



ИНТЕНСИВ
**Архипелаг
2121**

АГЕНТСТВО
СТРАТЕГИЧЕСКИХ
ИНИЦИАТИВ

20.35
УНИВЕРСИТЕТ

ПЛАТФОРМА НТИ



МИНИСТЕРСТВО НАУКИ
И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

«-0+500»

в студенческом community предпринимательских инициатив
Business RUDN.Com

Проблема

Молодые люди не знают чем могут заняться и в чем найти себя (в народе их называют «нулевые»)

Проект «-0+500» ориентирован на привлечение студентов, школьников и молодых людей, которые ищут путь самореализации и желают быть свободными в выборе своей жизни, деятельности, с возможностью реализации в предпринимательстве и инновациях.

Требования на входе: отсутствуют, принимаются все от уровня «-0» («не знаю что хочу»; «ничего не знаю»; «знаю в одном, но чего хочу не знаю»; «что-то делаю, но хочу другое и не знаю что именно»)

Задача проекта: увеличить уверенных в себе предпринимателей и лидеров среди молодежи до 500 человек за каждые 3 месяца программы (3 потока в год)

«-0+500» - это возможность для самоопределения, самораскрытия, самореализации, самодостаточности, лидерства и уверенности в жизни каждого. Выращивание предпринимателей и инноваторов.

Решение проблемы через постановку задачи:

Организовать благоприятную среду для формирования инициативного предпринимательского сообщества – молодых самодостаточных и свободных лидеров рынка – инноваторов, предпринимателей с практическими навыками и лидерскими позициями на рынке

Целевая аудитория – студенты и будущие студенты (ныне школьники)

«У нынешней молодежи в тренде - бизнес. Это выяснили эксперты президентской платформы "Россия страна возможностей" и ГК "ЭФКО". Они опросили 10 тысяч студентов российских вузов и выяснили: 61% из них рассматривают возможность начать свое дело, при этом четверть планируют стать предпринимателями уже в ближайшее время.»

Ресурс: <https://rg.ru/2021/01/25/bolee-60-rossijskih-studentov-planiruiut-stat-predprinimateliami.html>

Проработка проекта в сегментных группах

		Описание сегмента	Примечание
80% (+) 20% (-)	Сегмент А	Родители школьников – «поле рынка»	Покупают свою свободу и решение проблем с самоопределением ребенка
	Сегмент В	Студенты вузов – «поле рынка»	Хотят понять где взять деньги, иметь свободу и самодостаточность
80% (-) 20% (+)	Сегмент С	Образовательные учреждения	Закрывают вопрос по показателям вуза и компетенциям студентов
	Сегмент D	Центры компетенций, ДО, поддержки бизнеса	Перехватывают методику и делают свое имея ресурсы (особая стратегия теста прототипа)
Затраты ресурсов	Сегмент X	Университеты, акселераторы с гос поддержкой, корпорации, банки, фонды, министерства	Стратегическая работа; разные формы контроля и построения сотрудничества

Проработка формулировок ценностного предложения проекта «-0+500» для разных сегментов

Достижения / гордимся	МЫ	РЕШАЕМ ПРОБЛЕМУ	ДЛЯ КЛИЕНТОВ	ПРИ ПОМОЩИ	Цифры, факты, процесс, технологии	Примечание B2C/B2B
<p>Мы в самом глобальном и интернациональном университете страны; за 2021 год обучили и подготовили более 1000 студентов; 5 проектов вышли на финансирование; 6 проектов получили поддержку от партнеров и вышли на рынок с новыми продуктами; 2 проекта на регистрации в Роспатенте; наши инноваторы создают новые товары и услуги для реальной жизни</p>	Holiday Business School	Погружение в среду университета и самоопределение	Родители школьников	<p>Платформы, методики ведущих топовых бизнес-школ; поддержки партнеров и программы по созданию инноваций и развития предпринимательства</p>	<p>Прямые взаимоотношения с практиками в любой даже самой узкой сферы; работают лучшие коучи, партнеры, наставники; у нас собирают лучшие команды; в нашей инновационной лаборатории создаются и тестируются прототипы; все разработки с запросом и MVP, имеют научно-практическую технологическую проработку для простого внедрения и жизненного цикла</p>	B2C
	сообщество RUDN Business.Com Holiday Business School	Самоопределение возможность свободного поиска себя и команды	Школьники 2 групп: 12-15 лет 15-16 лет 16-17 лет			B2C
	Доступный курс в рамках МДК сообщество	Выбор полезного курса в рамках образовательного процесса, самоопределение в выборе дела	Студенты РУДН			B2C
	Business School сообщество RUDN Business.Com	Самоопределение в выборе дела, поддержка и навык, выход в реальный бизнес	Студенты ВУЗов			B2C
	Сообщество RUDN Business.Com предпринимательской молодежи	НИОКР, кадры, разработки	Предприятия партнеры РУДН			B2B
	Business School сообщество RUDN Business.Com	НИОКР, наука, показатели предпринимательства для программы Приоритет, успешные выпускники – лидеры рынка	РУДН			B2B
	Business School сообщество RUDN Business.Com	Качественные заявки, партнерские программы, программ кредитования, рост грамотных бизнес-клиентов	Партнеры (акселераторы, фонды, банки)			B2B
	Business School сообщество RUDN Business.Com	Грамотные предприниматели с продуктом от идеи до внедрения на рынок, повышение охвата субсидирования, рост экспорта, сокращение безработицы	Партнеры (Министерства, МСП, гос. поддержка)			B2B

