

СТРОИТЕЛЬСТВО · ДЕВЕЛОПМЕНТ · ТЕРРИТОРИИ
· DIGITAL

Сергей Месяцев

**Партнёр по
стратегическому развитию
девелоперских и
строительных компаний.**

Помогаю девелоперским, строительным, проектным и инженеринговым компаниям привлекать контракты, упаковывать услуги, запускать территориальные проекты, развивать продукты и внедрять AI / BIM / digital-инструменты в строительный бизнес.



7

направлений для задач развития, контрактов, территорий и digital

4

практичных сценария, с которых удобно начать разговор

1

роль: стратегическое развитие и доведение до делового шага

Четыре задачи, по которым удобно начать предметный разговор

Если нужно привлечь контракты, разобраться с земельным активом, проверить цифровой контроль качества или запустить AI-пилот, разговор можно сразу строить вокруг конкретного результата и следующего шага.

01

Стратегическое развитие девелоперских и строительных компаний

Диагностика, упаковка предложения, карта заказчиков, встречи, КП, follow-up и сопровождение сделки.

Понятная коммерческая система и движение сделки до следующего решения.

03

Земельные активы, КРТ и территории

Аудит актива, проектная гипотеза, сценарии монетизации, дорожная карта и упаковка для инвестора, региона или партнёра.

Понятная логика развития актива до переговоров.

05

«Элемент Контроль»

Цифровой мониторинг качества монолитных работ: температура бетона, режим прогрева, температурные листы и данные контроля.

Платный пилот на объекте с понятной зоной проверки.

06

AI-автоматизация строительного бизнеса

AI-аудит, прикладные агенты, база знаний, КП, follow-up, CRM-дисциплина, документы, отчёты и обучение команды.

Пилот 2–4 недели на реальном процессе.

Кейсы показывают ширину, но не размывают роль

Публично используются безопасные формулировки. Чувствительные детали, суммы, NDA и внутренние договорённости остаются для личной встречи.

Capital Group / Миэль / ПИК-Девелопмент

РОЛЬ

Стройка, СМР, генподряд, управление строительством и проектными контурами.

ИТОГ

Практическая база для разговора с ЛПР как с человеком из отрасли.

ZAK Development / ButikPro / BIM Capital

РОЛЬ

Управляющий партнёр: упаковка, команда, переговоры, продуктовая рамка.

ИТОГ

Портфель направлений: проектирование, техзаказчик, аудит, DD, стройконтроль, BIM / ТИМ.

«Элемент Контроль»

РОЛЬ

Соинициатор и партнёр по развитию продукта: апробация, пилоты, упаковка, рынок.

ИТОГ

Пилоты на объектах монолитного строительства и выявление технологических рисков.

Рязанский агропромышленный / аграрно-туристический проект

РОЛЬ

Инициатор и управляющий партнёр: команда, гипотеза, переговорный и региональный контур.

ИТОГ

Рамка территориального проекта для разговора с собственниками, регионом и инвесторами.

Привлечение крупных контрактов

РОЛЬ

Упаковка предложения, выход на заказчиков, переговоры, сопровождение до подписания и оплаты.

ИТОГ

Подписанные и оплаченные договоры; детали раскрываются только в личном контексте.

NF PM (NF Group)

РОЛЬ

Руководитель направления капитального строительства: техзаказчик, ИРД, сроки, качество, ввод.

ИТОГ

Регламенты и экспертное заключение по выбору ПО / СОД / ТИМ.

Как раскрываются кейсы

В профиле показаны только те формулировки, которые можно раскрывать без риска для клиентов и партнёров. Детали, суммы, условия и материалы обсуждаются только в уместном личном контексте.

Начать лучше с короткой диагностики задачи

Цель первого разговора — понять, есть ли рабочая рамка: ЛПР, задача, материалы, бюджет, полномочия и следующий деловой шаг.

01 Короткая диагностика

Кто ЛПР, какая бизнес-цель, где узкое место и какой результат нужен после первого разговора.

02 Разбор компании, актива или продукта

Материалы, портфель, исходные данные, коммерческое предложение и ограничения.

03 Выбор формата

Аудит, упаковка, дорожная карта, пилот или сопровождение сделки.

04 Договорённость о следующем шаге

Рамка работ, ответственные, материалы, срок и экономическая логика.

Подходит, если

- Есть собственник, ЛПР или руководитель направления.
- Есть задача развития: контракт, актив, продукт, digital-контур или управляемость проекта.
- Есть готовность работать по договору, с рамкой ответственности и экономикой.
- Есть материалы, команда или проектная ситуация, которую можно разбирать предметно.

Не подходит, если

- Нужна только передача контакта, интро или бесплатный разбор без дальнейшей рамки.
- Ожидается гарантированный контракт, инвестор или решение органов власти.
- Нет бюджета, владельца задачи или доступа к исходным данным.
- Нужно обещание AI, BIM или digital-эффекта без процесса, команды и дисциплины.

Обсудить задачу

Опишите, что сейчас важнее: контракты, земля, продукт, AI-пилот или управленческая сборка проекта.

Telegram
Email
Сайт

@sergeymesyatsev
mesyatsev.s@gmail.com
sergey-mesyatsev.tech