

**Комплекс мероприятий
в рамках развития проекта
по обучению сельского населения
основам бизнеса «Bastau Бизнес»**

Алматы 2017

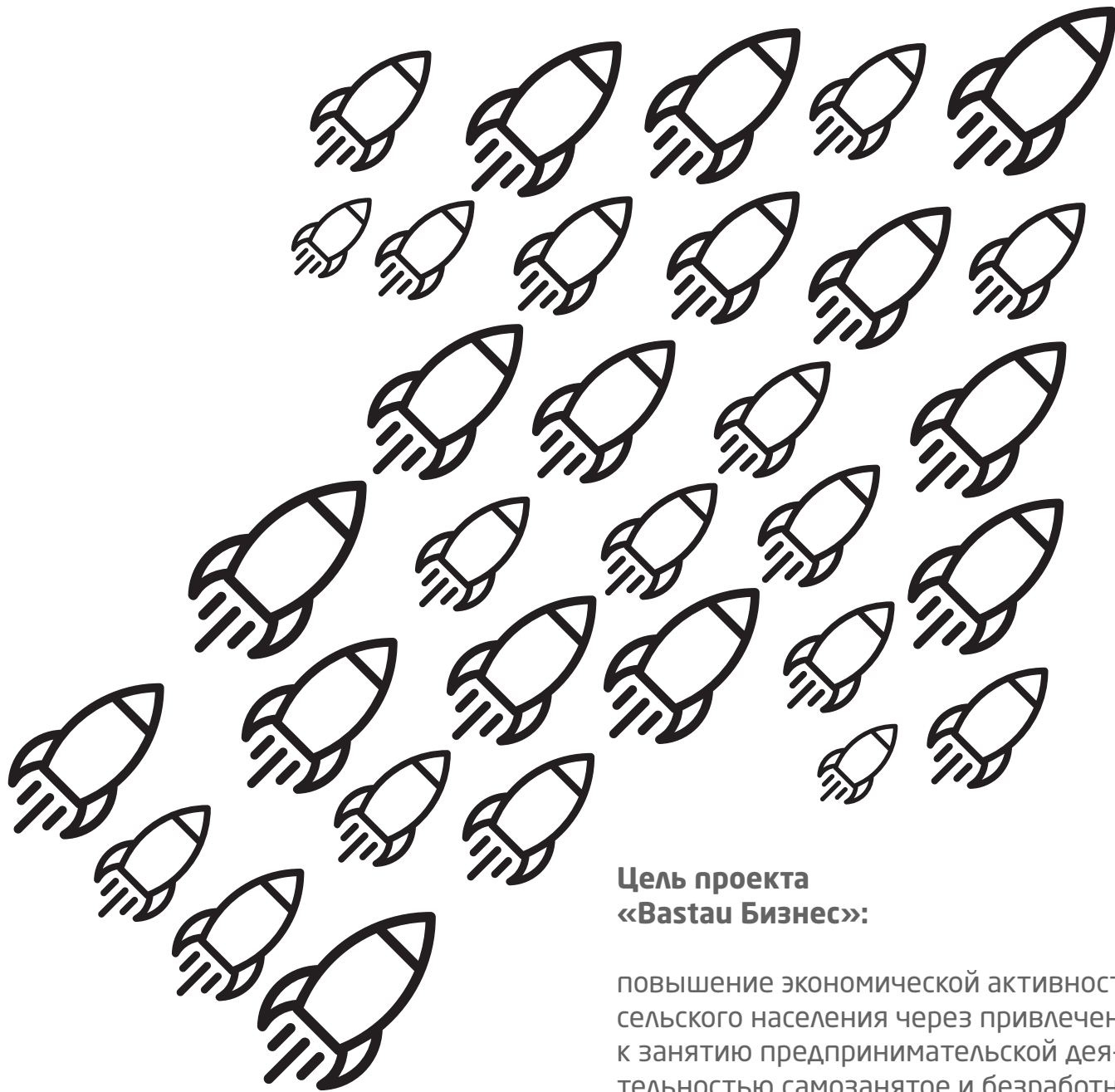


БАСТАУ

БИЗНЕС

проект по обучению сельского населения
Казахстана предпринимательским
навыкам и основам бизнеса

