



# Виталий Коньков / Vitaly Konkov

Серийный предприниматель, управление бизнес-процессами, инвестор start-up стадии, управление стартапами, методолог

## Публичные контакты:

- Telegram: <https://t.me/vitaliykonkov>
- Email: [info@vkonkov.ru](mailto:info@vkonkov.ru)
- г. Москва
- Instagram: [vitaliy.konkov](https://www.instagram.com/vitaliy.konkov)
- VK.com: [vitaliy.konkov](https://vk.com/vitaliy.konkov)
- Сайт: [vkonkov.ru](http://vkonkov.ru) / [vkonkov.com](http://vkonkov.com)

## КОМПЕТЕНЦИИ

Управление бизнес-процессами

Запуск стартапов и управление рисками

Мышление предпринимателя

Управление проектами

Инструменты предпринимателя

## ОБРАЗОВАНИЕ

### Информационные системы

Московский Государственный Горный Университет / 2003-2008 гг.

### Психология

Московский психолого-социальный Университет / 2008-2010 гг.

### Управление проектами / 2009-2011 гг.

Международный Юридический Институт

## ИМЕЕТСЯ СМИ

### Сетевое СМИ мышлениеуспеха.рф

Зарегистрировано в Роскомнадзоре

Имеется видеостудия «Фрэш» (совладелец), по адресу Москва, Дербеневская ул., 20, с.26

## СВЕДЕНИЯ ОБО МНЕ

Серийный предприниматель, специализируюсь на запуске бизнес-проектов, бизнес-методологии, мышлении предпринимателей, выстраивание и управление операционными и проектными процессами.

ИП Коньков В.А. / ИНН 772878295170 / ОГРНИП 309774606100440 \*

\* Стаж предпринимательской деятельности непрерывный, с 2 марта 2009 г.

## ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ

### > ООО «ПрофМедГрупп» / [www.profmedgroup.ru](http://www.profmedgroup.ru)

С 2015 года / Производство косметологического оборудования

Совладелец, создатель, управляющий бизнес-процессами создание маркетинга и позиционирования компании, организация более 12 выставочных стендов (в том числе Интершарм 2015-2018 гг.).

### > Управление бизнес-процессами интернет-магазинов

С 2016 года / Например, [histolabprof.ru](http://histolabprof.ru), [profmedimport.ru](http://profmedimport.ru), [profmedgroup.ru](http://profmedgroup.ru)

Настройка cms, оптимизация, работа с поставщиками, в том числе в Китае, выстраивание продаж и процессов выполнения обязательств.

### > Инвестор start-up стадии

С 2018 года / Например, [www.nerabank.com](http://www.nerabank.com), [www.porostek.ru](http://www.porostek.ru)

Инвестор первой стадии, подготовка инвестиционного меморандума, участие в разработки маркетинга и ряда бизнес-процессов.

### > ООО «Поростек Групп» / [www.porostek.ru](http://www.porostek.ru)

С 2019 года / Производство пеностеклянного щебня

Создание инвестиционного меморандума, маркетинговых материалов, со финансирование необходимых активностей для запуска проекта, подготовка проекта к основной стадии инвестирования.

### > Участие в образовательных и информационных проектах

С 2019 года / Например, [smotrikoroche.ru](http://smotrikoroche.ru), [мышлениеуспеха.рф](http://мышлениеуспеха.рф)

Созданы образовательные, методические и аналитические работы по темам: инструменты предпринимателя и мышление предпринимателя.

> Ранее 2015 года имелся опыт неудачных компаний и деятельности: ООО «Артха», ООО «Компания М+», ООО «ВВИнвест» и другие.

