



УДАЧНЫЙ ГОД 2015

Успехи выпускников 3

Планы и проекты школы 11

ВЫСШАЯ ШКОЛА МАРКЕТИНГА И РАЗВИТИЯ БИЗНЕСА

ДОРОГИЕ КОЛЛЕГИ И ДРУЗЬЯ!



“

Декабрь время подводить итоги года и строить планы на будущее. 2015 год для Школы был продуктивным, а результаты можно смело назвать впечатляющими.

Были запущены яркие и актуальные для рынков проекты: Digital Health, Авторские мастерские «Шаг в будущее», «Возраст 5.0», летняя школа «Персональный бренд личности». Была расширена матрица образовательных программ, ведь потребности рынка меняются так же стремительно как и внешняя среда! Ответом на эти вызовы и изменения стали наши новые программы: «Управление корпоративными венчурными фондами» и «Маркетинг территорий». Было сделано очень много, и все же главными достижениями для Школы мы считаем достижения наших слушателей и выпускников которые мы воспринимаем как собственные. Именно поэтому в последний месяц уходящего года Школа запустила свой главный проект - «Удачный год», в рамках которого собрала важные достижения и вехи своих слушателей и выпускников. В этом материале всего лишь небольшая часть наших ярких профессиональных и личных побед, делиться которыми мы будем продолжать в 2016.

С наступающим Новым годом! Профессиональных достижений и личного роста, а главное, свободы и осознанности в каждом шаге!



Татьяна Комиссарова
Декан Высшей школы маркетинга и развития бизнеса НИУ ВШЭ

ЛЮБОВЬ ГЕРАЩЕНКО

07.12.15 в Крокус Сити Холле состоялось награждение победителей премии «Наше Подмосковье» Губернатора Московской области Воробьева А.Ю.

Всего по всей Московской области было подано 23970 заявок от проектов. Премию разных степеней получили всего 1945 человек, куда и вошел проект Любви Геращенко: Мобильный салон красоты Персона, mobile-служба помощи людям в поддержании своей красоты не выходя из дома <http://mobile-persona.ru>.

За 2 года проект охватил 445 человек среди которых люди с ограниченными возможностями и пожилые люди.

“ *Мой проект помогает людям, у которых по каким либо причинам, нет возможности выйти из дома и посетить обычный салон красоты. Быть ухоженными и красивыми, поддерживать свою красоту, не выходя из дома, дать рабочие места людям с ограниченными возможностями, помочь детям с ограниченными возможностями адаптироваться в среде здоровых детей и людей, привлекая их к участию в мастер-классах.*

ПЕРСОНА
mobile

Любовь Геращенко
Основатель компании,
Слушательница программы
«Маркетинг для профессионалов»

ВЕРА ТРАХИМОВИЧ

“ PR-деятельность когда при помощи одного пресс-релиза о выходе книги удалось сформировать информационную картину российских СМИ, попасть в ТОП Яндекс и Рамблер новостей, внедриться в ТВ-сюжеты и продать тираж проекта.

Это был пресс-релиз о выходе книги путешественника Федора Конюхова "Мои путешествия". Новость вышла в России сегодня (РИА), Российской газете, Газете.ру, Ленте.ру, далее разместили другие массовые СМИ, потом региональные медиа.

В итоге за 1 день вышло порядка 60 публикаций в крупнейших медиа, был сюжет на 3 ТВ. Новости выходили еще в течение недели. И все это бесплатно с упоминанием издательства (запросы по wordstat.yandex.ru тоже подскочили). А главное, эта шумиха в СМИ продала мне первый тираж книги, а потом еще несколько :)



Вера Трахимович
PR-директор издательства,
Слушательница программы
«Маркетинг для профессионалов»

издательство
МАНН, ИВАНОВ И ФЕРБЕР

НИНА ЧУКАЕВА



Нина Чукаева
Business Solutions Manager Marketing
Выпускница программы Бренд менеджмент, 2013

“ В 2015 году для меня был годом внедрения двух программ лояльности:

Adidas Universe <http://www.adidas.ru/universe> программа лояльности, которая позволяет получать доступ к эксклюзивным акциям, специальным предложениям, конкурсам и тест-драйвам, а так же накапливать скидку на покупку продукции Adidas в интернет-магазине и в розничных магазинах Adidas.

Reebok Card - Программа поощрения постоянных Клиентов, совершающих покупки в фирменных концептуальных розничных магазинах Reebok.

Начала заниматься новым видом спорта Сквош и вышла замуж!

