





ВЕСЕННИЕ ИГРЫ – НЕ ИНСТРУМЕНТ ПРОДАЖИ.

ЭТО СПОСОБ
а) ВЫСТРАИВАНИЯ ОТНОШЕНИЙ
СО ШКОЛЬНИКАМИ
б) ДЕМО/ОБОСНОВАНИЕ ДЛЯ
РОДИТЕЛЕЙ

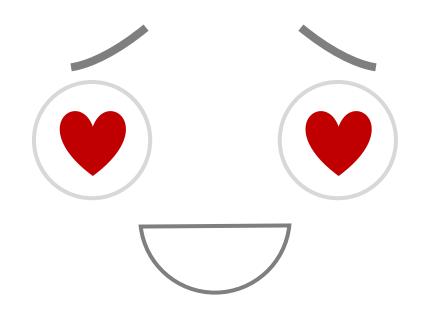


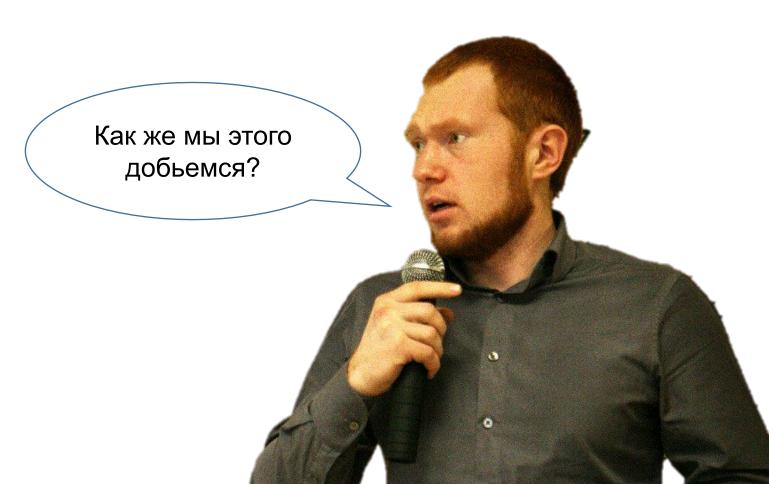






ТАК ДОЛЖНЫ СМОТРЕТЬ НА ВАС ШКОЛЬНИКИ ПОСЛЕ ПРОВЕДЕНИЯ ИГР!

