

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:

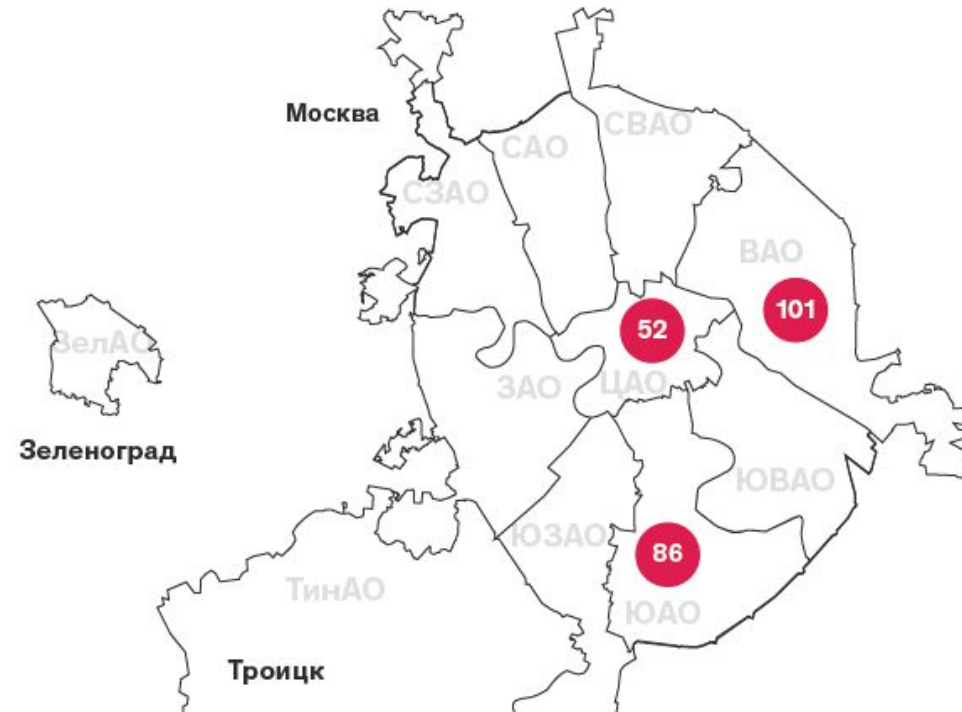
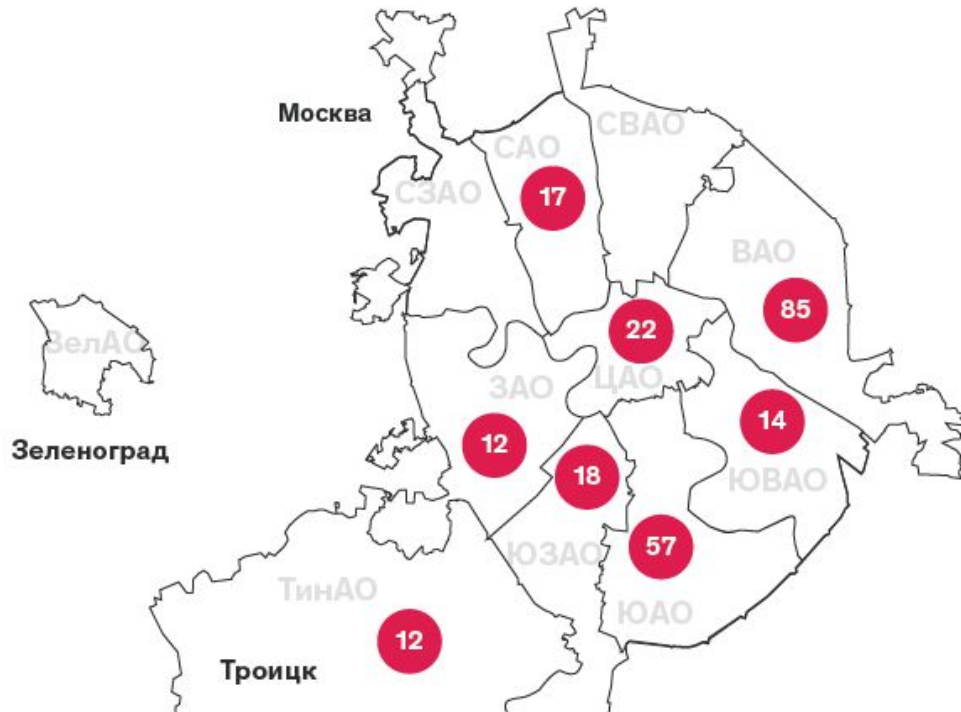
- ....

