

ГРОУИНГ ТРЕНДЫ 2026

ЗНАТЬ, ЧТО ДЕЛАТЬ
ЗНАТЬ, КАК СДЕЛАТЬ

ВЗЯТЬ И СДЕЛАТЬ

Генеральный
партнер

 ВТБ

 OIR
MAR
KET
ING

ОРГАНИЗАТОР

AIRmarketing — первое и единственное агентство в Беларуси, которое **гарантирует** владельцам и топ-менеджерам среднего и крупного бизнеса **быстрый и измеримый рост ключевых показателей бизнеса** за счет авторских инструментов и технологий (в том числе авторских технологий Игоря Манна).

Соучредитель Игорь Манн.

НАША ЭКСПЕРТИЗА:

- * **День прибыли.**
Стратегическая сессия гарантированного роста с последующим сопровождением.
- * **Разработка маркетинговой стратегии и ее реализация.**
- * **Коммуникативный дизайн.**
- * **Организация бизнес мероприятий.**

AIRmarketing — **официальный бизнес-партнер Битрикс24**: покупка и продажа лицензий Битрикс24 с максимальной выгодой.

В зависимости от тарифа действуют различные бонусы от агентства, в том числе **консультация с Игорем Манном (по маркетингу и продажам) или с Александром Афанасьевым (по финансам) на выбор.**

Звони

+375 (29) 216 16 11

Пиши

info@airmarketing.by



Telegram

[@airmarketing_by](https://t.me/airmarketing_by)



airmarketing.by

СОДЕРЖАНИЕ

Вступление	6
Игорь Манн — Маркетинг как система роста 	
1. Тренды — не прогноз, а инструкция к действию.	8
2. Маркетинг — это система, а не набор инструментов.	9
3. Клиентоцентричность — главный тренд десятилетия.	10
4. Эффективность = измеримость. Без цифр нет роста.	11
5. Учись быстрее рынка — это главное конкурентное преимущество.	12
Леонид Смехов — Сила речи и внимания 	
1. Люди слушают, когда им полезно и интересно.	15
2. Профессионал говорит просто, а не сложно.	16
3. Самоирония — броня против хейта и инструмент доверия.	17
4. Внимание аудитории нужно завоёвывать.	18
5. Голос, тело и пауза — часть бренда лидера.	19
Григорий Аветов — Лидерство и энергия роста 	
1. Лидер учится первым и учит других.	22
2. Честность — новая валюта бизнеса.	23
3. Энергия — главный капитал предпринимателя.	24
4. Проблемы — источник возможностей.	25
5. Думай не о месяце, а о десятилетии.	26

СОДЕРЖАНИЕ

Александр Афанасьев — Искренность и зрелое лидерство

1. Лидерство начинается с честности. 29
2. Команда — соавтор, а не инструмент. 30
3. Доверие сильнее контроля. 31
4. Деньги — следствие смысла. 32
5. Спокойствие лидера — опора для всех. 33

Илья Кретов — Бизнес будущего

1. Мир меняется быстрее, чем компании. 36
2. Технологии — партнёр, а не угроза. 37
3. Тренды нужно проживать, а не пересказывать. 38
4. Эмоции важнее фактов. 39
5. Эксперименты — новая стратегия. 40

Борис Зарьков — Культура сервиса и внимания к деталям

1. Сервис — это уважение, превращённое в процесс. 43
2. Команда важнее концепции. 44
3. Детали создают магию бренда. 45
4. Кризис показывает подлинность. 46
5. Опыт гостя — новая прибыльная метрика. 47

СОДЕРЖАНИЕ

Александр Долгов — Предприниматель как система

1. Бизнес нужно строить ради стоимости, а не ради зарплаты. 50
2. Стратегия без действий — самообман. 51
3. Предприниматель видит возможности, а не барьеры. 52
4. Окружение формирует масштаб. 53
5. Энергия важнее идей. 54

Артемий Лебедев — Эстетика, скорость и честность

1. Дизайн должен продавать, а не украшать. 57
2. Быстрота побеждает идеальность. 58
3. Честность — сильнейший стиль. 59
4. Не копируй — создавай своё. 60
5. Рутинa рождает вдохновение. 61

Резюме 63

ВСТУПЛЕНИЕ

Конференция «Гроуинг. Тренды 2026» собрала восемь сильнейших практиков — лидеров, предпринимателей и визионеров, которые не просто говорят о будущем, а делают его.

Эти 40 инсайтов — квинтэссенция опыта: что работает сегодня и что даст рост завтра. Каждый из них можно применить уже на следующий день.



ИГОРЬ МАНН

**МАРКЕТИНГ
КАК СИСТЕМА РОСТА**

1. ТRENДЫ — ЭТО НЕ ПРОГНОЗ, А ИНСТРУКЦИЯ К ДЕЙСТВИЮ

СУТЬ

Тренды — это не мода, а направления, которые уже начали менять рынок. Если вы их не внедряете — вы теряете долю.

*«Тренд — это то, что обязательно случится.
Вопрос — с вами или без вас.»*

ЧТО ЭТО ЗНАЧИТ ДЛЯ БИЗНЕСА

- ✦ Не ждите, пока «всё станет ясно»: момент внедрения — сейчас.
- ✦ Изучайте не просто тренды, а их влияние на ваш бизнес.
- ✦ Определяйте 3–5 трендов, которые дадут рост именно вашей компании.

ПРАКТИКА

- ✦ Раз в квартал проводить «тренд-сессию» с командой.
- ✦ Назначить ответственного по каждому тренду.
- ✦ Включить внедрение трендов в KPI маркетинга и продукта.

МЕТРИКА УСПЕХА

Количество внедрённых трендов, влияющих на продажи / узнаваемость.

2. МАРКЕТИНГ — ЭТО СИСТЕМА, А НЕ НАБОР ИНСТРУМЕНТОВ

СУТЬ

Хаотичный маркетинг не работает.

Эффективен только тот, где все элементы связаны: стратегия, бренд, продукт, коммуникации, продажи.

ЧТО ЭТО ЗНАЧИТ ДЛЯ БИЗНЕСА

- ✳ Прекратите делать маркетинг «по случаю».
- ✳ Постройте структуру: аудит → стратегия → план → измерение.
- ✳ Каждый инструмент (реклама, сайт, SMM, PR) должен усиливать друг друга.

