



#8

OmniNews

новое, важное, необычное и интересное **про**
краудсорсинг, выдающихся людей и выдающиеся компании

В фокусе этого номера:

путешествия

образование

искусственный интеллект

Сентябрь 2019



Обзор номера - обращение к читателям

Дорогие читатели!

Мы провели анкетирование членов экспертного сообщества OmniGrade и попросили их оценить в баллах от 1 до 10 значимость тех или иных возможностей, которые открывают для них статус эксперта.

Первое место со средним результатом 9,3 балла получил ответ "Возможность поддержать проект OmniGrade". А вот второе место с необычайно высоким средним баллом 8,0 получил ответ "Возможность приобрести новые знания, расширить кругозор, освоить новую профессию".

Мы сделали соответствующие выводы и будем пытаться помогать людям приобретать новые знания, расширять кругозор и обретать новые (в том числе только появляющиеся) профессии.

Мы посвящаем нынешний выпуск OmniNews трем областям, где можно узнать много интересного, полезного и увлекательного. Это **образование, искусственный интеллект и путешествия**. Кстати, я тоже написал небольшую статью про неожиданную связь искусственного интеллекта и краудсорсинга.

Мы рассказываем о трех наших клиентах: **CAURI, KANZLER и Dzing!** и, несмотря на то, что их деятельность относится к финансам, розничной торговле и модной индустрии, показываем, что и к образованию, путешествиям и искусственному интеллекту она тоже может иметь отношение.

Если Вы хотите **стать экспертом** этих или других клиентов - пожалуйста, зарегистрируйтесь на нашем сайте (это можно сделать на любой странице в правом верхнем углу) после чего пройдите, пожалуйста, на страницу соответствующей компании. Или задайте нам, пожалуйста, любые интересующие Вас вопросы о них - мы обязательно на них ответим.

Мы начинаем **представлять членов нашего экспертного сообщества**. В этом номере мы публикуем интервью с Джоном Брекистом и Татьяной Пересыпкиной.

Мы надеемся, что восьмой выпуск OmniNews будет интересным, содержательным и увлекательным. И мы будем очень благодарны Вам за ваши отзывы о нем - а также за любые вопросы, идеи и предложения сотрудничества.



Михаил Трейвиш – президент УКА ОмниГрейд

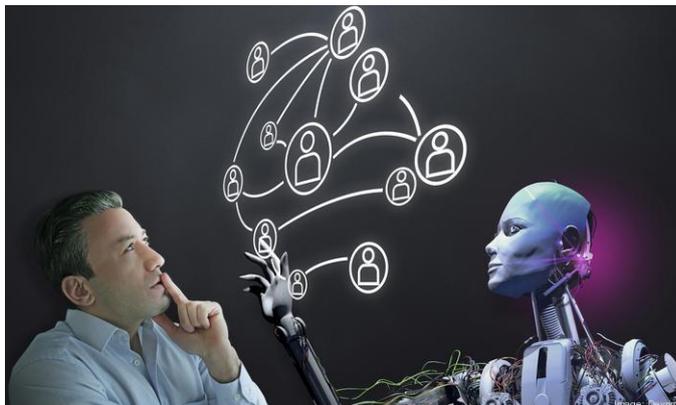
Оглавление

Обзор номера - обращение к читателям	2
Искусственный интеллект и crowd intelligence: неизбежный симбиоз?	4
Из жизни наших клиентов: интервью с CEO CAURI	5
Новые приключения ракушки или итоги первого этапа краудсорсингового проекта с CAURI	7
Не только семейный бюджет: перспективы развития сервиса по контролю за назначением платежей	8
От Fintech к Edtech.....	9
Представляем эксперта: Джон Брекист	9
Представляем омниклиента: KANZLER.....	11
Одежда - новый гаджет?	12
Представляем эксперта: Татьяна Пересыпкина	13
Представляем омниклиента: Dzing!	14
Самый богатый человек в истории	15
Slow Travel - то, что делает путешествия глубокими и запоминающимися.....	16
Smarty представляет друзей: животные эмоциональной поддержки.....	17
Важно! Приглашаем в чрезвычайные и полномочные послы.....	18
Заключение.....	18

Искусственный интеллект и crowd intelligence: неизбежный симбиоз?

