



МОЖНО ЛИ ЗАРАБОТАТЬ НА ТЕЛЕМАТИКЕ?



**А не ерундой ли я
занимаюсь ?**



Парадокс #1

Чем больше компания, тем меньше зарабатывает собственник, если сам занят ее управлением и вовлечен в бизнес-процессы

Так много работаю, что некогда зарабатывать

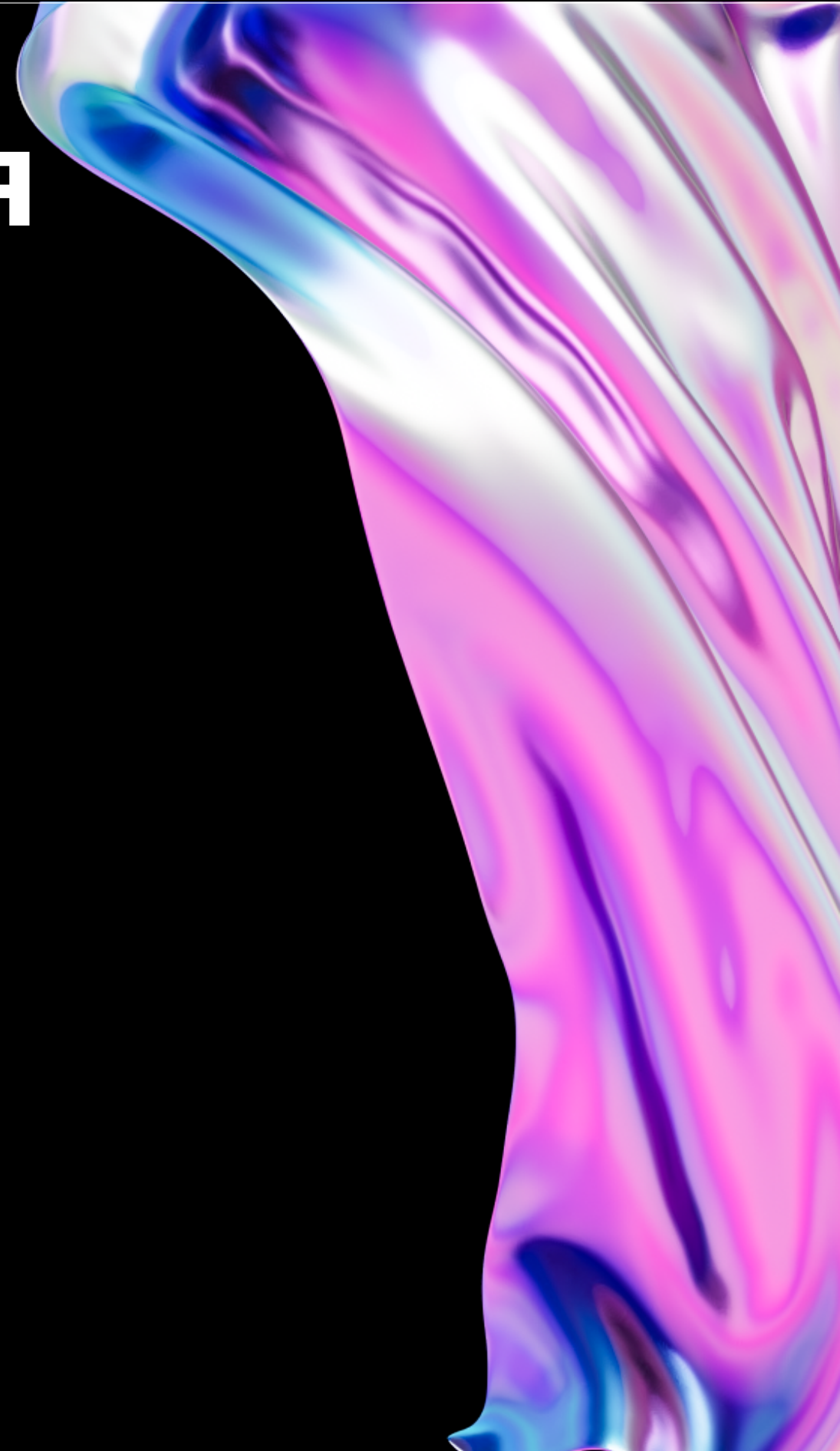


Быстрые цели vs Стратегия

1 000 000
КАЖДЫЙ МЕСЯЦ

**Большая
компания**
ИНТЕРЕСНЫЕ
ПРОЕКТЫ,
СТРАТЕГИЧЕСКИЕ
ПОБЕДЫ,
ЭКСПЕРТНОСТЬ

Можно ли совместить ?



