



**ОТ МОНО-
ПРОДУКТА
К МУЛЬТИ-
ПРОДУКТОВОМ
У ХОЛДИНГУ**

Дмитрий Соловьев

Telegram: @strtpndx

Instagram: @dmitrysoloviev_

FB: /dmitry.soloviev.90



UNISENDER — ПРОСТОЙ СЕРВИС EMAIL-РАССЫЛОК ДЛЯ БИЗНЕСОВ И ЭКСПЕРТОВ

- 700 000 + клиентов
- 1,5 + млрд писем
- 100 + сотрудников
- 5 офисов в разных странах
- своя школа маркетологов

Ключевые клиенты:

Rozetka	Интерфакс
Black Star	FavBet
Ростелеком	Joxi
МоноБанк	

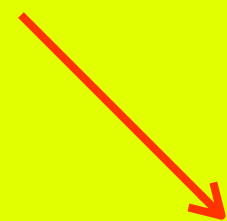
ВСЕ КРУТО, НО...



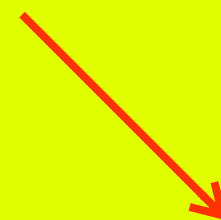
РОССИЯ 2018 ГОД



Стагнация SMB



Замедления роста
компании на основном
рынке



Что делать?

- бежать на новые рынки
с тем же монопродуктом
- идти в большие чеки
(как агентство)
- становиться много-
функциональным
комбайном
- делать новые отдельные
продукты для той же ЦА
- забирать прибыль
и инвестировать
в стартапы
- ничего не делать 😊

КАК Я НАЧАЛ РЕШАТЬ ПРОБЛЕМУ?



НОВЫЕ РЫНКИ

English-first ДНК продукта (и компании).

Отдельная growth-команда с фокусом на соответствующий рынок.

БОЛЬШИЕ ЧЕКИ

Отстраиваться от понимания проблем своей ЦА. У аудитории с бóльшими чеками другие проблемы.

МНОГО- ФУНКЦИОНАЛЬНЫЙ КОМБАЙН

Слишком дорого в разработке.
Слишком сложно для нашей ЦА
(малый бизнес).

