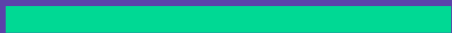


Inc.



Легендарный журнал о предпринимательстве

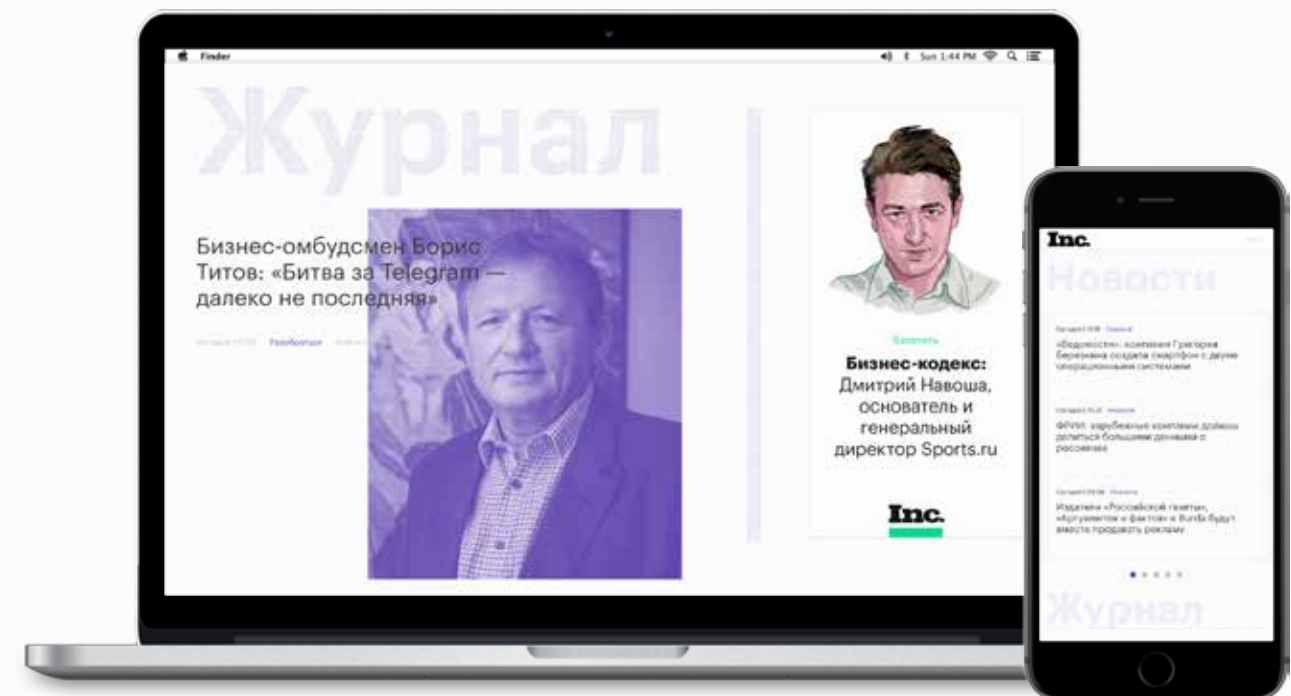
Мы рассказываем о малом и среднем бизнесе, передовых технологиях и людях, которые за всем этим стоят.