ПРАКТИКА

- ✳ Составить «карту маркетинга» компании: что есть, что работает, что дублируется.
- ✳ Прописать стратегию в одном документе.
- ✳ Установить единые показатели эффективности (ROMI, CPA, CLV).

МЕТРИКА УСПЕХА

Понимание маркетинга всей командой
и рост конверсий воронки.

3. КЛИЕНТОЦЕНТРИЧНОСТЬ — ГЛАВНЫЙ ТРЕНД ДЕСЯТИЛЕТИЯ

СУТЬ

Клиент в центре маркетинга не как лозунг, а как система.

«Клиент — не помеха бизнесу. Он его причина.»

ЧТО ЭТО ЗНАЧИТ ДЛЯ БИЗНЕСА

- ✦ Собирайте данные и обратную связь на каждом этапе пути клиента.
- ✦ Не просто продавайте — решайте задачу клиента.
- ✦ Измеряйте удовлетворённость и лояльность (NPS, CSI).

ПРАКТИКА

- ✦ Разработать карту клиентского пути (Customer Journey Map).
- ✦ Внедрить процесс регулярного опроса клиентов (онлайн и офлайн).
- ✦ Включить клиентов в тестирование новых продуктов.

МЕТРИКА УСПЕХА

Рост NPS, повторных продаж, средней выручки с клиента.

4. ЭФФЕКТИВНОСТЬ МАРКЕТИНГА = ИЗМЕРИМОСТЬ

СУТЬ

Без цифр нет роста.

Каждый рубль, вложенный в маркетинг, должен приносить прогнозируемый результат.

ЧТО ЭТО ЗНАЧИТ ДЛЯ БИЗНЕСА

- ✦ Не «тратим на рекламу», а инвестируем в результат.
- ✦ Маркетинг должен говорить на языке цифр и финансов.
- ✦ Ошибка — не считать ROMI, САС и LTV.

ПРАКТИКА

- ✦ Внедрить систему сквозной аналитики (например, через CRM + BI).
- ✦ Назначить KPI для каждой кампании.
- ✦ Ежемесячно проводить «разбор эффективности» по каналам.

МЕТРИКА УСПЕХА

ROMI > 100%, сокращение САС, рост конверсий.

5. УЧИТЕСЬ БЫСТРЕЕ РЫНКА

СУТЬ

Главное конкурентное преимущество — **скорость обучения.**

«Компании выигрывают не потому, что сильнее, а потому что быстрее учатся.»

ЧТО ЭТО ЗНАЧИТ ДЛЯ БИЗНЕСА

- ✦ Инвестируйте в обучение команды постоянно, а не «по остаточному принципу».
- ✦ Создайте внутреннюю систему роста компетенций.
- ✦ Учитесь не только у конкурентов, но и у других отраслей.

ПРАКТИКА

- ✦ Внедрить ежемесячные обучающие сессии внутри компании.
- ✦ Делать «разбор кейсов» 1 раз в неделю.
- ✦ Поощрять сотрудников за идеи, взятые из трендов и внедрённые в работу.

МЕТРИКА УСПЕХА

Количество реализованных идей / уровень вовлечённости команды в обучение.

★ КЛЮЧЕВЫЕ ТЕЗИСЫ ВЫСТУПЛЕНИЯ ★

1. **Тренды нужно** не изучать, а **внедрять**.
2. **Маркетинг — это система**, а не хаос.
3. **Клиент** — центр бизнес-модели.
4. **Цифры важнее** мнений.
5. **Скорость обучения** определяет успех.

A portrait of a man with a dark beard and mustache, wearing a black t-shirt. He has a ring on his finger and is resting his chin on his hand. The background is dark blue with faint, large letters spelling 'ПРОМАН' and 'ТРИЦЕ' visible.

ЛЕОНИД СМЕХОВ

**СИЛА РЕЧИ
И ВНИМАНИЯ**

1. ЧТОБЫ ТЕБЯ СЛУШАЛИ — ДАЙ ПОЛЬЗУ, ЭМОЦИЮ И УВАЖЕНИЕ

СУТЬ

Люди слушают не потому, что «надо», а потому что интересно и полезно. **Публичное выступление** — это не поток фактов, а обмен энергией и смыслами.

«Нас слушают, когда мы даём пользу и удовольствие одновременно.»

ЧТО ЭТО ЗНАЧИТ ДЛЯ БИЗНЕСА

- ✦ Любое общение с клиентом, командой или инвестором — мини-выступление.
- ✦ Информация без эмоций не запоминается, эмоции без информации не убеждают.
- ✦ Полезность — это не очевидность, а новая перспектива для аудитории.

ПРАКТИКА

- ✦ На каждой встрече начинайте с пользы для собеседника.
- ✦ Формулируйте «зачем» перед каждым выступлением или совещанием.
- ✦ Заканчивайте мыслью: что люди должны сделать после того, как вас услышали?

МЕТРИКА УСПЕХА

Повышение вовлечённости аудитории и результативности коммуникаций.

2. ПРОСТОТА И ЯСНОСТЬ — ГЛАВНЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ ВЛИЯНИЯ

СУТЬ

Чем сложнее вы говорите, тем меньше вас понимают.

«Профессионал — не тот, кто говорит умно, а тот, кто говорит понятно.»

ЧТО ЭТО ЗНАЧИТ ДЛЯ БИЗНЕСА

- ✳ Сложные формулировки убивают доверие.
- ✳ Люди уважают того, кто умеет объяснить просто.
- ✳ Простота речи = ясность мышления.

ПРАКТИКА

- ✳ Уберите из презентаций жаргон, сокращения и «канцелярит».
- ✳ Тренируйте 30-секундное объяснение любой идеи («elevator pitch»).
- ✳ Прогоняйте тексты через фильтр: «понятно ли это человеку не из нашей сферы?».

МЕТРИКА УСПЕХА

Снижение количества уточняющих вопросов /
рост конверсии после встреч и выступлений.

3. ЮМОР И САМОИРОНИЯ — МОЩНЫЙ ИНСТРУМЕНТ ДОВЕРИЯ

СУТЬ

Люди доверяют тем, кто не боится шутить над собой.