Про искусственный интеллект так много пишут и говорят, что я в своей заметке не буду приводить никаких фактов и гипотез на его счет - все легко гуглится.

Отмечу лишь, что некоторые именно в искусственном интеллекте видят залог дальнейшего прогресса человеческой цивилизации, а кое-кто, подобно Илону Маску, предсказывает, что искусственный интеллект человечество погубит.



Я не вижу оснований для столь фатальных прогнозов, но, тем не менее, считаю, что как минимум **две серьезные опасности**, связанные с искусственным интеллектом, существуют.

Первая опасность состоит в том, что системы искусственного интеллекта будут принимать **недостаточно качественные решения**. Что я имею в виду? Когда человек принимает ответственные решения в области робототехники или биотехнологий, кредитного андеррайтинга или юриспруденции (и много чего еще, где, как принято считать, искусственный интеллект будет особенно эффективен), он использует не только знания из соответствующих областей (которые, у любого человека, разумеется, ограничены), но и отталкивается от множества личных воспоминаний и впечатлений. И то обстоятельство, что в детстве человек собирал марки или разводил аквариумных рыбок, может существенным образом сказаться на его ответственных решениях в политике, науке, медицине, творчестве...

А еще ведь есть путешествия... Есть огромное количество исследований, доказывающих, что качество решений, принимаемых часто путешествующими людьми заметно выше, чем у домоседов (разумеется, для любого правила есть исключения).

Кроме того, путешествия существенно влияют на креативность.

Объясняется это просто: творчество напрямую связано с нейропластичностью мозга, то есть с его способностью адаптироваться к новым ситуациям и сенсорным материалам. «Опыт путешествий увеличивает как когнитивную гибкость и глубину, так и интеграцию мысли, способность устанавливать глубокие связи между разрозненными формами», — говорит Адам Галинский, профессор Колумбийской бизнес-школы и автор многочисленных исследований о связи между творчеством и путешествиями по миру.

И никакое машинное обучение впечатлений от путешествий не заменят!

Иными словами, хотя решения, принимаемые отдельными людьми, могут быть основаны на гораздо меньшем объеме знаний в конкретных предметных областях, в чем-то искусственный интеллект никогда не превзойдет человеческий.

А если речь идет о сообществе людей ("крауде") с разным жизненным опытом, менталитетом и увлечениями, то без симбиоза с их интеллектом (назовем это **crowd intelligence**) системы искусственного интеллекта будут выдавать плохие (или, скажем так, не лучшие) решения.

И есть еще одна угроза, исходящая от искусственного интеллекта, которая также купируется развитием crowd intelligence - это **потеря смысла существования** у большого количества людей. Человек призван творить и думать, и если в какой-то момент времени окажется, что люди больше не уверены в этом своем предназначении, это может вызвать рост депрессивных состояний, массовые проблемы со здоровьем, рост преступности, нарастание социальных проблем. Участие в работе сообществ (крауда), о которых я писал чуть выше, - это лекарство от такой угрозы. Более того, участие в крауде сможет существенно помочь поднять самооценку людей, поскольку у каждого из членов таких сообществ растет право на ошибку (поскольку в ситуации, когда один из членов сообщества предлагает ошибочное решение, всегда есть шанс, что кто-то другой предложит правильное). Наличие права на ошибку раскрепощает и увеличивает шансы на нахождение поистине гениальных решений.

Короче говоря, я верю, что у artificial intelligence грандиозное будущее. Но только в симбиозе с crowd intelligence. И развитие crowd intelligence, поиск наиболее оптимальных подходов к его использованию - это наша главная миссия, задача, путь и область интересов. И мы рады всем союзникам и партнерам, которым это тоже очень интересно.

Из жизни наших клиентов: интервью с CEO CAURI

Вопрос: Какую финансовую и какую нефинансовую компанию Вы считаете для себя примером и почему?

Ответ: В финансовом мире для нас впечатляющим примером является **Wirecard** (<https://www.wirecard.com/>). По сути это группа компаний, в которую входит банка, специализирующаяся на платежной индустрии. Они смогли достичь впечатляющих результатов за достаточно короткий срок.

