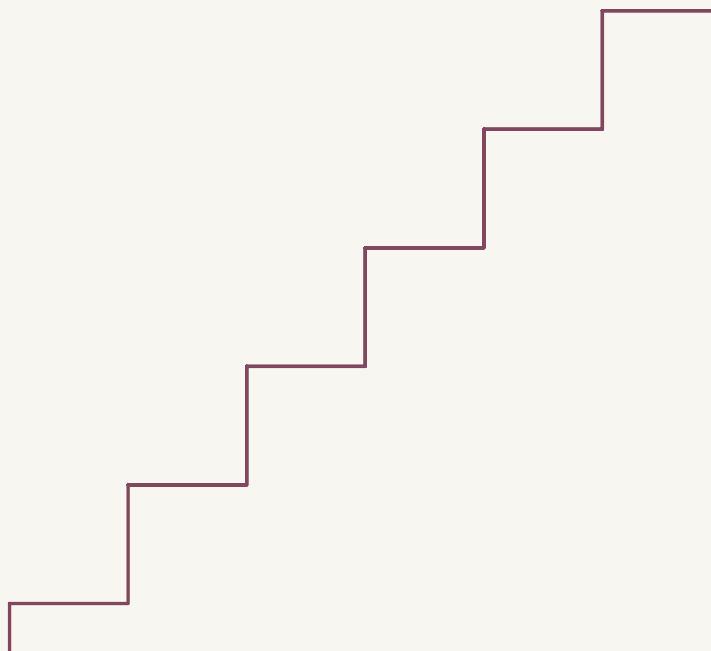


Евгений Ким,
основатель



Содержание.

- 01 Для кого
- 02 Кто я
- 03 Мой опыт. Боли
- 04 Идеальная работа. Моя картина
- 05 Несправедливость, которую я обнаружил
- 06 Мой выбор. Что я сделал
- 07 Новые возможности для вас
- 08 Выгоды
- 09 Что сделать
- 10 Регистрация



Что это.



ЗДРАВСТВУЙТЕ!

Перед вами мой **Манифест**, который не только объясняет чем я занимаюсь, но и открывает возможности для вашего роста.

В нем я раскрываю одну из скрытых важных проблем вашего бизнеса и ее решение.

Я покажу, почему делаю это, и **как это может изменить ваш бизнес.**



Для КОГО.

Для специалистов, **кто ведет индивидуальную работу по обучению, сопровождению человека:**

- КОУЧЕЙ
- ТРЕНЕРОВ
- ПСИХОЛОГОВ
- ПСИХОТЕРАПЕВТОВ
- КОНСУЛЬТАНТОВ
- НАСТАВНИКОВ
- РЕПЕТИТОРОВ

Если вы работаете с клиентом по индивидуальной программе, то это тоже для вас.

КТО Я.



МЕНЯ ЗОВУТ ЕВГЕНИЙ КИМ.

С 1993 года я проделал длинный и интересный путь от врача-кибернетика до директора айти-проектов в крупных холдингах (IBS), и наконец до консультанта и индивидуального предпринимателя.

Я создавал компьютерные программы и настраивал процессы не только в медицине, нефтегазовой отрасли, но и в электронной торговле, коучинге, психологической и психотерапевтической помощи.

Это привело меня в направление, о котором я расскажу.

Мой опыт. Боли.

Работая с клиентами, я исследовал и опробовал много инструментов, чтобы облегчить работу.

ЗАДАЧИ

- учет клиентов
- создание учебных материалов, инструкций, презентаций, опросников, анкет, отзывов
- сбор обратной связи и информации о проблемах
- ведение дневников и заметок
- обсуждения и переписка
- постановка задач и контроль
- анализ прогресса
- автоматические рассылки, напоминания, уведомления
- и прочее

ПРИЛОЖЕНИЯ

Вот неполный список, что я использовал:

Excel, Word, Powerpoint, Google Docs, Canva, Notion, Google Forms, Typeform, Marquiz, Telegram, Skype, Whatsapp, электронная почта, Slack, Trello, Bitrix24, Todoist, боты, Mailchimp, Sendpulse,

Не думайте, что все это я применял сразу. Одно заменяло другое, и так далее.