«Самоирония — королевское качество спикера.»

ЧТО ЭТО ЗНАЧИТ ДЛЯ БИЗНЕСА

- ✦ В переговорах и выступлениях юмор снижает напряжение.
- ✦ Самоирония показывает уверенность и человечность.
- ✦ Холодный, «железный» лидер вызывает дистанцию, а не уважение.

ПРАКТИКА

- ✦ Используйте лёгкие, доброжелательные шутки — только о себе.
- ✦ Подготовьте 2–3 безопасные истории из личного опыта.
- ✦ Откажитесь от сарказма и юмора «за счёт других».

МЕТРИКА УСПЕХА

Положительные отзывы и обратная связь после публичных коммуникаций / рост доверия к лидеру.

4. ВНИМАНИЕ СЛУШАТЕЛЯ НУЖНО ЗАВОЁВЫВАТЬ И УДЕРЖИВАТЬ

СУТЬ

Даже лучшая идея не работает, если вас не слушают.

Внимание — самая дорогая валюта XXI века.

*«Вы можете быть умны,
но если вас не слушают — вы молчите.»*

ЧТО ЭТО ЗНАЧИТ ДЛЯ БИЗНЕСА

- ✦ У аудитории концентрация падает каждые 5–7 минут.
- ✦ Нужно менять темп, структуру, визуальные образы, формат подачи.
- ✦ Презентация — это маршрут со станциями, а не сплошная лекция.

ПРАКТИКА

- ✦ Разбивайте выступления на короткие смысловые блоки (по 3–5 минут).
- ✦ Используйте истории, примеры, вопросы, вовлечение зала.
- ✦ Добавляйте визуал: фото, метафоры, действия (например, показать предмет).

МЕТРИКА УСПЕХА

Среднее время удержания внимания / количество активных реакций (вопросы, аплодисменты, обсуждения).

5. ГОЛОС И ТЕЛО — ЧАСТЬ БРЕНДА ЛИДЕРА

СУТЬ

Ваш голос и пластика тела говорят о вас громче, чем слова.

«Мы общаемся не только словами, но и энергией.»

ЧТО ЭТО ЗНАЧИТ ДЛЯ БИЗНЕСА

- ✦ Речь = инструмент влияния, лидерства и продаж.
- ✦ Голос отражает уверенность, спокойствие и компетентность.
- ✦ Жесты, мимика, паузы — язык, который аудитория считывает мгновенно.

ПРАКТИКА

- ✦ Тренируйте дыхание и силу голоса (чтение вслух, дикция, паузы).
- ✦ Перед важным выступлением — физическая разминка и настрой.
- ✦ Научитесь работать с паузой: именно в тишине рождается внимание.

МЕТРИКА УСПЕХА

Оценка уверенности и убедительности спикера (опросы, реакция аудитории, внутренние опросы команды).

★ КЛЮЧЕВЫЕ ТЕЗИСЫ ВЫСТУПЛЕНИЯ ★

1. **Понятность важнее** умности.
2. **Самоирония сильнее** защиты.
3. **Внимание — ресурс**, который нужно заслужить.
4. **Голос и тело** — часть вашего бренда.
5. **Хороший спикер** — это человек, который **даёт пользу и уважает аудиторию**.



ГРИГОРИЙ АВЕТОВ

**ЛИДЕРСТВО
И ЭНЕРГИЯ РОСТА**

1. ЛИДЕР — ЭТО ТОТ, КТО УЧИТСЯ ПЕРВЫМ И УЧИТ ДРУГИХ

СУТЬ

Бизнес растёт только до уровня мышления его основателя. Когда предприниматель перестаёт учиться — компания перестаёт расти.

«Развитие бизнеса начинается с развития его лидера.»

ЧТО ЭТО ЗНАЧИТ ДЛЯ БИЗНЕСА

- ✦ Сильный руководитель — тот, кто способен меняться и быстро адаптироваться.
- ✦ Учиться — это не «ходить на курсы», а искать новые модели мышления.
- ✦ Лидер создаёт культуру постоянного обучения вокруг себя.

ПРАКТИКА

- ✦ Ввести еженедельные «разборы идей» — что нового вы узнали за неделю.
- ✦ Отправлять сотрудников на обучение и требовать внедрения хотя бы одной идеи.
- ✦ Раз в месяц читать книгу всей командой и обсуждать инсайты.

МЕТРИКА УСПЕХА

Количество внедрённых идей / скорость реакции компании на изменения рынка.

2. ЧЕСТНОСТЬ — НОВАЯ ВАЛЮТА БИЗНЕСА

СУТЬ

В мире переполненном шумом и фальшивыми успехами **люди жаждут подлинности.**

«Сильный бренд — это не тот, кто нравится всем. Это тот, кому верят.»

ЧТО ЭТО ЗНАЧИТ ДЛЯ БИЗНЕСА

- ✦ Искренность работает лучше любого маркетинга.
- ✦ Признавайте ошибки, говорите о реальности, делитесь опытом без прикрас.
- ✦ Клиенты и партнёры чувствуют, когда им говорят правду.

ПРАКТИКА

- ✦ Делайте посты «без глянца»: как вы реально решаете задачи, что не получилось.
- ✦ Проводите «честные сессии» внутри компании — обсуждение проблем без страха.
- ✦ В коммуникациях используйте «я» и реальные истории, а не корпоративные штампы.

МЕТРИКА УСПЕХА

Рост вовлечённости и доверия к бренду /
увеличение повторных покупок и отзывов.

3. ЭНЕРГИЯ — ТОПЛИВО РОСТА

СУТЬ

Главное, что отличает успешных предпринимателей, — не идеи и не связи, а **энергия и вовлечённость**.

«Бизнес делают не самые умные, а самые энергичные.»

ЧТО ЭТО ЗНАЧИТ ДЛЯ БИЗНЕСА

- ✦ Лидер обязан быть источником энергии для своей команды.
- ✦ Энергия рождается из смысла и осознанного действия.
- ✦ Усталость в бизнесе — не от нагрузки, а от потери смысла.