А если брать нефинансовую компанию, то я бы назвал **Southwest Airlines** (<https://www.southwest.com/>). Думаю, что этот пример надо прокомментировать. Кажется, что у нас очень разные отрасли. Но на самом деле и в платежном бизнесе и в бизнесе, связанном с авиаперевозками, очень важно сделать универсальный продукт с высоким уровнем качества. И высоким уровнем безопасности. Southwest Airlines нравится ставкой на стабильное развитие, что подразумевает отсутствие остановок в совершенствовании бизнеса (но также и отсутствие неоправданных и непродуманных рывков). Импонирует то, что Southwest Airlines стремится не конкурировать напрямую с другими игроками, а искать новые ниши на рынке. Еще один существенный момент - очень высокая степень вовлеченности сотрудников Southwest Airlines в бизнес компании, их тщательный отбор и развитие у них предпринимательского мышления. И last but not least - разумный подход к издержкам, который предполагает как отсутствие неоправданных расходов, так и "экономии ради экономии".



И еще одна компания, которая очень нравится - **VALVE** (<https://www.valvesoftware.com/>). У нас много общего: IT-сфера и бирюзовый подход к ведению бизнеса (<https://www.mann-ivanov-ferber.ru/teal-organization/>). В нем мы видим очень большую перспективу.

Вопрос: Какие музеи мира являются самыми интересными с точки зрения основателей CAURI?

Ответ: Два музея являются моими безусловными фаворитами. Если говорить об искусстве, то это **Musée d'Orsay** (<https://www.musee-orsay.fr/>).

А в части технических музеев для меня вне конкуренции **Technik Museum Speyer** (<https://speyer.technik-museum.de/>)

Вопрос: Многовековая история ракушек каури отразилась только в названии CAURI или она как-то влияет на стиль бизнеса? Если да, то каким образом?

Ответ: При мысли о ракушках возникают образы моря, солнечной погоды, легкости. Хотелось бы, чтобы стиль бизнеса с этими образами перекликался.

Вопрос: Сейчас очень многие банки самостоятельно предоставляют услуги интернет-эквайринга. Почему потенциальный клиент может предпочесть эквайринг от CAURI эквайрингу обслуживающего его банка?

Ответ: Для банков интернет-эквайринг - это почти всегда второстепенный бизнес. Что неудивительно, ведь для крупного универсального банка доходы от интернет-эквайринга составляет в лучшем случае доли процента от общего потока доходов. Как следствие, этот бизнес не находится в фокусе внимания менеджмента, никто не делает на него серьезную ставку. В результате такого положения вещей решения банков - очень простые, в каком-то смысле примитивные и узкие в плане набора сервисов и техники осуществления. Для мелких клиентов это может быть нормальным, но средние клиенты хотят большей **гибкости и более высокого качества**, которые могут обеспечить только те компании, которые серьезно фокусируются на платежном бизнесе.

Вопрос: С какой мелодией ассоциируется бизнес CAURI у основателей и руководителей?

Ответ: Я бы назвал композицию "**Путь домой**" в исполнении белорусского гитариста ДиДюЛи (ее можно послушать здесь: <https://youtu.be/38SojldVelQ>)

Она легкая, светлая, позитивная. И еще она по-настоящему интернациональная, поскольку это прекрасная мелодия без слов.

В дополнение к интервью мы попросили Николая поделиться **мнением о краудсорсинговом сервисе OmniGrade**. Вот что он сказал:

Использование сервиса OmniGrade – это абсолютно новый опыт для нашей компании. Мы увидели свой бизнес с новой стороны: те решения, которые предлагали эксперты во многом нестандартны для отрасли и нам ранее не приходили в голову. Кроме того, нас приятно удивила глубина проработки предложений, многие из них легли в основу ТЗ для разработки.



Это лишь некоторые из вопросов, заданных в интервью. С полным текстом интервью можно ознакомиться по ссылке: https://omnigrade.com/ru/visions/cauri/comments?rc=14340#comment_14340.

Новые приключения ракушки или итоги первого этапа краудсорсингового проекта с CAURI

Результаты первого этапа краудсорсингового проекта: найденные новые целевые отрасли и категории клиентов.

- музеи,
- кондоминиумы и сообщества собственников жилья,
- онлайн-образование и Edtech-компании,
- краудлендинговые платформы,
- факторинговые компании.