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)

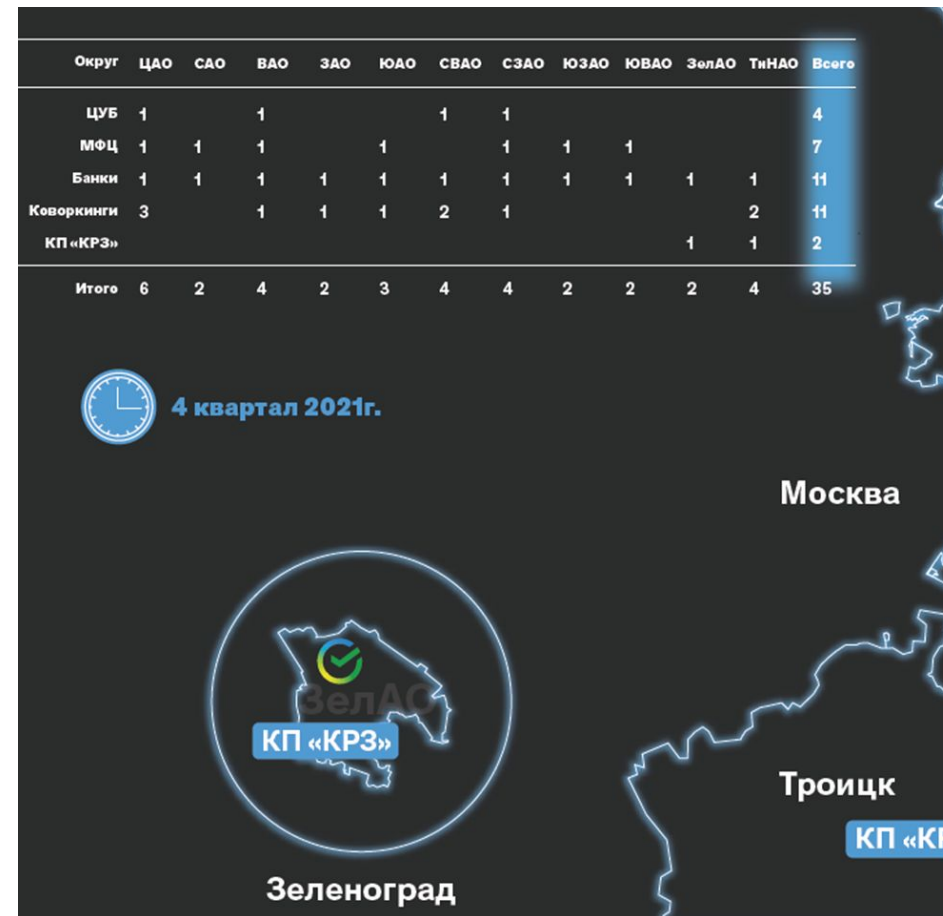
ЦУБ апрельский добавить

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

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

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

Консалтинг	2020	%
Количество консультаций	<b>135 347</b>	<b>+ 9%</b>
NPS	<b>94,4%</b>	<b>+ 1%</b>

Сайт	2020	%
<b>Визиты</b>	<b>1 890 000</b>	<b>+ 49%</b>
<b>Уникальные посетители</b>	<b>1 100 000</b>	<b>+ 70%</b>

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



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

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"><li>— избежать провалов</li><li>— исправить свои ошибки</li><li>— работать с потерянными клиентами</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>— оценка качественных показателей</li><li>— поддержание качественных показателей</li><li>— стабильный сервис</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>— сегментация клиентов</li><li>— выявление скрытых потребностей</li><li>— работа с постоянными клиентами</li><li>— системная работа с каждым типом клиента</li></ul>
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
<b>Итого</b>	<b>6</b>	<b>2</b>	<b>4</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>4</b>	<b>2</b>	<b>2</b>	<b>2</b>	<b>4</b>	<b>35</b>