В США



с 1979

В России



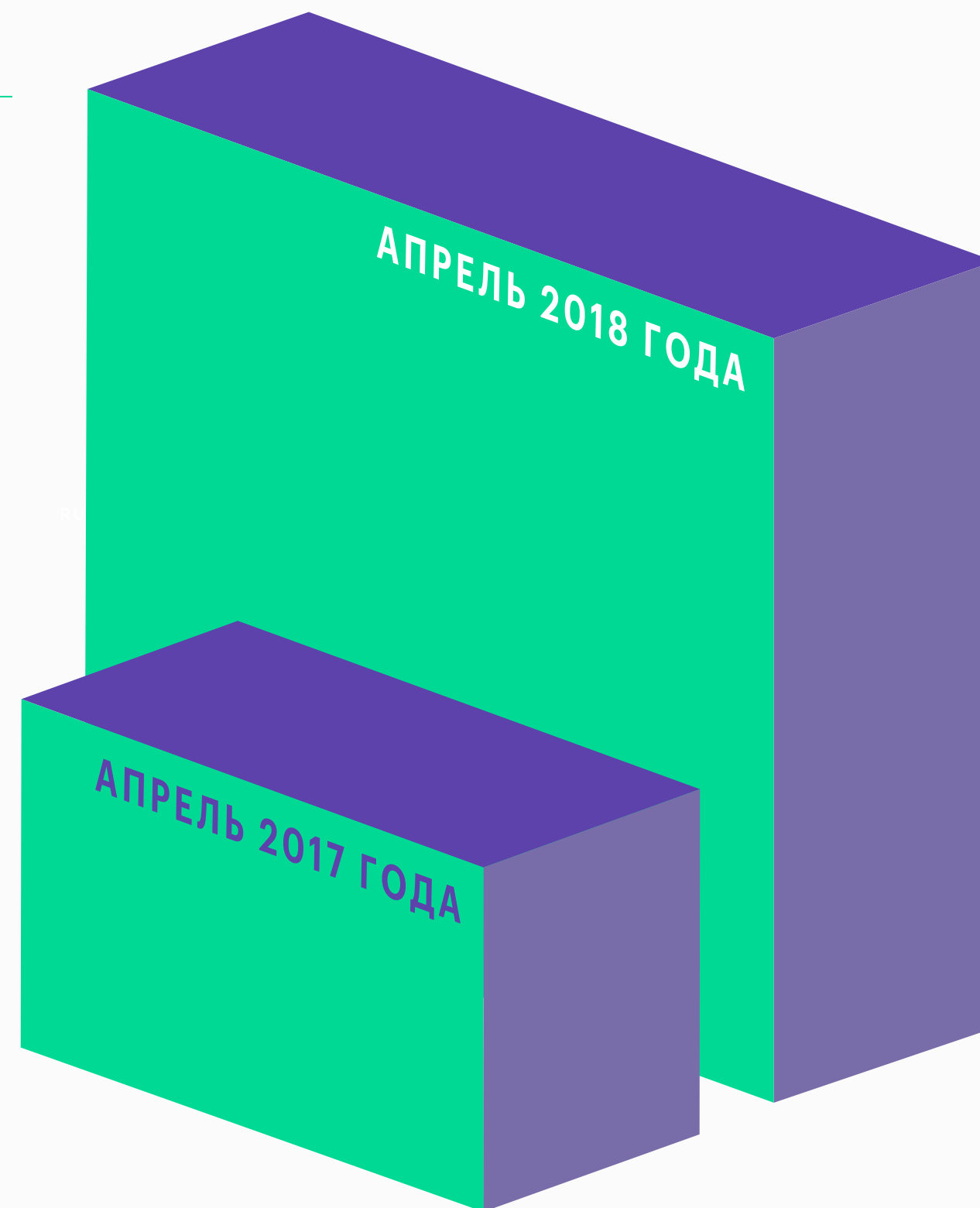
с 2016

Цифры, которые громче слов

Аудитория сайта incrussia.ru

1 440 671 пользователь

346 324 пользователя



Нас читают



БИЗНЕСМЕНЫ



ИНВЕСТОРЫ



ЛИДЕРЫ МНЕНИЙ



СТАРТАПЕРЫ

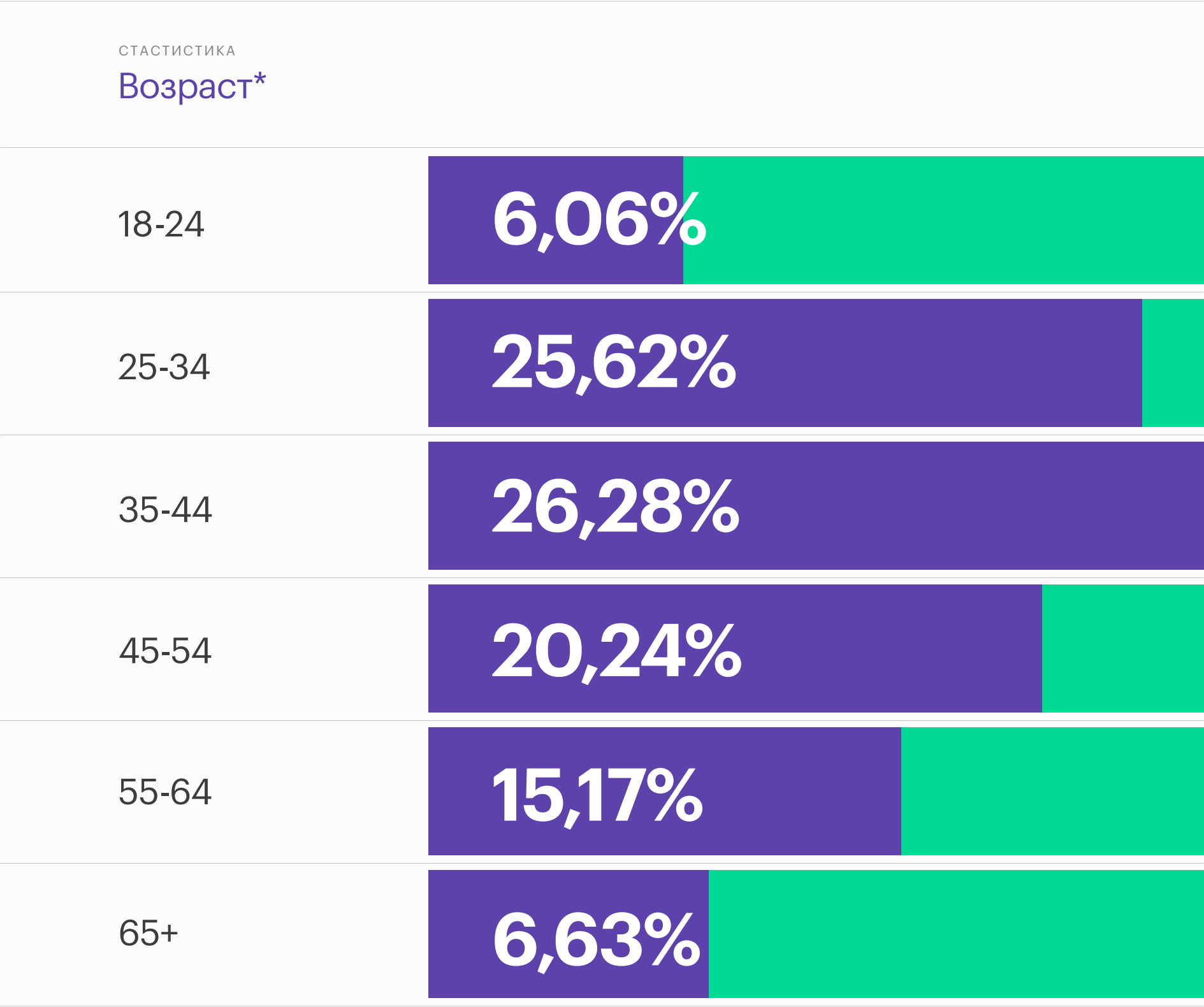
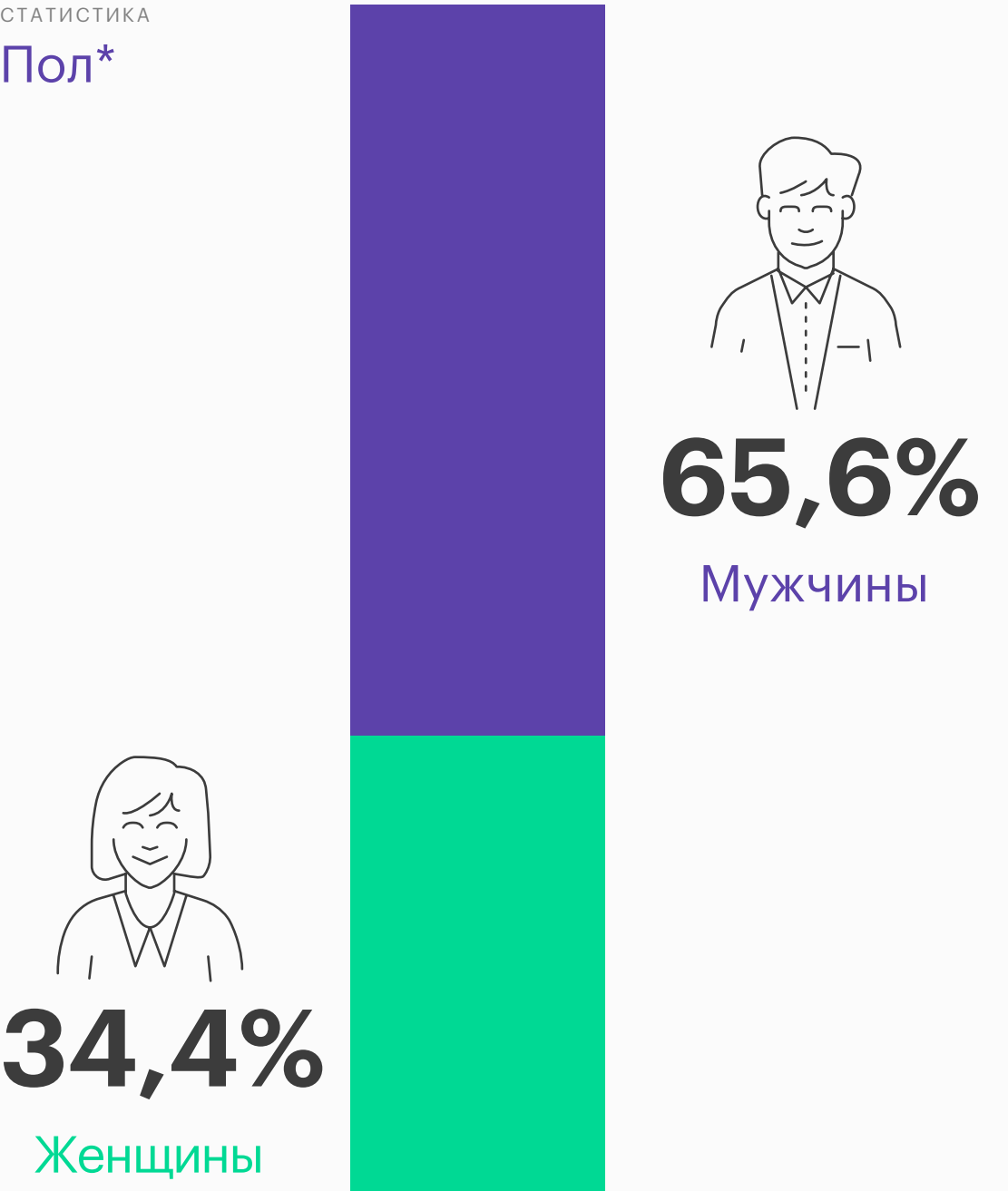


ТОП-МЕНЕДЖЕРЫ



DECISION MAKERS

Нас читают

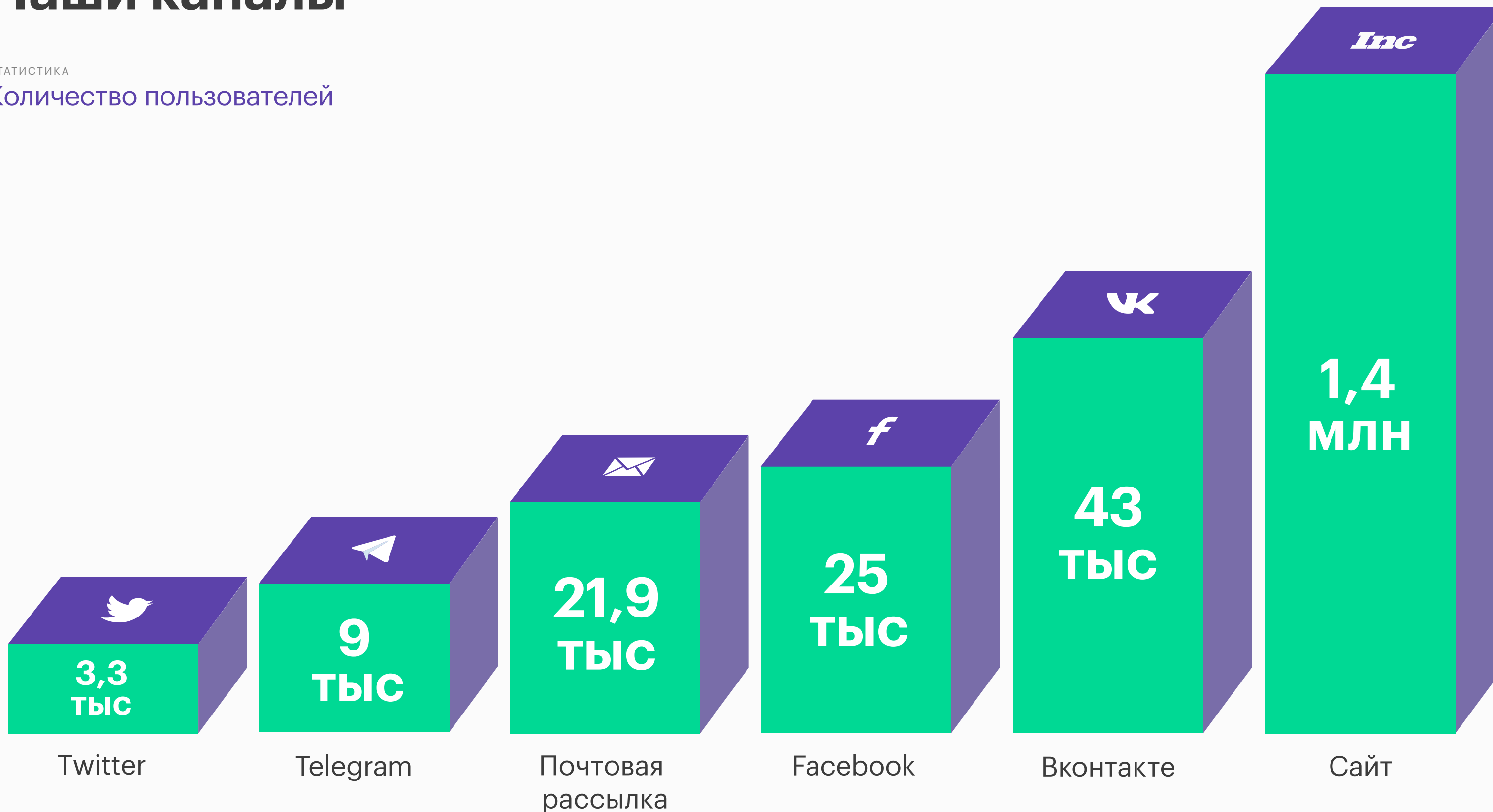


*данные за 2018 год

Наши каналы

СТАТИСТИКА

Количество пользователей



Из чего
состоит Inc.

Рубрики

НОВОСТИ

Держим в курсе происходящего в бизнесе и технологиях

ПРИДУМАТЬ

Рассказываем о новых идеях и людях, которые их придумывают

РАЗОБРАТЬСЯ

Помогаем разобраться в происходящем вокруг и говорим, как этим воспользоваться

ВЗЛЕТЕТЬ

Рассказываем истории тех, кто добился успеха и как стать одним из них

Материалы,
за которые
нас любят

Истории

Мы умеем рассказывать о бизнесе интересно.



