



ВЫСШАЯ ШКОЛА БИЗНЕСА
НИУ ВШЭ

Магистерская программа «Электронный бизнес и цифровые инновации»

Академический руководитель программы

Михаил Михайлович Комаров

PhD, к.т.н, профессор департамента бизнес-информатики

ОБЩИЕ СВЕДЕНИЯ О ПРОГРАММЕ

Реализуется с 2007 года

www.hse.ru/ma/elb www.vk.com/hseelbi

- одна из первых программ с профессиональной-общественной аккредитацией Ассоциацией менеджеров России (2014-2018 гг);
 - Профессиональная сертификация выпускников Международным институтом консультантов в области электронной коммерции и Американской академией управления проектами (Certified E-commerce Consultant (CEC), Project manager E-Business (PME));
 - 2019 - E-Business' was ranked 67th in the world in the category 'Digital Marketing and E-Business' and is one of three Russian programmes;
 - 1 из 25 профессий будущего, к которой готовят в НИУ ВШЭ: <https://www.hse.ru/25professions/e-business>
-

Прием в 2022 году

- бюджетные места - 20
- места по договорам об оказании платных образовательных услуг - 30
- места по договорам об оказании платных образовательных услуг для приема иностранных граждан – 2
- **25% online-формат с 2022 года**

Вступительные испытания

- Конкурс портфолио.
- Английский язык (квалификационный экзамен – тестирование + аудирование).

Тенденции на рынке

По экспертному мнению Российской Ассоциации Электронных Коммуникаций

6.7 трлн руб.
**вклад экономики Рунета
в экономику России
в 2020 году**

349.8 +11%
относительно 2019 года
млрд руб.
Маркетинг и реклама

152.3 +20%
относительно 2019 года
млрд руб.
Инфраструктура и связь

6 007 +22%
относительно 2019 года
млрд руб.
Электронная коммерция

123.4 +44%
относительно 2019 года
млрд руб.
Цифровой контент

Цифры



1968.4 онлайн-ритейл
млрд руб. +52% относительно 2019 года

335.5 онлайн-трэвел
млрд руб. -54% относительно 2019 года

986.5 рынок услуг в интернете
млрд руб. +22% относительно 2019 года

467.5 транспортные услуги
млрд руб. +6% относительно 2019 года

316.4 доставка готовой еды и продуктов
млрд руб. +69% относительно 2019 года

12.1 билеты на мероприятия
млрд руб. -80% относительно 2019 года

190.6 профессиональные и бытовые услуги
млрд руб. -58% относительно 2019 года

Рынок онлайн-ритейл

Рынок услуг в интернете

Рынок онлайн-трэвел

Рынок электронных платежных услуг

1794 рынок электронных платежных услуг
млрд руб. +34% относительно 2019 года

Источник: РАЭК

* В объем сегмента также включен объем рынка C2C — торговли

Кого готовит программа Omnichannel специалисты

Консультант электронного бизнеса

предоставляет консультационные услуги по вопросам, связанным со способами и средствами развития бизнеса в интернет-среде, онлайн-компаниям и владельцам веб-сайтов

Завершив обучение на нашей программе Вы сможете:

- отслеживать современные тренды для развития бизнеса;
- проводить бизнес-аналитику и оптимизацию бизнес-процессов в электронном бизнесе и omnichannel-среде;
- участвовать в подготовке и разработке клиентоориентированной стратегии ведения электронного бизнеса;
- участвовать в разработке и эксплуатации нового поколения интернет-ориентированных ERP-систем;

- консультировать по вопросам автоматизации бизнес-процессов и развития электронного бизнеса;
- консультировать по вопросам использования социальных сетей и социального компьютеринга в маркетинговой стратегии компании;
- понимать P&L, как цифровизация влияет на показатели REVENUE, EBITDA, LTV;
- сопровождать вопросы внедрения электронных платежных систем, интернета вещей, распределенных реестров и других новых цифровых технологий в бизнес;
- понимать специфику разработки мобильных решений для бизнеса (эффективное использование мобильности как ресурса);
- понимать продуктовый подход к созданию ценностных предложений для бизнеса.

Рынок труда консультантов по электронному бизнесу, по прогнозам Бюро статистики труда США (BLS), к 2024 году вырастет на 14%.

Кого готовит программа Omnichannel специалисты

СФЕРЫ БИЗНЕСА, ГДЕ РАБОТАЮТ ВЫПУСКНИКИ ПРОГРАММЫ:

- Online и omnichannel-компании
- Торговля
- Банковский сектор
- Бытовая электроника
- ИТ и телекоммуникации
- Консалтинг
- Транспорт
- Машиностроение
- Производство питания



ВСЕ выпускники программы трудоустроены и работают на следующих позициях (подробнее на сайте программы):

Владелец продукта (product manager/product owner)(Omnichannel)

Руководитель трансформации (Omnichannel)

Руководитель E-commerce / +M-commerce

Менеджер интернет-проектов / Менеджер мобильного бизнеса

WEB-аналитик

Консультант e-business

Руководитель онлайн-направления

И др.

