

MTS
STARTUP
HUB

Startup Hub: Стратегия развития



Текущие инструменты MTS StartUp Hub

Бизнес-ориентированные: CVC и CVBD

Кейсо-ориентированный: 5G Lab

Венчурный фонд

- Усиление текущих вертикалей МТС (add-on)
- Выход в новые цифровые ниши, комплементарные МТС

Аккаунтинг + поддержка

- Исследование новых трендов и поиск ниш
- Скаутинг проектов для текущих вертикалей МТС

5G Lab

- Доработка и тестирование решений на технологии 5G
- Инструмент создания новых кейсов с 5G, формирование портфолио и wow-кейсов

МОСКВА

➤ 257,5 кв.м.



САНКТ-ПЕТЕРБУРГ

➤ 205,3 кв.м.



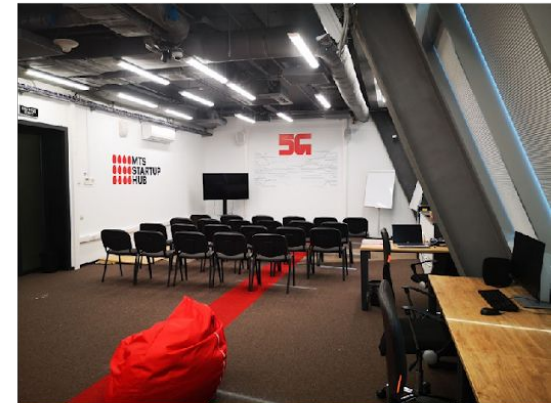
НИЖНИЙ НОВГОРОД

➤ 221 кв.м.



НОВОСИБИРСК

➤ 129 кв.м.



ЧЕГО ХОТЯТ ПОДРАЗДЕЛЕНИЯ МТС?



Сформировать клуб лояльных пользователей вокруг МТС



Вовлечь в рабочий процесс коллег из сформированных клубов



Геймифицировать рабочие процессы между клиентом/партнёром и МТС



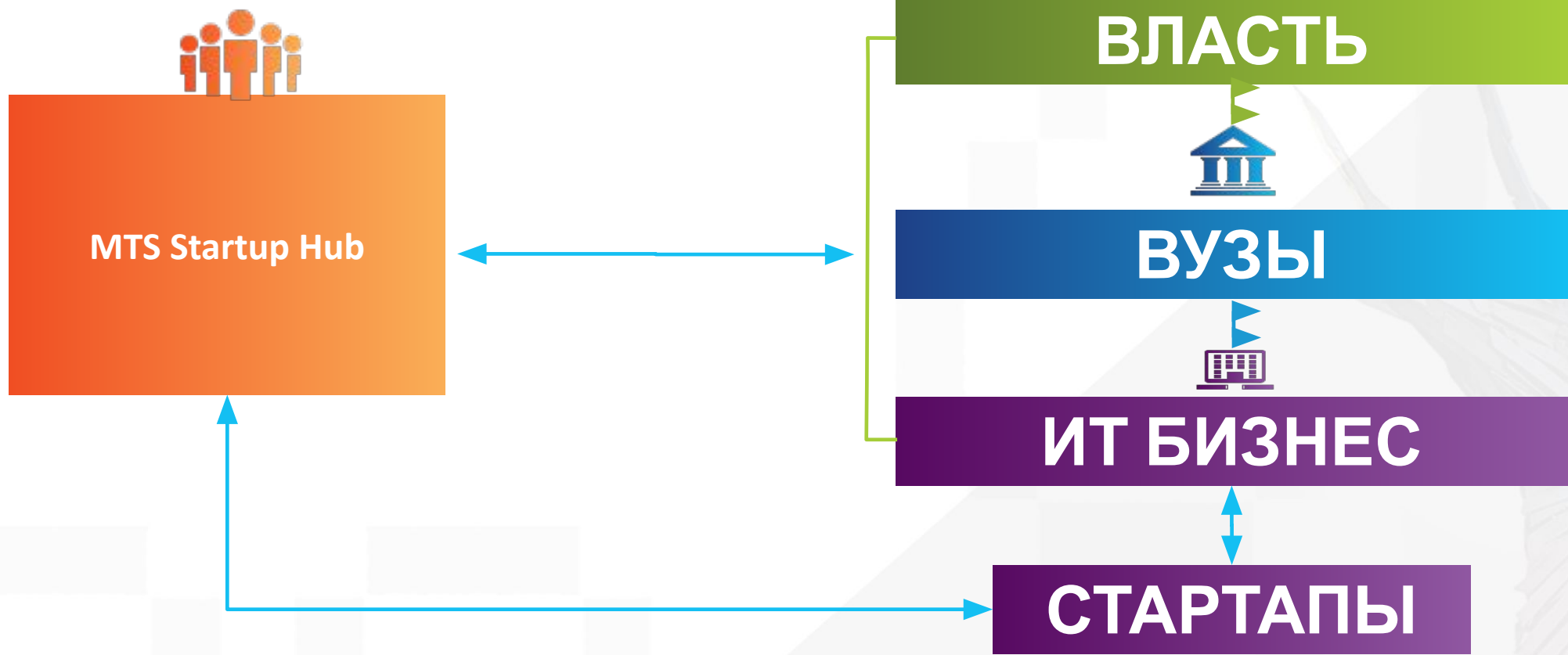
Привлечь новых клиентов для продуктовой линейки МТС