Несмотря на проработку для всех категорий ЦА, акцентируем внимание на самих получателей нашего продукта, чтобы оттачивать его в соответствии с их потребительскими интересами и ожиданиями - школьники и студенты.

У нас сформулировались 2 гипотезы:

- 1. Студентам нужна открытая безрисковая среда для самоопределения с возможностью научно-практической проработки предпринимательских инициатив и создания свободных коммуникаций и команд*
- 2. Родители и школьники заинтересованы быть вовлеченными для определения своего направления и дальнего планирования жизни в соответствии с родом деятельности и интересов*
- 3. РУДН заинтересован в формировании полезного контента и качественного роста своих выпускников как лидеров рынка*

Проработка гипотез через ROI для определения ЦП проекта «-0+500» для трех ЦА и перехода в формирование ядерной команды для Stage-Gate процесса и вывода проекта в рынок

Расчет продвижения теста проекта "-0+500". Запуска в нем рекламы, первые заказы.

Рекламная кампания	Расход, руб	Количество заказов	Сумма одной продажи, руб	Доход, руб	ROI кампании, %
РСЯ - бизнес-инкубатор	5740	8	800	6400	111,4982578
РСЯ - акселератор для молодежи и студентов	4530	6	550	3300	72,84768212
РСЯ - акселератор для школьников и студентов	7890	10	1500	15000	190,1140684

ROI — это пропорция, которая в контексте наших предположений показывает имеет ли смысл их внедрять

Расчет быстрых показателей ROI для разработки стратегии по 2 гипотезам

Название кампании или проекта	Доход, руб	Расход, руб	Прибыль	ROI, %
Гипотеза 1	55350	54350	1000	101,8399264
Гипотеза 2	3500	1000	2500	350

Простройка наших процессов и действий на основе анализа данных

Гипотеза 1 для B2C (студенты)

Студентам нужна открытая безрисковая среда для самоопределения с возможностью научно-практической проработки предпринимательских инициатив

Выводы:
Разработка программ для студентов и молодежи с практическим погружением в

Выход эффективных предпринимателей в рынок

Краткосрочная стратегия

Быстрые потоки

Контроль: текущий, заключительный

Гипотеза 2 для B2C (школьники и родители)

Родители и школьники заинтересованы быть вовлеченными для определения своего направления и дальнего планирования

Долгосрочная стратегия

Долгосрочная стратегия

Быстрые, умеренные, медленные потоки

Котроль: предварительный, текущий

Гипотеза 3 (для РУДН и партнеров B2B)

Разработка стратегии долгосрочного сотрудничества, включая процессы взаимовыгодного сотрудничества для выполнения качественных и количественных приоритетных задач для развития и жизнеспособности РУДН и партнеров

В результате сформулировано 2 ценностных предложения для 3 целевых групп:



МИНИСТЕРСТВО НАУКИ
И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ



интенсив
Архипелаг
2121

1. Студентам

«-0+500» - путь к жизни через инновации и практику предпринимательства с лидерами рынка и командами RUDN Business.Som от порога самого международного университета России

2. Школьникам и родителям

«-0+500» - среда для построения траектории собственного роста через инновации и предпринимательство в жизнь рядом с командами и выпускниками Business School RUDN

На основе анализа и расчета метрик разработана программа летней бизнес школы Summer Business School «Переходный возраст» и заявка на грант с проектом для создания предпринимательских команд и инициатив «-0+500»

Университету РУДН, как партнеру по достижению совместных проектов и результатов, презентована миссия проекта в формулировке:

Программа «-0+500» - жизнеспособная самоорганизованная экосистема роста инноваторов, предпринимателей и успешных выпускников, повышающая рейтинг университета за счет количества НИОКР, публикаций, привлекательных практикоориентированных программ