Первый этап реализации:
апрель - ноябрь 2017



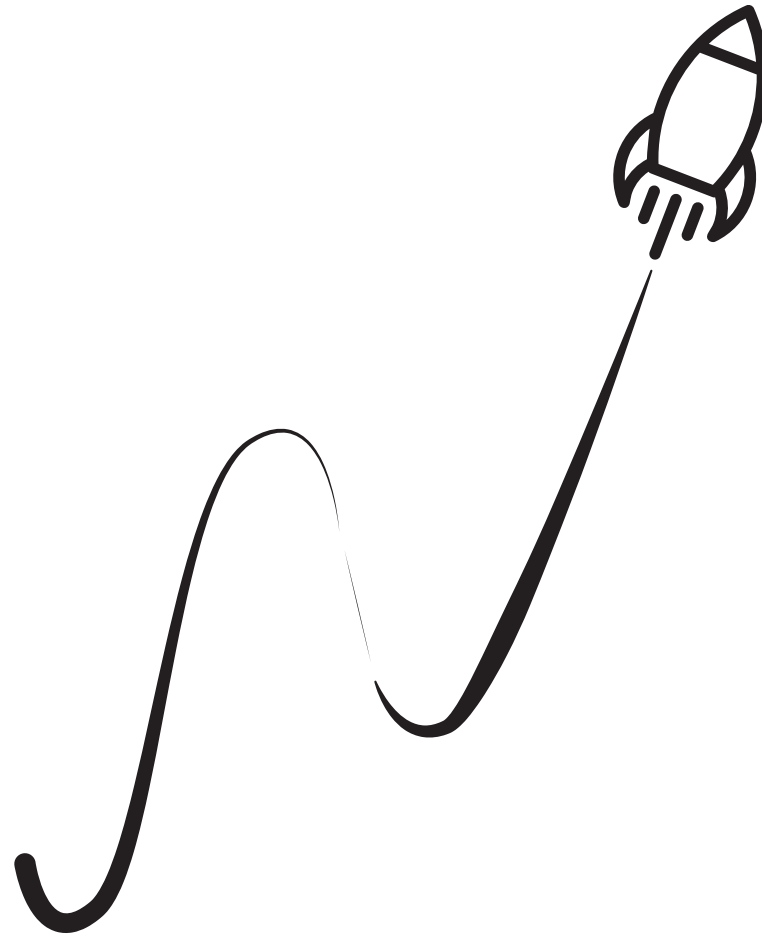
**Цель проекта
«Bastau Бизнес»:**

повышение экономической активности сельского населения через привлечение к занятию предпринимательской деятельностью самозанятое и безработное население.



К сожалению, в рамках реализации проекта, возник ряд сложностей на этапе отбора и подготовки бизнес тренеров (ТОТ) к будущей деятельности на местах.

