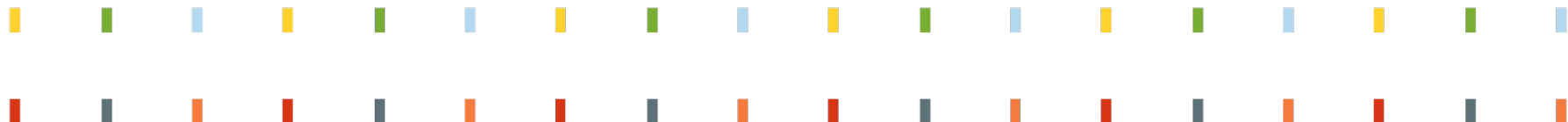


Программа развития навыков предпринимательства «Бизнес класс» от Google и Сбербанк



Цель программы - поддержка предпринимательской активности в России за счет развития компетенций собственников малого бизнеса

Предпосылки реализации

- Развитие малого и среднего бизнеса является одним из приоритетов развития экономики России
- Одним из важных элементов стратегии компаний Google и Сбербанк является поддержка важных для страны инициатив по созданию новых возможностей для экономического развития для широкого круга действующих и потенциальных предпринимателей за счет использования современных технологий
- Близость стратегических приоритетов в данном направлении создала предпосылки для партнёрства Google и Сбербанк, заключенного в 2016г.
- В качестве инструмента поддержки предпринимательства была выбрана образовательная программа для предпринимателей

Цели и принципы программы

- Цель программы: оказать поддержку развитию предпринимательства в России за счет формирования ключевых бизнес-компетенций в рамках образовательной программы на основе современных технологий обучения
- Целевая аудитория: действующие микропредприятия, бизнесы на начальном этапе развития, самозанятые, потенциальные предприниматели, молодые предприниматели

Ключевые принципы построения программы:

- Широкий охват за счет использования современных технологий
 - Полностью бесплатный доступ к программе
 - Ориентация на практику, базовые знания по теории
 - Обеспечение высокой вовлеченности за счет очных мероприятий и востребованности за счет реакции на обратную связь
 - Привлечение ведущих практиков к созданию контента и проведению мероприятий
- Условия реализации: поддержка и координация усилий с региональными органами гос. власти и инфраструктурными организациями

ПРОГРАММА ВКЛЮЧАЕТ 2 ТРАЕКТОРИИ УЧАСТИЯ

Для желающих начать собственный бизнес

- Бизнес-моделирование
 - Исследование рынка
 - Поиск клиентов
 - Продажи
 - Регистрация бизнеса
 - Финансовый учет
-

Рекомендовано для начинающих предпринимателей

Для желающих развивать существующий бизнес

- Анализ бизнес-процессов
 - Конкурентная борьба
 - Продвижение
 - Увеличение продаж
 - Финансовый учет
 - Стратегия развития
-

Рекомендовано для действующих предпринимателей

ПРОГРАММА «БИЗНЕС КЛАСС» ВКЛЮЧАЕТ 4 БЛОКА

Онлайн-программа

- Просмотр видеоуроков (8 модулей по 5-7 роликов около 5 минут каждый)
 - Тематические вебинары экспертами
 - Тесты, практические задания, полезные материалы
 - За верное выполнение заданий участник получает баллы, которые складываются в общий рейтинг
-

Доступно всем участникам

Мастер-классы в регионе

- Интерактивная работа со спикером
 - Решение собственных бизнес-задач (кейсов), работа в командах
 - 4 однодневных мероприятия в форматах креативной сессии и мастер-класса
 - 450-500 участников рейтинга
-

Работа с наставником

- Индивидуальные онлайн-встречи
 - Наставники — успешные предприниматели с многолетним опытом работы
 - Доступно только лидерам рейтинга (топ-100)
-

Вебинары и консультации

- Обратная связь по выполненным практическим заданиям в формате вебинара
 - Вебинары по наиболее востребованным вопросам ведения бизнеса с экспертами программы
 - Темы и вопросы определяют участники
 - Доступно только лидерам рейтинга (топ-500)
-

