

Совет собственников экосистемы

2026-07-25 · 08:30 · Алмас, Динмухамед, Ерлан, Аскар, Нурсултан

Ключевые темы

- ***Платформа «Система».*** Показал команде трекер задач, проектов и целей (system.kkkk.kz) — работу ведём в нём, участники присылают правки по удобству. По ходу встречи цели партнёров вносились прямо в трекер.
- ***Единая ИИ-инфраструктура маркетинга и продаж.*** Логика: ~20 маркетинговых агентов параллельно ведут кампании, ~20 агентов-продажников отрабатывают разные сценарии, дальше по конверсии отбирается лучший вариант сопровождения клиента. Первый блок готов — приём и обработка входящих лидов (чат-боты или живые продажники). CRM интегрирована с IP-телефонией, Instagram, Facebook; в ближайших планах — исходящий обзвон агентом сразу после заявки. Lifted уже начал переезд на CRM (настройка Битрикса, телефонии, WhatsApp), выводов пока нет.
- ***Целеполагание в деньгах.*** Договорились, что у каждого направления есть числовая цель, от которой строятся проекты и задачи. Динмухамед: цель должна быть не «реалистичной», а желаемой — тогда под неё подстраиваются ресурсы и мышление.
- ***360 Mentors (Аскар).*** Учителя и программы есть, узкое место — маркетинг и лиды. Есть международный опыт: студенты из Узбекистана и Кыргызстана, этим летом 40 учеников из Руанды по исследовательским работам (вышли рассылкой по частным школам). Программы можно быстро перевести на английский. Сегодня — первый networking-ивент для выпускников (108 регистраций), цель — клуб выпускников как канал продвижения. Динмухамед: сначала ребрендинг и международное позиционирование, только потом масштабирование, иначе смена вывески посреди кампании обесценит вложения.
- ***Lifted (Нурсултан).*** Выходит второй продукт — агент для учителя с уже загруженным контентом: базовый функционал бесплатно, платные фишки (курсы повышения квалификации, регенерация, интеграция с LMS), выкладка в App Store и Google Play, набор критической массы. Открытый вопрос — отдельный ли это бренд или обновление Lifted. Динмухамед: по B2C, B2B и B2G нужны отдельные денежные цели с декомпозицией на месяц и по продуктам, у каждого направления — ответственный с KPI.
- ***Корпоративное обучение (Ерлан).*** Ниша узкоспециализированных тренингов для крупных компаний высокомаржинальна (пример: трёхдневный курс — 1 млн ₸ на человека). Идея: зная кухню KPMG, стать внешним подрядчиком для Big4, банков и корпораций. Просьба — думать не только про живые тренинги, но и про софтовое решение с массовостью или эксклюзивностью.
- ***Выход на BI Group.*** Нурсултан питчился супруге акционера Руслана Мергалимова, тема зашла; на следующей неделе онлайн-встреча с ним и топ-менеджерами направлений. Контакт тёплый.
- ***Формат работы.*** Еженедельная тактическая встреча по субботам в 8:30: обзор задач и апдейты по проектам; глубокие темы выносим на отдельные встречи среди недели и фиксируем их на общей.