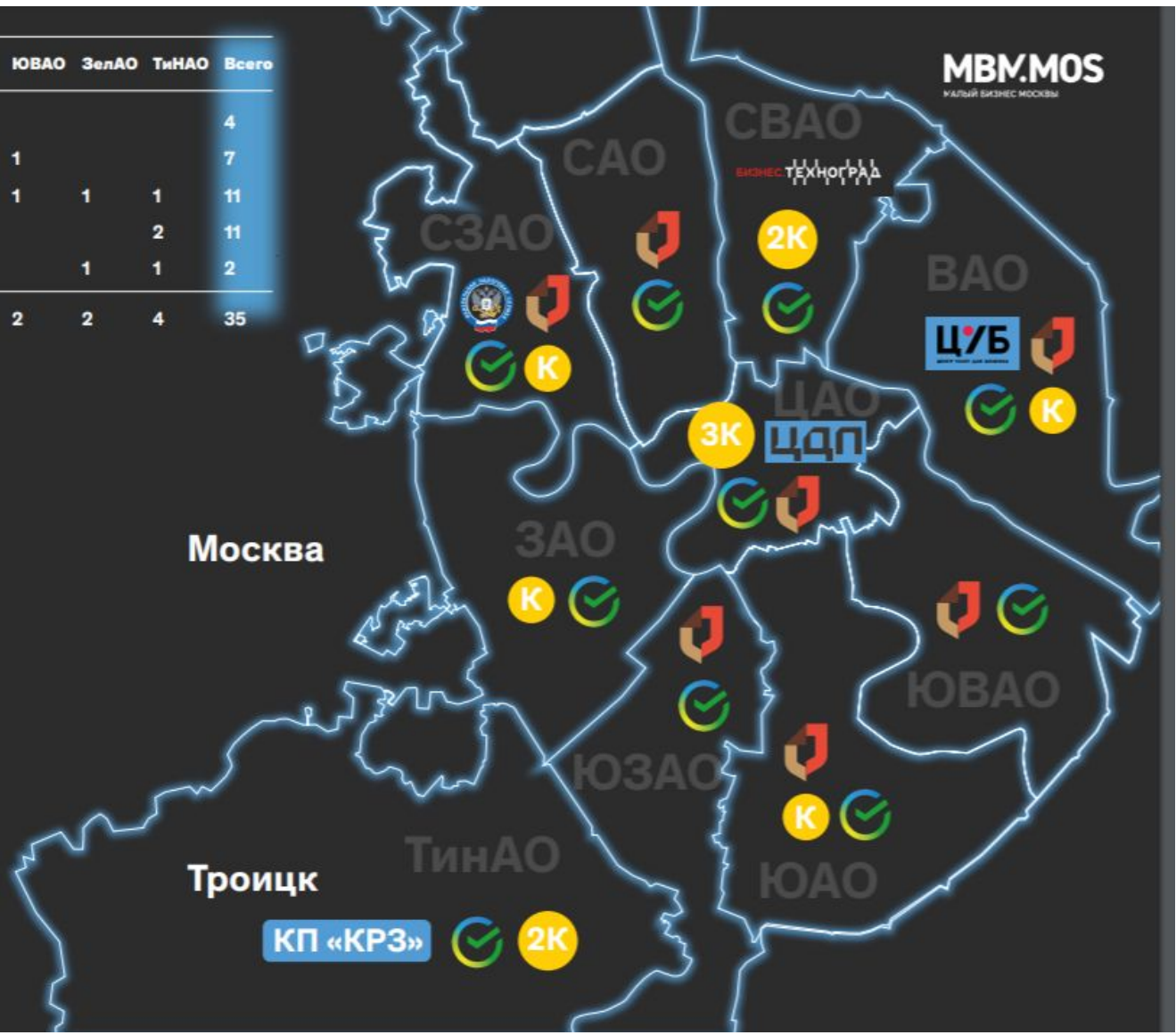
**MBM.MOS**  
КАЛЫЙ БИЗНЕС МОСКВЫ



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
брендирование	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**

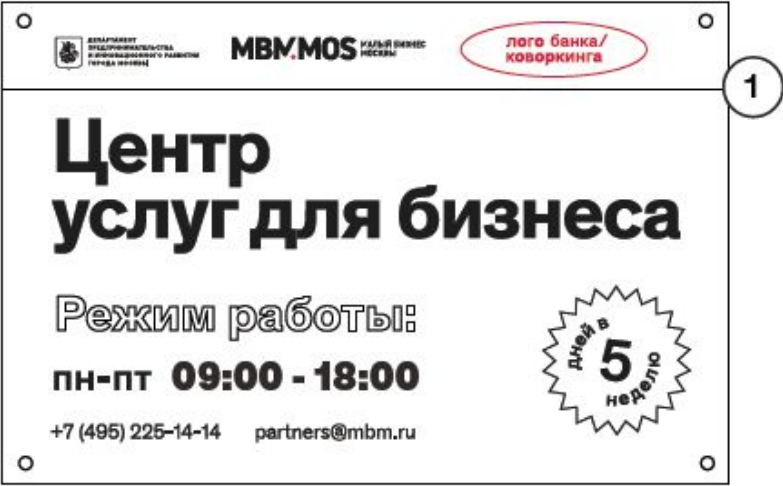
- ◆ **Общая информация о мерах поддержки в Москве**
- ◆ **Темы консультаций МБМ**
  - ◆ **Онлайн-продукты МБМ.MOS.RU**
    - ◆ **Образовательные программы МБМ**
      - ◆ **Навигация по сайту МБМ**