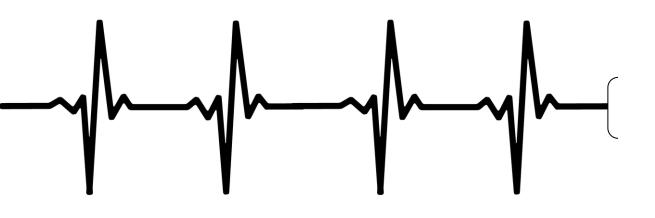




Так выглядит пульс внобленного геловека



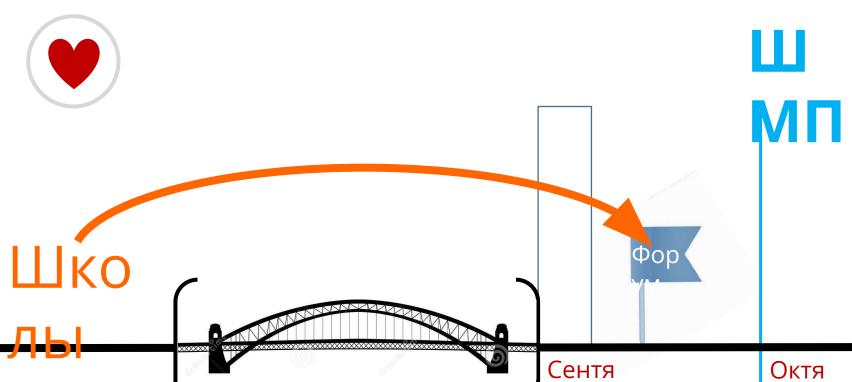
Так выглядит пульс нашего школьника







Школьники выпадают из доступа, в том числе и географически



брь

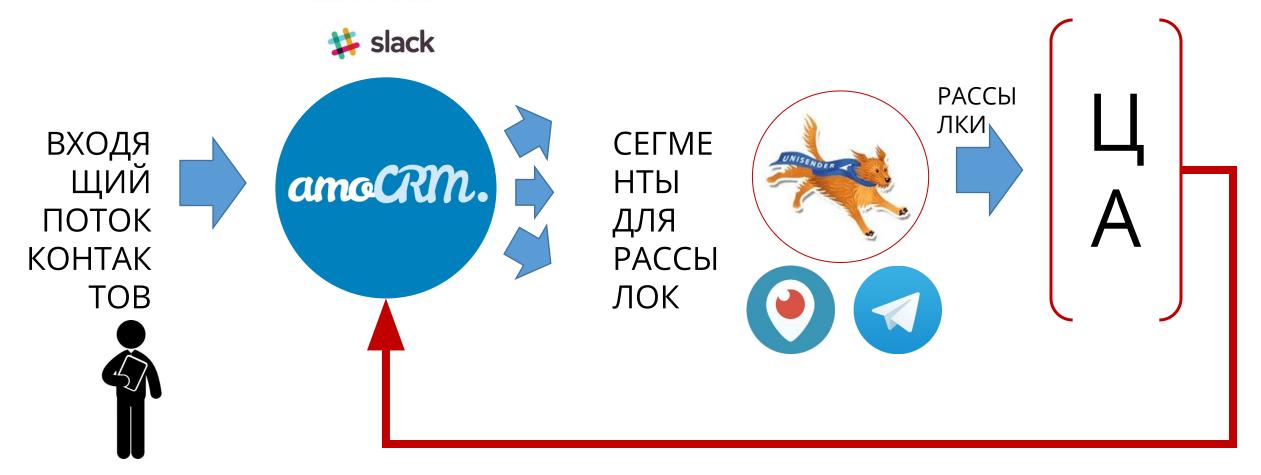
Одна из важнейших задач – выстроить **МОСТ** через лето в отношениях со школами, детьми и родителями.

Октя брь

- Вечерние занятия или по выходным, т.к. у 11 классов дополнительные занятия
- Вне школы либо в одной из школ

