

Вступление

На одном из последних совещаний на высшем уровне в подразделении «Huawei Device» Российского представительства «Huawei» было принято решение о создании проектной группы из числа сотрудников компании и молодых фанатов бренда. Руководство Компании надеется, что команда сможет в кратчайшие сроки предложить рекомендации по удержанию текущих и привлечению потенциальных клиентов «Huawei Device» в России, при этом ощутимые результаты должны быть достигнуты в ближайшие 1.5 года. Команде необходимо предложить стратегию развития программы «Ambassador» – «Адвокаты Huawei» на Российском рынке для «Huawei Device».

О задаче

Проектной группе рекомендуется сфокусироваться на инициативе создания закрытого клуба фанатов бренда «Адвокаты Huawei» и предложить ее развитие в горизонте планирования – 3 года. Целью данного сообщества является привлечение к компании внимания молодой и активной аудитории – студентов, молодых специалистов, а также музыкальных групп, спортивных команд, объединений художников, дизайнеров и других сообществ творческой молодежи. Подобные программы уже существуют у крупных компаний. Программы «Ambassador» позволяют студентам младших и средних курсов получать опыт работы с ведущими работодателями, не отрываясь от учебы в ВУЗе.

К компаниям уже реализующим подобную программу относятся «Unilever», «Mars», «P&G», «Adidas group», «Google» и другие. Но, в отличие от них, участники программы «Адвокаты Huawei» не должны выбираться только лишь по месту учебы.

Задачи

1. Предложить способы привлечения к участию наиболее активных и мотивированных студентов.
2. Рассмотреть варианты оценки эффективности работы «Адвокатов».
3. Оценить преимущества и предложить средства мотивации для участников Программы.

4. Рассмотреть развитие программы во временной перспективе и предложить этапы ее функционирования (предложить «дорожную карту» развития программы и проанализировать все ее этапы).

5. Проанализировать, какие возможности открывает программа «Адвокатов» для «Huawei Device», и на какие ключевые показатели работы она будет влиять.

6. Предложить онлайн площадку для коммуникации между участниками программы.

Творческий подход к решению будет играть значительную роль в оценке отчета о проделанной работе перед руководством компании.

О компании

Huawei является мировым лидером в области разработки ИКТ-решений. Инновационная политика, отвечающая запросам клиентов, и тесное сотрудничество позволили компании добиться высоких результатов в разработке телекоммуникационных сетей, корпоративных и клиентских решений. Компания стремится создать максимально выгодные условия для операторов, предприятий и клиентов, предоставляя им конкурентоспособные решения и услуги. Оборудование компании для сетей связи, продукты и решения ИТ, а также смарт-устройства используются в 170 странах мира. Объем продаж Huawei в 2013 году составил 39.6 млрд. долл., и компания заняла 285 место в списке Global Fortune 500.

Huawei инвестирует более 10% дохода от продаж в НИОКР, а более 45% сотрудников компании, общая численность которых составляет 150000 человек, вовлечены в процесс исследований и разработок. Используя свои знания и опыт в области ИКТ, работники компании помогают преодолеть цифровое неравенство, предоставляя возможность использования преимуществ широкополосных услуг независимо от географического положения. Компания вносит свой вклад в устойчивое развитие общества, экономики и защиту окружающей среды, создает экологичные решения, позволяющие сократить потребление энергии, природных ресурсов и выброс углекислого газа. Посредством локализации наших операций и создания глобальной цепочки поставок, компания способствует оптимизации локальных инновационных инициатив и укреплению взаимовыгодного сотрудничества.

В России

В 1996 году компания приняла решение о работе в России. В результате проведенных исследований в 1997 году принято решение об организации совместного производства в Уфе на базе Концерна «БЭТО».

На сегодняшний день офисы компании открыты в 11 городах России: Москве, Санкт-Петербурге, Нижнем Новгороде, Самаре, Казани, Уфе, Ростове-на-Дону, Краснодаре, Екатеринбурге, Новосибирске и Владивостоке.

Производство совместного предприятия в феврале 2001 года получило статус «российского», с этого же момента оборудование Huawei начало использоваться российскими связистами.

В 2001 году совместно с Московским Техническим Университетом Связи и Информатики (МТУСИ) был создан Учебный центр Huawei в Москве.

Ключевые ценности

Ориентация на клиента

Мы стремимся учитывать все требования наших клиентов, реализовывать их цели и развивать взаимовыгодные партнерские отношения. Мы глубоко вникаем в проблемы заказчика и постоянно поддерживаем обратную связь в процессе работы.

Вовлеченность

Мы глубоко заинтересованы в успехе наших клиентов, и делаем все возможное, чтобы выполнить свои обязательства. Мы оцениваем свою работу исходя из того, какой вклад мы привнесли в повышение эффективности бизнеса заказчика.

Непрерывное совершенствование

Мы постоянно совершенствуем нашу работу, стремимся расширять наши возможности, знания и опыт.

Открытость и Инициативность

Мы постоянно расширяем наши знания и опыт и делимся ими как внутри, так и за пределами компании. Наша точка зрения всегда уникальна, мы учитываем предложения других относительно сфер совершенствования нашей деятельности, делимся своими знаниями и выводами, чтобы внести вклад в развитие отрасли.

Соблюдение принципов деловой этики

Мы всегда стараемся выполнять свои обязательства перед клиентами и партнерами. Мы придерживаемся честной деловой практики в нашей работе и поддерживаем высокие стандарты в отношении целостности и безопасности информации.

Работа в команде

Именно работа в команде позволяет нам укрепить кросс-культурное сотрудничество, взаимодействие между подразделениями компании и добиться успеха, а также постоянно повышать эффективность нашей деятельности.