

Необходимо структурировать информацию по вашим блокам/проектам, изложив на слайде (или нескольких) по шаблону ниже:

1. Ситуация на 01.01 2021

2. Ситуация на 30 марта 2021

3. Цифры в логике: фактическая цифра по итогам 1 квартала 2021

- % от плана 2021

- % от факта 2020

- % по сравнению с 1 кварталом 2020 (*цифры с общего слайда «Итоги 2020» считает Д.Евдокимов. Если вашего показателя нет на этом слайде, то его нужно просчитать отдельно*).

4. Планы до конца 2021 (*сюда пишем те проекты из презентации, которые не реализованы, но планируем реализовать до конца 2021 года. А если их нет в презентации, то все равно пишем, с пометкой «в презентации отсутствуют», Если есть готовые слайды в текущей презентации, то берем их и переносим в аналогичный раздел ваших слайдов*).

5. Проекты из презентации, от которых предлагаете отказаться (+обоснование, если такие есть. Вынести на отдельный слайд).

Примеры: на 2 следующих слайдах

Формат: POWER POINT, РЕДАКТИРУЕМЫЙ ФОРМАТ

Распределение проектов (слайдов) по ответственным – ниже, в теле презентации.

Срок: завтра, 14.04, 12:00

Спасибо!

Например:

Коворкинги МБМ

- 1) Ситуация на начало 2021: 237 мест с распределением по 8 коворкингам (7 из 8 коворкингов закрыты)
- 2) На конец 3 квартала 2021: 239 мест с распределением по 3 коворкингам
 - 2 коворкинга (ЮАО и ЦАО открыты после коронавируса)
 - Реализована возможность размещения самозанятых (*уточнить формулировку, добавить цифры*)
 - ...(*дописать, что еще можно добавить*)
- 3) Цифры/ 1 квартал: предоставлено мест в коворкинг-центрах: 769

4. Планы до конца года:

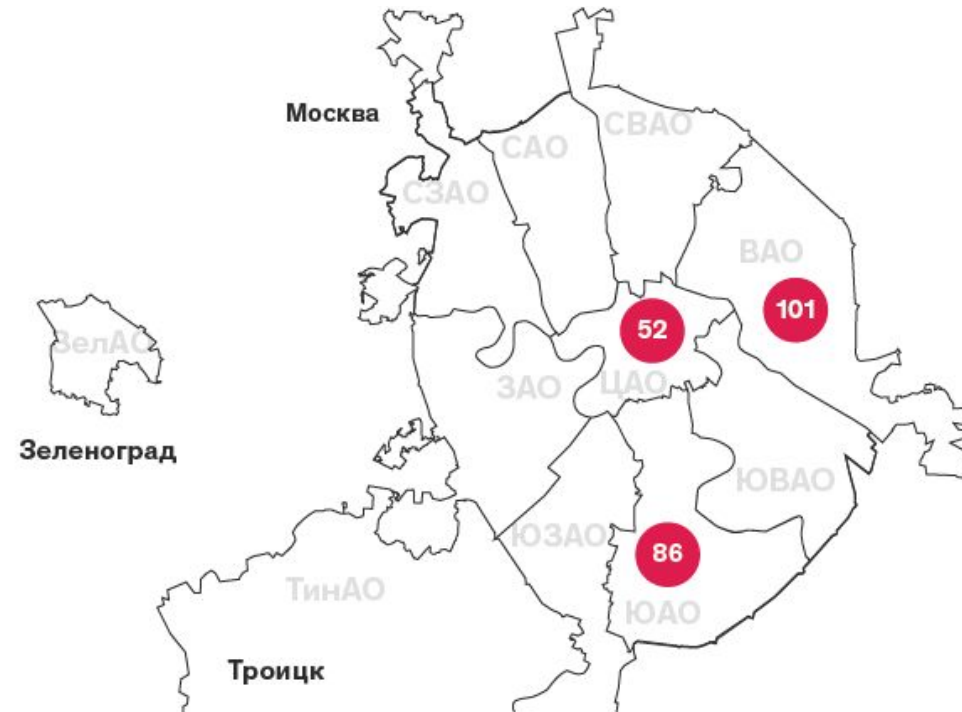
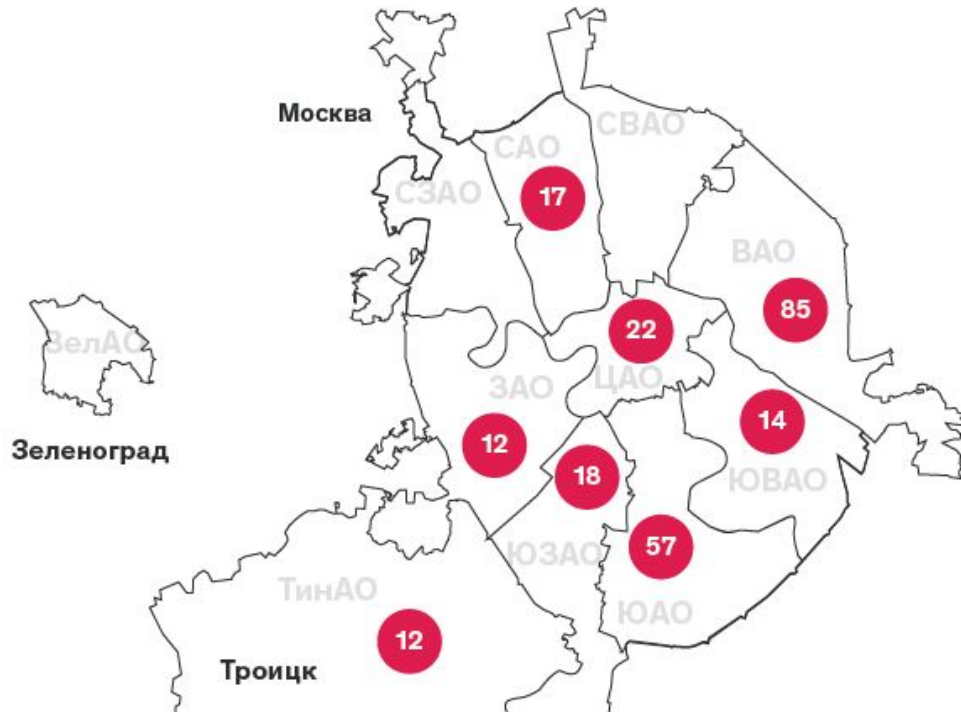
-

5. Проекты, от которых планируем отказаться-----

- ???? (добавить) % от плана 2021

- ???

- ???



Например,

1) Ситуация 01.01.2021: 17 ЦУБ

__ЦУБ АО+__ЦУБ МФЦ....

2) На 30 марта 2021:

- Открыт ЦУБ МФЦ ЮВАО (вместо ЦУБ в Технополисе «Москва»)
- Открыт ЦУБ МФЦ САО (вместо ЦУБ по адресу Соломенной Сторожки..)

(перечислить, что сделано): 6 МФЦ (+2)

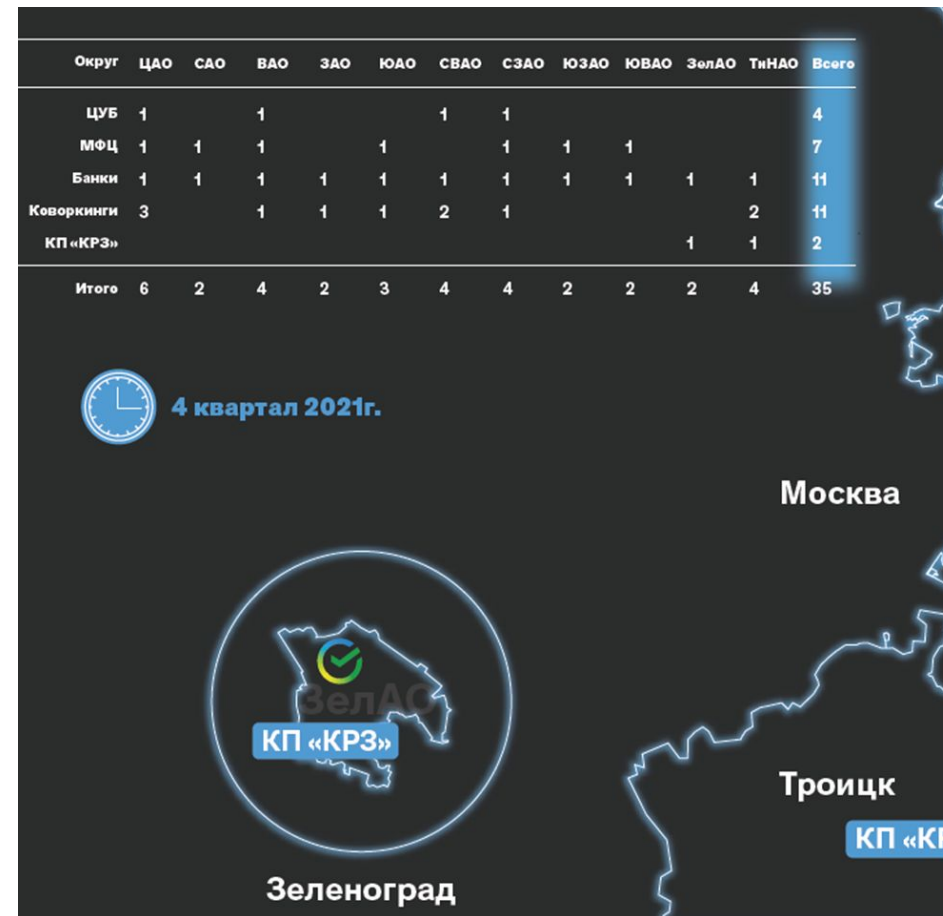
ЦУБ апрельский добавить

3) Ситуация 30.03.2021: 17 ЦУБ

__ЦУБ АО+__ЦУБ МФЦ....

4) Планы до конца года: Карта расположения ЦУБ на конец года

План до конца года (МФЦ, ЦУБ Коворкинги, ЦУБ Банки и т.д.)