Проанализировали целевые группы, распределили их по сегментам, сформулировали ценностное предложение для 3 из них, выбранным приоритетными на основании проведенного анализа

Расчет метрики NPS для разработки стратегии подогрева и удержания вовлекаемых в периоде клиентов (теплых, лояльных)

Таблица расчёта NPS

Общее количество опрошенных 85

Шкала оценки	Количество людей	% от общего числа	NPS
0-6	6	7	48
7-8	15	18	
9-10	62	73	

Те, кто считает это бесполезной затеей

Относятся нормально, но без подогрева и интереса перебегут в другое "теплое" место

Готовы быть с нами, потому что "знают нас давно" (как кота из "Простоквашино")

Интерпретация

NPS > 50	отличный результат
30 < NPS < 50	можно лучше
NPS < 30	необходимо принять меры
NPS < 0	нужно срочно что-то менять

Говорит о том, что целевая аудитория для опроса первой гипотезы верная, активная, вовлеченная

Как расшифровать шкалу NPS

Перед нами шкала от 0 до 10. Разбалловка следующая:

Не буду рекомендовать

Обязательно порекомендую



Детракторы

Нейтралы

Промоутеры

Погружение в стиль и жизнь конкурентов

ПЛАТФОРМА НТИ



МИНИСТЕРСТВО НАУКИ
И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ



интенсив
Архипелаг
2121

Параметр \ категория исследования	-0 +500	Бизнес-инкубатор МГУ	Бизнес-инкубатор ВШЭ	Бизнес-инкубатор МГИМО
Позиционирование компании	Проект с потенциалом на развитие и масштабирование, с разработанной стратегией перехода в следующий этап	Возможность для бизнес-проектов за 4 месяца довести идею до продукта без лишних ошибок, привлечь инвестиции и получить экспертную и менторскую поддержку	Вывод на инвестора и на рынок, повысить уровень и стоимость проекта и компании	Поддержка студентов при бизнес-старте
Слоганы, месседжи, ключевые сообщения	Есть идея приходи, нет идеи приходи! У нас конкретные обозначенные цели и мы встроим в них результат каждого участника.	Наша цель помочь нашим резидентам развиваться наиболее быстро и избегать лишних ошибок при запуске. Мы не ставим бессмысленные KPI , а индивидуально подходим к каждой команде	Помощь предпринимателям проверять идеи, быстро запускать стартапы с нуля, находить менторов и экспертов, искать первых клиентов и привлекать инвестиции.	Помощь каждому желающему студенту превратить свою идею в настоящий бизнес, приносящий реальный доход. "Мы делаем из студентов предпринимателей, причем совершенно бесплатно"
Какие ЦА клиентов охватывает компания	Студенты и молодежь, которые хотят заниматься бизнесом, но им сложно определить каким именно и как начать	Студенты и молодежь, все желающие могут подать заявку и стать резидентом	Студенты и все желающие (льготы для студентов и сотрудников ВШЭ)	Студенты МГИМО
Преимущества компании	Самопознание, самоопределение и самореализация каждого, кто хочет создать бизнес. С нами интересно, мы ждем и собираем всех в комьюнити.	Инкубатор является инкубатором № 1 в России по капитализации резидентов и выпускников, а также входит в пятерку лучших российских инкубаторов по версии Hopes&Fears . 3 выпускника Бизнес-инкубатора МГУ вошли в ТОП-50 российских стартапов 2014 года по версии RSR .	Высокорейтинговые позиции наставников и менторов, 15 лет на рынке инноваций и предпринимательства, 1 место в рейтинге университетских акселераторов и инкубаторов	Поддержка, тренинги, развитие стартапа
Слабые стороны компании	Нет наработанной базы активных пользователей и подписчиков, нет четкого подтвержденного взаимодействия с ЦА	Нет активности самих участников так как слабая коммуникационная работа в соцсетях и старые посты (история на сайте противоречит активностям)	Ждут определившихся с продуктом участников, либо команды. Желательно на стадии MVP	Есть обещания не подтвержденные, формулировка обещаний не корректна; вход примитивен; отвечают на запросы по эл почте либо через заявку на сайте в течение 2 дней; неразвита единство экосистемности
Уникальные особенности компании	Сильные наставники и поддержка надсистемы, единая экосистема одного департамента в РУДН принимающего решения о действиях и продвижении и поддержке (единое окно системность оператора)	Более 120 кв. метров рабочих коворкингов с бесплатными рабочими местами, интернетом и необходимым офисным оборудованием; Лучшая команда менторов и привлеченных экспертов, готовых доводить работу вашего проекта до совершенства; Обучение по образовательной программе, разработанной специально для резидентов Бизнес-инкубатора МГУ.	Большой опыт, знание рынка, профессиональные трекаеры, опробированные программы, партнеры инвесторы, позиция на рынке, узнаваемость	Предоставляют бесплатно тренинги и инфраструктуру МГИМО
Какое ценностное предложение (УТП) транслирует	В каждом есть уникальные особенности, которые могут трансформироваться в бизнес	Кейсы успешных выпускников и позиции в рейтингах	Результаты выпускников и сильные партнерские отношения с фондами и финансовыми организациями и др	Помогут вырастить бизнес и есть результаты в виде реализованных проектов на рынке
На чем компания зарабатывает. Цены, модели монетизации	Конкретный проект (как при аселерации) со стратегией развития, но с гибким и бысроменяющимся подходом (как в инкубаторе). Монетизация предусмотрена за счет партнерских программ и активных продаж инновационных продуктов и % от продаж РИД новых проектов	Бизнес-инкубатор МГУ является подразделением Московского государственного университета им. М. В. Ломоносова и работает по принципу бизнес-акселератора. Фонды, партнерские программы, выпускники	Структурное подразделение Национального исследовательского университета «Высшая школа экономики». Входит в долю компании	Структурное подразделение МГИМО и их ценность в выполнении миссии в форме помощи и поддержки студентам, монетизация за счет партнерства
Позиции на рынке, доля рынка. количество клиентов, сотрудников	Проект с планом набрать от 0 за определенный период (3 месяца) до 500 участников с дальнейшими видениями продолжения проекта и его Pivot, является командным стартапом	Бизнес-инкубатор МГУ является подразделением Московского государственного университета им. М. В. Ломоносова и работает по принципу бизнес-акселератора.	Структурное подразделение ВШЭ	Структурное подразделение МГИМО
Какие каналы и инструменты коммуникации использует. Как и где продвигается	Лендинг, участие в партнерских проектах, соцсети		Сайт, соцсети, телеграм-канал, ютуб канал, поддержка ВШЭ, взаимодействие с партнерами	Сайт
Сайт (ссылка)	https://tilda.cc/page/?pageid=18641545&projectid=3935233	http://www.inmsu.ru/ru/	https://inc.hse.ru/ https://inc.hse.ru/accelerator	https://mgimo.business/
Мобильное приложение (ссылка)				
Соцсеть 1 (ссылка)		http://vk.com/incubator_msu	https://vk.com/hseinc	
Соцсеть 2 (ссылка)			https://www.instagram.com/hseinc/	
Соцсеть N (ссылка)		https://www.facebook.com/MSUBusinessIncubator/	https://www.facebook.com/hseinc	
Объем трафика				
мессенджеры компании		https://twitter.com/msu_incubator	https://t.me/hseinc	
блоги компании (контент-маркетинг)			https://www.youtube.com/watch?v=mvvkVbpUxio	
бонусные программы и программы лояльности			3 пакета участия	
отзывы клиентов				

