

Книга ценностей

для корпоративных клиентов

МИФ

**Зачем
нужна
книга
ценностий**

1

Книга ценностей нужна

Чтобы усилить бизнес

В компании с ценностями рождается ощущение
的独特性 и появляется смысл

Когда бизнес-цели поставлены,
на их достижение начинают
работать ценности и культура

Ценности — это фильтр для
кандидатов в компанию

С единомышленниками проще: делать,
думать, ошибаться, побеждать

Обозначив ценности, быстро находишь
«своих»: партнеров и клиентов, с которыми
легко

Сильные и понятные ценности —
вдохновляют людей

Чтобы объединять и направлять

«Это то, что объединяет разные части
и способствует синергии»

«Быть на волне
со всеми и смотреть
в одну сторону»

«Это система
распознавания
„свой-чужой“»

«Звучать гармонично»

«Идти в одном направлении.
Если все тянут в разные
стороны, хорошего результата
не выйдет»



Чтобы принимать правильные решения

«Ценности помогают понимать, зачем и что делать»

«Чтобы принимать решения на местах, а не бегать к руководству по первому чиху»

«Чтобы был ориентир в сложных ситуациях»

«Чтобы было проще принимать неоднозначные решения в условиях высокой неопределенности»



«Ничто не влияет на компанию сильнее, чем решения, которые принимают ее сотрудники.
Деннис Бакке

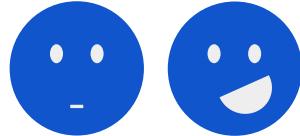
**Какие
бывают
книги
ценностей**

2

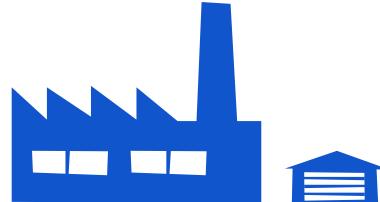
Книги ценностей бывают



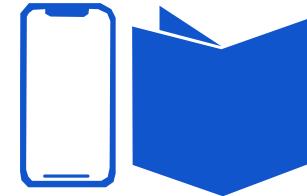
Практичные
и вдохновляющие



Серьезные
и игривые



Для банков, заводов
и маленьких компаний



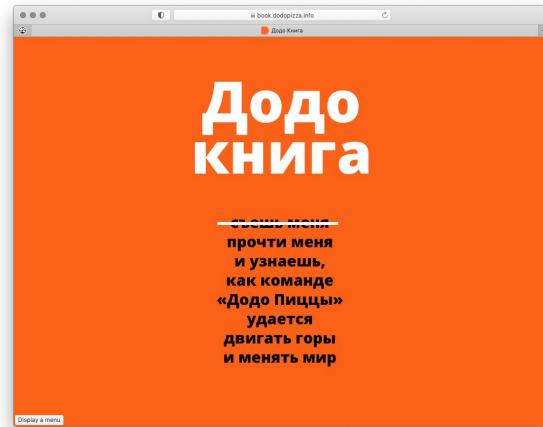
В электронном
и бумажном виде

Додо книга — вдохновляет

В книге ценностей Додо рассказывает историю создания компании; про отношение к ошибкам; о том, что жалобы клиентов это подарок; про узкое горлышко; про ресурсное мышление; про большие цели и тд.

В книге ценности и принципы, которые помогают Додо расти и делать качественный продукт на международном рынке

Книга додо
в электронном формате



Книга додо в бумажном варианте: приятно читать на досуге, накрывшись пледом



История «Додо Пиццы»

2011

23 апреля открылась первая «Додо Пицца»



Май

В первый месяц — 820 заказов

Октябрь

Запустили первый модуль «Додо ИС» — блок «Прием заказов»

Декабрь

В декабре пиццерия получила 3353 заказа

2012

Февраль

Топ-менеджер «Яндекса»
Василий Филиппов стал
первым инвестором
«Додо Пиццы»

Май

Открылась вторая «Додо Пицца»
в Сыктывкаре



Июль

17 июля начала работу
первая франчайзинговая
«Додо Пицца» в Ухте

Декабрь

Итог года: 8 пиццерий



Додо книга — развлекает

Истории с остроумными и веселыми
картинками в фирстиле Додо



Сначала
захвати кофе,
потом мир



Жалоба — это возможность
стать лучше



В Додо книге рассказано,
как рейтинг качества
привнес дух соревнования

Книга Фейсбука вызывает доверие

Доверие создается за счет сильной типографики, дизайна разворотов и материалов, из которых сделана книга



У корешка чувствуется фактура. Он **непривычный**. Сделано «не как у всех».

