

Чек-лист запуска корпоративной программы

5 разделов · 15 пунктов · Анализ рынка · Оффер · Нетворкинг · Сделки · Вовлечение

01 Неделя 1–2 · Анализ рынка

- Проведите аудит локации (в радиусе 5 км) и соберите исчерпывающую базу из 100–150 целевых компаний
- Подключите инструменты конкурентной разведки для понимания текущих предложений на рынке
- Сегментируйте компании по численности персонала и предполагаемым HR-бюджетам

02 Неделя 3–4 · Разработка оффера

- Сформируйте вариативные корпоративные прайс-листы (каскадная система скидок)
- Создайте презентацию и настройте отдельный лендинг для B2B-партнёров на сайте проекта
- Подготовьте коммерческое предложение с акцентом на финансовые выгоды работодателя

03 Месяц 2 · Нетворкинг и первые касания

- Начните системный обзвон по скриптам и выходите на связь через LinkedIn
- Запустите серию бесплатных пробных тренировок на территории потенциальных заказчиков
- Организуйте гостевой визит для HR-сообщества вашего района

04 Месяц 3 · Закрытие сделок и автоматизация

- Проведите финальные раунды переговоров с подогретыми лидами
- Настройте CRM (карточки юрлиц, аналитические дашборды, электронные карты)
- Заключите первые 3–5 пилотных договоров с наиболее перспективными клиентами

05 Месяц 4 · Повышение вовлечённости

- Запустите геймификацию и программы лояльности для постоянных участников
- Начните сбор обратной связи от новых резидентов для корректировки стратегии
- Настройте пуш-уведомления в CRM для персонализации услуг