Приблизительная структура

1. Общий слайд с цифрами
2. Инфраструктура поддержки
3. Консалтинг
4. Образование
5. Маркетинг

6. Планы 2021
7. Проекты, от которых предлагаем отказаться

- ???
8. Клиентский сервис
9. Маркетплейс бизнес-образования
10. Маркетплейс услуг
11. Маркетплейс сервисов
12. Спецпроекты

**МБМ 2021:
Итоги 1 квартала. Планы.**

Итоги 2020

Слайд считает Д.
Евдокимов

MBM.MOS
МАЛЫЙ БИЗНЕС МОСКВЫ

Образование	2020	%
Всего обучено, из них:	70 257	- 0,2%
— Онлайн	58 350	+ 322%
— Офлайн	11 907	- 79%
NPS	64,5%	- 9%

Онлайн-продукты	2020	%
Пользователи	42 248	+ 101%
Продано платных продуктов	368	+ 622%
Выручка, руб.	296 220	+ 565%

Субсидии	2020	%
Вовлечённость сотрудников, чел	132	+ 1 220%
Оказано консультаций	11 653	+ 104%
Выездных проверок	3 709	+ 1 044%

Консалтинг	2020	%
Количество консультаций	135 347	+ 9%
NPS	94,4%	+ 1%

Сайт	2020	%
Визиты	1 890 000	+ 49%
Уникальные посетители	1 100 000	+ 70%

Партнёрская программа	2020	%
Охват	5 466 153	+ 215%
Переходов с ресурсов партнёров	46 063	+ 1 300 %
Регистраций в ЛК	8 915	



Маркетинг/база клиентов	2020	%
Социальные сети, подписчики	накопленным итогом	
— vkontakte	27 240	+ 6%
— facebook	23 138	+ 13%
— instagram	16 140	+ 80%
telegram-канал:		
— подписчиков	5 690	
— охват одной публикации	1 200	
База клиентов — компании:	215 100	+ 2,9%
— действующих юрлиц	137 260	- 0,7%
— действующих ИП	77 870	+ 10%
Пользователи ЛК, из них:	72 113	+ 69%
Пользователи ЛК с ИНН:	30 800	+ 351%
— ИП с ИНН	12 474	+ 206%
— ЮЛ с ИНН	16 065	+ 284%

данные на 28.12.2020

Социальное предпринимательство

План 300

1 квартал: 73 заявки

64 экспертизы

У. Логвинова

нужно добавить и посчитать цифры в логике:

фактическая цифра по итогам 1 квартала 2021

- % от плана 2021
- % от факта 2020
- % по сравнению с 1 кварталом 2020

А.
Волгин

MBM.MOS
МАЛЫЙ БИЗНЕС МОСКВЫ

MBM.MOS.RU 2021

**КЛИЕНТСКИЙ
сервис**

Клиентский сервис. Эволюция

А.
Волгин

MBM.MOS
МАЛЫЙ БИЗНЕС МОСКВЫ

уровень	0 УРОВЕНЬ оказание услуг	1 УРОВЕНЬ качественный сервис	2 УРОВЕНЬ клиентоориентированный сервис	ВЫСШИЙ УРОВЕНЬ клиентский сервис
нацеленность	количественный результат	<ul style="list-style-type: none">— избежать провалов— исправить свои ошибки— работать с потерянными клиентами	<ul style="list-style-type: none">— оценка качественных показателей— поддержание качественных показателей— стабильный сервис	<ul style="list-style-type: none">— сегментация клиентов— выявление скрытых потребностей— работа с постоянными клиентами— системная работа с каждым типом клиента
оценка клиента	есть такие услуги	услуги нормальные	услуги соответствуют ожиданиям	услуги превосходят ожидания

Клиентский сервис. Алгоритмы

А.
Волгин

алгоритм 2020



количество оказанных услуг

алгоритм 2021



KPI

Автоматизация процесса

А.
Волгин



Н.Шинкарева- образоват.
проблема – услуг,
сервисов

MBM.MOS
МАЛЫЙ БИЗНЕС МОСКВЫ

MBM.MOS.RU 2021

маркетплейс

услуг

образовательных
продуктов

сервисов

Уменьш
Интер



MBM.MOS.RU

Маркетплейс услуг

2021

MBM.MOS

МАЛЫЙ БИЗНЕС МОСКВЫ

**Н.
Баранов**

**А.
Волгин**



Инфраструктура поддержки

Округ	ЦАО	САО	ВАО	ЗАО	ЮАО	СВАО	СЗАО	ЮЗАО	ЮВАО	ЗелАО	ТинАО	Всего
ЦУБ	1		1			1	1					4
МФЦ	1	1	1		1		1	1	1			7
Банки	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	11
Коворкинги	3		1	1	1	2	1				2	11
КП «КРЗ»										1	1	2
Итого	6	2	4	2	3	4	4	2	2	2	4	35

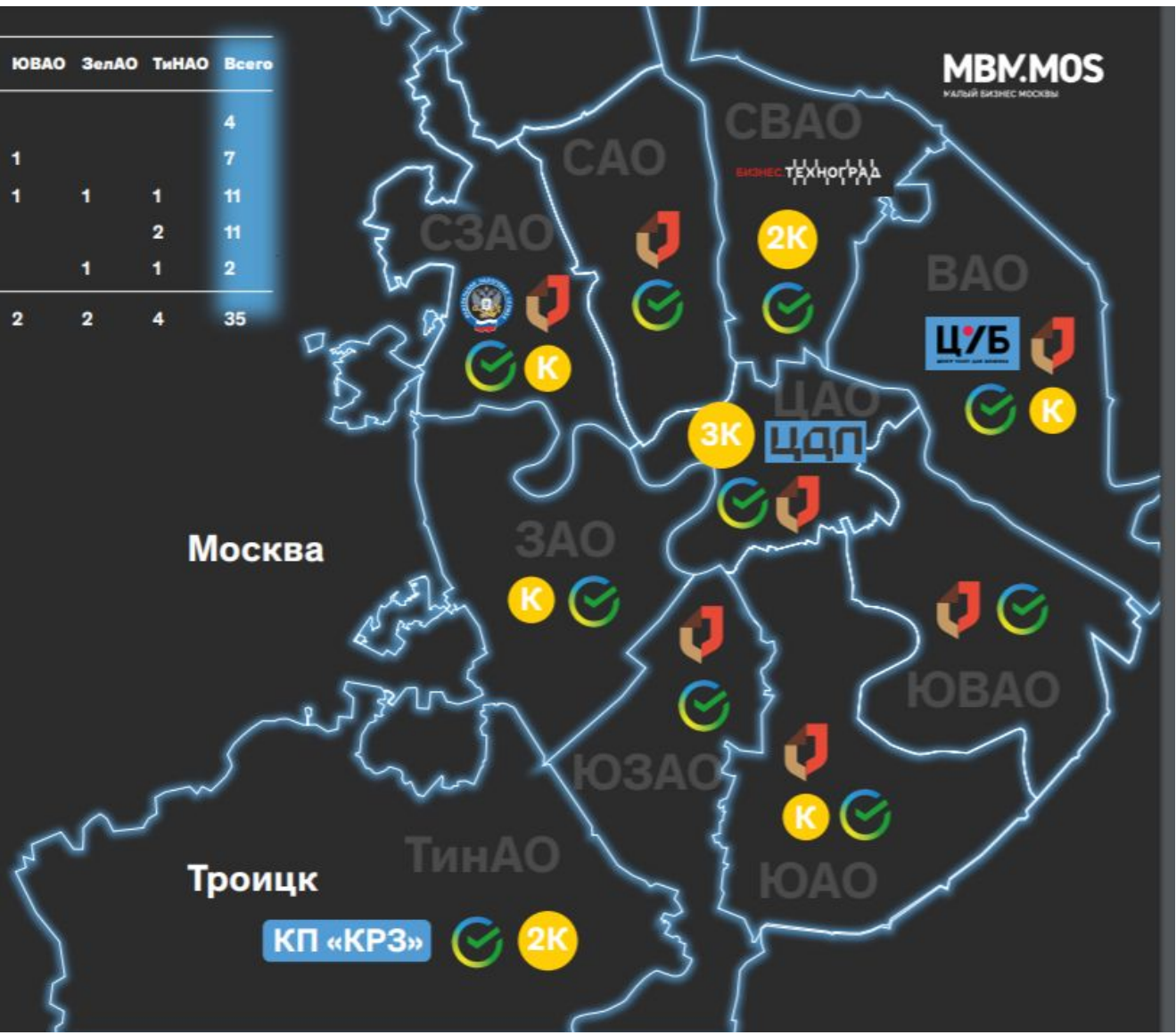
MBM.MOS
КАЛЫЙ БИЗНЕС МОСКВЫ



4 квартал 2021г.



