

Факультет бизнеса «КАПИТАНЫ»
Базовая кафедра Благотворительного фонда поддержки
образовательных программ «КАПИТАНЫ» «Инновационный
менеджмент и социальное предпринимательство»

**Краудсорсинг как способ повышения
эффективности реализации
предпринимательского проекта**

Выполнил студент
Трухачев Степан Сергеевич
Группа 02/2017-МО
Научный руководитель
выпускной квалификационной работы
Елина О.А.
К.э.н., доцент

Москва - 2021

■ Актуальность

Необходимость в инновациях внутри компании, поддержке общественных тенденций. Решение проблем компании с помощью краудсорсинг подхода.

■ Цель

Разработка рекомендаций по внедрению краудсорсинг технологий и проектов в деятельность АО «Фаберлик».

■ Объект

Международная компания АО «Фаберлик».

■ Предмет

Совокупность управленческих отношений, возникающих в результате разработки и внедрения системы краудсорсинг методов.

Общая характеристика и анализ компании

FABERLIC

42 страны мира

1 млн консультантов

32 патента

8000 наименований продукции

Топ-100 мирового рейтинга парфюмерно-
косметических компаний

Фаберлик

Угроза со стороны товаров-заменителей	3
Угрозы внутриотраслевой конкуренции	10
Угроза со стороны новых игроков	11
Угроза потери текущих клиентов	8
Угроза нестабильности поставщиков	4

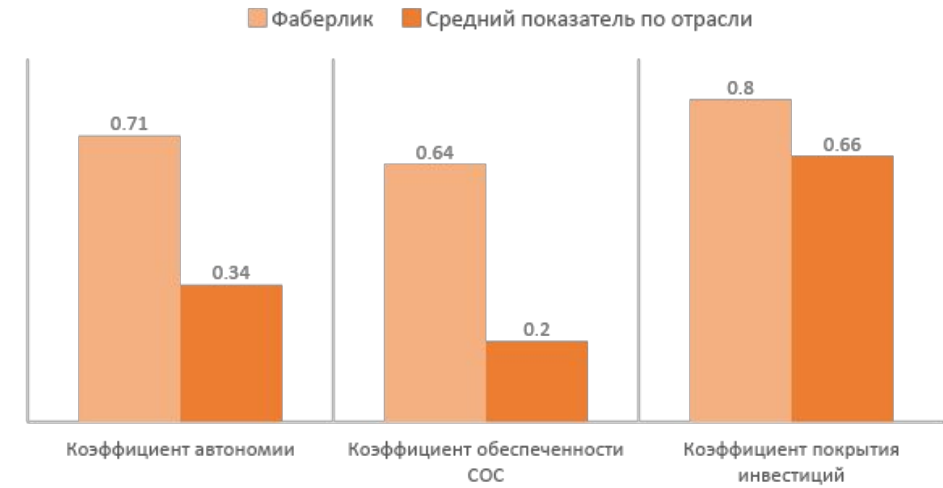
Выводы 5 сил Портера (необходимость в):

- Дифференциации товара
- Подчеркивании уникальности продукта
- Использовании сетевого маркетинга в новых нишах, поддержке уже существующей системы