Рынок TAM, SAM, SOM в деньгах

РАМ = 2 млрд. чел. * ср. Чек. =15 трл. Руб. – студенты и школьники (вместе с родителями) с доступом в интернет
TAM = 31 427 000 чел. * ср. Чек = 237 902 390 р. – студенты и школьники (вместе с родителями) в интернете
SAM = 360 000 чел. * ср. Чек = 2 725 200 000 руб. – студенты и школьники (вместе с родителями) интересующиеся сферой малого бизнеса и предпринимательства , готовые платить за качественное образование для самоопределения и роста в бизнесе (с нуля)
SOM = 100 000 / 2 500 * ср. Чек 7570 = 302 800 руб. прибыли

WHAT IS TAM, SAM, SOM?

The Power MBA

1. В мире 7,8 млрд. чел., с доступом к интернету 4 млрд. чел. мире 15 трл. Руб.
2. Количество мужчин 18-44 и женщин 18-44 в РФ – 46,5 млн. чел.
3. Целевой объем рынка 46, 5 млн. * ср. Чек = 352 млрд. чел
4. Количество студентов по данным на 2019/2020 гг. 45,2 тыс. Чел.
5. Количество выпускников в РФ за последние 10 лет увеличилось на 11% и ожидается еще увеличение на 40% к 2030 году. В 2020 г. Число выпускников было 72 000 человек
6. Доступный объем рынка в РФ около 2,7 млрд. чел.
7. Бюджет 100000 рублей делим на цену 1 клиента, умножаем на ср. Чек. Получаем реально-достижимый объем рынка = 300 000 рублей