Зеленоград



Москва

Троицк

КП «КРЗ»

Формат работы ЦУБ в IV квартале 2021

А.
Волгин

ЦУБ		МФЦ	МИФНС	Первомайская	ЦДП	Бизнес-техноград	ЗелАО и ТиНАО	Банки	Коворкинги
Количество ЦУБ		7	1	1	1	1	2	11	11
формат работы	Общая информация по мерам поддержки	+	+	+	+	+	+	+	+
	Консультации по скриптам	+	+	+	+	+	-	-	-
	График работы	10:00—22:00	9:00—18:00				по графику площадки		
	Количество консультантов	4	7	1	3	3	0	0	0
	Консультанты на площадке	0	0	0	0	0	1	1	1
	Обучение	регулярно					первичное (+ 1 раз в месяц)		
	Коворкинг	-	-	0 руб.	-	-	-	-	\$
	Проведение мероприятий	+	-	+	+	+	+	-	1 раз в месяц
брендрование	Медиакиоск	1	3	1	1	1	1	1	1
	Ролл-ап	0	1	1	1	1	1	1	1
	Брендированные рабочие места	-	+	+	+	+	-	-	ресепш
	Буклеты	+	+	+	+	+	+	+	+
	Буклетница	-	-	+	+	+	+	+	+
	Вывеска	-	-	+	-	-	+	+	+

По результатам опроса в декабре 2020 (охват 310 человек) только 30% респондентов предпочитают очный формат консультирования, остальные выбирают офлайн формат либо не имеют предпочтений

В банках и коворкингах

**А.Волгин+Н.
Шинкарева**

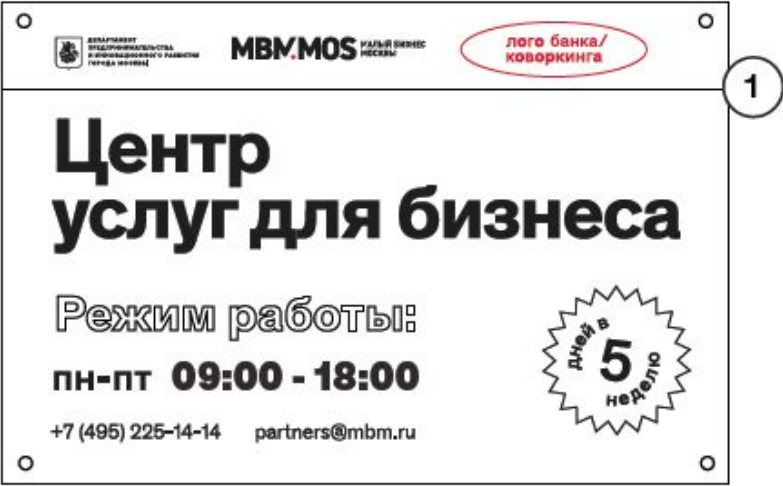
- ◆ **Общая информация о мерах поддержки в Москве**
- ◆ **Темы консультаций МБМ**
 - ◆ **Онлайн-продукты МБМ.MOS.RU**
 - ◆ **Образовательные программы МБМ**
 - ◆ **Навигация по сайту МБМ**

Меню-навигация



ЦУБ в коворкинге/банке. Навигация

Входная группа



1—табличка на дверь; 2—наклейки на дверь

Зона ресепшн, зона обслуживания клиентов, общественные зоны и зоны отдыха

1 roll-up banner: **обязательно — спросите у администратора о мерах городской поддержки для вашего бизнеса**. Includes contact number +7 (495) 225-14-14 and a QR code.

2 brochure: **навигация поддержки бизнеса в Москве**.

3 catalog stand: **МБМ каталог**.

4 infographic: **обязательно — спросите у администратора о мерах городской поддержки для вашего бизнеса**. Lists services like consulting, training, and seminars.

5 large panel: **Здесь работает центр услуг для бизнеса**. **спросите у администратора о мерах городской поддержки для вашего бизнеса**. Contact: +7 (495) 225-14-14.

6 table panel: **Здесь работает центр услуг для бизнеса**. **спросите у администратора о мерах городской поддержки для вашего бизнеса**. Contact: +7 (495) 225-14-14.

7 blazer with badge: **МБМ** badge.

8 A4 brochure: **навигация поддержки бизнеса в Москве**. Contains detailed text about business support services.

9 table sticker: **MBV.MOS.RU**. List of services: 1. Маркетплейс услуг, 2. Онлайн поддержка 24/7, 3. Новостной ресурс о мерах поддержки.

1—ролл-ап; 2—буклетница; 3—стойка с каталогом; 4—инфокиоск; 5—панно с информацией; 6—табличка на столе; 7—значок у администратора; 8—формат А4, раздается всем резидентам и гостям; 9—наклейка на стол

Заг
дру

Онлайн оформление

MBM.MOS
МАЛЫЙ БИЗНЕС МОСКВЫ



1



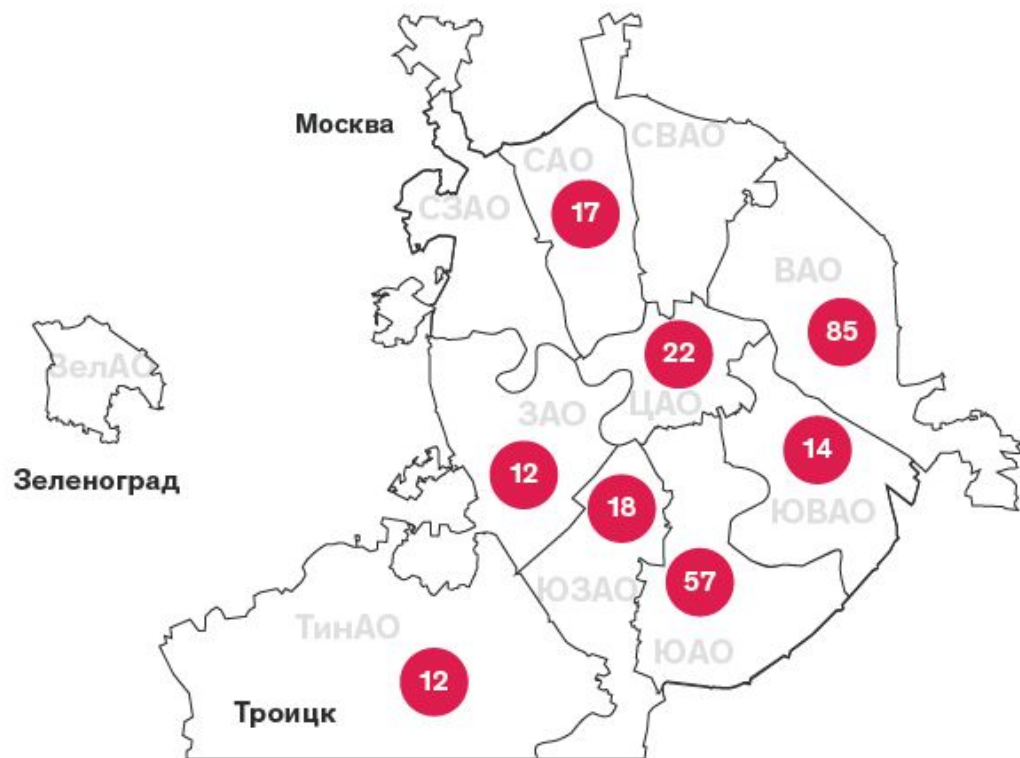
2

**регистрируем
консультацию и вносим
данные резидента
в наш ЛК**

* на сайте банка клиенты также
будут видеть информацию о Центре услуг
для бизнеса и легко смогут перейти на сайт