Академический совет программы



Nikolay Kozak

Director for digital transformation, Russian Corporation JSC "DOM.RF"



Daniel Rozenwald

E-commerce lead, GSK



Sergey Grebennikov

Director, Regional Public Center of Internet Technology (ROCIT)



Mikhail Dadov

Head of CRM, "M.Video"



Mikhail Komarov

Professor, Department of business informatics, Graduate School of Business, HSE
Academic supervisor, E-business and digital innovations



Yuri Zelenkov

Professor, Department of business informatics, Graduate School of Business, HSE
Scientific supervisor, E-business and digital innovations



Sergey Livshits

Partner, EY



George Mentz

President, Institute of e-commerce consultants, USA



Danny Perekalsky

CEO, Utkonos



Juliana Sutanto

Professor, Lancaster University Management School, UK



Ilya Flaks

Founder and CEO at FIBRUM, vice-president AR/VR, Lanit-integration



German Tsarev

Chief Data Officer, Mail.Ru Group



Ekaterina Shinkevich

Founder and CEO at international network CPAExchange

Учебный процесс



ЧЕМУ МЫ УЧИМ? → КОМПЕТЕНЦИИ, ЗНАНИЯ, НАВЫКИ

Компетенции

ТРАНСФОРМАЦИЯ
БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ,
БИЗНЕС-МОДЕЛЕЙ В
OMNICHANNEL

СИСТЕМНОЕ И
КРИТИЧЕСКОЕ
МЫШЛЕНИЕ

ВНЕДРЕНИЕ
ИТ-ИННОВАЦИЙ
И СКВОЗНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ

Ключевые дисциплины

- Совершенствование архитектуры предприятия
- Предпринимательство и модели бизнеса в Интернет
- Методология и инструментарий для моделирования бизнес-процессов

- Наука о данных для бизнеса
- Разработка ИТ-стратегии
- Аналитика в цифровом бизнесе

- Стратегическое управление инновациями
- Управленческие и технологические инструменты разработки систем электронного бизнеса
- Современный менеджмент данных,
- Облачные технологии
- Платежные системы. Введение в криптовалюты и технологии распределенного реестра
- Программирование мобильных приложений для предпринимателей,
- Проектирование мобильных решений

Знания и навыки

консультирование по вопросам автоматизации бизнес-процессов и развития электронного бизнеса, разработка клиентоориентированной стратегии ведения электронного бизнеса, знание специфики электронной коммерции в разных секторах

планирование процессов управления жизненным циклом ИТ-инфраструктуры предприятия и организация их исполнения, customer development

сопровождение вопросов внедрения новых технологий, разработка новых продуктов и услуг, анализ инновационной деятельности и потенциала компании

ЧЕМУ МЫ УЧИМ? → КОМПЕТЕНЦИИ, ЗНАНИЯ, НАВЫКИ

Компетенции

УПРАВЛЕНИЕ
И ФИНАНСЫ

- Стратегический менеджмент
- Управление интернет-проектами
- Управление электронным предприятием, Корпоративные финансы и финансовый анализ

ОТВЕТСТВЕННОЕ
ЛИДЕРСТВО И
КОММУНИКАЦИИ

- Лидерство и управление цифровой командой
- Анализ поведения потребителей в коммерческий информационных сетях

Знания и навыки

принятие обоснованных организационно - управленческих решений в части развития omnichannel бизнеса и внедрения инноваций, omnichannel-маркетинг

применение лидерских и мотивационных подходов, консультирование по вопросам использования социальных сетей и социального компьютеринга в маркетинговой стратегии компании

Учебный процесс

Курсы читаются как на английском языке, так и на русском. **25% онлайн-обучение.**
Обучение с 18:10 (МСК) по будням и с 09:00 (МСК) по субботам.

Наборы курсов сфокусированы на изучение

- ключевых цифровых технологий и цифровые инноваций, которые с ними связаны;
- специфики выстраивания бизнес-процессов и бизнес-моделей условиях omnichannel-бизнеса;
- методов и инструментов анализа, разработки и создания новых систем электронного бизнеса;
- современных управленческих подходов, лидерстве, работе с потребителями и экономике бизнеса

В обязательном порядке реализуются специализированные проектные и научные семинары с обязательной проектной работой в виде консультационных проектов для компаний. Регулярные гостевые лекции ведущих российских и зарубежных экспертов.