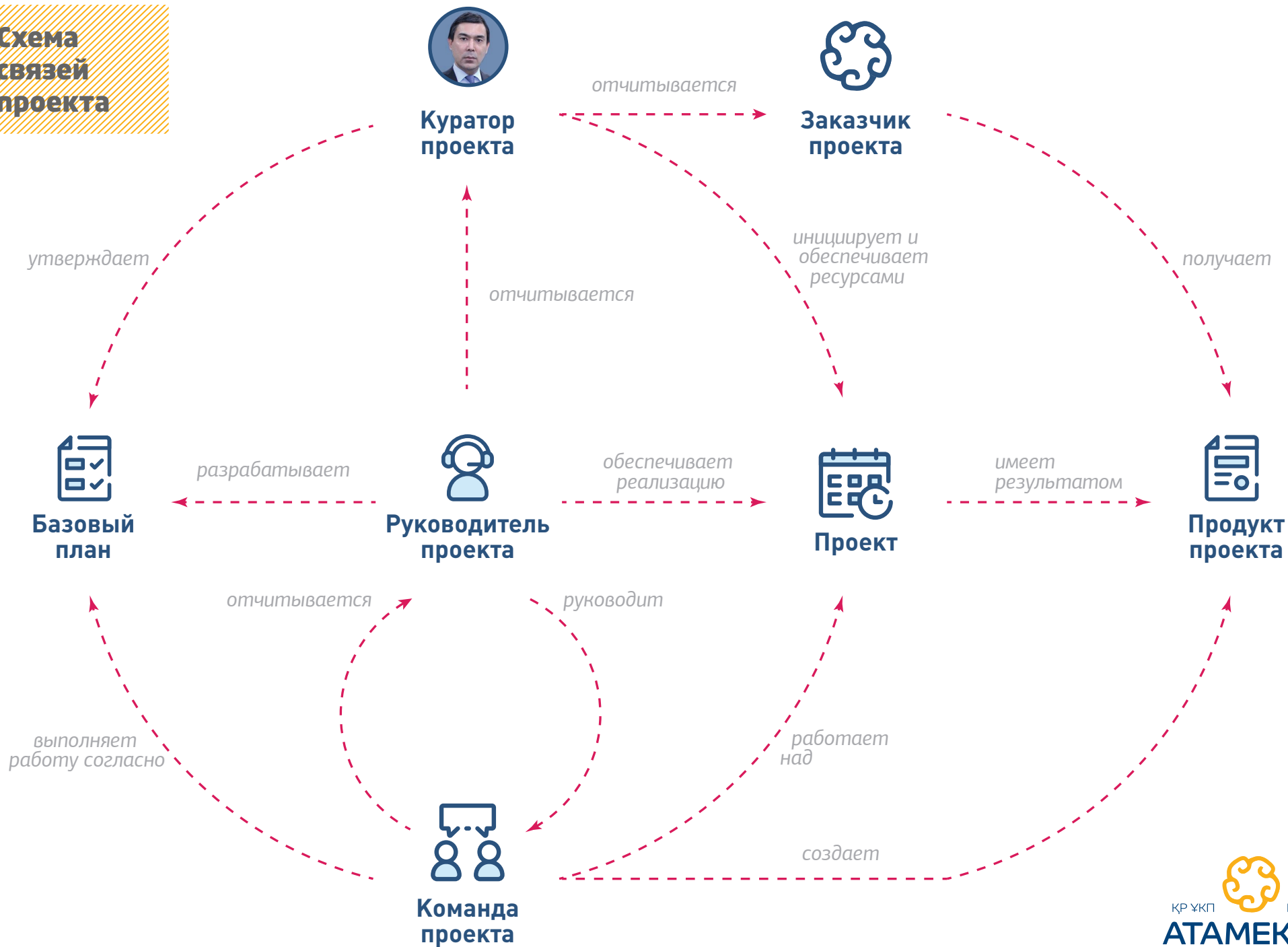
Разная квалификация тренеров, большой объем неструктурированного материала, отсутствие связей между модулями тренинга - явились катализатором страха перед неопределенностью и послужили причиной нарушения внутренних коммуникаций между организаторами и тренерами, которые легли в основу испорченных внешних будущих коммуникаций тренеров с участниками программы среди сельского населения.



С целью недопущения развития подобного сценария, инициативной группой сформирован системный комплекс мероприятий, направленный на восстановление внутренних и внешних коммуникаций в рамках развития проекта «Bastau Бизнес».

Данный комплекс мероприятий оформлен в виде проекта и представлен на 27 страницах.

**Схема
связей
проекта**



Описание целей и задач проекта

ЦЕЛЬ:



успешное претворение проекта «Bastau Бизнес» за счет выработки инструментов внутренних и внешних коммуникаций бизнес тренеров задействованных в проекте

ОСНОВНЫЕ ЗАДАЧИ:



Комплексный подход к разработке методического материала

В данном документе разобран только проектный аспект по данной задаче, как первоочередной



Анализ деятельности бизнес тренеров, формирование базы знаний



Создание платформы для коммуникации участников проекта



Создание площадки по отбору и дальнейшему обучению бизнес тренеров



Создание положительного имиджа проекта, развитие бренда «Бастау Бизнес»

Описание данных задач будет выполнено по запросу Заказчика

Руководители проекта



Дуйсенханов Ермек



Щеглов Серик

для реализации проекта объединены усилия двух специалистов, совмещающих в себе все необходимые качества для его реализации: профессиональные компетенции, опыт бизнес менторства, профильное образование, личное знакомство с бизнес тренерами, понимание целей и задач программы, практический опыт в маркетинге и коммуникациях, проработка существующей программы

Руководители проекта

Руководство методологической частью проекта

Проведение тренингов бесплатно (в рамках назначенного вознаграждения) для вновь прибывших тренеров с целью пополнения резерва

Аналитическая работа по улучшению методологии и контента на основе собираемой обратной связи как от тренеров, так и слушателей

Пополнение инструментального и контентного наполнения тренингов программы на постоянной основе

Проведение анализа адаптивности методологии и рабочего материала на местах (с выездом, расходы с командированием выплачиваются отдельно)

Оценка работы тренеров

Кастомизация контента в зависимости от региона

Построение центра тренерской компетенции в НПП Атамекен

Участие в разработке онлайн подготовки претендентов в резерв тренеров

Организация учебных вебинаров

Участие в разработке концептуальных документов, нормотворчестве, связанного непосредственно с программой Бастау Business