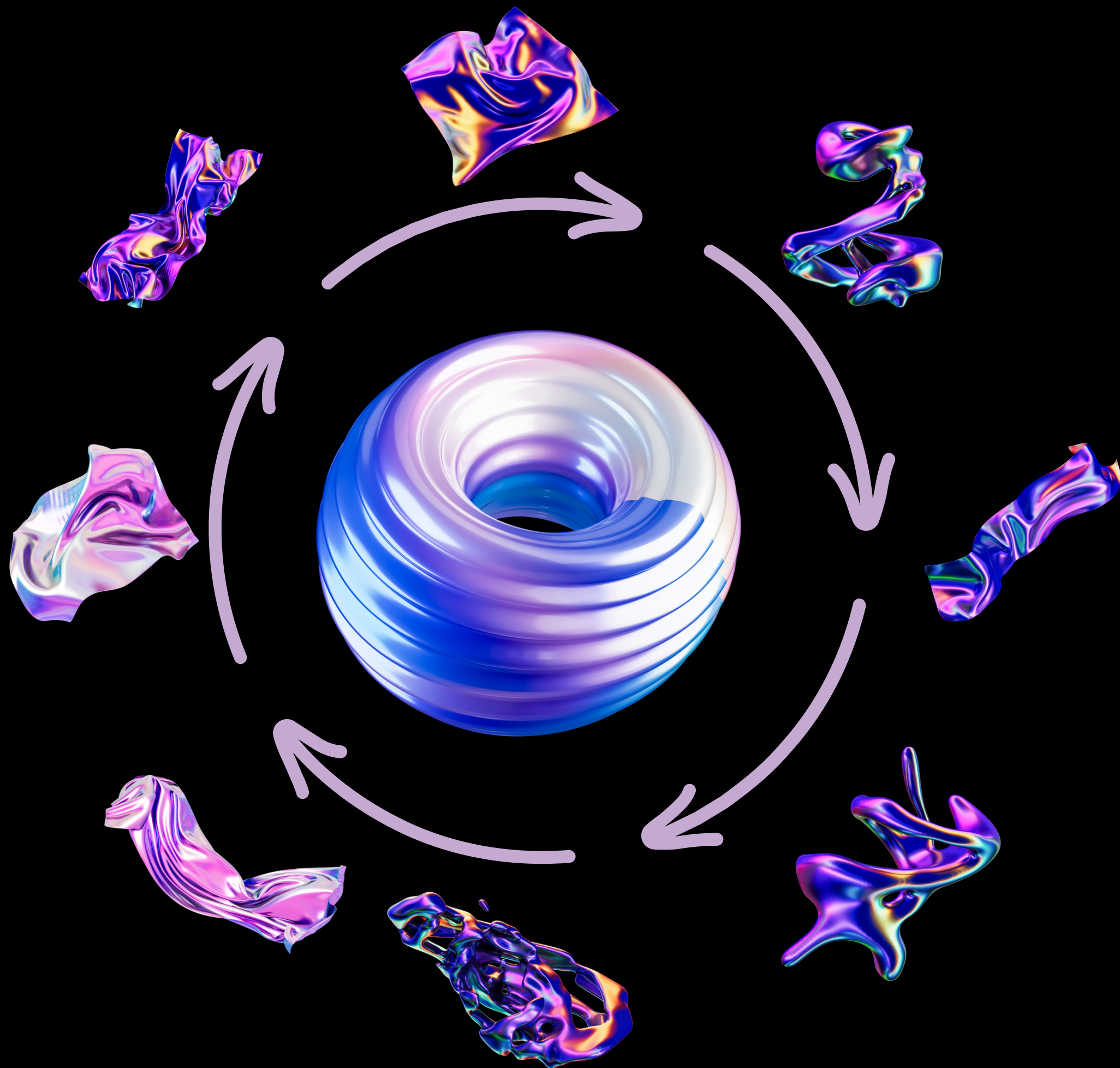


Парадокс #2

Слишком умные - слишком медленные, слишком осторожные, слишком анализирующие.

Мы умнее, конечно мы лучше

Цикл HADI



Важен не только цикл.
Важна скорость его
прохождения



Парадокс #3

Чем больше экспертность - тем
дальше от реального Заказчика

Не нужно галюцинировать над тем,
что нужно клиенту

CUSTDEV НЕИЗБЕЖЕН

Каков бы не был
уровень экспертности –
обследование
предметной области и
интервью





Парадокс #4

Хаос - потеря денег

Порядок - потеря времени

**Пределный порядок - потеря денег
и времени**

Нет времени наводить порядок

Любое действие - бизнес процесс



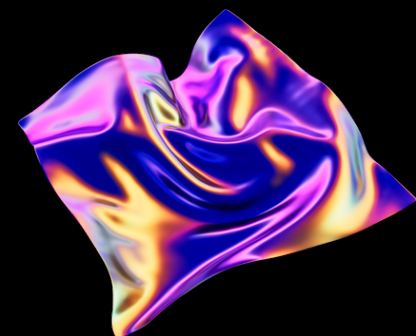


Парадокс #5

**Не человек придумывает идею.
Идея выбирает человека.**

Что если они украдут мою идею?

