

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ВНЗ «УКРАЇНСЬКИЙ КАТОЛИЦЬКИЙ УНІВЕРСИТЕТ»

Факультет суспільних наук
Кафедра управління та організаційного розвитку

Магістерська робота

на тему:

"Створення національної бізнес школи в Киргизстані за моделлю західного зразка"

Виконав:

студент 6 курсу групи СБА18/М,
Спеціальності 073« Менеджмент»

Сабиров Максат

Керівник: Андрій Рождественський

Рецензент: Ольга Гошко

Львів 2020

ЗМІСТ

<u>ОПИС ІДЕІ</u>	8
<u>РОЗДІЛ I</u>	9
<u>МАРКЕТИНГ</u>	9
<u>1.1 4P АНАЛІЗ ПРОГРАМИ МВА</u>	18
<u>1.2 ДИЗАЙН ПРОГРАМ БШКЕКСЬКОЇ БІЗНЕС ШКОЛИ</u>	19
<u>1.3 CRM & SEM</u>	21
<u>1.4 ПРОДАЖІ</u>	22
<u>РОЗДІЛ II</u>	24
<u>СТРАТЕГІЯ</u>	24
<u>2.1 МАСШТАБ</u>	26
<u>2.2 НЕВДАЧА</u>	27
<u>2.3 ШВИДКІСТЬ</u>	27
<u>2.4 ОЩАДНІСТЬ</u>	29
<u>2.5 ДОСТУП</u>	30
<u>2.5.1 БІЗНЕС-ДИЗАЙН БІЗНЕС ШКОЛИ</u>	31
<u>2.6 АЛГОРИТМИ</u>	35
<u>2.7 МАГНЕТІЧНІСТЬ</u>	36
<u>2.8 ІСТОРІЯ</u>	37
<u>РОЗДІЛ III</u>	38
<u>МАКРОЕКОНОМІКА</u>	38
<u>РОЗДІЛ IV</u>	41
<u>РИЗИКИ</u>	41
<u>РОЗДІЛ V</u>	45
<u>ОРГАНІЗАЦІЙНА СТРУКТУРА І УПРАВЛІННЯ КАДРАМИ</u>	45
<u>РОЗДІЛ VI</u>	47
<u>ФІНАНСИ</u>	47
<u>ВИСНОВКИ</u>	54
<u>ПОСИЛАННЯ І ВИКОРИСТАНА ЛІТЕРАТУРА</u>	55
<u>ДОДАТОК 1</u>	56
<u>1.1 ІСТОРІЯ КИРГИЗСТАНУ</u>	56
<u>1.2 ІСТОРІЯ БІЗНЕС ОСВІТИ</u>	58
<u>1.3 ІСТОРІЯ ОСВІТИ В КР</u>	59
<u>ДОДАТОК 2</u>	65
<u>2.1 ОПИТУВАННЯ СЕРЕД МЕНЕДЖЕРІВ, ПІДПРИЄМЦІВ І БІЗНЕСМЕНІВ КИРГИЗСТАНУ</u>	65

ВСТУП

Навчання у Львівській бізнес-школі - це неймовірний та безцінний досвід для мене. Два роки навчання і спілкування з чудовими людьми, підприємцями, бізнесменами та громадськими діячами дали мені величезний досвід, який передбачити відразу було неможливо. Нестандартний підхід до навчання студентів та особливість спільноти студентів надихнули мене на новий бізнес-проект який дозволяє адаптувати набутий мною в Україні досвід навчання.— Мета мого проекту створення східної бізнес школи в Киргизстані.

Хочу пояснити, чому мені цікава ця ідея, чому вона важлива для мене, і я вважаю її можливою. Мій життєвий досвід і досвід роботи на різних позиціях в різних проектах частково дає відповідь на це питання.

Працювати я почав ще будучи студентом 4 курсу навчання. Першим моїм працедавцем був громадський фонд "Громадянська Ініціатива Інтернет Політики", відомому в ІТ галузі Киргизстану своїми ініціативами щодо захисту і розвитку ІТ галузі Киргизстану. ГПП мені дав дуже багато досвіду і відкрив широту погляду. Ці роки запам'ятаються мені як початок громадянського Інтернету в Киргизстані, початок зародження соціальних мереж, блогів. У нас навіть був свій сайт twitter.kg, який збирав всіх користувачів твіттера Киргизстану в рамках проекту з популяризації твіттера, нас було менше 200 чоловік в країні і ми всі знали один одного. Після 5 років роботи в фонді і неурядовому секторі, я продовжив далі свій шлях, в підприємництві і бізнесі.

"Aiperi Coworking", так ми назвали перший коворкінг простір в Киргизстані, який ми відкрили в 2012 році. Тисячі молодих людей відвідали наші заходи, запускали свої невеликі проекти, життя вирувало. Але моєю метою було не надання робочих місць за певну ціну, а пошук проривних, інноваційних ідей і проектів для розвитку і підтримки. Ми хотіли створити стартап екосистему через наш коворкінг. Однак через рік роботи ми зрозуміли, що все ж ми ще не готові, ринок маленький, фахівців немає. Та й зрозуміли, що стартап екосистеми народжується в готовому середовищі, з інфраструктурою і

висококваліфікованими фахівцями. Той період, коли стартапи вистрілювали з гаражів, пройшов. Стартапи - це перш за все бізнес, а вже потім модне слово. А бізнес - це кадри, маркетинг, правильні розрахунки, інвестори, дослідження і так далі.

Наступним кроком стало розуміння, що нам треба виростити екосистему, інфраструктуру і фахівців. Ми почали працювати над даними завданнями через КАРПЗП (Киргизької Асоціацію Розробників Програмного Забезпечення і Послуг), яку я очолював в 2016 році. І нашим головним проектом став запуск ІТ-Академії для підготовки програмістів.

Запустивши ІТ Академію, я пішов далі, в новий бізнес проект, який ми почали спільно з партнерами, найбільшими в нашій країні ІТ компаніями розробниками програмного забезпечення. Створили технологічний альянс - TEAM.KG для розробки проектів з США, виходу на глобальні ринки одним великим гравцем з Киргизстану. Це довгий шлях, який, як виявилось тепер залежить не тільки від ІТ ринку і гравців, на створення екосистеми впливає все суспільство, місто Бішкек, як середовище, країна, як бренд, для залучення клієнтів і довіри з їхнього боку.

Все це складно робити в рамках однієї компанії або галузі, коли ти маленький і не уявляєш масштаб для країни. Тому вступ до Львівської бізнес школи задля пошуку відповідей на безліч питань, стало вкрай важливим і потрібним саме в даний момент.

Однак, якби така Бізнес-школа була б в Бішкеку зараз, я і інші підприємці, активні громадяни, які не пороз'їжджалися по світу, в пошуках відповідей на свої питання, змогли б швидше застосувати знання і наші дії та реакція не змусили б себе чекати. Розвиток особистостей, локального середовища, спільноти в бізнес школі неможливо переоцінити. Це не тільки розвиток персонально кожного студента, це розвиток всієї спільноти. Це динаміка і життя, яка нам так потрібна.

Хотів би розповісти про свій досвід навчання на програмі Бізнес-адміністрування як потенційного студента два роки тому.

Довго думав над тим, яка мені потрібна програма в сфері управлінського розвитку (МВА), як туди вступити, вивчав рейтинги, читав багато різної інформації, дивився виступи та інтерв'ю професорів, підприємців і бізнесменів.

МВА програми здаються схожими і в той же час зовсім різні за змістом. Схожі програмою, так як отримують міжнародну акредитацію, яка вимагає певних курсів і годин. Класично вони включають такі напрямки як операційний менеджмент, фінанси, маркетинг, стратегія, лідерство і управління кадрами, що ми можемо прочитати на сайті різних програм.

Далі, є опис програми, статистика працевлаштування випускників, розмір заробітної плати і інша інформація. І тут якраз з'являються відмінності. Хтось готує фахівців на фінансові ринки, хтось готує консультантів, хтось сильний в менеджменті, а хтось в підприємстві.

У той же час, МВА програми зараз дуже вигідний комерційний продукт, тому багато університетів запускають спільні програми - дають в першу чергу мову, як правило англійську, різноманітне культурне середовище, мережу контактів і базові знання.

Старі й відомі бізнес-школи говорять про цінності бізнес-школи і випускників, розуміючи куди і навіщо вони їх готують. Відповідно вони абітурієнтів сфокусовано відбирають, при вступі їм потрібні відповідні люди, які в майбутньому складуть сильний і якісний склад слухачів, а далі випускників. Такими є програми університетів Ліги плюща, Лондонська школа економіки, INSEAD і інші топ університети.

У нас в країні одиниці компаній, яким потрібні фахівці з класичним МВА з огляду на те, що у нас мало компаній корпорацій, а середні компанії почали свій шлях після здобуття незалежності Киргизстану і знаходяться на етапі зростання. Мала кількість великих компаній говорить і про те, що ще не конкурентний ринок, можливостей для підприємців дуже багато в різних секторах економіки.

Вибираючи програму МВА, я виділив кілька важливих для себе пунктів:

1. Я не шукав стипендії та інші безкоштовні програми спочатку, так як у таких програм є свій фокус, і як правило це не МВА. Отримання стипендії займає багато часу на підготовку, здачу тестів а проходження відбору може займати більше року часу.

2. Я не шукав програму МВА заради диплому. Так, як я писав вище, таких теж дуже багато. Там навчають мови, культури країни і базових аспектів бізнесу.

3. Спочатку я дивився МВА в США і Англії, як правило з них вони і починаються. Однак, топ МВА програми передбачаються продовження кар'єри в західних фінансових, бізнес і корпоративних інститутах.

4. Підприємці, які будуть створювати в країні нові бізнеси, розвивати встановлені правила гри, робити революцію в галузі. І вони будуть наймати топ менеджмент з МВА. Вчитися я хотів цього, потрапити в таке середовище, де кипить життя підприємця.

Отже, що ми маємо. Мені потрібна програма, яка розуміє нашу країну, країни СНД і яка пройшла/проходить цей процес трансформації від застою радянського періоду до вільного, капіталістичному ринку. Програма яка пройшла певний шлях становлення, вже розуміє куди вона йде і шукає ці шляхи постійно. Це мала б бути програма з цінностями, спрямованими на особистісний розвиток слухачів, навчання до змін і здатності самим бути драйверами змін.

Мені було важливо побачити Львівську бізнес школу своїми очима, відчувати атмосферу, поспілкуватися з викладачами і студентами, зрозуміти, хочу я бути там чи ні. І побувавши у Львові, я однозначно вирішив, що мені варто тут вчитися [6].

Це невелика бізнес школа, заснована львівськими бізнесменами, для розробки рішень для бізнесу в Західній Україні. Місто Львів є найбільшим європейським в Україні, перебуваючи в крайній західній точці країни. Бізнес-школа створена для вирішення реальних завдань бізнесу, більше орієнтована на створення класу нових підприємців та ефективних управлінців.

Львівська бізнес-школа стала не класичною школою з MBA та іншими програмами, і щоденним навчанням. Вони розробили програму під потреби ринку, бізнесу, Executive MBA. Executive MBA спрямований на топ керівників і власників бізнесу, і середній вік навчання на цих програмах 40 років. Навчання проходить не кожен день, а 4-5 днів в місяць. Будучи успішною ось вже 10 років, Львівська бізнес-школа це стартап світового рівня.

Я шукав саме таку програму, більше орієнтовану для підприємців, здатну допомогти створювати унікальні цінності без великих інвестицій. Продовження навчання у Львівській бізнес-школі стало для мене чудовим продовженням в особистісному розвитку.

Це все було б неможливо без мого справжнього друга, з яким мене звела доля більше 10 років тому в Киргизстані, Євгена Глібовицького, який надихнув мене на навчання у Львові, за що я йому безмежно вдячний. Його розум і вдумливість, людяність і неоціненна місія розвивати країну мене завжди захоплювала, і я прагнув бути ближче до таких людей як він.

Моя сім'я, яка полюбила місто Львів, була моєю опорою і підтримкою ці роки, за що я вдячний моїй дружині Айкен.

Цю роботу я присвячую моїм дітям, моїй донці Аміні і синові Ансарі, який з волі Всевишнього народився у Львові. Він тепер частина історії міста. Моїм дітям, яким я бажаю привити любов до своєї Батьківщини і бути щасливими там, пишається нею, будучи частиною неймовірної країни Киргизстан. А я зроблю все можливе, щоб це було можливим не тільки для них, а й для всіх майбутніх поколінь Киргизстану.

ОПИС ІДЕЇ

Ідея створити в Киргизстані національну бізнес-школу виникла досить швидко і почала набувати свої форми в дискусіях з фахівцями та професорами **Львівської Бізнес Школи**, в кожному модулі, разом зі слухачами бізнес-школи я пізнавав все нове і надихаюче, яке хотів би бачити в **Бішкекській бізнес Школі**.

Я приїхав до Львова в пошуках бізнес-школи, яка вчить локальний бізнес контекст через сучасну систему знань, і я не один в пошуках знань в своїй країні, де немає такої бізнес-школи. Такий інститут повинен бути в Киргизстані. Вивчати питання бізнесу, підприємництва, лідерства та особистого розвитку в нашому регіоні. Школа, яка вивчає питання бізнесу і підприємництва в Центрально-азіатському регіоні, через сучасну систему знань довели свою успішність західними освітніми підходами і стандартами.

Моя Мета - Створити Бізнес Школу, яка забезпечить необхідні умови для особистісного та інтелектуального розвитку своїх слухачів, а також озброїть їх усіма інструментами, знаннями, навичками і головне цінностями, необхідними для досягнення успіху в ЦА і глобальному середовищі.

РОЗДІЛ I

МАРКЕТИНГ

Маркетинг бізнес школи можна описати наступною формулою – це:

- Створення** магістерських програм, наприклад Executive MBA, відкритих і корпоративних програм,
- Донесення** через різні канали комунікації,
- Передача** через освітні і інші процеси,
- Підтримка** зі сторони викладачів, студентів і випускників **ЦІННОСТЕЙ** бізнес школи.

Для того, щоб зрозуміти, якими мають бути Продукти і Маркетингова стратегія Бішкекської Бізнес Школи і в чому наша диференціація, розглянемо які продукти існують на ринку. Як виглядає бізнес-освіта та перспективи його розвитку в Киргизстані?

На сьогодні в Киргизстані представлені наступні організації, що надають різні програми по бізнес освіті:

1. **AUCA** - Американський університет в центральній Азії, який фінансується Джорджем Соросом та його фондом. Єдиний приватний університет, що пропонує програму MBA в Киргизстані. Формат навчання у вечірній час на англійській мові. Викладачі як іноземні, так і місцеві. Навчання інтенсивне, протягом двох років з 18:00 до 21:00 щоденно. Студенти MBA АУЦА вивчають операційний менеджмент і управління ланцюгами поставок, Фінансовий і управлінський облік. Вивчають також маркетинг, проводять маркетингові дослідження, а також менеджмент консалтинг, де вчаться спілкуватися з іншими людьми, презентувати свій товар або послуги.
2. **KRJC** - Киргизко-Японський центр людського розвитку. З 2004 року Киргизко-Японський центр людського розвитку проводить

«Практичний курс з управління бізнесом» - це тримісячна програма, міні-аналог MBA (Mini-MBA) для діючих і підприємців-початківців. Слухачі курсу отримують можливість навчитися відкривати новий бізнес, створювати товар або послуги і покращувати управління в існуючих підприємствах. Після закінчення програми в якості фінального завдання учасники повинні підготувати і презентувати бізнес-план з відкриття нового бізнесу, розширення існуючого або поліпшення менеджменту в діючих підприємствах. Кращі слухачі отримують можливість взяти участь у двотижневому тренінгу в провідних компаніях Японії.

«Під час навчання на курсах Mini-MBA і навчальному турі в Японії, можу сказати, що, крім знань, набувається віра в свої сили. Це важливий фактор в ухваленні бізнес-рішень. Хочу відзначити логічне вибудовану послідовність модулів, високий професіоналізм та вміння тренерів-практиків доносити інформацію цікавою і доступною мовою, адже багато хто з слухачів - новачки в бізнесі.»

Гульназ Асакеева, випускниця Mini-MBA

Курс для Керівників (Executive Course)

Курс проводиться з 2013 року та складається з трьох модулів (3 дні / 1 модуль):

- Стратегічний маркетинг
- Стратегічне управління виробництвом і якістю (КПК)
- Стратегічне управління людськими ресурсами (УЛР)

3. BPN - Business Professionals Network (BPN)

-швейцарська некомерційна організація, заснована в 1999 р. швейцарським підприємцем Юргом Оппрехтом. Бізнес-академія в структурі BPN навчає основам економіки і організації виробництва для успішного управління підприємством. Учасники програми навчаються іноземними фахівцями

основам ведення бізнесу. Ця базова програма включає в себе наступні чотири-п'ятиденні семінари:

- Основи ведення бізнесу
- Фінансовий менеджмент
- Маркетинг
- Керівництво співробітниками

Варто відзначити, що всі освітні проекти та університети знаходяться в столиці, в Бішкеку.

Повноцінна програма MBA є тільки в АУЦА, і тільки на англійській мові, що обмежує бажаючих навчатися російською та киргизькою мовами. Це автоматично виштовхує бажаючих вчитися в інших країнах СНД. І такі міста, як Алмати або Москва стають цікавими для отримання MBA для киргизів, як найближчі і умовно доступні варіанти. У зв'язку з вкрай обмеженим вибором і вимогою знання англійської мови в бізнес школах, бізнес освіта для більш широкого загалу підприємців і бізнесменів в Киргизстані стає недоступною.