Участие в разработке программы продвижения бренда Бастау Business на постоянной основе

Анализ технологических решений для построения площадки коммуникаций участникам проекта

Формирование технических заданий для исполнителей

Определение подрядчиков, формирование прозрачных систем оценки компетентности

Создание интерактивных презентаций

Создание архива историй успеха по категориям из имеющихся в открытых источниках (выборка из 500 передач)

Представление интересов бизнес-тренеров (функции профсоюза)

Создание площадки для связи потенциальных инвесторов с предпринимателями прошедших обучение по программе Баст

Определение стратегии и правил позиционирования в среде Интернет

Определение точек коммуникаций, SMM

Руководители проекта

Образование

MIBE (Магистр международного бизнеса и предпринимательства, Университет Павии, Италия)

MBA (Магистр бизнес администрирования - Маркетинг, КИМЭП, Алматы, Казахстан)

Техническое образование - Инженер энергетик (Алматинский институт энергетике и связи, Алматы, Казахстан)

Профильное образование

Markstrat strategic marketing simulation - Durable consumer goods (IAE Université Savoie Mont Blanc, Анси, Франция)

International Management and Leadership program - (Vienna University of Economics and Business, Вена, Австрия)



Дуйсенханов Ермек

Участие в стартап акселераторах

Startup Kazakhstan
(Techgarden Almaty, Алматы, Казахстан)

Academy in Digital Transportation
(South East European Research Centre, Салоники, Греция)

Special Jury mention during CREA Business Idea Contest
(ICT 2015, Лиссабон, Португалия)

Winner of contest in digital health care
(University of Sheffield, Шеффилд, Великобритания)

Winner of contest in Creativity and Entrepreneurship in Technology-Driven Innovation
(HKU University of the arts, Утрехт, Нидерланды)

ACE Creative Bootcamp
(ICAB Incubator, Брюссель, Бельгия)

Руководители проекта

Профильная работа бизнес тренера и ментора

Бизнес ментор по инновационным продуктам и сервисам (Университет Павии, Италия)

Приглашенный лектор по дисциплине - маркетинг (КИМЭП, Алматы, Казахстан)

Участие в организации Тренинга для Тренеров по заказу USAID (Алматы, Казахстан)

Консультационные услуги - маркетинг, коммуникации. Более 50 проектов

Компьютерные навыки необходимые в рамках реализации проекта

Создание инфографики для оформления презентаций, профессиональная работа с пакетом Microsoft Office (Word, Excel, PowerPoint),

Разработка сложных информационных систем (PHP, MySQL, Joomla, Drupal, Bitrix)

Верстка (Adobe InDesign, HTML, CSS, XML), **Работа с векторной графикой** (Adobe Illustrator, Corel Draw), **Работа с растровой графикой** (Adobe Photoshop), **Работа с системами 3д моделирования** (Google Sketchup, V-Ray),



Дуйсенханов Ермек

Профильная работа менеджера по проектам

Опыт государственной службы - Участие в более 30 проектах в рамках работы по направлению - молодежная политика (Акимат г. Алматы, Казахстан)

Руководитель избирательной кампании депутата маслихата (Алматы, Казахстан)

Продвижение международного кинофестиваля Евразия в среде Интернет (Алматы, Казахстан)

Проведение маркетингового исследования, разработка технического задания на разработку информационной системы для Ассоциации Kazenergy (Астана, Казахстан)

Руководитель коммерческо-маркетингового отдела АО «Машиностроительный завод им. С. М. Кирова» (Алматы, Казахстан)

Менеджер по стратегическим проектам АО «Машиностроительный завод им. С. М. Кирова» (Алматы, Казахстан)

Соучредитель и основатель нескольких проектов МСБ

Руководители проекта

Образование

MBA (Магистр бизнес администрирования, UIB,
Астана, Казахстан)

Юриспруденция, юрист (Павлодарский госу-
дарственный университет им. С.Торайгырова,
Павлодар, Казахстан)

Сертификаты

ARG GROUP
(Введение в СМК, Аудит СМК)

XEROX
(Искусство продаж, Курс повышения квалифика-
ции в области информационной безопасности)

Яндекс
(Директ: возможности медийной рекламы)

Smart Garden Group (Тренинг для тренеров)

Garrett Johnston
(Процветание, а не выживание в кризис)

Ernst&Young Kazakhstan
(Управление в стиле коучинг)