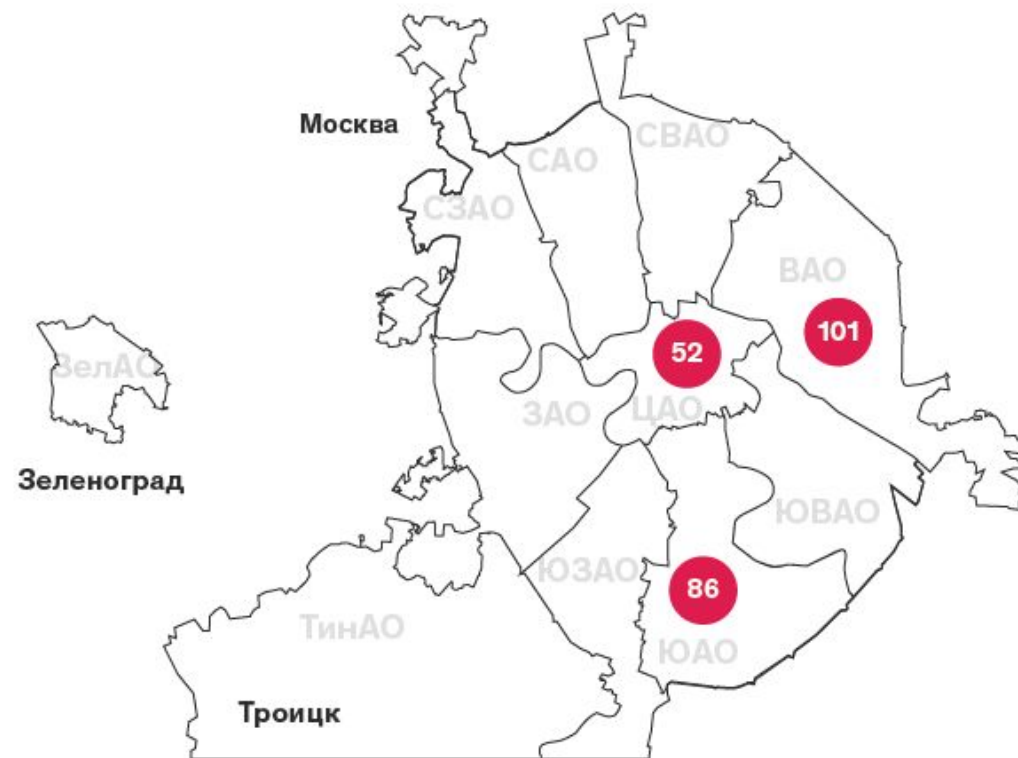
1—баннер на сайт и в ЛК (десктоп версия); 2—баннер на сайт и в ЛК (мобильная версия)

Коворкинги МБМ



было

Общее количество мест **237**



первый квартал 2021г.

Общее количество мест **239**

◆

Агрегация услуг

Д.Герасимов
(расширение перечня
консультаций
по мерам поддержки)

**А.
Волгин**



Автоматизация услуг

Консультации

2020

	0 УРОВЕНЬ контакт-центр	1 УРОВЕНЬ консультант ЦУБ	2 УРОВЕНЬ консультант 2 уровня
способы	по телефону	— по телефону (перевод КЦ) — обращение в ЦУБ — обращение/использование сервиса на сайте	— обращение на сайте — передача от консультанта ЦУБ

КРП 2021

100 000

консультаций
1-3 уровня



обращений
0 уровня

2021

0 УРОВЕНЬ* <ul style="list-style-type: none">● IVR – интерактивное голосовое меню● чат-бот <small>*вопросы для чат-бота и IVR – самые часто задаваемые</small> телефон, чат, сайт	1 УРОВЕНЬ контакт-центр телефон, чат, сайт	2 УРОВЕНЬ консультант телефон, чат SMS, SMM, почта	3 УРОВЕНЬ персональный менеджер телефон, чат SMS, SMM, почта
--	---	--	--

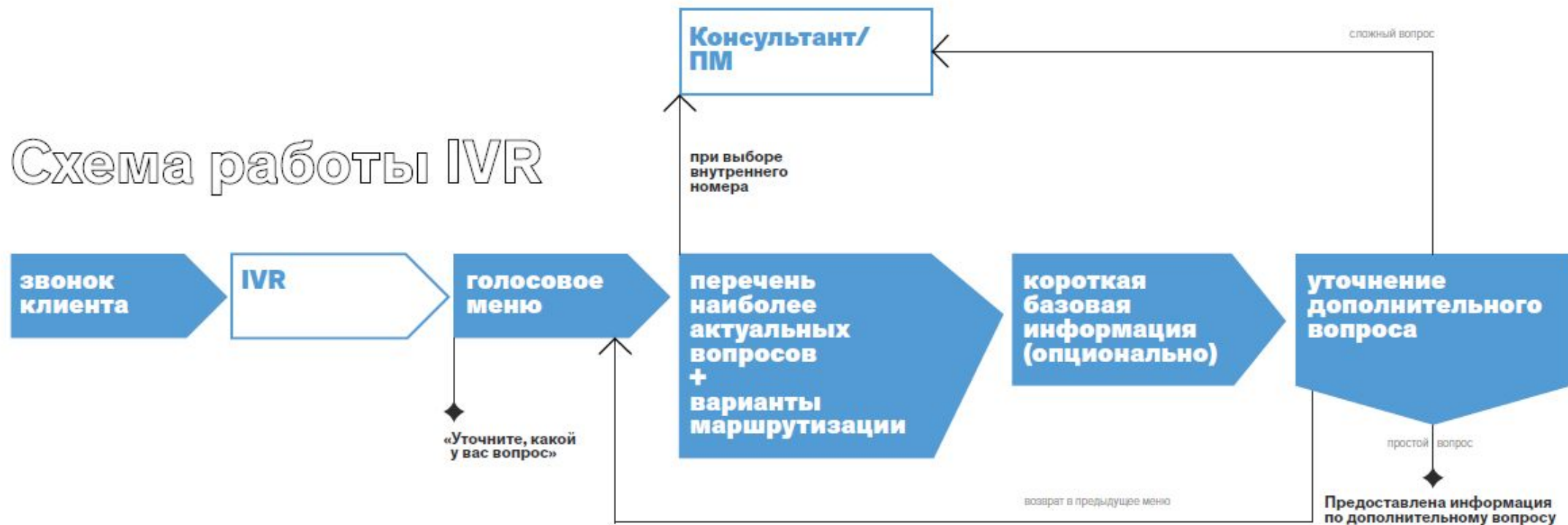
iVR схема подготовлена.
Внедрение в апреле - мае
2021

IVR — интерактивное голосовое меню

◆ маршрутизация
звонков

◆ предоставление клиенту базовой
справочной информации круглосуточно

Схема работы IVR



IVR

А.
Волгин

голосовое меню 1

Нажмите кнопку __, если вас интересует:

- 1 — регистрация бизнеса в Москве
- 2 — финансовая поддержка для бизнеса
- 3 — образовательные программы и мероприятия
- 4 — имущественная поддержка
- 5 — адреса центров услуг для бизнеса
- 6 — консультация по другому вопросу
- 7 — вы знаете внутренний номер абонента
- 0 — прослушать меню заново

голосовое меню 2

Уточните, пожалуйста, ваш вопрос. Вас интересует:

- 1 — где осуществляется регистрация ООО и ИП
- 2 — срок регистрации ООО и ИП
- 3 — размер государственной пошлины
- 4 — где подготовить документы для регистрации
- 5 — регистрация в качестве самозанятого
- 6 — как получить консультацию по открытию бизнеса
- 7 — обучающие программы для старта бизнеса
- 8 — у вас есть другие вопросы по открытию бизнеса?
- 9 — возврат в предыдущее меню
- 0 — прослушать меню заново

информационный блок 2

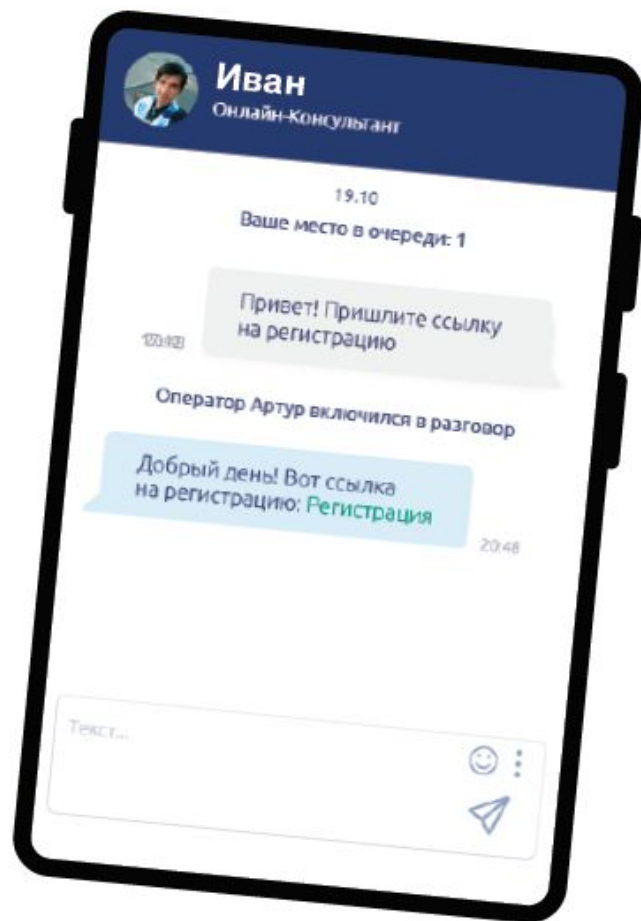
Государственная регистрация ООО и ИП осуществляется в срок не более чем 5 рабочих дней со дня представления документов в регистрирующий орган, не считая дня подачи документов.