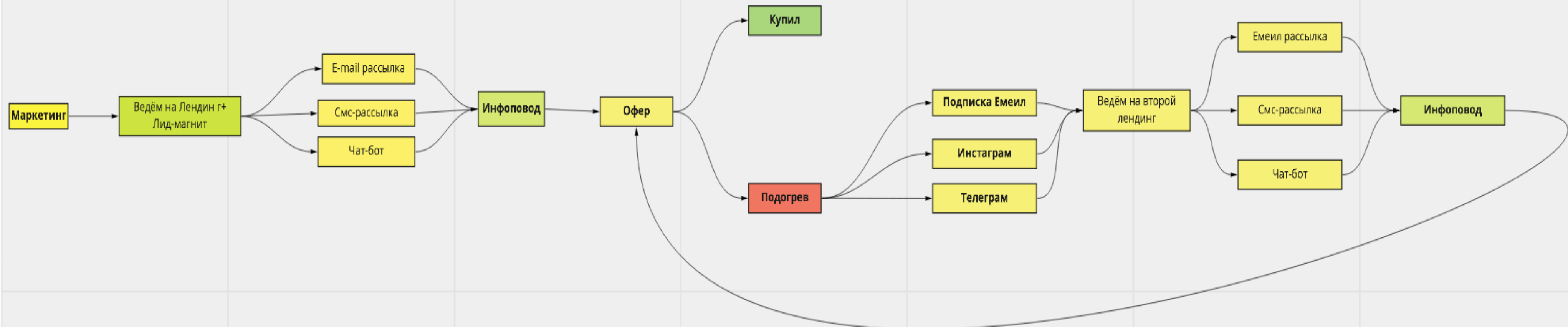
Простейшая монетизация через воронку продаж при бюджете 100 000 рублей на рекламу

Воронка продаж					
Воронка лендинга					
Бюджет		100 000 ₽	100 000 ₽	100 000 ₽	100 000 ₽
CPM		320,00 ₽	320,00 ₽	320,00 ₽	320,00 ₽
Количество показов		312 500	312 500	312 500	312 500
CV0 (конверсия в переход)		1,10%	1,10%	1,10%	1,10%
Заходы на лендинг		3 438	3 438	3 438	3 438
CV1 (конверсия сайта)		25,00%	30%	35%	50%
Кол-во зарегистрировавшихся на вебинар		859	1 031	1 203	1 719
CV2 (конверсия в дошедших до вебинара)		25,00%	30,00%	35,00%	50,00%
Кол-во дошедших до вебинара		215	309	421	859
CV3 (конверсия в полную оплату)		6%	8%	10%	15%
Кол-во полных оплат		13	25	42	129

Работа с теплыми клиентами

– членами сообщества RUDN Business.Com путем рассылок, информирования о мероприятиях в университете, информации о возможностях поддержки и развития собственных и командных инициатив, личного командного роста в сфере предпринимательства и инноваций, включения в научные проекты НИОКР и практические проекты партнеров сообщества из бизнеса

Этапы воронки привлечения с указанием типов шагов и задействованных технических средств в текстовой или графической форме.



Текущие результаты и интерес со стороны ЦА (студенты)

Протестирована реализация проекта в виде междисциплинарного курса (обучение прошли более 1000 человек)

Проведено несколько встреч со студентами и школьниками

Проведен CastDev, запланирован ряд мероприятий

<https://tilda.cc/page/?pageid=18641545&projectid=3935233>



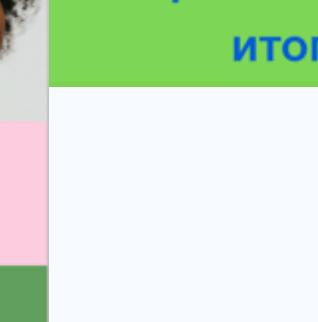
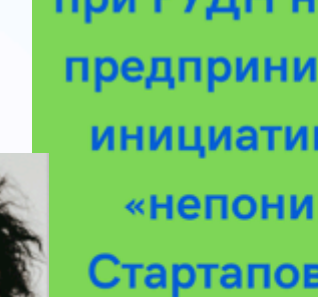
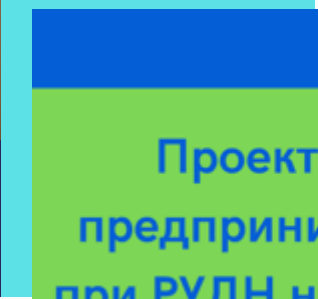
В результате каждый участник сможет стать членом эффективной бизнес-команды, либо самостоятельным предпринимателем, получит опыт и компетенции о работе над собственными идеями от нуля до Стартапа и выйти в следующую стадию его внедрения и развития, привлечения инвесторов, бизнес-ангелов, фондов и компаний малого и среднего бизнеса, которые постоянно ищут инициативных молодых людей



