

12-13
OCTOBER

**OUTSOURCE
PEOPLE 2019**

IT biz conference

KYIV

**LET'S MAKE OUTSOURCE
GREAT AGAIN!**



80+ speakers



Top trends



Networking



Inspiration

Ваш гид по **Outsource People**

- **7 потоков докладов**
 - **2 (+1) дня интенсивного общения**
 - Квесты, призы, стэнд ап вечер
 - **Afterparty 12.10**
 - **One-2-one встречи со спикерами**
 - **Экспозона от наших партнеров**
-

Программа

День 1

09:00 Регистрация

09:45 Вступительное слово организаторов

	Strategy development Юпитер	Sales Сатурн	Operational Dev Уран	Fail Track Нептун	Workshops & VIP Марс
10:00	Юрий Варчинский <i>Chairman & Founder @HYS Enterprise</i> Многоруководная прозрачность как бизнес-стратегия	Никита Черкасов <i>Co-Founder@Your Extra Marketer</i> Как перестать писать ужасные sales-письма	Марина Бабич <i>Founder, CEO@Aim Plan Act</i> Анатомия уникального торгового предложения	Анна Мамаева <i>Sales Operations Executive @DataArt</i> Правда о CRM файлах	Макс Макаренко <i>Founder & CEO@Docsify</i> Как зафейлить контент-маркетинг в аутсорс компании. 5 основных ошибок Workshop
10:45	Алексей Скрыпник <i>Former CEO@Eleks</i> 21 грабли 21 века	Влад Грамович <i>Key Account Executive@ITRex Group, LLC</i> Как Key Accounts стимулируют органический рост доходов	Андрей Саламатов& Екатерина Вершинина <i>Co-Founders@4Press Creative Agency</i> Бизнес-разведка: как маркетологу узнать всё для победы над конкурентами?	Роман Хмиль <i>CEO and Co-Founder@Creative Quarter</i> Как не обанкротиться накануне IPO. Почительные истории из моей профессиональной жизни	Женя Розинский <i>Business consultant@IT Companies</i> Закрываю встречу

11:30 Кофебрейк

11:50	Валерий Красовский <i>CEO / Co-Founder@Sigma Software Group</i> Outsourcing vs. Product Development	Антон Скрыпник <i>Co-Founder and CEO@KindGeek Software</i> Масштабируйте вашу компанию с уверенностью	Эльдар Нагорный <i>Director of Operations@TBWA/MOBILE</i> Система лидогенерации и продаж для IT услуг. Пошаговая инструкция	Джером Макгиливрей <i>CEO@Ratio Software Engineering</i> Lessons learned in my 5-10 years journey	Марина Бабич <i>Founder, CEO@Aim Plan Act</i> Как определить дополнительные ценности вашего сервиса Workshop
12:35	Тарас Кицмей <i>Co-Founder@SoftServe</i> Публичное интервью с экспертом	Анна Мамаева <i>Sales Operations Executive@DataArt</i> Pipeline Anatomy: your Sales Metrics made simple	Павел Хазов <i>Head of PPC department@Livepage</i> Как создать понятное позиционирование вашей компании, с ориентиром на клиентов, а не технологи. И как его выразить на страницах сайта и рекламных сообщениях.	Алекс Борняков <i>Chairman of the board@Intersog Ukraine</i> Чего стоит избегать создавая компании	Марина Бабич <i>Founder, CEO@Aim Plan Act</i> Как определить дополнительные ценности вашего сервиса Workshop

13:20 Обед

14:20	Хироши Шибата <i>Business Development Manager@CHI Software</i> IT-аутсорсинг в Японии и его будущее	Макс Макаренко <i>CEO@Docsify</i> Эффективная outbound лидогенерация. Миф или правда?	Элина Бронникова <i>CEO@Birchy</i> Почему ваш контент-маркетинг не работает? - как компании пробуют inbound и не получают результата на опыте 15 IT компаний	Максим Слободянюк <i>CEO/Founder@Nika Tech Family (Holding)</i> Воронка лизера. Как я стартовал больше 50 бизнесов: как проваливалось с треском, что окупилось и что принесло 8 значные долларовые прибыли	Алексей Скрыпник <i>Former CEO@Eleks</i> Закрываю встречу
15:00	Роман Пескин <i>Technology Entrepreneur@Angel Investor</i> CEO не рождаются, а становятся	Илья Липович <i>CEO@Cider</i> 20 лет опыта онсайта с заказчиками в Калифорнии: 9 уроков, которые я выучил	Галина Ефремова <i>COO@Bini Bambini</i> Как построить эффективный маркетинг и перестать выбрасывать деньги на ветер. Опыт продуктовой компании	Марьян Цар <i>Delivery Manager@EPAM</i> Топ фейлы в управлении людьми и командами	Валерий Красовский <i>CEO / Co-Founder@Sigma Software Group</i> Закрываю встречу
15:45	Женя Розинский <i>Business consultant@IT Companies</i> Как завоевать сердце и кошелек американского заказчика.Тренды рынка IT аутсорса США.	Дискуссионная панель Тренды продаж на 2020	Антон Выборный <i>CEO@ArWay</i> Как использовать на практике автоматизацию маркетинга в IT	Павел Обод <i>Founder@Sloboda Studio</i> Как мы пытались сфокусироваться на маркетингeIcax и у нас не вышло	Тарас Кицмей <i>Co-Founder@SoftServe</i> Закрываю встречу