Бішкекська Бізнес Школа - східна бізнес школа, заснована підприємцями і бізнесом для розвитку лідерів бізнесу в регіоні. Вона визначає тих, хто є нашим потенційним клієнтом, слухачем програм бізнес школи.

Ми виділили 4 групи потенційних слухачів:

1. Студенти кращих університетів і програм, як правило США, Англії, Сінгапуру.

Студент першої категорії, який вибрав ТОП Університет, Програму або Бізнес Школу, швидше за все буде вчитися тільки в обраному університеті і програми. Він володіє необхідними навичками, володіє англійською мовою і готовий інвестувати понад сотню тисяч доларів США на бізнес-освіту, що говорить про те, що швидше за все він планує залишатися за кордоном і продовжувати там вести бізнес або розвивати кар'єру за кордоном.

2. Студенти середніх університетів і програм. Як правило таким студентам потрібен диплом, як показник статусу і знання, які дозволять їм бути успішними в Киргизстані або в регіоні СНД.

Це потенційні клієнти Бішкекської Бізнес Школи, які шукають середні університетів, у них є хороші навички та знання англійської мови, проте вони не здавали професійних тестів та не проходили оцінку знань з англійської мови, або ж знання мови застаріли. Ці особи не хочуть витратити час на проходження і підготовку до здачі тестів на знання іноземної мови півроку-рік, щоб потім вчитися ще рік-два. Однак вони готові переїхати в іншу країну, і як правило є фінансово забезпечені.

3. Кар'єристи, успішні співробітники великої компанії в Киргизстані. Ця категорія осіб має на меті рости по кар'єрній драбині, однак їм не вистачає знань для переходу на наступний рівень.

Людина категорії «кар'єрист» планує рости і розвиватися, як правило, в уже визначеній компанії, або в галузі де він працює, однак йому не вистачає якихось знань для подальшого зростання і розвитку. Він не готовий переїжджати в іншу країну на два роки, так як це віддалить його від роботи і створює фінансові труднощі. Йому б добре підійшла програма в своїй країні, щоб не віддалятися від робочого місця.

4. Студент в пошуках можливостей персонального розвитку і зростання, власник бізнесу. Для даної категорії студентів важливо співтовариство однодумців і союзників для розвитку свого бізнесу і досягнення особистих цілей. Такі студенти в пошуках саморозвитку, проте «інтернету» вже не достатньо. Зазвичай це підприємці і бізнесмени, яким крім знань потрібні інші фактори, ширший погляд на справу, однодумці, цікаві люди і середовище, відчувати себе частиною чогось більшого і

бажання творити, створювати щось нове. Для нього важливо наповнення програми, люди і велика мережа випускників.

Проаналізувавши усі групи слухачів бізнес-шкіл, можу змодельовати певний тип, для якого буде створена школа. Наш ідеальний клієнт - підприємець або топ менеджер середньо-вищої ланки компанії, з активною життєвою позицією, в пошуках знань і саморозвитку, з досвідом роботи понад 5 років.

Вибираючи бізнес школу, клієнт звертає увагу не тільки на стандартні факти, що описують університети або програми, а також і на рейтинг або напрямок програми, дивиться на школу через свої «точки болю», які він хоче вирішити, наприклад поліпшити і систематизувати свої знання, налагодити нові контакти, розширити кругозір. Консультації з експертами Львівської Бізнес Школи та потенційними студентами привели до наступних критично важливих моментів - «точок болю» абітурієнтів при виборі бізнес школи.

Точки болю	Пояснення
Знання	Зараз доступні безліч курсів і програм у вільному доступі, однак їх структура, глибина і системність в бізнес-школі роблять його вагомим і цінним
Зв'язки з однокурсниками	За два роки навчання, різних програм і поїздок однокурсники об'єднуються в спільноту однодумців на довгі роки. Слід зауважити що для деяких більш активних слухачів це може не бути великою цінністю, оскільки їхньому житті є інші «клуби за інтересами».
Зв'язки з випускниками	Чим більший масштаб, тим цінніша програма. Наприклад Гарвард або Лондонська

	школа економіки об'єднують тисячі випускників, готових допомогти студентам і випускникам
Диплом Executive MBA	Диплом Бізнес-школи має велике значення для слухача, його отримання є більш усвідомленим і слухачу важливо його отримати, однак з часом його вагомість зменшується і більшого значення набувають отримані навички, уміння і зв'язки.
Кругозір	Непряма і несподівана вигода від програми. Розширюється кругозір завдяки різноманітності програм і його слухачів. Це не є пряма потреба слухачів, проте це великий бонус і стимул до навчання офлайн.
Самооцінка	Більше знань і їх критичне осмислення в середовищі досвідчених керівників приводить до впевненості при прийнятті рішень, тим самим підвищується самооцінка слухачів.
Цінності	Важливість правильних рішень, інколи межують з етикою і цінностями, приходять з часом, і розуміння досягається не відразу. Однак якраз таки розуміння цінностей дозволяє приймати стратегічно важливі рішення.

Таблиця 1. Точки болю абітурієнтів при виборі бізнес школи

Якщо раніше, щоб здобути освіту треба було їхати до певного університету, або навіть їхати в інше місто чи країну, це означало величезні чи навіть кардинальні зміни у своєму житті, то зараз, з епохою появи Інтернет і його швидкого розвитку, все більше знань переходить у режим онлайн. З'явилися безліч онлайн курсів з різних напрямків, в тому числі бізнесу та управління. Топ-університети і школи відкривають свої онлайн курси для всіх.

Це говорить про те, що цінність знань, як таких занижилася. Самі одиниці знань мало чого варті, проте їх об'єднання в модуль/курс або програму додає цінності, так як це певна глибина, структура і системність. Проте не всі важливі моменти можна впровадити в онлайн навчання - це живе спілкування і комунікації за межами Бізнес Шкіл.

Зв'язки в усі часи були дуже важливими. Їх можна поділити на 2 типи:

- 1) Зв'язки зі своєю групою
- 2) Зв'язки з усіма випускниками і спільнотою

Зв'язок зі своєю групою дуже важливий і цікавий. Шкода, що є обмеження потоком, наприклад, у Львівській бізнес-школі набирають на один потік близько 15 осіб, проте ці 15 чоловік стають дуже близькі за два роки навчання, вони переживають безліч спільних подій. Зв'язки з випускниками більш цікаві і масштабніші, а приналежність до «клубу» бізнес школи дозволяє швидко знайти підтримку і довіру. Це дуже допомагає як новим випускникам, так і старшим представникам школи, створюючи таким чином мережу взаємної підтримки. Мережа контактів дає впливовість і статус, можливість примножити свій капітал.

Чимало дає і розширення кругозору. Як мінімум в групі студенти з різних галузей, з великих і маленьких компаній, топ-менеджери і власники бізнесу, тому спілкування найчастіше відбувається не тільки в стінах бізнес школи, а й за ним, що тільки підсилює зв'язку та формування цінностей.

Цінності - це та частина бізнес школи, яку важко виміряти і оцінити. Як правило, усвідомлення цінностей і прийнятих рішень приходить з часом, і лише з роками розумієш, наскільки правильно ти вибрав свій шлях. Однак це тільки посилює їх важливість і необхідність в бізнес школі.

Важливе значення для багатьох має статус диплома магістра. Для багатьох це мрія, мета отримати статус MBA. Тому бізнес-школі необхідно якомога швидше пройти шлях акредитації та заслужити довіру її слухачів.

І, звичайно, у випускників програм бізнес-школи підвищується самооцінка. Після навчання з'являється впевненість у своїх силах, знаннях і

здібностях. Багато слухачів школи стають сміливішими, охочіше йдуть на ризики і відкривають нові компанії або йдуть на підвищення, що вкрай позитивно впливає і на життя випускників, і на імідж бізнес школи.

Так само на вибір Бізнес-школи впливають і критерії успіху самої бізнес школи. Бізнес-школу будуть оцінювати за відгуками, рекомендаціями і успішністю самих випускників програм.

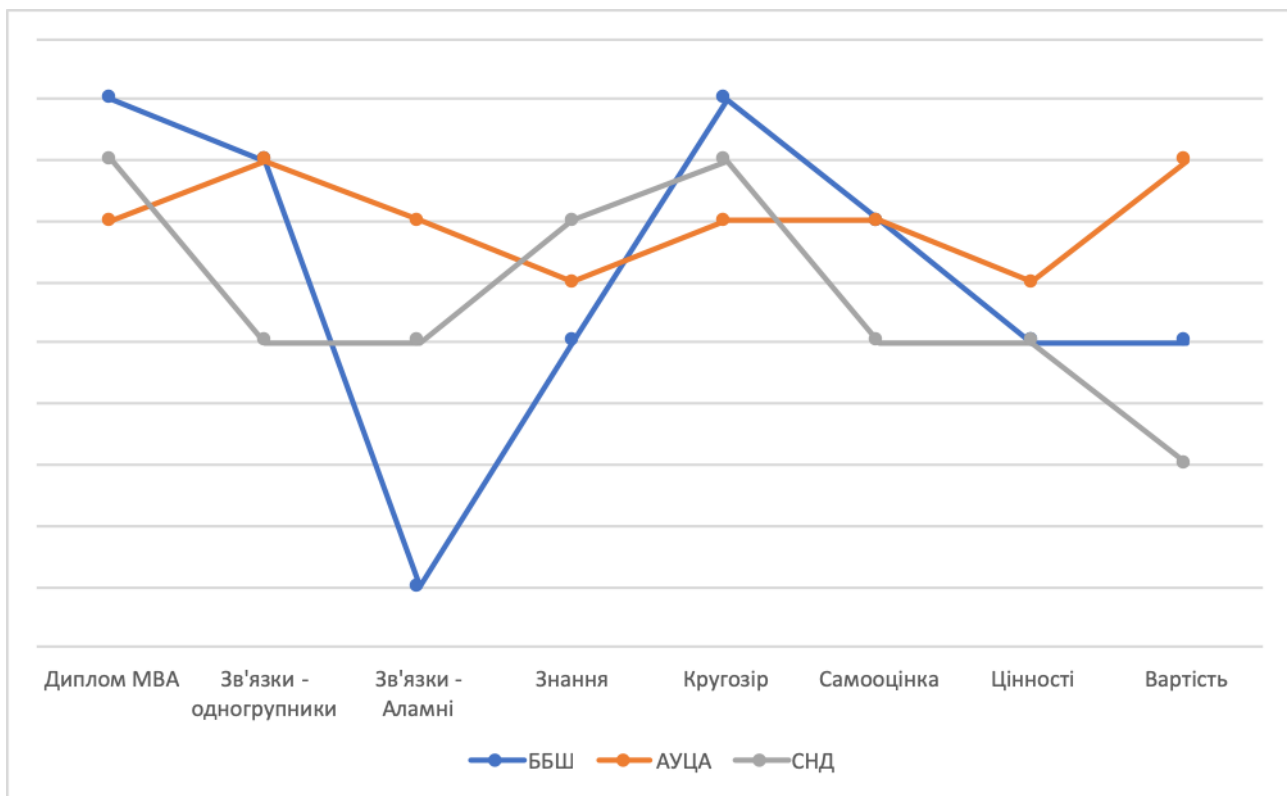
Структура бізнесу в Киргизстані представлена підприємцями і бізнесменами, які почали свій шлях з часу здобуття незалежності Киргизстаном в 1991 році. Великих корпорацій ще не створено, а велика частина населення задіяна в торгівлі. У зв'язку з чим, найманих топ-менеджерів, яким необхідний диплом MBA вкрай мало. Тому, слухачами програм будуть підприємці і бізнесмени, і оцінити їх успішність за такими критеріями як зростання заробітної плати чи за доходами буде складно. Другий фактор - це зацікавленість абітурієнтів, якщо вони приходять і знають навіщо вони прийшли, значить є позитивні відгуки та рекомендації.

І, звичайно, одна з ключових цінностей Бізнес Школи у відборі студентів. Обираючи кращих студентів, бізнес школа створює мережу з кращих, що вже привертає увагу у потенційних студентів. Такий підхід вирішує половину успіху школи, так як кращі студенти самі по собі успішні і мають більше шансів примножити свої успіхи і досягнення. Попасти в топ бізнес-школу це вже успіх і підтвердження успіху, а навчання дасть ще більше можливостей все примножити. Вибираючи студентів з хорошим фундаментом і широким поглядом на світ, бізнес-школа в свою чергу розширює можливості в розвитку своїх програм і нових напрямків.

Неможливо залучити кращих викладачів на посередніх студентів, з якими не буде про що говорити. Це два ключових і взаємодоповнюючих компоненти бізнес школи: Викладачі та Студенти. Від їх якості залежить масштаб бізнес школи.

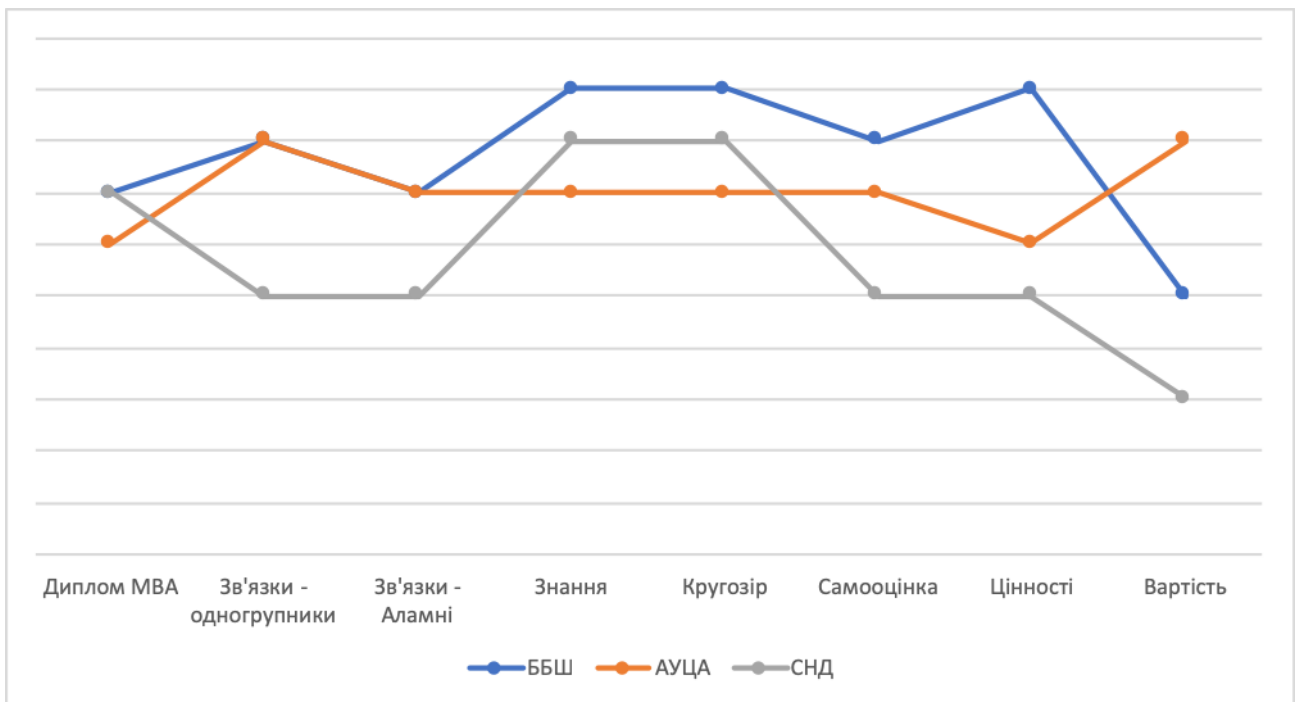
Як ми бачимо, зараз конкурентами Бішкекської Бізнес Школи є ті школи, що знаходиться в Киргизстані - АУЦА і інші Бізнес Школи найближчих міст,

Алмати, Москви та інших міст СНД. За моделлю блакитного океану ми подивилися, як будуть виглядати «точки болю» Бішкекської Бізнес Школи в порівнянні з АУЦА і іншими університетами СНД з моменту відкриття і через певний час:



Графік 1. Точки болю по моделі блакитного океану на 1-й рік

Даний графік показує наші переваги на момент відкриття бізнес школи - це більш широкий Кругозір і Знання на початковому етапі все вивести на вищий рівень, хоча це буде вкрай складно.



Графік 2. Точки болю по моделі блакитного океану на 5-й рік

Так ми будемо виглядати через 5 років, з сильними знаннями, спільнотою випускників і цінностями.

«Я не вірю в задоволення споживача як мету. Це марна трата часу, тому що нічого не заважає «задоволеним» вами споживачам купувати продукт ваших конкурентів. Те, про що я дійсно дбаю, - створення кращої цінності для споживача.»

Ерні Мейер, директор з корпоративного розвитку ЗМ

1.1 4P АНАЛІЗ ПРОГРАМИ MBA

Product - Customer:

Опитування серед потенційних клієнтів Бішкекської Бізнес Школи показав попит на бізнес освіту і прагнення до навчання. Такі модулі як Фінанси, Маркетинг, Управління людськими ресурсами, Стратегія, Лідерство вкрай необхідні їм для досягнення успіху.

Перша магістерська програма, яка буде розроблена і запущена - Executive MBA.

Далі будуть і інші магістерські програми в міру розвитку. Аналіз проблем підприємців при проведенні анкетування виявив проблеми з маркетингом, управління кадрами і інноваціями, в зв'язку з чим будуть запуснені магістерські програми які викликані потребами ринку і мають відповідний попит необхідний для старту програми:

- Програма Інновацій та Підприємництва
- Програма Управління людськими ресурсами
- Програма по Маркетингу

Головний актив компанії - її клієнти, створюючи програми необхідно зберігати гнучкість і швидкість реакції на потреби слухачів програм. Проведене онлайн опитування показало, що географія охоплення підприємців виходить за межі Киргизстану, захоплюючи сусідні країни, Росію, Китай і Європу. Це означає, що бізнес школа повинна розглядати широкий контекст бізнесу: Киргизстан у Центральній Азії, в СНД і в усьому світі.