Решения

1. ****Спринт 90 дней (август-октябрь).**** Каждый формулирует ключевую цель спринта до 1 августа, финальная точка — конец октября. Пятилетние цели остаются, но тактика идёт спринтами. *(Динмухамед сказал «до 1 августа», Алмас в конце — «до конца августа»; принят более ранний срок, сверить.)*
2. ****Зафиксированы цели партнёров:**** Ерлан — 50 млн ₸ на корпоративных образовательных продуктах к июлю 2027; Аскар / 360 Mentors — 500 тыс. \$ чистой прибыли за год и 10 млн \$ оборота за 5 лет, плюс отдельное направление вне образования (горнорудная сфера, с Камалом); Lifted — 40-50 тыс. пользователей до конца года; АШЖА — 5 новых школ за 5 лет.
3. ****360 Mentors: сначала ребрендинг и международное позиционирование****, только потом платный трафик и выход на новые рынки.
4. ****Все собственники готовят развёрнутый контекст о своём бизнесе и продукте**** (текст или голос) для ИИ-агентов продаж: чем подробнее контекст, тем точнее агент давит на боли клиента.
5. ****По BI Group:**** до вторника, 28 июля, каждый даёт свои предложения для питча; Нурсултан расписывает продукты Lifted; Алмас связывается с Санжаром — робототехнику имеет смысл предложить на финансирование.
6. ****Анонсировать предстоящие внешние встречи на еженедельке**** — с форматом, временем и сроком ответа, чтобы партнёры успели подготовить свои предложения.
7. ****Двусторонние встречи 25 июля:**** Аскар x Динмухамед в 12:00 — продвижение без бюджета; Алмас x Ерлан в 19:00 — финмодель, какие финансовые данные вытащить из школы (далее — Lifted, 360 Mentors, Nota, Robotek).

Риски и вопросы

- ****Технологическое окно закрывается.**** То, что мы делаем сейчас, скоро станет общедоступным — времени на раскачку мало и по 360 Mentors, и по агентам для учителей.
- ****Спор о стратегии питча не закрыт:**** один сильный монопродукт (Динмухамед — «чем меньше выбора, тем быстрее решение») против «закидывать все продукты экосистемы» (Нурсултан — на его опыте в Астане срабатывает). Решение не принято, вернуться к нему.
- ****Не решено, объединять ли агента для учителя с Lifted**** или вести отдельным брендом (обсуждались варианты названия).
- ****У 360 Mentors нет бюджета на маркетинг**** — ставка на сообщество выпускников и бесплатные каналы; Аскар и Динмухамед разбирают это отдельно.
- ****Санжар и Алихан не подключились**** (Алихан — Балхаш, нет связи): цели и 90-дневный спринт по Robotek и Nota не подтверждены.
- ****Ответственные по 360 Mentors в треке расходятся с реальностью:**** задачи закреплены за Сосо Братвиашвили, направление на встрече вёл Аскар — нужно сверить.

Поручения

1. Сформулировать ключевую цель на 90 дней (август-октябрь) (Все партнёры · 2026-08-01)
2. Подготовить предложения для питча BI Group (Все партнёры · 2026-07-28)
3. Собрать контекст о продукте для ИИ-агентов продаж (Все партнёры)

4. Написать Санжару про встречу с BI Group и финансирование робототехники (Алмас · 2026-07-28)
5. Расписать продукты Lifted для Руслана Мергалимова (BI Group) (Нурсултан · 2026-07-28)
6. Оцифровать цели Lifted по B2C, B2B и B2G и декомпозировать на месяц и по продуктам (Нурсултан · 2026-08-01)
7. Решить: агент для учителя — отдельный бренд или обновление Lifted (Нурсултан)
8. Ребрендинг и международное позиционирование 360 Mentors до выхода на новые рынки (Аскар)
9. Запустить маркетинг 360 Mentors с нуля: поток лидов (Аскар)
10. Собрать клуб выпускников как канал продвижения (Аскар)
11. Перевести программы на английский и выйти на международные частные школы (Аскар)
12. Разобраться с Динмухамедом продвижение без бюджета (Аскар · 2026-07-25)
13. Определить софтовый продукт по корпоративному обучению, а не только живые тренинги (Ерлан)
14. Определить свой статус в проекте по BI-курсу: кофаундер или автор (Ерлан)
15. Проанализировать боли Big4 и банков и собрать под них продукт (Ерлан)
16. Обсудить с Ерланом финмодель и состав финансовых данных школы (Алмас · 2026-07-25)
17. Доработать трекер: SMART-цели, направления B2C/B2B/B2G, декомпозиция по продуктам (Алмас)
18. Анонсировать предстоящие внешние встречи на еженедельке и звать партнёров питчиться (Все партнёры)

Полный протокол: <https://flightcontrol.kz/protocol/1>