

**Лилия Сараева, Вера Алексеева,
Александр Бородин, Ольга Бурцева,
Олеся Герингер**

Эксперт. Система. Бизнес

**Москва
«Книга по Требованию»**

УДК 334
ББК 65.05
Л57

Лилия Сараева

Л57 Эксперт. Система. Бизнес / Лилия Сараева, Вера Алексеева, Александр Бородин, Ольга Бурцева, Олеся Герингер – М.: Lennex Corp, — Подготовка макета: ООО «Книга по Требованию», 2026. – 194 с.

ISBN 978-5-8854-2962-7

Экспертность помогает начать. Система помогает расти.

Литературное агентство Лилии Сараевой представляет книгу «Эксперт. Система. Бизнес. Как превратить экспертность в управляемый бизнес». Здесь собран практический опыт предпринимателей и экспертов, которые превратили знания в управляемый бизнес.

Без теории ради теории, без универсальных рецептов — только работающие подходы, реальные кейсы и инструменты, которые помогают навести порядок, увеличить прибыль и создать компанию, способную расти.

Мягкая обложка, цветная печать, 194 страницы

ISBN 978-5-8854-2962-7

© Lennex Corp, 2026
© Лилия Сараева, 2026



ЭКСПЕРТ СИСТЕМА БИЗНЕС

Как превратить экспертность
в управляемый бизнес

Лилии
САРАЕВОЙ
ЛИТЕРАТУРНОЕ АГЕНТСТВО

2026 г.

УДК 33
ББК 65

Эксперт. Система. Бизнес. Как превратить экспертность в управляемый бизнес / Литературное агентство Эмиля Ахундова / г. Санкт-Петербург / 194 с.

ISBN 978-5-6055635-4-9

Шрифт основного текста: Random Grotesque Standard Book,
Шрифт заголовков: Random Grotesque Standard Bold



В соответствии с ФЗ от 29.12. 2010 №436-ФЗ

УДК 33
ББК 65

Эмиль Ахундова
литературное агентство

ISBN 978-5-6055635-4-9

г. Санкт-Петербург,
Литературное агентство Эмиля Ахундова
(ИП Ахундов Э.И.), ИНН 781302617257.
<https://lit-agent.ru>, https://vk.com/litagent_ru,
<https://t.me/eakhundov>.

© Оформление ООО «Пабlish Системс»,
Метранпаж, Онлайн-сервис верстки книг, 2026

Оглавление

Введение.....	5
Сараева Лилия Личный бренд как бизнес-система. Как я выстроила систему вокруг своего имени и помогаю это делать другим	6
Алексеева Вера 3 миллиона рублей на поиск своего профессионального пути: как я пришла к собственной системе и реализации.....	18
Бородин Александр Управленческий учет как система: что именно нужно внедрять и в какой последовательности.....	28
Бурцева Ольга Финансовая прозрачность как конкурентное преимущество...	38
Герингер Олеся Почему ИИ не приносит результата: главные ошибки компаний при внедрении технологий.....	50
Кузьменков Александр Стратегический HR как инструмент бизнес-роста.....	60
Назаренко Ольга Финансовая дисциплина команды: как внедрить ответственность за деньги на всех уровнях	72
Починкова Наталья Сколько на самом деле зарабатывает эксперт: как считать и планировать финансовый результат.....	84

Самусенко Наталья	
Кондрацкая Ольга	
Бизнес на маркетплейсах в эпоху ИИ: от констатации к управлению прибылью.....	96
Смыслова Ольга	
Сервис как стратегический инструмент: как выстроить систему благодаря качественному сервису	110
Ступак Артем	
Как меняется логика роста: путь от эксперта к владельцу бизнеса	120
Татаренко Алексей	
Прибыль есть, а денег нет: куда уходят ресурсы	130
Точенова Мария	
Серийный предприниматель. Как управлять несколькими проектами и не выгореть	142
Ульянова Лара	
Когда бизнес растет, но становится слабее	154
Шандорова Екатерина	
От операционного бизнеса к системе	168
Элиашвили Екатерина	
Юнит-экономика без сложных формул: как понять, где бизнес действительно зарабатывает	180
Заключение.....	191

Введение

Почти каждый эксперт начинает с личного мастерства. В этом есть сила: люди приходят к его опыту, имени, подходу и репутации. Но в какой-то момент одной лишь экспертности становится недостаточно.