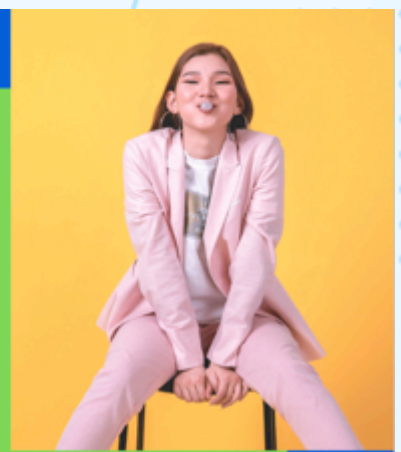
Участником нашего клуба может стать каждый, кто любит движение, жизнь, бизнес, инновации, изобретения, кто мечтает о запуске стартапа или просто хочет сделать жизнь лучше.

Тот, кто любит творить, настраивать, организовывать, кто видит в себе прекрасного оратора, лидера, основателя или автора чего-то интересного.

Кто просто хочет стать успешным человеком и идти с легкостью по жизни.



Проект Студенческого клуба предпринимателей "Business.Com" при РУДН направлен на активизацию предпринимательских студенческих инициатив, проработку их идей от «непонимания», то есть «-0» до Стартапов среди 500 участников в итоговой Питч-сессии



Вы можете открывать этот мир, мои инноваторы !!!

RUDN BusinessCom

Government of the Russian Federation students

2021 мы креативим и создаем лучшее

имеют опыт в сфере организации масштабных проектов в виде создания команд, конференций, организации встреч с ведущими спикерами и важными персонами



СтартаПуск - ваша дверь в будущее бизнеса

Вы с нами?



а что для нас наши пары?

Главная цель:

1. Повысить знания студентов и молодежи 18-30 лет в сфере предпринимательской деятельности, собрать за проект 500 участников и через командную или индивидуальную бизнес работу над идеей, довести их до представления в доработанном виде, как Стартапов на конечной питч-сессии. Вовлечение студентов из разных вузов Москвы в проект для совместной коллаборации и обмена бизнес-идеями за счет экосистемы в форме приложения, сайта, социальных сетей.

Социальный эффект:

1. Повышение грамотности в области предпринимательства среди студентов и молодежи, стимулирование желания осуществления предпринимательской деятельности в стране
2. Формирование лидеров бизнеса, снижение безработицы за счет увеличения самозанятых, ИП
3. +500 успешных личностей в мире, вышедших на питчинг с проектами, как инициаторы новых бизнес-идей

Текущие результаты и интерес со стороны ЦА (школьники)

АГЕНТСТВО
СТРАТЕГИЧЕСКИХ
ИНИЦИАТИВ

20.35
УНИВЕРСИТЕТ

ПЛАТФОРМА НТИ



МИНИСТЕРСТВО НАУКИ
И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ



интенсив
Архипелаг
2121

Разработана программа для школьников выведена на старт продаж в форме теста через соцсети, воронку с 8-800-250-95-34

Организован процесс работы воронки продаж через лендинг и посредством таргетированной рекламы

Ведутся переговоры о совместных встречах с родителями и детьми с сентября 2021 года

В НАШЕЙ ИННОВАЦИОННОЙ БИЗНЕС ЛАБОРАТОРИИ ТЫ СОЗДАШЬ ПРОТОТИП СВОЕГО БИЗНЕСА И СМОЖЕШЬ ЕГО ПРОТЕСТИРОВАТЬ

BUSINESS LAB
Кафедра национальной экономики и IMS
запускают работу лаборатории бизнеса
Вопросы на ims-rudn@mail.ru

ИДЕИ
БОРКШОПЫ
ТРЕКИ
БИЗНЕС-ПЛАН
ЯДЕРНАЯ ГРУППА
ИННОВАЦИИ
ОРГАНИЗАЦИЯ БИЗНЕСА
СТАЖИРОВКИ
ИНВЕСТИЦИИ

ТЫ ПОЛУЧИШЬ СЕРТИФИКАТ О ДОПОЛНИТЕЛЬНОМ ОБРАЗОВАНИИ И ВОЗМОЖНОСТЬ ПРЕДСТАВИТЬ СВОЙ ПРОЕКТ НА ЭТАП ПОДДЕРЖКИ И ВЫВОДА НА РЫНОК НА НАШЕМ ЗАКЛЮЧИТЕЛЬНОМ BUSINESS.CAMP 9 СЕНТЯБРЯ