Новые отрасли одобрены CAURI. Намечены шаги, направленные на их освоение.

Результаты первого этапа краудсорсингового проекта: предложенные дополнительные сервисы.

- soft collection,
- контроль за целевым назначением платежей,
- трекинг выполнения запросов и поручений клиентов,
- аналитическая поддержка.

Новые сервисы одобрены CAURI. Намечены шаги, направленные на их внедрение.

Принято решение о создании официального Advisory Board CAURI. В него войдут:

- признанные профессионалы из стратегически важных для CAURI отраслей и областей деятельности;
- добровольные эксперты, наиболее активно проявившие себя в краудсорсинговом проекте CAURI, приглашаемые по рекомендации оператора проекта – универсального краудсорсингового агентства OmniGrade.

Задачи для второго этапа краудсорсингового проекта:

- продолжение выявления новых перспективных отраслей и дополнительных сервисов;
- поиск оригинальных и эффективных мер по маркетинговому продвижению CAURI;
- разработка плана построения конкурентного бизнеса по трансграничным переводам физических лиц;
- разработка способа создания добавленной ценности для потребителей клиентов CAURI;
- расширение сообщества добровольных экспертов и сторонников CAURI (крауда).

Не только семейный бюджет: перспективы развития сервиса по контролю за назначением платежей

Один из сервисов, рекомендованных краудом CAURI и утвержденных к реализации - **контроль за соблюдением условий, ограничивающих назначение платежа клиентов** (естественно, только с согласия с самих клиентов).

Остановимся на нем немного подробнее.

Банки и платежные системы почти никогда не предлагают корпоративным клиентам такие услуги, хотя подобные предложения для частных клиентов встречаются. Например, канадский небанк Monzo предлагает контроль за соответствием платежей утвержденному семейному бюджету.

Между тем, есть как минимум три категории корпоративных клиентов, для которых такой сервис может быть очень актуальным.

1) Компании, по которым контроль за целевым назначением платежей может быть осуществлен по поручению и в интересах их кредиторов - прежде всего небанковских финансовых компаний (факторинговых, лизинговых компаний и т. д.), а также краудлендинговых платформ.

2) Компании, по которым контроль за целевым назначением платежей может быть осуществлен по поручению и в интересах их бенефициаров.

Это могут абсолютно любые компании, не находящиеся в прямом операционном управлении собственников.

3) Организации, по которым контроль за целевым назначением платежей может быть осуществлен по поручению и в интересах их участников.

Например, это:

- кондоминиумы и товарищества собственников жилья и/или земельных участников;
- кооперативы;
- профессиональные, отраслевые и т. п. ассоциации;
- эндаументы (особенно созданные выпускниками образовательных организаций).

Все это вместе взятое - это **гигантский рынок** с компаниями и организациями самого разного размера. В том числе, весьма крупного. Возьмем, скажем, кооперативы. Например, два крупнейших ритейлера Швейцарии Migros и Coop, входящие во всемирный список Forbes 500, владеющие сотнями магазинов (а также ресторанами, языковыми школами, туристическими агентствами, фитнес-клубами и т. д.) - как раз кооперативы.

Короче говоря, внедрение этого сервиса открывает очень большие горизонты.



От Fintech к Edtech

Одна из новых ключевых задач для краудсорсинга, утвержденная CAURI, - найти правильный подход к освоению рынка в области образовательных технологий (edtech).

Глобальный рынок онлайн-образования, который по некоторым оценкам уже в следующем году должен достичь суммарного оборота в **250 миллиардов долларов**, - возможно, самый интересный и креативный отраслевой рынок на Земле.

И какой он разнообразный! Edtech проекты касаются и дошкольного образования, и школьного, и высшего, и профессионального, и обучения языкам... А еще это MOOC - платформы (от Massive open online course), слушателями (или зрителями?) которых уже являются уже более 30 миллионов человек (притом, что "обычных" студентов в мире около 150 миллионов - то есть это уже 20%).

MOOC платформы создаются в кооперации с Университетами (среди которых Гарвард и MIT), коммерческими компаниями (среди которых, например, IBM или известный ритейлер Marks & Spencer), международными организациями и государственными учреждениями.