НОВЫЕ ПРОДУКТЫ

Старая структура продукта



Head of Product Dept

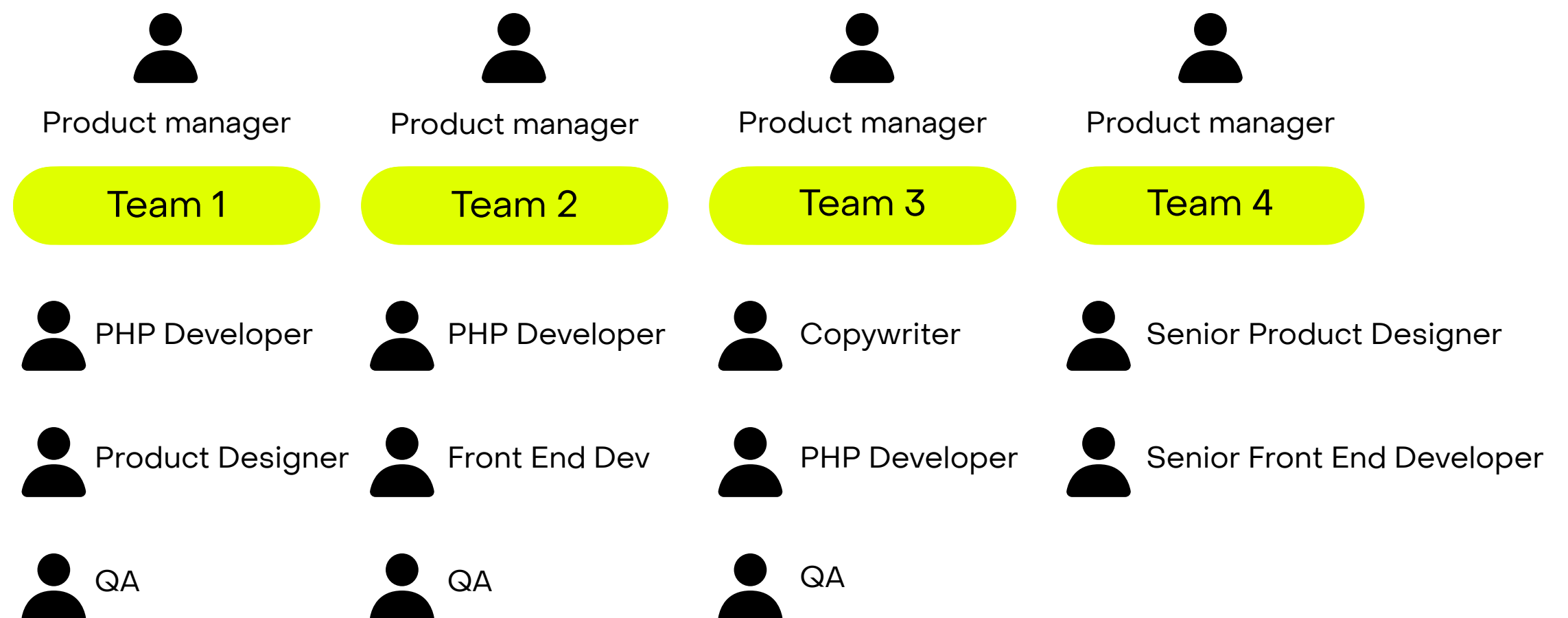


Создали несколько продуктовых команд.

Новая структура продукта



Product/Feature Teams



ИНВЕСТИЦИИ В ДРУГИЕ ПРОЕКТЫ

Важно: останется ли это
финансовой инвестицией или
получится встроить продукты в эко-
среду для ЦА



UNIONE



- бежать на новые рынки
с тем же монопродуктом
- идти в большие чеки
(как агентство)
- становиться много-
функциональным
комбайном
- делать новые отдельные
продукты для той же ЦА
- забирать прибыль
и инвестировать
в стартапы
- ничего не делать 😊
- и работать над культурой (!)

ПЛАН РАЗВИТИЯ ГРУППЫ КОМПАНИЙ

Создание полноценной b2b экосистемы в сфере martech для SMB и самозанятых.

- развитие существующих продуктов
- инвестирование в новые компании
- интеграция этих сервисов между собой

“HubSpot” с постсоветского пространства

ПЛАН РАЗВИТИЯ ГРУППЫ КОМПАНИЙ

Мы развиваем портфельные проекты и ищем новые в следующих сферах:

- MarTech
- EdTech
- HRTech
- FinTech

ПЛАН РАЗВИТИЯ ПРОДУКТОВОЙ МАТРИЦЫ

Now 2021						
Number of employees	Marketing	Sales	Payments & Financing	Education	Infrastructure and Integration	Service
>1000						
100-1000						
10-100						
1-10						
2023						
Number of employees	Marketing	Sales	Payments & Financing	Education	Infrastructure and Integration	Service
>1000						
100-1000						
10-100						
1-10						
2025						
Number of employees	Marketing	Sales	Payments & Financing	Education	Infrastructure and Integration	Service
>1000						
100-1000						
10-100						
1-10						

ЧЕМ ВДОХНОВЛЯЕМСЯ

Рост числа СааСов в мире.
Требование простоты
и решения кейсов СМБ



как следствие



Быстрое развитие
интеграционных платформ
(Zapier, Integromat, PieSync,
etc.) в условиях digital-
революции и пандемии, скачок
развития и популярности
зерокод-платформ

СПАСИБО!

Дмитрий Соловьев

Telegram: @strtpndx
Instagram: @dmitrysoloviev_
FB: /dmitry.soloviev.90