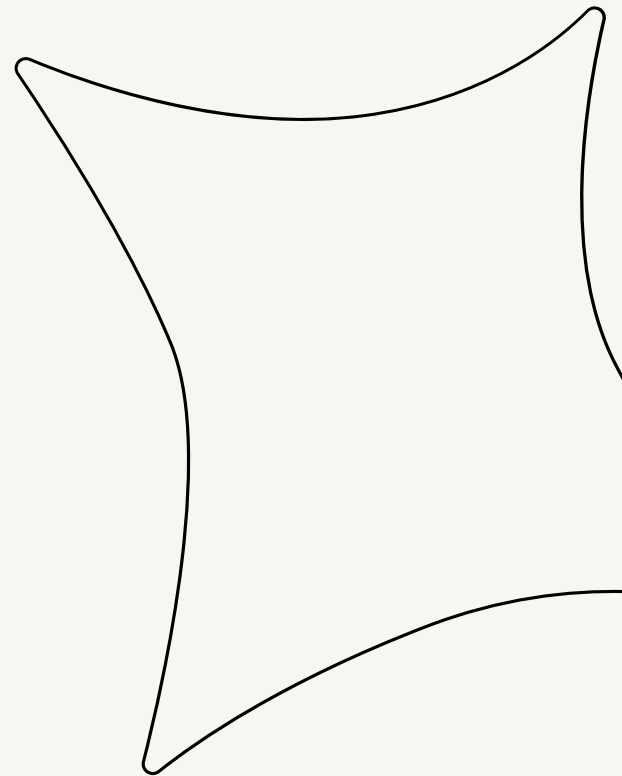
Что мне не нравилось.

1. их многообразие и разнообразие
2. часто программы не «дружат» друг с другом, из-за чего приходится дублировать действия и данные
3. жалобы клиентов на «зоопарк» программ и сложность в изучении
4. приходилось платить за несколько программ
5. дорогие услуги программистов, если нужно связать разные программы

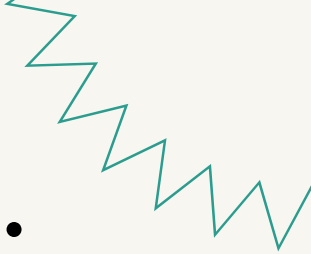
Более-менее я справлялся со всем этим. Ведь я же айтишник. (И нашел выход. Об этом ниже.)

Другие люди, увы, по-прежнему используют множество приложений или довольствуются тем, что есть. Уже привыкли и не замечают. Не надеются, или не знают, что **можно работать иначе.**

Видя, как мучаются другие, часто думал, как помочь.



Идеальная работа. Моя картина.



Теперь я расскажу, как выглядит моя **идеальная работа с клиентом**.

А после озвучу проблему.

1. МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ КЛИЕНТОВ.

В работе я использую большое количество материалов. Я их проектирую, создаю, делюсь с клиентами. Многие передаю клиентам повторно.

И мне нужен инструмент для создания уроков, заданий, чеклистов, инструкций, опросников и пр. Чтобы это был конструктор с использованием форматированного текста, изображений, видео, аудио.

Также мне нужно, чтобы материалы были интерактивными. Например, опросники, «круги», чеклисты и пр. Чтобы клиент лучше вовлекался.

Мне важно организованное хранение, быстрый поиск и доступ к любому материалу (неважно когда он был создан).

Я также хочу создавать шаблоны, чтобы не делать снова одно и то же и экономить время с другими клиентами.

Очень важно: то, что я передаю клиенту, должно быть представлено в красивом, удобном виде. Это увеличит доверие ко мне и сделает работу приятным.

2. КОММУНИКАЦИЯ.

Я хочу вести обсуждения системно, по темам, а не хаотично.

Я не хочу тратить время на поиск нужного обсуждения в длинной ленте чата.

Хочу, чтобы в обсуждениях был порядок и организованность.

Я хочу научить клиента вести предметные обсуждения, исключив бесполезные разговоры. Чтобы он получал от переписки максимальную пользу.

3. КОНТРОЛЬ ПРОГРЕССА.

Я хочу отслеживать статусы поставленных задач, видеть ход процесса и задержки и иметь возможность «подтолкнуть» в нужном месте, в нужное время, спросить, нужна ли помощь. И делать это, не тратя кучу времени, за пару минут.

Я хочу управлять продвижением и прогрессом по заданной программе и получать обратную связь в промежуточных точках, видеть результат.