СВЕТЛАНА СОКОЛОВА

“

Вот уже 1,5 года я занимаюсь проектом создания и имплементации паспортов, инструкций по монтажу и эксплуатации на насосное оборудования в составе комплекта поставки, отвечающих требованиям Технического Регламента Таможенного Союза ЕврАзЭС. Российское и казахское представительства концерна GRUNDFOS взяли ответственность за создание документации, отвечающей требованиям законодательства Таможенного Союза. За 2015 год создано и внедрено в комплекты поставки более 100 паспортов на насосное оборудование.

Среди наиболее значимых достижений команды отдела технического маркетинга компании ГРУНДФОС хочется выделить высокую оценку показателей удовлетворенности и мотивации в рамках ежегодного исследования Employee Motivation Survey. Помимо указанных высоких оценок, командой особо подчеркнуты: значимость командной работы, профессиональное развитие сотрудников, взаимодействие с руководителем отдела, значимость взаимодействия с другими подразделениями компании.

Личными достижениями 2015 года считаю выступление в качестве спикера на занятиях в Высшей Школе Маркетинга и Развития Бизнеса и участие в качестве ментора в учебном проекте программы «Развитие бизнеса» ВШМиРБ.



Светлана Соколова
Head of Technical Marketing
Grundfos Russia

Выпускница программы Маркет менеджмент, 2014

ФЕСТИВАЛ

ЕКАТЕРИНА КОЛОСОВА



Екатерина Колосова

Директор по маркетингу LIGER GROUP

Выпускница программы Маркетинг для профессионалов – А, 2015

“

12 сентября прошёл фестиваль для бездомных собак и кошек "БиМ. Бездомные и Милые".

Я организовывала его сама собрав 390 тысяч рублей через краудфандинговую платформу Boomstarter.

Конечно, и сбор денег, и организация - это очень тяжёлые вещи: каждый день что-нибудь случалось, срывалось, не получалось.

*Но в итоге все прошло на ура:
19 животных обрели новый дом.
А это стоило всех усилий!*



АЛЕКСЕЙ БУРОЧКИН

“ Закончился двух летний период подготовки вывода на рынок новой линейки – железнодорожное оборудование и подвижной состав. В 2015 выстроен канал продаж и реализованы первые проекты на данном рынке. Наша цель занять лидирующие позиции поставщика решений для подвижного состава.

Изменение коммуникационной стратегии фокусного для нашего портфеля продукта коммутационной системы SmartWire-DT, с акцентом на концепцию «Индустрия 4.0». Мы привлекли к сотрудничеству новаторов и ранних последователей и реализовать 5 новых проектов. Зона ответственности моей команды пополнилась новым рынком потенциальный объем которого в РФ оценивается в 20 млн. долларов.

Участие в проектах Школы: В 2015 году мне удалось поработать с талантливыми ребятами, разрабатывающими систему адаптации внешности героя игры при помощи 3D-моделирования, которые поразили меня трудолюбием и влюбленностью в свое детище.

Также моим значительным профессиональным достижением стало то, что мне доверили руководить программой «Продакт-менеджмент технологического продукта» и, я уверен, что возложенные на меня надежды, будут оправданы.

Самым главным моим личным достижением в 2015 году стало рождение моего второго ребенка, сына. И данное событие является для меня стимулом для достижения вершин как в профессиональной, так и карьерной жизни. Сотрутся из памяти все победы и поражения, взлеты и падения, но полученный опыт, переданный своим детям, будет отправной точкой для их собственных достижений.



Алексей Бурочкин

Руководитель отдела управления продуктами электротехнического сектора компании Eaton
Выпускник программы Бренд-менеджмент, 2013

КАТЕРИНА КОНДРАТЬЕВА



Катерина Кондратьева
Бренд менеджер Feron Lighting
Выпускница программы Бренд менеджмент, 2009

“

Прошедший год стал для меня очень продуктивным как в профессиональном, так и в личном плане.

Год активного тестирования новых направлений продвижения, например для реализации проекта "Академия света Feron" (<http://academy.feron.ru/>). Это нестандартный для нашего рынка образовательный проект, который привлечет новую для нас аудиторию – дизайнеров интерьеров и архитекторов.

Расширилась и моя зона ответственности – теперь это весь департамент маркетинга! Это безусловный рост, но и большая ответственность.

2015 год - это мой первый опыт менторства на проекте стартапов Школы и МТС «Телеком Идея». Участие еще в одной программе Школы – составлении курса «Маркетинг для начинающих» проекта Универсарium, позволил упорядочить большой массив теоретических изысканий.