Доступно только лидерам рейтинга, прошедшим отбор в интенсивный режим

ОНЛАЙН-ПРОГРАММА

Видеокурс, доступный всем пользователям без ограничения

Алгоритм участия

- 1** После регистрации на сайте business-class.pro пользователь получает доступ к личному кабинету
- 2** В личном кабинете отображается тематический план с модулями, а также раздел с вебинарами
- 3** Программа содержит 8 обязательных и 3 дополнительных модуля, в каждом из которых есть 5-8 коротких видеоуроков
- 4** Каждый модуль содержит тестовые и практические задания, список полезной литературы и шаблоны инструментов, рекомендованных экспертами
- 5** Каждый новый модуль становится доступен участнику только после выполнения всех необходимых заданий из предыдущего
- 6** В течение программы участники могут зарегистрироваться на вебинары, во время которых эксперты программы ответят на самые важные вопросы участников
- 7** По окончании программы участники проходят итоговое тестирование для оценки предпринимательского мышления и усвоенных знаний

Важно про онлайн-режим

- При выполнении проверочных тестов каждый участник получает баллы за верные ответы. Исходя из суммы баллов определяется место участника в общем рейтинге
- По окончании программы можно обменять заработанные баллы на подарки в магазине бонусов
- Магазин бонусов открывается тем участникам, которые завершили все обязательные модули программы и прошли итоговое тестирование, а также опрос
- В магазине бонусов участнику доступны подарки от организаторов, а также сертификат о прохождении программы
- Пользователь, выбравший онлайн-режим, может изменить его на интенсивный в личном кабинете

МАСТЕР-КЛАССЫ В РЕГИОНЕ

Часть интенсивного режима для лидеров рейтинга (топ-500) из регионов-участников программы

1 В ходе проведения программы состоятся 4 очных мастер-класса

2 На мероприятия приглашаются лидеры рейтинга (топ-500) из регионов-участников программы

3 Мастер-классы являются частью программы и соответствуют содержанию модулей.
Темы мероприятий: бизнес-планирование, маркетинг и продажи, финансовый учет

4 Ведущие мастер-классов — эксперты-практики, как правило, это спикеры видеоуроков

5 Каждый мастер-класс длится 8 часов, предполагает командную работу и интерактив с экспертом, решение практических задач и кейсов

6 Обязательным элементом каждого мастер-класса является общение участников (нетворкинг)

Важно про интенсивный режим

Участники, заинтересованные в интенсивной программе, допускаются к конкурсному отбору в данный режим. Для этого необходимо:

- Проживать или вести бизнес на территории регионов-участников программы
- Зарегистрироваться в программе и отметить желание участвовать в режиме «Интенсив» не позднее ____
- Вовремя и удовлетворительно выполнить задания отбора: решить кейс-тест и ответить на мотивационные вопросы
- Войти в топ-250 участников (основной список участников «Интенсива») или топ-500 участников (дополнительный список)

*Конкурсный отбор для участия в интенсивной программе осуществляется конкурсной комиссией программы

РАБОТА С НАСТАВНИКОМ

Часть интенсивного режима для лидеров общего рейтинга (топ-250)
из всех регионов-участников программы 2018 года

1 Топ-70 участников режима «Интенсив» с активным бизнесом (из топ-250) получают возможность участвовать в конкурсе на получение наставника

2 В программе участвует ~ 100 наставников-волонтеров (на начало 2018г.) и каждый месяц сообщество растет на несколько десятков

3 Каждый наставник работает с ~ 3 участниками
Наставник и участник общаются онлайн.
Примерно 5 мес, ~1 раз в 2 нед.