- 1 — если вам нужна дополнительная информация
- 2 — для повторного прослушивания
- 3 — возврат в предыдущее меню

Бизнес-чат

MBM.MOS
МАЛЫЙ БИЗНЕС МОСКВЫ

**А.
Волгин**



Для базовой
справочной информации
и навигации по мерам
поддержки



telegram



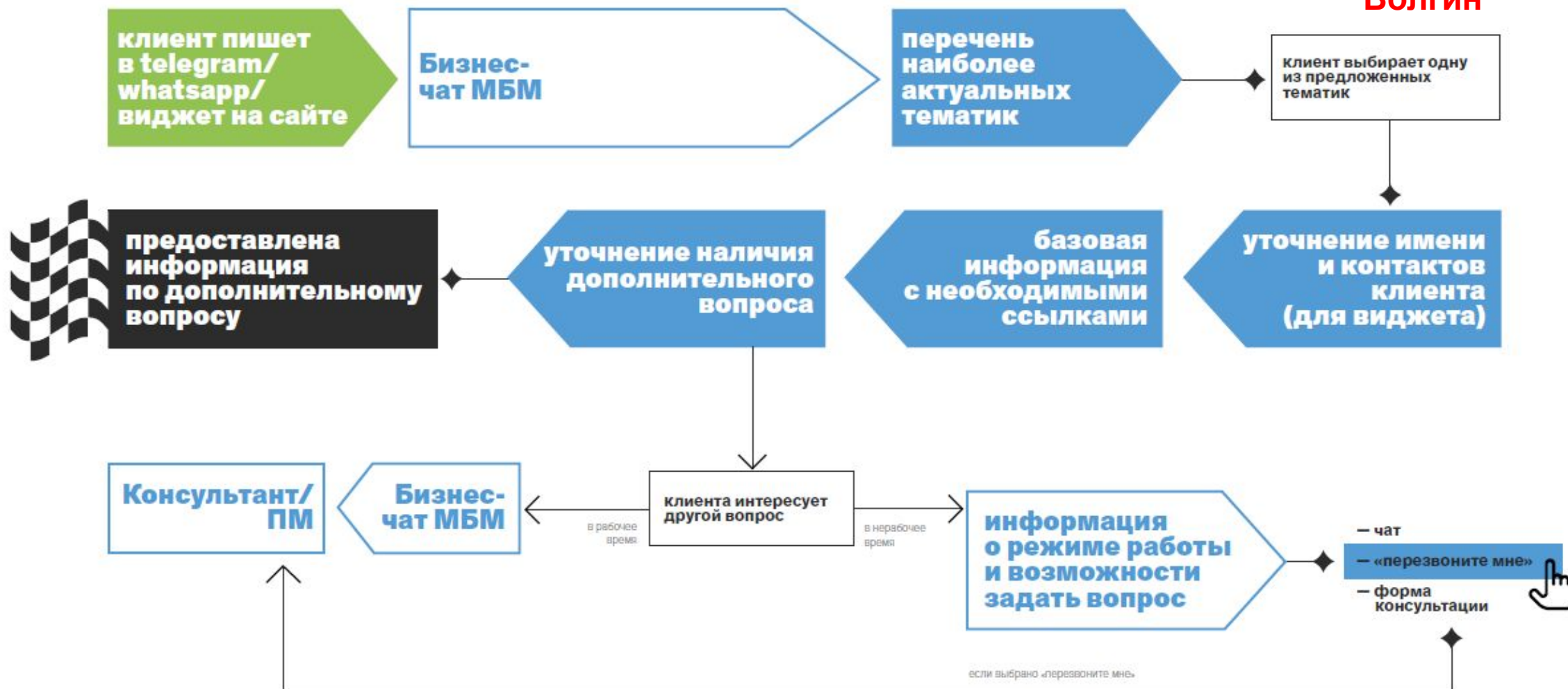
whatsapp



виджет
на сайте

Бизнес-чат МБМ

**А.
Волгин**



Часто задаваемые вопросы

**А.
Волгин**

1

**как зарегистрировать
бизнес в Москве**



- Вы хотите открыть ИП?
- Вы хотите открыть ООО?
- Вы хотите стать самозанятым?
- Вас интересует выбор системы налогообложения?
- Вам нужна помощь в подборе ОКВЭД?
- У вас есть другие вопросы по открытию бизнеса?

2

**консультация
по налогообложению
или бухучету**

3

**возможность
получения субсидий
и иных мер финансовой
поддержки**

4

**образовательные
программы
и мероприятия**

5

**имущественная
поддержка**

6

**возможности
сайта mbm.mos.ru
для бизнеса
или навигации
по нему**

7

**консультация
по другому вопросу**

8

**вы хотите
чтобы мы вам
перезвонили?**



MBM.MOS.RU

Маркетплейс бизнес-образования

2021

MBM.MOS

МАЛЫЙ БИЗНЕС МОСКВЫ

**Н.
Шинкарева**

Лучшее бизнес-образование на MBM.MOS.RU

MBM.MOS
МАЛЫЙ БИЗНЕС МОСКВЫ

**Н.
Шинкарева**

The screenshot displays the MBM.MOS.RU website interface. At the top, there is a navigation bar with a menu icon, the MBM.MOS logo, contact information (+7 (495) 225-14-14), and a top navigation menu with links for 'Личный кабинет', 'Календарь', 'Обращения', 'Избранные', 'Рекомендации', 'Посылки', and notification icons. Below the navigation, the main heading is 'Календарь — ваши события'. There are filter buttons for 'все', 'показать все', 'налоги и документы', and 'мероприятия'. A calendar for January 2021 is shown, with days of the week (Пн, Вт, Ср, Чт, Пт, Сб, Вс) and dates from 28 to 31. To the right of the calendar, a list of events is displayed, each with a heart icon, a date, time, title, and logo. The events include: 'Демодень «Акселератора сферы услуг МБМ»' (2021 г., 15:00–17:00, MBM.MOS); '«HR Digital»' (2021 г., hh.ru); 'Онлайн-курс «Социальный предприниматель 2021»' (2021 г., MBM.MOS); 'Вебинар «Госзакупки для начинающих»' (2021 г., 15:00–17:00, MBM.MOS); 'Бизнес-уикенд 50+' (2021 г., РАЙОННОЕ КОМПЕТЕНЦЕНОЕ ЦЕНТРОМ); 'Онлайн-конференция Digital-marketing: тренды 2021' (2021 г., 15:00–17:00, СБЕР БАНК); 'Московский акселератор' (2021 г., МОСКОВСКИЙ ИННОВАЦИОННЫЙ КЛАСТЕР); 'Онлайн-встреча «Нетворкинг как инструмент бизнес-коммуникации»' (2021 г., 15:00–17:00, MBM.MOS); 'Форум «Сильные идеи для нового времени»' (2021 г., АГЕНТСТВО СТРАТЕГИЧЕСКИХ ИНИЦИАТИВ); 'Synergy Executive Forum' (2021 г., УНИВЕРСИТЕТ СИНЕРГИЯ); '«Школа юного инвестора»' (2021 г., ДЕПАРТАМЕНТ ГОРОДА МОСКВЫ ПО КОНКРЕТНОМУ ПОЛИТИК); 'Международный экспортный форум «Сделано в России»' (2021 г., РОССИЙСКИЙ ЭКСПОРТНЫЙ ЦЕНТР).

Академия МБМ

- ◆ Образовательные семинары
- ◆ Мастер-классы
- ◆ Тренинги
- ◆ Компьютерные практикумы
- ◆ Конференции и курсы
- ◆ Speaker-slam
- ◆ Бизнес-игры
- ◆ Форумы
- ◆ Конференции
- ◆ Менторские встречи
- ◆ Комплексные программы обучения
- ◆ Интенсивы

+ бизнес-talk
+ бизнес-митап

3 «Акселератора сферы услуг МБМ» 150 субъектов МСП

- бытовые услуги населению (клининг, ремонт, химчистки, ателье)
- туризм, гостиничный бизнес, общепит
- индустрия красоты, спортивный бизнес, массажные и SPA-салоны

В этих форматах идут мероприятия
Кроме бизнес-игр

МБМ.MOS
МАЛЫЙ БИЗНЕС МОСКВЫ

Н.
Фимина

KPI

10 500
участников

«Стартап-школа МБМ»

> 2 тыс. участников
54 курса

49,8%

опрошенных предпочитают смешанный формат обучения (онлайн + офлайн)

по данным исследования МБМ.MOS от 03.2020г.

Идем по плану
Бытовые услуги уже идут, 52 участника

Цифры от Евдокимова

Онлайн-Академия МБМ

◆ Онлайн-мероприятия

◆ Записи вебинаров

◆ Ролики

◆ Онлайн-курсы

«Онлайн-Акселератор МБМ»

> 1 000 участников
5 потоков
5 инвестиционных сессий

«Индивидуальная траектория развития»

> 6 000 новых пользователей

актуальн
о

МБМ.MOS
МАЛЫЙ БИЗНЕС МОСКВЫ

Н.
Фимина

KPI

34 000
участников

49,8%

опрошенных предпочитают смешанный формат обучения (онлайн + офлайн)

по данным исследования МБМ.MOS от 03.2020г.

