

MBM

(Modern Business Moving)

---

presents

Тема:

ФУНКЦИОНАЛЬНАЯ  
СТРАТЕГИЯ  
ОРГАНИЗАЦИИ  
НАБОРА СТУДЕНТОВ В  
ИЭФ



## Что мы имеем **СЕГОДНЯ?**

- На сегодняшний день МИИТ является одним из крупнейших ВУЗов Москвы и имеет филиалы в крупных городах России
  
- (здесь надо указать те вещи, на которые посмотрят проверяющие и скажут –да-да-да) – допишите пожалуйста

## На что мы не сможем повлиять?

- Реформа образования (Институт должен развиваться согласно новым разработанным образовательным программам и вписываться в условия положений реформы)
- Экономическая ситуация в стране (Институт вынужден вести ценовую политику и разрабатывать стратегии в связи с изменениями в экономике, ориентируясь на экономические показатели данного периода)
- Конкуренция на рынке образовательных услуг (Институту необходимо проводить мероприятия по укреплению и стабильному продвижению своих услуг)



## КАК ПРИВЛЕЧЬ АБИТУРИЕНТОВ?

Цель: провести маркетинговую кампанию по привлечению абитуриентов

(Для этого проводим ряд мероприятий)

Тип мероприятия	Цель мероприятия
Информационные	Повысить информированность абитуриентов о вузе, специальностях, условиях поступления.
Профилирующие	Дать более полное представление об учебной программе, процессе обучения, получаемой специальности и карьеры после вуза.
Мотивирующие	Повысить лояльность абитуриентов к вузу, повысить желание поступить в вуз.

## Способы достижения

### цели:

#### Примеры

Дни открытых дверей, инфодни, семинары, реклама вуза в СМИ и интернет, целевая работа со школами.

Встреча с кафедрами, экскурсии на производства, в НИИ, интеллектуальные соревнования для абитуриентов по профилю вуза и т.п.

Встречи с выпускниками, руководством и «звездами» вуза, экскурсия в спорт. лагерь или дом отдыха вуза, приглашение на спортивные и культурные мероприятия, КВН и т.п.

#### Результат мероприятия

Накопление базы потенциальных абитуриентов.

Повышение известности вуза.

Сегментирование абитуриентов с точки зрения заинтересованности вуза в каждом. Выделение группы целевых абитуриентов.

Понимание по каждому целевому абитуриенту его планов, снятие возражений его и родителей, содействие в решении разных вопросов.



# INCREASING AWARENESS

## **Видеоблог в YouTube.**

Несколько типов выпуска:

- Студенческие будни
- Отчет о массовых мероприятиях (концерт, тур слет, конференции и т.д.)
- Ролики с участием активных преподавателей, имеющих интересную и современную методику подачи знаний
- выпускается не менее 1 раза в неделю.

**Реклама на ж/д транспорте (аэроэкспрессы, скоростные электропоезда РЭКС )**

**Мониторинг, анкетирование школ** расположенных в ближайших районах университета, введение информации об ИЭФе.

## **Мероприятия по объединению абитуриентов и студентов**

- Проведение флэшмобов – абитуриенты+студенты (Примеры: спортивные мероприятия, пикник в Парке Горького и т.п.)
- Приглашение абитуриентов на мероприятия (концерты, конференции, спортивные мероприятия, тур слеты)
- Экологические походы (забота о сохранении природы)

**На дне открытых дверей:** распространение студенческих журналов (ИЭФа) среди абитуриентов и материалов подготовки к экзаменам



**МЕЖДУНАРОДНАЯ  
ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ**

**Введение курсов и сдачи международных кембриджских экзаменов: ВЕС, IELTS (возможность работы за границей)**

**Стажировки в иностранных компаниях**

**Сотрудничество с университетами**

- Визовая поддержка студентов (как доп. опция)
- Развитие связей
- Студенты по обмену
- Работа и реализация совместных программ
- Обмен опытом
- Курсы русского языка для иностр. студентов



## Дальнейшие идеи по повышению рейтинга и престижа ИЭФ

**Увеличение доли студентов**  
поощрение на сессии  
стажировки в компании  
заказчика  
обучение навыкам  
самопрезентации

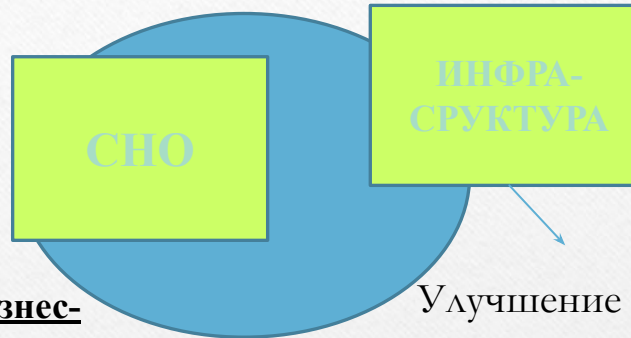
**Монетизация с помощью бизнес-инкубатора**

Завязка со СНО, результаты исследований превращаем в доходы

Тендер - лучшие проекты получают деньги из НИОКР

**Повышение индекса цитируемости**

летняя школа (на базе Ельни) (абитуриентов и студентов-победителей конкурсов, олимпиад, проектов, от ВУЗа для участия в научных научных студенты на межвузовских конференциях)



Улучшение условий общежитий, увеличение мест для студентов, учащихся по обмену.

Повышение качества пребывания как абитуриентов, так и студентов в институте.

- Введение новых вендинговых машин со здоровым питанием 1-2ух автоматов — продажа эко-батончиков,эко-шоколада, йогуртов,салатов, фруктов и т.п.

## Выводы

Мы привели несколько способов решения задачи по организации набора студентов в ИЭФ. Наша стратегия по решению кейса рассчитана на краткосрочный и долгосрочный периоды .

Спасибо за внимание!