## СПИСОК ВИДЕОЛЕКЦИЙ И ССЫЛКИ НА НИХ

№	Название лекции	Ссылки
1.	00 Что такое шаблон бизнес-модели?	<a href="http://smotrikoroche.ru/instrumenty-predprinimatelya/chto-takoe-shablon-biznes-modeli-alexandera-osterwaldera/">http://smotrikoroche.ru/instrumenty-predprinimatelya/chto-takoe-shablon-biznes-modeli-alexandera-osterwaldera/</a>
2.	01.01 В чем суть понятия ценностного предложения?	<a href="http://smotrikoroche.ru/instrumenty-predprinimatelya/ponyatie-tsennostnogo-predlozheniya/">http://smotrikoroche.ru/instrumenty-predprinimatelya/ponyatie-tsennostnogo-predlozheniya/</a>
3.	01.02 MVP минимальный жизнеспособный продукт	<a href="http://smotrikoroche.ru/instrumenty-predprinimatelya/mvp-minimum-viable-product-minimalny-zhiznesposobnyy-produkt/">http://smotrikoroche.ru/instrumenty-predprinimatelya/mvp-minimum-viable-product-minimalny-zhiznesposobnyy-produkt/</a>
4.	01.03 Понятие hadi цикла	<a href="http://smotrikoroche.ru/instrumenty-predprinimatelya/hadi-tsikl-formulirovanie-gipotez/">smotrikoroche.ru/instrumenty-predprinimatelya/hadi-tsikl-formulirovanie-gipotez/</a>
5.	01.04 Типы ориентации бизнес-модели компании	<a href="http://smotrikoroche.ru/instrumenty-predprinimatelya/tipy-orientatsii-biznes-modeli-kompanii-tri-sfery-deyatelnosti-uslugi-torgovlya-proizvodstvo/">http://smotrikoroche.ru/instrumenty-predprinimatelya/tipy-orientatsii-biznes-modeli-kompanii-tri-sfery-deyatelnosti-uslugi-torgovlya-proizvodstvo/</a>
6.	02.01 Целевые группы потребителей и сегментирование	<a href="http://smotrikoroche.ru/instrumenty-predprinimatelya/segmenty-potrebiteley-tselevye-gruppy-potrebiteley/">http://smotrikoroche.ru/instrumenty-predprinimatelya/segmenty-potrebiteley-tselevye-gruppy-potrebiteley/</a>
7.	02.01.1 Целевые группы потребителей	<a href="http://smotrikoroche.ru/instrumenty-predprinimatelya/segmenty-potrebiteley-tselevye-gruppy-potrebiteley/">http://smotrikoroche.ru/instrumenty-predprinimatelya/segmenty-potrebiteley-tselevye-gruppy-potrebiteley/</a>
8.	02.01.2 Принципы сегментирования рынка	<a href="http://smotrikoroche.ru/instrumenty-predprinimatelya/segmenty-potrebiteley-tselevye-gruppy-potrebiteley/">http://smotrikoroche.ru/instrumenty-predprinimatelya/segmenty-potrebiteley-tselevye-gruppy-potrebiteley/</a>
9.	02.02 Классификации рыночных ниш	<a href="http://smotrikoroche.ru/instrumenty-predprinimatelya/nishi-potrbitelny/">http://smotrikoroche.ru/instrumenty-predprinimatelya/nishi-potrbitelny/</a>
10.	02.03 Жизненный цикл технологии	<a href="http://smotrikoroche.ru/instrumenty-predprinimatelya/printsipy-segmentirovaniya-klassifikatsiya-nish-zhiznenniy-tsikl-tehnologii/">http://smotrikoroche.ru/instrumenty-predprinimatelya/printsipy-segmentirovaniya-klassifikatsiya-nish-zhiznenniy-tsikl-tehnologii/</a>
11.	03.01 Каналы продвижения	<a href="http://smotrikoroche.ru/instrumenty-predprinimatelya/kanaly-prodvizheniya-postavki-tovara-uslugi/">http://smotrikoroche.ru/instrumenty-predprinimatelya/kanaly-prodvizheniya-postavki-tovara-uslugi/</a>
12.	03.02 Воронка продаж	<a href="http://smotrikoroche.ru/instrumenty-predprinimatelya/voronka-prodazh/">http://smotrikoroche.ru/instrumenty-predprinimatelya/voronka-prodazh/</a>
13.	04.01 Взаимоотношение с клиентами	<a href="http://smotrikoroche.ru/instrumenty-predprinimatelya/kakie-mogut-byt-tipy-vzaimootnosheniya-s-klientami/">http://smotrikoroche.ru/instrumenty-predprinimatelya/kakie-mogut-byt-tipy-vzaimootnosheniya-s-klientami/</a>
