

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.

Лебедева Наталья Сергеевна

Контекст: переговоры о партнёрстве / инвестициях в EdTech-проект. Цель — зайти через миссию и метрики продукта, учитывая, что публичных данных немного.

Кратко

- **Основатель и генеральный директор EdTech-платформы «Логос.Учи»** ✓ — онлайн-школа дополнительного образования, Москва.
- Публичный след **тонкий**: лендинг платформы, пара интервью в отраслевых и деловых медиа, личный блог, одно выступление на конференции — значительную часть личного бэкграунда и метрик подтвердить не удалось (честно вынесли ниже).
- Скорее всего, говорит на языке **миссии и продуктовых метрик** (retention, доходимость до конца курса), а не только выручки; заходить с ценностью и данными, а не с «масштабированием любой ценой».
- Ряд ключевых цифр — заявлены самой платформой и независимо не подтверждены ⚠ (требует 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 — включая метрики продукта — опирается на материалы самой платформы. 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	4
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	6

§1 Кто это

- **Лебедева Наталья Сергеевна** ✓ (по данным лендинга платформы и деловому интервью — совпадают имя, должность, проект; оба источника — сторона персоны, независимого госреестрового подтверждения нет).
- **Основатель и генеральный директор EdTech-платформы «Логос.Учи»** (Москва); проект публично запущен около 2021 года ✓.
- До «Логос.Учи» — по её словам, опыт в методической и преподавательской работе; конкретное прежнее место и годы независимо не подтверждены △.
- Ведёт **личный блог** о продуктовом подходе к образованию; выступала на отраслевой EdTech-конференции ✓.
- Точный возраст, образование и прежние проекты в открытых источниках не раскрыты △.

§2 Профессиональный профиль

- «Логос.Учи» — онлайн-платформа дополнительного образования: курсы для взрослых и подростков, упор на методику и «доходимость» до конца программы ✓.
- Позиционирует продукт как **методически выстроенный**, в противовес «инфопродуктам» — этот акцент повторяется в интервью и блоге ✓.
- Заявленные метрики (число учеников, completion rate, retention, выручка) приводятся в интервью и на лендинге, но независимого подтверждения нет △.
- Модель монетизации (подписка / разовая оплата курсов / B2B-направление), состав команды и наличие внешних инвестиций публично не детализированы △.

§3 Как принимает решения

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

- **Миссия и образовательный эффект.** Вероятно, оценивает партнёра по тому, усиливает ли он образовательный результат учеников, а не только выручку.
- **Продуктовые метрики.** Как основатель EdTech, скорее всего, мыслит в терминах retention и доходимости до конца курса; аргументы, привязанные к этим метрикам, обычно воспринимаются такими фаундерами предметнее, чем общие обещания роста.
- **Юнит-экономика.** Как правило, для устойчивого EdTech важны стоимость привлечения и удержание; вероятно, будет чувствительна к предложениям, которые эту экономику ухудшают.
- **Чувствительность к «инфоцыганству».** По тону высказываний — дистанцируется от рынка «инфопродуктов»; предложения в духе быстрого агрессивного маркетинга могут снизить доверие. Прямо это как критерий не заявлено — предположение.

§4 Стиль общения

- Содержательный и ценностный, оперирует методикой и результатом для ученика; охотно говорит на языке продукта и данных.
- Вероятно, отличает «пользу для ученика» от «продажи любой ценой» — и это её маркер свой/чужой.
- Чувствительная точка — восприятие образования как «инфобизнеса» и давление на быстрый рост в ущерб качеству.

§5 Рекомендации к встрече

Что стоит использовать (3 тезиса)

1. Заходить с **миссии и образовательного эффекта** — как партнёрство усилит результат для учеников, а не только метрики роста.
2. Говорить на языке **продуктовых метрик** (retention, completion, юнит-экономика) — это её система координат и обычно располагает EdTech-фаундеров.
3. **Отстроиться от «инфобизнеса»:** подчёркивать методику, качество и долгосрочность, а не быстрый маркетинговый разгон.

Как подать

«Нам близок ваш акцент на доходимости и методике. Интересно обсудить партнёрство, которое усилит образовательный результат и не ломает юнит-»

экономику, — с прозрачными метриками, по которым видно эффект для учеников.»

Чего избегать

Тема / эпизод	Почему рискованно	Чем заменить
Обещать «взрывной рост» и агрессивный маркетинг	Рискует прозвучать как «инфобизнес» — чувствительная точка	Говорить об устойчивом росте через удержание и качество
Оперировать только выручкой, игнорируя метрики продукта	Не её основной язык, создаёт дистанцию	Привязывать аргументы к retention / completion / эффекту
Опирается на её заявленные цифры как на факт	Метрики не подтверждены, легко попасть впросак	Спрашивать про метрики нейтрально, как основу для обсуждения

Мосты

- От миссии платформы (методика, доходимость) → к вашему предложению и его вкладу в образовательный результат.
- От её потребности в устойчивой юнит-экономике → к формату партнёрства, который удержание улучшает, а не размывает.

С чего начать

«Наталья Сергеевна, расскажите, какая метрика для вас сейчас главный ориентир — доходимость, удержание, что-то ещё? От этого и оттолкнёмся в разговоре.»

Порядок аргументов: миссия и метрики продукта первыми, деньги и масштаб — по её запросу.

§6 Окружение

- **Сооснователь / технический партнёр платформы** — в открытых источниках не раскрыт [△](#).
- **Методическая команда / ведущие курсов** — упоминаются на лендинге без детализации [✓](#).
- Публичные партнёры или инвесторы федерального уровня по открытым источникам не установлены [△](#).

Что не удалось подтвердить

[△](#) Заявленные метрики продукта (число учеников, completion rate, retention) и выручка — приведены самой платформой, независимо не перепроверены.

- ⚠ Привлечённые инвестиции / раунды финансирования — упоминаний в независимых источниках не найдено, наличие и объём не подтверждены.
 - ⚠ Состав команды и структура управления (сооснователи, технический партнёр) — по открытым источникам не установлены.
 - ⚠ Эффективность методики (независимые замеры образовательного результата) — заявляется платформой, внешних подтверждений нет.
 - ⚠ Профессиональный бэкграунд до «Логос.Учи» (прежнее место работы, образование, годы) — только со слов персоны, независимо не подтверждён.
- Значительная часть профиля и все ключевые цифры опираются на материалы самой платформы (лендинг, блог, интервью) — 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 платформы «Логос.Учи» [демо-источник]	офиц. сайт организации	средняя (сторона персоны)
Деловое интервью с основателем [демо-источник]	деловое СМИ	средняя
Отраслевое EdTech-медиа, материал о платформе [демо-источник]	отраслевое СМИ	средняя
Личный блог Н. Лебедевой [демо-источник]	соцсеть / блог	требует осторожности
Программа EdTech-конференции (спикер) [демо-источник]	отраслевое СМИ	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.