



ОБРАЗОВАТЕЛЬНАЯ ПРОГРАММА
КАПИТАНЫ РОССИИ



ОБРАЗОВАТЕЛЬНАЯ ПРОГРАММА
КАПИТАНЫ РОССИИ

Почувствуй
нашу
ЛЮБОВЬ


ВЕСЕННИЕ ИГРЫ – НЕ ИНСТРУМЕНТ ПРОДАЖИ.

ЭТО СПОСОБ

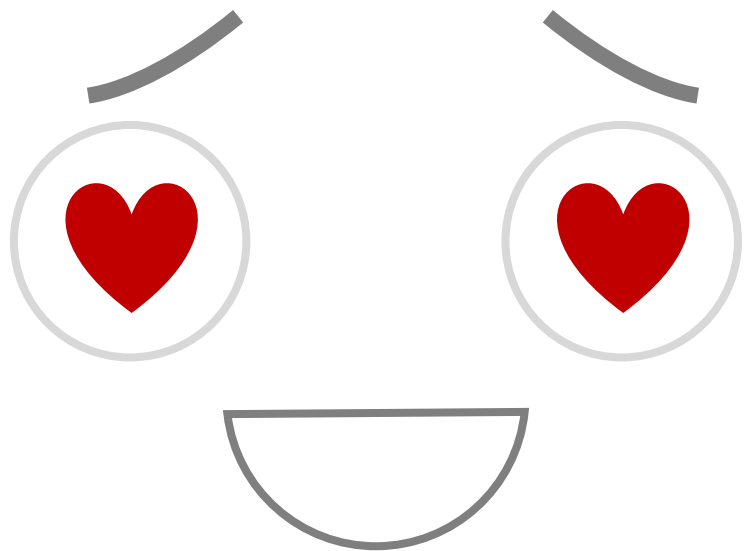
- a) ВЫСТРАИВАНИЯ ОТНОШЕНИЙ
СО ШКОЛЬНИКАМИ
- б) ДЕМО/ОБОСНОВАНИЕ ДЛЯ
РОДИТЕЛЕЙ





A stylized smiley face graphic composed of two curved lines at the top, two red hearts in the middle, and a semi-circle at the bottom. The text is centered within the face.

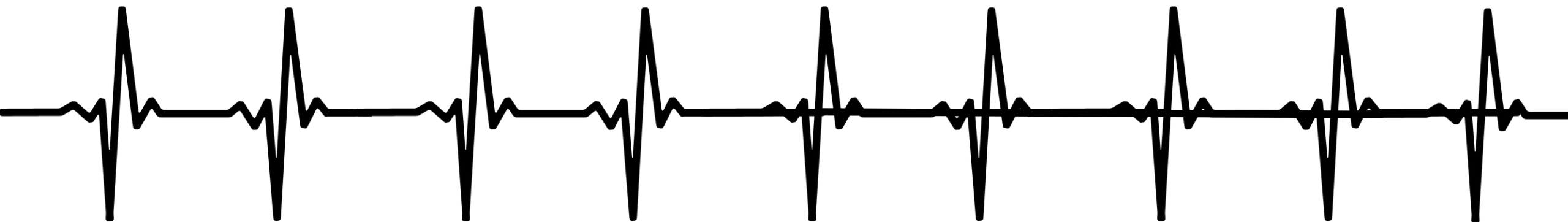
ТАК ДОЛЖНЫ СМОТРЕТЬ НА
ВАС ШКОЛЬНИКИ
ПОСЛЕ ПРОВЕДЕНИЯ ИГР!