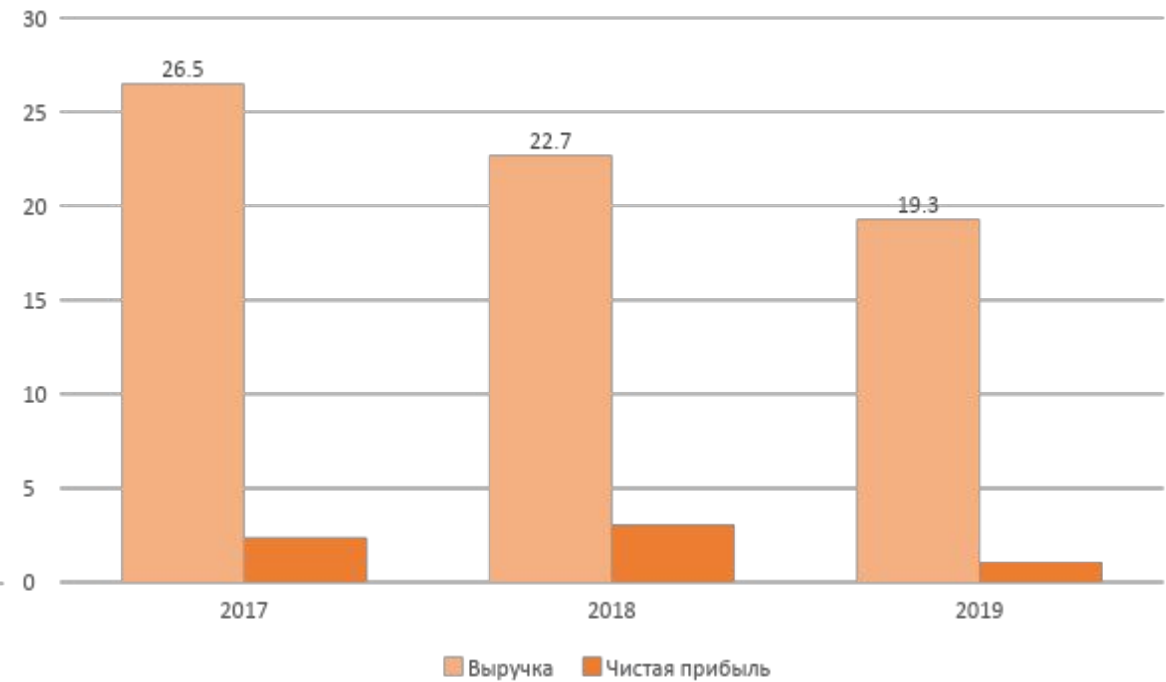
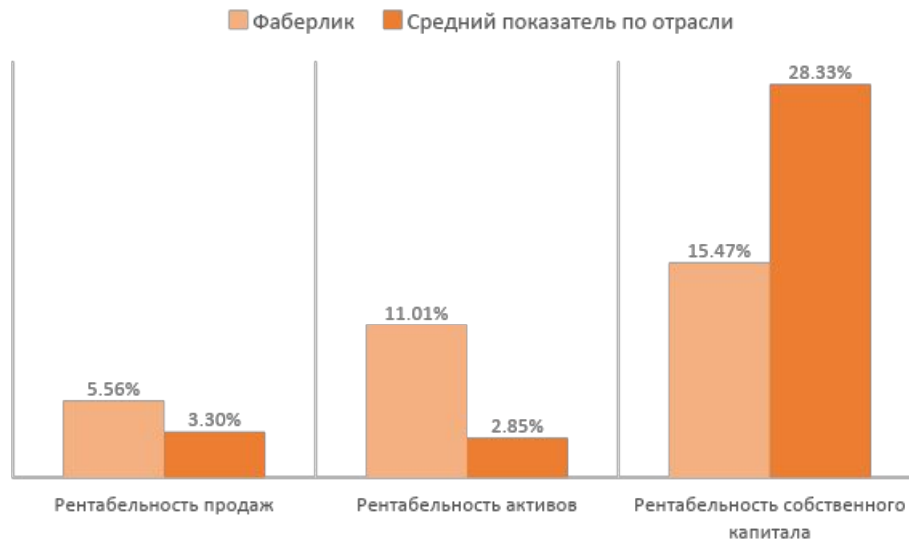
Финансовые показатели

 **Фаберлик-финансово устойчивая компания**

Финансовая устойчивость



Рентабельность



SWOT - анализ

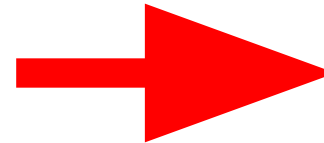
Выводы:

- Расширение территории влияния на новых территориальных рынках
- Поддержка сети посредников, организация обучения, мотивация
- Развитие персонализации товаров и услуг, цифровизация
- Ориентация на аудитории с разным доходом
- Качественно прогнозировать акционный товар, поддерживать его баланс

СИЛЬНЫЕ СТОРОНЫ	СЛАБЫЕ СТОРОНЫ
Высокий уровень квалификации руководящих сотрудников предприятия.	Недостаточно построенная система мотивации персонала
Постоянная возможность создания новых рабочих мест.	Спрос превышает предложение.
Высокое качество продукции.	Быстро заканчивающийся акционный товар, заявленный в акциях.
Большой ассортимент продукции.	Дебиторская задолженность
Финансовая устойчивость	Возможность использования метода прямых продаж на других предприятиях.
Платежеспособность.	Реклама
Уникальность (кислородная косметика).	Частые возникновения дефицита продукции.
Приобретение патентов и лицензий.	Не во всех крупных городах имеется склад готовой
Исследования и разработки.	Долгая доставка из Китая
Использование метода прямых продаж	
Форумы и тренинги.	
ВОЗМОЖНОСТИ	УГРОЗЫ
Выход на новые рынки, развитие новых направлений деятельности.	Нестабильность политической и экономической обстановки в стране.
Внедрение (использование) передовых технологий на базе современных компьютерных систем для исследования и разработки новой продукции.	Неблагоприятная кредитно-денежная политика правительства.
Наличие инновационных способностей и возможности их реализации.	Падение обменного курса рубля относительно мировых валют.
Расширение продуктовой линии с целью удовлетворения потребностей большого числа клиентов.	Уровень инфляции, изменение уровня доходов населения.
	Противостояние и борьба за власть политических группировок.
	Внедрение, технические сложности.
	Несовершенство законодательства.
	Низкий уровень доходов населения РФ.
	Изменение потребностей и вкусов потребителей.