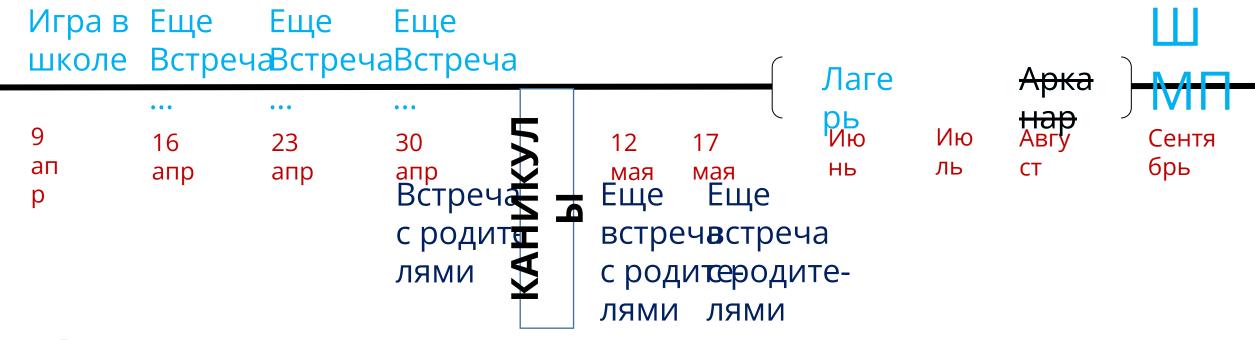


ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОТЫФШЕНИЯ

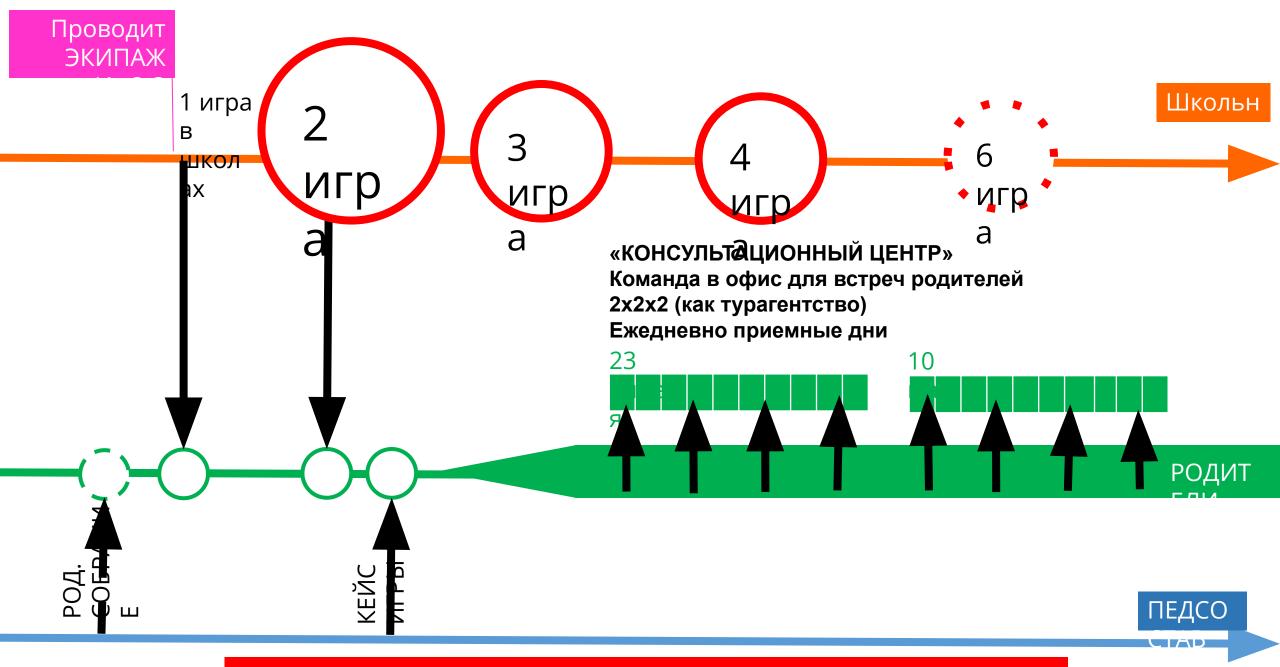




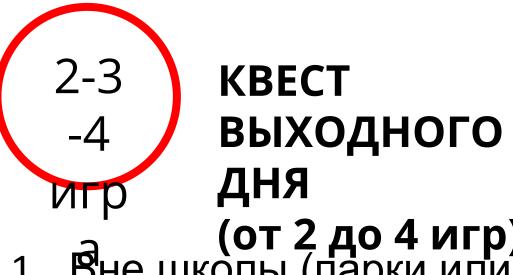
Дилемма – чем дольше занимаемся выстраиванием отношений, тем меньше времени на продажи.







ФОКУС НА ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОТНОШЕНИЯ С





- (от 2 до 4 игр)
 1. Вне школы (парки или помещения в непогоду)
- 2. Фокус на существующие навыки школьников («прояви себя»)
- 3. Вместе с родителями не для этого возраста
- 4. Технологичный, простой, яркий, запоминающийся
- 5. Директора умеют проводить квесты. Теперь они должны обучить студентов проводить квесты.
- 6. Все экипажи объединяются

ТОЧКИ КОНТАКТ С РОДИТЕЛЯМИ

- 1. Анкеты для детей с графой «Контакты родителей»?
- 2. Просьба к классной дать контакты председателя родительского комитета?
- 3. ...
- 4. ...
- 5. ...
- 6. ...