Price - Cost

Executive MBA - це преміальний продукт, єдиний на ринку Киргизстану. Він буде коштувати дорожче ніж програма MBA в АУЦА. Executive MBA дає більше цінності і доступний більш широкої аудиторії підприємців, російською, киргизькою та англійською мовами. Передбачувана вартість програми MBA - 10.000 USD.

Place - Convenience

Місцем розташування обраний «ololo» центр. Це місце добре відоме своїми резидентами і освітніми програмами, атмосферою і дружнім колективом. Володіє достатньою інфраструктурою для навчання.

Promotion - Communication

Стратегія Комунікації. Бізнес-комунікації вкрай важливі, зважаючи на великі кола задіяних експертів і викладачів в діяльність бізнес-школи. Стратегія комунікації повинна бути як внутрішня, так і зовнішня.

Комунікація повинна бути спрямована на адаптацію і провокацію киргизів до необхідності вчитися в бізнес-школі та донесенню цінності Бішкекської Бізнес Школи.

Наше гасло в комунікаціях - Впевненість і Компетентність у розвитку локального бізнесу.

Активність наша буде в основному в соціальних мережах і офлайн заходах Бізнес школи. Дорогі засоби маркетингу в даному випадку працювати не будуть.

1.2 ДИЗАЙН ПРОГРАМ БІШКЕКСЬКОЇ БІЗНЕС ШКОЛИ

Ми віримо в програму MBA як базову, ключову програму, яка призведе до глобальних змін, однак наше суспільство ще не готове до цього продукту зараз і буде складно його зрозуміти відразу, тому ми запусимо короткі програми за основними напрямками бізнес школи з першого року, паралельно готуючи запуск Executive MBA на наступний рік.

Відкриті і Корпоративні програми першого року роботи Бізнес Школи з актуальними темами для підприємців:

Ефективне управління малим бізнесом

Менеджмент для лідерів

HRM в бізнесі

Бюджетування в компаніях

Успішне управління проектами

Фінансовий менеджмент

Маркетинг і Стратегія продажів

Кожна програма в подальшому постійно допрацьовується в міру необхідності і потребам учасників програм, і сучасним тенденціям.

З першого року діяльності ми почнемо з відкритих програм, які дозволять зрозуміти продукти та цілі бізнес школи. Допоможуть відчувати бізнес школу і цю атмосферу. На відкритих програмах тривалістю до 4-х днів будуть групи до

20 осіб, і вартість програм буде варіюватися від 100 до 300 \$. В якості викладачів і експертів будуть запрошені як місцеві експерти, так і з інших країн.

Метою бізнес-школи є створення необхідних умов для особистісного та інтелектуального розвитку своїх слухачів, а також, озброїти їх усіма інструментами, знаннями і навичками, необхідними для досягнення успіху в глобальному бізнес-середовищі.

Головна цінність Бішкекської Бізнес-школи в програмах і їх слухачах, націлених на вивчення способів створення і просування нових, унікальних продуктів і послуг в найрізноманітніших галузях, у всіх частинах світу. Головна цінність бізнес школи - конкурентоспроможність.

«Ставка на інноваційний сервіс і його особливий характер.»

Річард Бренсон.

Студенти бізнес-школи отримують зовсім інший рівень сервісу, особливий, персональний. Головна особливість бізнес-школи - орієнтованість саме на регіональні умови ведення бізнесу, це східна бізнес-школа. Це по-справжньому важливо, так як люди, які проходять навчання, вже мають певний (і часто чималий) досвід роботи в компаніях в цій країні або ведуть власну справу в даному правовому полі. А після навчання більшість випускників також потрапить на керівні посади вітчизняних компаній. Тому адаптовані місцевими викладачами програми, де в враховані національні особливості і міжнародний досвід, принесуть більше практичної користі.

Приїжджаючи до нас, жителі сусідніх країн говорять про те, що у нас можна дихати вільно. Ми встали на шлях становлення демократії і пройшли певні етапи в своєму розвитку, тоді як сусідні країни залишаються закритими і тоталітарними. Це дає нам можливість бути попереду них, і у нас є екосистема, в якій більше комфорту, більше креативу, більше думок.

Ми створюємо продукти, яких на ринку немає. Цілісної програми на ринку не існує. Наша унікальність полягає в тому, що ми зберемо найкращих викладачів практиків і досвідчених експертів на ринку.

Проект додаткової вищої освіти західного стандарту є продовженням двох інших проектів, які працюють вже кілька років в освітньому середовищі. Перший - це сучасні загальноосвітні школи «Білімкана» на всій території Киргизстану, а також коворкінг «ololo» - розвиває креативну додаткову освіту, таку як музика, мистецтво і кіно. Цінності і знання, отримані нашими школярами і студентами в школі «Білімкана» і «ololo» повинні будуть знайти підтримку і в вищому навчальному закладі і в бізнес освіті, ніж та Бішкекська Бізнес Школа. Якщо школярі цього не отримають, вони виїдуть в інші країни в пошуках комфортного середовища для розвитку і творчості.

1.3 CRM & CEM

CRM - Customer Relationship Management - пошук, залучення та збереження найбільш перспективних клієнтів з метою забезпечення стабільного зростання прибутку шляхом формування у покупців розуміння цінності послуг компанії постачальника.

4 ключі успіху:

1. Взаємодія з правильним клієнтом
2. З правильною пропозицією
3. У правильний момент
4. Використовуючи правильний канал

Вся робота над клієнтами відбувається в одній CRM, одній базі даних. Всі дані зберігаються в одній системі, щоб не створювати дублювання і можливих майбутніх помилок. Комунікація з клієнтами бізнес школи повинна бути на найвищому рівні. Персональний контакт і взаємини на сході сильно цінуються, тому тут не можна допускати помилок.

CEM - Customer Experience Management - як філософія Бізнес Школи . Ідея в тому, що клієнти повинні бути задоволені не тільки кінцевим результатом, а й усім процесом.

Ключовий показник роботи з клієнтами, NPS - Net Promote Score - Індекс Лояльності Клієнтів. Це індекс готовності рекомендувати, ми його використовуємо для оцінки готовності до повторних покупок і рекомендації іншим нашій програмі. NPS ми заміряємо після кожної нашої активності, лекції, тренінгу або модуля програми.

Створення функціональних і емоційних переваг, формує цінності, які дозволяють швидше приймати рішення в процесі покупки і використання продукту.

1.4 ПРОДАЖІ

Формально бізнес-школа продає знання, у вигляді програм, однак не формально - щось інше, не раціональне - емоції. Це натхнення, зв'язки, тонус, стиль життя, цінності, особистісний розвиток та інші цінності.

Бізнес-школа продає послуги - освітні, консультаційні. Послуги - це витрата часу, якого неможливо повернути. Це питання клієнтського досвіду. Готового товару як послуги не існує поки його не куплять. Послуга починається з першого дзвінка, контакту. У Бішкекській Бізнес Школі немає як такого відділу продажу. Продажі - це процес, який підтримують всі співробітники бізнес-школи через різні заходи і програми.

Продажі сьогодні - це історія, вона формує образ вигоди. У Бізнес - школі повинна бути історія. Історія полягає в створенні Бішкекської Бізнес Школи підприємцями і бізнесменами для бізнесменів і підприємців. Opinion leaders і ведуть з ними історію. А маркетинг дивиться на загальну картину всього процесу. Тому дуже важливий є персональний бренд. Він повинен викликати довіру, повинен бути opinion leader. І в першу чергу це бренд засновника і директора Бізнес Школи.

Наш стратегічний підхід полягає в побудові довіри з клієнтом. Для цього ми виходимо з ним на контакт і слухаємо, дивимося, спостерігаємо, вивчаємо його проблеми. Розуміючи його проблеми, ставимо діагноз, пропонуємо рішення. Показуємо різні варіанти для того, щоб показати вигоду. Не кажемо про «технічні» характеристики наших послуг, говоримо про вигоду і переваги.

РОЗДІЛ II

СТРАТЕГІЯ

Наш діловий світ наповнений диспропорціями, а не прямолінійністю, несподіванками і загадковими явищами. Невеликі команди створюють величезні за масштабами компанії, зносячи по дорозі гігантів.

Відбувається еволюція конкурентної боротьби. Якщо раніше найбільший гравець означав найбільше виробництво, велика частка ринку означала більший прибуток, відповідно вигравав той, хто швидше за всіх зможе залучити інвестиції і зайняти частку ринку, то в 80-х роках відбувся перехід до нової структури конкуренції, конкуренції бізнес-дизайну. Під натиском нових бізнес моделей, традиційні лідери галузей почали втрачати свої позиції. Сайт онлайн освіти Coursera недавно був оцінений в 1 млрд доларів США, це значно більше, ніж разом багато класичних бізнес шкіл.

Адріан Сливоцький називає наступний етап еволюції бізнес моделі - Асиметричної моделі. Асиметрична модель визначається вісьмома векторами відмінного мислення і дій. [1]

Асиметрична модель

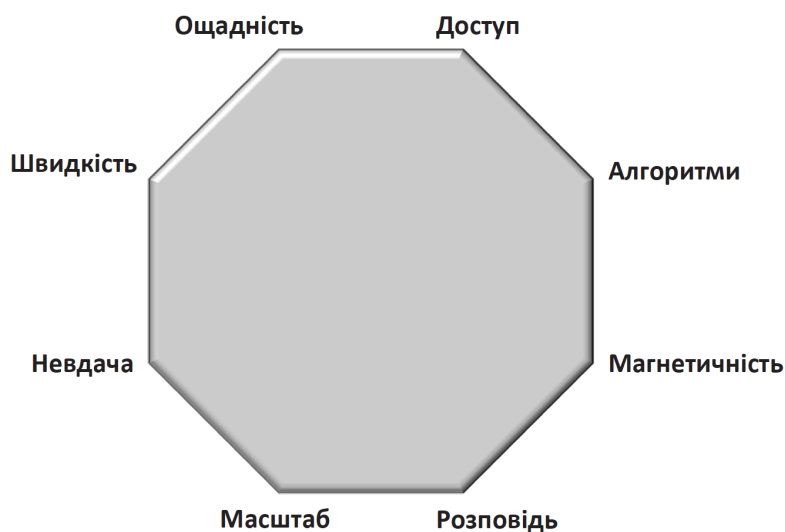


Рис 1. Асиметрична модель

Прихована логіка Асиметричної моделі

- Взаємозалежність
- Чи не досягнете масштабу без невдач
- А невдачі неможливі без швидкості
- Чи не досягнете швидкості без ощадливості (ресурси, час)
- Чи не досягнете повної ощадливості без доступу до інших ресурсів
- Чи не буде доступу (складності) без алгоритмів
- Чи не буде алгоритм чи лише будуть таланти
- Чи не залучите талантів без блискучої, магнетичної, тої, що притягує історії.

Стратегія створення Бішкекської Бізнес Школи дуже добре описується асиметричною моделлю Адріана Сливоцького, даною моделлю ми будемо користуватися як основою при створенні Бішкекської Бізнес Школи. Розглянемо кожен вектор окремо.

2.1 МАСШТАБ

Головне питання Масштабу в тому, які найбільші проблеми в цій сфері діяльності. У бізнес освіту - відсутність як такого інституту бізнесу і підприємництва в Киргизстані і мета стати найкращою школою в Центральній Азії.

У Киргизстані немає бізнес-школи, вивчаючи локальний бізнес-контекст через сучасну систему знань, такий інститут необхідно створити і вивчати питання бізнесу і підприємництва в Центрально-азіатському регіоні і передавати ці знання на різних програмах для виховання нового покоління підприємців і бізнесу.

Мета школи створити необхідні умови для особистісного та професійного розвитку своїх студентів, а також, озброїти їх усіма інструментами, знаннями і навичками, необхідними для досягнення успіху на глобальних ринках.

Бізнес Школа створюється в Бішкеку, столиці Киргизстану. Однак маркетингове дослідження відразу показало, що наші підприємці працюють так

само і на сусідні ринки, ЦА і СНД. Тому, Бішкекська Бізнес Школа повинна охоплювати локальний, регіональний і глобальний контексти. Починати з Киргизстану, далі поступова еволюція до країн Центральної Азії, Туреччини, Росії, Китаю, Європи, США та інших країн.

Метою Бішкекської Бізнес Школи є випуск 100 слухачів програми Executive MBA, і 240 слухачів інших магістерських програм до 2026 року. Це лідери бізнесу і підприємництва Киргизстану і Центральної Азії, успішні в своїй справі і професіонали своєї галузі.

Очікується також випуск 1440 слухачів на інших відкритих коротких і середніх програмах бізнес школи до 2026 року. Слухачі відкритих програм - це ширша група, що говорять англійською, російською та киргизькою мовами. Слухачі відкритих програм визначають подальший розвиток магістерських програм, виявляються нові потреби і точки болю слухачів.

2.2 НЕВДАЧА

У векторі невдачі говоритимемо не про те, як шукати невдачі. Однак, успіхи неможливі без невдач, якщо прийняти цей етап як частину успіху, необхідно зробити невдачі розумними, як каже Сливоцький, інтелігентними.

Ринок бізнес-освіти в Киргизстані тільки зароджується і його шлях ще нам невідомий. Програми, викладачі, комунікація, продажі, вартість програм і консультаційних послуг, все необхідно впроваджувати і відчувати на ринку, і чим раніше і краще ми зуміємо це зробити, тим швидше побачимо особливості нашого ринку і особливості наших підприємців. Розумні невдачі в цих пошуках повинні привести нас до ще більшого успіху.

Інтелігентна невдача - видатна невдача - основа прориву.

Якщо сидіти і чекати ідеального викладача, ідеального курсу або програми, можна ніколи не запустити бізнес-школу. Нам не подобаються провали, але ми їх використовуємо як трамплін, досвід, який покаже шлях до

успіху. Досягти Масштабу неможливо без пошуків, відбору безлічі варіантів, відповідно невдачі - це частина шляху до масштабів.

Невдачі, розумні невдачі в Бішкекській Бізнес Школі не кара, вони відкрито обговорюються всередині команди для висновків і подальших коригувань дій.

2.3 ШВИДКІСТЬ

Адріан Сливоцький назвав Львівську Бізнес Школу одним з найцікавіших стартапів нашого часу, хоча наші асоціації зі словом «стартап» зазвичай пов'язані з ІТ проектами, але насправді, Бізнес-Школа теж може бути стартапом, якщо вона розвивається у всіх векторах Асиметричної стратегії. Для успіху Бізнес - школи, так само, як і стартапу важлива швидкість. Швидкість важлива у всьому, в темпах розвитку, працевлаштуванні, пошуку викладачів, тестуванні нових продуктів, запуск нових програм, прийнятті рішень.

Під «швидкістю» розуміємо не те, щоб бігти стрімголов і приймати рішення абияк. Має бути чітке розуміння, що відсутність швидкості, це затримки, а затримки - це витрати. Швидкість це здатність зазирнути вперед і побачити перешкоди, які нас чекають, розв'язувати проблеми до їх виникнення. Швидкість еволюціонує і темпи зростають. Якщо раніше компанії було необхідно десять-двадцять років для того, щоб вона стала глобальною, то зараз це досягається всього за 5 років.

Завдання Бішкекської Бізнес Школи стати за 2 роки лідером бізнес освіти в Киргизстані і за 4 роки охопити звітку бізнес-контекст в центрально азіатському регіоні, Казахстані, Узбекистані, Таджикистані, Китаї, Росії.

Бути швидким, означає думати наперед, враховувати очікувань, уникати завдань, які не викликають захоплення.

Доцільно почати вивчати відразу можливості ведення бізнесу в СНД і Китаї, будучи частиною ЄАЕС в країнах ЄАЕС, організувати бізнес-тури в ці країни, виїзні модулі.

Регіональні конференції не нові, і вони вже багато років проводяться в наших країнах. Місто Бішкек і Іссик-Куль є привабливими локаціями для міжнародних конференцій. Необхідно запустити свій, новий формат бізнес-конференції як майданчика для діалогу із закріпленими цінностями бізнес школи.

На п'ятий рік існування школи ставимо глобальну мету - отримати міжнародну акредитацію SEEMAN і перших міжнародних студентів із сусідніх країн. Акредитація SEEMAN зробить нас бізнес школою міжнародного формату, це визначить, чи стали ми бізнес школою чи ні. До самого процесу акредитації, необхідно стати його членом і бути в співтоваристві за кілька років до акредитації.

Для досягнення цих цілей необхідно також забезпечити розвиток і зростання команди. Спочатку нам необхідно п'ять чоловік, проте треба зуміти швидко перейти до 15, а далі до 40-50 чоловік постійних співробітників. Якщо залишатися весь час маленькими, можна не встигнути вирости і тоді доведеться міняти бізнес-модель.

Наші плани / цифри:

2019 - Короткострокові та середньострокові програми

2020 - Перша група MBA

2021 - Випуск свого журналу

2021 - Конференція ASIA BUSINESS

2023 - Акредитація SEEMAN

2.4 ОЩАДНІСТЬ

Ощадливий підхід не означає економити і потім інвестувати.