Ждем обновление от
Тумановой



Онлайн-Академия 2.0

Онлайн-Академия

С 2018 г.

- ◆ Жесткая программная часть, 2 базовые программы обучения (START и PRO), курсы и ролики
- ◆ Контент с 2018г.
- ◆ Разрозненные записи вебинаров



третий квартал 2021г.

Онлайн-Академия 2.0

Новая платформа для онлайн-обучения

- ◆ Конструктор: возможность для пользователей собирать обучение самостоятельно и возможность предлагать пользователям гибкие форматы обучения
- ◆ Предлагает пользователям персонализированное обучение
- ◆ Позволит агрегировать внутри стороннее обучение
- ◆ Вместо «архива видеозаписей» новые программы обучения
- ◆ Каждая видеолекция в пределах 10 минут, с тестом и практическим заданием
- ◆ Балловая система мотивации
- ◆ Новый современный дружелюбный интерфейс
- ◆ Разработка разных сценариев навигации и доступа к материалам
- ◆ Добавление новых, актуальных разделов платформы, облегчающих структурирование и использование информации
- ◆ Облегчение процесса онбординга новых пользователей и удержания имеющих

актуальн
о

Онлайн- Академия 2.0

среда обучения

Основная единица новой платформы – видеоролик (урок), вокруг него строится облако тегов, фильтров, описаний и связей с другими разделами. Все элементы системы образовательной платформы имеют гибкую структуру. Одни и те же видео и модули могут включаться в разные курсы и программы обучения и/или быть самостоятельной единицей. Если курс, модуль, урок был изучен пользователем в одной программе обучения, то автоматически засчитывается при изучении другой программы.

Примерная структура связей учебных материалов:



◆
у
Бизнес-шторм

Второй квартал
2021



первый
квартал
2021г.

ЦЕЛИ:

- ◆ **Предоставить возможность участникам получить независимую оценку своих знаний в сфере антикризисного менеджмента**
- ◆ **Мотивировать к повышению своей грамотности в сфере антикризисного управления**
- ◆ **Научить приемам управления бизнесом в сложной экономической ситуации**

этап ————— 1

Московское тестирование на антикризисный менеджмент

Выявление уровня знаний и умений в сфере антикризисного менеджмента:

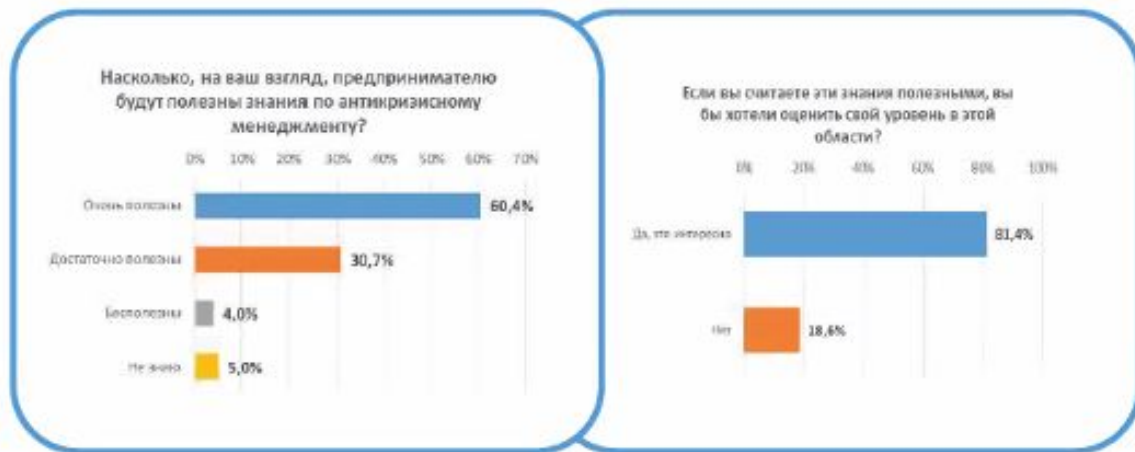
- онлайн
- 25 минут
- 40 кейсов-заданий на умение находить бизнес-выход из кризиса

этап ————— 2

Онлайн-курс «Антикризисный менеджмент»

Темы:

- кризисные ситуации и их оценка
- формирование антикризисной команды
- гибкие методы управления проектами
- маркетинг без бюджета
- бережливая экономика



по данным опроса бизнес-сообщества предпринимателей (101 респондент)



MBM.MOS.RU

Маркетплейс сервисов

2021

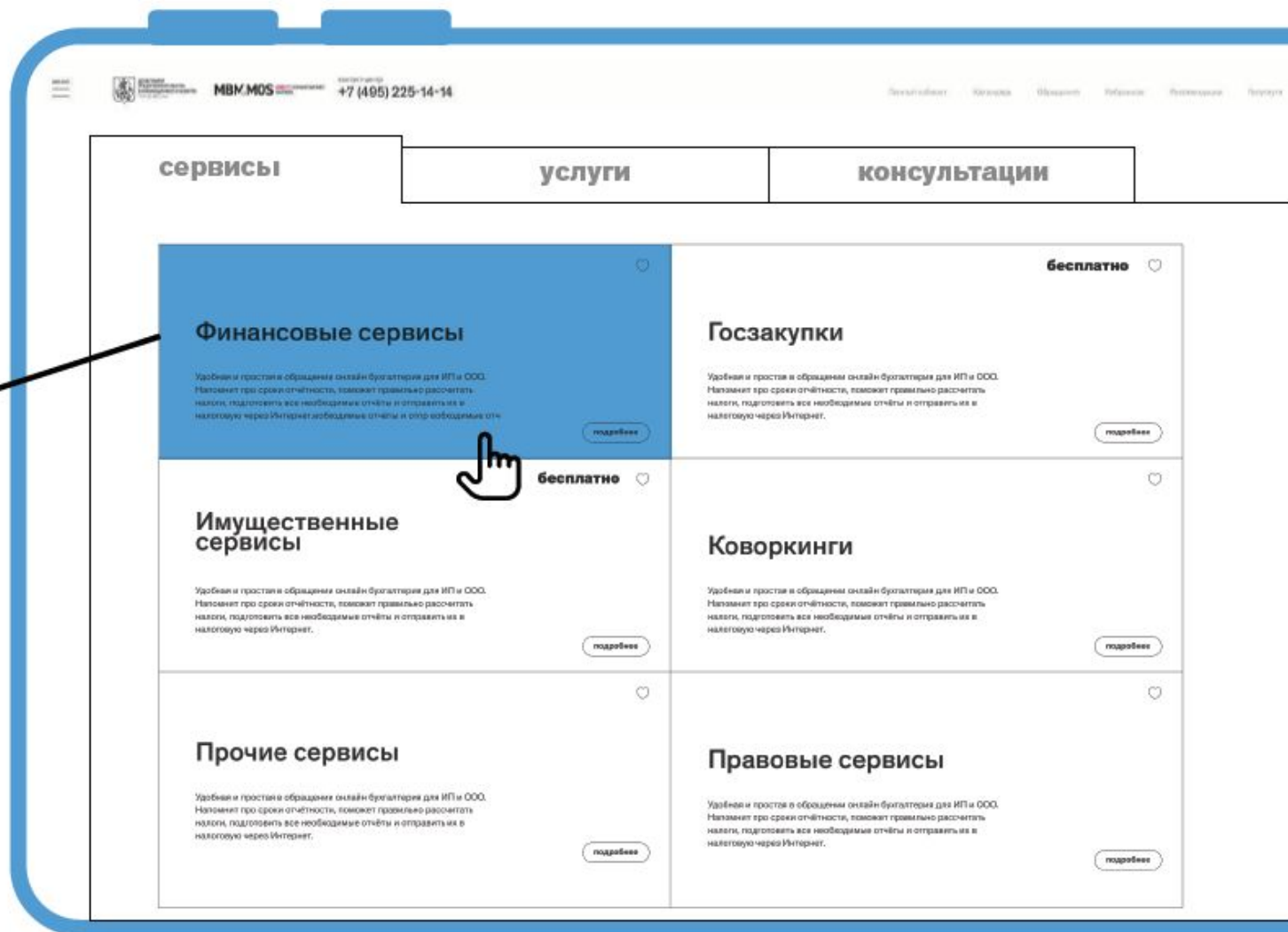
MBM.MOS

МАЛЫЙ БИЗНЕС МОСКВЫ

**Н.
Баранов**

Маркетплейс сервисов для бизнеса

<p>Подготовка налоговой декларации по УСН</p> <p>Услуга онлайн позволяет получить сформированную налоговую декларацию через 24 часа после оформления заявки.</p> <p>подробнее</p>	
<p>Подбор режима налогообложения</p> <p>Сервис поможет определиться с наиболее подходящим для конкретного бизнеса налоговым режимом на основе небольшого опросника.</p> <p>подробнее</p>	
<p>Налоговый калькулятор ФНС</p> <p></p> <p>подробнее</p>	
<p>Сервис выставления счетов</p> <p>Сервис позволяет быстро создать счет, поставить подпись и печать и отправить партнеру.</p> <p></p> <p>подробнее</p>	



The screenshot shows the MBV.MOS website interface. At the top, there are navigation tabs for "сервисы", "услуги", and "консультации". Below these, a grid of service cards is displayed. The "Финансовые сервисы" card is highlighted with a blue background and a hand cursor icon. Each card includes a title, a brief description, and a "подробнее" button. The "бесплатно" status is indicated on several cards. The interface also features a header with the MBV.MOS logo, contact information (+7 (495) 225-14-14), and a top navigation menu.