ПРАКТИКА

- ✦ Начинайте каждую неделю с постановки целей и «зачем».
- ✦ Введите правило: любое совещание — с энергией и конкретикой.
- ✦ Раз в квартал анализируйте: какие проекты дают энергию, а какие забирают.

МЕТРИКА УСПЕХА

Вовлечённость команды (eNPS) и личный уровень энергии лидера (по самооценке или внутренним замерам HR).

4. ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬ — ЭТО ЧЕЛОВЕК, КОТОРЫЙ СОЗДАЁТ ВОЗМОЖНОСТИ

СУТЬ

Главное качество предпринимателя — не жаловаться, а придумывать, **как превратить трудности в шансы.**

*«Мир не обязан быть справедливым.
Зато вы обязаны быть находчивыми.»*

ЧТО ЭТО ЗНАЧИТ ДЛЯ БИЗНЕСА

- ✦ Любая проблема — это тренажёр.
- ✦ Предприниматель мыслит категориями решений, а не причин.
- ✦ Побеждает тот, кто задаёт правильные вопросы.

ПРАКТИКА

- ✦ На совещаниях запрещено слово «проблема» — только «вызов» или «задача».
- ✦ Внедрите формат «решение вместо жалобы»: каждый, кто жалуется, предлагает 3 варианта исправления.
- ✦ Анализируйте провалы: что из этого можно извлечь в плюс.

МЕТРИКА УСПЕХА

Количество инициатив, рождённых внутри команды / скорость реакции на изменения.

5. ДОЛГОСРОЧНОЕ МЫШЛЕНИЕ — РЕДКИЙ, НО ГЛАВНЫЙ НАВЫК

СУТЬ

Большинство компаний **проигрывают не конкурентам,** а собственной короткой памяти.

*«Думайте не о выручке месяца,
а о ценности десятилетия.»*

ЧТО ЭТО ЗНАЧИТ ДЛЯ БИЗНЕСА

- ✳ Рынок вознаграждает тех, кто строит «навсегда».
- ✳ Бренд, репутация, команда и культура — главные активы, не деньги.
- ✳ Краткосрочные решения — самые дорогие в итоге.

ПРАКТИКА

- ✳ Перед каждым важным решением задавайте вопрос: «Это будет иметь смысл через 5 лет?»
- ✳ Инвестируйте в людей, процессы и отношения, а не только в рекламу.
- ✳ Фиксируйте миссию и ценности — это компас в любых кризисах.

МЕТРИКА УСПЕХА

Рост доли постоянных клиентов / репутационные показатели / снижение текучести кадров.

★ КЛЮЧЕВЫЕ ТЕЗИСЫ ВЫСТУПЛЕНИЯ ★

1. **Лидер учится первым и учит других.**
2. **Честность создаёт доверие быстрее, чем реклама.**
3. **Энергия — главный капитал предпринимателя.**
4. **Возможности рождаются из проблем.**
5. **Строй бизнес, который будет иметь смысл через 10 лет.**



АЛЕКСАНДР АФАНАСЬЕВ

**ИСКРЕННОСТЬ
И ЗРЕЛОЕ ЛИДЕРСТВО**

1. ИСКРЕННОСТЬ — ОСНОВА СИЛЬНОГО ЛИДЕРСТВА

СУТЬ

Лидер, который притворяется, теряет доверие быстрее, чем делает стратегические ошибки.

«Люди идут не за должностями, а за теми, кто не боится быть собой.»

ЧТО ЭТО ЗНАЧИТ ДЛЯ БИЗНЕСА

- ✦ Признание ошибок, уязвимость и человечность делают руководителя ближе.
- ✦ Искренность создаёт атмосферу доверия и вовлечённости.
- ✦ Подлинное лидерство начинается с умения говорить правду — и себе, и другим.

ПРАКТИКА

- ✦ Начинайте встречи с честного статуса дел: где мы сильны, где ошиблись.
- ✦ Делитесь личными историями и трудностями, а не только победами.
- ✦ Поощряйте сотрудников за откровенность, а не за идеальные отчёты.

МЕТРИКА УСПЕХА

Рост доверия внутри команды / снижение текучести / качество обратной связи.

2. КОМАНДА — НЕ ИНСТРУМЕНТ, А СОАВТОР

СУТЬ

Лидер — не дирижёр, а партнёр. Лучшие результаты рождаются там, где каждый чувствует себя важным.

«Команду нельзя „управлять“ — ей можно вдохновлять и вовлекать.»

ЧТО ЭТО ЗНАЧИТ ДЛЯ БИЗНЕСА

- ✳ Люди должны понимать, зачем они работают, а не просто что делают.
- ✳ Сотрудники вовлекаются не из страха, а из сопричастности.
- ✳ Настоящая эффективность появляется, когда команда чувствует смысл своей работы.

ПРАКТИКА

- ✳ Включайте людей в принятие решений, особенно касающихся их зон ответственности.
- ✳ Раз в месяц проводите сессии: «что мы делаем правильно, а что можем улучшить».
- ✳ Убирайте барьеры и лишнюю иерархию, если она мешает инициативе.

МЕТРИКА УСПЕХА

Количество инициатив «снизу» / рост вовлечённости / средний срок работы сотрудников.

3. УПРАВЛЕНИЕ ЧЕРЕЗ ДОВЕРИЕ

СУТЬ

Контроль создаёт напряжение. Доверие создаёт ответственность.

«Если ты не доверяешь людям — зачем ты их нанял?»

ЧТО ЭТО ЗНАЧИТ ДЛЯ БИЗНЕСА

- ✳ Микроменеджмент разрушает мотивацию и скорость.
- ✳ Контроль должен быть не над действиями, а над результатами.
- ✳ Доверие — это не наивность, а зрелость лидера.

ПРАКТИКА

- ✳ Делегируйте с полным контекстом: объясняйте почему, а не только что.
- ✳ Устанавливайте ясные критерии успеха, но не вмешивайтесь в процесс.
- ✳ Раз в неделю спрашивайте сотрудников не «как дела?», а «чем помочь?».

МЕТРИКА УСПЕХА

Скорость принятия решений / доля задач, выполненных без эскалации / вовлечённость сотрудников.

