

Совет директоров

2026-08-01 · 08:30 · Алмас, Санжар Шалкарбеков, Алихан, Аскар, Динмухамед

Ключевые темы

- Итоги прошлого спринта (90 дней, цели партнёров) и переход к формированию повестки на новый период.
- АШЖА: открытие нулевого класса для донбора учеников (информирование).
- Платформа автоматизированных продаж (Ерлан): тестирование на кейсах Аскара и Санжара, разбор финпроцессов АШЖА.
- Санжар: кейс «инженерный кемп» (высокая маржинальность, старшекласники), продажа оборудования (цель 15 млн/мес), кадровые вопросы (маркетолог, sales), рассрочка через Halyk/Mercury Solutions.
- ДинМухамед: важность синхронизации через календарный план мероприятий и оценку необходимых инвестиций/ресурсов для 90-дневного спринта.
- Идея институциональной памяти компании (транскрибация встреч, регламенты, AI-ассистент) — интерес Санжара и Алмаса, возможный отдельный созвон.
- Global Digital Trade Expo (Китай, 23–27 сентября) — приглашение поучаствовать (Алихан).

Решения

- Продолжать 90-дневный спринт (август–октябрь), каждый фиксирует цель и ресурсы.
- Ерлан протестирует платформу автопродаж на продуктах Аскара и Санжара.
- Санжар и Ерлан отдельно обсудят финансовый/бюджетный блок.
- Санжар готовит информацию по «инженерному кемпу» как новый тестовый продукт, цель по оборудованию — 15 млн/мес.
- Вопрос структуры встречи перенесён на следующий раз.

Риски и вопросы

- Неясность финансового состояния АШЖА (P&L положительный, cashflow отрицательный).
- Нехватка кадров (маркетолог, sales-менеджер) у Санжара, текучка в отделе продаж.
- Низкая маржинальность классического направления робототехники (началка) vs. новая ниша старшекласников — риск каннибализации текущих продуктов.
- Автоматизация продаж (боты, ИИ) пока не протестирована в бою — риск ошибок при масштабировании.
- Финансовые сложности у госшкол (кассовые разрывы) снижают спрос на оборудование.
- Не все партнёры ещё сформулировали цели и суммы инвестиций на 90 дней.

Поручения

1. Подготовить аудио/текстовую информацию по доп-курсу для тестирования платформы автопродаж (Аскар)

2. Сформировать и представить долгосрочное видение/стратегию (Аскар · 2026-08-08)
3. Проверить корректность снимота базы АШЖА в системе (тест ИИ на данных) (Ерлан)
4. Назначить отдельную встречу по финансовому процессу АШЖА (P&L/cashflow) (Ерлан, Алмас)
5. Определить сумму необходимых инвестиций/ресурсов для 90-дневного спринта и отправить в чат (2026-08-02)
6. Подготовить календарный план мероприятий минимум на месяц вперёд для синхронизации
7. Подготовить полную информацию по продуктовой линейке (ссылки, материалы) для настройки платформы автопродаж (Санжар)
8. Описать продукт «инженерный кемп» для тестового запуска (Санжар)
9. Встретиться и обсудить бюджетирование/финансовый блок (Санжар, Ерлан · 2026-08-08)
10. Отправить в общий чат условия по вакансиям (маркетолог, sales-менеджер) (Санжар)
11. Обсудить с контактом из Halyk/Mercury Solutions рассрочку для продажи оборудования (Санжар · 2026-08-08)
12. Организовать отдельный созвон по AI-инструменту институциональной памяти компании (Санжар, Дин Мухамед)

Полный протокол: <https://flightcontrol.kz/protocol/3>