Я не хочу постоянно проверять, выполнил клиент шаг или нет. Хочу, узнавать об этом по факту из уведомлений.

Я хочу видеть всю «картину мира» по клиенту на одном экране.


4. АВТОМАТИЗАЦИЯ.

У меня есть желание, чтобы можно было заранее настроить последовательность шагов, которая будет запущена один раз и выполняться автоматически, с нужным интервалом.

Например,

1. Завтра в 9:00 отправить учебный материал.
2. Через 1 день напомнить, если он не открыт.
3. После завершения сразу отправить опросник.
4. Через 2 дня после отправки опросника дать задание.
5. Получить уведомление после выполнения, провести анализ и назначить консультацию.

И чтобы все это было настроено один раз, а выполнялось на автомате, без моего участия. Это сэкономит много моего времени и будет работать как помощник без зарплаты.



И таких последовательностей я хочу настроить несколько, чтобы запускать их разным клиентам.

5.КАРТОТЕКА КЛИЕНТОВ.

Мне было бы удобно иметь картотеку клиентов. С фото, именами, днями рождения.

Каждый клиент со своим профилем и «досье».

Я хочу документировать все по клиенту в его кабинете. А при надобности поделиться и обсудить с ним нужный документ. Прямо в нем.

Мне нужен отдельный кабинет для каждого клиента для совместной работы, в котором хранится вся история отношений и материалы, ведутся заметки и общение.

6.ВСЕ В ОДНОМ МЕСТЕ.

Я хочу, чтобы все нужные функции были в одной программе.

Чтобы больше не нужно было ломать голову, как переносить данные из одной в другую. И не «прыгать» между ними.

7.УДОБНАЯ РАБОТА ДЛЯ КЛИЕНТА.

Я хочу, чтобы клиент сразу вовлекался в сотрудничество и не тратил время на установку разных приложений.

Чтобы для него все было просто и понятно.

Чтобы он вел работу и общение в одном месте и не отвлекался.

Чтобы он мог в любое время поработать с материалами, даже после приостановки сотрудничества. А я мог в любой момент к нему обратиться.

И работа в своем кабинете приносила бы ему удовольствие.

Эти «хотелки» не выглядят фантастическими.

Я считаю, это необходимость.

Все это можно получить, если иметь **специальную программу**. Однако...

Несправедливость, которую я обнаружил.

Корпоративный мир сильно разнится с малым бизнесом, и особенно с *бизнесом одного человека*. (я буду называть его «эксперт»)

С одной стороны, у эксперта нет ресурсов для полноценной автоматизации своей работы, с другой — компании-разработчики не заинтересованы в инвестировании в продукты для этой аудитории.

Это обуславливает несправедливое худшее положение эксперта на рынке.

В частности это ограничивает продажи его услуг, а также уменьшает эффективность труда.

Согласитесь, что ваши компании-конкуренты имеют больше возможностей для роста и развития.

Увы, для обычного эксперта создать специализированную программу малореально. Потому что:

- очень **дорого** (от 1,5 млн руб)
- надо иметь **компетенции** для постановки задачи и реализации айти-проектов.

И эксперт вынужден довольствоваться тем, что ему предложат более продвинутые коллеги по цеху или что-то сделать самому. Однако это будет «хромая лошадь» из большого числа приложений, которой вы доверяете свой бизнес. Хуже того, эта «система» будет отнимать массу драгоценного времени и порождать большое число ошибок.

И она мало устроит клиента (одна из причин потерь клиентов).

Мой выбор. Что я сделал.

Видя это, а также понимая, как можно повлиять на ситуацию, я решил помочь экспертам в этой несправедливой борьбе.

А вместе мы можем изменить ситуацию кардинально.

Моя экспертиза распространяется на область **автоматизации бизнес-процессов**.

А это **один из самых сильных рычагов роста и конкурентности**.

Правильно выстроенные процессы упрощают деятельность, увеличивают эффективность и специалиста, и клиента. А их автоматизация высвобождает драгоценный ресурс эксперта — его время.

Это уже прописная истина.

(Бизнес-процесс — это набор шагов, которые вы выполняете для получения какого-либо результата. Например, подготовка сессии с клиентом — это отдельный бизнес-процесс)

Управление, оптимизацию бизнес-процессов выполняют специалисты — консультанты, выпускники МВА.

Автоматизацию делают айтишники.