4 Наставник поддерживает участника и помогает ему развиваться, опираясь на свой опыт ведения бизнеса и методологию программы «Бизнес класс»

5 Участники могут обсуждать с наставниками вопросы развития бизнеса, анализировать текущие бизнес-процессы, советоваться по вопросам заключения партнерств и масштабирования бизнеса

Условия получения наставника

- Участник должен пройти 4 модуля на сайте программы в течение двух месяцев после прохождения отбора в режим «Интенсив»
- Участник должен иметь собственный активный бизнес (не просто идею)
- Участник должен пройти обучение по наставничеству и успешно сдать тест
- При слишком высоком числе участников приоритет отдается участникам с наивысшими баллами за прохождение 4-х модулей при наименьшем сроке

ВЕБИНАРЫ И КОНСУЛЬТАЦИИ

Часть программы, доступная всем группам участников

1 В программе существуют два вида вебинаров:

- Модульные вебинары содержат дополнительную к основному контенту видеоуроков информацию, их проводят эксперты-ведущие видеоуроков. Данный вид вебинаров доступен всем зарегистрированным участникам
- Практические вебинары проводят преимущественно эксперты-ведущие модулей, на которых они дают обратную связь по практическим заданиям, присланным заранее от участников программы. Этот вид вебинаров доступен только участникам интенсивной программы (топ-500)

2 Все проведенные вебинары записываются и хранятся в архиве. Участник всегда может вернуться к нужной информации из прошедшего вебинара или посмотреть вебинар в записи

Важно

Для участия в вебинаре необходимо зарегистрироваться на него заранее в личном кабинете участника

ПРОХОЖДЕНИЕ ПРОГРАММЫ ЗАНИМАЕТ ОКОЛО 5 МЕСЯЦЕВ, ПОСЛЕ ЭТОГО ПРОГРАММА ДОСТУПНА В РЕЖИМЕ ОНЛАЙН-ОБУЧЕНИЯ

	Набор участников в программу	дата пресс-конференции
	Старт обучения	дата пресс-конференции
Модуль 1	Идея бизнеса и команда	Онлайн
Модуль 2	Бизнес-план	Онлайн
Мастер-класс	Бизнес-моделирование и бизнес-процессы	Онлайн + мастер-класс
Модуль 3	Исследование рынка	Онлайн
Модуль 4	Маркетинг	Онлайн
Мастер-класс	Маркетинг	Онлайн + мастер-класс
Модуль 5	Интернет-продвижение	Онлайн
Модуль 6	Продажи	Онлайн
Мастер-класс	Продажи	Онлайн + мастер-класс
Модуль 7	Финансы	Онлайн
Мастер-класс	Финансы	Онлайн + мастер-класс
Модуль 8	Стратегия	Онлайн
Доп. модуль	Правовые вопросы	
Доп. модуль	Unit-экономика	
	Завершение программы	

- На прохождение каждого модуля отводится около 2-3 недель
- Практика показывает, что программе нужно посвящать от 1 до 3 часов в неделю
- Мастер-классы проводятся ведущими экспертами очно для лидеров рейтинга (топ-500) в течении полного дня
- Контроль навыков производится путем решения кейсов и итогового тестирования

СПИКЕРЫ



Тимур Соколов

Эксперт по командному взаимодействию и достижению максимальных результатов в бизнесе

- Управление персоналом
- Идея бизнеса
- Команда проекта
- Миссия и стратегия компании



Елена Малькова

Консультант по организационному развитию. Бизнес-эксперт

- Бизнес-моделирование
- Управление сервисом



Людмила Харитонова

Управляющий партнер Юридической Компании «Зарцын, Янковский и партнеры»

- Правовые аспекты регистрации и ведения бизнеса
- Товарный знак и доменное имя

СПИКЕРЫ



Юлиана Гордон

Управляющий директор
интернет-магазина aizel.ru

- Интернет-продвижение



Дмитрий Зайцев

Автор и ведущий курсов для
предпринимателей в
«Мегапрорыв». Инвестор,
управляющий активами.
Эксперт в области управления
инвестициями, финансового
менеджмента, сделок M&A