Питання стоїть так: «Куди потрібно інвестувати в першу чергу, щоб дати максимальну користь нашому клієнту? Яка справжня мета економії? Скільки треба заощадити? Де ми можемо понести зайві витрати на старті? Де можна зробити цю роботу набагато дешевше? Де економія 10x? »

Найголовніше для нашого клієнта - навчальна програма, знання, одноступі, цікаві слухачі, професійні викладачі та цінності, цілісний курс, програма, яка принесе максимальну користь. Тому наша перша інвестиція повинна бути в створенні освітніх програм: магістерських, відкритих, корпоративних і інших. Нам потрібні найкращі експерти в Киргизстані. І для єдиного розуміння контексту, в якому ми хочемо створити бізнес-школу, необхідно почати з «Навчального туру до Львівської Бізнес-Школи» для викладачів Бішкекської Бізнес Школи з подальшою розробкою навчальних програм.

Ми не ставимо за мету на початковому етапі ремонт або будівництво будинку для Бізнес Школи, а будемо використовувати доступні на ринку готові майданчики. На початковому етапі, найголовнішою цінністю є навчальна програма і підтвердження її необхідності для наших підприємців і бізнесменів.

Ми не наймаємо викладачів в штат, а оплачуємо за відпрацьованими годинами і курсами, що дозволить їм далі розвиватися, а нам не тримати величезний бюджет на заробітні плати викладачам. Адже у нас є куди інвестувати кошти - це власні дослідження, переклади книг і закупівля кейсів від кращих західних видань, таких як HBR.

2.5 ДОСТУП

Доступ дуже схожий на Ощадливість. Його потрібно правильно зрозуміти. Про Ощадність перше питання, не "Як заощадити?", А «Де я мало інвестую?». Якщо говорити про Доступу, то перше питання не "Як отримати доступ до активів, які не витрачаючи капітал», а «Якими навичками і можливостями необхідно володіти, щоб краще вирішити проблему клієнта?»

Дуже важливим для комунікації цінностей та комфорту в навчанні є простір для навчання. Для Львівської Бізнес Школи став Український Католицький Університет, і головна цінність УКУ не стільки в платформах для навчання, а в зв'язках і цінностях, які дозволили спільно вийти на новий рівень

взаємин з партнерами не тільки в Україні, але і в США, Канаді та інших країнах.

В якості партнера для нашої школи ми вибрали коворкінг «ololo», простір для мистецтва, освіти і роботи. ololo може надати необхідні аудиторії, інфраструктуру, а найголовніше транслювати наші цінності на нашу цільову аудиторію. Будучи єдиним великим коворкінгом на даний момент в Бішкеку і Оші, вони створюють екосистему нового формату, з цінностями і залученням правильного людського ресурсу. Резидентами ololo є бізнес-асоціації, діячі мистецтва, підприємці і фрілансери. На старті програм нам немає необхідності інвестувати гроші і час у створення необхідної інфраструктури, і ми зможемо зосередитися на освітніх програмах і викладачах. Більш того, ololo, будучи зараз центром перетину багатьох розумних людей, допомагатиме в пошуку і відборі кращих викладачів і експертів для Бішкекської Бізнес Школи, що дозволить нам швидше і якісніше просуватися в створенні кращої Бізнес Школи.

Взаємини з партнером відбуватимуться на комерційній основі: ми орендуємо у них аудиторії і робочий кабінет. Спільно проводимо заходи і конференції за погодженням.

Так само необхідно інвестувати в персонал. Щорічно необхідно проходити курси в інших бізнес школах і програмах. Бути на зв'язку зі світом вкрай важливо для розвитку бізнес-школи і комунікації з іншими стейкхолдерами бізнес освіти. У зв'язку з чим будуть заплановані візити до Львівської та інших бізнес шкіл один-два рази на рік.

Неможливо створити доступ до чужих активів, не маючи чіткої і зрозумілої бізнес-моделі. Зрозуміла бізнес-модель дає:

1. Чудесних клієнтів, що як відомо, привертає потенційних партнерів до роботи з нами.
2. Високу прибутковість, яку ми можемо далі інвестувати в розвиток Бізнес Школи.

2.5.1 БІЗНЕС-ДИЗАЙН БІЗНЕС ШКОЛИ

Зараз, темпи зміни бізнес-дизайну, бізнес моделі відбувається ще швидше, тому ми повинні кожен раз ставити собі питання, якою буде наш наступний бізнес-дизайн, щоб бути успішним завтра.

Бізнес дизайн це:

- 1) в першу чергу чітка ідентифікація клієнта
- 2) унікальна ціннісна пропозиція
- 3) зрозуміла модель отримання прибутку
- 4) стратегічний контроль
- 5) фокус діяльності

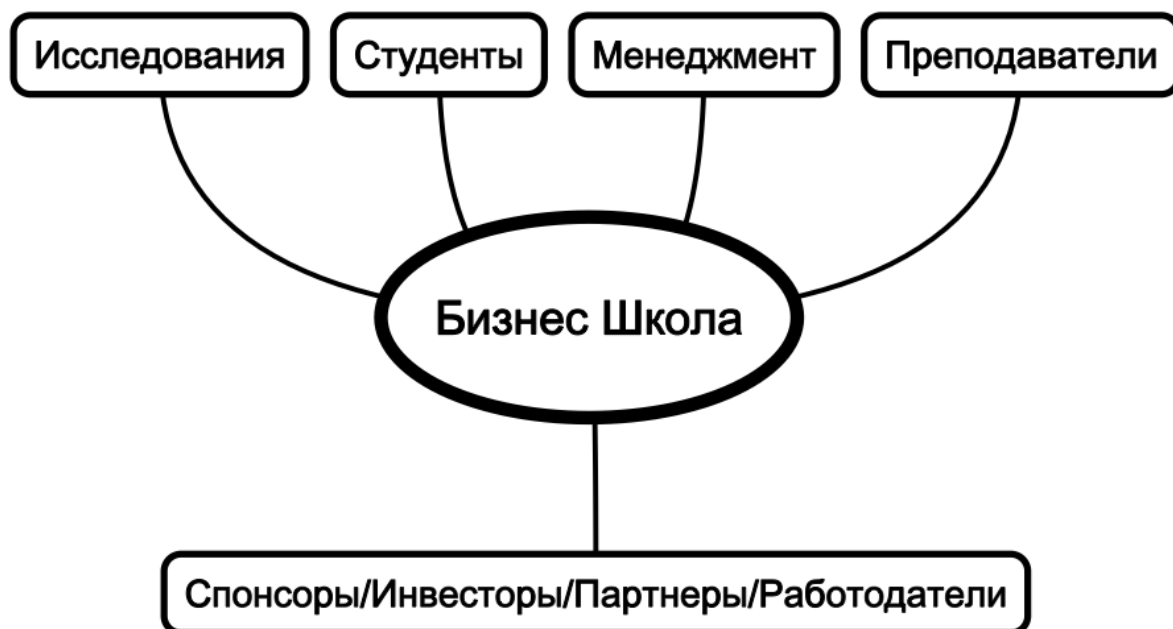


Рис 2. Бізнес Дизайн

- **Спонсори / Інвестори / Партнери / Роботодавці**

Необхідно забезпечити виживання в перші роки роботи Бізнес Школи та його масштаб до забезпечення стабільного зростання і самостійного розвитку. Робота по залученню спонсорів повинна бути завжди. Спонсорство - це не просто фандрайзинг заради грошей, це фандрайзинг на готові Проекти Бізнес Школи, яких може бути безліч. Конференції, видання журналу, переклади кращих видань,

наукових публікацій, запрошення експертів і викладачів, будівництво нової будівлі для школи, кампусу і так далі.

Партнерство, особливо на початковому етапі, буде дуже важливим для визначення рівня бізнес школи і темпу його розвитку. Партнерство необхідне стратегічне. Партнерство повинно нести цінності і вигоди всім сторонам. І одним з перших партнерів я бачу ololo коворкінг центр і Бізнес асоціацію «ЖИА» в якому зосереджені дуже багато підприємців і бізнесу.

- **Менеджмент**

З досвіду Львівської Бізнес Школи та враховуючи наші схожі завдання на старті нам необхідно залучити в штат до 5 чоловік, проте довго перебувати в такому стані небезпечно, необхідно забезпечити швидке зростання. Зростання від 5 до 15 чоловік в перші 3 роки і досягнення стійкості, далі розвиток проекту до 40-50 чоловік протягом 5-7 років. Співробітники БШ повинні бути на рівні з викладачами та студентами, з високим рівнем комунікативних навичок і умінням домагатися результатів, вони володіють декількома мовами. Бізнес-школа дає їм простір для зростання і розвитку, перебуваючи в середовищі бізнес освіти вони самі багато чому навчаються і ростуть, крім цього вони знаходять якісні зв'язки, розширюють коло свого впливу і можливість рости як горизонтально так і вертикально. Всі ці фактори приваблюють кращих співробітників за не найбільші заробітні плати.

- **Викладацький склад**

Якщо не буде цікавих студентів, не буде кращих Викладачів. Тому ці фактори сильно залежать один від одного і дуже важливі. Наші викладачі - це залучені експерти, випускники топ програм MBA та інших

програм у напрямку, вкрай цікаві особистості. Мотивація у них може бути дуже різна, але одне точно, їм потрібні цікаві студенти. Звичайно, не можна не відзначити Львівську Бізнес Школу з його викладачами, яких ми з радістю будемо запрошувати на модулі в Бішкек.

У Бішкеку є випускники західних і інших бізнес шкіл з дипломом і досвідом, їх необхідно знайти серед топ-менеджменту міжнародних компаній, бізнесменів і підприємців.

Так само, вкрай цікавим буде залучення іноземних викладачів, які живуть тимчасово на території Киргизстану, наприклад, співробітники дипломатичних відомств, яким буде цікаво викладати і бути залученими в проект.

- **Дослідження (R & D, Власні Проекти, Кейси)**

Бізнес-школа купує необхідні в освітніх цілях дослідження і кейси, такі як HBR, наприклад. Підписується на необхідні видання і ресурси для отримання первинної літератури та інформації.

Бізнес-школа сама проводить дослідження, пише кейси, вивчає локальний бізнес-контекст. Перекладає необхідну зарубіжну літературу. Дана робота буде проектною. Під кожен проект знаходитимуться кошти на його реалізацію. Це наша диференціація на ринку Киргизстану, це те, що нас відрізняє від інших бізнес шкіл. Ми вивчаємо і розуміємо наш бізнес. У зв'язку з чим, необхідні відразу інвестиції в дослідницькі проекти. Які саме проекти, буде ясно при більш детальному залученні в бізнес і бізнес асоціації, пошуку партнерів для цього проекту. Запуск програми Executive MBA буде з реального кейса одного з відомих компаній в Киргизстані в рамках партнерства.

- **Студенти**

Майбутні студенти бізнес школи - це власники бізнесу, підприємці з Киргизстану, які хочуть розвиватися і рости далі, проте не мають

можливості виїхати з країни і залишити справи на рік/два. Це топ менеджери, які хочуть рости далі у великих компаніях. Це діти бізнесменів, які розвинули бізнес після 90-х і зараз підходить термін передачі справ у спадок, проте ще необхідно підготувати спадкоємців і навчити.

Унікальна ціннісна пропозиція:

ББШ - це якісна східна бізнес-школа за західною моделлю освіти, де викладачами є випускники топ бізнес шкіл і професіонали своєї справи, носії унікальних знань, чия кваліфікація підтверджена на найвищому рівні.

Знання у топ бізнес-шкіл в Бішкеку, дешевше, доступніше, ближче і головне без відриву від роботи.

Наша ціннісна пропозиція :

«A-class education for C-level participants »

«Бішкекська Бізнес Школа - це якісна східна бізнес школа на зразок західній моделі освіти, де викладачами є випускники топ бізнес шкіл і професіонали своєї справи. Знання з Топ бізнес-шкіл, проте в Бішкеку, краще адаптовані до умов і розуміють контекст »

Модель отримання прибутку виглядає наступним чином:

- 1) Бізнес-школа розробляє і продає магістерські програми
- 2) Продаж відкритих програм - тренінгів, лекцій
- 3) Консалтинг для бізнесу і держави

Стратегічний контроль:

Наш стратегічний контроль полягає в закріпленні Бішкекської Бізнес Школи в якості єдиної східної бізнес школою з кращою якістю навчання і широкими зв'язками.

Фокус діяльності:

Фокус діяльності - освіта і тільки освітні програми на початковому етапі. Надалі можливі різні напрямки, такі як консалтинг, однак зараз про це говорити ще рано. Ми зараз фокусуємося тільки на освітніх подіях і програмах.

2.6 АЛГОРИТМИ

За прикладами кращих творців цінностей, ми будемо використовувати Алгоритми, де тільки можливо. Однак, необхідно спочатку налагодити процеси, щоб не автоматизувати неефективність і завищені витрати.

«Виграє той, хто виконує більше розрахунків» Сунь-цзи

Хоча онлайн освіта зараз розвивається величезними темпами, ми все ж віримо в різноманітну освіту. Те, що можна спробувати, доторкнутися і перейняти має більше значення. І це не означає, що ми не використовуємо онлайн компонент в нашій освіті. CRM для учнів груп, CRM для співробітників компанії, процес Продажі і Маркетинг, все буде зроблено за допомогою сучасних алгоритмів і технологій. Однак для цього потрібен час, впровадження нових продуктів буде поступовим, в міру відпрацювання бізнес-процесів. У даному компоненті ми не будемо кращими відразу, але для базових завдань ми почнемо використовувати готові рішення, наприклад сервіси Google, Facebook.

2.7 МАГНЕТІЧНІСТЬ

Наша мета – створити компанію, в якій хочуть працювати кращі. Той самий 1% талантів на ринку. Талантів приваблюють масштабні проблеми і можливість їх вирішувати, компетентні колеги і здорова атмосфера. Наша Місія і Бачення є показниками наших амбіцій, серйозності, складності та масштабності.

«Один, але кращий з кращих, інженер вартій трьохсот звичайних пересічних»

Ласло Бок, Глава HR, Google

Ми повинні забезпечити своїм співробітникам таку ж ціннісну пропозицію, як для своїх клієнтів. Наші співробітники – обличчя нашої компанії, носії цінностей і проповідники, якими будуть вони, такими будуть наші клієнти, тому у нас повинні бути кращі співробітники.

ЦІННОСТІ

Конкурентність, Професіоналізм і Відповідальність

БАЧЕННЯ

Бішкекська Бізнес Школа – найкраща східна бізнес школа в Центральній Азії з найкращим західним досвідом і стандартом в сфері бізнес освіти.

МІСІЯ

«Відкритий світ для Киргизстану і Центральної Азії і відкритий Киргизстан для всього світу»

2.8 ІСТОРІЯ

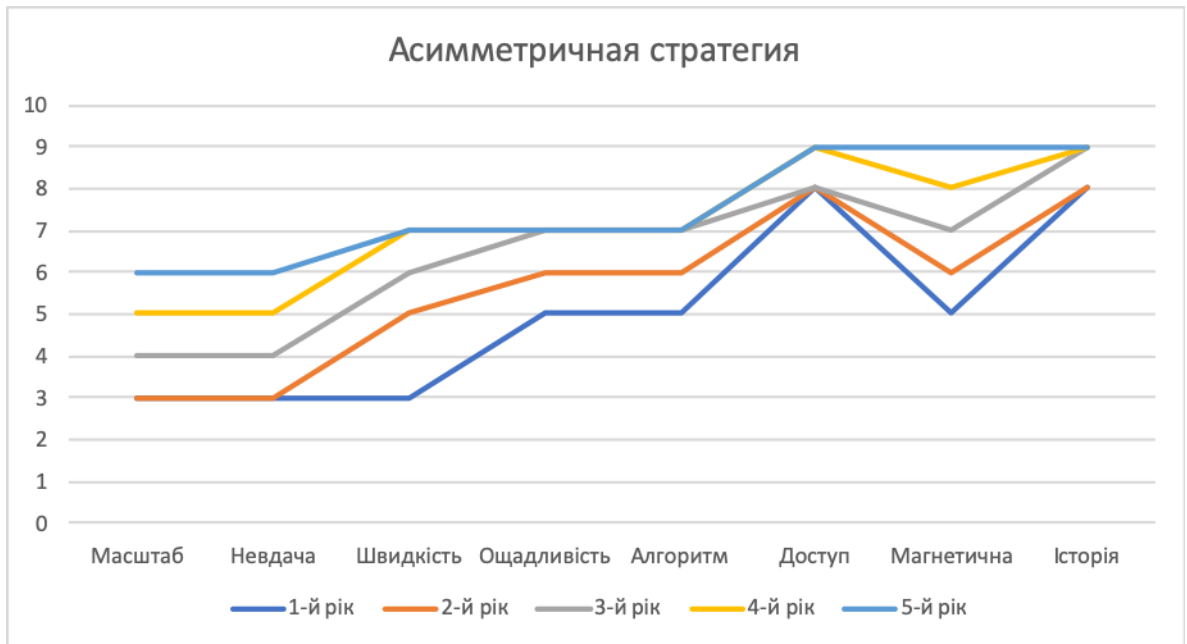
Наша Історія в тому, що ми створили першу Бізнес-Школу, засновану бізнесменами і підприємцями Киргизстану. Її засновники перейняли досвід створення західних і найуспішніших бізнес шкіл і запустили його в Киргизстані.

Створення бізнес-школи відповідає персональній місії засновників, розвитку компанії, через розвиток людей. Розвиток людського ресурсу вкрай важливо для нашої країни, особливо сьогодні. Економічна свобода нам необхідна для успіху на світовій арені. Нам необхідно шукати проривні рішення.

Наша мрія - жити в Киргизстані, і щоб наші діти жили і досягали великих успіхів в нашій країні. Росли, вчилися і розвивалися в Киргизстані, а також мали можливість подорожувати по світу і вивчати кращий досвід, творити разом зі світом.