**Хочется смотреть
и трогать**



Сочные цитаты

Классные иллюстрации

Необычная верстка



«Комфорт
и величие редко
совместимы»

«Люди пользуются
Фейсбуком
не потому что они
нас любят, а потому
что они любят своих
друзей»

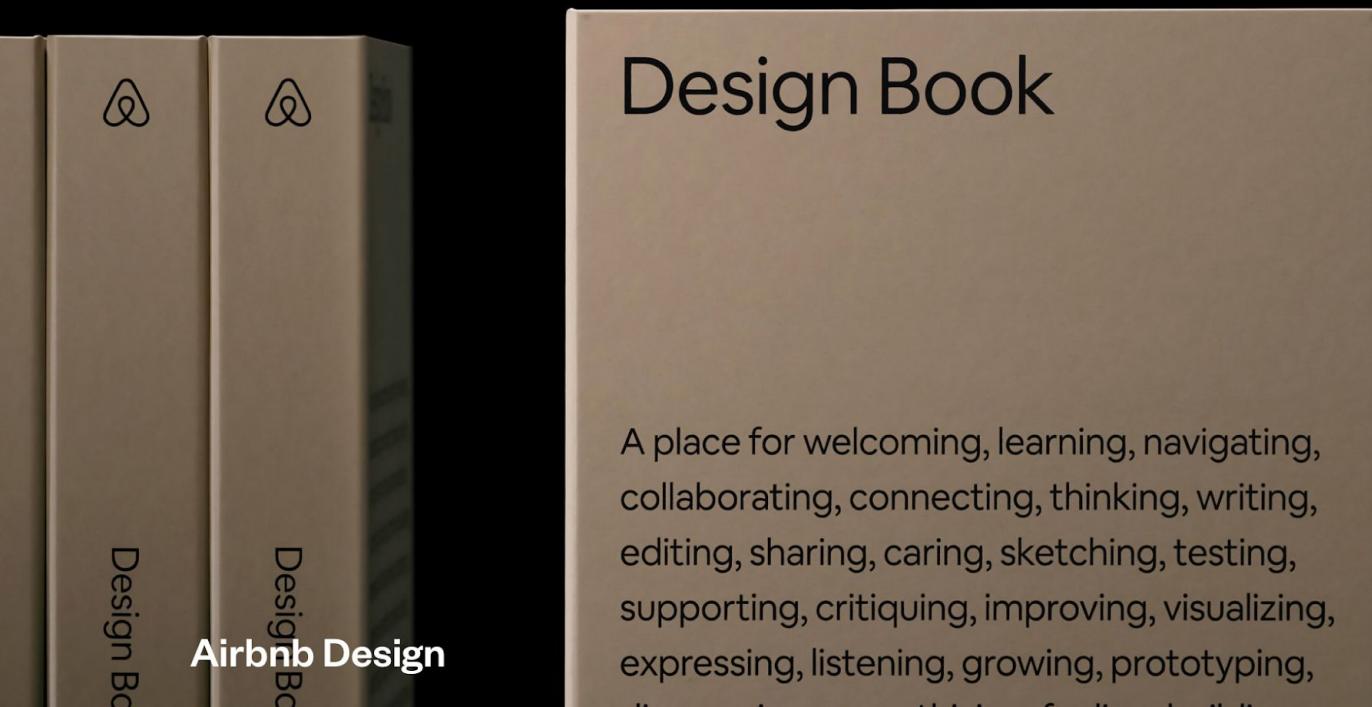
[Посмотреть больше разворотов](#)

книги Фейсбука



Узнайте себя на фотографиях! И книга станет личной

Книга Airbnb — впечатляет



Электронные книги
ценностей все более
популярны, но людям
нравятся бумажные
книги.

Их приятно
держать
в руках

Плакат внутри



Poster:
001

Year: 2020
Airbnb Design



Привлекает внимание

Design Language System
Our Design Language System (DLS)—from its principles to color palettes—is the foundation of every product we ship at Airbnb.

