

Дмитрий Соколов

Трекер стартапов · эксперт по Customer Development

Telegram: @sokolovds · Email: ds@infercom.one · LinkedIn: linkedin.com/in/dima-sokolov-29934917



Провожу глубинное интервью в конференц-зале ФРИИ

В ЦИФРАХ

400+ проектов

в акселераторах ФРИИ, 300 Startups, ВШЭ и МФТИ

3000+

глубинных интервью проведено лично

100+

воркшопов и выступлений со сцены

8 лет

ведущий трекер ФРИИ, категория A1

×2 и больше

рост выручки у каждого четвёртого стартапа после трекинга

50%

основателей продолжают CustDev самостоятельно — экспертиза остаётся в компании

О СЕБЕ

17 лет в предпринимательстве, из них 8 — трекинг стартапов. Внедряю Customer Development системно: не читаю лекции, а запускаю процесс в команде — от первых гипотез до совместных звонков клиентам. Методологию упаковал в собственный AI-инструмент Customer Development Bot, поэтому CustDev масштабируется на весь поток акселератора, а не держится на одном эксперте.

Работаю со стартапами от идеи до growth-стадии и с корпорациями: как интервьюер первых лиц участвовал в разработке стратегий, которые защищены и приняты в «Альфа-банке» и «Билайне».

КЕЙС: TRACKRADAR

Самый крупный кейс в трекинге. Пришёл в TrackRadar на этапе готовности к найму продавцов: 30 сотрудников, оборот 360 млн рублей. За два года вместе с командой компания выросла до 600 постоянных и 300 парт-тайм продавцов, оборот — до 4 млрд рублей, рост в 11 раз.

- определили портрет целевого сегмента;
- перестроили маршруты логистов под самые эффективные направления;
- построили систему аттестации, оценки и продвижения продавцов;
- сфокусировали сильнейших продавцов на самых целевых клиентах;
- соединили фокусировку с лидогенерацией через АТИ — крупнейшую биржу заказов в грузоперевозках.

Рост получился управляемым: проблемы роста решали по пути, не откладывая.

ТРЕКИНГ В АКСЕЛЕРАТОРАХ

ФРИИ, 2014–2022. Ведущий трекер категории A1, сертификат ФРИИ. Руководитель практики Customer Development. 300+ команд на трекинге. 100+ воркшопов и выступлений со сцены. Корпоративные клиенты: «Газпром», «Билайн», «Альфа-банк».

300 Startups, Красноярск — 50 проектов.

ВШЭ, факультет бизнес-информатики, 2019–2021 — 40 проектов; вёл практические семинары на курсе переподготовки проектных менеджеров в продакт-менеджеры.

МФТИ, Физтех — 20+ проектов в стартап-акселераторах.

Корпоративные клиенты — 11 компаний с оборотом больше 10 миллиардов: «Газпром», МТС, «Мегафон», «Госстрой», Naumen и другие.

CUSTOMER DEVELOPMENT КАК СИСТЕМА

- 3000+ глубинных интервью лично — от звонков со стартапами до первых лиц корпораций.
- Совместные звонки с командами: показываю, как спрашивать, чтобы получать данные, а не комплименты.
- Отчуждаемая экспертиза: каждый второй основатель продолжал CustDev самостоятельно после работы со мной.
- Customer Development Bot — AI-инструмент моей компании Infercom: бот ведёт глубинные интервью в мессенджерах по методологии CustDev, анализирует ответы и собирает выводы. Методология зашита в продукт, поэтому её можно внедрить сразу на весь поток акселератора.

СВОЙ ПУТЬ В СТАРТАПАХ

- 17 лет в предпринимательстве, 4 собственных бизнеса в ощутимом плюсе.
- CEO дизайн-студии Silverplate: оборот вырос с 12 до 58 млн рублей в год, средний чек — с 430 до 930 тыс. рублей.
- Привлёк \$700 тыс. инвестиций в свои проекты.
- Rocket DJ, 2013–2014: B2C-сервис рекомендаций музыки, запущен на базе «Яндекс Толстой Кэмп», затем — ФРИИ и инвестиции. За год — 1000 платящих подписчиков.
- Infercom, с 2023 года: AI-платформа для клиентских исследований, флагманский продукт — Customer Development Bot. 2023 год — минус 4 млн рублей, 2024 — окупаемость, 2025 — оборот 30 млн рублей с прибылью 30%.

ОБРАЗОВАНИЕ И РЕГАЛИИ

- UI/UX-дизайнер в студии Артемия Лебедева: проекты «Билайн», «Оконт», «САЛ».
- Выпускник «Яндекс Толстой Кэмп».
- Победитель хакатона Яндекса.
- Сертификат ФРИИ по квалификации трекера.

СОЦИАЛЬНЫЙ ПРОЕКТ

«Дворец» в Тарусе: за 3 месяца превратил заброшенный двор музыкальной школы в городскую площадку для мероприятий до 350 человек — 24 события, 3–4 тыс. посетителей, 800 подписчиков сообщества с нуля.

ФОРМАТЫ РАБОТЫ С АКСЕЛЕРАТОРОМ

- трекер потока акселератора: цели, гипотезы, звонки клиентам — еженедельно с каждой командой;
- модуль CustDev для программы: воркшопы, практика интервью, подключение CD Bot на весь поток;
- корпоративные треки: связка стартап ↔ корпорация, интервью с первыми лицами;
- очно и удалённо.