- Финансы

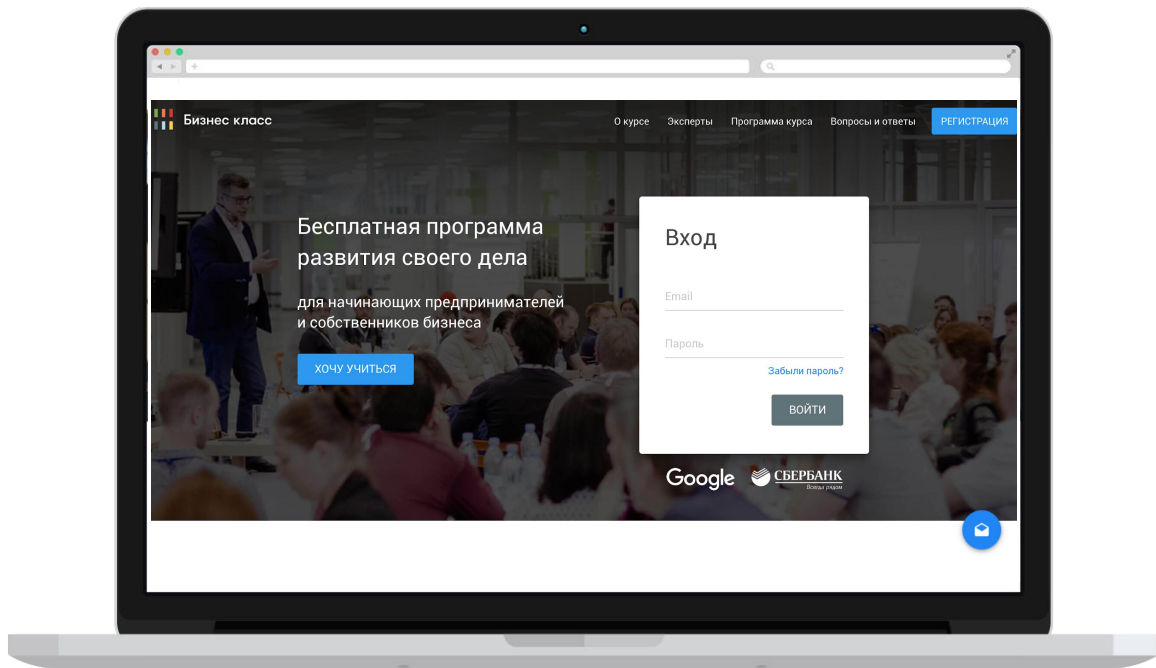


Константин Холстинин

Основатель агентства Business
Engineering Services, эксперт по
разработке бизнес-продуктов

- Исследование и анализ рынка
- Конкурентная борьба

СТРАНИЦА РЕГИСТРАЦИИ BUSINESS-CLASS.PRO



РЕЗУЛЬТАТЫ ПРОГРАММЫ

Показатели за 2017 год

20 регионов

100 000+ зарегистрированных участников

36 000+ обученных

51% действующие предприниматели

49% потенциальные предприниматели

Топ-5 популярных направлений бизнеса, которые планируют развивать или запускать участники:

- Электронная коммерция
- Розничная торговля
- Индустрия красоты и спорта
- Промышленное производство
- Строительство и инжиниринг

ВЛИЯНИЕ ПРОГРАММЫ НА РАЗВИТИЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

На основании исследования эффективности программы и удовлетворенности участников, проведенного международной исследовательской компанией IPSOS COMCON

Удовлетворенность и уверенность предпринимателей



Почти все предприниматели **довольны программой** и считают ее **хорошей инвестицией времени**



Участники **готовы активно рекомендовать** программу другим



Уверенность предпринимателей выросла: они готовы создать/развивать свой бизнес используя новые навыки



Улучшение состояния бизнеса и создание новых предприятий

56%

отметили **значимые позитивные изменения в бизнесе**, напрямую связанные с программой (рост выручки, прибыли, новые клиенты и т.п.)

