

ПАРТНЁРСКИЙ ПРОФИЛЬ

Александр Васянин

Growth Architect · AI Systems Designer

СМО · EdTech · Performance · Unit-экономика · Многоагентные AI-архитектуры

Архитектор роста и систем

10+ лет в digital и EdTech. Специализация — превращение маркетинга в управляемую систему выручки и маржи через unit-экономику, P&L-логику, синхронизацию маркетинга и продаж, и сейчас — через ИИ-операции и многоагентные архитектуры.

Параллельно — гуманитарный каркас: 3 диплома, 4 специализации (государственное и муниципальное управление, катехизатор, практический психолог, коуч). Это даёт второй слой работы — со смыслом, психологией клиента, групповой динамикой, ценностной архитектурой продукта.

Моя сила — соединять архитектуру роста с архитектурой смысла так, чтобы за этим стояли реальные деньги, а не упаковка.

Track record в цифрах

×5

ХОЛДИНГ

300 млн → 1,5 млрд ₹
за период работы (Академсити)

×14

ПРИБЫЛЬ ВЕРТИКАЛИ

ключевое направление
№1 в холдинге

+1 МЛН ₹

ЗА 2 МЕСЯЦА

Performance-контур
с нуля (Result University)

>200%

ROI

5× дешевле прежней модели
АН «Хочу Квартиру»

Где я создавал результат

Академсити

EdTech-холдинг · 6+ вертикалей · кризис 2022

300 млн → 1,5 млрд ₹

АН «Хочу Квартиру»

Лидогенерация с нуля · CPL 300 ₹ · ROI >200%

-3 млн → +1 млн ₹

Result University

Turnaround performance · CRO ×2,03

0 → +1 млн ₹ за 2 мес

EdTech NDA · 2025

2 отдела маркетинга с нуля · AI-операции

10 → 1 000 лидов · CPL 1 500 → 300 ₹

Собств. агентство

Аудит, стратегия, performance для founder-led

27,8 млн ₹ доход клиентов · ROI до 1835%

Команда до 17 человек · бюджет до 7,7 млн ₹/мес · сейчас Fractional CMO

Шесть зон силы

01

Архитектура роста

Декомпозиция P&L, фабрика гипотез, приоритизация рычагов по влиянию на прибыль

02

AI Systems Design

Сквозные ИИ-контуры, многоагентные оркестраторы, AI в content-операциях

03

Системные продукты

Методология RevPilotOS для founder-led EdTech: рост через архитектуру, не активность

04

Антифрагильность

Реальный кейс 2022 — переход с Google/FB на Яндекс/VK без просадки выручки

05

Cross-discipline

Performance + смысл, числа + психология аудитории, P&L + ценностный каркас

06

Групповая динамика

Команды до 17 человек · ведение Scrum · психолог/коуч · катехизаторская база

ИИ как операционный рычаг

Я не «использую ChatGPT». Я проектирую сквозные операционные контуры, где ИИ — управляемый рычаг цикла «гипотеза → тест → решение → масштаб». Две собственные системы:

AI ORCHESTRATION ARCHITECTURE

Blackboard Sovereign

Многоагентная архитектура для оркестрации задач маркетинговой операционки: контент-продакшн, аналитика, гипотезы, генерация офферов. Локальные LLM + специализированные агенты в одном контуре.

GROWTH OPERATING SYSTEM

RevPilotOS

Методология управляемого роста выручки для founder-led EdTech: unit-экономика, декомпозиция P&L, фабрика гипотез, синхронизация маркетинга и продаж, AI-ускорение цикла принятия решений.

Управленческий стек

Performance

Яндекс.Директ · VK Ads · Google Analytics

Аналитика и BI

Roostat · Power BI · Яндекс.Метрика

CRM и продажи

amoCRM · Bitrix24

Проектное управление

YouGile · Asana · Scrum-ритм

EdTech / LMS

GetCourse

AI-операции

Локальные LLM · мультиагентные оркестраторы · AI в content-продакшне

Стек собираю под бизнес-задачу, не наоборот.

Что я даю партнёру

Не маркетолога — а человека, который видит систему целиком: рынок, продукт, аудиторию, оффер, воронку, экономику, команду, смыслы и точки роста.

Стратегия роста

Куда движемся · какие 2–4 рычага дают максимум · что отрезаем

Коммерческая архитектура

Unit-экономика · воронка · синхронизация маркетинга и продаж

AI-ускорение

Там, где ИИ реально сокращает цикл, а не имитирует движение

Продуктово-смысловой слой

Позиционирование · оффер · упаковка · JTBD

Аналитический контур

Сквозная аналитика · метрики · фабрика гипотез

Публичный голос

Интеллектуальный контур бизнеса, если это уместно в проекте

Что критически нужно от партнёра

Не вдохновитель и не второй стратег. Человек, который усиливает мою слабую сторону — операционную устойчивость и регулярность.

ПАРТНЁР ДЕРЖИТ

- Финансы и cash flow
- Сроки и delivery
- Юридическая чистота
- Найм и онбординг
- Управленческий ритм
- Контроль исполнения

Он не обязан думать глубже меня. Он должен стабильнее меня превращать решения в действия.