Короче говоря, рынок невероятно большой, разнообразный, интересный и актуальный для каждого (уверены, что все читатели OmniNews (или члены их семей) чему-нибудь сейчас учатся). Задача краудсорсинга - выбрать "**направление главного удара**" и сформировать **правильную стратегию и тактику** для его освоения.



Представляем эксперта: Джон Брекист

Вопрос. Джон, расскажите, пожалуйста, о себе и своем профессиональном опыте.

Ответ. Если говорить коротко, я работаю консультантом, аналитиком, автором, лектором, организатором конференций и докладчиком. У меня двадцать пять лет реального опыта в сфере финансирования дебиторской задолженности, плюс десять лет консалтинга на уровне совета директоров. За это время я работал со многими клиентами во многих странах. Примеры включают в себя должности неисполнительного директора ряда финансовых предприятий, консультанта директора по продвижению интересов Factors Chain International (международной профессиональной организации индустрии финансирования дебиторской задолженности), координатора европейской федерации по факторингу и коммерческому финансированию. Большую часть времени я провожу с отдельными компаниями как стратегический советник как по



fintech, так и по традиционным финансовым операциям на развивающихся и развитых рынках, как персональный советчик, решатель проблем и наставник для многих руководителей и советов директоров. Я вырабатываю тесные, доверительные отношения с ними, занимаясь чувствительными и критически важными для бизнеса вопросами. Я также известен как аналитик и автор, например, новаторской Белой книги по индустрии финансирования дебиторской задолженности в ЕС, редактор уникального юридического исследования по финансированию дебиторской задолженности в ЕС, и я часто публикуемый журнальный обозреватель.

Я также часто выступаю с докладами, принимаю участие в дискуссиях и выступаю в качестве организатора отраслевых конференций по финансированию дебиторской задолженности. И последнее, но не менее важное: я являюсь лектором, создателем курса и тренером для последипломного образования в индустрии финансирования дебиторской задолженности.

Вопрос. Что вы можете сказать о своем проекте и планах его развития?

Ответ. Я выполняю все эти функции через свой консалтинговый бизнес Roundwindow. Почти вся моя работа основана на рекомендациях и личном представлении. Соответственно, постоянное предоставление высококачественного сервиса и поддержание удовлетворенности клиентов имеют решающее значение для моей репутации и реализуемого бизнеса. Вы настолько хороши, насколько хорошо решили вашу последнюю задачу!

Поскольку я работаю в одиночку, меня часто спрашивают, хочу ли я развивать бизнес и привлекать партнеров. Конечно, этот подход привлекателен; большее разнообразие и диапазон навыков, конечно же, означают больше возможностей. Но я считаю, что одним из моих ключевых отличий на рынке является именно то, что я предлагаю конфиденциальную услугу один на один; что мои клиенты точно знают, с кем имеют дело, и могут мне доверять. Так что, по крайней мере, сейчас я продолжу соблюдать ограничение объема бизнеса, которое создает «команда из одного участника».

Вопрос. Что вы думаете о краудсорсинге, OmniGrade и наших клиентах?

Ответ. Без сомнения, внешние консультанты, такие как Roundwindow, требуют **значительных затрат времени и денег**. И не все консультанты будут обладать необходимой экспертизой во всех сферах бизнеса. Как тогда кто-то может получить доступ к советам хорошего качества? Как найти хорошего консультанта в любом случае?

Именно здесь **на помощь приходят краудсорсинг** и Omnigrade. Здесь вы можете получить доступ к знаниям и навыкам очень широкого круга экспертов из разных стран и культур, с разным опытом. Такая работа создает возможности для доступа к совершенно новым способам мышления, поиска косвенного анализа, способности взглянуть со стороны. Это создает возможность для участия людей, которые не имеют одинаковых предубеждений о том, что можно и чего нельзя делать.

Короче говоря, это уникальный способ получить свежий взгляд на свой бизнес или предприятие, как сейчас, так и в будущем; я бы рекомендовал такой подход любому.

Вопрос. Какой опыт и чувства вы получаете в качестве эксперта Omnigrade?