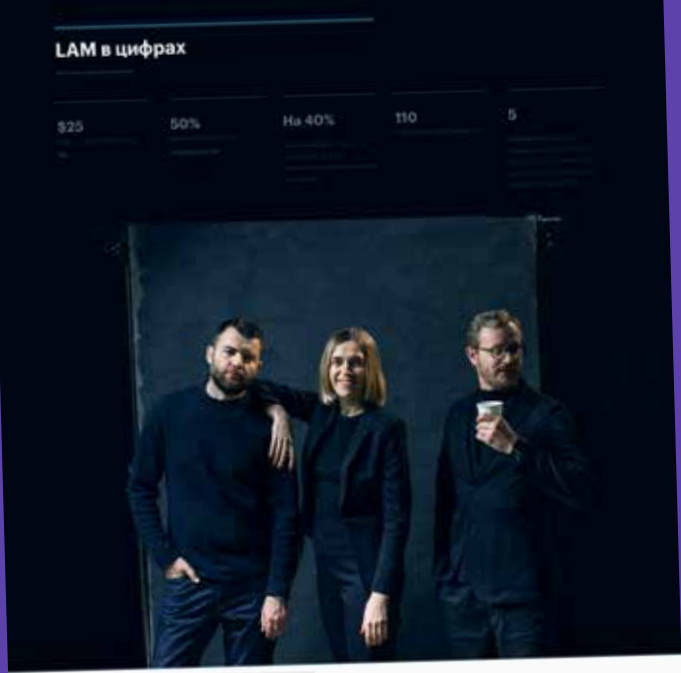
«Союз» в цифрах

8600 - 83500	+ \$200 000	13	1/4	\$270 000
Выручка за 2017 год	Прирост выручки	Количество точек	Доля в сегменте	Выручка на точку

Церкви и ракеты

Партнерство между ракетостроением и религией. Какое-то время назад в США и России...
«От чего зависит успех стартапа? Конечно, в России? Конечно, успех зависит от многих факторов: от идеи, от команды, от рынка, от финансирования, от маркетинга, от продаж, от поддержки государства...»
«В разработке бизнеса важно не только быть в теме, чтобы делать успешные кейсы, но и умение работать с клиентами, инвесторами, партнерами...»

— В разработку бизнес-плана в России все равно — думай, что инвесторам стоит не будет, — вспоминает Балабанов. — Но в реальности никто даже близко не собирается давать нам денег.



LAM в цифрах

\$25	50%	На 40%	110	5
Выручка за 2017 год	Прирост выручки	Количество точек	Доля в сегменте	Выручка на точку

Креатив против кризиса

Почему-то в России креативность часто воспринимается как нечто...
«Креативность — это способность находить нестандартные решения...»
«В кризисе креативность становится ключевым фактором успеха...»

Стартап и инвесторство: LAM и «Фабрика»

Рассказ о том, как стартап LAM и компания «Фабрика»...
«Мы начали с малого, но благодаря поддержке инвесторов...»
«Сейчас мы работаем над новыми проектами...»



«Недоразвитый» рынок

Рынок в России сегодня остается не развитым...
«Несмотря на то, что рынок растет, он остается не развитым...»
«Нужно больше инвестиций в этот рынок...»

Активисты ITK: Виталий и Андрей

Виталий и Андрей — активисты ITK...
«Мы работаем над тем, чтобы рынок стал более развитым...»
«Нужно больше инвестиций в этот рынок...»

Сеть бизнес-МСТ

Сеть бизнес-МСТ — это сеть...
«Мы работаем над тем, чтобы рынок стал более развитым...»
«Нужно больше инвестиций в этот рынок...»

Интервью

Мы умеем задавать правильные вопросы и добиваться искренних ответов.



Выиграть в большие данные

— Как успешным компаниям справиться бизнес с новыми условиями?

— Это интересно, ведь маркетинговая функция является критически важной, растет на глазах и привлекает инвестиции. В последние годы (уже несколько лет) сейчас важно развиваться и использовать возможности, предоставляемые данными, чтобы привлечь клиентов, который приходят к компании не только как к поставщику. Технологии big data и большие данные позволяют компаниям не только получать больше информации, но и использовать ее для принятия решений и оптимизации бизнес-процессов.



— Каким образом компании могут использовать большие данные?

— Это зависит от того, какие данные у вас есть. Если у вас есть данные о клиентах, то вы можете использовать их для персонализации предложений, улучшения клиентского опыта, прогнозирования спроса и т.д. Если у вас есть данные о процессах, то вы можете использовать их для оптимизации процессов, снижения затрат, повышения эффективности и т.д. Если у вас есть данные о рынке, то вы можете использовать их для выявления трендов, прогнозирования спроса и т.д. Если у вас есть данные о конкурентах, то вы можете использовать их для анализа их стратегии, выявления их слабых мест и т.д. Если у вас есть данные о себе, то вы можете использовать их для анализа своих сильных и слабых сторон, выявления своих возможностей и т.д. Если у вас есть данные о будущем, то вы можете использовать их для прогнозирования будущего и т.д. Если у вас есть данные о всем, то вы можете использовать их для всего.



— Где еще данные используются в бизнесе?

— Данные используются в бизнесе в самых разных областях: в маркетинге, в управлении, в финансах, в производстве, в логистике, в обслуживании клиентов и т.д. Данные используются везде, где есть бизнес.



Решение было принято: нужно было сделать не только сайт, но и приложение, и еще и мобильное приложение. Это было очень сложно, но мы справились. Мы сделали сайт, приложение и мобильное приложение. Мы сделали все, что нужно было.

Мы не на рассчитали затраты ресурсов. У нас не было денег на рекламу, на продвижение, на маркетинг. Мы сделали все, что нужно было, и мы справились.

У нас была одна проблема: мы не знали, как сделать сайт. Мы не знали, как сделать приложение. Мы не знали, как сделать мобильное приложение. Мы сделали все, что нужно было, и мы справились.

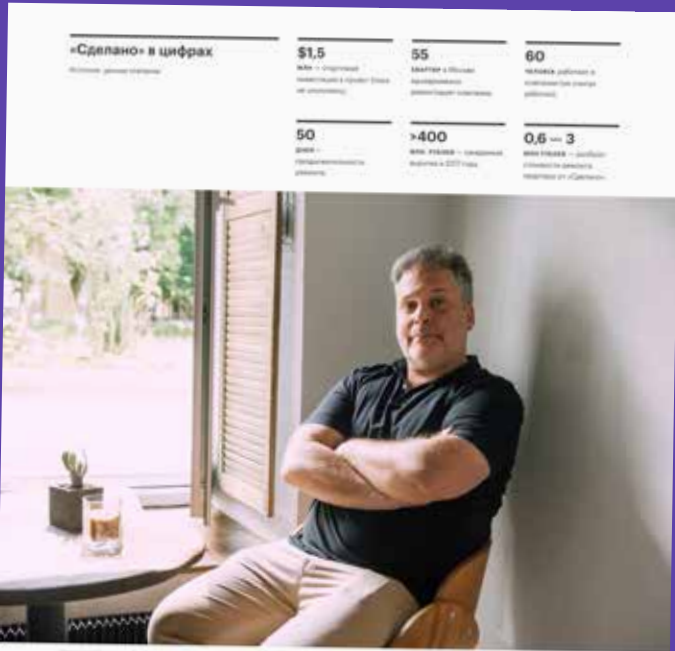
«Точка» — один из редких примеров того, как региональный банк вытеснил себя за волосы из провинциального бизнеса и стал федеральным игроком.

При этом банк не только не потерял клиентов, но и стал федеральным игроком.

Вот что говорит директор по развитию банка: «Мы сделали все, что нужно было, и мы справились. Мы сделали сайт, приложение и мобильное приложение. Мы сделали все, что нужно было, и мы справились.»

О банковской сфере

Вам как институту абсолютно не нужны. Так, вот, если вы хотите, чтобы банк был успешным, то вам нужно сделать все, что нужно было. Мы сделали все, что нужно было, и мы справились.



Если можете не запускать — не запускайте

Человек, который не может не запускать, не запускает. Это значит, что человек, который не может не запускать, не запускает. Это значит, что человек, который не может не запускать, не запускает.