Я хорошо проектирую архитектуру и направление. Мне нужен человек, который превращает это в ежедневную систему — и не даёт мне расплываться, перегружаться и уходить в чрезмерную сложность.

Какие бизнесы со мной имеют смысл

01

EdTech / экспертные продукты

Моя 10-летняя зона. Прямой рынок с известной экономикой и проверенными рычагами роста.

02

AI-growth для founder-led

Платформа или advisory, где ИИ становится управляемым рычагом, а не игрушкой.

03

Growth-студия с долей за результат

Партнёрская модель: входим в бизнесы и растим выручку за долю или revenue share.

04

SaaS на базе методологии

RevPilotOS как продукт для среднего бизнеса: «маркетинг как управляемая система».

Как мы будем принимать решения

В партнёрстве заранее разделены зоны финального решения. Без этого — борьба за власть. С этим — взрослая система.

МОЯ ЗОНА

Growth
Стратегия
Упаковка
Продуктово-смысловая логика
AI-архитектура

ЗОНА ПАРТНЁРА

Операционка
Финансы
Юридическая часть
Delivery и найм
Управленческий ритм

СОВМЕСТНО

Деньги и доли
Ключевой найм
Смена стратегии
Крупные расходы
Инвестиции и продажа

Как со мной лучше конфликтовать

Со мной не нужно ходить вокруг да около. Я нормально выдерживаю сильную обратную связь, если она предметная.

РАБОТАЕТ

«Вот где ты перегрузил систему»

«Вот где решение стало слишком сложным»

«Вот где ты контролируешь не свою зону»

«Вот последствия для денег и сроков»

ЛОМАЕТ ДОВЕРИЕ

Пассивная агрессия

Скрытые договорённости

Манипуляции и обесценивание

Подрыв авторитета публично

Разговоры за спиной

Как я тестирую партнёрство

Не входить сразу в долгосрочные доли без проверки. Тестовый период 60–90 дней на конкретном проекте или MVP.

ЧТО ПРОВЕРЯЕМ

- Как мы принимаем решения
- Как держим деньги и договорённости
- Выдерживаем ли темп
- Как спорим
- Кто что реально делает, а не обещает
- Есть ли доверие после первых сложностей

Через 60–90 дней → доли и долгосрочная конструкция · ИЛИ → честно расходимся без обид

Финансовые принципы партнёрства

Деньги прозрачны с первого дня. Не «потом разберёмся» — потом обычно не разбираются.

Общий учёт

Один экран финансов для двоих. Никаких скрытых расходов или параллельных движений

Понятная экономика

Unit-экономика, P&L, маржа — обсуждаются прямо, не «на интуиции»

Правила заранее

Расходы, выплаты, реинвестирование, распределение прибыли — согласованы до старта

Прямой разговор

О доходах, личных потребностях, ограничениях. Без вежливого замалчивания

Никаких параллельных активов

Конфликтующих с общим проектом — без обсуждения с партнёром

Какие проекты я не буду строить

Это не маркетинговая упаковка ценностей. Это операционный фильтр выбора проектов. Православное мировоззрение для меня — не декларация, а рабочий критерий.

✗ Манипуляции и серые схемы

✗ Агрессивный инфобизнес

✗ Выжимание команды ради видимости роста

✗ Финансовая непрозрачность

✗ Продажа тревоги и обещания быстрых чудес

✗ Эзотерика и паразитирование на уязвимости людей

Сильные продажи, дефицит, прогревы, performance — да. Но только если за этим стоит реальная ценность.

Моя тёмная сторона в бизнесе

Без романтизации. Эти вещи реальны, и партнёру лучше знать их с первого дня.

Усложняю

Вижу слишком много уровней сразу — могу затянуть простой вопрос в архитектурный

Перфекционизм запуска

Хочу построить идеальную систему раньше, чем рынок подтвердил простую версию

Эмоциональная вовлечённость

Привязываюсь к проекту и партнёру сильнее, чем полезно на ранней стадии

Высокая планка к людям

Быстро вижу слабость и низкое исполнение — это создаёт трение в команде

От партнёра нужно: возвращать меня к простым вопросам — что продаём, кому, за сколько, что отрезаем.

Человеческий минимум

Не идеальный человек. Не «брат по духу». Не «свой парень». Просто взрослый человек, который:

- Держит слово
- Не играет в молчанку
- Не врёт в малом
- Может говорить о сложном прямо
- Не исчезает
- Не копит обиды месяцами
- Не создаёт параллельные скрытые союзы
- Признаёт неправоту и продолжает строить

Я ищу того, с кем можно ошибаться, спорить, чинить, признавать неправоту и продолжать строить.

К О Н Т А К Т

Александр Васянин

Growth Architect · AI Systems Designer

ТЕЛЕФОН

+7 (964) 388-52-23

ПОЧТА

aleksandr-vasyanin@mail.ru

САЙТ

aleksandr-vasyanin.ru

ЛОКАЦИЯ

Санкт-Петербург · удалённо / гибрид

Готов к разговору о конкретных проектах и совместной конструкции.