

VOZ
DUKH .center

MYLAB
LEADERS CLUB



Креативная лаборатория,
которая решает бизнес-задачи
с помощью искусства





VOZ DUKH

.center

- это иммерсивные оффлайн/онлайн-корпоративы и мероприятия для ценностных изменений в вашей команде

Решаем задачи:

- Профилактики эмоционального выгорания сотрудников за счет нового и яркого эмоционального опыта
- Сплочения и командообразования сотрудников, трансляция миссий и ценностей компании
- Интегрируем мотивационные события в образовательные программы для работы с установками и ценностями обучающихся
- Геймифицированные мероприятия для оттачивания и закрепления гибких навыков

MYLAB
LEADERS CLUB

Форматы работы (online&offline):

- Тимбилдинги;
- Развитие soft skills: лидерство, открытость новому, эмпатия, клиентоориентированность;
- Творческая фасилитация: intro&outro длительных конференций, рефлексия, поддержка мотивации.

Все форматы реализуются в творческих или классических форматах:

- Онлайн-путешествия, онлайн-вечеринки или онлайн-кемпинги;
- Тематические бизнес-перформансы с упражнениями и фасилитацией;
- Геймифицированные онлайн или офлайн программы с участием тренеров и фасилитаторов.



Интервью с соц.предпринимателями



Перформанс труппы VOZDUKH Center



Практика перформанса на сцене



Встреча со слепым клиентом



Клоунский мастер-класс



Мастер-класс по Art&Science

Кейс #1

ОНЛАЙН-ПУТЕШЕСТВИЕ

Путешествие в головной офис фармацевтической компании в Прагу для профессиональной аудитории

Решаемые задачи:

1. Создание эмоционально вовлекающего события для повышения лояльности участников к компании;
 2. Нестандартная и ненавязчивая презентация нового препарата.
- Продолжительность: 2 часа

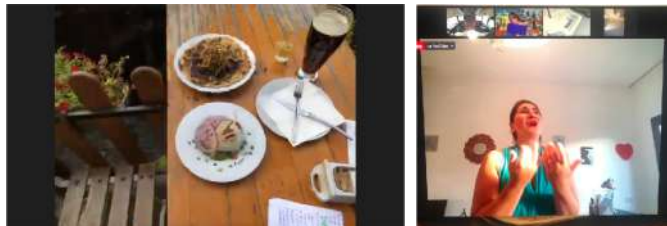
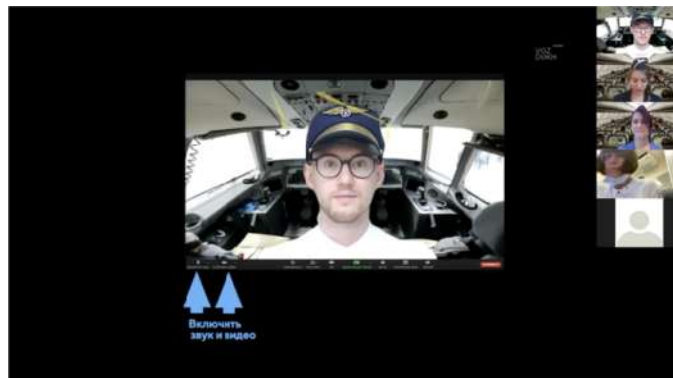
Реализация:

Путешествие начиналось в zoom с интерактивной посадки в самолет, встречи стюардессы, аудио-визуального сопровождения. Участники отправились в путешествие в Чехию, где их ждала культурная программа с живыми включениями гида, интерактивом и квизами. Во время культурной программы подключался эксперт с анализом полезности еды и давал информацию о новом препарате. Завершила путешествие ария на чешском языке в исполнении оперной певицы.

Результаты:

В пилотном мероприятии присутствовало 125 участников + трансляция на YouTube. По итогам было принято решение о масштабировании проекта на большую аудиторию – серия событий до 700 человек.

