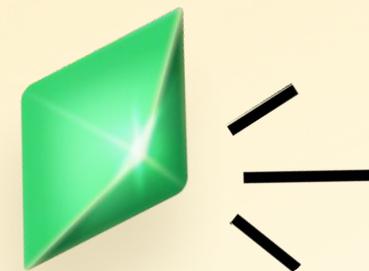




Онлайн-конференция

Как найти того самого маркетолога



Катерина Никулина



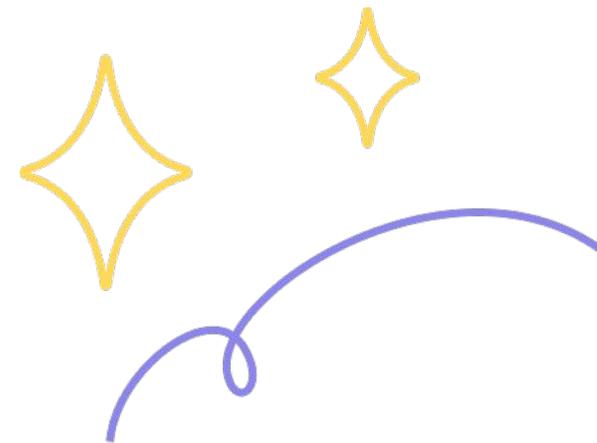
DigitalHR - рекрутинговое агентство с 2011 года

- ◆ Tech
- ◆ Digital
- ◆ Product & Design

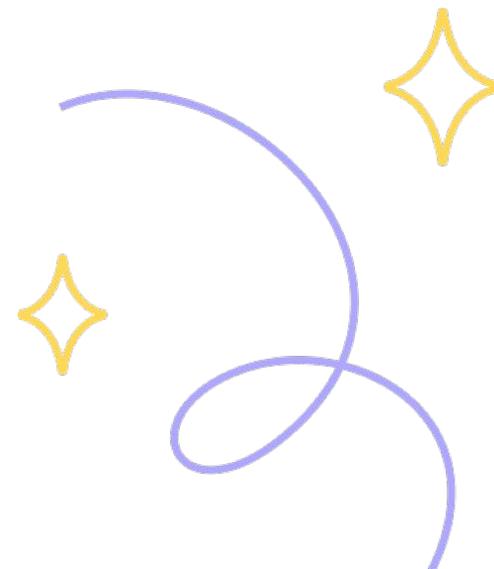
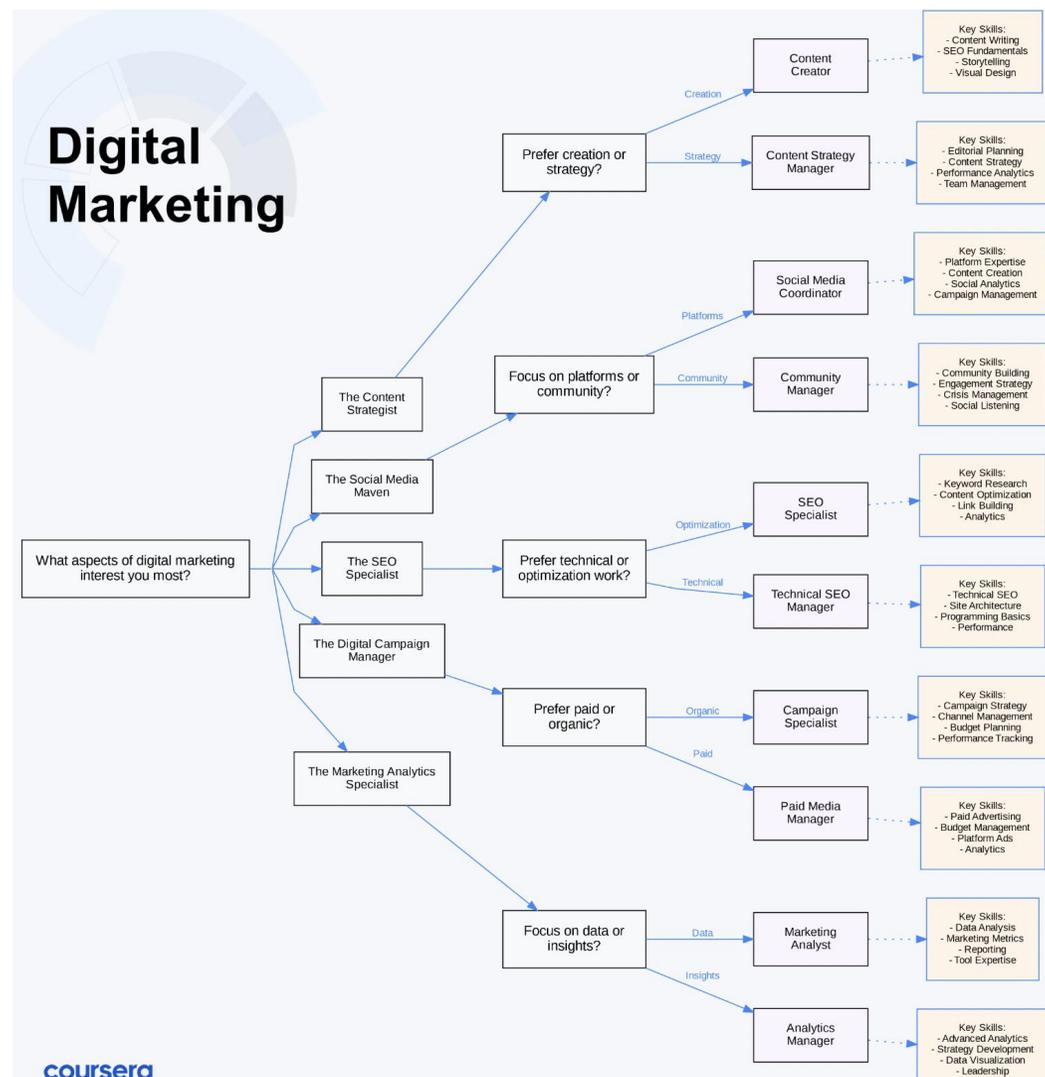
Любимые задачи: Future of work, формирование команд, executive search, headhunting

