

# ПРОГРАММА ИНВЕСТКАМПУСА «ШКОЛА ПРИВЛЕЧЕНЦЕВ»

## СПИКЕРЫ



**АЛЕКСЕЙ  
БОБОВ**

директор по региональному  
развитию НААИР  
автор книги «100 инвестхаков  
по работе с инвесторами»



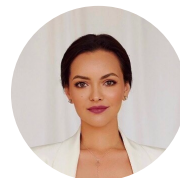
**АНДРЕЙ  
ТОЛМАЧЁВ**

генеральный директор  
АИР «Корпорация развития  
Калининградской области»



**АНАСТАСИЯ  
МИХАЛЬЧЕНКО**

директор  
ГКУ «Агентство  
экономического развития  
Ленинградской области»



**АЛИНА  
АБИТОВА**

заместитель  
генерального директора  
АО «Корпорации развития  
Ульяновской области»

## ПРОГРАММА



### 1 ПРИВЛЕЧЕНИЕ ИНВЕСТИЦИЙ В РЕГИОНЫ. БАЗОВЫЕ ПОНЯТИЯ

ТРЕНДЫ  
2023 ГОДА

ИНВЕСТИЦИОННЫЙ  
КЛИМАТ

СТРАТЕГИИ  
РАБОТЫ  
С ИНВЕСТОРАМИ

ИНВЕСТИЦИОННЫЕ  
НИШИ

ЗАДАЧИ РЕГИОНА,  
РЕШАЕМЫЕ  
ПРИВЛЕЧЕНИЕМ  
ИНВЕСТОРОВ



### 2 ИНВЕСТИЦИОННАЯ КОМАНДА

СПЕЦИАЛИСТ  
ПО ПРИВЛЕЧЕНИЮ  
ИНВЕСТОРОВ  
знания, навыки

МОТИВАЦИЯ  
В ПРИВЛЕЧЕНИИ  
ИНВЕСТОРОВ

ТАЙМ-  
МЕНЕДЖМЕНТ  
«ПРИВЛЕЧЕНЦА»

ЭФФЕКТИВНАЯ  
КОМАНДА



### 3 КОММУНИКАЦИЯ С ИНВЕСТОРОМ. ЧАСТЬ ПЕРВАЯ

ПРАВИЛА  
ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ  
С ИНВЕСТОРОМ  
устойчивая система  
действий менеджера  
и руководства

ДЕЛОВАЯ  
ПЕРЕПИСКА

ТЕЛЕФОННЫЕ  
ПЕРЕГОВОРЫ

ФОРМИРОВАНИЕ  
ПРЕДЛОЖЕНИЯ  
ДЛЯ ИНВЕСТОРА

ПОДГОТОВКА  
ВСТРЕЧИ С  
ПОТЕНЦИАЛЬНЫМ  
ИНВЕСТОРОМ



### 4 КОММУНИКАЦИЯ С ИНВЕСТОРОМ. ЧАСТЬ ВТОРАЯ

ПОДГОТОВКА ВИЗИТА  
ИНВЕСТОРА В РЕГИОН  
планирование визита, эффективная  
деловая программа, обеспечение  
пробывания инвестора в регионе

ПРОВЕДЕНИЕ ВИЗИТА  
правила сопровождения делегации, стандарты  
внешнего вида, правила проведения встреч,  
невербальная коммуникация и презентация,  
стандарты деловой этики

ОТРАБОТКА  
РЕЗУЛЬТАТОВ



## 5 КОММУНИКАЦИЯ С ИНВЕСТОРОМ. ЧАСТЬ ТРЕТЬЯ

### «СЛОЖНЫЕ ИНВЕТОРЫ»

жалобы со стороны инвестора, инвесторы без финансирования, отсутствие возможности удовлетворить требования инвестора — что делать



## 6 ПРОАКТИВНОЕ ПРИВЛЕЧЕНИЕ

### КАК НАЙТИ ИНВЕСТОРА

портрет инвестора, система агентов, система продвижения

### СИСТЕМА РАБОТЫ ПО ПРИВЛЕЧЕНИЮ ИНВЕТОРОВ

холодные звонки и система деловой коммуникации, контактное лицо и лицо принимающее решение, тайминг привлеченца, экспресс-переговоры, выявление потребностей инвестора, анализ конкурентов, правила составления коммерческого предложения, дополнительные сервисы для инвестора

### УДЕРЖАНИЕ ИНВЕСТОРА

что делать, если наше предложение хуже конкурентного/ не устраивает инвестора

### СОПРОВОЖДЕНИЕ ПРОЦЕССА ПРИНЯТИЯ РЕШЕНИЯ

### ОТКАЗ

отрабатываем еще внимательнее, чем привлекаем

### КОНФИДЕНЦИАЛЬНОСТЬ И PR



## 7 ПРИВЛЕЧЕНИЕ ИНВЕТОРОВ В МУНИЦИПАЛЬНЫЕ ОБРАЗОВАНИЯ.

### ПОРТРЕТ МУНИЦИПАЛЬНОГО ИНВЕТОРА

### ПОСТРОЕНИЕ РАБОТЫ МУНИЦИПАЛЬНОЙ КОМАНДЫ

### СИСТЕМА ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНВЕТОРОВ В МУНИЦИПАЛИТЕТЫ



## 8 ПРОДВИЖЕНИЕ

### УЧАСТИЕ В МЕРОПРИЯТИЯХ

### РАБОТА С АГЕНТАМИ

### ПРОВЕДЕНИЕ МЕРОПРИЯТИЙ

### РЕКЛАМА

### РАБОТА СО СМИ

### НА ЧТО СТОИТ ТРАТИТЬ БЮДЖЕТ?



## 9 РАЗНОЕ

### СУПЕР VIP ИНВЕТОРЫ — ОСОБЕННОСТИ РАБОТЫ С НИМИ

### НАВЫКИ ПРЕЗЕНТАЦИИ

### ВНУТРЕННИЕ МЕЖВЕДОМСТВЕННЫЕ КОММУНИКАЦИИ

### РАБОТА С ЭКСПЕРТНЫМ СООБЩЕСТВОМ