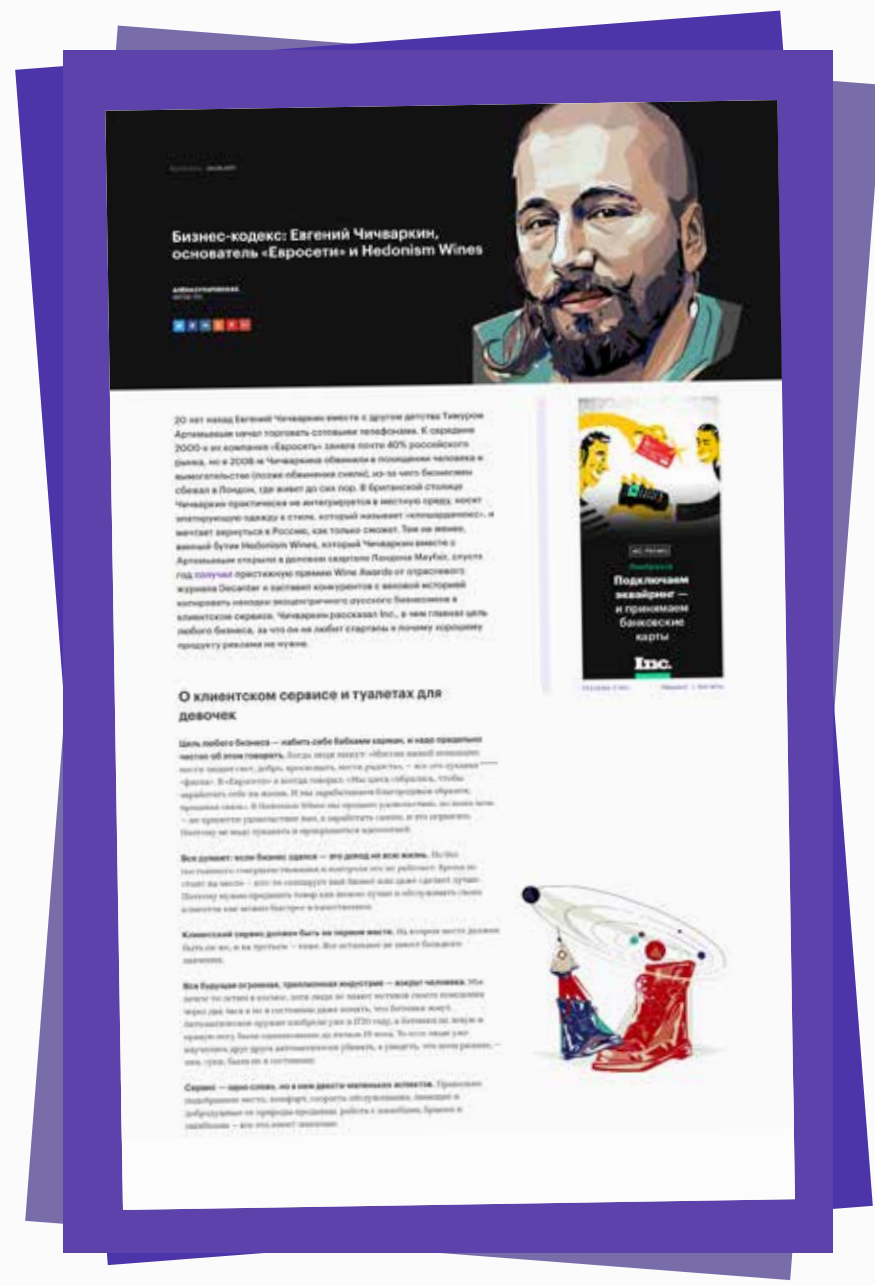
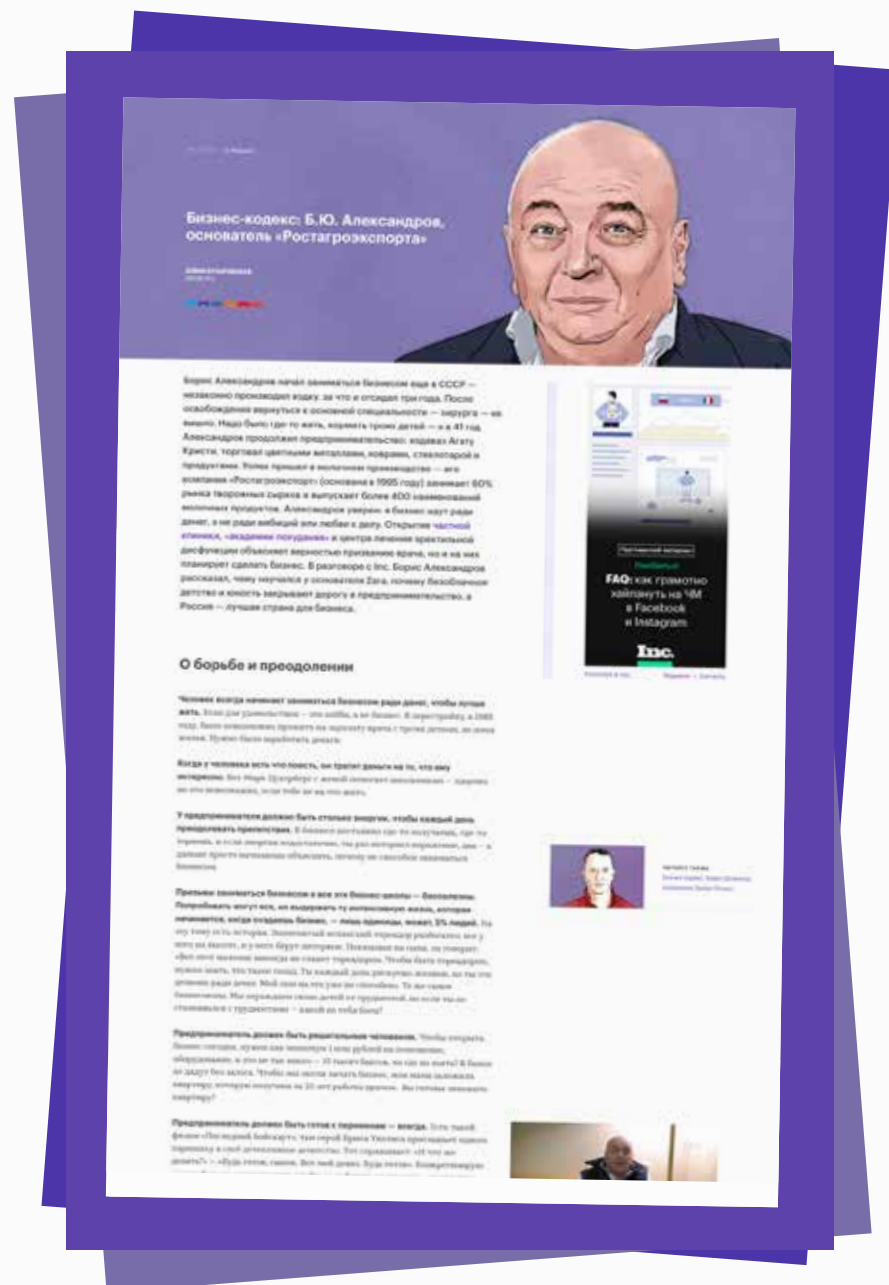
Если вы можете не запускать стартап — пожалуйста, не запускайте. Запускать новые бизнесы, люди часто переоценивают значение идеи и недооценивают эмоциональную сложность ее реализации. Новый бизнес — это тяжело и мучительно, для этого нужна маньячность, вера, способность находить людей и уверенность, что все получится — не сейчас, так завтра.

Сегодня меня интересует только одно: как сделать бизнес, который не будет зависеть от государства. Это будет мой главный проект. Я хочу сделать бизнес, который не будет зависеть от государства. Я хочу сделать бизнес, который не будет зависеть от государства.

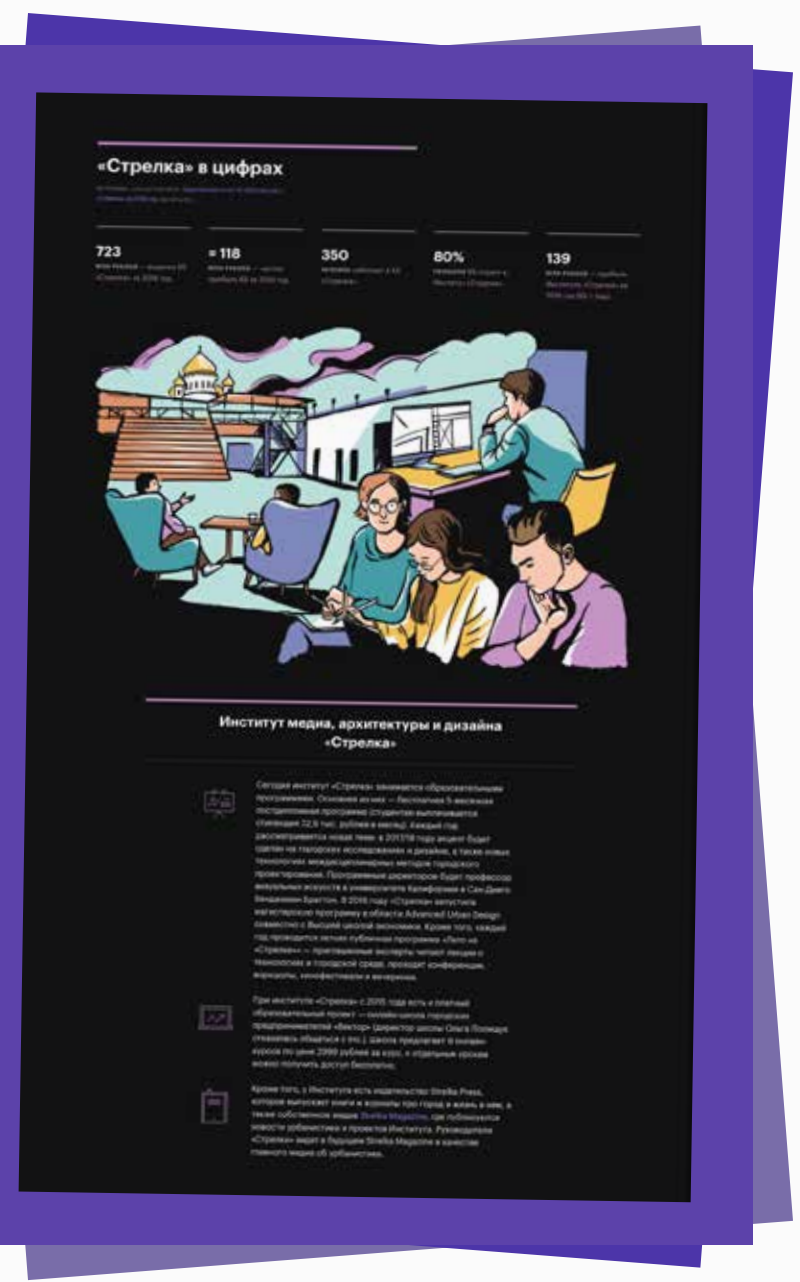
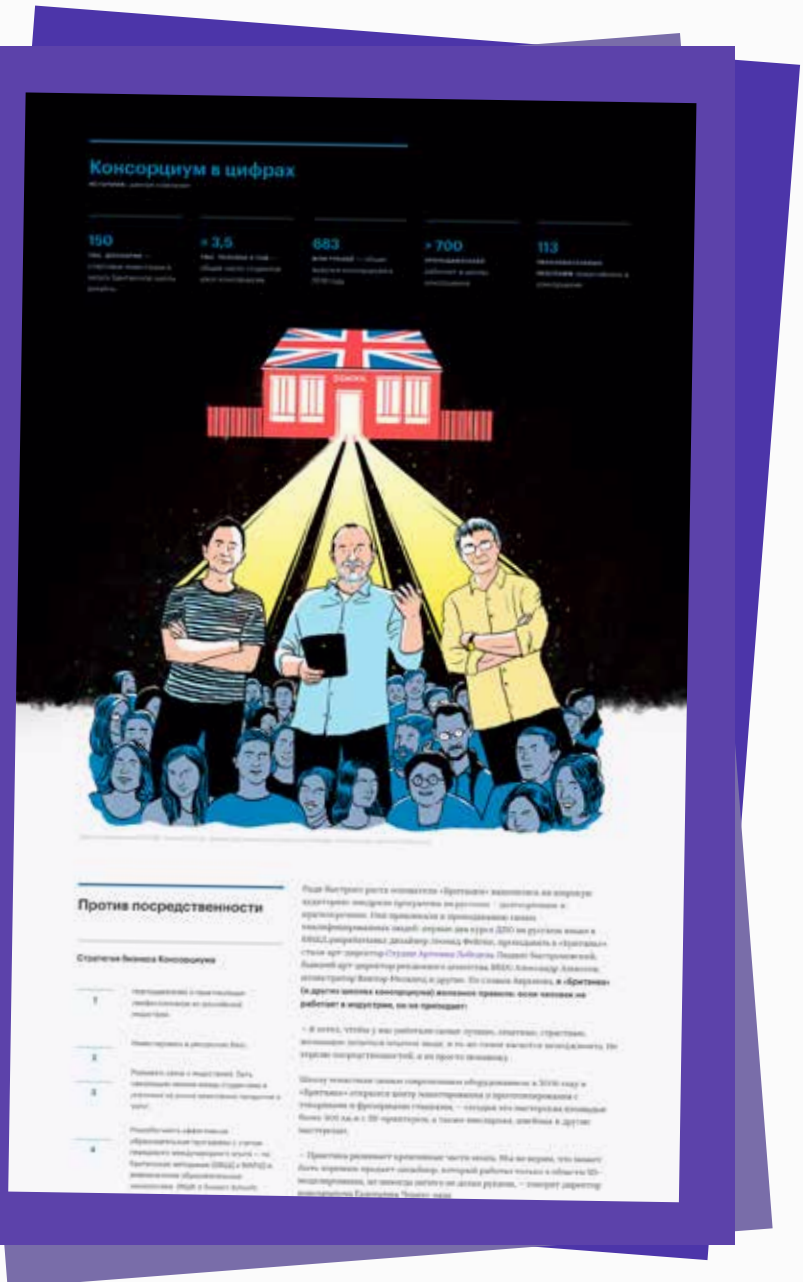


Человек, который не может не запускать, не запускает.