Какие есть особенности найма в маркетинге

1. Сложный поиск - только в IT
2. Маркетолог должен быть креативным и обладать сильными аналитическими способностями и с хорошим резюме
3. Должен разбираться во всех инструментах маркетинга
4. УТП, OMNI, бюджет, Growth Hacking и т.д.



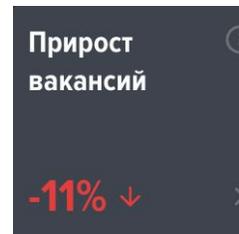
Специализация есть



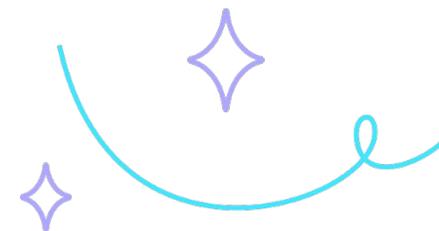
Что нужно знать про 2025

Маркетинг, реклама, PR

15.3

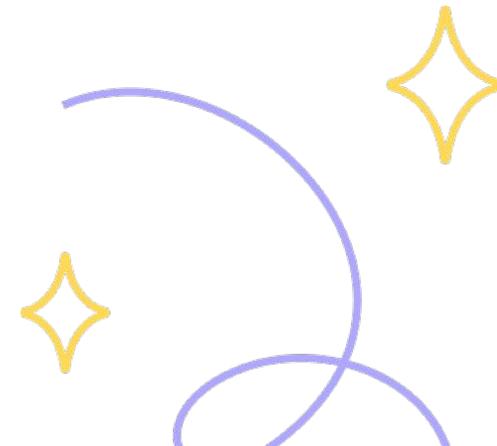


Оптимизация, высокие ожидания, AI.



