

«Концепция развития ISMC на период зима 2007 / 2008»

16.12.2007

г. Санкт-Петербург

Привет тебе, О Умнейший, от Молчащего!

Пишу вот, после твоих гениальных идей и размышляю... ☺. Как ты думаешь, почему у тебя вдруг заболело ухо, а у меня сел голос? Что то это сильно напоминает чистой воды психосоматику - “не хочу слышать, не хочу видеть (говорить)”! А это не есть хорошо, это говорит, что у нас идет рассогласование между тем, что мы хотим и тем, что мы можем.

Традиционным выходом из такой ситуации является определение:

- а) что мы хотим (понимание наших среднесрочных целей и ожидаемых результатов);
- б) что мы можем (понимание какими ресурсами мы располагаем);
- в) процесса преобразования «можем» в «хотим» (грамотное распределение ресурсов на временном интервале).

Вот это мы и должны сейчас сделать!

Вопросы на повестке дня:

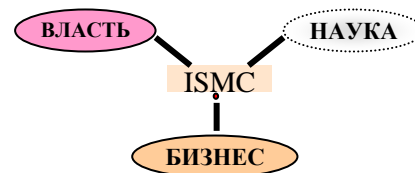
1. Наши среднесрочные цели и ожидаемые результаты.
2. Какими ресурсами мы располагаем?
3. Ситуация с продвижением «нашего всего» в регионы и планы наших действий

Вопрос 1: «Что мы хотим?»

Мы себя позиционируем себя, как общественная организация, активно взаимодействующая с Властью, Наукой и Бизнесом.

Мы:

- продвигаем методологию сбалансированного управления (через Власть и Бизнес);
- постоянно дорабатываем эту методологию через Науку;
- постоянно обследуем предприятия Бизнеса и благодаря Науке, даем предприятиям Бизнеса, бесценные рекомендации за скромное вознаграждение.



Мы хотим:

- а) признания;
- б) стабильных финансовых поступлений.

Основной источник признания – через хороший контакт с Властью, Бизнесом и Наукой.

Источники стабильных финансовых поступлений:

- от Бизнеса - через обследования предприятий;
- от Власти - через гранты и участие в Программах;
- от Науки - через гранты и публикации.

Вопрос 2: «Какими ресурсами мы располагаем?»

Вводное замечание: мы говорим, что мы продавцы времени, т.е. хотим дать людям (естественно за деньги) набор инструментов, которые бы сэкономили им время.

Институт стратегического управления социальными системами www.ismss.ru Бойцов А.А.

Поэтому сами постараемся воспользоваться таким же подходом: сделаем элементарный подсчет – сколько и какого времени каждый из членов команды сегодня готов отдать Проекту (эти цифры можно поправить).

	Время, часов в неделю		
	разработка методологии и планирование	Продвижение через личные встречи	работа с интернетом

Итого: 58 часов! Это очень мало! При таком раскладе о командировках не может идти и речи. Следовательно, регионы должны жить самостоятельной жизнью.

Однако, что вызывает живой интерес, с 1 августа по 16 декабря за 4,5 месяца при полном отсутствии ресурсов на голом энтузиазме мы умудрились сделать очень многое:

- Написали статью по бизнес - сообществам
- Свели ключи в структуру
- Написали статью в ВШМ :)
- Сформулировал названия семинаров под все 9 ключей (117 штук)
- Сделали опросник для ТПП = система тестирования предприятия
- Определили 3 программы обучения
- Раскидали семинары по 9 ключам по 3-м программам обучения
- Сделали схему продвижения по Бизнес- сообществам (на даче у Андрея)
- Сделали опросник "О необходимости клубов"
- Сделали портрет российского предпринимателя
- Написали книгу "Курс молодого бойца..."
- Подали материалы в грант «Конкурс общественных проектов»
- Сделали 12 семинаров
- Сделана схема стекхолдеров и их взаимодействия с 9 КБ
- Сделана форма проекта = Наша деятельность оформлена как проект
- Участие в международной научной конференции "МАРКЕТИНГОВЫЕ СТРАТЕГИИ РОССИЙСКИХ КОМПАНИЙ: ПОИСК ПУТЕЙ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ" 04.10.2007 - 05.10.2007
- написали место методологии 9 кб среди мировых теорий
- Были на презентации компании Mitsui & Co Moscow LLD
- Участие в международной научной конференции "НОВЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ МАРКЕТИНГА: ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ И ПАРТНЕРСКИЕ ОТНОШЕНИЯ" 15.11.2007 -16.11.2007
- Написан ценник на наши мероприятия
- Организация VI-ой Российской конференции с международным участием "Механизмы управления корпоративной социальной деятельностью" (Санкт-Петербург, 20-22 ноября 2007 г.)
- Написаны все учредительные документы ISMC
- Участвовали в Районных конференциях по малому бизнесу
- Разработали концепции клубов для крупного и для малого бизнеса
- Участвовали в проекте «Арктурус»
- Участвовали в 4 семинарах с участием лидеров мирового бизнеса (в т.ч. 3 в ВШМ)

Видно, что мы не успели сделать:

- не обследовали предприятия;
- не проводили никаких тренингов.

Так давай делать то, что получается хорошо уже сейчас:

- структурирование, детализация и эмоциональная окраска теории;
- написание презентаций и проведение семинаров;
- обследование предприятий и беседы с собственниками;
- написание сайта.

Вывод: ресурсов крайне мало, нам необходимо сконцентрироваться на наиболее ликвидных продуктах.

Вопрос 3: «Распределение ресурсов на временном интервале»

Понимая, что идея с ISMC состоит в ее разрастании по регионам, все-таки наша работа с регионами должна строиться по принципу удаленности от Питера – есть ядро, есть окружение ядра, есть остальные регионы. В ядре (т.е. контур дипломатии) мы делаем важнейшее (методики, книги, науку, поддержку Власти); в окружении ядра мы за счет практической работы – обследовании предприятий - нарабатываем новые идеи (т.е. контур идей). Ну в остальных регионах по логике надо было бы включить контур примитивизма и активно использовать там технологии, процессы и ресурсы. Проблемка в том, что сейчас у нас ничего этого нет - контур примитивизма в регионах мы пока запустить не можем. Однако мы можем включить славное «динамо» и начать делать красивые легенды «о славном граде Питере», «О том, что ISMC поддерживает 188 регионов» и пр.

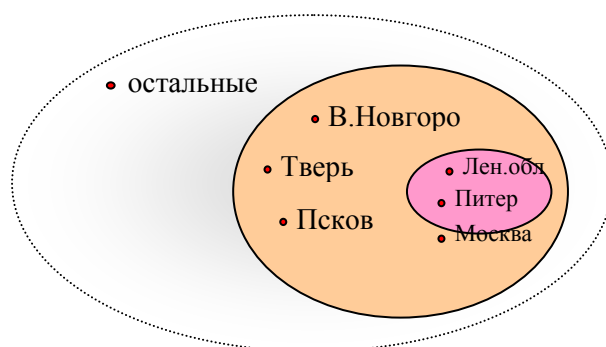
Предлагаю разбить регионы на три группы:

1-я группа (ядро) – Питер и Лен. область – это те регионы, с которыми мы имеем или можем иметь непосредственный и постоянный контакт с властными и с бизнес – структурами.

2-я группа – ближайшие регионы, находящиеся на расстоянии до 500 км. от Питера (ну и Москва, конечно) - регионы, куда мы можем сравнительно безболезненно выехать в пятницу на выходные на 1-2 дня ночным поездом, обследовать предприятия, в субботу попариться в баньке, обсудить все с руководством и их подругами ☺ и утром понедельника вернуться обратно в Питер.

