

# Павел Потасуев

Управляющий портфелем технологических бизнесов

Москва

В технологическом бизнесе с 2005 года: три компании подняты с нуля, восемь бизнесов доведены до состоятельности, больше двадцати продуктов выведены на рынок. Специализируется на портфельном управлении, операционной эффективности, антикризисе и цифровизации.

Учредил и возглавил одну из первых корпоративных стартап-студий в России: с нуля до миллиарда рублей оборота за полтора года, штат до 270 человек. Из ста гипотез выросли больше двадцати продуктов и восемь состоявшихся бизнесов, четыре проданы внешним инвесторам, четыре вошли в холдинг и дают 4% его валового дохода.

Дважды первым в России запускал бизнес-модели, которые потом стали нормой рынка: сравнение цен в момент покупки, функциональный предшественник Яндекс.Советника, и продажу программ по подписке через операторов связи — Ростелеком, МТС, Билайн. Принимал убыточные подразделения и делал их прибыльными. Продуктовая компания под его управлением вышла на три с половиной миллиона долларов чистой прибыли в год силами четырёх человек. Клиентский сервис ESET Russia перестроен целиком: NPS с 12 до 86 за неполный год, обращения минус 70% при росте компании до 400% в год без расширения поддержки. Больше двадцати внедрений автоматизации и цифровизации: BI, RPA, цифровые двойники, прогнозирование и контроль затрат.

С 2023 года работает по проектным контрактам как независимый операционный директор. Последний, первое полугодие 2026 года, венчурная студия экспортёра зерна: поставлена операционка направления ранней стадии, а голосовая нейросеть, доведённая до промышленной работы, сама обзванивает фермеров и за день снимает остатки с трёх тысяч хозяйств. Продукт работает и после завершения контракта.



1 млрд ₽

оборот студии с нуля за 18 месяцев

100 → 8

гипотез превращены в работающие бизнесы

4

стартапа проданы внешним инвесторам

270+

сотрудников, до 7 директоров в подчинении

## О ЧЁМ ГОВОРИТ

Стартап-студия как фабрика бизнесов для корпорации

Почему корпоративные стартапы умирают

Болезни роста: когда выручка растёт быстрее управления

Форматы: лекция, панельная дискуссия, воркшоп для собственников, эфир.

ИИ на практике, без преувеличений

Цифровые продукты для нецифровых бизнесов

Инновации в традиционных отраслях

## ПРЕПОДАЁТ И ВЕДЁТ



ITMO

Корпоративные инновации, стартапы в корпорациях, ИИ в бизнесе. В аудитории собственники и топ-менеджеры.

Медиапроект совместно с ВШЭ: приглашает практиков, которые не пишут блогов и не ездят на конференции, потому что работают, и задаёт им вопросы, в которых сам хочет прокачаться.

## ОПЫТ И СОТРУДНИЧЕСТВО



NAUMEN



Северсталь

## КОНТАКТЫ

[ppotasuev@gmail.com](mailto:ppotasuev@gmail.com)

[+7 \(995\) 500 23 42](tel:+79955002342)

[t.me/potasuev](https://t.me/potasuev)

[linkedin.com/in/potasuev](https://linkedin.com/in/potasuev)

[potasuev.ru](https://potasuev.ru)