Взаємозв'язок між Векторами в динаміці на 5 років.

Асиметрична стратегія показує наші сильні сторони на початковому етапі - це Історія та Доступ. Це означає, що на цьому ми повинні сфокусуватися на початковому етапі і зафіксувати нашу перевагу.

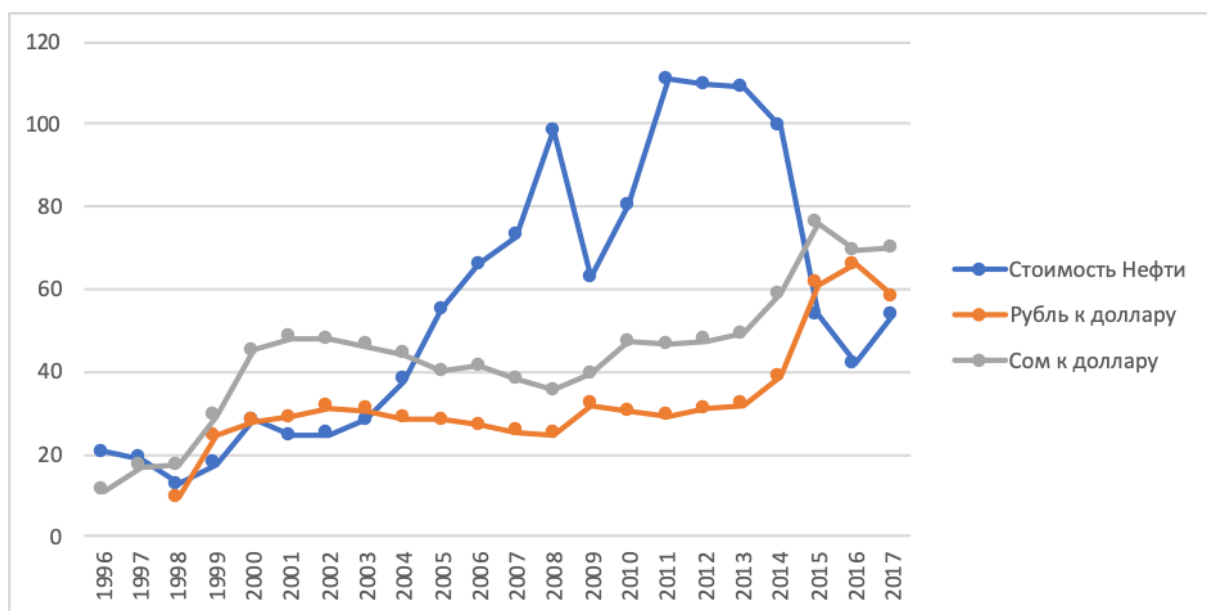


Графік 3. Асиметрична стратегія

РОЗДІЛ ІІІ

МАКРОЕКОНОМІКА

З огляду на те, що Киргизстан залежить від грошових переказів (95% з Росії), а за звітом Світового Банку - це більше 30% ВВП в минулому році, то стає очевидним, що наш курс залежить від курсу російського рубля, а так як російський рубль залежить від вартості нафти, то і сом стає залежним. На графіку нижче видно, що падіння ціни на нафту викликає зміцнення курсу російського рубля і сома. Голландська хвороба Росії безпосередньо відображається і на нашій економіці



Графік 4. Залежність Сом від рубля та нафти

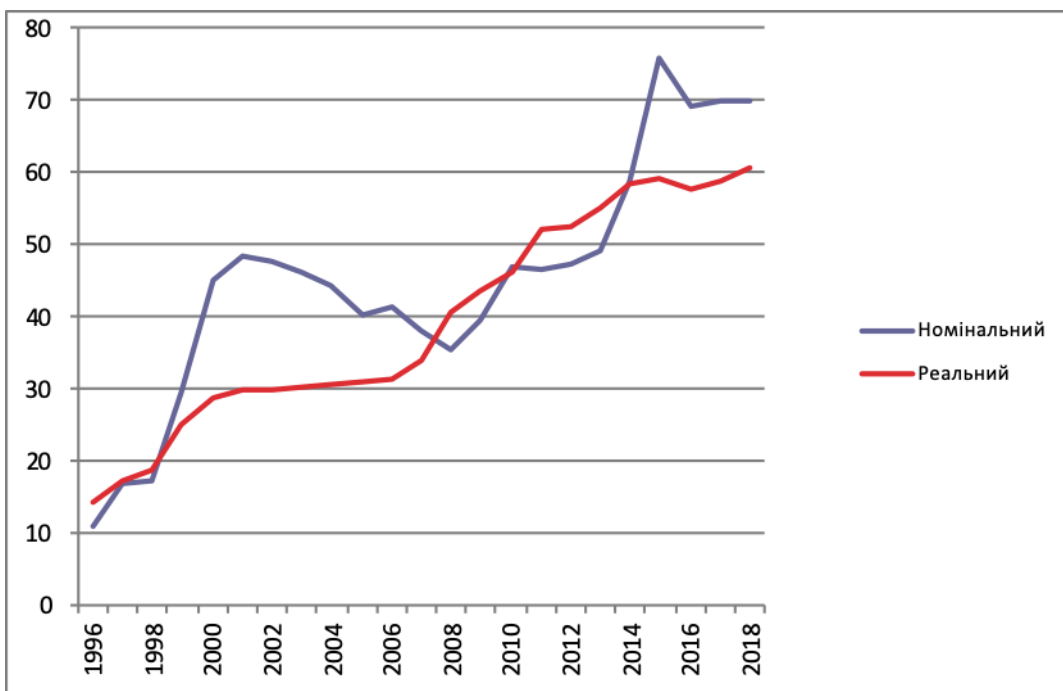


Рис 3. KGS-USD parity

Порівняння номінального і реального курсу долара показує, що три кризи, це 1998, 2008 та 2014 рік, надали найбільш активний вплив на курс сома. До кризи 2008 року курс сома був штучно завищений і після 2014 року повернувся до реального і після кризи 2014 року курс сома почав рости і з 2016 року стабілізувався на рівні нижче 70 сомів, проте його реальний курс вище 60 сом.

Так само для визначення вартості нам необхідно стежити за індексом споживчих цін та інфляцією. В останні роки спостерігається низька інфляція на рівні 3% і стабільний індекс споживчих цін на рівні 100,7%.

Міжнародний валютний фонд залишив в силі прогноз по зростанню ВВП Киргизстану на 2017 рік. Згідно з розрахунками фонду, за підсумками ВВП республіки виросте на 3,2 відсотка.

В 2018 року показник буде трохи вище - 3,3 відсотка. Відзначимо, що саме такий прогноз зробили представники місії МВФ на початку листопада.

В 2019 року фонд очікує більш значне зростання - в 4,9 відсотка. Це найвищий показник за 2016-2022 роки. Рівень інфляції в 2017-го очікується

в 3,2 відсотка, на наступний рік вона виросте до 5,5 відсотка, а в 2019 м - на 5,2 відсотка.

Показники 2017 року	
інфляція	3.30%
Індекс споживчих цін	100.70%
Рівень безробіття	8%

Таблиця 2. Інфляція в Киргизстану за 2017 рік

ВВП на душу населення показує рівень матеріального добробуту суспільства. Найчастіше платоспроможність населення визначають шляхом порівняння значень ВВП на душу населення, що теж буде впливати на формування цін.

<i>(В поточних цінах)</i>	Одиниця виміру	2014	2015	2016
ВВП	млрд. дол. США	7,4	6,6	6,6
ВВП на душу населення	дол.США	1331,2	1163,3	1133,6

Таблиця 3. ВВП і ВНП на душу населення

Падіння ВВП і ВВП на душу населення з 2014 року і низька інфляція показує уповільнення темпів зростання економіки і доходів населення.

Для визначення заробітної плати співробітників необхідно стежити за динамікою безробіття і середньою заробітною платою в країні. Безробіття в країні кілька років залишається на рівні 8%. Середня заробітна плата в країні залишає 12848 сом, що в перерахунку на сьогоднішній курс долара - 186 доларів США. Цей показник виріс з 2014 року на 3,2%.

Заробітна плата в Бізнес Школі повинна бути оптимальною. Вище середньої заробітної плати як в Бішкеку, так і в країні. Середня заробітна плата в Бішкеку становить понад 20.000 сомів, що близько 300 \$, проте хорошою

заробітною платою в Бішкеку вважається від 500 \$. Від цієї суми як базової можна виходити при наборі співробітників в Бізнес Школу.

РОЗДІЛ IV

РИЗИКИ

Найбільш поширеним інструментом для визначення факторів макросередовища, які можуть вплинути на компанію, є PESTLE аналіз. Він допомагає виявити і оцінити фактори зовнішнього середовища по 6-ти категоріям:

P (Political) Політичні

E (Economic) Економічні

S (Social-Culture) Соціально-культурні

T (Technological) Технологічні

L (Legal) Правові

E (Environmental / Ecological) Екологічні чинники

P (Political). Киргизстан - світська демократична країна з парламентсько-президентською формою правління. Однак, її самостійний розвиток і формування почалися відносно недавно, після розпаду СРСР, з 1991 року. За цей час, в країні відбулося дві революції і змінилося чотири президенти. Демократичні процеси розвиваються, проте країна все ж залишається з авторитарною практикою управління. І сьогодні, президент активно використовує своє угруповання для проведення своєї політики, депутати парламенту представники бізнесу, що не дає їм можливості активної участі у громадському та законотворчій діяльності. Часто на розгляд в Парламент потрапляють законопроекти копії з Російської практики. Вплив Росії величезний, в країні знаходяться 3 військові бази. Киргизстан у 2014 році увійшов до складу ЄАЕС.

Однак, у всіх програмах і виступах питання освіти залмшається в пріоритеті, будуються школи, дитячі садки. Так само варто відзначити, що будуються ще більше мечетей. Країна, в якій понад 70 років не розвивалася релігія, зараз надолужує згаяне. Країна знаходиться на шляху розвитку Ісламу, як частини суспільної культури. Духовним Управлінням Мусульман ханафійський мазгаб обраний Ісламським плином, який буде розвиватися і підтримуватися. Всі ці фактори впливають на суспільство. Система освіти, як і була, так і залишається пострадянською з радянськими країнами, західні університети і за Західною моделлю не буде вносити конфлікт, більш того, повинна стати виразом всього перерахованого вище в сучасному світі і знайти своє місце.

Ризики можуть виникнути в той момент, коли Бізнес Школа, все більше набуваючи суспільну силу почне говорити про більш глобальні теми та участі в ньому Киргизстану. Наприклад, про таке явище як ЄАЕС, вступ до якого дуже бурхливо обговорювалося, і величезна частина населення була проти. Дана тема не закрита і знайде свій вихід там, де це буде можливо. У зв'язку з чим, вся діяльність бізнес школи повинна бути максимально захищена юридично, тобто всі процеси повинні бути побудовані максимально законно і прозоро.

Бізнес школа не братиме участь в політичних процесах і подіях. Максимально буде в стороні від політики і участі в політичних процесах. Запрошення та участь політиків у публічній діяльності необхідно прописати в політиці бізнес школи. Як, і на яких умовах будуть проходити зустрічі та лекції.

Як бачимо, в країні зараз немає чіткої сформованої суспільно-політичної структури, будучи сумішшю різних історичних і нових структур, таких як традиції, Іслам і сучасні західні форми управління.

Ми виділяємо три вектори розвитку суспільства:

1. Світська держава. Подальший розвиток світської країни зі збереженням мінімальної участі релігії. Історичне домінування авторитарного стилю управління і жорсткої ієрархії, все ще слабкий

розвиток суспільства і демократії піднімають питання про парламентсько-президентської форми правління. І дана формація можливо буде переглянута.

2. Мусульманська держава. В даному векторі можливі просування, однак про реальність даного напрямку виникають великі сумніви.

3. Традиційне суспільство плюс Іслам. Ми святкуємо разом з ісламськими святами так само зороастрійські свята, такі як Нооруз. Багато елементів з давнього язичництва так само присутні в житті киргизів. Це та формація, в якій ми існуємо зараз.

E (Econometical) Ми увійшли до складу в 2014 році і як частина ЄАЕС ми будемо приймати всі позитивні і негативні наслідки. На сьогодні, за 5 років позитивної динаміки не спостерігається від членства, більш того, багато галузей зазнали збитків. Однак, підприємці в пошуках свого шляху і ніш в цьому великому ринку. Від економіки сусідніх Казахстану і Росії залежить багато і у нас, тому даний фактор входить в зону ризику. Ми не можемо впливати і прогнозувати економічне становище країн ЄАЕС.

Головний для нас ризик - фінансовий провал, розриви в бюджеті. Необхідно забезпечити фінансову окупність проекту з самого початку, і це буде складно. Так як довести, що програма коштує своїх чималих грошей в нашій країні буде дуже складно.

S (Social-Culture) По соціально-культурних факторах я бачу бажання і практику саморозвитку і навчання. Необхідно розвивати і підтримувати в суспільстві культуру постійного навчання та саморозвитку, щоб наші підприємці не зупинялися на досягнутому і росли постійно. Адже стабільність вона оманлива, і якщо справа працює сьогодні не факт, що буде працювати завтра.

Тому головним ризиком може стати обмеженість ринку. Ринок повинен зростати, кількість нових програмних комплексів бізнес-школи теж має тільки зростати з кожним роком, хоча б по одній новій програмі щороку в першу

п'ятирічку. Якщо ми піднінемося, а не досягнемо масштабу, то ризикуємо стати тренінг-центром, а не бізнес школою.

T (Technological) Технологічні ризики Бізнес Школи в створенні і розвитку безлічі онлайн програм з навчання, однак ніщо не замінить офлайн, живого навчання і живої комунікації, як з викладачами, так і з однокурсниками. У зв'язку з чим, я вважаю технологічних загроз поки немає, проте нам теж треба бути в цьому процесі технологічного розвитку, надаючи максимально комфортний доступ до всіх ресурсів та можливостей навчання в нашій школі.

L (Legal) В країні порівняно ліберальне законодавство і є можливість працювати як освітній центр без обов'язкового отримання Ліцензії на освіту, однак для видачі диплома державного зразка буде необхідно пройти процедуру ліцензування. На початковому етапі цього не буде, ми можемо почати працювати без ліцензії на освіту, проте через рік-два буде запущений процес отримання ліцензії, тому що нам необхідно для акредитації в міжнародних організаціях і матиме статус офіційний.

E (Environmental / Ecological) Екологічні чинники для нас не критичні, ми не займаємося екологічно шкідливою справою або виробництвом, що могло б вплинути на діяльність компанії.

РОЗДІЛ V

ОРГАНІЗАЦІЙНА СТРУКТУРА І УПРАВЛІННЯ КАДРАМИ

Під бізнес школу буде відкрита нова компанія. Нова компанія, з юридичним статусом Товариство з обмеженою відповідальністю «Бішкекська Бізнес Школа», а також некомерційний фонд ОФ «Відкриті Інновації» це некомерційний фонд, заснований у 2012 році для розвитку інновацій в підприємстві і ІТ. Два різних юридичних статусу дозволять займатися так само некомерційними проектами і залучати багато партнерів міжнародних організацій, таких як OSCE, World Bank, USAID та інші, залучати на спільні проекти різні Бізнес Асоціації.

Організаційна структура буде на початковому етапі невеличка, не більше п'яти осіб. Цього буде достатньо для старту бізнес школи, вироблення перших навчальних програм і формування перших програм Executive MBA . Набиратися будуть кращі з молодих і перспективних, з невеликим досвідом роботи, які прагнуть знань і змін, хто може бути носієм і транслятором цінностей бізнес школи.

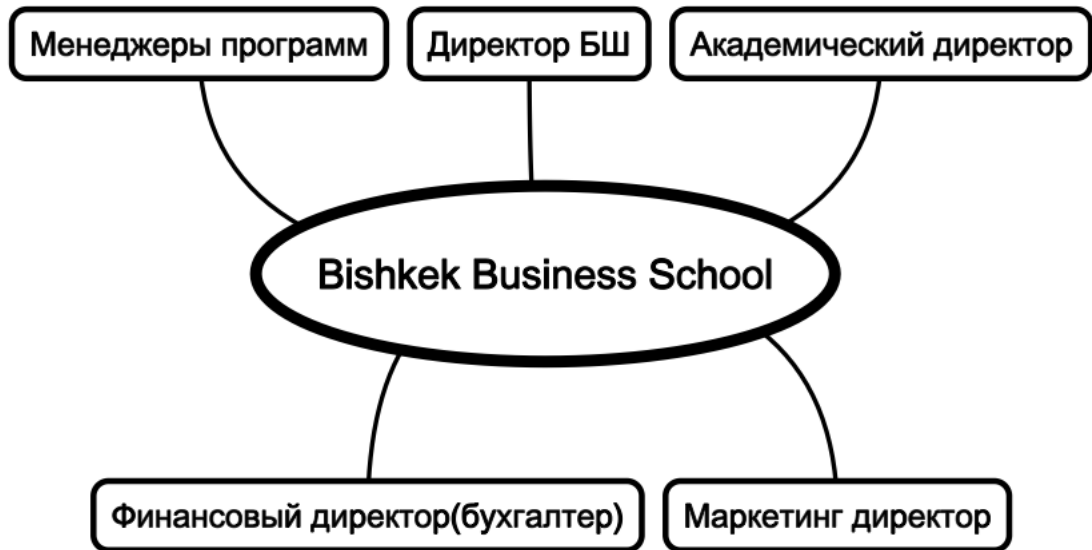


Рис 4. Організаційна структура

Цінності серед невеликого колективу будуть зміцнюватися і знаходити свою форму, будуть з'являтися свої артефакти і традиції. Директору необхідно бути комунікатором в невеликому колективі і формувати цінності, транслювати їх щодня, плекати майбутні управлінські кадри бізнес школи. Тому, у нього не буде окремого кабінету, всі будуть сидіти в одному кабінеті. Головне завдання директора - заробляти кошти на проекти, це як продажі, так і фандрайзинг.