Из книги можно доставать листы

Ой, какие милые белые штучки!

03

Брендированная
экологичная
оригинальная
обложка-коробка

...ing, gi
npathizing,
guiding, growin
Storytelling, inspirin

Together

Посмотреть
развороты
книги Airbnb

NETFLIX

Книга Netflix простая по форме сильная по содержанию

Passion

You inspire others with your
thirst for excellence

You care intensely about Netflix'
success

You celebrate wins

You are tenacious

Слайд про одну
из девяти ценностей
Netflix



«Чтобы быть по-
настоящему простым,
нужно добраться
до глубины».
Стив Джобс

Книга ценностей Netflix

Great Workplace is
Stunning Colleagues

Нанимайте лучших,
чтобы вам с ними было
интересно

We're a *team*, not a family

We're like a **pro sports team**,
not a kid's recreational team

Coaches' job at every level of Netflix
to hire, develop and cut **smartly**,
so we have stars in every position

Про команду в Netflix

[Посмотреть книгу ценностей Netflix](#)



**Мы сделаем вам любую
книгу ценностей**

**Какие книги
ценности
мы сделали**

3



ИСТОРИЯ ОДНОГО ОТКРЫТИЯ

Книга-дневник
для лучших из лучших

Как мы начали работать с банком «Открытие»

Во время трансформации корпоративной культуры банка, клиент увидел нашу книгу ценностей «Зачем миру МИФ» и написал, что хочет сделать что-то похожее: свежо, неформально, с пользой и «про людей».

Команда клиента нам помогала:
делились информацией, идеями
и обратной связью.

Ценности банка «Открытие»

Наши ценности помогают нам меняться самим и менять мир вокруг нас — пусть и в пределах одного банка. Эти ценности — достижение, опережение, забота и доверие.

Ценности тесно связаны друг с другом: амбициозная стратегия настраивает на высокие результаты, а их достижение мотивирует действовать на опережение. Достигая целей и работая с опережением, мы заботимся о своих клиентах. А забота о клиенте невозможна без заботы о сотрудниках. Совместные достижения и забота создают партнерство, в котором рождается доверие.

Строгая верстка
в фирстайле банка



Михаил Задорнов с коллегами рассказывают о ценности «Достижение»

Экс-министр финансов России, лидер команды «Открытия»

МИХАИЛ ЗАДОРНОВ

Президент — председатель
правления банка

Для «Открытия», как для стартапа, ценность «достижение» наиболее важна. Достижения — это то, что позволяет устанавливать высокую планку, перепрыгивать через нее и ставить следующие задачи, которые еще вчера казались невыполнимыми. За время существования нового «Открытия» могу назвать целый ряд достижений, которых от нас ни рынок, ни клиенты, ни конкуренты не ожидали. Для меня лично вся жизнь — новые, всегда очень сложные задачи. И обязательно — результат.



В книге
практические
упражнения
по достижению
целей

Советует команда портала People

КАК ПОСТАВИТЬ ПРАВИЛЬНУЮ ЦЕЛЬ?

Этот подход является некоторым продолжением подхода SMART — немного улучшенным, упрощенным. Чтобы достичь нужного нам результата, наша цель должна быть:



SPECIFIC

Результаты должны быть сформулированы конкретно и ясно.



IMPORTANT

Результат должен быть значим для человека, чтобы мотивировать на его достижение.



MEASURABLE

Результаты должны быть измеримы, чтобы можно было определить факт достижения/недостижения цели.

МОИ ЦЕЛИ НА ГОД

Поставьте правильные цели. Не забудьте вернуться и отметить дату, когда вы достигнете результата.