ПИШИ НАМ НА E-MAIL: BUSINESS-RUDN@RUDN.RU

ЗВОНИ ПО ТЕЛЕФОНУ 8-800-250-95-34

RUDN university

ВЫСШАЯ ШКОЛА ПРОМЫШЛЕННОЙ ПОЛИТИКИ И ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

МЫ НЕ УЧИМ
МЫ ВМЕСТЕ СОЗДАЕМ

НОВЫЙ МИР | НОВЫЕ ПРОДУКТЫ | НОВЫЕ СЕРВИСЫ

ЗА ГОД НАУЧИЛИ ИННОВАЦИЯМ И ПРОЕКТНОМУ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВУ

БОЛЕЕ 1000 СТУДЕНТОВ
И ТЫ СТАНЕШЬ ЧАСТЬЮ НАШЕГО ИНТЕРНАЦИОНАЛЬНОГО COMMUNITY

5 КОМАНД С ПРОЕКТАМИ В 2021 ГОДУ ВЫШЛИ НА ФИНАНСИРОВАНИЕ И ПОЛУЧИЛИ ПОДДЕРЖКУ ОТ КОМПАНИЙ - ПАРТНЕРОВ И ФИНАНСОВЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

С ТОБОЙ БУДУТ ЛУЧШИЕ КОУЧИ И НАСТАВНИКИ - БИЗНЕСМЕНЫ И ДОКТОРА В БИЗНЕСЕ, ЛУЧШИЕ РЕАЛЬНЫЕ ПРАКТИКИ И ВЫПУСКНИКИ САМЫХ ПРЕСТИЖНЫХ БИЗНЕС-ШКОЛ В МИРЕ

SUMMER BUSINESS SCHOOL RUDN

СМЕНА
9.08-14.08

2021
ПЕРЕХОДНЫЙ ВОЗРАСТ

ДЛЯ 12-13/14-15/16-17 ЛЕТ

ЛЕТНЯЯ БИЗНЕС ШКОЛА НОВОГО ФОРМАТА ДЛЯ ШКОЛЬНИКОВ И ПОДРОСТКОВ В САМОМ ИНТЕРНАЦИОНАЛЬНОМ УНИВЕРСИТЕТЕ РОССИИ ОТ ДОКТОРОВ В БИЗНЕСЕ

ИННОВАЦИОННЫЙ ПОДХОД И СОВРЕМАННАЯ МЕТОДИКА БИЗНЕС ОБРАЗОВАНИЯ ОТ ВЕДУЩИХ ПРОФЕССОРОВ В БИЗНЕСЕ И ПРЕПОДАВАТЕЛЕЙ ТОПОВЫХ МИРОВЫХ БИЗНЕС ШКОЛ

ПЕРСОНАЛИЗАЦИЯ ЗА СЧЕТ ВЫЯВЛЕНИЯ ЛИДЕРСКИХ КАЧЕСТВ И TEAMBUILDING ДЛЯ ЭФФЕКТИВНОЙ РАБОТЫ ПО КОМАНДООБРАЗОВАНИЮ

**План развития совместно с РУДН по созданию
ИННОВАЦИОННО-ПРАКТИЧЕСКОГО КЛАСТЕРА -
ЕДИНОЙ БЛАГОПРИЯТНОЙ СРЕДЫ ДЛЯ ВНЕДРЕНИЯ ИННОВАЦИЙ И
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РУДН**



Команда проекта



20.35
УНИВЕРСИТЕТ

ПЛАТФОРМА НТИ



МИНИСТЕРСТВО НАУКИ
И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ



интенсив
Архипелаг
2121



Представитель высшего управления Российским университетом дружбы народов, член правления и принятия решений о жизнеспособности проекта

Проректор РУДН по экономической деятельности

Сергей В. Назюта

ЧЛЕНЫ МОЛОДЕЖНОГО СТУДЕНЧЕСКОГО АКТИВА



COO

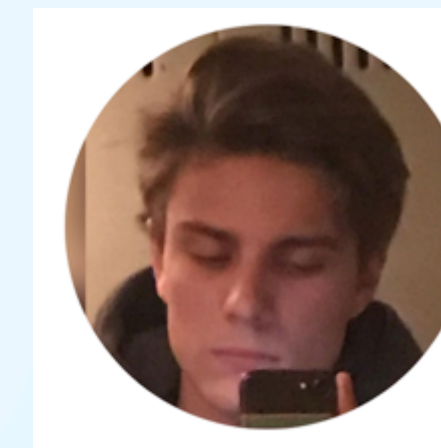
Исполнительный директор, отвечающий за повседневные операции, за текущую деятельность