Збільшення програм і студентів означає і збільшення викладачів і різноманітність програм, тому процес пошуку і переговорів з потенційними викладачами бізнес школи буде безперервним.

РОЗДІЛ VI

ФІНАНСИ

Компанія стартап, і ми не несемо витрати на основні засоби, вважаючи за краще вкладати в кращі кадри, заробітну плату для кращих фахівців, яким не потрібно купувати ноутбуки і інше персональне обладнання. Інфраструктура «lololohaus» дозволить нам користуватися усім майном, принтерами, робочими кабінетами, аудиторіями, кухнею.

Для компанії ми ставимо наступні Фінансові цілі:

1. Операційна беззбитковість з самого початку
2. Фандрейзинг: 1) Спонсори 2) Донори
3. Готові Проекти крім прямих освітніх

Бізнес школа вітає дух підприємництва і активність, всі співробітники повинні бути активними і самостійними в розвитку своєї справи, свого підрозділу, писати проекти, залучати фінансування.

ВИТРАТИ						
CAPEX	0	1	2	3	4	5
Реєстрація компанії		200.00				
Розробка Бренд бука	100.00	1,000.00				
Розробка сайту	100.00	1,000.00				
CMS система		1,000.00				
Купівля навчальних матеріалів (+ бібліотека)	1,000.00	2,000.00				
Ремонт		20,000.00				
Купівля оргтехніки		5,000.00				
Оренда офісу		12,000.00				
Членство в SEEMAN		2,000.00	2,000.00	2,000.00	2,000.00	2,000.00
Поїздка групи в LvBS		20,000.00				
Консалтинг		2,000.00				
OPEX	0	1	2	3	4	5
ФЗП	16,500.00	57,400.00	94,800.00	100,800.00	106,800.00	112,800.00
Поїздки та перельоти		3,000.00	5,000.00	7,000.00	10,000.00	10,000.00

Підписки на дослідження та університети		1,200.00	1,200.00	1,200.00	1,200.00	1,200.00
Оренда офісу	1,200.00	6,000.00	6,000.00	7,200.00	9,600.00	9,600.00
Представницькі витрати	600.00	600.00	600.00	600.00	600.00	600.00
Транспортні витрати	600.00	600.00	600.00	800.00	800.00	1,000.00
Витрати на відрядження та проживання		2,000.00	2,000.00	3,000.00	4,000.00	4,000.00
Друк базових рекламних матеріалів	300.00	1,500.00	1,500.00	2,000.00	3,000.00	3,000.00
Short term Program : 4 дня - Маркетинг - Управління проектами - HR - Фінанси						
Маркетинг і реклама, друк	800.00	1,200.00	2,000.00	2,800.00	3,600.00	4,000.00
Кава-брейки, зустрічі, заходи	800.00	1,200.00	2,000.00	2,800.00	3,600.00	4,000.00
Зарплата викладачів	4,000.00	6,000.00	10,000.00	14,000.00	18,000.00	20,000.00
Логістика на іноземних викладачів	2,000.00	3,000.00	4,000.00	6,000.00	8,000.00	12,000.00
Оренда аудиторії і техніки	1,000.00	1,500.00	2,500.00	3,500.00	4,500.00	5,000.00
Канцелярські товари	200.00	300.00	500.00	700.00	900.00	1,000.00
Зарплата Менеджера програми	800.00	800.00	1,000.00	1,600.00	2,000.00	2,000.00
Executive MBA						
Маркетинг і реклама, друк		500.00	500.00	500.00	500.00	500.00
Кава-брейки, зустрічі, заходи		2,500.00	2,500.00	2,500.00	2,500.00	2,500.00
Зарплата викладачів		20,000.00	20,000.00	20,000.00	20,000.00	20,000.00

Логістика на іноземних викладачів		3,000.00	3,000.00	3,000.00	3,000.00	3,000.00
Оренда аудиторій		4,800.00	4,800.00	4,800.00	4,800.00	4,800.00
Канцелярські товари		500.00	500.00	500.00	500.00	500.00
Зарплата Менеджера програми		6,000.00	6,000.00	6,000.00	6,000.00	6,000.00
MSc in Entrepreneurship						
Маркетинг і реклама, друк			1,200.00	1,200.00	1,200.00	1,200.00
Кава-брейки, зустрічі, заходи			2,500.00	2,500.00	2,500.00	2,500.00
Зарплата викладачів			10,000.00	10,000.00	10,000.00	10,000.00
Логістика на іноземних викладачів			500.00	500.00	500.00	500.00
Оренда аудиторій			4,800.00	4,800.00	4,800.00	4,800.00
Канцелярські товари			600.00	600.00	600.00	600.00
MSc in HR						
Маркетинг і реклама, друк				1,200.00	1,200.00	1,200.00
Кава-брейки, зустрічі, заходи				2,500.00	2,500.00	2,500.00
Зарплата викладачів				10,000.00	10,000.00	10,000.00
Логістика на іноземних викладачів				500.00	500.00	500.00
Оренда аудиторій				4,800.00	4,800.00	4,800.00
Канцелярські товари				600.00	600.00	600.00

MSc in Marketing and Sales						
Маркетинг і реклама, друк					1,200.00	1,200.00
Кава-брейки, зустрічі, заходи					2,500.00	2,500.00
Зарплата викладачів					10,000.00	10,000.00
Логістика на іноземних викладачів					500.00	500.00
Оренда аудиторій					9,600.00	9,600.00
Канцелярські товари					600.00	600.00
Всього витрат:	30,000.00	189,800.00	192,600.00	232,500.00	279,500.00	293,100.00

Таблиця 4. Витрати Бізнес школи з 0 по 5-й рік

ДОХОДИ								
ПРОГРАМИ	0	1	2	3	4	5	Ст-ть	К-ть

Відкриті програми	24,000.00	36,000.00	60,000.00	84,000.00	108,000.00	120,000.00		
Корпоративні програми	24,000.00	36,000.00	60,000.00	84,000.00	108,000.00	120,000.00		
КЕМБА		150,000.00	150,000.00	150,000.00	150,000.00	150,000.00	10000	15
MSc in Entrepreneurship		60,000.00	60,000.00	60,000.00	60,000.00	60,000.00	4000	15
MSc in HR and OD			60,000.00	60,000.00	60,000.00	60,000.00	3000	20
MSc in Marketing			60,000.00	60,000.00	60,000.00	60,000.00	3000	20
Регіональна бізнес-конференція		5,000.00	6,000.00	7,000.00	8,000.00	9,000.00		
Платні лекції та заходи за темами	2,000.00	3,000.00	5,000.00	6,000.00	7,000.00	8,000.00		
РАЗОМ ДОХОДИ	50,000.00	290,000.00	461,000.00	511,000.00	561,000.00	587,000.00		
ЕВІТДА	20,000.00	100,200.00	268,400.00	278,500.00	281,500.00	293,900.00		

Таблиця 5. Доходи Бізнес школи з 0 по 5-й рік

Ми максимально гнучкі, тому що не несемо великих капітальних витрат з самого початку, в зв'язку з чим, ми можемо продовжувати свої пошуки навіть якщо не знайдемо потрібної кількості фахівців в перший рік.

Основне завдання проекту - самоокупність, однак для старту магістерських програм з другого року нам знадобляться інвестиції. Попередній обсяг необхідних інвестицій - 100.000 доларів США. І наше завдання в перший рік підтвердити життєздатність ідеї та залучити необхідну суму для запуску магістерських програм. У фінансовій моделі вказані набори по 15-20 чоловік на магістерські програми, однак для самоокупності нам досить забезпечити набір від 60%, що видається цілком реальним. Реальність досягнення показників не викликає сумнівів. Максимальна залученість в проект і активні пошуки принесуть свої результати.

ВИСНОВКИ

Створення Бішкекської Бізнес Школи дуже амбітний і складний проект, який вимагатиме залучення великої кількості людей, партнерів і друзів. Необхідність Бішкекської Бізнес Школи для Киргизстану не викликає сумнівів, проте все має бути зроблено правильно для успіху. Для цього, в перший рік роботи нам треба зробити великий обсяг роботи і підтвердити нашу гіпотезу:

1. Знайдемо 5-7 професіоналів викладачів для необхідних напрямків з Західним дипломом і досвідом роботи в Киргизстані
2. З них 2-3 будуть з дипломами MBA
3. Знайдемо 3-4 професійних викладачів з Алмати і Москви
4. Запросимо 3-4 професіоналів з LvBS
5. Запустимо 4-5 коротких програм за рік, в яких навчимо понад 100 осіб. Вони ж і будуть потенційними слухачами магістерських програм Executive MBA.

Робота над дипломним проектом не закінчується, в планах далі дописати більш прикладні частини, такі як:

- Стратегія комунікації
- Медіа-план
- Бізнес-дизайн кожного продукту окремо з прописаним операційними процесами
- Розробка дизайну (візуалізація) бізнес школи і Логотип

Однак, вже сьогодні можна сказати, що головні фундаментальні частини дипломного проекту опрацьовані, це:

- розуміння потреб клієнтів
- які необхідні продукти для вирішення проблем підприємців
- філософія і цінності Бішкекської Бізнес Школи
- гнучка стратегія створення Бішкекської Бізнес Школи

- прораховані ризики і фінанси проекту

Досвід навчання в бізнес-школі дав мені можливість пройти шлях мого потенційного клієнта, кожна моя персональна комунікація з бізнес школою розкривала для мене сервіс, підхід до клієнта, повну залученість в завдання і індивідуальний підхід до кожного учаснику. У мене були чудові вчителі і кращий приклад, який я намагатимусь реалізувати повернувшись в Киргизстан.

ПОСИЛАННЯ І ВИКОРИСТАНА ЛІТЕРАТУРА

1. Адріан Сливоцький "Асиметрична конкуренція: як навчитися вигравати в неспівмірному змаганні, або Давид перемагає Голіафа" [електронний ресурс] – Режим доступу: https://lvbs.com.ua/slywotzky/davyd/assets/uploads/delightful-downloads/2018/10/assymetric_competition.pdf
2. Адріан Сливоцький "Мистецтво творіння Попиту" Львів: Видавництво УКУ, 2012
3. Адріан Сливоцький "Прорив" Львів: Видавництво УКУ, 2010
4. [Коротка історія бізнес-освіти](http://mbafield.com.ua/news/72/kratkaya-istoriya-biznes-obrazovaniya) [електронний ресурс] – Режим доступу: <http://mbafield.com.ua/news/72/kratkaya-istoriya-biznes-obrazovaniya>
5. [Історія освіти](http://edu.gov.kg/ru/high-education/istoriya-obrazovaniya/) [електронний ресурс] – Режим доступу: <http://edu.gov.kg/ru/high-education/istoriya-obrazovaniya/>
6. [МВА по-українськи: «зоряна четвірка бізнес-шкіл»](http://forbes.net.ua/business/1369858-mva-po-ukrainski-zvezdnaya-chetverka-biznes-shkol#4) [електронний ресурс] – Режим доступу: <http://forbes.net.ua/business/1369858-mva-po-ukrainski-zvezdnaya-chetverka-biznes-shkol#4>
7. [Підприємці та топ-менеджери кинулися в бізнес-школи вчитися робити гроші](https://biz.nv.ua/publications/predprinimateli-i-top-menedzhery-rinulis-v-biznes-shkoly-uchitsja-delat-dengi-100725.html) [електронний ресурс] – Режим доступу: <https://biz.nv.ua/publications/predprinimateli-i-top-menedzhery-rinulis-v-biznes-shkoly-uchitsja-delat-dengi-100725.html>
8. [Що з себе представляла киргизька латиниця](https://kloop.kg/blog/2015/09/18/bektur-iskender-что-iz-sebya-predstavlyala-kyrgyzskaya-latinitsa/) [електронний ресурс] – Режим доступу: <https://kloop.kg/blog/2015/09/18/bektur-iskender-что-iz-sebya-predstavlyala-kyrgyzskaya-latinitsa/>
9. [The World Factbook: Kyrgyzstan](https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/geos/kg.html) [електронний ресурс] – Режим доступу: <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/geos/kg.html>

ДОДАТОК 1

1.1 ІСТОРІЯ КИРГИЗСТАНУ

Киргизстан – це центрально-азійська країна з неймовірною природною красою і гордими кочовими традиціями. Велика частина території сучасної Киргизької Республіки була офіційно приєднана до Російської імперії в 1876 році. Киргизи влаштували велике повстання проти царської імперії в 1916 році, в якому майже одна шоста частина населення Киргизстану була вбита. Киргизька Республіка стала радянською республікою в 1936 році і здобула незалежність в 1991 році, коли розпався СРСР.

Загальнонаціональні демонстрації в 2005 і 2010 роках призвели до відставки перших двох президентів країни, Аскара Акаєва і Курманбека Бакієва. Тимчасовий президент Роза Отунбаєва очолила перехідний уряд, і після загальнонаціональних виборів президент Алмазбек Атамбаєв був склав присягу як президент в 2011 році. У 2017 році Атамбаєв став першим президентом Киргизстану, який пішов у відставку після відбуття одного повного шестирічного терміну відповідно до вимог конституції країни. Колишній прем'єр-міністр і правлячий член Соціал-демократичної партії Киргизстану Сооронбай Жеєнбеков змінив його після перемоги на президентських виборах в жовтні 2017 року, які були найбільш конкурентними в історії країни, хоча міжнародні та місцеві спостерігачі відзначали випадки підкупу виборців і зловживання державними ресурсами. Президент володіє значними повноваженнями в якості глави держави, хоча прем'єр-міністр контролює уряд Киргизстану і вибирає більшість членів кабінету. Президент представляє країну на міжнародному рівні і може підписувати або накладати вето на закони, закликати до нових виборів і призначати суддів Верховного суду, членів кабінету на посади, пов'язані з безпекою або обороною, а також на багато інших посад високого рівня.

Киргизстан - країна, яка не має виходу до моря, гірська країна з рівнем доходів нижче середнього, в якій переважають видобуток корисних копалин, сільське господарство і грошові перекази громадян, які працюють за кордоном. Бавовна, шерсть і м'ясо є основними сільськогосподарськими продуктами, хоча в будь-якій кількості експортується тільки бавовна. Інші види експорту включають золото, ртуть, уран, природний газ і в деякі роки - електроенергія.

Після здобуття незалежності Киргизстан швидко провів ринкові реформи, такі як поліпшення системи регулювання і проведення земельної реформи. У 1998 році Киргизстан став першою країною Співдружності Незалежних Держав, яка була прийнята до Світової організації торгівлі. Уряд приватизував більшу частину своєї частки в державних підприємствах. Незважаючи на ці реформи, країна зіткнулася з різким падінням виробництва на початку 1990-х років і знову зіткнулася з повільним зростанням в останні роки, оскільки світова фінансова криза і зниження цін на нафту послабили економіку по всій Центральній Азії. Уряд Киргизстану раніше залежав від підтримки іноземних донорів для фінансування свого річного дефіциту бюджету в розмірі приблизно 3-5% ВВП.

Країна прагнула залучити іноземні інвестиції для розширення своєї експортної бази, включаючи будівництво гідроелектростанцій, але складний інвестиційний клімат і тривала юридична боротьба з канадською фірмою за спільну структуру власності найбільшого в країні золотої копальні стримують потенційних інвесторів. Грошові перекази від киргизьких робітників-мігрантів, які переважно в Росії та Казахстані, еквівалентні більш ніж одній четвертій ВВП Киргизстану.

Киргизькі лідери сподіваються, що вступ країни в Євразійський економічний союз (ЄАЕС) в серпні 2015 року підтримає торгівлю і інвестиції, але уповільнення темпів зростання економіки в Росії і Китаї і низькі ціни на сировину продовжують стримувати економічне зростання. Масштабна торгівля та інвестиції, обіцяні киргизькими лідерами, розвиваються повільно. Багато

киргизьких підприємців і політиків скаржаться, що нетарифні заходи, введені іншими державами-членами ЄАЕС, завдають шкоди певним секторам Киргизької економіки, таким як виробництво м'яса і молочних продуктів, в яких вони мають значну перевагу. З моменту вступу в ЄАЕС Киргизька Республіка продовжила гармонізацію своїх законів і нормативних актів відповідно до стандартів ЄАЕС, хоча багато місцеві підприємців вважають цей процес розрізненим і неповним.

Економічному розвитку Киргизстану і раніше перешкоджають корупція, відсутність адміністративної прозорості, відсутність різноманітності в вітчизняної промисловості і труднощі із залученням іноземної допомоги та інвестицій. [9]

1.2 ІСТОРІЯ БІЗНЕС ОСВІТИ

У 1819 році в Парижі відкрилася **École Supérieure de Commerce**, сьогодні вона називається ESCP Europe і входить до рейтингу кращих шкіл в Європі. Далі в бельгійському Антверпені в 1855 році відкриваються дві школи, **Institut Supérieur de Commerce d'Anvers** і **École Spéciale de Commerce et d'Industrie**, а через майже 150 років злилися в незалежний Антверпенський університет. У 1857 році під патронатом австрійського імператора Франца Йозефа, відкрилася перша бізнес-школа в Центральній Європі: Будапештська торгова академія. Її відкриття ініціювала місцева комерційна палата. Перша MBA програма в Європі стала французька INSEAD, яка до сьогодні залишилася в топі найкращих.