Самые интересные бизнесмены. От первого лица.



Самые интересные компании. Во всех деталях.



Инфографика

Цифры, рассказывающие историю — понятно и красиво.



Частные инвесторы		68	1.9 млрд
ИНВЕСТИТОР	СУММА ИНВЕСТИЦИЙ, МЛН	ПРОЕКТ	СФЕРА ПРОЕКТА
N/A	589.0	CarMoney	Финансы
Частные инвесторы	209.0	Game Show	Игры
Илья Огай, Борис Жилин и Антон Антич	119.2	Elementaree	E-commerce
N/A	100.0	Айро	E-commerce
Елена Маслова и другие инвесторы	89.5	TokenStars	Другое
Аркадий Граф, Константин Майор	89.5	Choiz	Развлечения
Игорь Мацанюк, Алексей Спасский	63.6	Deep.Fish	Социальные сети
Сергей Козловский	60.0	Бонусный клуб	E-commerce
Частные инвесторы	59.7	Papyrus	Реклама
Юрий Прошкин	58.9	Berl.ru	E-commerce

Игры и тесты

Мы умеем отвлекать ваших сотрудников от работы. 😊

?

Тест | 8 вопросов

Кто вы из известных предпринимателей?

Тест журнала Inc.

31 Июля, 13:20

Готовы ли вы работать с женщинами, топите ли конкурентов и для чего вам деньги? Мы подготовили специальный тест — ответьте на вопросы и узнайте, на кого из известных

НАЧАТЬ ТЕСТ →

ПОСТРОЙ КОМПАНИЮ
СТОИМОСТЬЮ \$1 ТРЛН.

ИГРА INC И БАНКА «ТОЧКА»

ИГРА 7 МАРТА, 14:20

Если темпы роста индекса S&P 500 сохранятся, то скоро мы впервые в истории сможем увидеть компанию с капитализацией в \$1 трлн. Кто это будет: Apple или Alphabet (им достаточно подорожать примерно на 20%), — вопрос. А может быть, первым окажется один из криптовалютных новаторов и есть возможность его занять. Попробуйте сыграть в игру, подготовленную Inc. вместе с банком для предпринимателей «Точка», чтобы понять, сможете ли вы построить бизнес с капитализацией \$1 трлн.

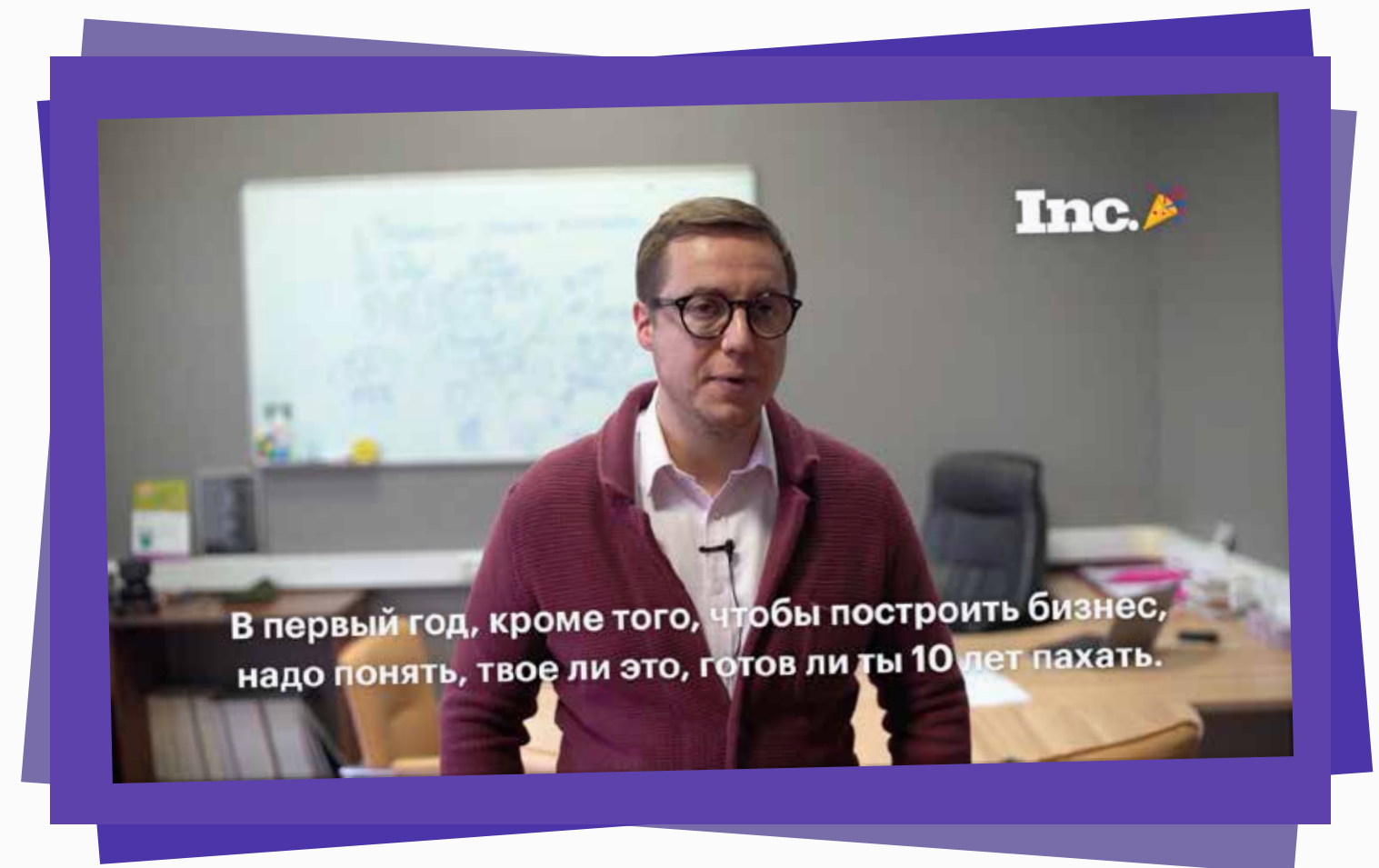
ПРАВИЛА

В зависимости от ваших решений, стоимость компании будет расти или падать. При этом хайп, который вы создадите (или не создадите) вокруг своего бизнеса, тоже способен увеличить или уменьшить капитализацию на существенный процент. Принимайте дальновидные решения, избегайте негативного хайпа, способного обрушить акции, и, возможно, в историю войдете именно вы.

Начать игру!

Видео

Когда текста недостаточно.



Нативная реклама на Inc.

Мы помогаем компаниям рассказывать истории

Сегодня недостаточно быть самым лучшим, надежным, выгодным, эффективным, дешевым. Люди больше не покупают продукты или услуги за их объективные качества. Кем бы вы ни были, что бы вы ни продавали, люди покупают историю, которую вы им рассказываете. Мы умеем рассказывать истории и поможем вам заявить о себе и своем продукте так, что к вам захотят обратиться, с вами захотят работать, ваш продукт захотят купить.

Вы в хорошей компании

Среди компаний с которыми мы уже сделали спецпроекты:



Альфа-Банк



Facebook



Visa



Canon



«Точка»



VK



«Сколково»

Присоединяйтесь!

Два типа размещения

Для вашего удобства в Inc. есть два типа нативных рекламных материалов.

Партнерский материал



Мы делаем материал вместе с вами, но не про вас

Promo

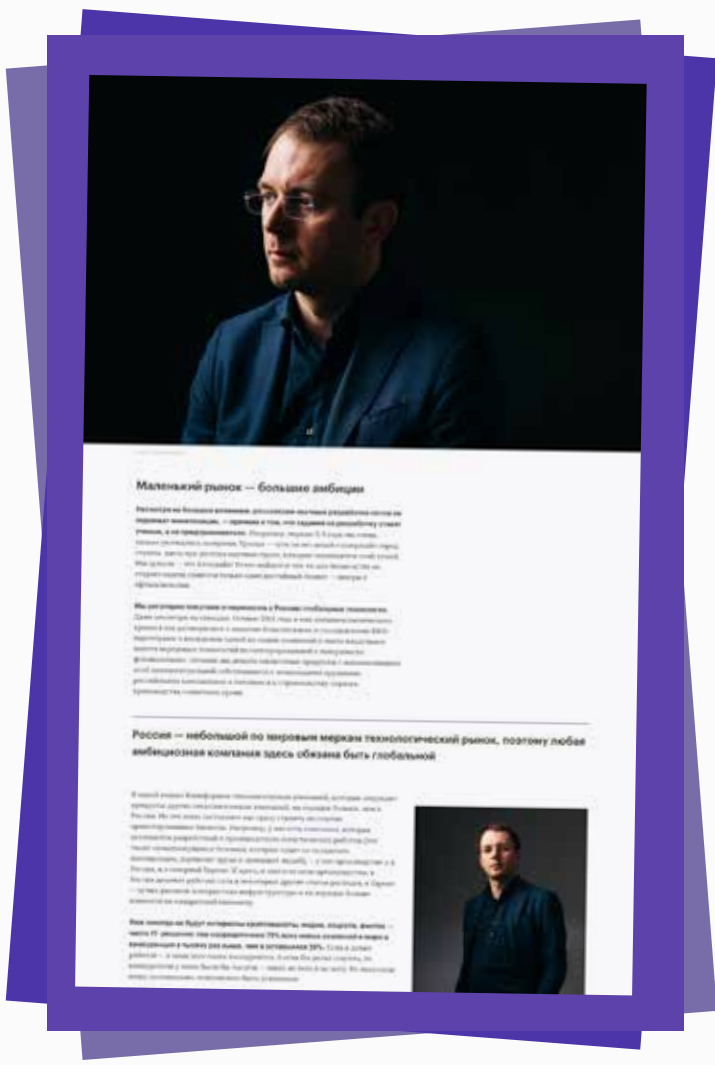


Мы делаем материал про вас или ваш продукт

Форматы

Интервью


Самый короткий и эффективный путь к аудитории. Все, что вы хотите сказать — вашими словами.




