

Знайте, с кем говорите



ДЕМОНСТРАЦИОННЫЙ ОБРАЗЕЦ. Персона, организации и источники в этом документе вымышлены и приведены только для показа структуры, глубины и методов проверки, которые применяются в реальной справке КакСправка. Любые совпадения с реальными людьми случайны.

Тихонов Артём Сергеевич

Контекст: обсуждение пилота / партнёрства с молодой командой. Цель — зайти через продуктовую ценность и скорость внедрения, учитывая, что публичный след тонкий.

Кратко

- **Сооснователь и CEO b2b-SaaS стартапа «Стилус»** ✓ — аналитика и оптимизация ассортимента/полки для розничных сетей, Казань.
- Публичный след **тонкий**: лендинг продукта, пара интервью в стартап-медиа, личный professional-профиль, одно выступление на питч-сессии — значительную часть личного бэкграунда подтвердить не удалось (честно вынесли ниже).
- Скорее всего, говорит на языке **продукта и метрик внедрения** (скорость пилота, эффект на полке), а не на языке процессов крупной корпорации.
- Заметная часть профиля опирается на материалы самого стартапа — это один тип источника; ряд фактов не подтверждён ⚠ (требуется подтверждения) — учитывать при подготовке и уточнять на встрече.

Как мы проверяли

Мы сверили доступные факты по нескольким источникам и рядом с каждым поставили пометку надёжности. Отдельно отметили, что по этой персоне публичных данных мало и заметная часть профиля опирается на материалы самого стартапа (лендинг, интервью команды). Всё, что подтвердить не удалось, честно собрали в разделе «Что не удалось подтвердить». Использованы только открытые источники, в рамках 152-ФЗ.

Кратко.....	1
Как мы проверяли.....	1
§1 Кто это	2
§2 Профессиональный профиль	2
§3 Как принимает решения.....	3
§4 Стиль общения.....	3
§5 Рекомендации к встрече	3

Что стоит использовать (3 тезиса)	3
Как подать	3
Чего избегать	3
Мосты	4
С чего начать	4
§6 Окружение	4
Что не удалось подтвердить	4
§7 Источники	5
Условные обозначения	5
§8 Правовой статус и ограничения использования	5

§1 Кто это

- **Тихонов Артём Сергеевич** ✓ (по данным лендинга продукта и личного профессионального профиля; в открытых реестрах юрлиц однозначно сопоставить компанию с этим основателем не удалось).
- **Сооснователь и CEO стартапа «Стилус»** (Казань); проект публично заявлен как работающий примерно с 2022 года ✓.
- Продукт — b2b-SaaS для розничных сетей: аналитика продаж, оптимизация ассортимента и выкладки ✓.
- Выступал на региональной питч-сессии для стартапов ✓ (по программе мероприятия).
- Точный возраст, образование и прежние места работы в открытых источниках не раскрыты ⚠.

§2 Профессиональный профиль

- Позиционирует «Стилус» как инструмент для сетей среднего размера: подключение к кассовым данным, рекомендации по ассортименту и полке ✓ (по лендингу и интервью).
- В интервью упоминает работу с «несколькими торговыми сетями» в пилотном режиме — конкретные клиенты и результаты публично не названы ⚠.
- Роль CEO описана как продуктово-коммерческая (продукт + продажи), техническую часть, по интервью, ведёт партнёр — независимо не подтверждено ⚠.
- Масштаб компании (выручка, размер команды, стадия и объём привлечённых инвестиций) публично не раскрыт ⚠.

§3 Как принимает решения

(Замечание: публичной фактуры мало, поэтому ниже — осторожные предположения по нескольким интервью и выступлению, а не установленные факты.)

- **Продукт и эффект, а не регламенты.** Вероятно, оценит партнёра по тому, насколько быстро виден результат на данных, а не по формальным процедурам.
- **Скорость внедрения.** Как основатель молодой команды, скорее всего, ценит короткий цикл «пилот → эффект → расширение» и не любит долгие согласования.
- **Ограниченность ресурсов.** Предположительно чувствителен к нагрузке на маленькую команду — предложение должно экономить его время, а не добавлять работы (предположение по тону высказываний, прямо не заявлено).

§4 Стиль общения

- Энергичный и предметный, оперирует продуктовыми терминами и метриками; говорит на языке пользы для розницы (оборачиваемость, полка, ассортимент).
- Чувствительная точка — восприятие его команды как «незрелой» или несопоставимой по масштабу с крупным партнёром; давление размером рискует создать дистанцию.

§5 Рекомендации к встрече

Что стоит использовать (3 тезиса)

1. Заходить **через продуктовую ценность** — конкретный сценарий, где «Стилус» даёт измеримый эффект в вашей рознице.
2. Предлагать **быстрый пилот с понятной метрикой успеха** — короткий срок, ограниченный периметр, заранее оговорённый критерий «получилось».
3. **Уважать темп и ресурсы команды:** минимум бюрократии на входе обычно располагает основателей на ранней стадии.

Как подать

«Давайте начнём с короткого пилота на одном сегменте — с понятной метрикой, по которой через месяц-полтора видно, сработало или нет. Если эффект есть — расширяемся.»