4. ДЕНЬГИ — СЛЕДСТВИЕ СМЫСЛА, А НЕ ЦЕЛЬ

СУТЬ

Бизнес, у которого нет миссии, **обречён на бесконечную гонку за прибылью.**

«Сначала — зачем. Потом — сколько.»

ЧТО ЭТО ЗНАЧИТ ДЛЯ БИЗНЕСА

- ✳ Цифры без идей выжигают команду.
- ✳ Смысл вдохновляет сильнее бонусов.
- ✳ Прибыль — это награда за ценность, которую вы создаёте для других.

ПРАКТИКА

- ✳ Пересмотрите миссию компании: отражает ли она реальную пользу?
- ✳ Пропишите, как ваши продукты делают жизнь клиентов лучше.
- ✳ Вводите «смысловые KPI»: насколько команда видит в работе ценность.

МЕТРИКА УСПЕХА

Рост удовлетворённости сотрудников /
число рекомендаций клиентов / органический
рост продаж.

5. ЗРЕЛОСТЬ — УМЕНИЕ БЫТЬ СПОКОЙНЫМ, КОГДА ВОКРУГ ШТОРМ

СУТЬ

Главная сила лидера — внутреннее спокойствие.

«Когда лидер стабилен, команда чувствует опору.»

ЧТО ЭТО ЗНАЧИТ ДЛЯ БИЗНЕСА

- ✦ Эмоциональная устойчивость — навык, а не черта характера.
- ✦ Кризисы неизбежны, но именно реакция на них формирует культуру.
- ✦ Лидер задаёт эмоциональный климат компании.

ПРАКТИКА

- ✦ Внедрите правило «реагируем с паузой» — не принимать решений в момент раздражения.
- ✦ Практикуйте короткие командные ретроспективы: что почувствовали, что поняли.
- ✦ Поддерживайте баланс: спорт, ментальное здоровье, время без экрана.

МЕТРИКА УСПЕХА

Снижение конфликтности / повышение устойчивости в кризис / психологический климат в команде.

★ КЛЮЧЕВЫЕ ТЕЗИСЫ ВЫСТУПЛЕНИЯ ★

1. **Искренность сильнее** статуса.
2. **Команда** — не ресурс, а **партнёр**.
3. **Доверие эффективнее** контроля.
4. Деньги приходят **к тем, кто создаёт смысл**.
5. **Спокойствие** лидера заразительно.



ИЛЬЯ КРЕТОВ

**БИЗНЕС
БУДУЩЕГО**

1. МИР МЕНЯЕТСЯ БЫСТРЕЕ, ЧЕМ КОМПАНИИ

СУТЬ

Бизнесы по-прежнему строят планы на годы, когда рынок живёт циклами в месяцы.

«Проблема не в том, что всё изменилось. Проблема в том, что мы всё ещё работаем по старым правилам.»

ЧТО ЭТО ЗНАЧИТ ДЛЯ БИЗНЕСА

- ✦ Старая стратегия «сначала план — потом действие» больше не работает.
- ✦ Главное — скорость реакции и готовность менять модель.
- ✦ Рынок больше не про «стабильность», а про адаптивность.

ПРАКТИКА

- ✦ Сократите горизонт планирования до 3–6 месяцев.
- ✦ Делайте квартальные «апдейты стратегии».
- ✦ Привяжите KPI не к планам, а к скорости реакции и внедрений.

МЕТРИКА УСПЕХА

Количество запущенных экспериментов / время от идеи до результата.

2. ТЕХНОЛОГИИ — НЕ УГРОЗА, А ИНСТРУМЕНТ УСКОРЕНИЯ

СУТЬ

ИИ, автоматизация, цифровые двойники — это не про «замену людей», а про расширение возможностей.

*«Искусственный интеллект не отнимет вашу работу
Её отнимет тот, кто умеет им пользоваться.»*

ЧТО ЭТО ЗНАЧИТ ДЛЯ БИЗНЕСА

- ✳ Любая компания сегодня — технологическая, даже если продаёт кофе.
- ✳ Технологии позволяют фокусироваться на смысле, а не на рутине.
- ✳ Тот, кто не внедряет ИИ, уже проигрывает скорость конкурентам.

ПРАКТИКА

- ✳ Выделите 10% времени команды на тестирование новых инструментов (AI, автоматизация, аналитика).
- ✳ Используйте ИИ для найма, анализа данных, персонализации маркетинга.
- ✳ Назначьте «технологического евангелиста» в компании — человека, который ищет, что можно улучшить через цифру.

МЕТРИКА УСПЕХА

Рост производительности / снижение ручного труда / внедрение ≥ 3 новых инструментов за год.

3. ТРЕНДЫ — КАК ТИКТОК: НУЖНО НЕ НАБЛЮДАТЬ, А ДЕЙСТВОВАТЬ

СУТЬ

Илья Кретов предложил смотреть на тренды как на **короткие, мощные «вирусные» волны.**

«Главное — не знать тренд, а успеть в него встроиться.»

ЧТО ЭТО ЗНАЧИТ ДЛЯ БИЗНЕСА

- * Тренды — не тема для лекций, а инструмент для теста гипотез.
- * Промедление = упущенная волна.
- * Компании должны создавать микроспринты: быстро тестировать, быстро закрывать.

ПРАКТИКА

- * Создайте внутренний «трендборд» — короткие обзоры новых явлений (раз в месяц).
- * Проверяйте каждый тренд вопросом: «Что мы можем сделать с этим уже завтра?»
- * Давайте команде свободу на тест — без страха ошибиться.

МЕТРИКА УСПЕХА

Скорость внедрения идей / доля успешных экспериментов / рост новизны в продуктах и коммуникациях.

4. ЭМОЦИИ — НОВЫЙ ДРАЙВЕР ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО ПОВЕДЕНИЯ

СУТЬ

Покупатели выбирают не рационально, а эмоционально.

«Люди устали от информации. Им нужны ощущения.»

ЧТО ЭТО ЗНАЧИТ ДЛЯ БИЗНЕСА

- ✦ Продукт без эмоции — просто товар.
- ✦ Важно не только что вы продаёте, но как это ощущается.
- ✦ Эмоция формируется через контент, атмосферу, бренд-опыт.