Когда все держится на одном человеке, рост быстро упирается в пределы времени, сил и внимания. Эксперт может быть востребованным, много работать, хорошо зарабатывать, но чтобы выйти на следующий уровень, важно научиться превращать опыт в продукт, знания — в процессы, поток клиентов — в систему, а личную экспертность — в бизнес, который можно развивать и масштабировать.

Решения редко находятся в одном инструменте или одной технологии. Они складываются из множества выборов: как выстроить процессы, управлять финансами, использовать современные технологии, развивать команду, работать с клиентами и принимать решения на основе данных, а не интуиции.

Эта книга — взгляд на путь эксперта к управляемому бизнесу с разных сторон. Ее авторы — практики, которые каждый день помогают компаниям решать именно такие задачи. У каждого свой опыт, свои методы и свои инструменты, но всех объединяет одно убеждение: сильный бизнес начинается там, где появляется система.

Возможно, именно в одной из следующих глав вы найдете идею, которая поможет вам сделать следующий шаг: выйти из ручного управления, усилить свою экспертность и начать строить бизнес, который растет не только за счет ваших личных усилий.

Желаем вам полезного чтения и сильных бизнес-решений!



Сараева Лилия

Маркетолог, основательница маркетингового агентства и литературного агентства Лилии Сараевой, эксперт СМИ, соавтор книг

Личный бренд как бизнес-система. Как я выстроила систему вокруг своего имени и помогаю это делать другим

С чего все начиналось

Меня зовут Лилия Сараева. Сегодня я основательница маркетингового и литературного агентств. За два года больше двухсот экспертов стали авторами с нами — среди них и действующие писатели с именем, и эксперты, для которых это была первая публикация в жизни. Я сама соавтор четырнадцати книг, и эта глава станет пятнадцатой. Но начиналось все гораздо скромнее, и об этом я и хочу рассказать честно — без «причесанной» истории успеха.

Шесть лет назад я начинала как СММ-специалист, вела социальные сети, привлекала клиентов экспертам, помогала им продавать. Я не пришла в маркетинг с громким именем. Я его себе построила.

За плечами у меня уже был серьезный опыт работы в крупных структурах, который научил меня системности и привычке доводить дело до результата. С этим же подходом я зашла и в маркетинг. Мне всегда было важно не «красиво вести страницу», а получать результат, который можно посчитать. Сколько пришло заявок? Сколько из них стали клиентами? Насколько вырос доход эксперта?

Почему я вообще пошла в это дело? Если честно, мне всегда было тесно в роли исполнителя. Хотелось не быть винтиком в чужой системе, а строить свое. Я долго к этому шла, готовила почву,

пробовала разное. И когда, наконец, выбрала маркетинг, я загорелась по-настоящему — мне было интересно разбираться в алгоритмах, в людях, в том, что заставляет человека довериться эксперту и прийти к нему. Этот интерес меня и тянул вперед все эти годы.

Я очень много работала. Вкладывалась в обучение, в практику, в каждый проект. Все деньги, которые приходили, я снова вкладывала в развитие — в курсы, в инструменты, в команду. Сфера маркетинга меняется быстро: то, что отлично работало вчера, сегодня может не работать вовсе. Поэтому останавливаться было нельзя, и, честно говоря, я и не хотела.

Постепенно из специалиста, который делает задачи руками, я выросла в человека, который выстраивает целые системы привлечения. А потом развернула эту же систему вокруг собственного имени. Расскажу все по порядку — так, как это происходило со мной.

Сначала была система для других

Эту систему я выстраивала в работе с клиентами. И начинала всегда с одного — с социальных сетей.

Это была ежедневная работа: активность сразу на нескольких площадках, разные способы зацепить и привести клиента, выстроенные воронки — маршруты, по которым человек идет от первого касания до сделки. Я не выкладывала посты ради постов. Я смотрела, куда дальше пойдет человек, который их увидел.