Онлайн-путешествия для презентаций: от 300 000 рублей



Кейс #2

ОНЛАЙН-ПУТЕШЕСТВИЕ

В интерактивном формате познакомить и сплотить между собой интернациональную (Россия, Мексика, ОАЭ, Китай) команду из 70 человек

Задача:

Организовать онлайн-событие, в рамках которого участники могли бы лучше познакомиться друг с другом, наладить коммуникацию и взаимодействие, а также отметить новогодние и рождественские праздники.

Реализация:

Шаг 1 - Посадка на самолет. Знакомство с попутчиками через онлайн-карту мира.

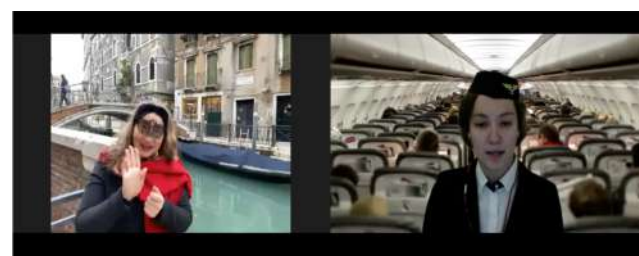
Шаг 2 - Полет в Венецию и встреча с гидом. Гид Анна, в прямом эфире, прогулялась вместе с участниками по улочкам Венеции, постоянно находясь в диалоге и взаимодействии с ними. Обучила их итальянским жестами и познакомила с рождественскими итальянскими традициями. Участники посетили книжный магазин и сходили в гости к итальянским аристократам.

Шаг 3 - Возвращение домой. Обмениваясь впечатлениями о путешествии, участники «приземлились» домой, став немного ближе друг к другу.

Результаты:

Участники в творческой форме познакомились друг с другом и пережили приятный совместный опыт увлекательного взаимодействия друг с другом онлайн. Вовлекающий формат онлайн-события позволил сохранить 91% участников до конца события.

Онлайн-путешествия для тимбилдинга: от 250 000 рублей



Кейс #3

ТВОРЧЕСКАЯ ФАСИЛИТАЦИЯ

Серия событий в рамках 5-ти дневной программы обучения новых сотрудников L'Oreal в формате Summer Camp

Решаемые задачи:

- Создать яркое событие, запускающее программу;
- Замотивировать и настроить участников на обучение;
- Завершить программу необычным событием в теплой атмосфере;
- Помочь участникам осмыслить изменения, которые произошли с ними при обучении, вдохновить их на дальнейшую работу в компании.

Реализация:

Мы предложили оформить старт обучения как совместный виртуальный сплав участников по реке. Участники заранее получили инструкцию по подготовке к путешествию и дресс-код. Сплываясь по реке участники гребли вместе с гидом заранее приготовленными «веслами», устроили виртуальный пикник на берегу реки с реальной едой, общались и делали гимнастику с жителем прибрежного поселка, встреченными во время путешествия. Фасилитация и аудио-видео сопровождение позволили участникам максимально погрузиться в атмосферу сплава, облегчили знакомство новых сотрудников друг с другом и настроили всех на обучение.

Завершение программы мы оформили как душевный вечер у лагерного костра. Участники пели под гитару с настоящим бардом, в группах делились впечатлениями, рефлексировали и фотографировались на память.

Результаты: по отзывам это самые яркие, эмоциональные и запоминающиеся события из всей программы, что помогло максимально вовлечь участников и повысить лояльность к компании.

Intro/Outro для конференций: от 200 000 рублей



Кейс #4

Программа онлайн-обучения по теме «Открытость новому»

2-х модульная программа обучения протяженностью 2 недели с домашними заданиями и чатом поддержки

Задачи программы: укрепить ценности и трансформировать установки, поддерживающих компетенцию «Открытость новому» у сотрудников. Дать участникам стимул для практического применения новых установок. Поддерживать участников в активном, самостоятельном развитии компетенции «Открытость новому»

Акценты программы:

- Научиться видеть не угрозы, а возможности. Базовое видение не только про «сегодня», но и про «послезавтра»;
- Умение входить в состояние драйва при встрече с новым;
- Сформировать потребность в систематической новизне;
- Легкость адаптации человека к неизвестному, применение нового знания к работе и жизни.