**Н.
Шинкарева**



Биржа франшиз МБМ

Биржа франшиз МБМ



первый квартал 2021г.

MBM.MOS
МАЛЫЙ БИЗНЕС МОСКВЫ

**Н.
Шинкарева**

— комплекс услуг, сервисов и мер поддержки для открытия бизнеса по франшизе под ключ

— экосистема сервисов и услуг для помощи в открытии бизнеса по франшизе

+ образовательные мероприятия

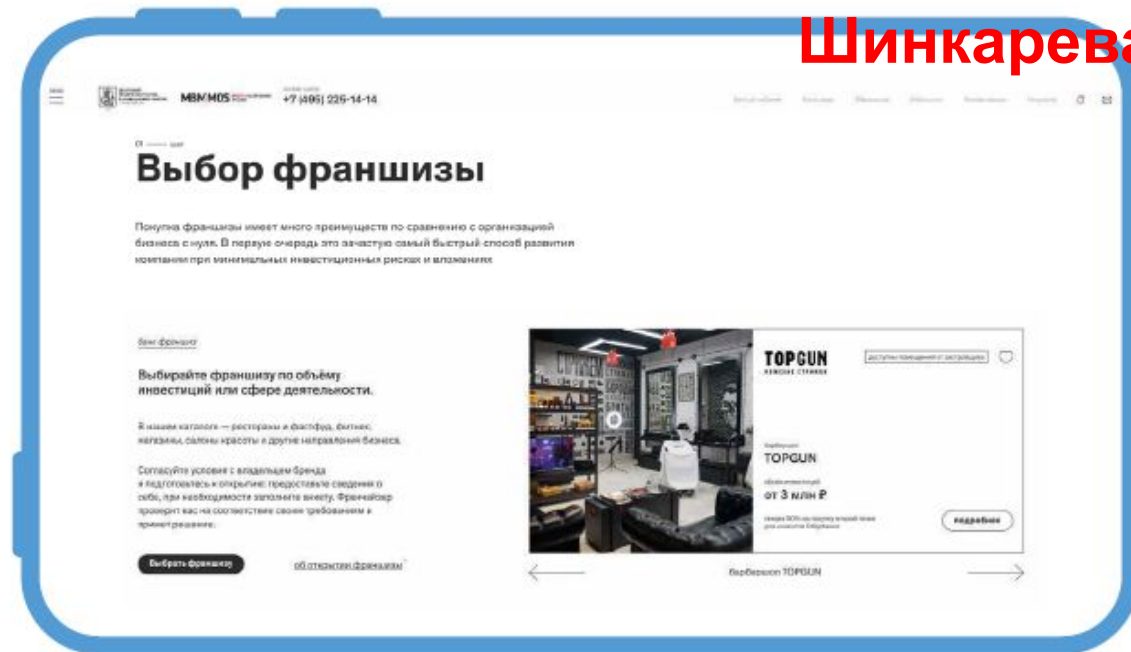
— основы франчайзинга

— критерии выбора франшизы

— финансовая модель бизнеса по франшизе

— юридические аспекты франчайзинга

— этапы и алгоритм запуска франшизы, особенно бизнеса по франшизе в различных отраслях



изучение и выбор франшизы

предполагается интеграция с каталогом франшиз от Сбера

подбор помещения для бизнеса

помещения от города + предполагается интеграция с каталогом помещений от партнеров (А101, Домклик) в двух вариантах: самостоятельный подбор и готовые помещения под конкретные франшизы

биржа франшиз

- обучение
- консультации
- заключение предварительного договора
- экспертное сопровождение

открытие бизнеса

сервисы и услуги для помощи в открытии бизнеса

возможность получения субсидии

компенсация затрат от Правительства Москвы

**Н.
Шинкарева**



Всё о самозанятости **от А ————— до Я**

Всё о самозанятости от А ————— до Я



**единая экосистема
для самозанятых, а также
тех, кто хочет ими стать —
на одной странице**

Лендинг you do (продвижение и сбыт)

**поддержка
представителей МСП
и самозанятых
в решении бизнес-
задач**

для тех, кто:

- может быть исполнителем и ищет заказчиков на свои работы/услуги
- может стать заказчиком и ищет исполнителей на свои запросы (потребности), в т.ч. в бизнесе

преференции:

- упрощенная регистрация (данные пользователя подтягиваются автоматически)
- в личном кабинете пользователя на сайте YouDo начисляется 500 бонусов, которые пользователь может потратить, став заказчиком или исполнителем



образовательный проект ————— онлайн-курс

«Почему выгодно быть самозанятым»

- ◆ **популяризация самозанятости среди пользователей**
- ◆ **обучение аудитории и повышение профессиональных компетенций**

преференция:

за прохождение обучения исполнитель YouDo получает бейдж, который ранжирует его в общей ленте исполнителей.

MBM.MOS

МАЛЫЙ БИЗНЕС МОСКВЫ

**Н.
Шинкарева**



MBM.MOS.RU

Маркетинг

2021

Сайт MBM.MOS.RU

MBM.MOS
МАЛЫЙ БИЗНЕС МОСКВЫ

Н.Шинкарева

KPI 2021

Количество уникальных посетителей

750 тыс.

Количество пользователей ЛК

32 тыс.

Количество пользователей ЛК с ИНН

25 тыс.

Комплексный аудит сайта



Развитие сайта mbm.mos.ru

ценность

- ◆ позволяет своевременно реагировать на меняющиеся тенденции digital рынка

цели

- ◆ понимаем, где резервы по оптимизации и индексации сайта в поисковых системах Интернет (SEO аудит)
- ◆ понимаем, где точки роста конверсии пользователей, обновления текстового и визуального контента, систем навигации (Юзабилити) аудит

итоги

- ◆ помогут формировать операционные планы работ по сайту и расставить приоритеты в планировании ресурсов
- ◆ позволит выявить резервы роста для охвата предпринимателей

1 маркетплейс услуг, образовательных продуктов, сервисов

2 онлайн поддержка 24/7

3 новостной ресурс о мерах поддержки

Спецпроект

тестовый запуск — 01.09.2020

MBV.MOS
МАЛЫЙ БИЗНЕС МОСКВЫ

ИНТЕРАКТИВНЫЙ ПОМОЩНИК

Н.Шинкарева

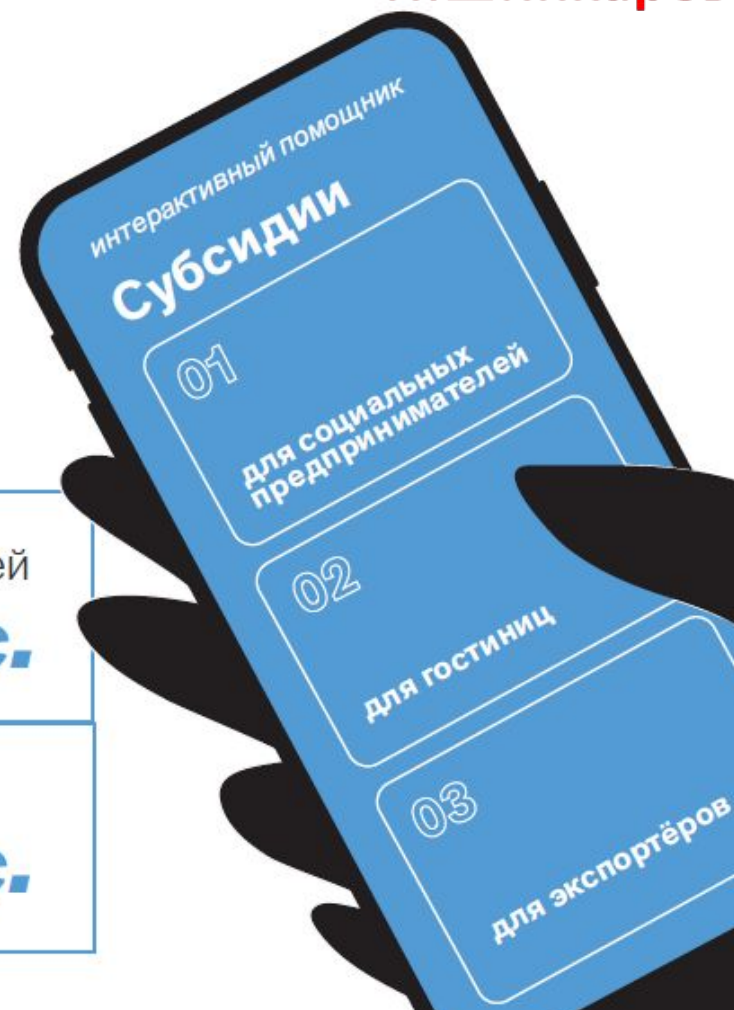
**индивидуальный подбор мер поддержки
бизнеса по ИНН и для самозанятых**

- ◆ **повышение точности
персонального подбора**
- ◆ **новые автоматические
проверки**

КРІ 2021

уникальных пользователей
10 тыс.

