Приложение 1

**Состав спикеров Конференции** (по состоянию на 17.01.2020 г.).

**Михаил Головтеев**, генеральный директор компании «ARES», г. Москва

*Тема: «Agile идеология и управленческие практики современного охранного бизнеса»*

*Тезисы выступления:*

*Охранная отрасль, несмотря на достаточно большой срок ее существования в России, является до сих пор одной из самых консервативных с точки зрения управления бизнесом. Это обусловлено, прежде всего, структурой собственности охранных компаний, которые зачастую принадлежат ограниченному (один, два, очень редко три и более) числу собственников, которые, как правило, этим бизнесом и управляют. При этом внедряемые в других отраслях современные методики управления, как правило, не применяются в нашей отрасли, и она до сих пор остается в этом смысле заповедной территорией. Однако такие методы управления могут быть эффективными только в малом и среднем бизнесе.*

*Крупная компания живет уже по совсем другим законам, управляется другими людьми, прежде всего профессиональным менеджментом, который обязан внедрять новую идеологию и принципы обслуживания клиентов.*

**Александр Павлюк**, заместитель генерального директора Группы компаний «Русичи», г. Люберцы, Московская область

*Тема: «10 шагов по превращению обычного охранного предприятия в рыночно-ориентированную компанию с современным уровнем менеджмента»*

*Тезисы выступления:*

*1 шаг: История компании Русичи до 2012 г.*

*2 шаг: Первые шаги по тестированию продуктов и их продаж*

*3 шаг: Выбор основных продуктов и каналы продаж*

*4 шаг: Разработка 3 стратегий развития компании. Привлечение консультанта*

*5 шаг: Создание отдела продаж и тендерного отдела; итоги прямых продаж услуг физической охраны*

*6 шаг: Преодоление трудностей первых месяцев работы отдела продаж услуг пультовой охраны и тендерного отдела*

*7 шаг: Разработка новой стратегии продаж, видение перспектив бизнеса*

*8 шаг: Управление человеческими ресурсами, разработка системы мотивации продавцов и инженеров*

*9 шаг: Погружение в мир интернет -маркетинга*

*10 шаг: Понимание эффективного маркетинг-микс для ЧОП, который хочет быть независим от крупных клиентов и идти в рынок.*

**Максим Шачнев**, директор по информационным технологиям АО «ГОЛЬФСТРИМ охранные системы», г. Москва

 *Тема: «Повышение эффективности управленческих решений с использованием автоматизированных мобильных приложений. (на примере контроля экипажей ГБР и работы инженеров сервисной службы)»*

*Тезисы выступления:*

*Диджитализация сферы охранных и мониторинговых услуг. Опыт компании Гольфстрим по уходу от бумажного документооборота с клиентами и контрагентами. Создание и внедрение универсального мобильного приложения для приема и обработки тревог группами быстрого реагирования.*

**Виталий Коноплёв,** генеральный директор компании «Рустелематика», г. Москва

 *Тема:* *«Опыт построения успешной коммерческой службы в условиях высококонкурентного московского рынка пультовой охраны».*

*Тезисы выступления:*

1. *Упаковка продукта (УТП, маркетинговая поддержка)*

*Точки контакта с клиентом - на что обратить внимания, с помощью чего улучшить. Как представлять свою компанию, необходимость уникального торгового предложения.*

1. *Структура отделов и функционал*

*Минимально необходимая структура коммерческих отделов для эффективного развития пультовой охраны. Распределение функционала, ролей и задач между отделами.*

1. *KPI*

*Определение основных показателей работы сотрудника и отдела в целом. На чем лучше концентрироваться на старте, что не забыть в будущем.*

1. *Мотивация и прогнозные результаты*

*Варианты мотивационных схем. В каких случаях лучше работает оклад, в каких бонусы. Как найти баланс между окладной и бонусной составляющей. Как просчитать возможные результаты продаж. Для чего знать стоимость получения одного объекта охраны и какие параметры учитывать при подсчете.*