Реализация:

Программа состояла из двух 4-х часовых модулей. Каждый модуль включал в себя теоретическую часть, интерактив для применения теории на практике, рефлекссию и выступление мотивационного спикера. По итогам модуля, участникам были предложены домашние задания через телеграм канал, на выполнение которых им предлагалась неделя. Далее, результаты домашнего задания разбирались в рамках следующего модуля.

Результаты:

Программа была реализована дважды, для двух потоков сотрудников. Сотрудники оценивают программу как оправдавшую ожидания, 70% сотрудников отметили актуальность программы и готовность применять полученные знания в ежедневной работе.

Проведение программы из 2-х модулей: от 320 000 рублей

ЛАБОРАТОРИЯ
ИССЛЕДОВАНИЙ

ДРАЙВЕРЫ
НОВИЗНЫ

- Представьтесь (имя, город)
- Что нового вы узнали, освоили, открыли за последний месяц?
- В чем ценность этого для работы?

Правило импровизации

ДА, И ...

(согласие и добавление к идее)

Кейс #5

БИЗНЕС-ПЕРФОРМАНС «PRO Человека»

Задача: перевести фокус внимания продавцов с товара на клиента и повысить их лояльность. В процессе перформанса важно не отвлекать продавцов от работы.

Решение:

В магазинах были обустроены специальные пространства, в которых с помощью перформеров происходило живое и теплое общение руководителя с сотрудниками и сотрудников с клиентами.

Перформеры вовлекали клиентов и сотрудников в креативные активности, в ходе которых происходил контакт вне роли «продавец-клиент». В игровом формате сотрудники онлайн получали задания по работе с клиентами и получали опыт искренней коммуникации.

Результат:

Сотрудники получили трансформационный опыт отношения с клиентом, осмыслили ценность своей роли в компании, повысилась лояльность и количество положительных отзывов клиентов за счет демонстрации искреннего человеческого контакта.

Методология проведения событий была передана в компанию.

Реализация бизнес-перформанса: от 1 500 000 рублей



Кейс #6

Иммерсивное погружение в тему корпоративного счастья

По мотивам перформанса Тино Сегала

Пространство: Флигель Руина (4-этажный особняк в центре Москвы) Продолжительность: 8 часов

Участники: 150 сотрудников подразделения HR компании.

75 человек (перформеры-проводники, перформеры-актеры, перформеры-танцоры, орг.команда).

Этапы Бизнес-перформанса

- Иммерсивный перформанс
- Маршрут по Москве
- Презентация проектов от компании

Задача: способствовать осознанию смысла и роли HR в новых условиях, где личностное развитие и счастье сотрудника – основа счастья клиента и успешности компании.

Решение: иммерсивный перформанс в архитектурном особняке флигель Руина, где в разных помещениях сотрудники получали опыт воспоминаний жизненного счастья. Затем участники проследовали по маршруту-путешествию по Москве с картой. Участники попали на мини-конференцию, где представители компании рассказывали прошедшим через этот опыт сотрудникам про новые проекты и инициативы.

Результат: сотрудники погрузились в опыт соотнесения личного и корпоративного счастья, осознали как их компания помогает им в достижении собственного счастья

Ссылка на видео: https://youtu.be/LwBnEaW2_9s 

Реализация иммерсивного погружения: от 1 500 000 рублей





Креативная лаборатория

7 лет реализации креативных кейсов инструментами искусства.

Реализация творческих проектов и воркшопов в 19 странах: США, Канада, Мексика, Израиль, Швейцария, Индия, Германия, Сингапур, Гонконг

Количество участников: от 20 до 101 604

Количество креативных кейсов: свыше 100

Клиенты, партнеры



Дмитрий Болтенков

Руководитель проектов MYLAB Leaders Club | Edutainment
Партнер по маркетингу и продажам VOZDUKH Center



+7 (926) 550 05 10

dmitry.boltenkov@mylab.club | www.mylab.club