18%

создали бизнес используя полученные навыки во время обучения или через 3-4 месяца после его завершения

МЕРОПРИЯТИЯ ПРОГРАММЫ



ИСТОРИИ ВЫПУСКНИКОВ, КОТОРЫМ УДАЛОСЬ УЛУЧШИТЬ БИЗНЕС-ПОКАЗАТЕЛИ В ХОДЕ ПРОГРАММЫ



Компании по производству и ремонту лодок «Колумб»

Татьяна Нохрина, г.Екатеринбург

За время обучения в программе «Бизнес класс» мы **увеличили количество сотрудников** с 2 до 10 человек, распределив зоны ответственности. Нам **очень помог модуль и мероприятия по маркетингу и продажам**: сделали несколько лендингов, запустили регулярные смс и email-рассылки, работаем над CRM-системой. В итоге **количество клиентов**, совершивших покупку, **возросло на 30%**.



Детский футбольный клуб «Чемпион»

Предприниматель: Ильназ Давлетшин, г.Казань

По окончании «Бизнес класса» были **устранены кассовые разрывы**, введена **новая система финансового учета**. Мы наладили взаимодействие с клиентами и сотрудниками, построили систему продаж, определили свою целевую аудиторию и каналы коммуникации с ней. В **2,5 раза выросло количество заявок на обучение и количество групп**.

▶ [Видео ролик о программе](#)

ЗОНЫ ОТВЕТСТВЕННОСТИ

Сбербанк (ЦА):

мероприятия по рекрутингу на федеральном уровне

- GR-поддержка в федеральных органах власти, коммуникации с федеральными партнерами для продвижения
- Рассылка по базе клиентов с региональным таргетингом (клиенты ММБ с валидными email-ами)
- Размещение баннера в СББОЛ
- Публикация промо-постов в группах Сбербанка для бизнеса (Vk, FB) и их продвижение
- Интеграция информации о программе в onboarding клиентов (сайт, рассылки, КМ)
- Календарь федеральных мероприятий (участие с информацией о Программе)
- Привлечение колл-центра для активации участников, не приступивших к обучению
- PR- проект про «истории успеха» участников программы

Google:

операционное управление программой

- Разработка контента и методологии программы, подготовка спикеров и проведение вебинаров
- Управление сайтом business-class.pro, мониторинг верной работы сайта
- Рекрутинг: кампания в интернете, включая контекст, SEO, баннерную рекламу
- Подготовка еженедельного отчета по динамике регистрации в разрезе регионов
- Активация участников, не приступивших к обучению, с помощью колл-центра и регулярных рассылок
- Активация людей, с низкой активностью прохождения модулей, с помощью колл-центра и регулярных рассылок
- Совместно с ЦА и ТБ организация очных мероприятий в регионах (подготовка контента и набор участников)

Сбербанк (ТБ/ГОСБ):

мероприятия по рекрутингу участников в регионах

- Определение фокусных каналов и воронки с прогнозируемым охватом и количеством регистраций, регулярный мониторинг результатов
- Регулярное доведение информации по конвертации в регистрации до Партнеров для возможной активации Плана взаимодействия
- Календарь региональных мероприятий
- Обмен опытом с другими регионами/ТБ
- Размещение ПОСМ материалов в точках продаж Банка и партнеров (дизайны для производства предоставляются)
- PR-продвижение программы (СМИ и соцсети, местные блогеры и лидеры мнений)
- Социальная реклама (использование ресурса администрации)

ОСНОВНЫЕ КАНАЛЫ ПРОДВИЖЕНИЯ

Источники привлечения, указанные пользователями при регистрации (в регионах, где представлен «Бизнес класс»)

Сбербанк (офис, рассылка, клиентский менеджер)

Место работы (работодатель, партнер по бизнесу, коллега)

Друзья, знакомые, родственники

Партнеры (Администрация, Фонды поддержки МСП, бизнес-объединения, МФЦ, Центры занятости и др.)

СМИ, соцсети и реклама в интернете (за минусом платного трафика)

ВУЗы

Платный трафик Google

Особое внимание стоит уделять каналам, которые работают непосредственно с предпринимателями:

- Опора России
- Торгово-промышленная палата
- Фонды поддержки МСП
- Инкубаторы
- Клубы предпринимателей

Спасибо!