Metropolitan Business School
(Школа мотивационных спикеров)



Щеглов Серик

Опыт работы

Профессиональный медиатор - переговорщик

Создатель **авторского тренинга** «Жизнь на 100%»

Freelance - Бизнес тренер

Astana Media Promotion – Руководитель проектов

АО «Казконтент» - Член Правления, Директор
Департамента Продвижения и продаж, Директор по
стратегическому планированию, Руководитель Цен-
тра правового обеспечения

Генеральная прокуратура РК - Старший прокурор
Департамента

**Комитет правовой статистики Генеральной
прокуратуры РК** - от главного специалиста до про-
курора отдела

Южный отдел внутренних дел ДВД г. Павлодар
- Следователь следственного отделения

Руководители проекта

Опыт работы в качестве бизнес тренера

обучение персонала **АО МЕДИКЕР**

обучение персонала **ТОО НАТИЖЕ**

обучение персонала **АО ЗЕРДЕ**

обучение персонала **WINOX FITNESS**

обучение представителей **местных полицейских служб Мангыстауской области**

обучение персонала **Metropolitan Business School**

обучение детей подросткового возраста в рамках программы **Junior Business School**

обучение детей подросткового возраста в школе **BIGNAMES**

формирование уникальных тренинговых программ путем переработки академического материала

создатель авторского тренинга **«Жизнь на 100%»**



Щеглов Серик

Участие в проектах

формирование и развитие проекта **Vnews.kz**,

формирование и развитие проекта **Kaztube.kz**,

формирование и развитие проекта **EGov.kz**

формирование и развитие проекта ограниченного распространения **«ЛАВИНА»**

формирование и развитие закрытых проектов для **МО РК**

формирование и развитие закрытого проекта в рамках перспективы всеобщего декларирования для **НК РК**

Руководители проекта

УЧАСТИЕ В ЗАДАЧАХ (ВОВЛЕЧЕНИЕ И ОТВЕТСТВЕННОСТЬ):



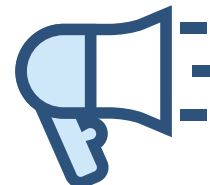
Комплексный подход к разработке методического материала



Анализ деятельности бизнес тренеров, формирование базы знаний



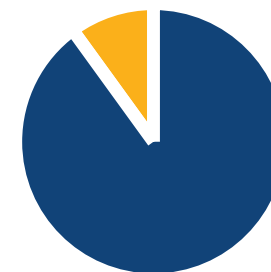
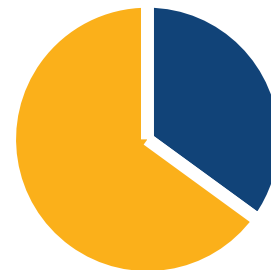
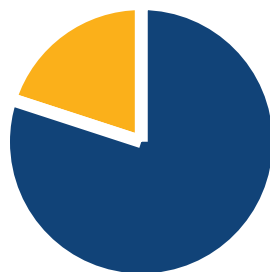
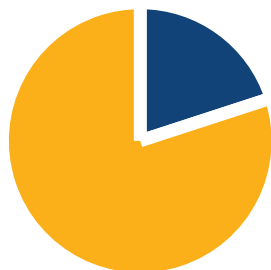
Создание платформы для коммуникации участников проекта



Создание площадки по отбору и дальнейшему обучению бизнес тренеров



Создание положительного имиджа проекта, развитие бренда «Бастау Бизнес»



■ Дуйсенханов Ермек

■ Щеглов Серик

Команда по реализации проекта

на данный момент необходимо формирование команды из состава сотрудников НПП «Атамекен» или привлеченных со стороны обладающими следующими компетенциями

1. Перевод и адаптация материалов на казахский язык
2. Полное понимание сфер государственной поддержки субъектов МСБ
3. Эксперты по налогам и праву

Необходимая инфраструктура для начала работы:

1. Рабочее место на 2 человек с доступом к среде Интернет
2. Оргтехника
3. Доступ к переговорным комнатам