Ответ. Как эксперта, меня постоянно впечатляет качество бизнеса, пользующегося сервисом; требуется **особый тип бизнес-лидерства**, чтобы сделать себя открытым для советов и вызовов крауда. Но в мире с высокой конкуренцией лидеры бизнеса должны быстро двигаться и адаптироваться; краудсорсинг дает им ключевой инструмент, помогающий им принимать такие важные решения.

Иногда поставленные вопросы могут быть стратегическими, в других случаях оперативными. Для меня важно уметь сделать шаг назад и посмотреть на то, что имеет решающее значение для бизнеса. Поэтому

я не могу ответить на все вопросы, но я надеюсь, что когда я это делаю, мои мысли могут изменить ситуацию!

Представляем омниклиента: KANZLER

Видение будущего

В 2030 году KANZLER - крупнейший продавец мужской одежды и аксессуаров в мире и самый популярный в мире бренд среди мужчин - представителей среднего класса. Не менее, чем для половины покупателей, KANZLER - основной источник обновления их гардероба. Вместе с тем, KANZLER широко известен и для женской аудитории, став важным источником подарков для мужчин. Продажи KANZLER отличает очень высокая степень диверсификации по странам, каналам продаж и ассортиментным группам, что защищает бизнес KANZLER от основных рыночных рисков.



Как все начиналось

История KANZLER началась в **1995 году**, когда группа предпринимателей организовала поставки одежды из Турции в Россию.

В 1998 году стали открываться первоначально **мультибрендовые магазины** мужской одежды "Элегант", а продажа "чужих" торговых марок стала постепенно замещаться на одежду собственного производства.

Сначала собственных **торговых марок было несколько**, но в жесткой, но честной конкуренции всех победил появившийся в 2002 году бренд KANZLER.

К 2011 году все магазины "Элегант" тоже были **переименованы в KANZLER**, и начался бурный рост сети (в год открывалось около 20 магазинов), в результате чего в 2019 году количество магазинов превысило первую сотню.



В 2013 году сеть магазинов Kanzler после выхода на рынок Казахстана **становится международной**.

Одновременно с бурным ростом и географической экспансией **расширяется ассортимент** магазинов Kanzler, который помимо одежды теперь включает разнообразные аксессуары, сумки и портмоне, обувь и парфюмерию - словом, все, что можно купить за деньги мужчине, чтобы чувствовать себя уверенно и комфортно.

Еще одна мужская черта в деятельности KANZLER - **спортивная**. Одну из своих коллекций KANZLER создал в коллаборации с Международной Федерацией Самбо FIAS. А еще Kanzler является спонсором одного из ведущих баскетбольных клубов Европы - ЦСКА, и, кроме того, в скором времени подпишет спонсорские контракты с именитыми футбольным и хоккейным клубами.

Кстати, в сезоне 2019 года баскетбольный клуб ЦСКА стал чемпионом Евролиги, одолев в полуфинале мадридский Реал, а финале - Анадолу Эфес из Стамбула.

И KANZLER тоже рассчитывает на масштабные и убедительные победы на своем поприще. Мы будем следить за продолжением его истории.

Задачи для первого этапа краудсорсингового проекта

- Формирование unique selling proposition.
- Развитие KANZLER CLUB.
- Поиск новых сервисов и каналов монетизации.
- Выработка наиболее эффективного плана международной экспансии.
- Выработка концепции новых видов мужской одежды.
- Задача эффективного продвижения интернет-магазина.
- Определение наиболее перспективных партнеров для развития (в том числе для кобрендинговых программ).
- Выработка философии бренда и основанной на ней маркетинговой программы.

Одежда - новый гаджет?

Род деятельности KANZLER тесно связан с понятием "мужская мода".

В обществе существуют сомнения в правомерности этого термина, ведь принято считать, что большинство мужчин модой не интересуются. Но так ли это? На самом деле очень многие мужчины следят и следуют за модой на гаджеты: смартфоны, планшеты, автомобили, часы, в конце концов. И если (вернее: как только) в силу кардинальных технологических изменений (которые получили название **Fashion industry 4.0**) одежда начнет восприниматься как особый гаджет, мы увидим глобальный и резкий всплеск интереса к мужской моде.



А пока - несколько фактов про то, как в индустрию моды приходят технологии, связанные с **искусственным интеллектом**.

