



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.

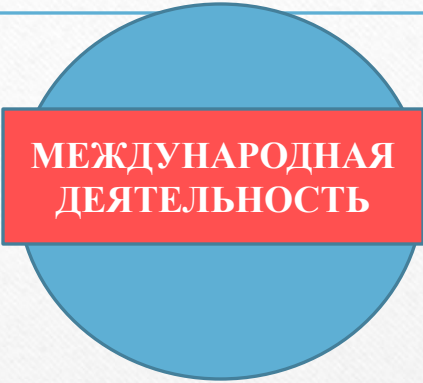
Реклама на ж/д транспорте (аэроэкспрессы, скоростные электропоезда РЭКС)

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

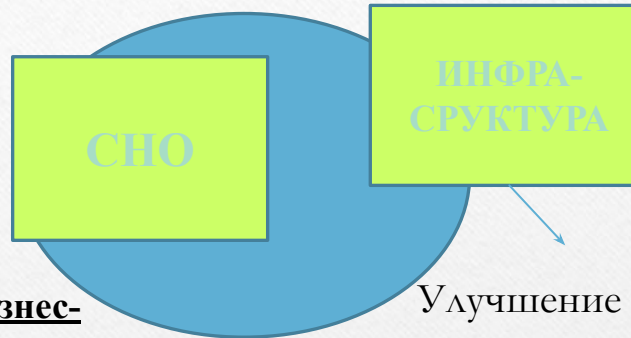
Монетизация с помощью бизнес-инкубатора

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
научные 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!