ЧТО МЫ ПРОДАЕМ?

Бизнесстажировк а





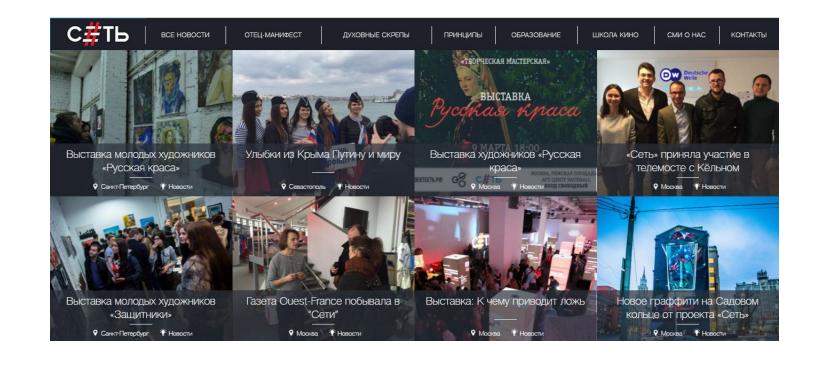


Бизнеспрактика

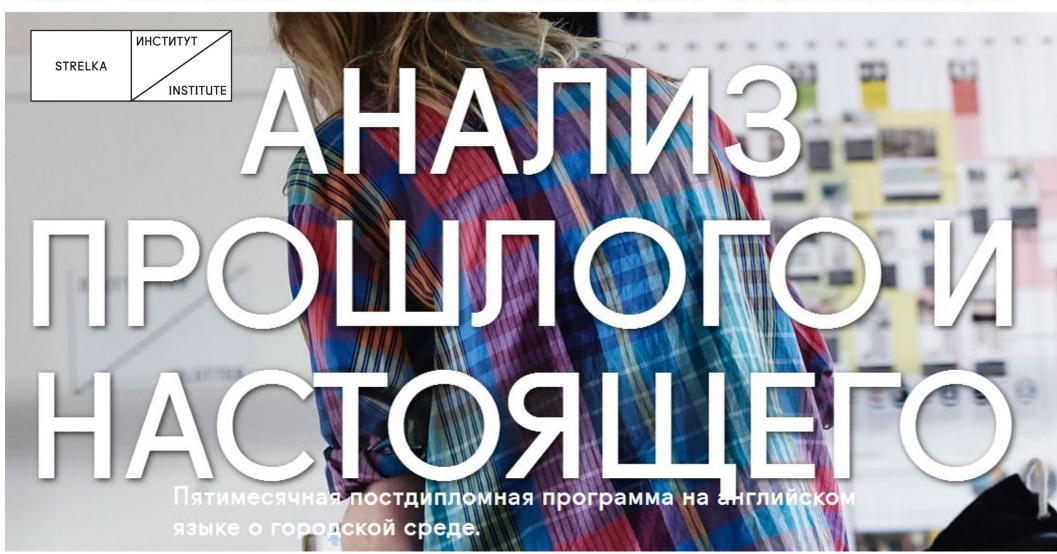
Качественное экономическое образование

КТО НАШИ КОНКУРЕНТЫ?