# 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

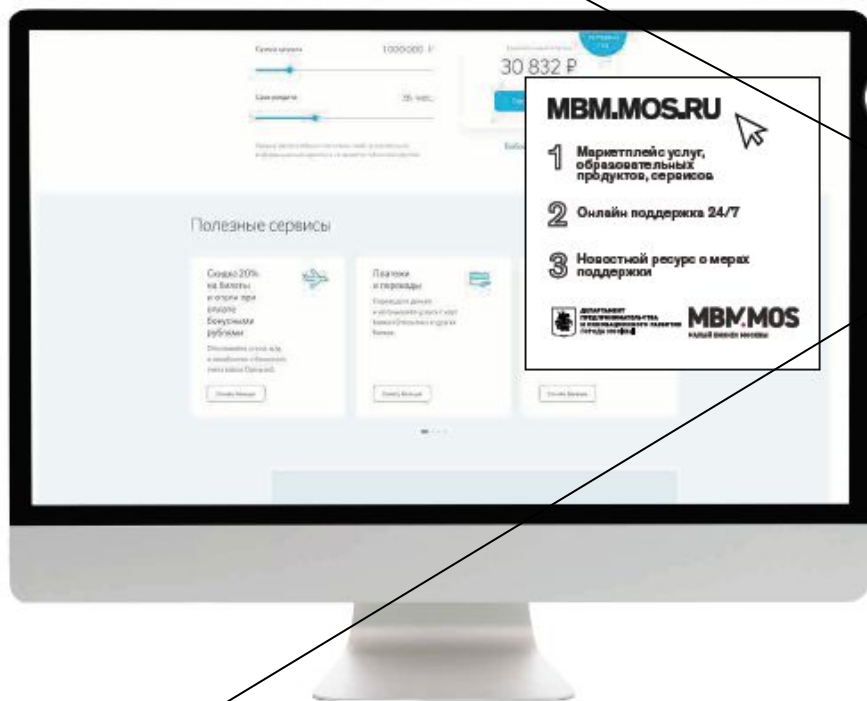
1 — ролл-ап; 2 — буклетница; 3 — стойка с каталогом; 4 — инфокиоск; 5 — панно с информацией; 6 — табличка на столе; 7 — значок у администратора; 8 — формат А4, раздается всем резидентам и гостям; 9 — наклейка на стол