16:30 Кофебрейк

16:50	Дмитрий Тывес <i>CEO & Founder@Yael Acceptic</i> Кейс продажи своей IT компании: как готовить свою фирму к экзиту	Алексей Моргунов <i>Project Lead@Sloboda Studio</i> Как настроить Аккаунт менеджмент для Outsourcing, чтобы он приносил прибыль?	Ян Кейл <i>Vice President Marketing@Infopulse</i> Маркетинг - история начинается!	Николай Антонов <i>COO@Provectus</i> Построение IT бизнеса с 0 как MBA Entrepreneur Workshop	Любомир Остапив <i>Partner@iPlan.ua</i> Personal Finance for an IT Entrepreneur Workshop
17:30	Дискуссионная панель Как расти в 2-4 раза быстрее рынка	Рита Боднарчук <i>Head of Partner Relations@YouTeam</i> Конкурентоспособность в аутсорсе и аутстаффе: как выделиться. Уроки B2B маркетплейса технических талантов.	Дискуссионная панель Как заставить маркетинг работать и окупаться в 10 раз	Глеб Голобородько <i>CEO&Founder@GetCode</i> 7 фейлов делегирования. Как потерять клиентов, деньги, нервы и сделать жертвы не напрасными	Любомир Остапив <i>Partner@iPlan.ua</i> Personal Finance for an IT Entrepreneur Workshop

18:15 Закрытие дня и неформальное общение

18:30 Afterparty

Программа

День 2

09:00 Регистрация

09:45 Вступительное слово организаторов

	Strategy development Юпитер	Sales Сатурн	Operational Dev Уран	E-commerce Нептун	Workshops & VIP Марс
10:00	Павел Обод <i>Founder@Sloboda Studio</i> Тренды, прибыль, фишки сервисного IT бизнеса в 2020 году.	Андрей Подлесных <i>Head of Sales Department@Sibedge</i> Как мы повышали рейт карты: смена портета клиента, повышение цен текущим, работа по-новому	Любомир Остапив <i>Partner@iPlan.ua</i> Построенные навечно. Как готовить компанию к продаже, даже если не собирается	Владимир Федак <i>CEO@IT Svit</i> Как вывести внутренний продукт на рынок и сделать его прибыльным за 6 месяцев	Наталья Гайкалова <i>Founder & CEO@Finevolution</i> Секреты и лайфхаки структурирования IT-компании на разных этапах развития, которые помогут вам сэкономить до 20% оборота! Workshop
10:45	Виталий Горовой <i>Managing Partner@InsSoft Partners</i> Экосистема. Новая sexu религия или реальное повышение конверсии? Как экосистема помогает в маркетинге и продажах ИТ аутсорсинга.	Роман Римша <i>Sales Consultant@IT Companies</i> Внедрение Scrum в IT продажах	Михаил Крамаренко <i>Delivery Director@KindGeek</i> Ловушки Delivery или Delivery ловушек	Павел Кравченко <i>Founder@Distributed Lab</i> Тренды в бизнесе разработки на блокчейн	Наталья Гайкалова <i>Founder & CEO@Finevolution</i> Секреты и лайфхаки структурирования IT-компании на разных этапах развития, которые помогут вам сэкономить до 20% оборота! Workshop

