



МИССИЯ КОМПАНИИ

## Инжиниринговая компания по реализации инновационного оборудования

**Миссия компании:** Вся работа компании сосредоточена вокруг одного – вызвать у клиента приятные эмоции, радость и удовольствие от сервиса и качества проводимых нами работ.

**Визио компании:** лидерство с высокой корпоративной культурой, инновационными видами услуг доступными каждому клиенту.

### Ценности компании:

**Доверие:** Твердо верить в надежность, истину и выполнять свои обязательства. Проявлять уверенность. Действовать как командный игрок. Быть искренним.

**Преданность:** ориентироваться на цель и результат. Держать обещание и быть ответственным. Достигать большего. Действовать как владелец бизнеса. Фокусироваться на потребностях клиентов и пациентов.

**Отвага:** Ставить амбициозные цели и добиваться их. Быть готовым к переменам и выходить из зоны комфорта. Отстаивать свое мнение. Принимать вызовы. Рисковать.

**Эмпатия:** быть открытым и выражать уважение. Понимать и поддерживать других. Помогать и признавать вклад каждого. Слушать и слышно.

**Активность.** Будьте активны - действовать, как человек думающий и думать, как человек действующий.



Список вопросов, которые можно использовать для эмпатии и проведения интервью или исследования  
вопросы должны быть о прошлом или настоящем опыте, о будущем нельзя, о продукте конкретно нельзя.

**Цель - узнать, есть ли эта проблема у целевой аудитории:**

Есть ли необходимость  
в установке оборудования  
видеонаблюдения?

У Вас частный дом,  
квартира или офис?

Куда бы Вы хотели  
установить оборудование  
видеонаблюдения?

Какой периметр  
Вы бы хотели  
просматривать?

Куда удобнее будет  
получать информацию  
с оборудования?

Пользовались ли ранее  
системами  
видеонаблюдения?

Знаете ли положительные  
моменты, как можно  
использовать информацию,  
полученную с видео?

Когда Вам удобно,  
что бы мы произвели  
монтажные работы?

Какими характеристиками  
должно обладать  
оборудование,  
что бы вам подошло?

Какие вопросы  
у вас возникли?

Получили ли вы  
исчерпывающую  
информацию по  
оборудованию  
от нашего  
представителя?

Что не понравилось  
в общении с нашим  
представителем?

Включать ли в договор  
сервисное обслуживание  
оборудования?

Можно получить план  
помещения, чтобы  
предложить качественное  
оборудование по  
оптимальной цене?

Важно ли Вам, как  
выглядит оборудование  
видеонаблюдения?



## Что думает:

- Страх за семью и родных.
- Воры, грабители, сохранность имущества.
- Контроль сотрудников и бизнес процесса.
- Выявление потенциальных рисков и опасностей.
- Создание безопасной среды для семьи и родных.
- Возможность удаленного контроля.

## Устремления:

- Безопасность семьи и родных.
- Сохранность имущества.
- Улучшение процессов компании.
- Удалённый контроль.
- Ускорение бизнес процесса за счет технологий.

## Что слышит:

- Безопасность семьи и родных.
- Комфорт семьи.
- Не довольствие у подчинённых.
- Страх потерять работу (подчинённые).
- Анализирует плюсы и минусы системы.



## Что говорит и делает:

- Уверенно и в безопасности.
- В курсе всех событий компании.
- Контроль над происходящим.
- Рациональный подход к выбору системы.
- Все «за» и «против».