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



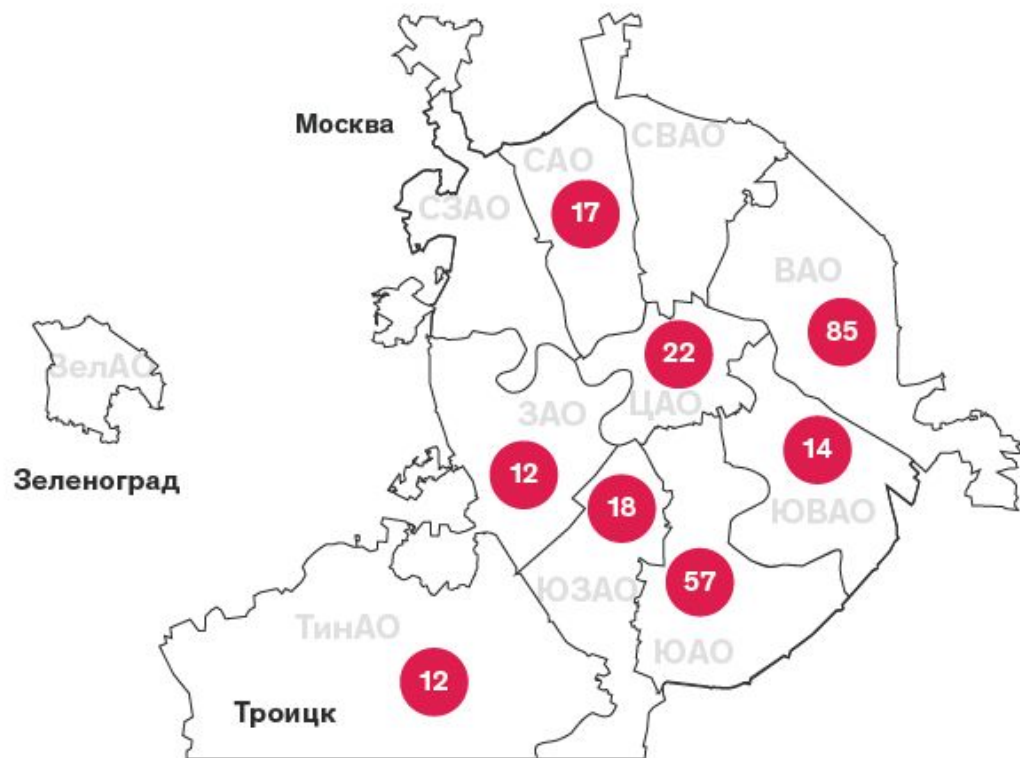
2

**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

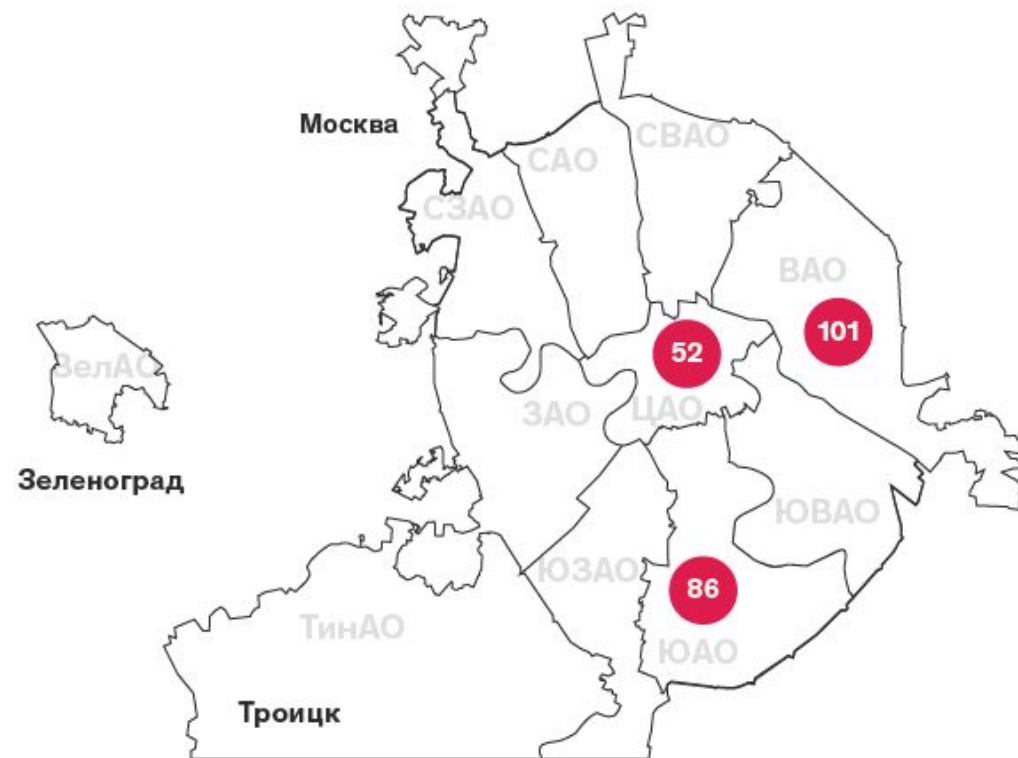
1—баннер на сайт и в ЛК (десктоп версия); 2—баннер на сайт и в ЛК (мобильная версия)

# 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

	<b>0 УРОВЕНЬ</b> контакт-центр	<b>1 УРОВЕНЬ</b> консультант ЦУБ	<b>2 УРОВЕНЬ</b> консультант 2 уровня
<b>способы</b>	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

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

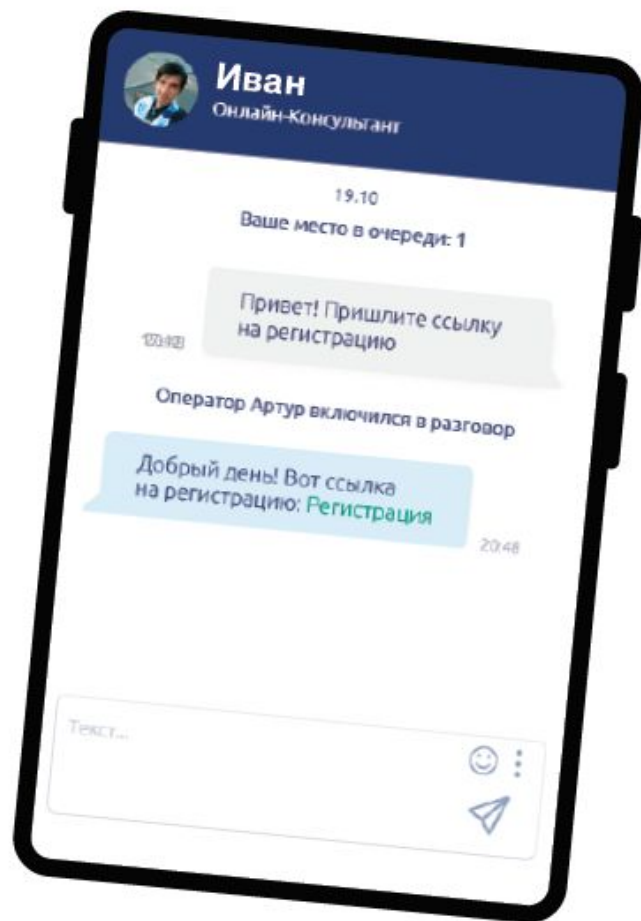
**Государственная регистрация ООО и ИП осуществляется в срок не более чем 5 рабочих дней со дня представления документов в регистрирующий орган, не считая дня подачи документов.**

- 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](http://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', 'Избранное', '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

MBM.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 MBM.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 имеющихся

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:



актуальн  
о

◆  
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:

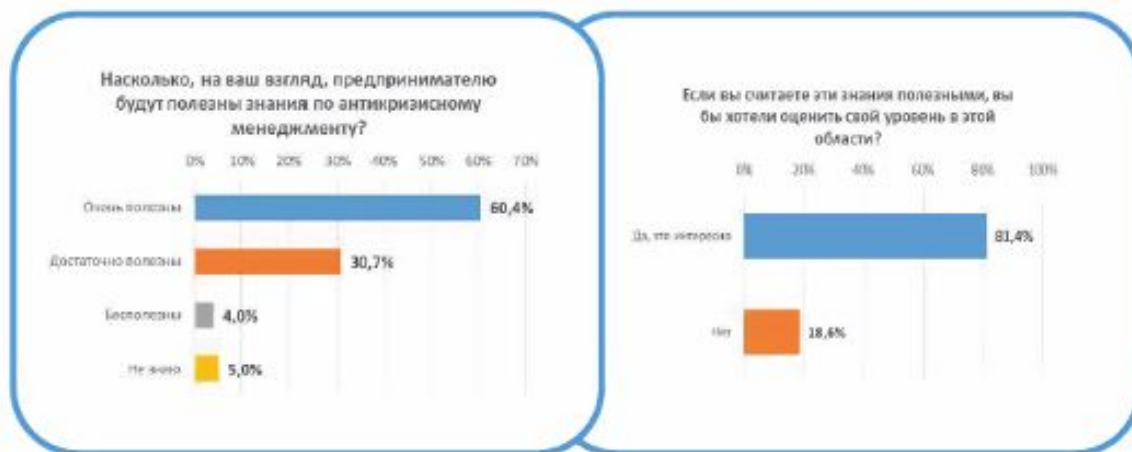
- онлайн
- 25 минут
- 40 кейсов-заданий на умение находить бизнес-выход из кризиса