ПРАКТИКА

- ✦ Проанализируйте, какие эмоции вызывает ваш бренд (через отзывы, соцсети, опросы).
- ✦ Включите эмоции в коммуникации: визуалы, истории, живые лица.
- ✦ Добавьте «эмоциональные точки» в клиентский путь (неожиданные радости, забота, юмор).

МЕТРИКА УСПЕХА

Рост ER в соцсетях / доля положительных упоминаний / увеличение повторных покупок.

5. ЛИДЕР БУДУЩЕГО — ГИБРИД ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯ И ЭКСПЕРИМЕНТАТОРА

СУТЬ

Современный лидер должен мыслить как стартапер и действовать как учёный.

*«Перестаньте бояться экспериментов.
Бойтесь бездействия.»*

ЧТО ЭТО ЗНАЧИТ ДЛЯ БИЗНЕСА

- ✦ От лидера ждут не идеальных решений, а смелых тестов.
- ✦ Ошибка — часть инновации, не повод для наказания.
- ✦ Важна не власть, а открытость и гибкость.

ПРАКТИКА

- ✦ Введите принцип «1 эксперимент в месяц» для каждого руководителя.
- ✦ Отмечайте не только успехи, но и честно закрытые провалы.
- ✦ Делайте внутренние демо-дни: кто что протестировал и чему научился.

МЕТРИКА УСПЕХА

Количество внедрённых улучшений / открытость команды к тестам / скорость итераций.

★ КЛЮЧЕВЫЕ ТЕЗИСЫ ВЫСТУПЛЕНИЯ ★

1. **Скорость важнее** идеальности.
2. **Технологии — партнёр**, а не угроза.
3. **Тренды нужно проживать**, а не пересказывать.
4. **Эмоции сильнее** логики.
5. **Эксперименты** — новая форма стратегии.



БОРИС ЗАРЬКОВ

**КУЛЬТУРА СЕРВИСА
И ВНИМАНИЯ К ДЕТАЛЯМ**

1. КУЛЬТУРА СЕРВИСА — ЭТО НЕ ОТДЕЛ, А ФИЛОСОФИЯ

СУТЬ

Сервис начинается не с улыбки официанта, а **с отношения к людям, продукту и делу.**

«Сервис — это уважение, превращённое в процесс.»

ЧТО ЭТО ЗНАЧИТ ДЛЯ БИЗНЕСА

- ✦ Сервис — это не «вежливо обслужить», а создать эмоцию возвращения.
- ✦ Он строится на внутреннем уважении — к гостю, сотруднику, продукту.
- ✦ Клиент чувствует правду: если внутри холодно, снаружи не будет тепла.

ПРАКТИКА

- ✦ Пройдите путь клиента сами: от сайта до кассы.
- ✦ Обсудите в команде — в чём проявляется уважение к гостю?
- ✦ Превратите сервис в стандарт культуры, а не инструкцию в папке.

МЕТРИКА УСПЕХА

NPS / повторные покупки / доля рекомендаций.

2. КОМАНДА ВАЖНЕЕ КОНЦЕПЦИИ

СУТЬ

Даже гениальная идея ничего не стоит без людей, **которые в неё верят.**

«Команда — это не найм по резюме, а набор по ценностям.»

ЧТО ЭТО ЗНАЧИТ ДЛЯ БИЗНЕСА

- ✦ Людей нужно выбирать по совпадению смыслов, не только компетенций.
- ✦ Энергия команды решает больше, чем маркетинговый бюджет.
- ✦ Настоящая культура строится примером, а не лозунгами.

ПРАКТИКА

- ✦ Перепроверьте найм: кого вы берёте — по опыту или по ДНК компании?
- ✦ Раз в квартал обсуждайте не только задачи, но и «во что мы верим».
- ✦ Введите критерий «энергия и совпадение» при отборе кандидатов.

МЕТРИКА УСПЕХА

Текучесть кадров / вовлечённость / индекс командной энергии.

3. ДЕТАЛИ СОЗДАЮТ МАГИЮ БРЕНДА

СУТЬ

Бренд запоминается не словами, а ощущениями.

«Всё великое — в мелочах.»

ЧТО ЭТО ЗНАЧИТ ДЛЯ БИЗНЕСА

- ✦ Детали — это не роскошь, а язык заботы.
- ✦ Через них проявляется культура и характер компании.
- ✦ Они формируют эмоцию «меня здесь ценят».

ПРАКТИКА

- ✦ Сделайте «аудит деталей»: как выглядит чек, упаковка, голос менеджера.
- ✦ Еженедельно улучшайте хотя бы одну мелочь, заметную клиенту.
- ✦ Превратите внимание к деталям в привычку всей команды.

МЕТРИКА УСПЕХА

Рост отзывов / доля положительных упоминаний / возвращаемость клиентов.

4. КРИЗИС — ЛАКМУС ПОДЛИННОСТИ

СУТЬ

Когда всё идёт хорошо, ценности не проверяются.

В кризис видно, кто вы есть на самом деле.

«Кризис не рушит бренды. Он снимает с них маску.»

ЧТО ЭТО ЗНАЧИТ ДЛЯ БИЗНЕСА

- ✦ Настоящая репутация формируется в трудные времена.
- ✦ Честность и прозрачность — лучший PR в кризисе.
- ✦ Гибкость без потери принципов = зрелость компании.

ПРАКТИКА

- ✦ Составьте «антикризисную карту»: 3 принципа, которые не изменятся никогда.
- ✦ Коммуницируйте открыто: что происходит, что вы делаете, кого поддерживаете.
- ✦ После каждого кризиса проводите «разбор ценностей»: чему это нас научило?

МЕТРИКА УСПЕХА

Сохранённые клиенты / доверие команды / репутационные показатели.

5. ОПЫТ ГОСТЯ — НОВАЯ МЕТРИКА БИЗНЕСА

СУТЬ

Рентабельность измеряется не только деньгами, но и **эмоцией клиента**.

«Мы считаем выручку. Но надо считать восторг.»

ЧТО ЭТО ЗНАЧИТ ДЛЯ БИЗНЕСА

- ✳ Клиентский опыт — главный источник роста и сарафанного маркетинга.
- ✳ Опыт формируется на стыке продукта, эмоций и окружения.
- ✳ Лояльность = сумма приятных сюрпризов и отсутствия раздражающих мелочей.