Член сборной КВН РУДН, специалист по развитию предпринимательства среди студентов в ВШППиП

Виктория А. Томасенко

Client & Trek manager activity

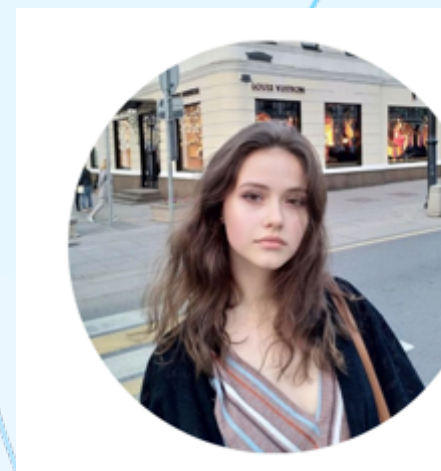
Отвечает за развитие проекта и взаимодействие между студенческими активами в разных вузах, проводит CustDev для разработки новых продуктов, описывает продукт и его технологическую часть



Артем В. Скляр

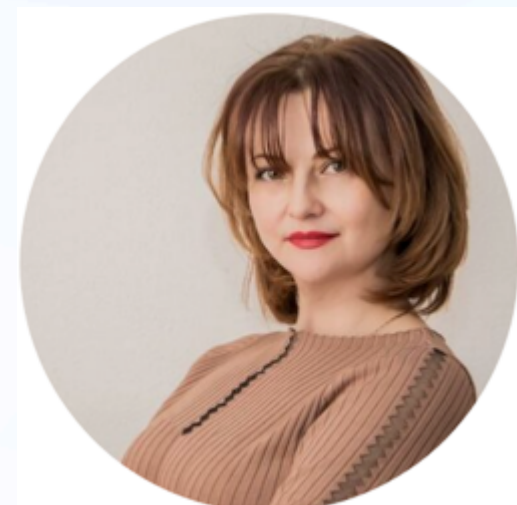
Sell & Product manager

Специалист по продажам, работе с клиентами и продвижению в сетях визуального фото и видео контента



Студентка международной программы по специальности «Международная торговля»

Ульяна П. Литвинова



Анжела Г. Литвинова

СЕО, СМО

Определяет общую стратегию, принимает решения, руководит разработкой маркетинговой стратегии проекта

DBA, доцент РУДН,

Опыт:



Анна А. Островская

СVO

Управляет контролем этапов проекта, координирует работу, взаимодействует с инвесторами, президентом, советом директоров

К.э.н., доцент РУДН,

Имеющийся задел в РУДН (партнер)

Сформированный пул-партнеров из бизнес и гос.сектора (Агентство стратегических инициатив, АО «Федеральная корпорация по развитию малого и среднего предпринимательства», АНО «Деловая Россия», АО «Терра Тех» и др.), Портал Бизнес-Новигатора МСП АО «Корпорация МСП», Банк «Точка», потенциальный партнер (на стадии подписания договора о сотрудничестве) Министерство инвестиций промышленности и науки Московской области, Московский инновационный кластер, исследовательские институты, ВУЗы и международные партнеры с отраслевыми лабораториями для прототипирования инноваций и разработки их коммерциализации и осуществления предпринимательства.

Научный задел:

создан МИП как лаборатория исследований, прототипирования и создания НИОКР

Практический задел:

Созданный в апреле 2021 года «RUDN Business Club»: 1 проект вышел на разработку прототипа в совместной партнерской лаборатории, подана заявка в Роспатент на регистрацию РИД, 2 проекта заявлено в качестве участников на Архипелаг 2121, 1 команда уже прошла в Предакселератор и проходит Миссии за РУДН.

Наставники проекта и лидеры команды за 2020 год научили предпринимательству и инновациям более 1000 человек, проведено несколько мероприятий направленных на формирование сообщества студенческого предпринимательства и инноваций, создан департамент в РУДН ориентированный на развитие бизнес-пространства как эффективной и благоприятной среды

Разработана программа по Акселерации школьников, эффективно работают 4 МДК.



интенсив
**Архипелаг
2121**



RUDN
university

АГЕНТСТВО
СТРАТЕГИЧЕСКИХ
ИНИЦИАТИВ

20.35
УНИВЕРСИТЕТ

ПЛАТФОРМА НТИ



МИНИСТЕРСТВО НАУКИ
И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ



Контакты

Сайт РУДН

<https://rudn.ru>

Тестовый сайт проекта

<https://tilda.cc/page/?pageid=18641545&projectid=3935233>

Телефон

8-800-250-95-34; +7 (916) 869 – 12 – 82

Email

business-rudn@rudn.ru