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**

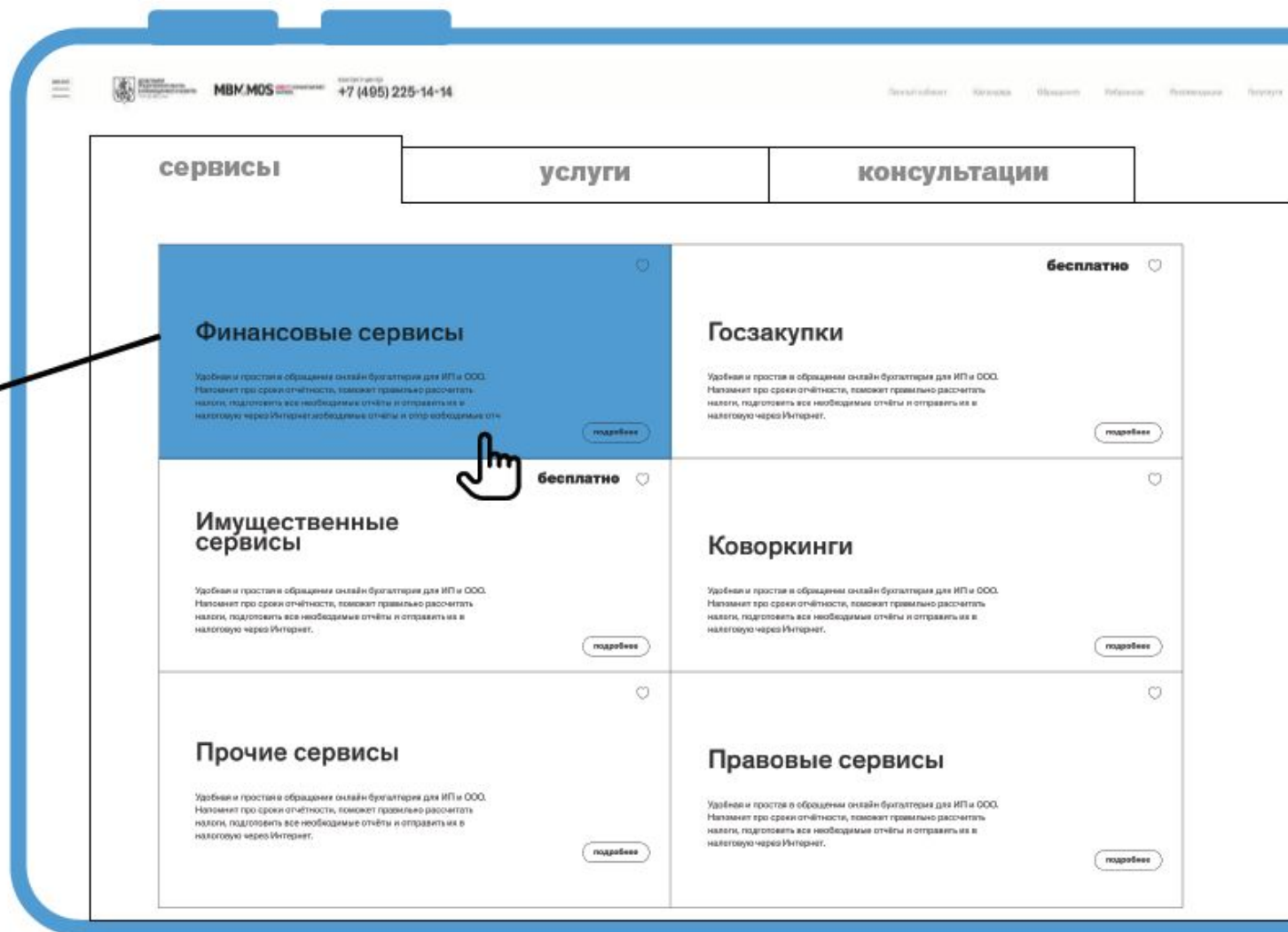
МАЛЫЙ БИЗНЕС МОСКВЫ

**Н.  
Баранов**



# Маркетплейс сервисов для бизнеса

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



The screenshot shows the MBV.MOS website interface. At the top, there are navigation tabs: "сервисы", "услуги", and "консультации". Below the tabs is a grid of service cards. The first card is highlighted in blue and is titled "Финансовые сервисы". A hand cursor is pointing at the "подробнее" button on this card. Other cards include "Госзакупки", "Имущественные сервисы", "Коворкинги", "Прочие сервисы", and "Правовые сервисы". Each card contains a brief description and a "подробнее" button. The "Финансовые сервисы" card also has a "бесплатно" label and a heart icon.

