



Андрей Жоглов

Эксперт по построению отделов продаж и развитию франчайзинговых сетей

17+ лет практического опыта в продажах и управлении коммерческими командами. Более 100 созданных и модернизированных отделов продаж.

Онлайн-образование

Запуск и масштабирование образовательных продуктов

Франчайзинг

Построение федеральных франчайзинговых сетей

B2B и B2C

Производство, туризм, консалтинг, экспертные проекты

Помогаю компаниям создавать прогнозируемые продажи и масштабировать бизнес через эффективные коммерческие системы.

Практический опыт, подтверждённый результатами

Андрей Жоглов — эксперт по созданию и развитию отделов продаж, автор проекта **EasySell** и нескольких авторских методик управления продажами. За годы работы реализованы проекты для компаний различного масштаба — от стартапов до федеральных франчайзинговых сетей.

Создание с нуля

Построение отделов продаж и франчайзинговых коммерческих систем с нуля под ключ

Аудит и оптимизация

Комплексный анализ коммерческих процессов и выявление точек роста

KPI и мотивация

Разработка систем ключевых показателей и мотивационных программ для команд

Регламенты и стандарты

Внедрение операционных стандартов и регламентов работы менеджеров

Подготовка РОП

Обучение и подготовка руководителей отделов продаж к самостоятельному управлению

Масштабирование

Рост бизнеса через управляемые, прозрачные и воспроизводимые продажи

Когда бизнесу требуется усиление продаж

Большинство компаний сталкиваются с одними и теми же системными проблемами, которые мешают росту и предсказуемости выручки.

Ниже — типичные симптомы, с которыми приходят клиенты:

Типичные проблемы

- Отсутствие системных продаж — результат зависит от случая
- Зависимость от отдельных сотрудников-«звёзд»
- Низкая конверсия входящих заявок
- Отсутствие прозрачной аналитики и отчётности
- Сложности при попытке масштабировать бизнес
- Неконтролируемая работа менеджеров
- Отсутствие стандартов и регламентов

Решение

Создание **управляемой коммерческой системы**, которая обеспечивает стабильный рост продаж и прозрачность всех процессов — независимо от конкретных людей в команде.

Когда продажи выстроены как система, компания перестаёт зависеть от «незаменимых» сотрудников, получает предсказуемую выручку и возможность масштабироваться без потери качества.

- ✓ Управляемые продажи — это не удача, а результат правильно выстроенных процессов.

Комплексные решения для роста продаж

Полный спектр услуг по построению, оптимизации и масштабированию коммерческих систем — от стартапа до федеральной сети.



Создание отдела продаж с нуля

Полный запуск коммерческого подразделения: структура, процессы, регламенты, найм и контроль. Результат — работающий отдел под ключ.



Аудит отдела продаж

Комплексный анализ текущей системы, выявление узких мест и точек роста с конкретными рекомендациями по улучшению.



Модернизация действующего отдела

Оптимизация процессов, повышение эффективности команды и внедрение современных инструментов управления продажами.



Франчайзинговые продажи

Создание системы привлечения, квалификации и сопровождения франчайзи — от упаковки до масштабирования сети.



Консалтинг для руководителей

Внедрение инструментов управления и контроля продаж, подготовка РОП к самостоятельному ведению коммерческого блока.

Система построения эффективных продаж

Методология работы включает пять последовательных этапов — от глубокой диагностики до настройки масштабируемой системы управления.



Каждый этап завершается конкретными измеримыми результатами. Клиент получает не просто рекомендации, а работающую систему, готовую к эксплуатации и масштабированию.

Кейс: Франшиза «Фабрика предпринимательства Дети»

От идеи до федеральной сети

Выполненные работы

- Упаковка франшизы с нуля
- Построение системы продаж франшизы
- Разработка коммерческих процессов

Результаты

- Более **60 проданных франшиз** по всей стране
- Масштабирование сети на федеральный уровень
- Ежемесячный оборот сети **более 30 млн рублей**
- Более **1 млн рублей** ежемесячных роялти
- Успешные продажи даже в период пандемии



Кейс: Продюсерский центр «Сенсей»

Быстрый запуск коммерческой системы

Задача: создать полноценный отдел продаж в кратчайшие сроки для быстро растущего продюсерского центра.

3

Недели

Полное построение отдела продаж с нуля —
от структуры до первых сделок

3M+

Рублей в 1-й месяц

Выручка в первый месяц работы нового
отдела продаж

8M+

Рублей во 2-й месяц

Рост выручки во второй месяц —
масштабируемая система продаж в
действии

✔ Настроена масштабируемая система продаж, способная к дальнейшему росту без потери управляемости.

Реальные результаты клиентов

Проекты в различных отраслях — от медицины и образования до гастрономии и стоматологии.



Школа нутрициологии Лилии Воронковой

Рост продаж с **3 млн до 15+ млн рублей** за один запуск. Полная перестройка коммерческой системы онлайн-школы.



Мультимедийный гастро-театр «Калейдоскоп»

Создание B2B и B2C отдела продаж с нуля. Разработка и запуск франчайзингового направления для масштабирования концепции.



32ТОП

Полная модернизация отдела продаж крупнейшего стоматологического портала. Оптимизация процессов и повышение конверсии.



Акселератор экспертов «ПИК»

Комплексная переупаковка коммерческой системы. Внедрение новых стандартов работы и системы управления продажами.

Опыт работы в различных сегментах рынка

Широкая отраслевая экспертиза позволяет быстро адаптировать решения под специфику любой сферы бизнеса.

Франчайзинг

- Фабрика предпринимательства Дети
- Кокос
- Эльсигара
- Калейдоскоп

Образование

- Школа нутрициологии Лилии Воронковой
- Айти Школа Максима

Производство

- Перегородок.нет
- Life Poster

Онлайн и экспертные проекты

- Сенсей
- ПИК
- 32ТОП

📄 Опыт работы в разных отраслях позволяет быстро адаптировать решения под специфику любого бизнеса — без долгого погружения в контекст.

Результат, который можно измерить

Почему выбирают Андрея Жоглова



Рост выручки

Измеримое увеличение продаж уже в первые месяцы работы



Прозрачная система

Управление продажами на основе данных и понятных метрик



Эффективность менеджеров

Повышение конверсии и производительности коммерческой команды



Масштабируемость

Бизнес-модель, готовая к росту без потери управляемости



Контролируемые KPI

Чёткие показатели продаж и инструменты их мониторинга



Подготовленная команда

Обученные менеджеры и руководители, готовые к самостоятельной работе

Создаём продажи, которые работают как система, а не зависят от отдельных сотрудников. 🚀

Андрей Жоглов — Эксперт по построению отделов продаж и развитию франчайзинговых систем

Телефон: +7 908 336 11 86 | E-mail: Andreizhoglov@gmail.com