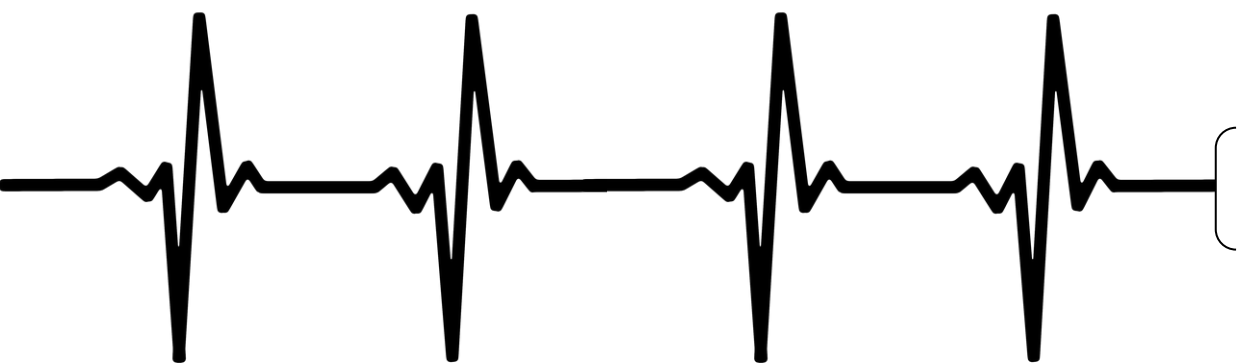
Как же мы этого
добьемся?



