**Проектное предложение**

|  |  |
| --- | --- |
| Тип проекта | Прикладной |
| Название проекта | Запуск обучающего курса «KEPO» по изготовлению индивидуальных ортопедических стелек |
| Подразделение инициатор проекта | Департамент стратегического и международного менеджмента |
| Руководитель проекта | Свистунов Даниил Николаевич |
| Заказчик проекта / востребованность проекта | ООО ДокторОрто |
| Основная проектная идея / описание решаемой проблемы | Масштабирование бизнеса заказчика путём организации обучающего курса по изготовлению индивидуальных ортопедических стелек с целью привлечения новых оптовых клиентов на рынке Москвы и МО, а также повышения уровня знаний потенциальных клиентов заказчика в области ортопедии |
| Цель проекта  | На основе конкурентного анализа и анализа рынка подготовить план мероприятий по обучению потенциальных оптовых клиентов заказчика путем представления презентации и проектной документации, отражающих экономическую целесообразность и эффективность проекта до 25.04.21. |
| Планируемые результаты проекта, специальные или функциональные требования к результату | 1. Сформировать позиционирование компании в соответствии с произведенным конкурентным анализом и анализом рынка;
2. Разработать финансовую модель с расчетом ключевых показателей эффективности проекта;
3. Сформировать программу мероприятия по обучению потенциальных оптовых клиентов;

После проведения обучения ожидаем результаты для заказчика:1. Повышение доверия к бренду производителя полуфабрикатов ортопедических стелек
2. Сформированная база из 10 новых оптовых клиентов
3. Прибыль в размере 350 т.р.
4. Выстроенная концепция обучения и выпуск квалифицированных специалистов в сфере ортопедии
 |
| Требования к участникам с указанием ролей в проектной команде при групповых проектах | 1. Знания в области управления проектами
2. Знания в области стратегического менеджмента
3. Знания в области маркетинга
4. Знания в области построения финансовых моделей и расчетов показателей эффективности проекта
5. Знания в области ортопедии
 |
| Количество вакантных мест на проекте | 5 |
| Проектное задание  | Участникам проекта необходимо с помощью применения полученных знаний и навыков в рамках обучения провести:1. Анализ рынка ортопедических изделий;
2. Конкурентный анализ производителей ортопедических стелек;
3. Оценить целесообразность решения проблемы масштабирования бизнеса заказчика путем организации обучающего курса;
4. Произвести расчет показателей эффективности реализации проекта по созданию обучающего курса для потенциальных оптовых клиентов заказчика на основе построения финансовой модели;
5. Составить подробный план мероприятия по обучению;
6. Разработать презентацию и проектную документацию, подтверждающую необходимость реализации проекта.
 |
| Критерии отбора студентов  | Наличие знаний в соответствии с требованиями к участникам |
| Сроки и график реализации проекта  | С 02.11.20 по 25.04.21 |
| Трудоемкость (часы в неделю) на одного участника | 6 |
| Количество кредитов | 6 |
| Форма итогового контроля | Экзамен |
| Формат представления результатов, который подлежит оцениванию | Презентация Заказчику проекта |
| Образовательные результаты проекта  | Практическое применение навыков и знаний, полученных во время обучения при решении реальной проблемы бизнеса заказчика, а именно масштабирование продукта бизнеса на рынке Москвы и МООжидаемые образовательные результаты:Практическое применение навыков и инструментов стратегического менеджмента, управления проектами, маркетинга и финансового моделирования. |
| Критерии оценивания результатов проекта с указанием всех требований и параметров  | 0,1 \* Экзамен |
| Возможность пересдач при получении неудовлетворительной оценки | нет |
| Рекомендуемые образовательные программы | Управление бизнесом |
| Территория | Москва |