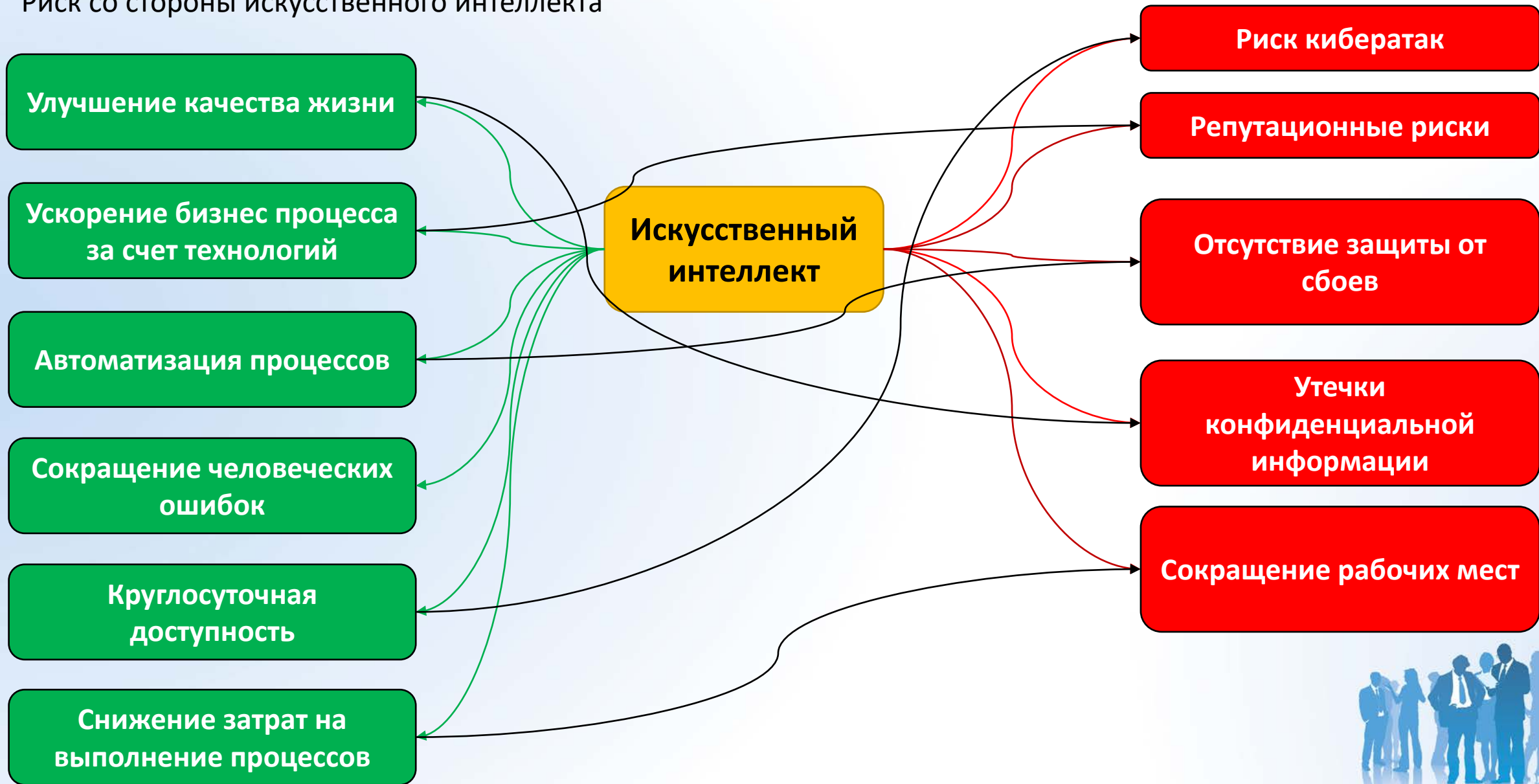
## Что видит:

- Одобрение друзей.
- Поддержка семьи.
- Большой выбор оборудования для решения проблемы.
- Улучшение качества жизни.
- Ускорение бизнес процесса за счет технологий.
- Безопасная среда для жизни семьи и родных.

## Боль:

- Потеря вложенных средств.
- Опасения «не сработки» системы.
- Результат работы системы не оправдать ожидания.
- Насмешки от окружающих.
- Непонимание подчинённых.

## Риск со стороны искусственного интеллекта



# Инжиниринговая компания по реализации инновационного оборудования

## Идея для бизнеса:

Инжиниринговая компания.

## Какой бизнес?

Реализации инновационного оборудования

## Какую проблему решает?

Установка ДГУ

Сервисного обслуживания

Оформления разрешительной документации.

## Для кого решает?

Для простых потребителей

Больших компаний

## Как можно монетизировать?

Прямые продажи

Непрямые продажи

Работа с госструктурами

Работа с бизнес организациями

## Какие нужны ресурсы?

Знания

Финансы

Оборудование

Человеческие ресурсы

## Кто должен быть в команде?

Руководитель

Финансовая группа

Проектная группа

Группа продаж

Группа монтажников

## Персональные компетентности:

Системное мышление.

Клиентоориентированность.

Работа с людьми и работа в команде.

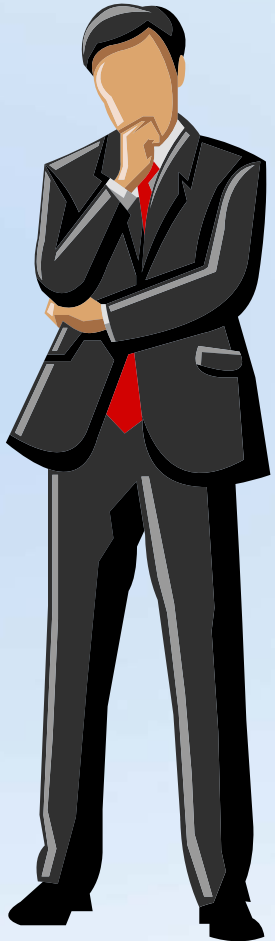
Мультикультурность и открытость.

Осознанность.

## Какую роль хотели бы занимать в команде?

Руководителя проектной группы.

## Инжиниринговая компания по реализации инновационного оборудования энергообеспечения



**Идея для бизнеса:** Инжиниринговая компания.

**Какой бизнес?** Реализации инновационного оборудования энергообеспечения.

**Какую проблему решает?** Установка ДГУ и другого энергоемкого оборудования с возможностью его монтажа, оформления разрешительной документации и сервисного обслуживания.

**Для кого решает?** Для простых потребителей и больших компаний.

**Как можно монетизировать?** Прямые продажи, не прямые продажи, работа с госструктурами и бизнес организациями.

**Какие нужны ресурсы?** Знания, финансы, оборудование, человеческие ресурсы.

**Кто должен быть в команде?** Руководитель, финансовая группа, проектная группа, продажная группа, группа монтажников.

**Персональные компетентности:**

- Системное мышление.
- Клиентоориентированность.
- Работа с людьми и работа в команде.
- Мультикультурность и открытость.
- Осознанность.

**Какую роль хотели бы занимать в команде?** Руководителя проектной группы.



**Спасибо за внимание!**