3-я группа – все остальные регионы, куда мы ну никак выехать надолго не сможем, пока наш Проект не станет сильно прибыльным и мы сможем «забыть» на все остальное.

Ниже, в таблице перечислены те виды деятельности нашей команды, которые мы выполняем а также приведен ориентировочный перечень источников прибыли команды.



Деятельность команды	Ожидаемый % задействования ресурсов	Ожидаемый % получаемой прибыли			Источники прибыли команды
		Ядро	окруж	остальн	
Теоретическая проработка	45 %				
Написание и издание книг	10%				
Разработка семинаров	10%				
Написание серьезных научных статей	5 %				
Разработка методик непосредственной оценки состояния предприятия по сферам менеджмента и отношениям со стекхолдерами	25 %				
					Чтение лекций по методологии
					Проведение 12 семинаров

Деятельность команды	Ожидаемый % задействования ресурсов	Ожидаемый % получаемой прибыли			Источники прибыли команды
		Ядро	окруж	остальн	
Продвижение методологии	35 %				
Создание клубов с Властью	10 %				
Создание клубов с Бизнесом	10 %				
Общение с регионами в режиме «динамо»	5 %				
Написание популярных статей	3 %				
Создание и поддержание сайта	7 %				
Практическая работа	20 %				
Оценка состояния предприятия по сферам менеджмента и отношениям со стекхолдерами	20 %				
					Оценка состояния предприятия

17.12.2007

г. Санкт-Петербург

Привет тебе, О Почтеннейший и Мудрейший, от Неслышащего!

В связи со сказанным тобой предлагаю делать только 5 базовых направлений:

1. Поиск спонсоров и печать книги -
2. Продажа тренингов и семинаров – Пиотровская
3. Продвижение ISMC через сайт –
4. Работа по грантам и клубам с Властью – Бойцов
5. Работа с регионами – Кузнецова

Для этого по пунктам:

1. Привлекаем _____ к поиску спонсоров. Подготавливаем коммерческие предложения и договора. Размещаем информацию на сайте «БББ» (Виноградова и Игнатъев). Объезжаем добрых бизнесменов с коммерческими предложениями.
2. Бойцов на презентациях передает Пиотровской все связи по районам и ТПП. По мере заключения договоров готовим тренинги и семинары «всем миром». Проводит Пиотровская.
3. Пиотровская передает Виноградовой ВСЕ материалы и наработки на все сайты. Тоже делает _____. Пиотровская делает логотип ISMC для сайта. Виноградова договаривается с Игнатъевым и напрямую работает с программистом БББ. После

информации на сайте БББ, Виноградова и _____ постепенно запускают сайты www.bizlib.ru и www.9kb.spb.ru

4. Яковлев доделывает слайды по 8-12 презентациям. Пиотровская доделывает макет тренинга и рабочей тетради. Бойцов делает концепцию клуба и её презентацию для власти и крупного бизнеса. Бойцов работает с властью и ГУ по грантам малого бизнеса.
5. Бойцов делает варианты работы с регионами и передает их Кузнецовой. Кузнецова ведет с ними переписку и готовит мероприятия по мере поступления заявок.

Придется всем немного пересмотреть свою загрузку в Проекте, но это должно уже в конце января принести деньги и окупить неудобства.

По остальным вопросам разовая нагрузка на каждого:

6. Яковлеву изложить концепцию ISMC в виде прокламации и отправить её _____ и в _____
7. Кузнецовой составить смету мероприятия «Семинар для регионов в Питере» - все затраты, включая проживание и аренду зала.
8. Пиотровской составить смету аренды приличного зала с офисом на месяц, с учетом требуемых площадей и оборудования (для постоянного обучения).
9. Бойцову доделать презентации по клубам для Пиотровской
10. Виноградовой принять «дела» и «связи» по сайтам и выделить себе время для Работы в Интернете.

На сем откланиваюсь,
Искренне Ваш, дядя Шарик