ПРАКТИКА

- ✳ Нарисуйте карту клиентского пути и выделите эмоциональные «точки трения».
- ✳ Уберите хотя бы одну боль клиента в месяц.
- ✳ Измеряйте не только NPS, но и «эмоциональный ROI»: сколько клиентов возвращаются с улыбкой.

МЕТРИКА УСПЕХА

Рост повторных визитов / повышение среднего чека / NPS.

★ КЛЮЧЕВЫЕ ТЕЗИСЫ ВЫСТУПЛЕНИЯ ★

1. **Сервис** — это уважение, превращённое в процесс.
2. **Команда решает больше**, чем концепция.
3. **Детали** создают магию бренда.
4. **Кризис** показывает, кто вы есть.
5. **Опыт клиента** — новая прибыльная метрика.



АЛЕКСАНДР ДОЛГОВ

**ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬ
КАК СИСТЕМА**

1. БИЗНЕС НУЖНО СТРОИТЬ НЕ РАДИ ВЫРУЧКИ, А РАДИ СТОИМОСТИ

СУТЬ

Александр Долгов подчёркивает: большинство предпринимателей делают бизнес, который нельзя продать — потому что он **держится на них самих**.

«Бизнес, построенный ради прибыли, кормит тебя. Бизнес, построенный ради стоимости, может освободить тебя.»

ЧТО ЭТО ЗНАЧИТ ДЛЯ БИЗНЕСА

- ✳ Устойчивость = системность: процессы, стандарты, бренд, команда.
- ✳ Ценность бизнеса для инвестора или покупателя — главный показатель зрелости.
- ✳ Если твоя компания никому не нужна без тебя, это не актив, а работа.

ПРАКТИКА

- ✳ Посмотри на свой бизнес глазами инвестора: есть ли система, команда, стандарты?
- ✳ Зафиксируй ключевые процессы — «упакуй» бизнес.
- ✳ Спроси себя: «купил бы я свою компанию, если бы не был её владельцем?»

МЕТРИКА УСПЕХА

Рост капитализации / независимость бизнеса от личности основателя.

2. СТРАТЕГИЯ БЕЗ ДЕЙСТВИЙ — САМООБМАН

СУТЬ

Многие предприниматели **застревают в обучении и планировании**, не переходя к действию.

«Ты не узнаешь, работает ли идея, пока не начнёшь делать.»

ЧТО ЭТО ЗНАЧИТ ДЛЯ БИЗНЕСА

- ✦ Настоящая стратегия — это список конкретных шагов с датами и ответственными.
- ✦ Не анализируй бесконечно. Ошибка — тоже результат.
- ✦ Лучший план — это короткий цикл «проверил → скорректировал → внедрил».

ПРАКТИКА

- ✦ Каждую неделю фиксируй одно решение, которое двигает бизнес вперёд.
- ✦ Делай «честные пятницы»: разбор, что реально сделано, а не запланировано.
- ✦ Создай у себя в компании культуру скорости — «лучше сделать 10 тестов, чем 1 идеал».

МЕТРИКА УСПЕХА

Количество реализованных инициатив / сокращение цикла «идея → действие».

3. МЫШЛЕНИЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯ — ЭТО МЫШЛЕНИЕ ВОЗМОЖНОСТЕЙ

СУТЬ

Александр Долгов говорит: успеха добиваются не те, кто знает всё, а те, кто **ВИДИТ ВОЗМОЖНОСТЬ там, где другие видят барьер.**

«Предприниматель — это не профессия. Это способ смотреть на мир.»

ЧТО ЭТО ЗНАЧИТ ДЛЯ БИЗНЕСА

- ✳ В кризис кто-то закрывает бизнес, а кто-то открывает сеть.
- ✳ Возможности всегда появляются в нестабильности.
- ✳ Ключевая привычка — задавать вопрос: «где здесь мой шанс?»

ПРАКТИКА

- ✳ Ведите «журнал возможностей»: записывайте 3 идеи в неделю, как улучшить бизнес.
- ✳ Превратите любую жалобу клиента в повод для инновации.
- ✳ Учитесь замечать незакрытые потребности вокруг — это идеи для новых продуктов.

МЕТРИКА УСПЕХА

Количество протестированных идей / доля новых направлений в выручке.

4. СРЕДА ОПРЕДЕЛЯЕТ МАСШТАБ

СУТЬ

Если вокруг нет людей, которые больше тебя, ты не вырастешь.

«Твоя жизнь — это среднее пяти людей, с которыми ты чаще всего общаешься.»

ЧТО ЭТО ЗНАЧИТ ДЛЯ БИЗНЕСА

- * Рост начинается там, где ты чувствуешь себя «самым маленьким в комнате».
- * Менторы, предпринимательские клубы, окружение — катализаторы роста.
- * Изоляция = стагнация.

ПРАКТИКА

- * Проведи «аудит окружения»: кто тебя вдохновляет, а кто тормозит.
- * Ищи сообщество, где тебе неловко от уровня других — это точка роста.
- * Раз в квартал организуй «мозговой обед» с сильными коллегами.

МЕТРИКА УСПЕХА

Количество новых деловых связей / участие в предпринимательских сообществах / личная мотивация.

5. ЭНЕРГИЯ ВАЖНЕЕ ИДЕЙ

СУТЬ

Бизнес — это марафон, и выигрывает тот, кто не выгорает.

«Идеи ничего не стоят, если у тебя нет сил их воплотить.»

ЧТО ЭТО ЗНАЧИТ ДЛЯ БИЗНЕСА

- ✦ Лидер обязан быть источником энергии, а не хаоса.
- ✦ Энергия приходит из действий, движения и смысла.
- ✦ Без заботы о себе невозможно вести за собой других.

ПРАКТИКА

- ✦ Следи за балансом: спорт, отдых, время без экрана.
- ✦ Фиксируй «энергетические точки» — что тебя заряжает, а что выжигает.
- ✦ Раз в месяц устраивай день без задач: стратегическое переосмысление.

МЕТРИКА УСПЕХА

Личный уровень энергии / вовлечённость команды / стабильность результатов.