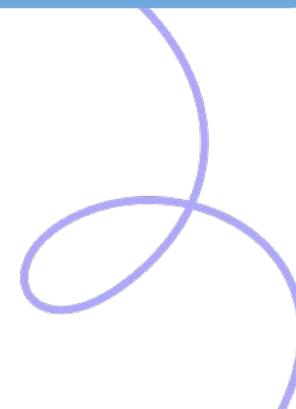
Как сформировать портрет маркетолога: стадия

- ◆ **Стадия запуска (Existence) - Growth Hacking** привлечение клиентов, формирование продукта и установление первых операций.
- ◆ **Стадия выживания (Survival) — Маркетолог** обеспечить стабильность и прибыль, наладить денежные потоки и минимизировать риски.
- ◆ **Стадия успеха (Success) — Директор по маркетингу** стабильность и может рост, управление ростом.
- ◆ **Стадия устойчивости (Take-off) — СМО (Lead)** управление расширением, привлечение новых ресурсов для развития.
- ◆ **Стадия зрелости (Maturity) — Директор департамента маркетинга** поддержание стабильности, инновации и адаптация к изменениям.



Как сформировать портрет маркетолога: B2b or B2c

	B2b	B2c
SMM	<ul style="list-style-type: none">• Деловая репутация	<ul style="list-style-type: none">• Эмоции и креатив
Email	<ul style="list-style-type: none">• Цепочка коммуникации	<ul style="list-style-type: none">• Акции
Partnership	<ul style="list-style-type: none">• Стратегические партнерства	<ul style="list-style-type: none">• Influencers



Как мы прогноз B2c перенесли на B2b: event

Что предстоит делать:

1. Организация собственных маркетинговых онлайн и офлайн мероприятий:

- Планирование мероприятий (придумывание тем и программ, выбор форматов, составление бюджетов);
- Организация и реализация мероприятий (поиск и работа с подрядчиками, работа со спикерами, организация продвижения мероприятий);
- Отчетность по мероприятиям и документооборот.

2. Организация участия компании во внешних мероприятиях:

- Составление календаря участия компании во внешних мероприятиях (на основании входящих предложений и исходящего поиска);
- Определение наиболее выгодных форматов участия;
- Переговоры с организаторами;
- Работа на мероприятиях в день проведения.

Коллеги ожидают, что у вас есть:

- Опыт организации и проведения маркетинговых мероприятий от 3 лет;
- Опыт самостоятельного ведения проектов;
- Знание различных форматов деловых мероприятий и умение выбирать нужный в зависимости от аудитории;
- Опыт работы со спикерами.

отрицание: изи отклики

гнев: ожидания ЗП

принятие: идем в активный поиск

Как растут в маркетинге B2b и B2c СМО

◆ контент (PR)

◆ SMM + SEO

◆ CRM + event

◆ Digital marketing

◆ PPC

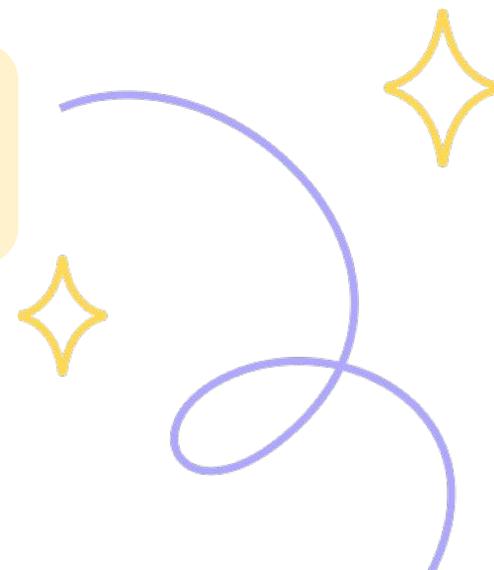
◆ Performance

◆ UAC

◆ Head of Growth

лиды или смыслы

новые источники и LTV



Как зафиксировать портрет: scorecard: кейс DHR

MISSION: The mission for this role is to...