У Північній Америці в 1881 році відкривається Wharton Business School при Пенсільванському університеті. Її засновником вперше стала приватна особа, бізнесмен і меценат Джозеф Уортон. Через деякий час до програм додалися політичні та соціальні науки. У 1900 році відкрився Tuck School of Business, в якому вперше запропонували післядипломне навчання і ступінь «Магістра комерційних наук», який став зразком в подальшому для розвитку бізнес-освіти. А вже через 8 років з'явилася перша в світі програма MBA в

знаменитій Harvard Business School. Перший набір складався з 59 студентів, а кафедра складалася з 15 співробітників. До 1924 року професора вирішуючи питання браку підручників і бази, вирішили проводити інтерв'ю з провідними представниками бізнесу та в деталях записувати дії, які ті виконували. Студенти вивчали ці дані і пропонували свої рекомендації по бізнес ситуацій. В майбутньому, метод бізнес-кейсів стане одним з головних інструментів навчання.

У 1921 році відкрилася бізнес школа в Азії - Шанхайський торговий університет, створений за західним стандартом, в якому з 16 викладачів 11 отримали освіти в американських бізнес-школах. [4]

1.3 ІСТОРІЯ ОСВІТИ В КР

У другій половині 18 і першій половині 19 століття Киргизстан вступає на новий щабель розвитку. У 50-і роки 18 століття було розгромлено Жунгарское ханство, Киргизи майже на ціле століття були звільнені від нескінченних нападів калмиків.

На початку 19 століття в Киргизстані в галузі освіти з'являються ледь помітні позитивні зрушення. У фортецях Кокандского ханства, розташованих на території Киргизстану, представники ісламської релігії почали навчання дітей-підлітків місцевого населення в медресе і мечетях, тим самим внесли свій вклад в збільшення числа грамотних людей. У 70-і роки 19 століття на території Оша було близько 150 мечетей, 6 медресе, поряд, з якими існував відоме медресе Алайского манапа Алимбека-датки.

Відомі акини 19 століття були найбільш освіченими людьми свого часу. Калигул, Арстанбека, Молдо Килич, Нурмолдо, Молдо Нияз, Женіжок, Токтогул, Тоголок Молдо і інші в своїх повчаннях і повчальних віршах прославляли знання і закликали людей до навчання. Тому є всі підстави називати їх першими мислителями і просвітителями киргизького народу. До того ж Нурмолдо, Молдо Килич, Молдо Нияз, Женіжок, Тоголок Молдо, отримавши освіту по-мусульманськи, були поетами-письменниками.

Після приєднання Киргизстану до царської Росії (1855-1876) відбулися важливі суспільні зміни. З приходом російського населення для навчання дітей російських переселенців стали створюватися початкові школи різних типів російською мовою. Також на території Киргизстану стали відкриватися російсько-місцеві школи для навчання дітей місцевого населення в якості перекладачів російської мови, секретарів. Перша російсько-місцева школа в Киргизстані була відкрита недалеко від Токмок в 1884 в Дунганській селі Караконуз. Паралельно стали відкриватися школи в Оші, Караколі, Токмок, Бішкеку, Бишкекському повіті, Таласі і інших місцевостях. Пізніше до деяких шкіл прибудовували гуртожитки, з'явилися школи-інтернати. Потім були організовані російсько-місцеві школи для дівчаток в Караколі, Токмок. До Жовтневої революції в Киргизстані функціонувало 16 російсько-місцевих шкіл. У них навчалося 750 учнів, з яких 670 дітей були представниками місцевого населення (серед них 614 хлопчиків і 56 дівчаток).

З другої половини 19 століття в мусульманських школах зростає кількість учнів з початковою освітою. У Киргизстані в порівнянні з іншими школами переважало кількість конфесійних шкіл. У 1909 в Бишкекском повіті існувало - 14, в Караколском повіті - 12, в Південному Киргизстані - 169 шкіл, які опинилися під сильним релігійним впливом. До Жовтневої революції з кожним разом зростала кількість шкіл. Переважно в Південному Киргизстані було відкрито багато середніх навчальних закладів - медресе. За даними 1892 на півдні працювали 7 медресе (з них 5 були в Оші). У 1914 в Ошському повіті їх кількість досягла 88 і в них навчалося близько 1 176 дітей. В єдиному медресе Каракола здобули освіти 45 дітей. Студенти, які закінчили медресе працювали на посаді муфтія, накази, мударіса (вчителі). У школі діти навчалися письма, читання релігійних книг, вивчення арабської граматики, а також освоювали мусульманську релігію (шаріат), цивільне право.

В кінці 19 і початку 20 століття в Середній Азії серед буржуазних діячів було відновлено реформаторську течію. В першу чергу вони прагнули змінити способи навчання в мусульманських школах. В результаті чого були створені

школи нового типу («усуль Жадіда»). У таких школах, поряд з предметами релігійного характеру, проводилися заняття загального профілю (арифметика, географія та ін.), в класах були розміщені парти, дошка, стіл для вчителя, використовувалися географічні карти. У 1901-1902 спочатку в Киргизстані школи нового типу відкрилися в Бішкеку, Токмок і Караколі. Кращі випускники для подальшого навчання прямували в Казанське і Уфінську медресе. Школи нового типу пізніше стали з'являтися в киргизьких селах. Наприклад, в 1909 в Чон-Кемінь відкрилася школа «Медресе Шабдан», в 1912 в Кочкорской долині, в Ак-Таала, в Курткеде, в Туурі-Суу Тонской волості (тут вчителював Ешенали Арабаев, який здобув освіту в Казані та Уфі). У 1911 в Жумгалі поблизу села Куланак в Кара-Булаке відкрилася «Школа Курмана». На початку 20 століття школи нового типу внесли великий вклад в розвиток освіти населення Киргизстану. Більшість випускників цих шкіл пізніше склали передову частину інтелігенції.

Різкі зміни в освіті населення Киргизстану сталися в зв'язку з встановленням Радянської влади. У перші роки Радянської влади було введено загальну початкову освіту, потім 7-8 класну освіту, була здійснена ідея середньої освіти. Пізніше, до 1940 зросла мережа професійно-технічних, спеціальних середніх і вищих навчальних закладів. У 1918 у всіх повітах Киргизстану сформувалися відділи освіти, які приступили до основи радянських шкіл нового типу. Замість колишніх мусульманських шкіл, шкіл нового типу, російських шкіл, російсько-місцевих шкіл були організовані школи з первинним і вторинним етапами навчання. У школі з первинним етапом навчання вчилися діти у віці 8-13 років, із вторинним етапом навчання - підлітки у віці 13-17 років. У 1923 в Киргизстані було більше 20 тис.учнів і функціонували 327 шкіл (з них - 251 киргизьких шкіл). [5]

У радянський період в сфері освіти паралельно з відкриттями нових навчальних закладів, було знищено національну освіту, мову, культура. Не використовувалися кращі досягнення, передовий досвід і методи, накопичені в освітній системі розвинених країн. Освітня система була врегульована і

застосування різних способів навчання не допускались. Такий стан стримував ентузіазм багатьох талановитих вчителів і кращих діячів системи освіти, ігнорувалася їхня ініціатива. Всі предмети були підпорядковані партійним принципам і були під великим впливом комуністичної ідеології. Не приділялася увага національним особливостям освіти. Не було вищої освіти киргизькою мовою, не випускалися книги і не перекладалися кращі книги на киргизьку мову. У вищих, спеціальних середніх і професійно-технічних навчальних закладах всі предмети велися тільки російською мовою. У столиці Радянського Киргизстану - Фрунзе, в інших містах - Оші, Жалал-Абаді, Токмок, Узгені, Кара-Балті майже не було шкіл і дитячих садів з киргизькою мовою навчання. Багато дітей не могли потрапити в школи і дитячі сади з політичних причин. Таким чином склалася негативна ситуація для киргизів, які проживають у багатьох містах, селищах, які стали забувати рідну мову і національні традиції.

Хотілося б так само відзначити шлях розвитку киргизького мови. Для освіти мова має величезне значення. Киргизька республіка за сто років пройшла складний шлях трансформації мови, від арабської до латиниці і далі до кирилиці. Киргизька мова використовував латиницю в період з 1928 по 1940 роки. На латиницю в кінці 20-х в СРСР перевели не тільки киргизький, а в принципі всі неслов'янські мови країни, які до цього використовували арабську писемність. Основною причиною переходу тюркських мов на латиницю називалося погане поєднання арабської писемності з їх фонетикою.

Робота над радянською тюркською латиницею велася переважно в Татарстані, тому і назва у неї було татарським - "яналіф" (від татарського *яңа әліфба* або "новий алфавіт"). Оскільки алфавіти створювалися централізовано, ідентичні звуки в різних тюркських мовах позначалися одними і тими ж літерами, що значно спрощувало багато речей (наприклад, перепідготовку вчителів або випуск друкарських машинок). Киргизький, як і інші мови, почали готувати до переходу на латиницю в 1926-27 році, незабаром після знакового тюркологічного конгресу в Баку в 1926 році, на якому і було остаточно

вирішено про введення латиниці. Процес переходу з арабської писемності на латиницю проходив в ті роки і в Туреччині. У 1923 році, після закінчення війни за незалежність, була заснована Турецька Республіка, лідер якої Мустафа Кемаль Ататюрк, в числі інших реформ, виступив за латинізацію турецької мови, але зустрів опір з боку консервативних і релігійних кіл. Перехід радянських тюркських мов на латиницю використовувався Ататюрком як контраргумент на заяви консерваторів про те, що зміна писемності погубить турецьку мову. [8]

У серпні 1991, зі здобуттям незалежності Киргизстану, в республіці були проведені великі реформи. Незважаючи на пережиті економічні труднощі, багато перетворення в галузі освіти і культури, почали втілюватися в життя. У Киргизстані почали функціонувати багато ліцеїв, коледжів. Зокрема, великий внесок в розвиток нової системи навчання внесли турецькі колеги. Вони організували в Бішкеку, Оші, Жалал-Абаді, Нарині різнопрофільні середньо-освітніх ліцеї. Навчання ведеться англійською, киргизською та російською мовами. У всіх навчальних закладах різного типу ведеться вивчення киргизького мови.

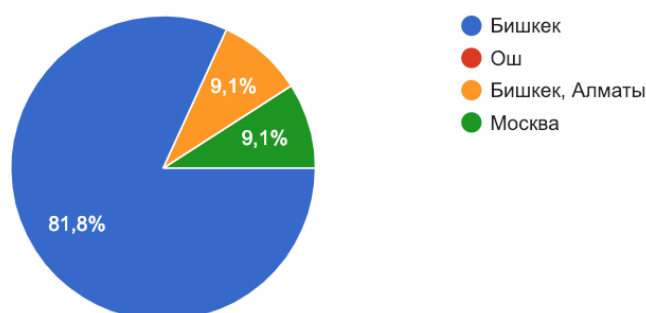
ДОДАТОК 2

2.1 ОПИТУВАННЯ СЕРЕД МЕНЕДЖЕРІВ, ПІДПРИЄМЦІВ І БІЗНЕСМЕНІВ КИРГИЗСТАНУ

Общие вопросы по Бизнесу/Компании

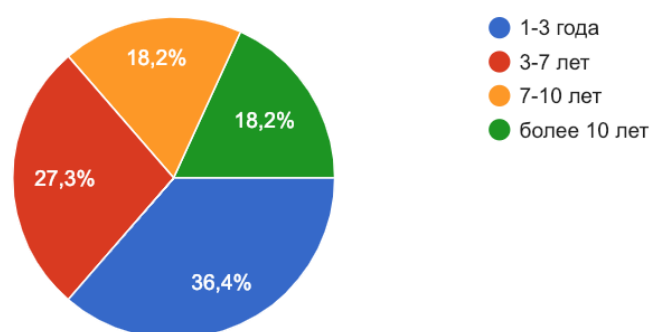
В каком городе работаете?

11 ответов



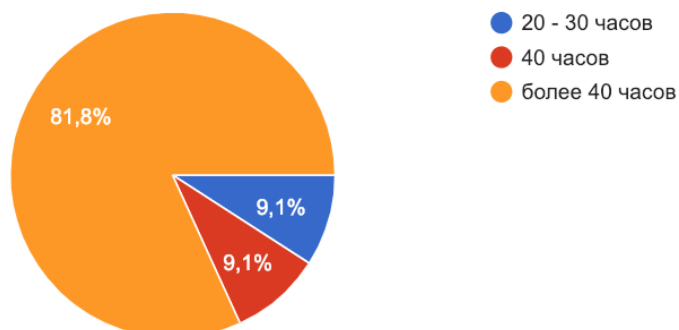
Сколько лет занимаетесь бизнесом или находитесь на управленческих позициях?

11 ответов



Сколько часов в неделю вы выделяете основному виду деятельности?

11 ответов



Откуда черпаете информацию касательно бизнеса и предпринимательства?

11 ответов

Пока пользуюсь знаниями полученные в университете. И конечно же от ментора.

Книги, статьи, группы, коллеги, партнеры, друзья, митапы...

Книги, интернет.

Интернет

Саморазвитие

Из интернета и коллег по цеху

Книги, форумы, интернет

Дополнительное образование, опыт знакомых бизнесменов

самообразование

Интернет, тренинги

Тренинги, семинар от экспертов, книги, советы коллег бизнесменов, YouTube , зарубежные конференции

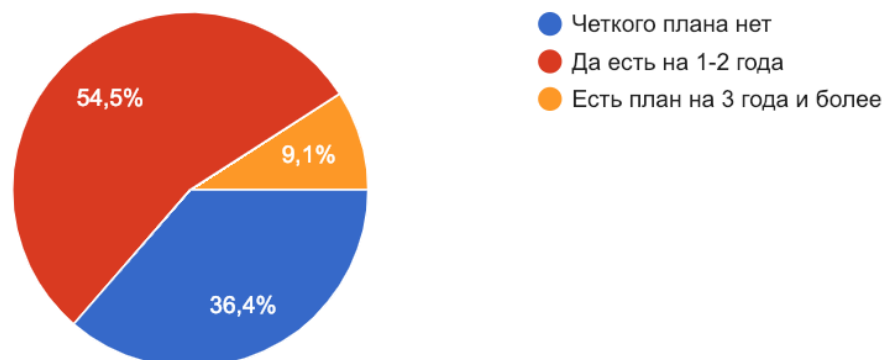
Какие тренинги, обучающие мероприятия проводите/проходили?

11 ответов

LinguaLeo
Не проходил.
CFA
Прохожу до сих пор
Не проходил
PR форумы, курсы
Тренинги от Брайана Трейси и другие тренинги по повышению профессиональной квалификации
Р.Гандапас "Самоменеджмент и самомотивация", Mini курс от KRJS, Джон Шоул "Бизнес-семинар по сервисной стратегии", Брайан Трейси "Искусство продаж", Эсто-консалтинг "Свобода в бизнесе", Logic Training Center - «Чек-лист для предпринимателя: путь к системному менеджменту»
По повышению квалификации и управлению бизнеса
Стратегическое управление от Эсто консалтинг

Есть ли у вас план персонального развития?

11 ответов



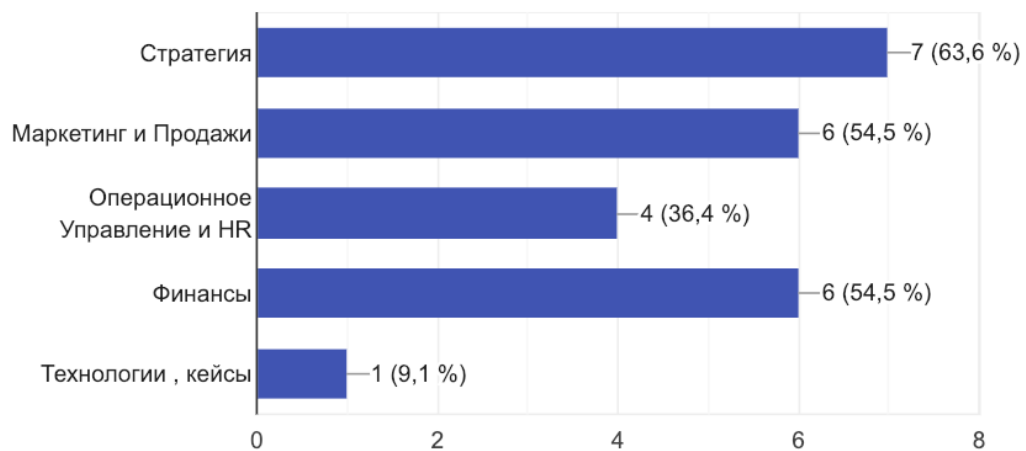
Планировали ли Вы поступление на MBA программу?

11 ответов



Какие знания в управлении вам необходимо развивать, изучать для вашего бизнеса?

11 ответов



Каким бизнесом занимаетесь, в чем основная суть бизнеса?

11 ответов

Ритейл

IT Продукты (сервисы для массового потребителя)

Юридические услуги

Банкинг, платежные системы, карточный бизнес

Кофейня

Пошив одежды

PR/Marketing

Аудиторская деятельность, финансовый консалтинг, бухгалтерский учет

Клининговая компания «Cleaner.kg» специализируется на услугах по комплексной уборке офисов/бизнес-центров, торговых и производственных помещений

Аудиторская деятельность

Консультация по образованию Зарубежом, сопровождаю документацию студентов до прибытия в вуз,

Кто Ваш клиент?

11 ответов

Мужчины 25-50лет. Выше среднего бюджет.

Республика Казахстан, b2b2c

Физические и юридические лица

23-45 лет, с регулярным доходом, которому нужны средства на покупку, а также с целями накопления средств на средний и долгий срок.