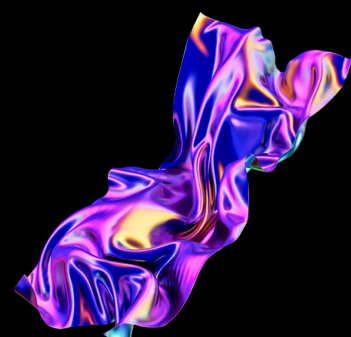
ГДЕ НЬГИ



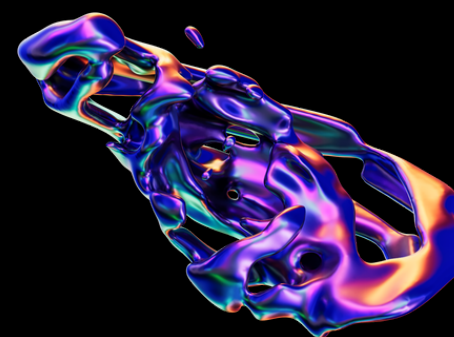
SaaS сервисы



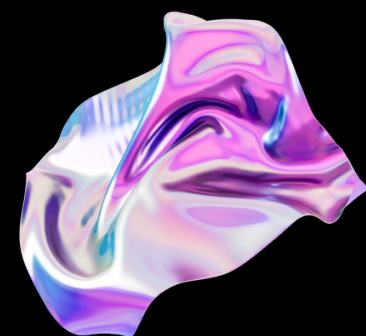
Смежные



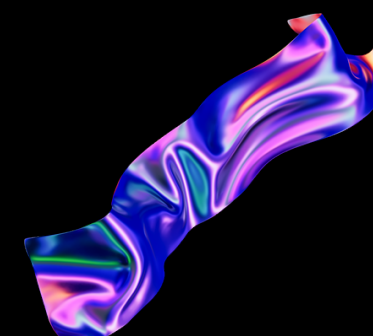