**Николай Краюшенко**, бизнес-тренер, консультант по вопросам конкурентоспособности и стратегического развития на охранных рынках, г. Москва,

 *Тема: «Маркетинг – как философия построения долгосрочного охранного бизнеса и средство обеспечения преимущества в конкурентной борьбе».*

*Тезисы выступления:*

1. *Устав гарнизонной и караульной службы и Филипп Котлер.*
2. *Всегда помнить про жизненный цикл предприятия.*
3. *Новые знания – двигатель перемен в компании.*
4. *Маркетинг и инновации: интересно, вдохновение, удовлетворение.*
5. *Команда: партнёры, профессионалы, личная карьера.*
6. *Масштаб бизнеса = масштабу личности.*
7. *Срок жизни бизнеса = сроку жизни предпринимателя.*

**Михаил Насыров,** учредитель ООО «Охранный холдинг Михаила Насырова Гросхолд», г. Волгоград

 *Тема: «Фамильный бренд в охране - знак качества и надёжности».*

*Тезисы выступления:*

1. *Влияние фамильного бренда при продажах охранных услуг и дальнейшей работе с клиентами.*
2. *Как относятся к фамильному бренду сотрудники компании.*
3. *Плюсы и минусы работы с фамильным брендом.*
4. *Практические кейсы. Пример разработки идеологии бренда «Михаил Насыров» - «Дети, семья, общество, страна!»*

**Анатолий Паймулин,** председатель совета директоров ГК "Агентство Безопасности", г. Самара
 *Тема: «Методы и инструменты формирования клиентоориентированной управленческой команды, способной любить и удивлять клиента»*

*Тезисы выступления:*

*1. Команда решает всё, и люди - главная ценность организации.*

*2. Самый большой риск для компании, работающей на рынке услуг - токсичные, безответственные люди.*

*3. Нанимать специалистов надо осознанно.*

*4. Качественная услуга - это интеллект, инициатива, честность. Не все специалисты обладают тремя качествами..*

*5. Меняйте тренды, уходите от общих стандартов, не соблюдайте правила ... у любой компании, коллектива, свой путь, и, если чувство и отношение к делу пройдёт через открытое общение с клиентами,  то качество  "Любить людей" привьется в каждом из нас.*

**Виктор Граблин**, генеральный директор Группы предприятий безопасности «Ураган», г.Красноярск

*Тема: «О практике минимизации управленческих расходов и повышения эффективности контрольных и аналитических функций в деятельности частного охранного предприятия (на примере использования программного продукта СУР)»*

*Тезисы выступления:*

1. *Контроль документов охранника.*
2. *Электронный график заступления.*
3. *Электронная постовая ведомость.*
4. *Виртуальная КХО.*
5. *Контроль   за   использованием   охранниками   ГБР   и   Техниками соответствующих мобильных приложений.*
6. *Внутренний ЧАТ между рабочими местами СУР.*
7. *И многие другие фишки, которые отслеживает СУР.*

**Сергей Сидоркевич,** руководитель ООО «Юнит Менеджмент», г. Казань

*Тема: "Как технологично и с прибылью участвовать в модернизации охранного бизнеса."*

*Тезисы выступления:*

*1. Мировые тренды использования новых ИТ в охранной отрасли.*

*2. Изменение культуры обращения с гаджетами.*

*3. Как с помощью ИТ-решений повысить конкурентноспособность и снизить издержки.*

*4. Практика и перспективы применения облачных сервисов на примере платформ iGuard, iStaff для обеспечения контроля обходов, для решения вопросов набора, обучения, постановки задач и  контроля их  исполнения сотрудниками объектовой охраны.*

**Состав спикеров и обсуждаемая тематика постоянно пополняется.**

Следите за актуальной информацией на сайте НИЦ «Безопасность [www.nic-safety.ru](http://www.nic-safety.ru) в разделе «Мероприятия» внутри информационного сообщения о Конференции.