

Библиотека примеров

КЕЙС 1: Стартап vs Корпорация

ПОЗИЦИЯ: Senior Backend разработчик (IT • Финтех)

СИТУАЦИЯ: Финтех-стартап (20 человек) конкурирует с крупным банком. Банк: +25% к зарплате, полный соцпакет, стабильность.

АНАЛИЗ КОНКУРЕНТОВ:

- **Банк:** Зарплата (9/10), но легаси (4/10), бюрократия (3/10), медленный рост (5/10)
- **Стартап:** Зарплата (6/10), но современный стек (9/10), быстрое влияние (10/10), рост (9/10)

ВЕСА ДЛЯ ЦА: Зарплата 30% • Технологии 35% • Влияние 20% • Рост 15%

ЗОНЫ ПРОРЫВА: Технологии (9/10 × 35%) • Влияние (10/10 × 20%)

КОМПРОМИСС: Зарплата (6/10 × 30%)

"В отличие от банков, которые предлагают высокие зарплаты за работу с унаследованными системами, мы даём возможность строить финтех-платформу на современном стеке (Rust, Kubernetes, микросервисы) с прямым влиянием на архитектурные решения. Ваш код будет обрабатывать миллионы транзакций через год, а не через 10 лет согласований."

РЕЗУЛЬТАТ: Кандидат выбрал стартап. Через год стал тех. лидером и совладельцем (опционы). Зарплата выросла на 40% и превысила предложение банка.

КЕЙС 2: Малый бизнес vs Международная компания

ПОЗИЦИЯ: Product Marketing Manager (Маркетинг • B2B)

СИТУАЦИЯ: B2B-компания (50 человек) vs международная корпорация (15 стран, бюджеты, бренд).

АНАЛИЗ:

- **Корпорация:** Бренд (10/10), зарплата (8/10), но узкая роль (4/10), бюрократия (3/10), медленно (4/10)
- **Малый бизнес:** Бренд (4/10), зарплата (6/10), но свобода (10/10), быстрые решения (9/10), видимый результат (10/10)

ВЕСА: Свобода 40% • Влияние 30% • Зарплата 20% • Бренд 10%

"В отличие от корпораций, где вы будете узким специалистом по одному каналу с 6-месячными согласованиями, у нас вы создаёте всю маркетинговую стратегию: от позиционирования до лидогенерации. Гипотезы тестируются в течение недели, не квартала. За год получите опыт, на который в корпорации нужно 5 лет."

РЕЗУЛЬТАТ: За 2 года построила маркетинг с нуля, вырастила команду до 7 человек, стала СМО. Портфолио позволило перейти в топ-компанию на уровень выше исходного предложения корпорации.

Анализ EVP крупных компаний

ЯНДЕКС

Зоны прорыва:

- Масштаб задач: миллиарды пользователей
- Технологии: собственные разработки мирового уровня
- Команда: лучшие специалисты в России

Зоны компромисса: Высокая внутренняя конкуренция, длительные согласования, ограниченная свобода выбора проектов

WILDBERRIES

Зоны прорыва:

- Быстрый рост и масштабирование
- Реальное влияние на процессы
- Высокая скорость изменений

Зоны компромисса: Высокий стресс, частые изменения приоритетов, ограниченный work-life баланс

СБЕР

Зоны прорыва:

- Стабильность и надёжность
- Комплексные программы обучения
- Полный соцпакет и льготы

Зоны компромисса: Бюрократия, медленные процессы, иерархичная структура

Шаблоны честного позиционирования

НЕПРАВИЛЬНО:

"У нас средняя зарплата, но зато дружная команда и крутые проекты."

Проблема: Звучит как оправдание, "зато" обесценивает

ПРАВИЛЬНО:

"Наша зарплата на уровне среднерыночной, потому что мы инвестируем в продукт и команду. Это осознанный выбор: растить компанию, которая через 2-3 года станет лидером, где ранние сотрудники станут совладельцами через опционы. Если нужна максимальная зарплата здесь и сейчас — мы не подходим. Если готовы к долгосрочной игре с кратным ростом — давайте строить вместе."

Кейс победы малого бизнеса

ИСТОРИЯ: Дизайн-студия (8 человек) переманила дизайнера из Apple

ЧТО СДЕЛАЛИ:

- Показали: решения видны миллионам через месяц, не через годы
- Дали полную свободу в выборе инструментов
- Предложили 20% опционов и роль главного дизайнера
- Честно: зарплата на 40% ниже

"В Apple твои решения увидят через 2 года после 50 согласований. У нас — через месяц, и ты сам принимаешь финальное решение. Да, зарплата ниже. Но ты перестанешь быть винтиком и станешь тем, кто строит машину."

РЕЗУЛЬТАТ: Создал продукт, который через год купил Adobe. Получил больше, чем заработал бы в Apple за 10 лет.

Ключевые уроки

- Не конкурируйте на чужом поле: Найдите свою зону прорыва
- Знайте свою ЦА: Попадайте точно в мотиваторы
- Будьте честными: Признание ограничений повышает доверие
- Показывайте перспективу: Люди готовы на компромисс сейчас ради результатов в будущем
- Давайте конкретику: "1M транзакций" работает, "крутые проекты" — нет