Мне повезло пройти путь, в ходе которого **я приобрел знания и навыки в обоих направлениях**.

В конце 2023 года я начал разработку платформы для автоматизации работы эксперта.

У меня был выбор — создавать продукт для компаний или же для отдельного специалиста. Я выбрал второе. Причину я назвал выше.

И сегодня **она уже работает в «боевом» режиме**.

НОВЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ ДЛЯ ВАС.

Если описать платформу одним предложением — это 2-в-1:

Цифровой офис для вас и личные кабинеты для клиентов.

Вам больше не нужно много программ — **все в вашем офисе**: и картотека клиентов, и конструктор материалов и форм, и библиотека контента, и автоматизация, и центр коммуникаций, и система уведомлений.

При подключении нового клиента ему автоматически создается **личный кабинет**.

Вся работа в одном месте — он не будет «прыгать» между программами.

Легкий доступ к вашим материалам и коммуникации.

И удобно и солидно. Клиентам понравится.

В **конструкторе материалов** вы можете создавать любые активности: от уроков до заданий и интерактивных материалов. А еще сможете отслеживать их выполнение.

Отдельная «фишка» — это **конструктор сценариев**.

Вы можете настроить серию шагов, которые будут выполняться автоматически. По вашему расписанию.

Например, сначала будет отправлен урок, потом форма.

Или серия материалов. И клиент получит уведомления.

Создайте свою **библиотеку** из шаблонов активностей, форм, сценариев — применяйте их многократно для разных клиентов. Вот где вы сэкономите много времени и сил.

Выгоды.

В общем теперь **работа эксперта сильно упрощена**.

Платформа освободит время для предметной работы. Заберет повторяющиеся, рутинные действия.

Вы сможете «вести» больше клиентов без потери качества.

Это точно **увеличит ваш доход и количество клиентов**.

А еще повысите авторитет, т.к. клиенты будут довольны работать с вами в простом и понятном инструменте.

И конечно будете довольны работой в платформе.



Что сделать.

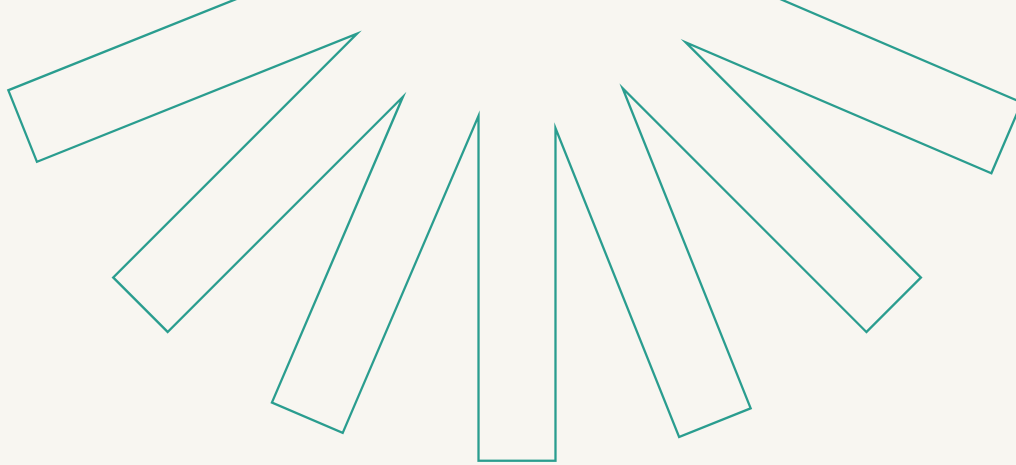
Чтобы начать, вам не нужно много времени: платформа простая в освоении и пользовании.

Еще вам помогут интерактивные инструкции и обучающие уроки по почте. И учебный портал.

А стартовать можно бесплатно — вам хватит 30 дней, чтобы понять, как платформа поможет улучшить бизнес.

И у вас будет **1 час консультации со мной** — я помогу вам быстро встроить все в бизнес.

Регистрируйтесь и переводите работу на автоматизированные рельсы!



Хотите увеличить эффективность процессов на > 50%?

Перейдите с Excel на Clientum.pro

После регистрации вы получите **бесплатный пробный период на 30 дней и 1 час бесплатной консультации со мной.**

Кредитная карта не требуется.

**БЕСПЛАТНАЯ
РЕГИСТРАЦИЯ**