**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

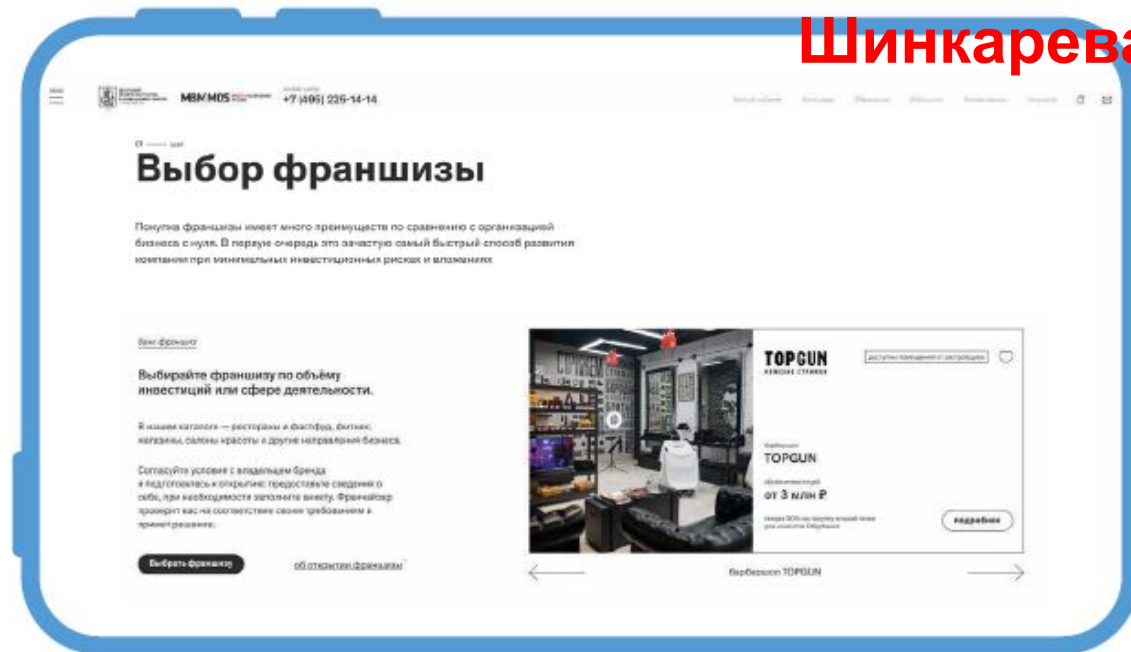
— основы франчайзинга

— 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

**MBM.MOS**  
МАЛЫЙ БИЗНЕС МОСКВЫ

# ИНТЕРАКТИВНЫЙ ПОМОЩНИК

**Н.Шинкарева**

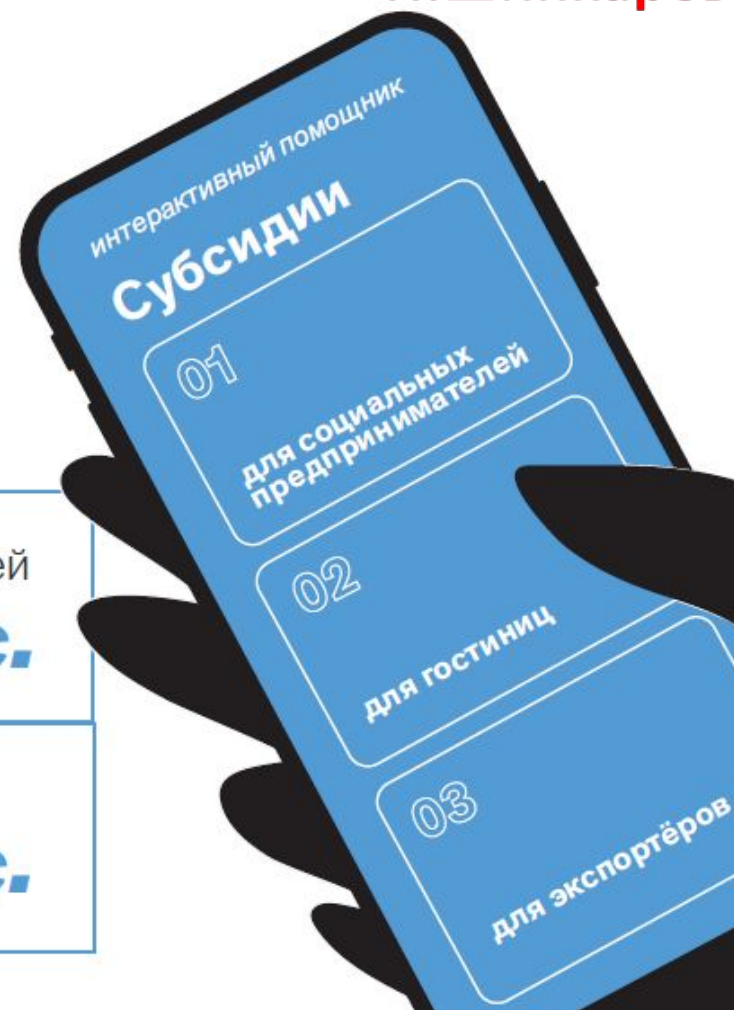
**индивидуальный подбор мер поддержки  
бизнеса по ИНН и для самозанятых**