* редакционный материал

Колонка


Продемонстрируйте клиентам и конкурентам свою экспертизу.




Помните знаменитую фразу — «Как вы ихто назовете, так она и полетит»? А в любом клиентском бизнесе все зависит еще и от того, где будет висеть вывеска с названием. Нужно думать на двадцать шагов вперед, мыслить нестандартно, уметь сделать вывеску даже из лепешки и дружить с подрядчиками.

 **Ищите и пишите**


Учреждения готовят, мы хотим наперед, как им будет высадить на рекламных вывесках — в первую очередь, на вывесках и рекламных конструкциях. В Burger Heroes есть несколько вариантов: готовая для размещения вывеска, вывеска (в примерочной) или вывеска, которую можно сделать для любого заведения. На вывеске мы делаем название и стрелку — этот вариант идеально подойдет для фаст-фуда, кафе, есть заведения и в виртуальном пространстве (онлайн-магазины и эффективны), кто занимается на упаковке, фирму, персонажей и персонажей и рекламной рекламой.



Логотип должен быть максимально узнаваемым и читаемым. Вывеска должна — подходить, чтобы была заметна, но не слишком яркая.



Холакратия — система управления бизнесом, основанная на отказе от иерархии. Успешно внедренная, она даст сотрудникам больше свободы в принятии решений, избавит от бюрократизма, а рабочие процессы станут прозрачными. Но в случае неудачи вместо большего вовлечения сотрудников в принятие решений можно получить хаотичную нестабильную компанию и в итоге угрожать бизнесу. Коуч холакратии в банке для предпринимателей «Точка» Евгения Евлютина объяснила, кому нужна холакратия, как к ней подготовиться, а в каких случаях руководителю лучше отыграть назад.

 **Кому стоит внедрять холакратию**

Чем меньше иерархия, тем проще внедрение. Предприниматели, у которых нет, подойдет практически любая. Принципы, устанавливающие заданность в внедрении:

- текущая система управления неэффективна, и вы хотите в нее перейти. В новом бизнесе в свое время люди стали учиться на ошибках и внедряли, а внедряли внедряли менеджеры стали использовать проактивный, заведомый подход.
- вам не удается выдать рынок ваш продукт — несмотря на любые усилия.
- потенциал топ-менеджмента очевиден, нужны новые идеи, но нынешняя система не позволяет реализовать сотрудникам.



На волне новой золотой блокчейн-лихорадки мы каждый день слышим с стартапов, использующих революционные технологии. Банковскому сектору блокчейн может позволить сэкономить до \$20 млрд ежегодно. Многие предприниматели задумались, не перевести ли свой бизнес на блокчейн. Определитесь, какие ваши задачи поможет решить блокчейн, во сколько обойдется разработка и хотите ли вы быть первопроходцем, прокладывающим путь для конкурентов.

 **С чего начать**


1. Определите use case

Зачем вам блокчейн? Определитесь, как вы хотели бы «прокачать» свой бизнес. Сформулируйте задачи вашей компании и проблемы бизнес-модели.


Если необходимо представить покупателям историю происхождения товара, блокчейн поможет записать всю цепочку поставок: где был товар и как с ним обращаться.

Разбор

Простым языком о сложном или новом.




Раз



6 февраля фонд «Сколково» совместно с институтом развития запускает Open Innovations Startup Tour. Инициатива, успешные предприниматели и руководители бизнес-инкубаторов посетят 11 городов России для знакомства с местными стартапами. Первый тур в Тулу – Пермь. Там конференция пройдет 6 и 7 февраля. Организаторы ищут технологических предпринимателей, студентов и исследователей. Вечерние инвесторы, бизнесмены, чиновники и другие спикеры выступят с лекциями, мастер-классами, семинарами, мастер-классами, менторы и инвесторы рассматривают и поддерживают проекты и стратегии технологических стартапов. Мероприятие бесплатное, тур проводится уже седьмой год, за это время в нем участвовали более 40 тыс. человек.

Два



В 2013 году партнеры Фонда «Сколково» в рамках Open Innovations Startup Tour посетят 11 городов России. В каждом конференция проводится два дня. В феврале Startup Tour пройдет в Пермь, Красноярск, Южно-Сахалинске, в марте – в Тюмени, Ижевске, Калининграде, Ульяновске, в апреле – в Белгороде, Уфе, СЗ, Великом Новгороде и в Краснодаре. Регистрироваться могут любые компании, а том числе на последние дни.



Все больше предпринимателей предпочитают управлять бизнесом со смартфона. Он помогает всегда быть на связи с сотрудниками и партнерами, удаленно контролировать бизнес-процессы и вести бухгалтерию. А с помощью мобильного банка теперь можно выставить счета, проверять контрагентов, управлять финансами компании и даже выпускать виртуальные банковские карты. Такой функционал предлагает пока только одна кредитная организация – Альфа-Банк. В начале мая он представил первую виртуальную карту для бизнеса. Рассказываем, что это такое и удобно ли ею пользоваться (спойлер: да).

Что такое виртуальная карта для бизнеса?

Это банковская карта без материального носителя (то есть без пластика), которая привязана к расчетному счету ИП или ООО. Виртуальная карта выпускается бесплатно за 60 секунд в приложении «Альфа Бизнес Мобайл», без предоставления документов, без визитов и звонков в банк и вызова курьера. Обслуживание такой карты бесплатно.



Раз



С 1 марта вступает в силу инструкция Центробанка, упрощающая, по мнению регулятора, работу с виртуальными картами для малых предпринимателей. ЦБ отмечает, что оформление документов по виртуальным картам стало легче и быстрее, а процесс получения денег на карту, который занимает несколько дней, теперь занимает всего несколько часов. Для этого требуется предоставить в банк паспорт, записку на оформление карты, а также справку о состоянии операций вместе с готовыми расчетными документами. Процедура оформления карты теперь занимает до трех дней, ранее банк требовал предоставить документы для оформления карты в течение 10 рабочих дней, а также справку о состоянии операций вместе с готовыми расчетными документами.

Два



После вступления в силу инструкции Центробанка можно будет предоставлять в банк только паспорт, на регистрацию которой кредитная организация должна выдать деньги. Справки и записки о состоянии операций больше не будут оформляться.

В документе регулятора указывается, что теперь банк будет ставить на учет операции по сумме свыше 3 млн рублей, или речь об операциях свыше 100 кредитных документов, и более 6 млн рублей – для операций по кредитам. То есть для некоторых операций, требующих учета.

Кейс

Покажите, что то, что вы продаете, действительно работает.



История компании «БиоМикроГели» началась с гаража, в нем аспирант Уральского технического университета Андрей Елагин и инженер Вадим Туровкин

В начале 2010-х гг. молодые ученые из Екатеринбурга нашли новый экологичный способ очистки воды от масел и нефтепродуктов. Чтобы заработать на изобретении, в 2012 году они открыли компанию «БиоМикроГели» (так называется и технология), сравнительно быстро нашли своих клиентов — но не смогли обеспечить поставку продукта в промышленных объемах. Чтобы развиваться и зарабатывать, компания переориентировалась на выпуск бытовых моющих средств, завоевала доверие клиентских компаний, пережила кризис 2014 года и попала на полки федеральных розничных сетей. Однако для качественного скачка в развитии были нужны инвестиции. — их удалось получить в 2017 году, после участия в Open Innovations Startup Tour и Startup Village. Выиграв тур, получив 23 млн рублей и бесценный опыт, ученые готовятся к выходу на европейский рынок. Сооснователь НПО «БиоМикроГели» Андрей Елагин рассказал Inc., как они с коллегами искали нефть в Екaтеринбурге и проводили лабораторные испытания в надувном бассейне, как от маленьких магазинчиков «у дома» дошли до X5 Retail Group, а критика помогла создать востребованный продукт и идеальную презентацию для инвесторов.



23-летняя Анастасия Андрижинева запустила AnEBea - конструктор одежды по индивидуальным размерам - в 2016 году. Но выстроить прогнозируемый объем продаж и коммуникацию с клиентами у сервиса не получалось: пользователи только бесплатно бродили по сайту и укладывали, ничего не заказав. Тогда основательница обратилась в бизнес-акселератор ФРИИ и поняла, что ей мешала застенчивость на прошлом бизнес-опыте. Андрижинева рассказала Inc., как научилась отказываться от собственного мнения, увеличила выручку в пять раз за месяц и почему сбор контактов помогает найти новые ниши.



Для запуска сервиса по конструированию одежды Анастасия Андрижинева столкнулась тремя основными рекламными проблемами в Екaтеринбурге: разработала персонализированные технологии, презентовала также и выстроила информационное издание для аудитории. «Я трех предпринимателей просила, чтобы не утруждали, что в интернете объявлений полно. По факту: стоило и нувориш. Мне не хватило знакомств с бизнесом, но благодаря поддержке инвесторов (в частности, вступив в акселератор) и собственного продукта, который привнес в жизнь, — объясняет Анастасия.



Пять лет назад дизайн-бюро «Щука» позиционировалось как студия, которая круто делает журналы: на их счету были «Большой город», Prime Russian Magazine, «Московское наследие». Но эпоха бумажных изданий заканчивалась, и с уходом ключевого заказчика — государства — партнеры Иван Величко и Иван Васин решили поменять концепцию, чтобы сохранить свой бизнес. Приехали сфокусироваться на рынке digital и задумались, как выстроить ценообразование. По инициативе Васиina работу стали оценивать во временных затратах дизайнеров, но продолжали: стоимость в 2 тыс. рублей за час не давала зарабатывать. Накопив статистику, партнеры увидели, что сотрудники часто занижают свои затраты, боясь показаться неэффективными, и подняли цены на свои услуги. Оценку времени доверили арт-директору, мотивировав его дополнительным гонораром в случае успеха. В результате во второй половине 2017 года «Щука» получила 2 млн рублей чистой прибыли. Васин и Величко рассказали Inc., как нащупывали подходящую формулу для расчетов с клиентами, убеждали сотрудников тщательно записывать, на что они тратят время, и почему один крупный клиент на самом деле не приносит много денег.