- 1. ДАЧИ
- 2. КУРОРТЫ
- 3. ДРУГИЕ ЛАГЕРИ
- 4. ДРУГИЕ ШКОЛЫ



ОБУЧЕНИЕ ПОСТУПИ НА «СТРЕЛКУ» ЛЮДИ ИССЛЕДОВАНИЯ МАГИСТЕРСКАЯ ПРОГРАММА ОБРАЗОВАТЕЛЬНАЯ ПРОГРАММА 2015/16



 1
 2
 3
 4
 5
 6
 7
 8
 9
 1

 0

Подгото вка школ Игры в

Подгото вка квестов Игры вне Подгото вка родител ей Звонки родите Подгото вка ДОД ДОД ы в

Подгото вка сделки СДЕ ЛКА

ГИПОТЕЗА: КАК УВЕЛИЧИТЬ КОНВЕРСИЮ

В ШМП школьников набираем как в «Капитанов России».

Вас набирали взрослые люди.

Теперь набираете Вы – но вы значительно младше.

Возможно, на первые выезды вам нужны старшие наставники, которые помогут вам выстроить подачу для школьников.

«В рамках ГБУ собираем ребят на 1 набор в Школу Молодых Предпринимателей»

«Отборочный лагерь Школы Молодых Предпринимателей»

«Вступить в Клуб»

ГИПОТЕЗА: КАК СТИМУЛИРОВАТЬ ШК-ОВ



МАТЕРИА ЛЬНО?

ГИПОТЕЗА: КАК СТИМУЛИРОВАТЬ ШК-ОВ

- 1. 3BAHИE, KOTOPOE «KAYAET»
- 2. СЕРТИФИКАТЫ И ДИПЛОМЫ, КОТОРЫЕ ЧТО-ТО ЗНАЧАТ
- 3. ВАЛЮТА
- 4. ЗВЕЗДНЫЕ ИМЕНА
- 5. ЭКСКЛЮЗИВ: БЕРЕМ ТОЛЬКО ЛУЧШИХ (ВОЗМОЖНО, ПО РЕКОМЕНДАЦИИ)
- 6. КЕЙСЫ: И ЛИЦА И СОДЕРЖАНИЯ





+5 баллов к проходному баллу РЭУ





Ваше самоопределение сейчас важнее всего

- 1. Экипажи по 2-3 человека работают на всей цепочке процессов самостоятельно
- 2. Команды решают сами кого на какие задачи поставить
- 3. Экипажи ведут базу данных и делают отчеты
- 4. Штаб и директора ежедневно встречаются с экипажами,

РИСКИ

РЕШЕНИЯ

Биологические классы не интересуются профориентацией.

Дать им предпринимательство и науку

Неоткуда звонить

Проявляйте смекалку

Нет денег на звонки

Проявляйте смекалку

Точка приема звонков

Единый номер + телефонная трубка + электронная почта. Номер должен быть доступен круглосуточно (телефон передается по дежурству).

Ответственные - Группа «Центр»

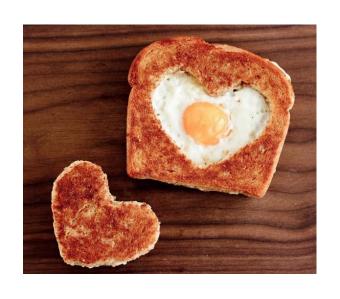
МЕСТА БОЕВОЙ СЛАВЫ

«Бойцы вспоминают минувшие дни и много иной посторонней фигни...»



Вспоминайте ваши истории успеха и ситуации с лагерей и проектов

РЕЦЕПТ БЫСТРОГО ШМП



- 1. Просыпаемся в пятницу.
- 2. Подготавливаем в команде (округе) **алгоритм общения** и выхода на встречу с администрацией.
- 3. Берем **теплые школы** у Ивана Моручкова и директоров
- 4. Нежно **обзваниваем** их в потоках человеколюбия
- 5. Продолжаем до тех пор, пока в голосе не появится сталь или пока **школы не**

закончатся

6. При желании берем несколько свежих

БРИФ «ЧТО НУЖНО СДЕЛАТЬ, ЧТОБЫ МЕРОПРИЯТИЕ ПРОШЛО УСПЕШНО»





Лидия

Илья