Базовый план реализации проекта

Разделы ▾	Старт	Завершение:	марта 2017											апреля 2017																			
			16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
▾ Разработка методических материалов																																	
Предварительное знакомство с содержанием модулей	03/16/2017	03/24/2017	█																														
Формирование команды	03/20/2017	03/31/2017												█																			
▾ Методическое пособие по предорганизационным вопросам	03/20/2017	03/24/2017												█																			
Согласование с НПП Атамекен	02/27/2017	03/01/2017												█																			
Рассылка среди тренеров	03/01/2017	03/02/2017												█																			
Перевод на казахский язык														█																			
Получение обратной связи	03/28/2017	04/01/2017												█																			
Доработка с учетом пожеланий и замечаний	03/28/2017	04/03/2017												█																			
▾ Создание Медиа архива в помощь тренеру (поиск и структурирование информации)																																	
Создание структуры медиа архива	03/27/2017	03/28/2017												█																			
▾ Интервью, подкасты, истории успеха	03/21/2017	04/01/2017												█																			
Как заработать миллион "Эхо Москвы"	03/21/2017	03/29/2017												█																			
Они сделали это - "Финам ФМ"	03/21/2017	03/29/2017												█																			
Истории успеха из Казахстана	03/23/2017	04/01/2017												█																			
▾ Описание технологических процессов, современные технологии																																	
Как это сделано - Discovery	03/27/2017	04/01/2017												█																			
Видео из открытых источников с учетом специфики регионов по отраслям	03/29/2017	04/01/2017												█																			
▾ инструкция по использованию медиа архива	03/28/2017	03/30/2017												█																			
Согласование с НПП Атамекен	03/29/2017	03/31/2017												█																			
Рассылка среди тренеров	03/31/2017	04/01/2017												█																			
Получение обратной связи	03/31/2017	04/03/2017												█																			
Доработка с учетом пожеланий и замечаний	03/31/2017	04/03/2017												█																			
▾ Разработка методических пособий по дням																																	
Определение правильной структуры подачи материала	03/23/2017	03/30/2017												█																			
▾ День 1 Модуль 1 "Введение. Психология бизнес-мышления"	03/23/2017	03/29/2017												█																			
Согласование с НПП Атамекен	03/29/2017	03/30/2017												█																			
Рассылка среди тренеров	03/30/2017	04/01/2017												█																			
Получение обратной связи	03/30/2017	04/04/2017												█																			
Перевод на казахский язык														█																			
Доработка с учетом пожеланий и замечаний	03/30/2017	04/04/2017												█																			
Получение обратной связи по пройденному модулю (от тренеров и от слушателей)	04/05/2017	04/08/2017												█																			
Доработка по итогам пройденного модуля	04/05/2017	04/08/2017												█																			

Продукт проекта

Конечным результатом данного проекта является утверждённый и доведенный до конечного пользователя (бизнес тренер) методологический материал на двух языках (методика, презентация, шаблоны и примеры на базе этих шаблонов), подкрепленный медиа файлами (инфографика, видео, фото, подкасты, истории успеха, итд) с учетом специфики деятельности по регионам.

В качестве примера приведен методологический материал по первому дню
«Предорганизационная подготовка»

Приветствуем Вас, бизнес-тренер!

Сегодня у Вас первый день реализации программы «Бастау Бизнес» в выбранном Вами регионе.

Данное методическое пособие не заменит Вашей работы, однако, призвано ее облегчить и систематизировать. При планировании работ на следующий день предлагаем Вам изучить методическое содержание на соответствующий день, возможно, оно структурирует Вашу работу.

Методическое пособие разработано в целях охватить минимальный перечень необходимых для прохождения тем, организовать правильную с методической точки зрения последовательность работы, а также обеспечить необходимыми тренерскими приемами для эффективного усвоения материала слушателями.

Помните о том, что именно по Вашим действиям люди будут оценивать программу и компетентность НПП «Атамекен» в целом!

Используйте позицию лояльности ко всем категориям контактных аудиторий (слушатели, чиновники, представители СМИ, общественных организаций и т.п.). Нейтрализуйте все конфликтные ситуации на месте, используя навыки конфликтологии и переговоров.

Сегодня мы предоставим Вам информацию о необходимых для решения организационных вопросах, которые следует решать довольно быстро, поскольку время у Вас ограничено. Для этого мы рекомендуем Вам сохранять высокую активность и динамику Ваших действий.

Продукт проекта (пример)

Сейчас Вы прибыли в областной центр, где встречаетесь с местным РПП «Атамекен». Вам следует добиться следующих целей:

1. Попросите назначить встречу (если возможно) с **Акимом** (заместителем) района.

Цель: озвучить свою миссию, миссию НПП Атамекен, узнать о стратегических перспективах развития региона с целью проблематизации вопросов предпринимательства среди сельских жителей, получить поддержку, в том числе, административную как в ведомственных органах и на местах.