ФОРМУЛИРОВКА ПРОБЛЕМЫ

МТС необходимо привлечь больше стартапов и IT специалистов

СФЕРЫ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ



Клубы МТС Стартап Хаба



Нетворк
ИНГ



Обме
Н
ОПЫТ
ОМ



Совместн
ые
проекты

КЛУБ СТАРТАПОВ и ИТ ОБЪЕДИНЕНИЯ

- Привлечение в стартап новых клиентов, инвесторов
- Пиар и гранты на развитие
- Партнёрство и работа с крупным участником рынка
- Пространство для встреч по интересам и проведения мероприятий для развития бизнеса компании



ПОЛЬЗА ДЛЯ МТС

- Привлечение в воронку МТС стартапов для поиска решения внутренних задач компании
- Грантовая поддержка от МТС
- Трекинг и опциональные съёмки интервью с представителем стартапа для формирования ответов на вопросы бизнес заказчика или инвестора в лице МТС
- МТС в лице клиента или инвестора для стартапа



СЕРВИСЫ



Привлечение
инвестиций в проект



Скаутинг
проектов



Формирование
портфеля проектов



Обучение



HR



PR



Актуализация
базы проектов



Предоставление ресурсов



Грантовая
поддержка

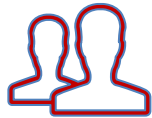


Кооперация с
технопарками



Кооперация
с ВУЗами

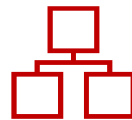
КОМУ ПРЕДОСТАВЛЯЕМ



Клуб разработчиков



Клуб технопарков, ВУЗов и ИТ
курсы



Клуб стартапов и ИТ
Объединения



Клуб инвесторов и
бизнес ангелов



Клуб ИТ директоров



Клуб менторов и экспертов

КАК КЛИЕНТОВ...

Заставить говорить о событиях компании?

Мотивировать выполнять полезные действия для бренда

Поощрять, если клиенты защищают любимую марку?

Мотивировать пользователей, делится контактами?

... ПРЕВРАТИТЬ В

Агентов-ораторов

Волонтеров

Адвокатов бренда

Фанатов и фан-клуб

ИНФОРМИРУЕТ

ОБЪЕДИНЯЕТ

САРАФАННОЕ РАДИО ???

УПРАВЛЯЕТ

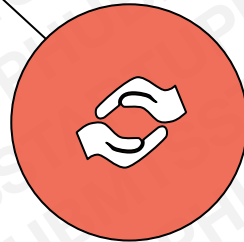
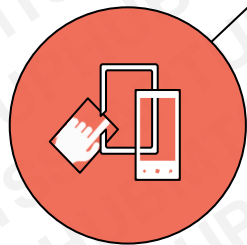


УСПЕХ КАЖДОГО МЕРОПРИЯТИЯ

Встреча с ключевыми партнерами и
клиентам

Переговоры и получение обратной
связи и контактов

ОБМЕН ПОЛЕЗНЫМ КОНТЕНТОМ И СОБЫТИЯМИ



Пред проектные тезисы



Продать продукт не так сложно, как заставить им пользоваться



Качественные товары и услуги нужно продавать, а не сбывать.

Т.е. доносить ценности использования и сервиса



Современным компаниям нужно выстраивать индивидуальный диалог с каждым своим клиентом и сотрудником.

МНОГОМЕРНЫЙ ХАРАКТЕР СОЦИАЛЬНОГО ВЛИЯНИЯ

НЕЛИНЕЙНЫЕ ПУТИ К
ПОКУПКЕ

РОЛЬ АДВОКАТОВ, КОТОРЫЕ
НЕ ЯВЛЯЮТСЯ КЛИЕНТАМИ

ПЕРЕХОД НА ПОСТОЯННЫЕ
ОТНОШЕНИЯ ЗА РАМКИ
ОТДЕЛЬНЫХ СДЕЛОК

КЛИЕНТЫ ДЕЛАЮТ
БЕСКОНЕЧНОЕ
ПУТЕШЕСТВИЕ В ПОИСКАХ
УДОВЛЕТВОРЕНИЯ СВОИХ
ПОТРЕБНОСТЕЙ



ОБЩЕНИЕ

Интересы

Проекты

Цели



ВОРОНКА СОБЫТИЙ = ВОРОНКА ПРОДАЖ



ИДЕИ ПО РАЗВИТИЮ



МЫ ОБЪЕДИНЯЕМ:



ИТ Компании

У ИТ компаний скапливается множество готовых разработок, и технологий без упакованного продукта



Стартапы

Команды со своим ИТ продуктом и сформированным бизнес юнитом



Пилотные площадки

Предприятия заинтересованные в тестировании инновационных проектов



Инвесторы и эксперты

Кто желает вложить средства в проверенную бизнес-модель, проект с меньшими рисками, понятным MVP и позиционированием для МТС

INNOVATION HUB



КОНВЕЙЕР ВНЕДРЕНИЯ ИННОВАЦИЙ