★ КЛЮЧЕВЫЕ ТЕЗИСЫ ВЫСТУПЛЕНИЯ ★

1. Бизнес нужно строить **ради стоимости**, не ради зарплаты.
2. **Действие сильнее** стратегии.
3. **Предприниматель видит возможности**, а не проблемы.
4. **Среда** формирует масштаб.
5. **Энергия лидера** — топливо компании.



АРТЕМИЙ ЛЕБЕДЕВ

**ЭСТЕТИКА, СКОРОСТЬ
И ЧЕСТНОСТЬ**

1. ДИЗАЙН — ЭТО ИНСТРУМЕНТ ПРОДАЖ, А НЕ УКРАШЕНИЕ

СУТЬ

Артемий Лебедев подчёркивает: красивый сайт или логотип **ничего не стоит, если не приносит деньги.**

«Дизайн, который не решает задачу, — это просто шум.»

ЧТО ЭТО ЗНАЧИТ ДЛЯ БИЗНЕСА

- ✳ Дизайн — часть бизнес-процесса, а не финальный штрих.
- ✳ Его задача — упростить путь клиента и убрать трение.
- ✳ Каждая кнопка, экран и слово должны работать на конверсию.

ПРАКТИКА

- ✳ Проведите «уборку» сайта и материалов — оставьте только то, что помогает продажам.
- ✳ Тестируйте всё: цвета, тексты, формы — дизайн проверяется цифрами.
- ✳ На каждом экране ответьте на 3 вопроса: кто мы, что даём, что делать дальше?

МЕТРИКА УСПЕХА

Рост конверсии / снижение отказов / увеличение среднего времени на сайте.

2. СКОРОСТЬ ВАЖНЕЕ ИДЕАЛЬНОСТИ

СУТЬ

Мир вознаграждает тех, кто делает быстро.

«Лучше запустить несовершенный продукт сегодня, чем идеальный через год.»

ЧТО ЭТО ЗНАЧИТ ДЛЯ БИЗНЕСА

- ✦ Перфекционизм — враг прогресса.
- ✦ Главное — не «идеально», а «готово и работает».
- ✦ Быстрее всего учится тот, кто чаще ошибается и исправляет.

ПРАКТИКА

- ✦ Введите правило «один улучшенный релиз каждую пятницу».
- ✦ Уберите многоступенчатое согласование — максимум 3 человека.
- ✦ Ведите журнал гипотез: что тестируем, какой результат, что внедряем.

МЕТРИКА УСПЕХА

Количество релизов / скорость отклика на обратную связь / доля реализованных идей.

3. ДЕРЗОСТЬ И ЧЕСТНОСТЬ В КОММУНИКАЦИИ

СУТЬ

Прямая, иногда грубая, но честная коммуникация формирует уважение.

*«Люди чувствуют фальшь мгновенно.
Лучше быть резким, чем пустым.»*

ЧТО ЭТО ЗНАЧИТ ДЛЯ БИЗНЕСА

- ✦ Смелость и прямота отличают сильные бренды.
- ✦ Искренность строит доверие быстрее, чем маркетинговые лозунги.
- ✦ У каждого бренда должен быть узнаваемый голос — тон, стиль, характер.

ПРАКТИКА

- ✦ Определите «тон голоса» бренда: какие слова ваши, а какие — нет.
- ✦ Перепишите тексты сайта и соцсетей — просто, по-человечески.
- ✦ Уберите корпоративный язык: замените «мы предоставляем услуги» на «мы делаем это быстро и качественно».

МЕТРИКА УСПЕХА

Рост вовлечённости / узнаваемость стиля / уровень доверия клиентов.

4. СМЕЛОСТЬ И ВКУС — АНТИПОДЫ ПОСРЕДСТВЕННОСТИ

СУТЬ

Копировать — значит быть на шаг позади.

«Если вы делаете „как у всех“ — вы уже проиграли.»

ЧТО ЭТО ЗНАЧИТ ДЛЯ БИЗНЕСА

- ✦ Свой визуальный и смысловой язык — актив, который нельзя украсть.
- ✦ Настоящий вкус — не в моде, а в чистоте и ясности.
- ✦ Смелость — это не эпатаж, а способность быть собой.

ПРАКТИКА

- ✦ Проведите «анти-бенчмарк»: чем вы не хотите быть похожими на рынок.
- ✦ Уберите всё, что копирует чужой стиль.
- ✦ Сделайте фирменные принципы дизайна: контраст, ясность, отсутствие мусора.

МЕТРИКА УСПЕХА

Узнаваемость бренда / количество цитирований без логотипа / рост лояльности аудитории.

5. ПРОЦЕСС ВАЖНЕЕ ВДОХНОВЕНИЯ

СУТЬ

Артемий Лебедев считает, что **дисциплина создаёт креатив**, а не наоборот.

«Вдохновение приходит к тем, кто работает каждый день.»

ЧТО ЭТО ЗНАЧИТ ДЛЯ БИЗНЕСА

- ✦ Успех строится на регулярности, а не на «озарениях».
- ✦ Креатив — это навык, который вырабатывается рутинной.
- ✦ У системного человека идей всегда больше, чем у «творца по настроению».

ПРАКТИКА

- ✦ Сделайте рутину видимой: расписание, дедлайны, процессы.
- ✦ Создайте «машину улучшений» — чтобы идеи не зависали.
- ✦ Празднуйте не вдохновение, а выполнение.

МЕТРИКА УСПЕХА

Доля выполненных задач в срок / частота улучшений / устойчивость команды.

★ КЛЮЧЕВЫЕ ТЕЗИСЫ ВЫСТУПЛЕНИЯ ★

1. **Дизайн** — это про **продажи**, не про красоту.
2. **Быстрота побеждает** идеальность.
3. **Честность** — сильнейший стиль.
4. **Не копируй** — создай свой вкус.
5. **Дисциплина** рождает вдохновение.

РЕЗЮМЕ

Гроуинг. Тренды 2026 — это не просто конференция. Это точка синхронизации.

40 инсайтов — это 40 поводов для действий.

Используйте их, чтобы не просто расти, а **расти осознанно.**

**ЗНАТЬ, ЧТО ДЕЛАТЬ
ЗНАТЬ, КАК СДЕЛАТЬ**

ВЗЯТЬ И СДЕЛАТЬ