Проблемы, задачи

- Внедрение новых продуктов на рынок
- Объединение персонала, вовлечение в работу
- Развитие социальных проектов
- Повышение имиджа компании
- Нехватка сотрудников на реализацию новых проектов



**Система
краудсорсинга**

Краудсорсинг решения

1. Контент

- Запуск открытых конкурсов по написанию текстов для постов в социальных сетях Фаберлика.
- Конкурс по лучшим фото продукции Фаберлика.

2. Поиск решений

- Хакатон. IT решения для цифровизации бизнеса Фаберлика

3. Поиск мнений

Отзывы и обратная связь, маркетинговые исследования на платформе для посредников и лидеров

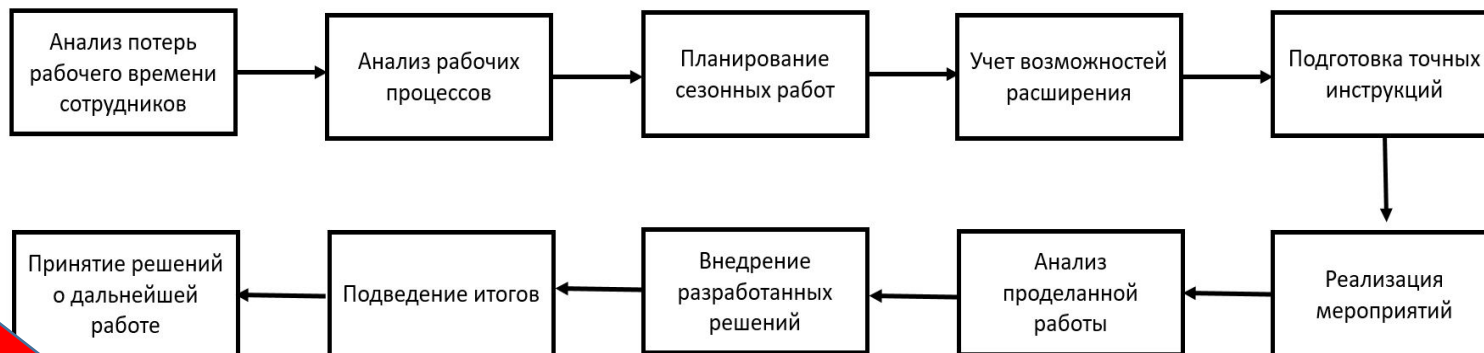
- ## 4. Поиск людей под социальные проекты Фаберлика
- поиск людей через площадки благотворительных фондов
 - поиск экспертов для запуска нового продукта на такие проекты как «Я-мама», «Факультет Капитаны» и другие.
 - корпоративная площадка с призывом помочь найти нужных людей через знакомых или самих сотрудников

- ## 5. Тестирование продукта
- Внутренняя платформа сотрудников Фаберлика

План внедрения краудсорсинг системы

Проект	1	2	3	4	5	6
Работа на собственной краудсорсинг платформе	Разработка платформы, подготовка тз проектов		Выведение продуктов на платформу, тестирование			
Контент						
Конкурс по постам						
Конкурс по фото						
Поиск решений						
Хакатон						
Размещение заданий на краудсорсинг платформах						
Поиск людей						
Поиск через площадки благотворительных фондов						
Поиск мнений						
Размещение на общих площадках опросов						
Тестирование продукта						
Тайный покупатель						
Работа с открытыми платформами						

График внедрения краудсорсинг проектов по месяцам



Этапы планирования и реализации краудсорсинга

Прогноз внесенных предложений

Показатели за полгода:

- Повышение узнаваемости бренда среди потребителей на 4%
- Повышение лояльности к бренду на 2%
- Увеличение количества выгодных партнерств за счет КСО и большого охвата аудитории на 3%
- Уменьшение трудозатрат на 1%
- Повышение мотивации к работе на 3%

Пример расчета расходов на проекты, которые в дальнейшем могут решаться за счет краудсорсинг системы, затрачивая намного меньше ресурсов

Поиск мнений								
Использование краудсорсинга								
Статьи расходов		1	2	3	4	5	6	Полгода
Зп менеджерам по обработке опросов		120000	120000	120000	120000	120000	120000	
Зп менеджерам по развитию краудсорсинга		50000	50000	50000	50000	50000	50000	
Социальные отчисления		51000	51000	51000	51000	51000	51000	
Разработка краудсорсинговой платформы		200000	10000	10000	10000	10000	10000	
Реклама		500000	300000	200000	200000	200000	200000	
Прочие расходы		100000	100000	100000	100000	100000	100000	
Итого		1021000	631000	531000	531000	531000	531000	3776000
Платные опросы								
Зп менеджерам по обработке опросов		120000	120000	120000	120000	120000	120000	
Зп менеджерам по проведению опросов		400000	400000	400000	400000	400000	400000	
Социальные отчисления		156000	156000	156000	156000	156000	156000	
Телефонная связь		50000	50000	50000	50000	50000	50000	
Прочие расходы		100000	100000	100000	100000	100000	100000	
Итого		826000	826000	826000	826000	826000	826000	4956000
								Выгода
								1180000