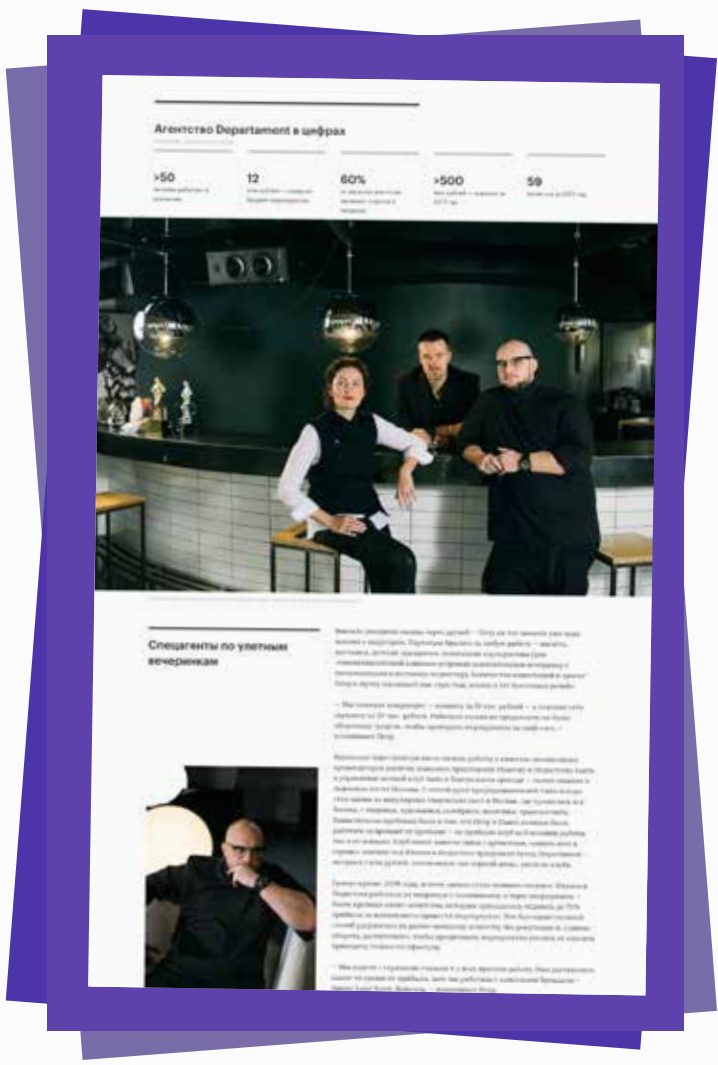
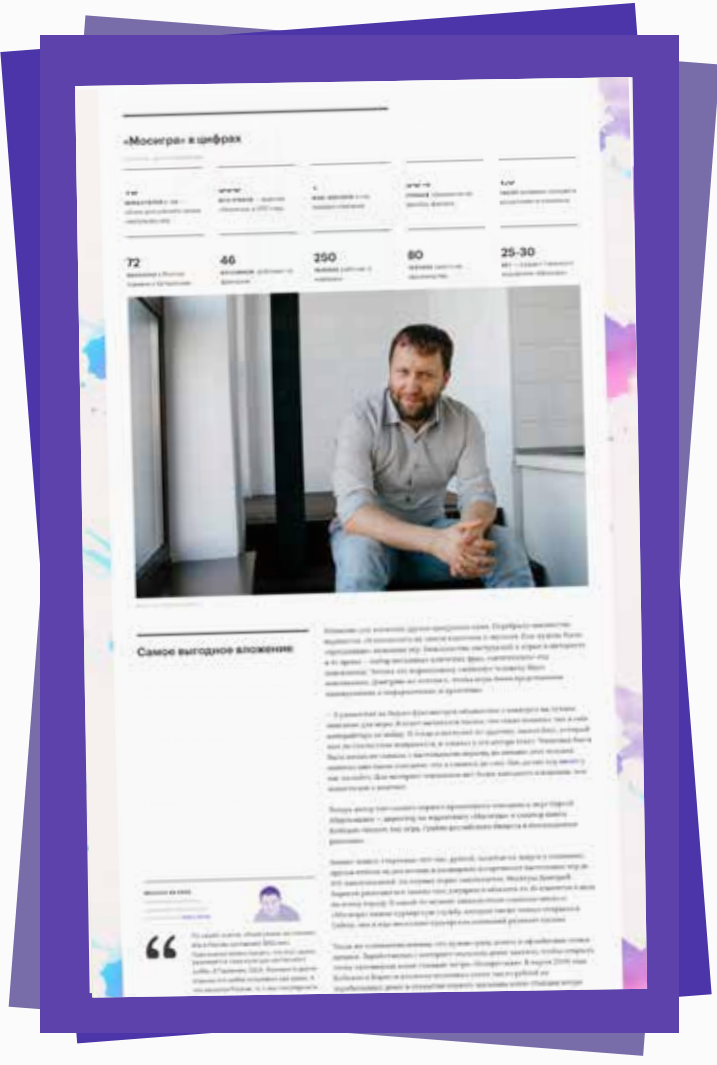


«Щуку» создали в 2013 году, чтобы студия МГУП им. Федорова Иван Величко и двое его партнеров смогли легально получить гонорар за иллюстрации. «Мы решили назвать по-русски и латиницей. Решили, что нам

* редакционный материал

История

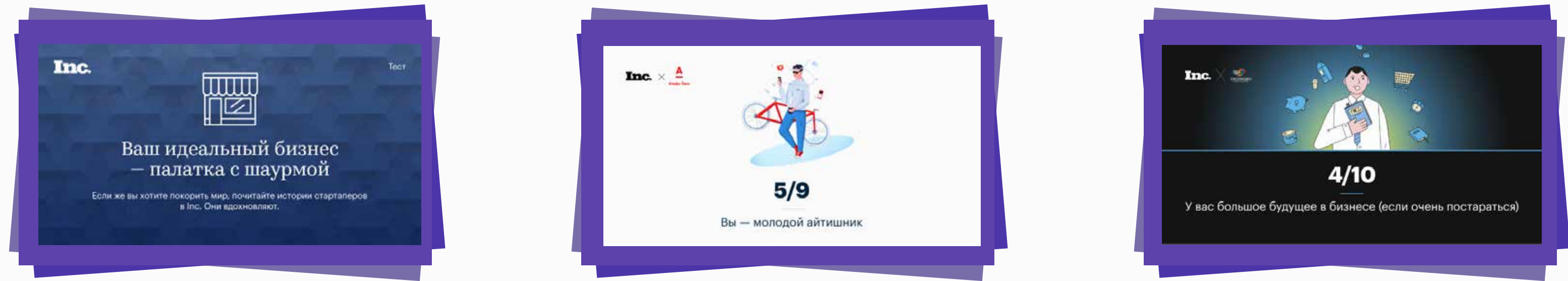
Расскажите свою историю потенциальным клиентам и партнерам.



* редакционный материал

Тест

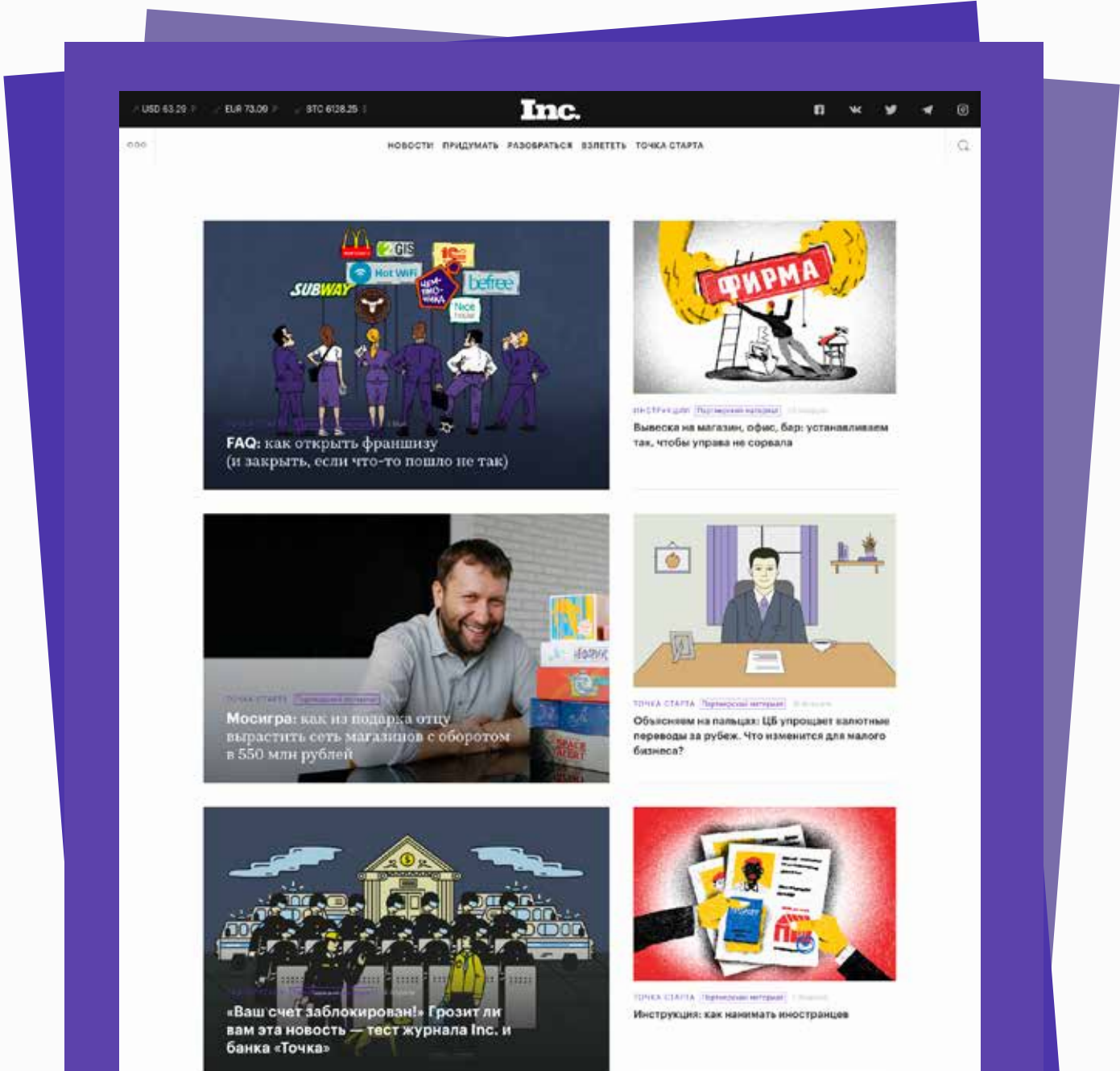
Привлеките внимание с помощью вирусного формата.



