**Проектное предложение**

|  |  |
| --- | --- |
| Тип проекта | *Прикладной* |
| Название проекта | Социальный проект “Слепи свою судьбу” |
| Подразделение инициатор проекта | Кафедра стратегического маркетинга ВШЭ |
| Руководитель проекта | *Галкин Павел Алексеевич* |
| Заказчик проекта / востребованность проекта | Творческое Объединение КРУГ (tokrug.ru) |
| Основная проектная идея / описание решаемой проблемы | - Поиск корпоративных клиентов для реализации благо сувенирной продукции- Привлечение доноров |
| Цель проекта  | Поддержка благотворительного фонда, занимающегося организацией трудовой занятости людей с инвалидностью, не имеющих возможности быть трудоустроенными на открытом рынке труда |
| Планируемые результаты проекта, специальные или функциональные требования к результату | - формирование база данных организаций,- Выявление контактов HR или ответственных за Корпоративную социальную ответственность- рассылка каталогов и писем поддержки- обзвон контактов |
| Требования к участникам с указанием ролей в проектной команде при групповых проектах | - способность к телефонному маркетингу- владение навыками деловой переписки- нацеленность на результат- искреннее стремление помочь проекту |
| Количество вакантных мест на проекте | 10 |
| Проектное задание  | *Вам будет предоставлена база данных с контактами организаций и ответственных лиц в организации, которые ответственны за корпоративную социальную ответственность в этих компаниях. На основе данной базы данных вы должны:*1. *Расширить базу данных*
2. *Рассылать email писем/каталогов с просьбой поддержать проект (шаблоны/каталоги предоставляются)*
3. *При необходимости созваниваться и убеждать клиентов поддержать проект*
 |
| Критерии отбора студентов  | *Похожий опыт работы в других проектах* |
| Сроки и график реализации проекта  | *15 недель с 1.12.2019 по 15.04.2020* |
| Трудоемкость (часы в неделю) на одного участника | *3,5* |
| Количество кредитов | *2* |
| Форма итогового контроля | *Зачет*  |
| Формат представления результатов, который подлежит оцениванию | * Сформированная база данных организаций;
* Сформированная база данных контактов HR или ответственных за Корпоративную социальную ответственность;
* Количество привлеченных клиентов;
 |
| Образовательные результаты проекта  | - развитие навыков телефонного маркетинга- развитие навыков деловой переписки |
| Критерии оценивания результатов проекта с указанием всех требований и параметров  | Количество привлеченных клиентов;Качество сформированных баз данных. |
| Возможность пересдач при получении неудовлетворительной оценки | *нет* |
| Рекомендуемые образовательные программы | Маркетинг и рыночная аналитикаУправление бизнесом |
| Территория | *Москва* |