Разработка



Данные



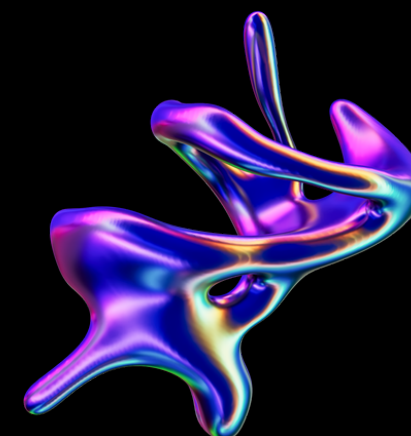
Экспертиза



Продукты



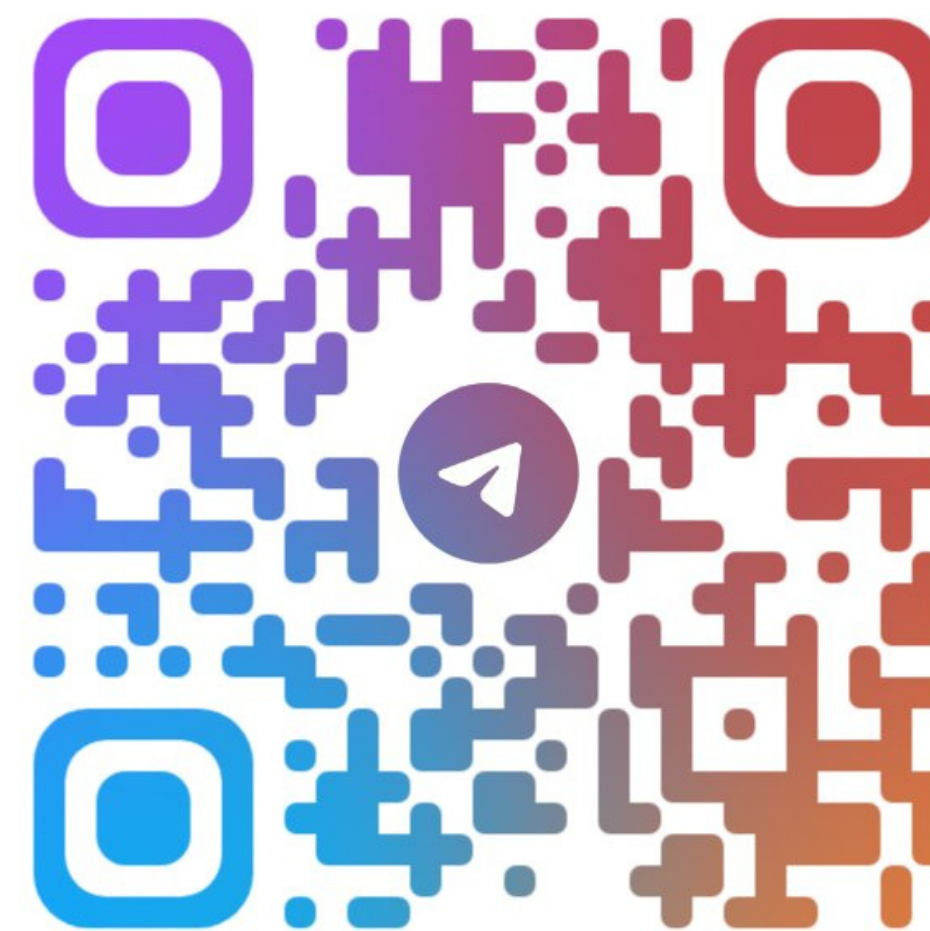
Агентские



AI

ЕСТЬ ВОПРОСЫ?

спросите легко и
непринужденно



@YURIKAZ