количество сессий
13 тыс.



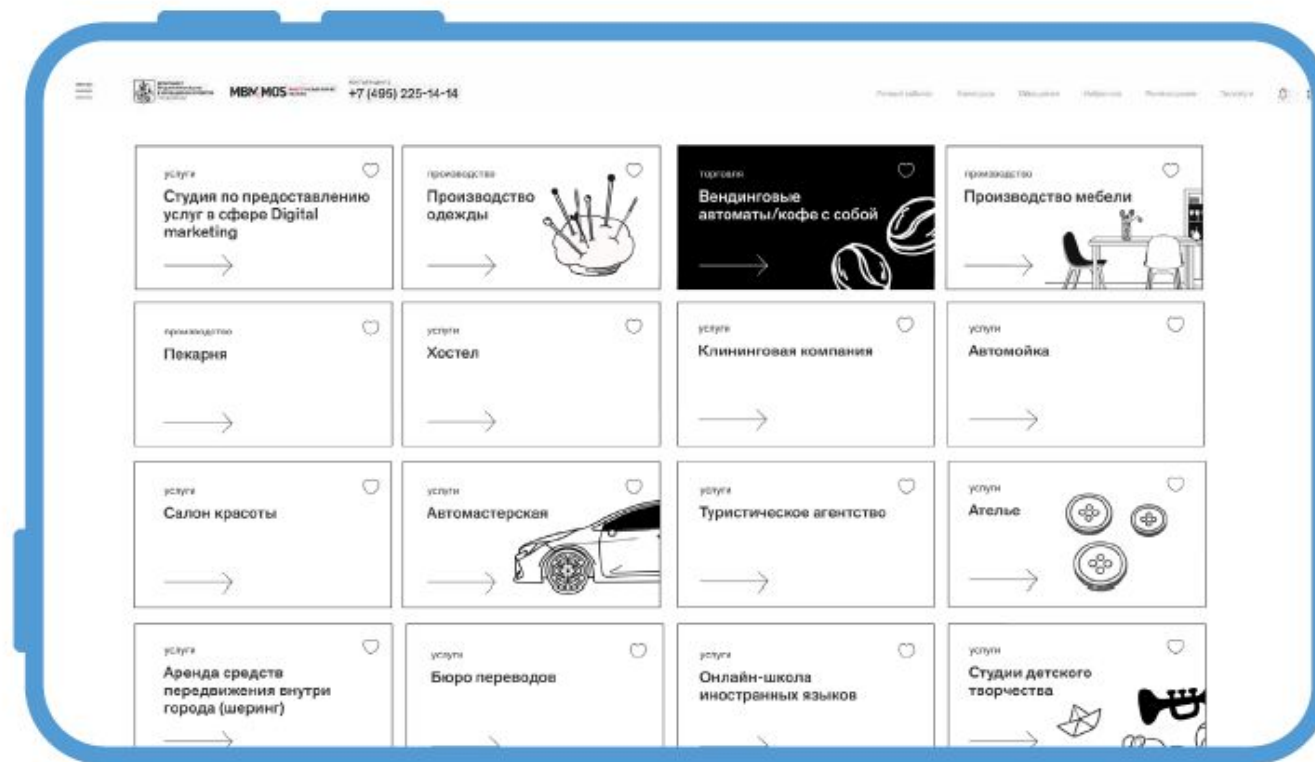


Бизнес-треки

бизнес-треки

20 готовых пошаговых решений по открытию определённого вида бизнеса

- ◆ **проработка образовательного материала треков реальными предпринимателям из среды**
- ◆ **изучение особенностей бизнеса**
- ◆ **рекомендации по ведению бизнеса на каждом шаге**
- ◆ **готовые профессиональные решения при всесторонней экспертной поддержке**
- ◆ **преодоление сложностей при создании бизнеса и увеличение шансов на успех**



знают

→ доверяют

МБМ.MOS
МАЛЫЙ БИЗНЕС МОСКВЫ

Н.Шинкарева

PR активность МБМ: единая система информирования и вовлеченности

цели

→ о нас знают

B2C

физические лица,
субъекты МСП,
самозанятые,
партнёры

KPI охват аудитории – 2,5 млн чел./год

цели

→ нам доверяют

B2B

СМИ,
ДПИР,
партнёры

KPI уникальных материалов – 130

В рамках PR МБМ

- ◆ яркие PR акции – инфоповоды 2021 (1-2 в год)
- ◆ SMM «Проект 5/50»: интервью со спикерами с необычным бизнесом, суперуспешным опытом, фишками (продолжительность 2-5 минут). Упаковать проект + добавить в рубрику «Полезные материалы» на сайте
- ◆ синхронизация PR активности со всеми мероприятиями МБМ: качественные фото/видеообзоры/новости и пресс релизы, приглашения СМИ и освещение мероприятия во внешних СМИ. Мероприятия для расширения базы СМИ
- ◆ партнерские пресс-материалы для использования их базы СМИ

В рамках единой информационной политики ДПИР

- ◆ стремимся к 100% включению новостей МБМ в план инфоповодов ДПиИР и размещению пресс-релизов МБМ на портале mos.ru
- ◆ информационно-аналитический стиль + актуальные заголовки и контент
- ◆ минимальные правки со стороны ДПИР
- ◆ кросс-обмен информационными поводами подведомственных организаций ДПИР и использование каналов коммуникаций, встраивание тем в собственные материалы
- ◆ истории успехов и цитаты предпринимателей, как аргументы

Инструменты PR, связанные единой тематической нитью

	СМИ (официоз)	Email-рассылки	Соцсети и Telegram-канал
цели	охват аудитории	конверсии – целевые действия	целевые действия (регистрации и подписки)
формат	пресс-релизы и комментарии	анонсы и события	посты, анонсы и события, видео-репортажи, интервью
жанр	информационно-аналитический	повелительный	неформальный подход: «новости с мест»
ЦА	b2b (Департамент, СМИ, партнёры)	база предпринимателей и подписчиков	только «живые подписчики», естественный прирост аудитории

+ позиционирование: ГБУ «Малый бизнес Москвы», подведомственный ДПИР

+ таргет по сферам бизнеса

+ рост трафика и вовлечённость

Каналы коммуникаций и инструменты PR

МБМ.МОС
МАЛЫЙ БИЗНЕС МОСКВЫ

Н.
Шинкарева



**Выход с нативными материалами
на целевую аудиторию специализи-
рованных Интернет - ресурсов:**

- ◆ Гарант
- ◆ Консультант +
- ◆ Главбух
- ◆ Генеральный директор
- ◆ Коммерческий директор
- ◆ Деловые топ-СМИ
- ◆ База СМИ партнёров с партнёрскими пресс-релизами

Социальные сети

Н.
Шинкарева

↑ органический
рост подписчиков

KPI 2021
(подписчики)

накопленным итогом

facebook	↑ 28 тыс.
vkontakte	↑ 33 тыс.
instagram	↑ 18 тыс.
telegram-канал	↑ 6,4 тыс.



«50/5»

новый проект еженедельного
интервью с предпринимателем:

5 шагов — 50 историй



Каталог

новый формат, уникальный
нескучный контент

- + единый буклет по мерам поддержки
- + опыт предпринимателей
- + информация партнеров: бонусы, призы, квесты
- + развлекательный материал

тираж

3 500

периодичность
выпуска

квартальная

каждый квартал

**новая
концепция**

- №1 «Будь первым»
- №2 «Бизнес в паре»
- №3 «Три желания для бизнеса»
- №4 «4 секрета успеха»



- + электронный каталог (предыдущий номер) размещается на сайт в день выхода нового номера
- + анонсы по базе МБМ
- + в каждом номере интерактивные регистрации

Партнёрская программа

>200 партнёров

KPI 2021:

**основной критерий партнёра –
новые целевые охваты**

- ◆ **PR-активность**
- ◆ **KBM-программа**
- ◆ **Интеграция партнёрских предложений в продуктовую линейку МБМ**
- ◆ **PROMO-проект**

50 000

переходов на сайт
от уникальных
пользователей

12 000

новых регистраций в ЛК

4 000

новых регистраций
в ЛК с ИНН

банки

коммерческие организации

организаторы бизнес-
событий и KBM

бизнес-школы

ВУЗы

2021



Черновик

+ слайд по
самозанятым

Сопоставление с КПИ

Месяцы+проекты = ДК
Таблица???