Здесь важная мысль, которую я поняла рано. В офлайн-бизнесе с ежедневными продажами незачем бежать спринт от запуска к запуску на пределе сил. Можно идти ровно, в комфортном темпе, и каждый день получать заявки. Главное — один раз правильно выстроить маршрут, по которому идет клиент. Дальше система работает сама, а ты лишь поддерживаешь ее и улучшаешь.

Когда поток заявок налаживался, я смотрела дальше. Как отличаться от конкурентов? Как удерживать внимание? Как завоевывать доверие аудитории, а не просто собирать лайки? Это и есть

второй уровень — когда базовый трафик уже идет и пора отстраиваться. И вот тут в дело вступают более сильные инструменты. Один из моих любимых примеров — агентство недвижимости. Я привела ему больше четырех тысяч заявок только за счет контента, без единого рубля на рекламу. Вирусные ролики, правильная упаковка, бесплатные способы привлечения. За год работы прибыль агентства выросла в пять раз. Эти тысячи заявок — не цифра в отчете. Это живые люди, которые пришли на консультацию, потому что им стало интересно и они начали доверять.

И это не разовая удача. Конверсия из заявки в сделку у моих клиентов доходит до тридцати пяти процентов — то есть каждый третий, кто оставил номер, становится клиентом. Когда я вижу такие цифры, я понимаю, что система собрана правильно. Я вообще больше верю цифрам, чем красивым словам.

Здесь же я поняла еще одну важную вещь про работу эксперта. Хороших специалистов на рынке гораздо больше, чем кажется. Но почти у всех одна и та же беда — они не умеют донести свою ценность. Можно быть лучшим в своем деле и при этом сидеть без клиентов просто потому, что о тебе никто не знает. Моя работа во многом про это: открыть людям сильного эксперта, иногда даже самому эксперту показать, насколько он хорош.

Дальше — СМИ и узнаваемость

Когда соцсети работают, наступает момент проявляться шире. Следующим инструментом для меня стали СМИ — публикации, эфиры, экспертные комментарии.

Здесь есть один эффект, который я очень люблю показывать. У меня были клиенты, которых в поиске долго «перебивали» однофамильцы — более известные, давно в выдаче. После грамотной работы со СМИ мои эксперты обходили их по своему имени. Человек вводит фамилию — и первым видит вашего эксперта, а не случайного тезку. Для меня это всегда маленькая победа: значит, имя клиента теперь весит больше, чем имя того, кто годами был впереди.

СМИ дают то, что не купишь рекламой, — узнаваемость и вес. После публикаций экспертов начинают звать на выступления, приглашать в проекты. В голове клиента щелкает простое: раз его спрашивают журналисты, значит, ему можно доверять. И путь до сделки становится короче еще до первого разговора.

Я заметила это по своим клиентам очень отчетливо. Стоит эксперту дать интервью, а потом грамотно показать этот фрагмент в соцсетях — и доверие аудитории растет скачком. Люди видят: его знаниями интересуются журналисты, значит, перед ними настоящий специалист. Один эфир или статья делают для репутации больше, чем месяцы обычных постов. И живут они потом годами — в поиске, в публикациях, в памяти аудитории.

И книги, в которые возвращаются

А дальше — книги. Самый недооцененный инструмент и при этом самый долговечный. Реклама живет месяц, пока вы платите. Книга работает на вас годами и индексируется по вашему имени.

Расскажу про одну свою клиентку. Она соавтор шести наших книг, и седьмую, личную, мы написали вместе. Недавно она пишет мне: набрала в нейросетевом поиске запрос про курс по своей теме — и искусственный интеллект выдал ей ссылки на ее собственный курс и ее книги. Вот что значит долгая системная работа. Имя примелькалось так, что ее рекомендуют уже не только люди, но и алгоритмы.

И таких, кто возвращается за второй, третьей, шестой книгой, у нас много. Потому что результат виден сразу. Одну книгу мы размещаем больше чем на тридцати площадках — и уже из одной публикации автор получает множество ссылок на себя в Яндексe и Google. А каждая следующая книга добавляет имени вес и еще прочнее закрепляет его в выдаче.

Я помню, как это работает, по себе. Когда вышла моя первая книга, я просто выложила сторис с обложкой. Ни рекламы, ни прогрева. И получила столько откликов, что сама удивилась — писали