- Следует запросить стратегию местных исполнительных органов по развитию региона
- Реализованные государственные сельхоз. программы в данном регионе
- «Истории успеха» в бизнесе в данном регионе
- Карта развития региона

2. Попросите назначить встречу (если возможно) с **прокурором** (заместителем) района.

Цель: озвучить свою миссию, миссию НПП Атамекен, узнать о возможности получения поддержки проекта путем принятия к производству обращений сельских жителей, если они начнут поступать через Вас в рамках проекта, предоставления необходимых статистических данных по преступности и жалоб в Вашем регионе, административной поддержки на местах через местных прокуроров.

3. Попросите назначить встречу (если возможно) с руководителем (заместителем) **Управления сельского хозяйства** района.

Цель: озвучить свою миссию, миссию НПП Атамекен, узнать о стратегических перспективах развития региона с целью проблематизации вопросов предпринимательства среди сельских жителей, получить поддержку, в том числе, административную как в ведомственных органах и на местах.

Продукт проекта (пример)

4. Попросите назначить встречу (если возможно) с руководителем (заместителем) **Центра обслуживания населения (ЦОН)**.

Цель: озвучить свою миссию, миссию НПП Атамекен, узнать о возможности получения поддержки проекта путем принятия участия самыми квалифицированными сотрудниками на Ваших тренингах в соответствующие дни по соответствующему модулю.

5. Попросите назначить встречу (если возможно) с руководителем (заместителем) **областной комиссии по рассмотрению финансирования стартапа**.

Цель: озвучить свою миссию, миссию НПП Атамекен, узнать о возможности получения поддержки проекта путем принятия участия самыми квалифицированными сотрудниками на Ваших тренингах в соответствующие дни по соответствующему модулю.

6. Попросите назначить встречу (если возможно) с руководителем (заместителем) **Фонда финансовой поддержки сельского хозяйства (ФФСРХ)**.

Цель: озвучить свою миссию, миссию НПП Атамекен, узнать о возможности получения поддержки проекта путем принятия участия самыми квалифицированными сотрудниками на Ваших тренингах в соответствующие дни по соответствующему модулю.

7. Проведите встречу с руководителем **РПП «Атамекен»**.

Цель: уточните видение совместной работы, попросите познакомиться с бухгалтером, местным маркетологом, специалистом по финансовым институтам, бизнес планированию и т.п. Заручитесь поддержкой в случае необходимости направлять отдельные материалы к ним на оценку или оказания какой-либо помощи.

Продукт проекта (пример)

8. Познакомьтесь со всеми членами **группы сервисной поддержки**: у вас могут возникнуть вопросы, начиная от неработающего интернета, до вопросов правовой обоснованности присутствия третьих лиц (представителей оппозиционных СМИ, членов неформальных организаций и т.п.). Возьмите контакты, заручитесь поддержкой.

9. Отдельно обсудите с **бухгалтером** все вопросы, связанные с перечнем собираемой Вами и предоставляемой документации и сроками. Имейте ввиду, деньги выделены по госпрограмме и нарушения в части финансов будут рассматриваться жестко, поэтому обсудите, как минимум, следующие виды документов:

- Командировочный лист (прибытие/убытие)
- Проживание (гостиница, квартира, комната)
- Счет-фактура, акт выполненных работ (с гостиницы, с место пребывания)
- Проездной билет, кассовый чек (прибытие/убытие)
- Транспортный трансферт (область-район-область)

10. Решите вопрос в РПП с оснащением тренера и помещения. Ниже краткий перечень вопросов, о которых стоит помнить:

- Доступ в интернет 24/7
- Ноутбук, проектор-экран, кликер, удлинитель
- Принтер/сканер
- Флеш накопитель
- Флипчарт, маркеры, доска, бумага А4
- Брендовые материалы НПП:
- Раздаточный материалы
- Блокноты, ручки
- Бейджи по кол-ву участников
- Вода (диспансер, бутылки, стаканчики)
- Аптечка

Продукт проекта (пример)

11. В Региональной палате предпринимателей обязательно установите:

- Контакты Директора РПП
- Контакты координатора проекта
- Контакты Центра поддержки предпринимателей

12. Вам следует определиться с **местом проживания**. Вам в этом поможет Ваш помощник-координатор. Однако, следует выяснить это на уже на месте.

Обязательно озвучьте необходимость составления договора и предоставления Вам необходимой документации, подтверждающей проживание (Счет-фактура, акт выполненных работ). Данную документацию Вам следует сохранить до момента сдачи в РПП.