Люди из офисов

Оптовый покупатель из Казахстана, России

Жители КР

Банки, горнодобывающие компании, нефтеперерабатывающий завод, некоммерческие компании, крупные рынки,

Крупные компании, желающие аутсорсить клининговые услуги

Финансово-кредитные учреждения, горно-добывающая компании и некоммерческие организации

Что представляет собой продукт?

11 ответов

Одежда

Конкретно наш продукт: Delivery on Demand - Доставка продукции Вендоров Клиенту

Теоретические знания и практические навыки

Розничный универсальный карточный продукт

Кофе

Продукт из категории товары народного потребления.

Финансовые услуги

Услуги

Клининговые услуги B2B

Аудиторские услуги

Консультация, оформление, подача документов, подбор вузов, и программ

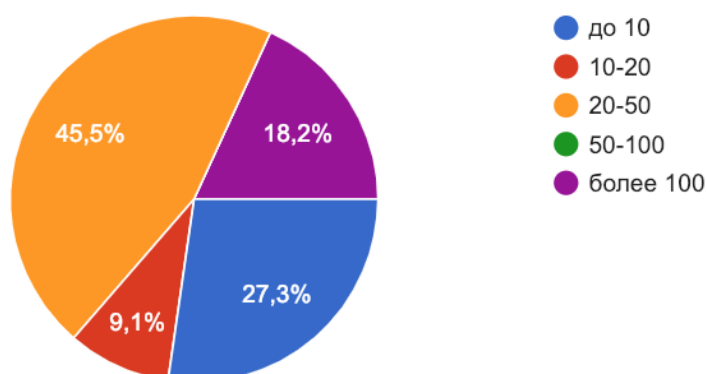
Какие ключевые цели и задачи стоят перед бизнесом сейчас?

11 ответов

Оптимизация склада. Улучшение качества сервиса.
Объединение продуктов холдинга в экосистему Конкурентное преимущество за счет технологий Наращивание творческого потенциала человеческих ресурсов Масштабируемость Рентабельность
Расширение компании
Построить экосистему партнеров и оценка кредитоспособности сегмента.
Развить продажу
Наращивание клиентской базы, создание собственной марки чтобы выделиться на рынке
Продажи услуг, привлечение финансирования
Увеличить клиентскую базу
Определить стратегию развития на ближайшие 5 лет

Сколько постоянных сотрудников в компании?

11 ответов



Что, по Вашему мнению, больше всего тормозит развитие бизнеса? С какими ключевыми проблемами сейчас работаете?

11 ответов

Поиск кадров.

Пока недостаточная компетенция для действительно инновационных и конкурентных решений международного уровня
Монолитность продуктов по отдельности, технический долг, так как изначально проекты были отдельными стартапами

Отсутствие маркетинга

Отсутствие качественной информации о рынке. Чрезмерное регулирование.

Финансы

Финансовый кризис, снижение покупательской способности в России и Казахстане.
Кроме того нехватка капитала

Финансовая грамотность

Недобросовестное отношение к работе и к ценообразованию других конкурентов.
Отсутствие или дороговизна высококвалифицированных сотрудников

ограниченность ресурсов, отсутствие четкого видения и стратегии

Что может решить основные проблемы? Внедрение каких инструментов?

11 ответов

Модернизация менеджмента. Структурирование персонала.

Например постепенный переход на микросервисную архитектуру для меньшего порога вхождения в проекты новичков и соответствия требованиям highload & scalability

Бизнес-планирование

Дерегулирование

Развитие

Привлечение новых крупных партнеров по оптовым закупкам. Этому по моему мнению будет способствовать создание марки, товарного знака, который выделит продукт на рынке.

Обучение

Привлекать в бизнес целеустремленных работников с потенциалом к развитию и обучать их

Стратегическое планирования и систематизация бизнеса

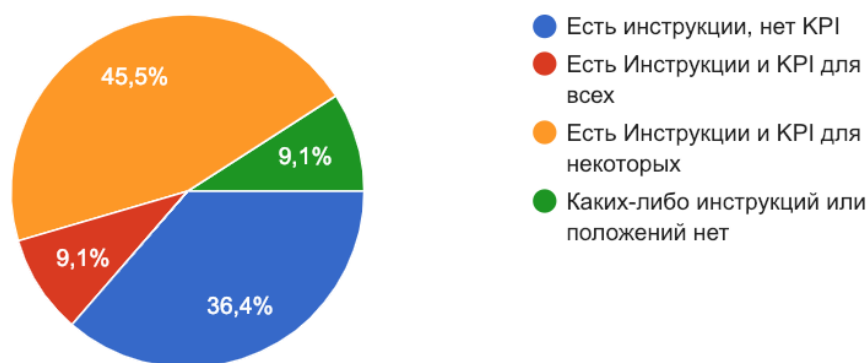
Какие показатели Вашего бизнеса Вы отслеживаете?

11 ответов

Остатки склада. Продажи.
Много чего: от финансовые показатели до NPS вендоров, клиентов и сотрудников
Качество оказанных услуг
Количество клиентов. Доля активных. Уровень кросс-продаж. Средний срок оборачиваемости. RoE. Cost-to-Income ratio
Над всеми контролирую
Отслеживаем сезонные продажи
Портфель
Качество работы, количество клиентов и объем выручки
Обороты, чистую прибыль
Выручка и качество услуг
Доходность, лидогенерация,

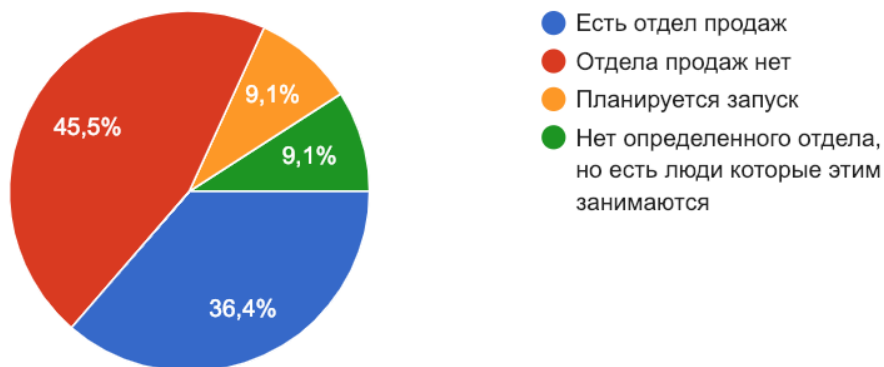
Есть ли в компании прописанные KPI, должностные инструкции?

11 ответов



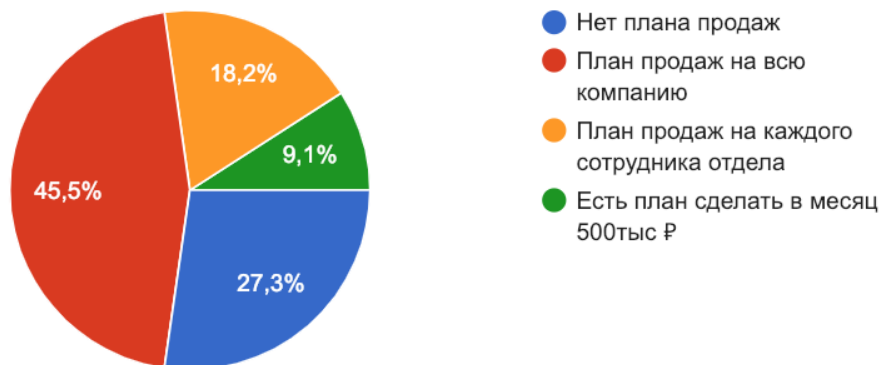
Есть ли в Вашем бизнесе отдел продаж?

11 ответов



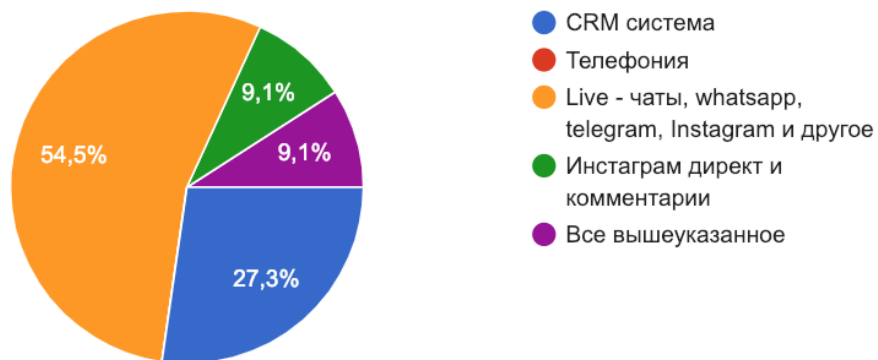
Внедрено ли планирование продаж?

11 ответов



Какими инструментами пользуетесь? Есть ли CRM, IP-телефония, LIVE-чаты?

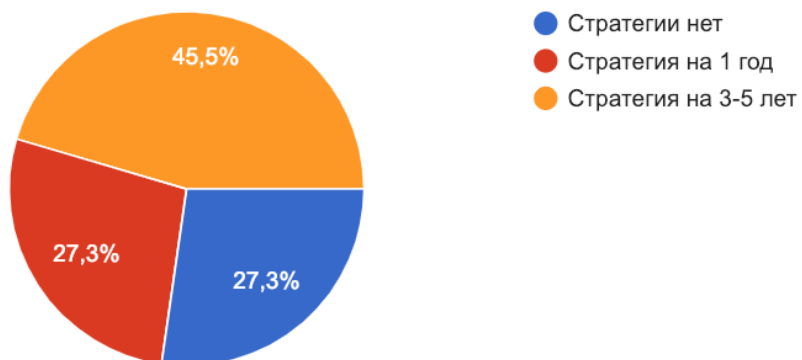
11 ответов



Стратегия

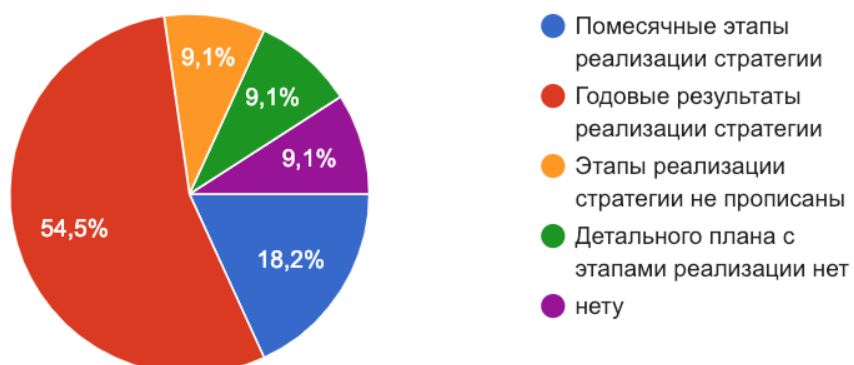
Есть ли стратегия развития бизнеса?

11 ответов



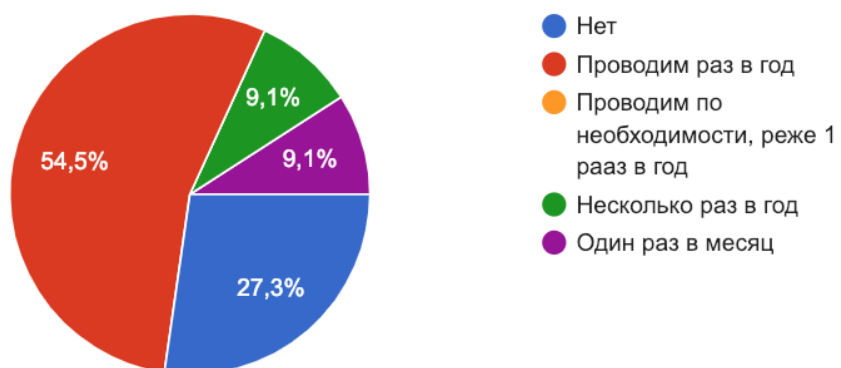
Прописаны этапы реализации стратегии?

11 ответов



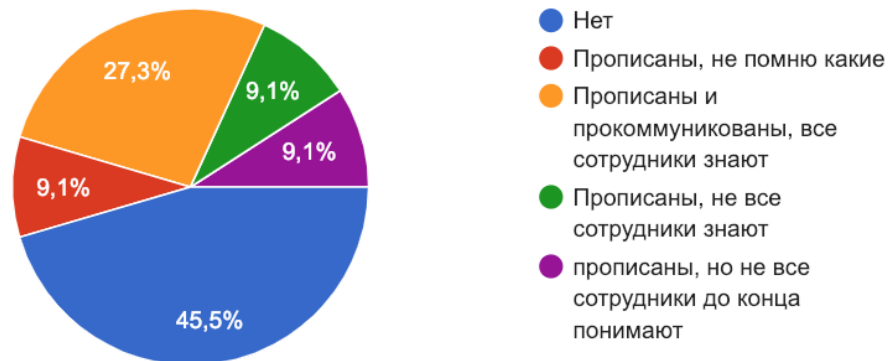
Проводили ли стратегические сессии?

11 ответов



Прописаны ли Ценности, Миссия, Видение компании?

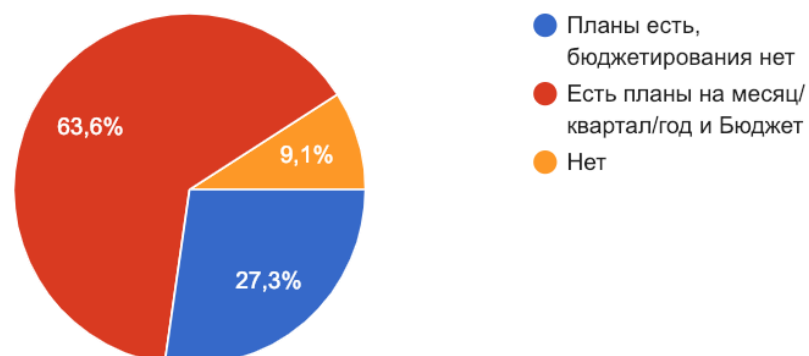
11 ответов



Финансы

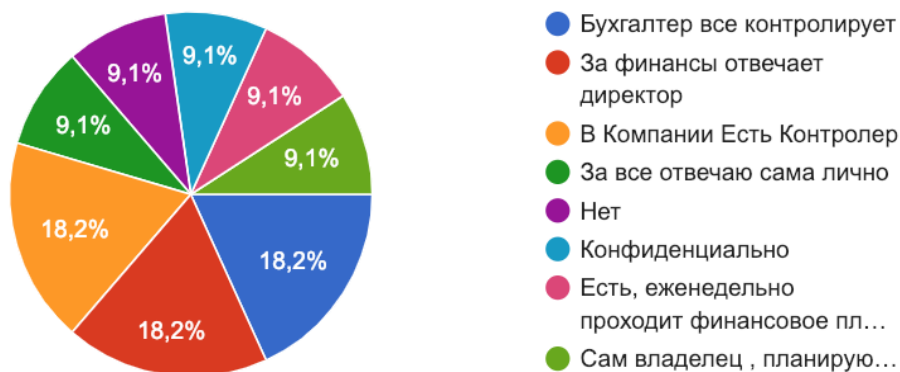
Внедрена ли в бизнесе система планирования, бюджетирования?

11 ответов



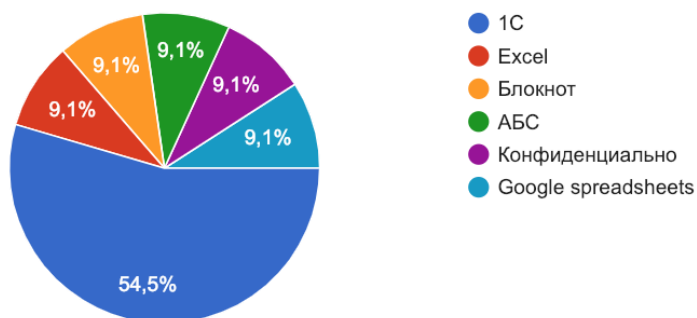
Есть ли система финансового контроля?

11 ответов



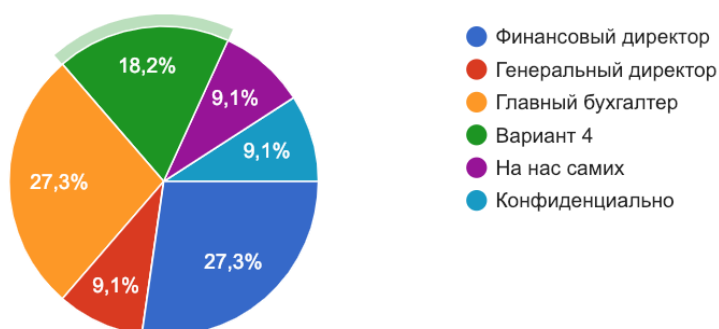
Где ведете финансы Компании?

11 ответов



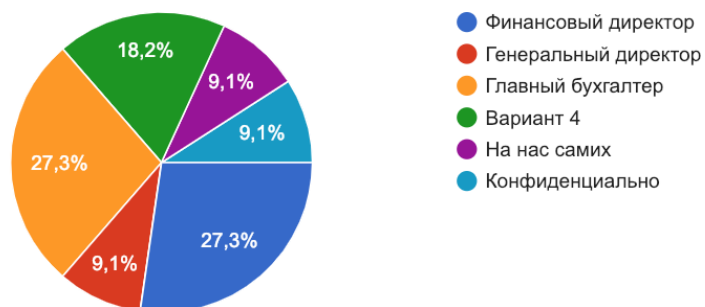
На ком лежит функция учета финансов?

11 ответов



На ком лежит функция учета финансов?

11 ответов



Спасибо большое за Вашу активность!