* редакционный материал

Рубрика

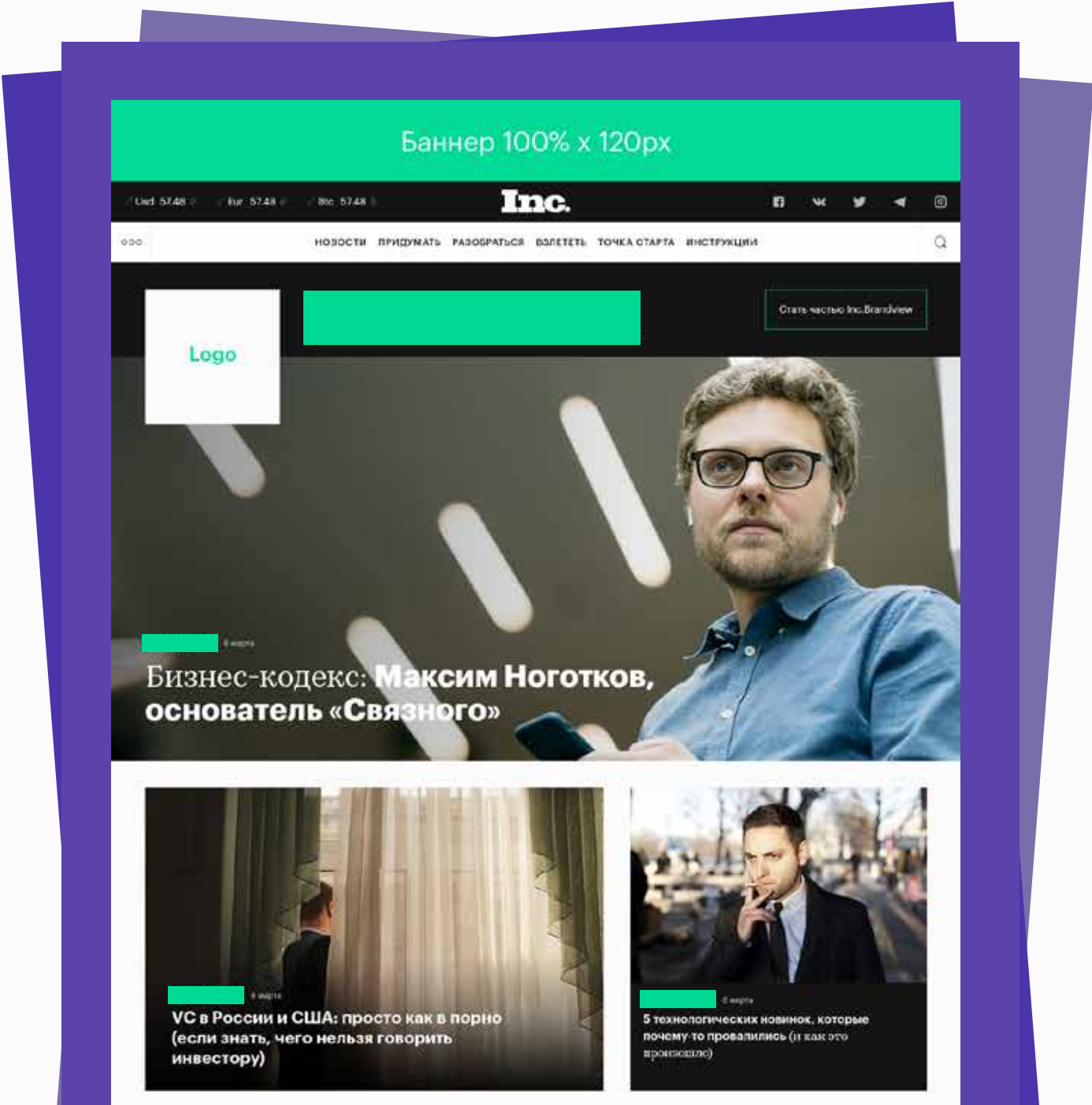
Станьте партнером существующей рубрики или запустите новую вместе с нами.



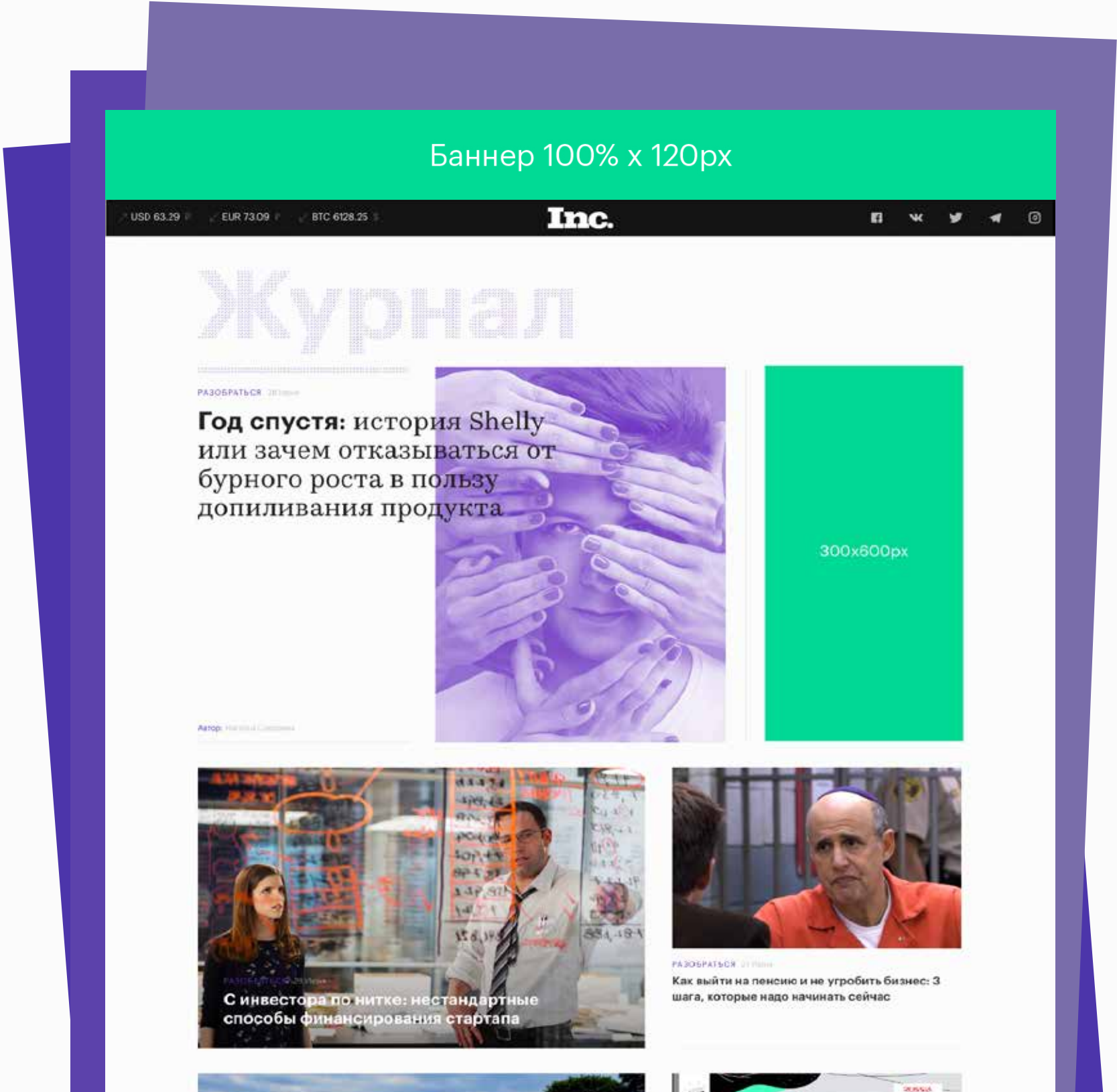
BrandView

Собственная страница вашей компании на Inc.
Выдающийся нативный контент с гарантированным результатом.

[Подробнее про BrandView.](#)



Баннеры у нас тоже есть



Не увидели подходящего формата?

На самом деле их гораздо больше.

Расскажите нам о своей задаче и мы предложим подходящий или придумаем новый специально для вас.

Зачем они это делают	Инструкция	Бизнес-кодекс
Новости партнеров	Чего я не знал	Inc. Talks
FAQ	Обзор	Игра

Гарантированный результат

По всем нативным материалам мы гарантируем количество уникальных просмотров. Для подтверждения результата мы используем Google Analytics.

Сколько стоит нативная реклама на Inc.

Колонка	От 200 тыс. руб.
Интервью	От 350 тыс. руб.
Разбор	От 350 тыс. руб.
Тест	От 350 тыс. руб.
История	От 450 тыс. руб.
Инфографика	От 450 тыс. руб.
Инструкция	От 350 тыс. руб.
Брендовая статья	От 550 тыс. руб.
Игра	От 550 тыс. руб.

Подробную информацию по рекламному инвентарю Inc. вы можете найти в нашем [прайс-листе](#).

Как с нами связаться

advertising@incrussia.ru

Можно обратиться напрямую к коммерческому директору Inc. Виктору Мошкину.

Телефон

+7 985 522 48 88

Telegram

victor_Inc

E-mail

vm@incrussia.ru

Facebook

viktor.moshkin

Или менеджеру по работе с клиентами Марии Манаевой.

+7 930 810 65 25

mshponochka

m.manaeva@incrussia.ru