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

## КРІ 2021

уникальных пользователей  
**10 тыс.**

количество сессий  
**13 тыс.**





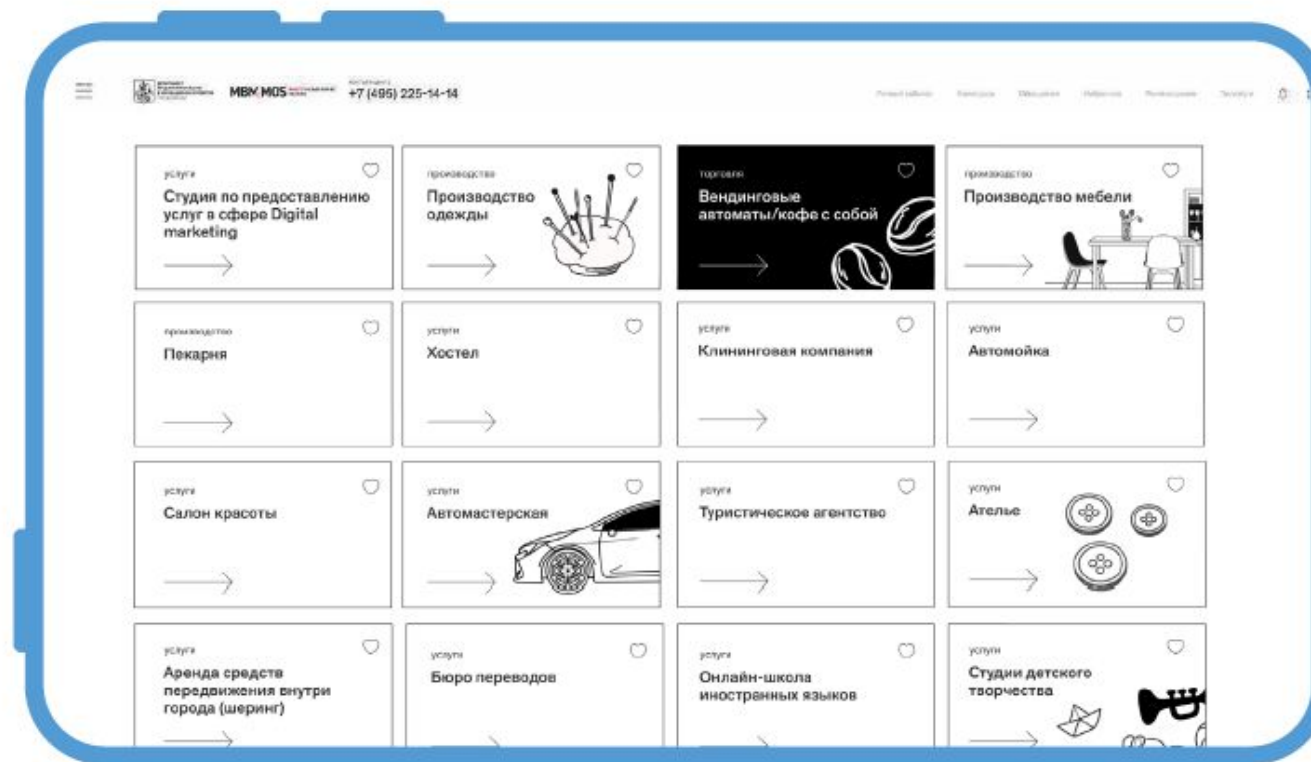


# **Бизнес-треки**

# 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

	<b>СМИ (официоз)</b>	<b>Email-рассылки</b>	<b>Соцсети и Telegram-канал</b>
<b>цели</b>	охват аудитории	конверсии – целевые действия	целевые действия (регистрации и подписки)
<b>формат</b>	пресс-релизы и комментарии	анонсы и события	посты, анонсы и события, видео-репортажи, интервью
<b>жанр</b>	информационно-аналитический	повелительный	неформальный подход: «новости с мест»
<b>ЦА</b>	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	↑ <b>28 тыс.</b>
vkontakte	↑ <b>33 тыс.</b>
instagram	↑ <b>18 тыс.</b>
telegram-канал	↑ <b>6,4 тыс.</b>



«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

основной критерий партнёра –  
новые целевые охваты

KPI 2021:

- ◆ 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???