14.	04.02 Карта путей пользователей	<a href="http://smotrikoroche.ru/instrumenty-predprinimatelya/karta-putey-polzovateley/">http://smotrikoroche.ru/instrumenty-predprinimatelya/karta-putey-polzovateley/</a>
15.	05.01 Потоки доходов (Основные показатели)	<a href="http://smotrikoroche.ru/instrumenty-predprinimatelya/potoki-dohodov/">http://smotrikoroche.ru/instrumenty-predprinimatelya/potoki-dohodov/</a>
16.	05.02 Причины кассовых разрывов	<a href="http://smotrikoroche.ru/instrumenty-predprinimatelya/kassovye-razryvy-kuda-ischezayut-vashi-dengi/">http://smotrikoroche.ru/instrumenty-predprinimatelya/kassovye-razryvy-kuda-ischezayut-vashi-dengi/</a>
17.	06.01 Ключевые ресурсы и их классификация	<a href="http://smotrikoroche.ru/instrumenty-predprinimatelya/osnovnye-resursy-resursy-mozhno-razdelit-na-neskolko-kategoriy/">http://smotrikoroche.ru/instrumenty-predprinimatelya/osnovnye-resursy-resursy-mozhno-razdelit-na-neskolko-kategoriy/</a>
18.	07.01 Основная деятельность / ключевые активности	<a href="http://smotrikoroche.ru/osnovnaya-deyatelnost-klyucheve-aktivnosti/">http://smotrikoroche.ru/osnovnaya-deyatelnost-klyucheve-aktivnosti/</a>
19.	07.02 Ключевые показатели (KPI, SMART – цели)	<a href="http://smotrikoroche.ru/instrumenty-predprinimatelya/smart-tseli/">http://smotrikoroche.ru/instrumenty-predprinimatelya/smart-tseli/</a>
20.	07.03 Стратегическая карта бизнеса	<a href="http://smotrikoroche.ru/instrumenty-predprinimatelya/strategicheskaya-karta/">http://smotrikoroche.ru/instrumenty-predprinimatelya/strategicheskaya-karta/</a>
21.	08.01 Ключевые партнеры	<a href="http://smotrikoroche.ru/instrumenty-predprinimatelya/klyucheve-partnery-motivy-dlya-sozdaniya-partnerskih-otnosheniy/">http://smotrikoroche.ru/instrumenty-predprinimatelya/klyucheve-partnery-motivy-dlya-sozdaniya-partnerskih-otnosheniy/</a>
22.	09.01 Ключевые расходы и структура издержек	<a href="http://smotrikoroche.ru/instrumenty-predprinimatelya/struktura-raskhodov-kassovye-razryvy/">http://smotrikoroche.ru/instrumenty-predprinimatelya/struktura-raskhodov-kassovye-razryvy/</a>
23.	10.01 Методы анализа конкурентов	<a href="http://smotrikoroche.ru/instrumenty-predprinimatelya/analiz-konkurentov-poshagovaya-instrukciya-kak-sdelat-analiz-konkurentov/">http://smotrikoroche.ru/instrumenty-predprinimatelya/analiz-konkurentov-poshagovaya-instrukciya-kak-sdelat-analiz-konkurentov/</a>
24.	10.02 Реальные функции владельца бизнеса	<a href="http://smotrikoroche.ru/instrumenty-predprinimatelya/realnye-funktsii-vladeltsa-biznesa/">smotrikoroche.ru/instrumenty-predprinimatelya/realnye-funktsii-vladeltsa-biznesa/</a>
25.	Ценностное предложение и бизнес модель - Инструменты предпринимателя	<a href="https://youtu.be/O97CLT0xJkE">https://youtu.be/O97CLT0xJkE</a>
26.	Рынок и взаимодействие с потребителями - Инструменты предпринимателя	<a href="https://youtu.be/QjgQyml4P-g">https://youtu.be/QjgQyml4P-g</a>
27.	Финансы - Инструменты предпринимателя	<a href="https://youtu.be/pZf531_uPH8">https://youtu.be/pZf531_uPH8</a>
28.	Продукт - Инструменты предпринимателя	<a href="https://youtu.be/3lnwwdJW5pc">https://youtu.be/3lnwwdJW5pc</a>

## СПИСОК ПОДГОТОВЛЕННЫХ ЛЕКЦИЙ

2019 г. – Коммерциализация инноваций, как результат мышления предпринимателя;

2019 г. – «Стартап Zarusk» - что надо для эффективного старта?;

2019 г. – Инструменты предпринимателя и их применение в стартапах

## М Е Р О П Р И Я Т И Я С Э К С П Е Р Т Н Ы М У Ч А С Т И Е М \*

2019 г. – Российский Инвестиционный Форум;

2019 г. – Петербургский экономический форум;

2019 г. – Форум «Открытые инновации»

2019 г. – “Ты-инноватор” федеральный форум