1. _____

Цель достигнута _____ . _____

2. _____

Цель достигнута _____ . _____

3. _____

Цель достигнута _____ . _____

4. _____

Цель достигнута _____ . _____

5. _____

Цель достигнута _____ . _____

6. _____

Цель достигнута _____ . _____



Из инстаграма банка «Открытие»:

«Сегодня особенный день! 🎉

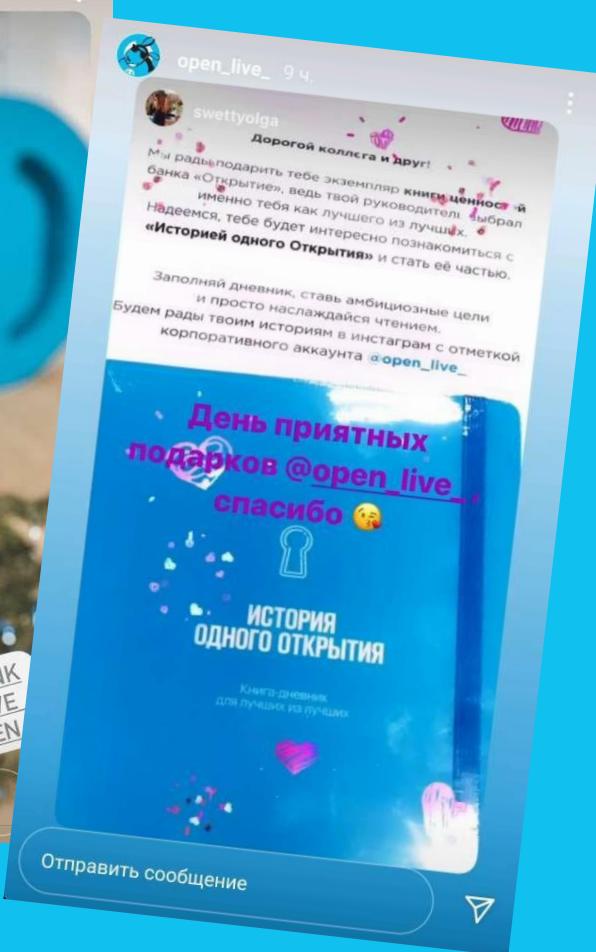
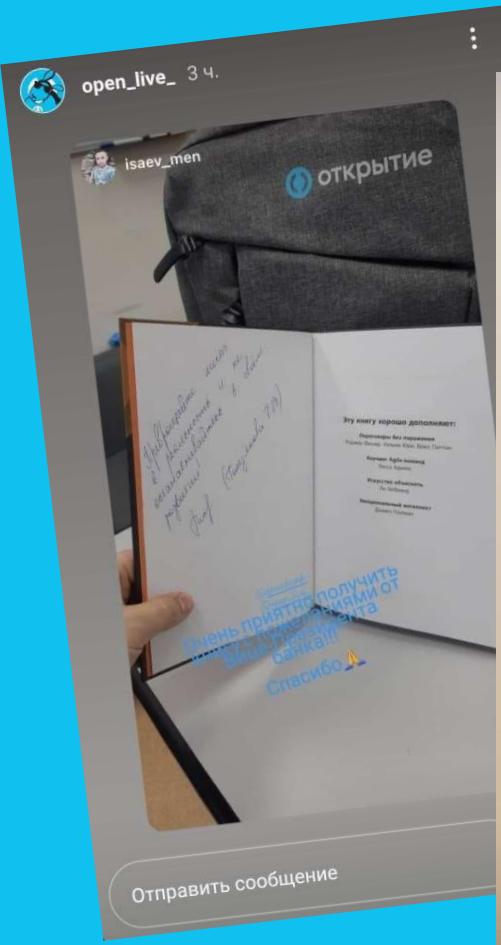
Мы наконец можем рассказать вам
о проекте, длительностью почти в год.

Это наша книга ценностей! 🤝

И не просто книга, а ваш персональный
таск-менеджер и спутник по жизни. 😎 [...]»



Сотрудники банка о книге ценностей



**Почему
в МИФе**

4

Почему в МИФе

Знаем

как определить текущие ценности в компании. Знаем подводные камни и поможем обойти опасные места.

Понимаем

как связаны ценности и эффективность бизнеса. Мы поможем разобраться с тем, что книга ценностей принесет в краткосрочной и долгосрочной перспективе. Подскажем, как транслировать на команду и внешнюю аудиторию, чтобы добиться тех целей, что были на старте.

Умеем

выбирать и упаковать так, чтобы решались бизнес-задачи. У нас огромный опыт, поэтому продукт будет крутой.

Контакты

5

Расскажу обо всех сценариях, в которых помогают книги ценностей.
Покажу, как книга ценностей решит ваши задачи.

Оля Рожкова, продюсер корпоративных проектов

+7 903 792-43-72

rojkova@m-i-f.ru