OUTCOMES:

	OUTCOMES	RATING and COMMENTS
1	(Insert the result you want to go from X to Y by a certain date)	
2	(Insert the result you want to go from X to Y by a certain date)	
3	(Insert the result you want to go from X to Y by a certain date)	
4	(Insert the result you want to go from X to Y by a certain date)	
5	(Insert the result you want to go from X to Y by a certain date)	

- ◆ Цели на 3, 6, 9 месяцев
- ◆ Бюджет на 3, 6, 9 месяцев
- ◆ Ответственность

COMPETENCIES:

PRIORITIES	WHO	RELATIONSHIPS	TECHNICAL
Brainpower/learns quickly	Hires A players	Organization and planning	Finance
Analysis skills	Develops people	Integrity/honesty	HR

- ◆ Что 100% должно быть в навыках (Hard Skills)

Как искать?

ROLE: (insert name of role)

LIST OF 10: Write the names of 10 contacts you can ask, "Who are the most talented _____ (insert name of role) you know?"

1. _____
2. _____
3. _____
4. _____
5. _____
6. _____
7. _____
8. _____
9. _____
10. _____

REFERRALS

Name	Referred by	Rating

- ◆ Маркетинг каких компаний нравится?
- ◆ Кто приходит на ум? (доноры)
- ◆ Кто точно не подходит?

- ◆ Авторы TG каналов
- ◆ FB, LinkedIn, HH (доноры), tg чаты и нетворк

Скрининг в маркетинге B2b и B2c

- ◆ Цели на старте (стадия)
 - ◆ Состав команды/подчинение
 - ◆ ЦА клиентов (продукт)
 - ◆ Ключевые навыки
 - ◆ Результаты
- ◆ Цели на старте (стадия)
 - ◆ Состав команды/Подчинение
 - ◆ Бюджет
 - ◆ Инструменты/каналы
 - ◆ Результаты

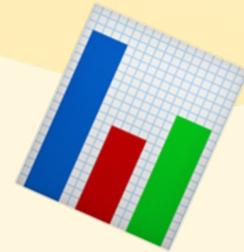
Какие сферы и продукты интересны?

Интервью в маркетинге

Название вакансии	Миссия или Зачем нужна эта роль	Ожидаемые результаты	Обязанности	КОМПЕТЕНЦИИ И ТРЕБОВАНИЯ	ЭТАПЫ ОЦЕНКИ (ниже - стандартный и наиболее оптимальный процесс оценки)						
					Отбор по профайлу/резюме	HR интервью	Нанимающий менеджер	Тестирование с экспертом	Финальное интервью	Проверка рекомендаций	Комитет
CMO	Строить маркетинг компании на международных рынках	Рост выручки за счет маркетинга	Построение стратегии маркетинга и ее реализация	Hard skills							
		Деньги в воронке New Self-Service (Visitors -> Registrations -> 1st payment)	Разработать маркетинговую стратегию на 1+ года	Опыт построения стратегии маркетинга для малого среднего бизнеса в условиях небольших бюджетов	Упоминание слов: стратегия, ФОТ, P&L, Unit-экономика	С какими маркетинговыми бюджетами приходилось работать? Кто ставил вам задачи в каком виде? Кто был вовлечен в создание маркетинговой стратегии на год и более?			Расскажите, как бы вы привлекали новые деньги на Self-Service решение, работая в нашей команде, через маркетинговые инструменты (но если выйдете за их рамки, то тоже неплохо)?		Изучают весь пакет документов: <ul style="list-style-type: none"> - резюме - записи интервью - оценки компетенций - итоги тестового - комментарии интервьюеров - рекомендации - общие рекомендации
		Потенц деньги (количество и качество приведенных клиентов) в воронке New Hight-Touch (Demo request -> MQL -> SQL -> Demos booked)	Внедрение стратегии и прозрачный контроль за её выполнением	Опыт успешного внедрения разработанной стратегии в условиях быстро меняющегося рынка. Владение инструментами и методологиями создания стратегий.	Стратегия. защита	Расскажите про результаты введенной стратегии? Что удалось реализовать, а что нет? И почему?			Расскажите, как бы вы привлекали новые деньги на Hight-Touch решение, работая в нашей команде через маркетинговые инструменты (но если выйдете за их рамки, то тоже неплохо)?		