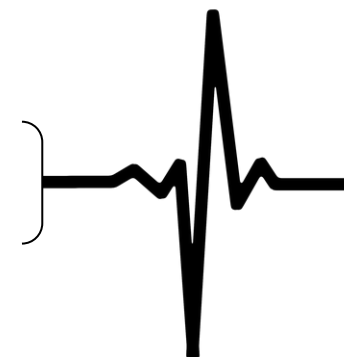
Так выглядит пульс
влюбленного человека



Так выглядит
пульс нашего
школьника



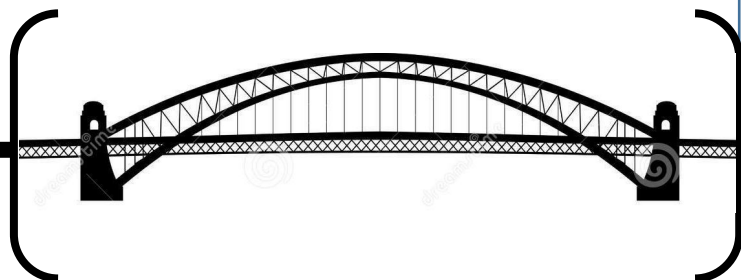
ЛЕТО



Школьники выпадают из доступа, в том числе и географически



ШКО
ЛЫ



Сентя
брь

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



Ш
МП



Октя
брь

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

ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОТНОШЕНИЯ



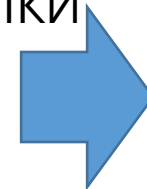
ВХОДЯЩИЙ
ПОТОК
КОНТАКТОВ



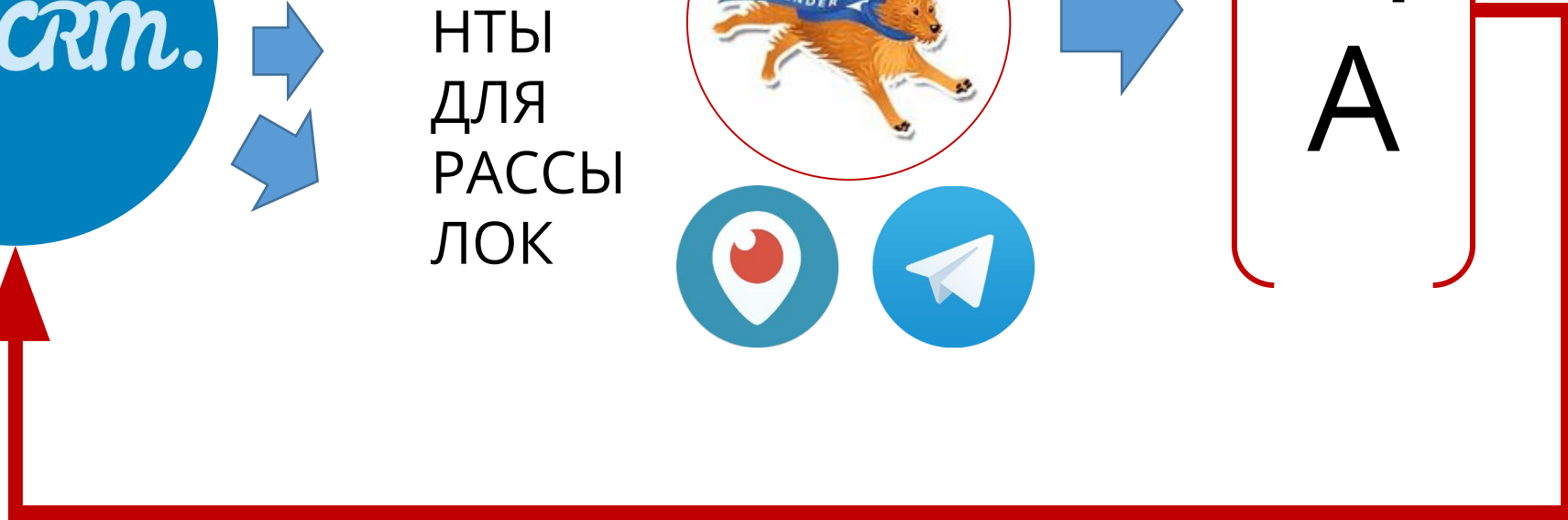
СЕГМЕНТЫ
ДЛЯ
РАССЫЛОК



РАССЫЛКИ



Ц
А





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

Игра в школе
Еще Встреча
Еще Встреча
Еще Встреча

9 апр
... 16 апр
... 23 апр
... 30 апр

Встреча с родителями

КАНИКУЛЫ

12 мая
Еще встреча с родителями
17 мая
Еще встреча с родителями

Лагерь
Июнь

Июль

Арканар
Август

Ш
МП
Сентябрь



Проводит
ЭКИПАЖ

1 игра
в
школах

2
игра

3
игра

4
игра

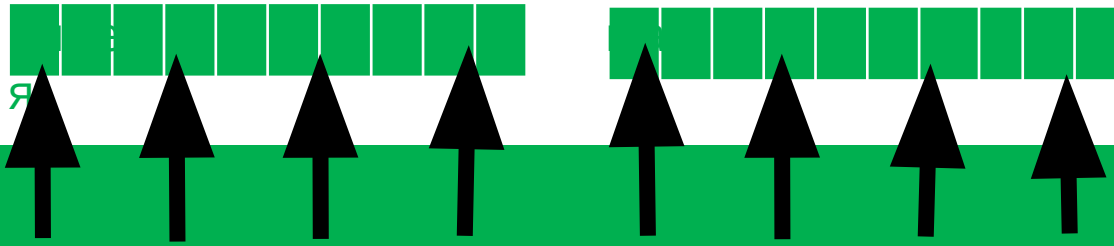
6
игра

ШКОЛЬН

«КОНСУЛЬТАЦИОННЫЙ ЦЕНТР»
Команда в офис для встреч родителей
2x2x2 (как турагентство)
Ежедневно приемные дни

23

10



РОДИТ
БДМ

РОД.
СОБРА
Е

КЕЙС
ИГРЫ

ПЕДСО

СТАВ

ФОКУС НА ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОТНОШЕНИЯ С

АДМИНИСТРАЦИЯМИ ШКОЛ

2-3
-4
Игр

КВЕСТ ВЫХОДНОГО ДНЯ

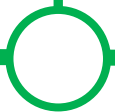
(от 2 до 4 игр)

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

БЫ ЛО	РО ЛИ	СТА ЛО
	Наставн ики	Директ ора
Директ ора	Организа торы	<u>Студе</u>
<u>Студе</u>	Участн ики	<u>НТЫ</u> <u>Школь</u> <u>ники</u>