Чего избегать

Тема / эпизод	Почему рискованно	Чем заменить
Давить размером и процедурами крупной стороны	Рискует создать дистанцию — чувствительная точка	Говорить на языке продукта и общей пользы

Требовать публичные кейсы и цифры клиентов	Их публично нет — может смутить, фактуры мало	Обсуждать методику и эффект на пилоте, а не референсы
Нагружать команду тяжёлым онбордингом	Ресурсы маленькой команды ограничены	Предлагать лёгкий вход и помощь с интеграцией

Мосты

- От продуктовой ценности «Стилуса» (ассортимент, полка) → к вашей задаче по рознице.
- От его потребности в быстрых понятных пилотах → к вашему предложению с ограниченным периметром и метрикой.

С чего начать

«Артём, расскажите, на каком сценарии в рознице ваш продукт даёт самый заметный эффект — от него и оттолкнёмся для пилота.»

Порядок аргументов: продуктовая ценность и метрика пилота первыми, масштаб и коммерческие условия — по его запросу.

§6 Окружение

- **Второй сооснователь / технический партнёр** — упоминается в интервью, но по имени и роли в открытых источниках не раскрыт [△](#).
- **Команда продукта** — по лендингу и интервью небольшая, точный состав не установлен [△](#).
- Возможные пилотные клиенты (торговые сети) — упоминаются обобщённо, конкретика не раскрыта [△](#).

Что не удалось подтвердить

- [△](#) Инвестиционный раунд и оценка компании: привлекались ли внешние инвестиции, объём и стадия — публично не раскрыты.
- [△](#) Состав и размер команды, роль технического сооснователя — упоминаются в интервью, независимо не перепроверены.
- [△](#) Продуктовые метрики и результаты пилотов (клиенты, эффект, выручка) — конкретных цифр в открытом доступе нет.
- [△](#) Личность второго сооснователя и структура владения компанией — по открытым источникам не установлены.
- [△](#) Прежний профессиональный опыт и образование основателя — в открытых источниках не раскрыты.

Значительная часть профиля опирается на материалы самого стартапа (лендинг, интервью команды) — это один тип источника, независимого подтверждения мало. Ключевое рекомендуем уточнить прямо на встрече.

§7 Источники

Надёжность источника: госреестр / офиц. сайт — высокая · деловое СМИ — средняя · соцсеть / один пост — требует осторожности.

Источник	Тип	Надёжность
Лендинг продукта «Стилус» [демо-источник]	офиц. сайт продукта	средняя (сторона персоны)
Интервью в стартап-медиа «ТехВолна» [демо-источник]	отраслевое СМИ	средняя
Второе интервью, стартап-медиа [демо-источник]	отраслевое СМИ	средняя
Личный professional-профиль [демо-источник]	соцсеть / профиль	требует осторожности
Программа региональной питч-сессии [демо-источник]	отраслевое мероприятие	средняя

Условные обозначения

- ✓✓ — подтверждено (2+ независимых источника, высокая надёжность).
- ✓ — один источник или источник средней надёжности.
- ⚠ — не подтверждено / требует подтверждения.

§8 Правовой статус и ограничения использования

Настоящий документ является **информационно-аналитическим отчётом**, подготовленным на основе сведений из открытых, общедоступных источников и предназначенным исключительно для информационной поддержки при подготовке к деловой встрече (переговорам, деловой коммуникации). Документ носит справочно-вспомогательный характер.

Документ **не является** официальной справкой, юридическим заключением, результатом оперативно-розыскной или детективной деятельности, «досье», а также проверкой благонадёжности или должной осмотрительности (due diligence) в юридическом смысле.

Документ **не имеет юридической силы** и не может быть использован в качестве доказательства в суде, при обращении в государственные, правоохранительные, надзорные и иные органы, для принятия юридически значимых решений, для оформления официальных документов, а также в качестве основания для отказа в правах, услугах или совершения иных юридически значимых действий в отношении упомянутых в нём лиц.

Сведения актуальны по состоянию на дату подготовки и могут содержать неточности, неполноту либо утратить актуальность с течением времени. Исполнитель не гарантирует абсолютную точность

и полноту информации. Ответственность за любые решения и действия, принятые на основании документа, несёт пользователь.

При подготовке использовались исключительно общедоступные сведения, обработка которых допускается в соответствии со статьёй 8 Федерального закона от 27 июля 2006 г. № 152-ФЗ «О персональных данных». Сведения о частной жизни, данные из источников ограниченного доступа, утечек или полученные с нарушением законодательства, не запрашивались и не использовались.

Использование документа в противоправных целях — для преследования, оказания давления, дискриминации, причинения вреда или иного ущемления прав и законных интересов упомянутых в нём лиц — не допускается. Документ предназначен для личного использования заказчиком; его передача третьим лицам, публикация и распространение не допускаются. По миновании надобности документ рекомендуется удалить или поместить в защищённое хранение.

Использованные материалы приведены в порядке информационного цитирования со ссылкой на источники; права на исходные материалы принадлежат их правообладателям. Документ содержит аналитический пересказ и обобщение общедоступных сведений, а не воспроизведение охраняемых авторским правом текстов.

Демонстрационный образец. Персона, организации и источники в настоящем документе вымышлены и приведены исключительно для показа структуры, глубины и методов проверки, применяемых в реальной справке КакСправка. Любые совпадения с реальными людьми случайны.