Примеры проектных задач, которые решают студенты в интересах компаний-партнеров:

- Исследование SaaS решений по ценообразованию для розничных компаний.
- Лидогенерация: способы и инструменты лидгена клиентов.
- Изучение CPA-рекламы и разработка медиа-планов.
- Нейроинтерфейс Ear-EEG (Пилотный проект по созданию продукта в области потребительской носимой электроники с применением нейротехнологий).
- Выработать рекомендации для изменения текущей CRM стратегии, путём внедрения новых цифровых каналов коммуникации.
- Исследование наиболее значимых глобальных трендов цифровых технологий, определяющих развитие финансовых рынков.
- Разработка стратегии онлайн-продаж *** в РФ, Европе, США.
- Разработка кейсов совместного использования фитнес-браслета **** и анализатора климата ***.
- Внедрение конструктора товаров в Интернет-магазин одежды.
- Оптимизация логистических затрат на основе управления поведением клиентов.

Преподаватели и партнеры программы

Программа сотрудничает с ведущими компаниями

Ozon Holding, Yandex, Mail.Ru Group (VK), Leroy Merlin (ADEO group), ДОМ.РФ, Утконос, E&Y, AliBaba, Делимобиль/Делисервис, Банк ВТБ, X5, М-Видео, Lamoda, Wildberries, MediaSaturn, Иннова, Mars, Otto, ГК Ланит, SAP, Google, Microsoft и др.

Проектно-ориентированное обучение

- Преподаватели-практики и эксперты, которые, в том числе, сами нанимают студентов на работу и дают практические задания.
- Гостевые лекции представителей бизнеса в 2019-2021 гг: **Мстислав Воскресенский** (Директфуд), **Эмин Алиев** (Criteo), **Андрей Байков** (McDonalds), **Ксения Родионова** (Castorama), **Владислав Бакальчук** (Wildberries), **Андрей Осокин** (Goods.ru), **Дмитрий Селихов** (Alibaba Group), **Александр Пискунов**, **Екатерина Шинкевич** (CPAExchange), **Николай Козак** (ДОМ.РФ), **Борис Преображенский** (Foroffice) и др.).
- Выездные лекции в компании-партнеры.
- Обучение SAP Hybris в рамках «Центра компетенций в области digital marketing» от SAP.

Ведущие преподаватели программы

- Безуглый Д.Л., бизнес-тренер, предприниматель
- Жуков В.И., консультант, руководитель отдела аналитики в области продвижения и анализа бизнес-моделей электронного бизнеса в Aero, со-основатель Nordic IT School.
- Журихин С.А., бизнес-тренер, проректор МГУУ при Правительстве г. Москвы
- Комаров М.М., к.т.н., PhD, академический руководитель программы
- Берстнева В.С., руководитель направления, ПАО «Сбербанк»
- Широбокова Е.А., руководитель направления мобильного маркетинга, Leroy Merlin
- Максимова Л.А., директор CRM, и.о. директора по маркетингу, IVI
- Розенвальд Д.Б, E-commerce lead, GlaxoSmithKline
- Смирнов Д.С., аналитик и разработчик системы UniDAO, консультант SONM, представитель платформы LISK
- Терновский А.А., руководитель направления облачных технологий, Microsoft
- Царев Г.Г., CDO Mail.Ru, создатель проектов «Я-Крипта», «Я-Аудитории», Аура
- и др.

Международная мобильность



Программа **двух дипломов** с одной из ведущих мировых бизнес-школ Школой менеджмента **Университета Ланкастера, Великобритания**



Программа **двух дипломов** с лучшим университетом прикладных наук Австрии – **Университетом прикладных наук Technikum Wien, Австрия**



Программа **двух дипломов** с одним из лучших университетов Германии – **Университетом Пассау, Германия**

Соглашение об обменах с бизнес-школой EDHEC в рамках программы MSc in Entrepreneurship & Innovation. Обменная программа также работает с Университетом бизнеса и экономики Вены (WU).



КЛЮЧЕВАЯ ИНФОРМАЦИЯ

- Сайт программы: <https://www.hse.ru/ma/elb>
 - Сайт приемной комиссии: <https://ma.hse.ru/>
 - Траектория поступления: <https://www.hse.ru/ma/elb/howto>
 - Будущая профессия: <https://www.hse.ru/ma/elb/future>
 - Как подготовиться: <https://www.hse.ru/ma/elb/portf>
-



ВЫСШАЯ ШКОЛА БИЗНЕСА
НИУ ВШЭ

www.hse.ru/ma/elb
mkomarov@hse.ru

Телефон : +7 (495) 772 9590

Адрес: Москва, Шаболовка, д.26-28