ТОЧКИ КОНТАКТ С РОДИТЕЛЯМИ

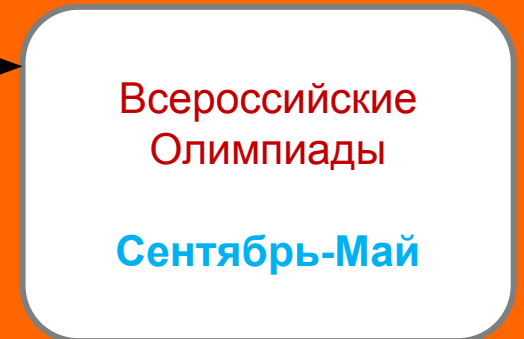
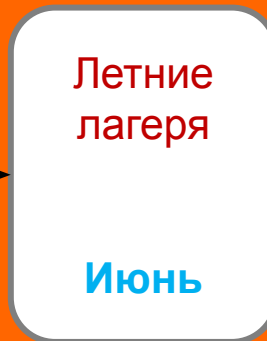
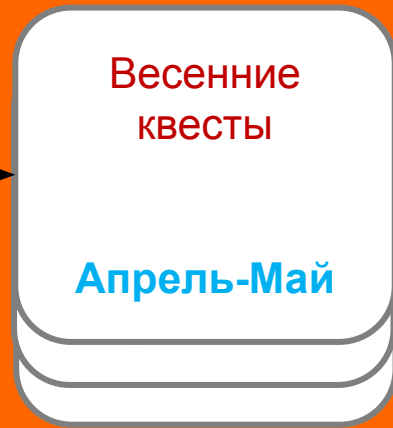
1. Анкеты для детей с графой «Контакты родителей»?
2. Просьба к классной дать контакты председателя родительского комитета?
3. ...
4. ...
5. ...
6. ...



ЧТО МЫ ПРОДАЕМ?



ШМП



ЧТО МЫ ПРОДАЕМ?