13. Определите **точки питания**, выясните, в каких из них предоставляют чеки за питание, поскольку эти чеки Вам понадобятся для сдачи командировочных отчетов. Важно, чтобы в чеках присутствовала не только цена за оказан-

ные услуги, но и сам перечень услуг: в некоторых заведениях выдается 2 документа - распечатка Вашего заказа с ценами и кассовый чек на эту же сумму.

14. Если в Вашем населенном пункте здание работы и места проживания находятся на большом удалении, и Вы используете общественный автотранспорт, то необходимо сохранять билеты на указанный **транспорт**. Билеты обычно уже содержат сведения о стоимости.

15. Вам необходимо через РПП попросить Вашего координатора назначить следующие встречи к дате Вашего прибытия в поселок:

- **Аким поселка** (района)
- Цель: озвучить свою миссию, миссию НПП Атамекен, узнать о стратегических перспективах развития региона с целью проблематизации вопросов предпринимательства среди сельских жителей, получить поддержку в виде личного участия на открытии Ваших тренингов, а также помощи в рамках программы.

Продукт проекта (пример)

- Следует запросить стратегию местных исполнительных органов по развитию региона
- Реализованные государственные сельхоз. программы в данном регионе
- «Истории успеха» в бизнесе в данном регионе
- Карта развития региона

16. Прокурор поселка (района).

Цель: озвучить свою миссию, миссию НПП Атамекен, узнать о возможности получения поддержки проекта путем принятия к производству обращений сельских жителей, если они начнут поступать через Вас в рамках проекта, предоставления необходимых статистических данных по преступности и жалоб в Вашем регионе, получить поддержку в виде личного участия на открытии Ваших тренингов, а также иной помощи в рамках программы.

17. Попросите назначить встречу с руководителем отдела **сельского хозяйства Акимата**.

Цель: озвучить свою миссию, миссию НПП Атамекен, узнать о стратегических перспективах развития региона с целью проблематизации вопросов предпринимательства среди сельских жителей, получить поддержку.

18. Попросите назначить встречу с руководителем (заместителем) сельского **Центра обслуживания населения (ЦОН)**.

Цель: озвучить свою миссию, миссию НПП Атамекен, узнать о возможности получения поддержки проекта путем принятия участия самыми квалифицированными сотрудниками на Ваших тренингах в соответствующие дни по соответствующему модулю.

19. Попросите выяснить **авторитетные группы влияния** в регионе (профсоюзы, Совет старейшин, отдельных личностей, имамы, директора школ и т.п.) и обсудите возможность организации встречи с ними.

20. Выясните есть ли **краеведческий музей**, обязательно посетите его. Там Вы сможете почерпнуть информацию

Продукт проекта (пример)

о геолого-рельефном составе региона, полезных ископаемых, составе почв, наличия водных ресурсов, мира флоры и фауны.

Необходимо изучить информацию данного региона:

- Личности, внесшие вклад в данный регион, общественные деятели, акыны, политики, спортсмены и т.п.
- Истории, связанные с данным регионом
- Достопримечательности, исторические, культурные объекты, места массового посещения
- Этническую составляющую района (национальности, оралманы и т.д.)

21. Если какой-то информации нет в музеях, Вы также можете обратиться к региональным библиотекам и интернету. Имейте ввиду, что степень оцифрованности материалов равна примерно 5-10%, поэтому полностью рассчитывать на открытые источники интернета не следует.

22. Приветствуются дополнительные встречи в регионе с представителями общественных организаций объединений по профильным вопросам (сообщество предпринимателей, объединения религиозных, национальных интересов) с целью мотивировать местное население, разъяснить и приобрести высокую степень лояльности.

Проводите по 4 -6 встреч в день, будьте решительны и дипломатичны. Встречи рекомендуется проводить не более 40 минут. По результатам встреч резюмируйте обсужденное, запишите все договоренности у себя в блокноте. Если спросят о необходимости ведения протокола встречи - еще лучше: попросите себе копию протокола.

Видите, как много Вам необходимо сделать? Данная методика поможет Вам охватить все вопросы и натолкнет на новые идеи, которыми мы просим Вас поделиться с нами, отправив письмо на bastau@palata.kz

**Контактная
информация**

+7701 3339999
+7707 3339999
ermek@ermek.kz

**Дуйсенханов
Ермек**

+7708 3306090
chsheglov@gmail.com

**Щеглов
Серик**