11:35 Кофебрейк

11:55	Айсмантас Буланавичус <i>Co-Founder@Aciety</i> Рост рейтев и конкурентоспособность. Уроки Западной Европы	Мануэль Де Витс <i>Founder@Valyman Consulting</i> Сила социальных продаж - сейлзы перестанут убивать ваших клиентов с первого прикосновения	Слава Панкратов <i>Business trainer@Stratoplan</i> Группа, команда или коллектив — как понять что за система у вас в подчинении и как руководителю можно работать с этой системой с оборотом пол миллиарда	Иван Погребняк <i>Client Delivery Director @Master of Code Global</i> Переход в нишевые специализации "Conversational Solutions" и запуск продуктов в этой и других нишах с оборотом пол миллиарда	Фридом Финанс Украина & eПраво <i>Фридом Финанс Украина@eПраво</i> Почему нужно инвестировать в IT-компании & Платить юристам: стоит или нет? Непридуманные истории из юридической жизни Закрываю встречу
12:45	Михаил Завилейский <i>Global Organizational Development@DataArt</i> Этапы развития аутсорсинговой компании и стратегические выборы.	Эммануэль Лове <i>International Senior Adviser@EBRD</i> Как выйти на франкоязычный рынок (Франция, Канада и другие)	Вика Придатко <i>Connecting people with IT projects@VP Team</i> Как и где вы тратите деньги на рекрутменте?	Денис Турпитка <i>CEO and Founder@Apriorit</i> Этапы выбора и внедрения безопасности с продажами во всем мире на базе сервисной компании	Саша Гаврилюк <i>CEO@Profit Group</i> Этапы выбора и внедрения Location based Marketing, как стратегия захвата рынка. Workshop

13:30 Обед

14:30	Дискуссионная панель Специализация против генерализации. Outstaff VS Solution Based - мифы и правда	Антон Трубников <i>Founder & CEO @Logic-it-Solutions</i> Один-UA team в Штатах sale\$ воин!!! Или на что реально нужно рассчитывать при старте продаж в США	Александр Шарко <i>COO @Archer software</i> How a proper process helps you upsell and buy the time for a proper delivery	Роман Катеринчик <i>CEO & Founder@Artjoker</i> Как параллельно с сервисной компании мы запустили стартап, быстро вышли в прибыль и привлекли \$2mln и партнером TAC	Михаил Завилейский <i>Global Organizational Development@DataArt</i> Закрываю встречу
15:15	Dr. Siegfried Isele <i>Managing Director/CEO@bilateral Consulting GmbH</i> Как добиться успеха с немецкоязычными странами	Дискуссионная панель Как сделать лидогенерацию успешной	Елена Лысых <i>Founder@Negotiations Club, Kharkov</i> Как приручить клиента	Алекс Исаченко <i>CEO and Co-Founder@CoreTeka</i> Как мы выбрали нишу Логистику и за 3 года вывели на рынок 4 продукта на базе аутсорсинговой компании	Эммануэль Лове <i>International Senior Adviser@EBRD</i> Закрываю встречу

15:50 Кофебрейк

16:10	Саша Гаврилюк <i>CEO@Profit Group</i> Цель Q4 - спланировать 2020. Что планируют и где ошибаются 137 компаний?	Анна Возная <i>Delivery Officer@Clorium Technologies</i> Customer Success System: Advantages and Disadvantages of a Non-Standard Approach	Владимир Обризан <i>CEO@Design and Test Lab</i> Внедрение сильной профессиональной культуры надежного программирования.	Андрей Дегтяр <i>CEO@Rozdout</i> Продукт как маркетинговый канал для сервиса	Мануэль Де Витс <i>Founder@Valyman Consulting</i> Создание профиля и стратегии LinkedIn, которые продают Workshop
16:50	Михаил Дейнега& Сергей Кудряшов <i>Country Manager at Payoneer@Product Manager at YouTeam</i> Как расти в 2-4 раза быстрее рынка	Максим Голиков <i>Sales Consultant@IT Companies</i> Lead generation по-белорусски: от linkedin к встречам.	Алексей Самойленко <i>Director@Design and Test Lab</i> Люди - это главное: как во время отбора от джунов до CEO, понять, что они - те самые.	Алексей Радченко <i>Co-Founder @Raccoon Gang</i> Фокус на бизнес домене eLearning: наш опыт успехов и вызовов.	Мануэль Де Витс <i>Founder@Valyman Consulting</i> Создание профиля и стратегии LinkedIn, которые продают Workshop

17:30 Закрытие дня и неформальное общение

Visit

our booth

to learn more

Visit

our booth

to learn more



GROWTH FACTORY

- 9 -12 online сессий в
месяц
- Менторы из топ
спикеров Outsource
People
- 137 участников,
готовых делиться
ОПЫТОМ

Online Club

for C-level

Online Club

for C-level

with top

mentors

Growth Factory Academy

Клуб для CEO

Опыт

9 online сессий в месяц от спикеров
Outsource People

Поддержка

Менторские коуч сессии, 1-2-1 и обмен знаниями в сообществе

Встречи

Offline встречи каждый месяц в вашем городе,
GFA Camp 2 раза в год