



СЫСУЕВА ЕЛЕНА

Руководитель направления «Стратегический маркетинг. Интернет для бизнеса»,
Ведущий аналитик

Специализация	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Интернет для бизнеса <ul style="list-style-type: none"> -Аудит сайтов и интернет-активности компании -Разработка интернет-стратегии компании -Аналитика для проведения стратегических сессий по внедрению возможностей интернета в деятельность компаний
Проекты	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Разработка стратегии интернет-представительств и концепций интернет-магазинов, диагностика представленности компаний в интернете ▪ Руководитель исследовательских проектов в области Internet Economy: <ul style="list-style-type: none"> - B2B e-commerce - практики интернет-продаж крупнейших мировых компаний в сфере B2B», 2017 /скачать/ - Интернет экономика: возможности интернета для бизнеса. Часть 2, 2016 /скачать/ - Крупнейшие интернет-магазины мира: практики, стратегии, 2014 /скачать/ - Retailing in Russia. Discovering the market, 2013 - Искусство управления интернет-магазином, 2011 /скачать/ - Интернет экономика: возможности интернета для бизнеса. Часть 1, 2009 /скачать/ ▪ Вебинары серии Internet Economy /смотреть презентации/ ▪ Семинары по интернет-экономике
Стаж работы в ГК	С 2006 года
Работала с компаниями	Nestle, ГК Руян, МейТан, Корпорация TRIOL, Университет Синергия, РС Монетка, ГК Баусервис, Ростком и др.
Образование	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Санкт-Петербургский Государственный Университет, факультет экономики ▪ Таврический Национальный Университет им. В.И.Вернадского, магистратура факультета психологии
Дополнительная профессиональная подготовка	<ul style="list-style-type: none"> ▪ 2019: Pinpoint facilitation skills extension workshop, Bruce Rowling, Pinpoint Facilitation Limited, (Великобритания) Pinpoint ▪ 2016. Сертификат PROSCI Practitioner, Практик методологии PROSCI в управлении изменениями, СМС (GB) ▪ 2014: Secrets of Facilitating Strategy (Фасилитация стратегической сессии), Leadership Strategies Institute (США) ▪ 2011: Сертификат на проведение фасилитации по методу Pinpoint, Pinpoint Facilitation Limited (Великобритания) ▪ 2011: ROI Workshop for the ROI Methodology (Методология ROI или Возврат на инвестиции), ROI Institute (США)
Избранные публикации	<p>Продажи в интернете B2B и B2C клиентам – это минимум 9 каналов сбыта, 2017</p> <p>Как не потерять бюджет в сети?, 2017</p> <p>Правила бизнеса в интернете: от «догоняющей рекламы» к «mobile-зации». // журнал Интернет-маркетинг/grebennikon.ru, #3, 2015</p> <p>Интернет-ритейл, лучшие из лучших. Какие каналы, инструменты продвижения и продаж они используют? // Журнал Профессия Директор, 2015</p> <p>Инструменты привлечения и удержания покупателей интернет-магазинов, 2012</p> <p>С чего начинается интернет-магазин? // E-executive.ru, 2010 – Диплом профессионального сообщества за лучшую статью 2010 года</p>