Бизнес-
стажировк
а



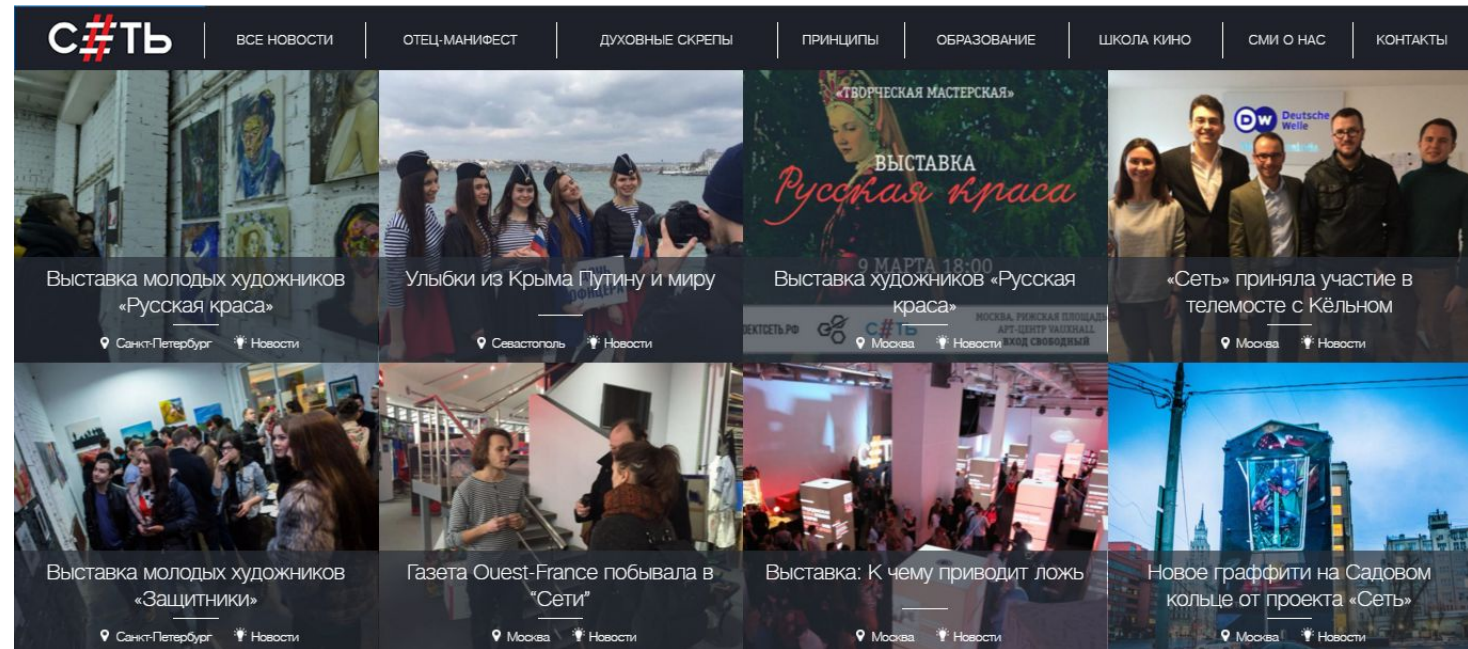
Бизнес-
практика



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



АНАЛИЗ ПРОШЛОГО И НАСТОЯЩЕГО

Пятимесячная постдипломная программа на английском языке о городской среде.

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. ЗВАНИЕ, КОТОРОЕ «КАЧАЕТ»
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, проверяют отчетность и

РИСКИ

Биологические классы не интересуются профориентацией.

Неоткуда звонить

Нет денег на звонки

Точка приема звонков

РЕШЕНИЯ

Дать им предпринимательство и науку

Проявляйте смекалку

Проявляйте смекалку

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

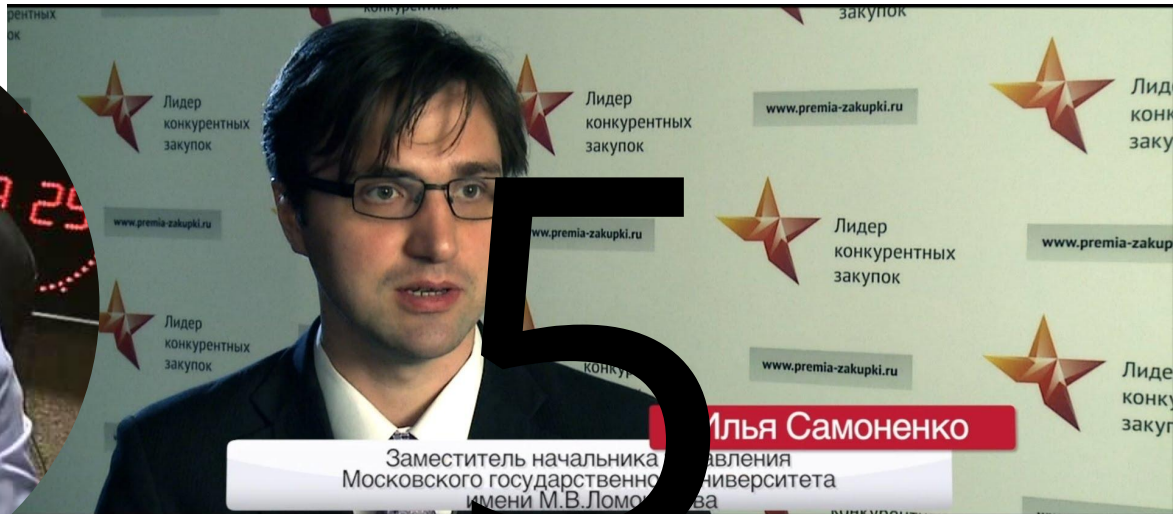
**«ЧТО НУЖНО СДЕЛАТЬ, ЧТОБЫ
МЕРОПРИЯТИЕ ПРОШЛО УСПЕШНО»**



1 4 3
0 - 1 0



Лидия



Илья