Конечно, рабочие и учебные проекты – это еще не все. Личностное развитие, спорт и, особенно, семья – то, что имеет огромное значение в жизни каждого человека, также принесли в этом году много нового и радостного. Из особенно интересного наверное отмечу действительно эффективный курс Московской Школы Радио, который мне посчастливилось пройти этим летом - «Техника Речи: постановка голоса» с потрясающим профессионалом своего дела – Маргаритой Радциг

АЛЕКСАНДР БЕСПАЛОВ

“ 2015 год для меня - это год запуска на российский рынок крупного бренда *Bussmann* – мирового лидера в производстве предохранителей защиты цепей.

Одновременно на рынок выведено 5000 продуктов. Это несомненный успех и результат слаженности действий всей нашей команды.

В качестве ментора я участвовал в проекте МТС «Телеком Идея». Мне достался очень интересный проект – PUSHка App, который находился на pre-seed этапе. Проект получил специальный приз от Высшей Школы Маркетинга и Развития Бизнеса НИУ ВШЭ, и вышел в финал.

Это мой второй опыт менторства, могу сказать что менторство значительно расширяет кругозор, позволяет изучить специфику различных рынков и использовать знания и опыт на различных рынках с различными продуктами.

2015 год в личной сфере жизни навсегда стал для меня особенным, так как именно в этом году я стал отцом (впервые!), что является одновременно и достижением, и большим вызовом, очень радостным и положительным, изменяющим жизнь и мировосприятие.



Александр Беспалов

менеджер по продукту направления
«Автоматизация и промышленные устройства управления»

компании Eaton

Выпускник программы Маркет Менеджмент, 2014

КЛЮЧЕВЫЕ ПРОЕКТЫ ШКОЛЫ 2015

Проект «СТАГНАЦИЯ 2015: МАРКЕТИНГОВЫЕ РЕШЕНИЯ НА ОТРАСЛЕВОМ РЫНКЕ»

Февраль - «Строительный рынок: есть ли решения?»

Март - «Внутренний туризм. Путешествие по России – за и против»

Апрель - «Маркетинг медицинских услуг»

Май - «Маркетинг образовательных продуктов»

Июнь - «Поведение потребителей во время кризисов»

Проект «ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЕ ЛИДЕРСТВО, КАК НОВАЯ КОМПЕТЕНЦИЯ МАРКЕТОЛОГОВ»

Как будет выглядеть функция маркетинга в компании в 2025 г.? Чтобы предлагать новые решения маркетолог должен уметь видеть комбинацию возможностей на рынке в интересах компании. Предпринимательское лидерство, как новая компетенция маркетологов, позволит решать такие задачи. Так, можно ли этому научиться?

Октябрь - «Визионер в бизнесе: это Вы? Востребованная компетенция для поиска путей развития»

Декабрь - «Трансформация функции маркетинга»

КЛЮЧЕВЫЕ ПРОЕКТЫ ШКОЛЫ 2015

Проект «ОТКРЫТАЯ ДИСКУССИОННАЯ ПЛОЩАДКА DIGITAL HEALTH В НИУ ВШЭ»

совместно с компаниями Medsi и Medme с целью совместного формирования рынка Digital Health, поиска и аккумуляции новых идей, развития бизнеса для сектора Digital Health.

Сентябрь - «Рынок цифровой медицины: текущее положение и перспективы развития»

Ноябрь - «Диджитализация медицины»

Декабрь - «Новые технологии для здоровья сосудов и эндокринной системы»

Проект «СЕРТИФИКАЦИЯ EMC»

В 2015 году Наблюдательный советом НИУ ВШЭ одобрено вступление Высшей школы экономики в члены Европейской маркетинговой конфедерации (EMC). Получение НИУ ВШЭ такой аккредитации позволит создать на базе Высшей школы маркетинга и развития бизнеса международный сертификационный центр маркетологов в России.

КОНФЕРЕНЦИЯ ВЫПУСКНИКОВ ШКОЛЫ



**В феврале 2016 года
нашей Школе исполняется 10 лет!**



Свой день рождения Школа отметит в окружении выпускников и слушателей. Мы используем этот повод как возможность организовать дискуссию на самые важные проблемы которые волнуют современность и возможность объединиться для того, чтобы стать еще сильнее и успешнее!



ВЫСШАЯ ШКОЛА МАРКЕТИНГА И РАЗВИТИЯ БИЗНЕСА

КОНТАКТЫ:

Москва, ул. Малая Ордынка, дом 17

+7 (495) 959-45-52 | market@hse.ru

www.marketing.hse.ru