Наши инструменты найма



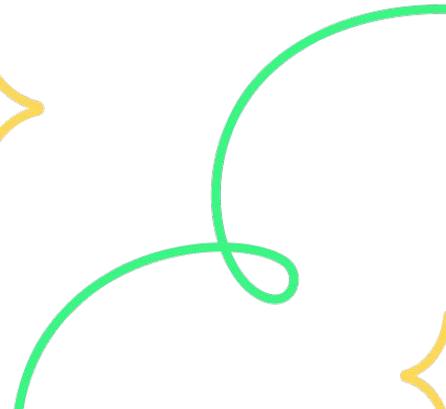
AI инструменты

◆ механика на автомат

- ◆ Perplexity - доноры + 3П аналитика сводная
- ◆ Chat GPT - анализ карьерных треков и списки топ 100
- ◆ Chat GPT - составление сорсинговой стратегии и поисковых запросов
- ◆ Chat GPT - изучение и сравнение смежных областей + составление списка вопросов
- ◆ FireFlies - бриф + интервью - заполнение scorecard
- ◆ Chat GPT - составление базы знаний и категорий + SLA

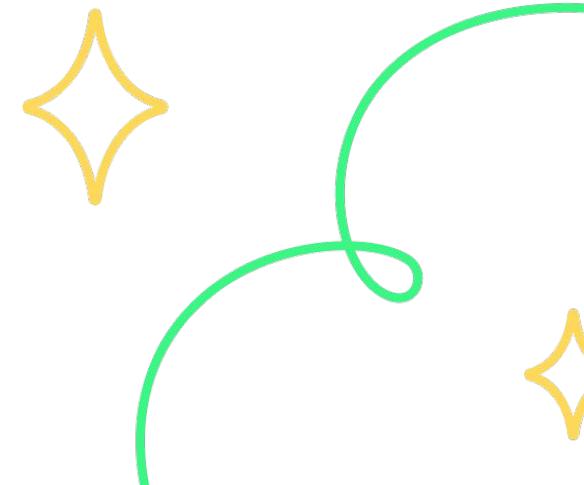
Выводы

- ◆ AI меняет набор компетенций в маркетинговых ролях
- ◆ AI меняет структуры команд маркетинга
- ◆ AI делает маркетинговые вакансии hot
- ◆ AI помогает рекрутерам быстрее разобраться в маркетинговых ролях, но для проведения собеседований нужно изучать маркетинг
- ◆ Создать метч сильный кандидат и нанимающий сложно, но можно выделив ключевую компетенцию



Каналы для публикации вакансий маркетологов

- ✦ DigitalHR - https://t.me/digital_hr
- ✦ The Blueprint - <https://t.me/theblueprintru>
- ✦ Job for Sales & BizDev - <https://t.me/forallsales>
- ✦ Digital Club Jobs - <https://t.me/digitalclubjobs>
- ✦ Менеджер по продажам в IT
https://t.me/sales_manager_jobs
- ✦ Беругина Светлана про маркетинг и рост
<https://t.me/marketingmass>



Катерина DigitalHR

◆ +7 909 963 97 33

◆ hr@digitalhr.ru

◆ www.digitalhr.ru





Вопросы

