

Сайт: <https://thekompanichenko.com/>

Анатолий Компаниченко — независимый стратег по маркетингу и развитию бизнеса, который работает с владельцами и CEO над построением управляемых и масштабируемых систем роста. CEO HAPPIX и член борда IRMC.

До перехода в формат независимого консалтинга Анатолий занимал руководящие должности в сфере маркетинга и управления бизнесом, в частности работал директором по маркетингу и управляющим партнёром. Его профессиональный опыт охватывает запуск и масштабирование коммерческих проектов в сферах hospitality, entertainment, event-бизнеса и потребительских брендов, включая вывод продуктов на рынок и построение go-to-market стратегий.

Анатолий работает на пересечении маркетинга, бизнес-девелопмента и управления, помогая компаниям переходить от фрагментированных или зависимых от ручного управления моделей роста к структурированным, измеримым и управляемым системам. Его подход сочетает практический операционный опыт со стратегическим видением уровня управления.

Чем отличается от конкурентов?

Практик, а не теоретик. Системы роста строит на основе операционного опыта запуска и управления бизнесами.

Работа на уровне владельца. Независимый стратег, а не агентство или подрядчик.

Маркетинг как часть управления. Интегрирует маркетинг и бизнес-дев в общую систему управления.

Фокус на управляемости роста. Воспроизводимые результаты вместо разовых кампаний.

Работает в точках перехода. Заходит, когда текущая модель роста исчерпана.

Гибридная модель. Личный консалтинг + платформа внедрения (HAPPIX) + борд-опыт (IRMC).

Все рассказывают, а Анатолий становится рядом и делает.

Партнёрская сеть/человек-хаб/закрытый клуб Злого Маркетолога/быстрый доступ к топ-экспертам.

Какие проблемы клиентов решает?

Потеря управляемости роста. Когда бизнес растёт быстрее, чем способность владельца управлять процессами, Анатолий возвращает прозрачность, логику решений и контроль.

«Стеклянный потолок» в развитии. Когда старая модель перестаёт давать результат, а новой ещё нет, Анатолий перестраивает логику роста бизнеса.

Фрагментированный маркетинг и развитие. Когда есть команды, подрядчики и активности, но нет целостной стратегии, Анатолий собирает маркетинг и развитие бизнеса в единую систему.

Зависимость от ручного управления. Когда результат держится на отдельных людях или постоянном вмешательстве владельца, Анатолий выстраивает воспроизводимую модель.

Непрогнозируемые управленческие решения. Когда решения принимаются интуитивно, без критериев и метрик, Анатолий внедряет измеримую логику управления.

Неэффективные затраты на рост. Когда бюджеты растут, а результат — нет, Анатолий наводит дисциплину между стратегией, затратами и эффектом.

Переход бизнеса на новый уровень масштаба. Когда компания готова расти, но структура, процессы или команда — нет, Анатолий готовит бизнес к следующему этапу устойчивого развития.

Когда классические методы не работают, Анатолий находит методы out of the box.

Tone of voice

Профессиональный и уверенный. Голос спокойной силы: без спешки, без крика, без доказывания статуса. Мы говорим с позиции человека, который уже видел сложные ситуации и знает, как из них выходят.

Прямой и ясный. Минимум слов, максимум смысла. Формулировки точные, без избыточной терминологии, с фокусом на решение и ответственность.

Статусный без пафоса. Нет демонстративной экспертности или высокомерия. Авторитет читается в тоне, логике и способности удерживать рамку (зрелый лидер).

Дисциплинированный и системный. За спокойной подачей скрывается жёсткая внутренняя структура. Мы говорим не об «идеях», а о порядке действий, последствиях и контроле.

Человечный, но не сентиментальный. В коммуникации есть тепло и уважение к собеседнику, но без эмоционального давления. Это тон партнёрства между взрослыми людьми, которые работают на результат.