Всемирно известная "законодательница мод" в мире электронной коммерции Amazon получила американский патент на технологию производства **одежды под заказ** (on-demand apparel manufacturing), которая официально описывается как система, использующая специальное ПО для предварительного сбора и анализа различных запросов на создание новых линий одежды со всего мира и выдающая затем некий «эффективный план» ускоренного серийного выпуска этих изделий.

Вслед за этим Amazon представила новое многофункциональное устройство Amazon Echo Look, совмещающее в себе камеру hands-free и **компьютерного помощника-стилиста** и работающее в связке с Alexa — фирменной голосовой платформой компании, оснащенной искусственным интеллектом.

Помимо Amazon попытки внедриться на fashion-рынок с новыми IT в последнее время предпринимает и другой интернет-гигант — Google, который, в частности, недавно запустил в сотрудничестве с немецкой онлайн-компанией Zalando новый проект Project Muze, эксперимент по созданию самообучающейся нейронной сети, которая будет пытаться «понимать» различные «эстетические параметры» и создавать компьютерные **прототипы новых предметов одежды и обуви**.

Представляем эксперта: Татьяна Пересыпкина

Вопрос. Татьяна, Расскажите, пожалуйста, о себе, Вашем профессиональном и жизненном опыте?

Ответ: Я родилась в небольшом северном городке – г. Салехард, единственном в мире городе, находящемся на 66 параллели (точно на Полярном круге!). До 17 лет жила там – в крае вечной мерзлоты, потрясающе красивой природы и завораживающего северного сияния!

Учеба давалась мне легко, и после окончания школы я без экзаменов как медалистка поступила в Юридическую Академию в городе Екатеринбурге, где в 2003 году с легкой руки доцента кафедры предпринимательского права С.И. Виниченко начала исследовать **тему факторинга**. Это направление впоследствии оказало сильное влияние на мою жизнь – тема была актуальна и нова, и настолько затянула, что следующее десятилетие моей жизни было тесно связано с ней – как в профессиональном, так и в личном плане (ведь с мужем я познакомилась на работе :)

И вот уже 15 лет я работаю в разных направлениях предпринимательства – факторинговый опыт постепенно стал историей, практика дополнилась различными правовыми вопросами повседневной предпринимательской жизни моих клиентов – договоры, претензии и суды, взаимодействие с надзорными органами, последние 2 года – внешнеэкономические контракты и восхитительное IT-право.

Некоторое время назад я начала сотрудничество с компанией-газелью, работающей на стыке образования и event-индустрии в более чем 250 городах по всему миру. Сейчас я занимаюсь созданием **юридической архитектуры международного бизнеса** и построением систем правовой защиты собственности и интересов группы компаний MOZGO (создатели игры Мозгобойня).

Вопрос: Какие мысли и чувства у вас вызывает краудсорсинг, OmniGrade и его клиенты?

Ответ: Краудсорсинговый проект OmniGrade очень близок мне по духу, участие в нем дает мне возможность сделать мир лучше ☺ Если честно, я не могу придумать более простого и действенного способа **достучаться до бизнеса**, который мне небезразличен!

Еще мне нравится решать реальные trouble-shooting'овые кейсы вместе с умнейшими людьми, с которыми в обычной жизни мы бы **вряд ли когда-нибудь пересеклись**.



Каждый новый бизнес, который начинает обновление в формате омнисорсинга, **становится мне дорог** и близок, я проникаю к нему доверием и постоянно думаю о том, как бы сделать его лучше, качественнее, прибыльнее...

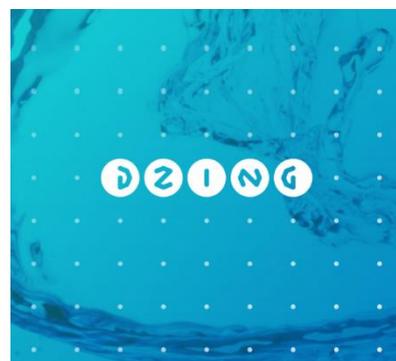
Вопрос: Что Вам дало участие в проекте в качестве эксперта? Какие эмоции вызвало, к каким выводам привело?

Ответ: Экспертная деятельность в OmniGrade давно стала **частью меня**. Мне нравится, когда мое решение реализуется компанией и делает жизнь людей немного лучше!

Представляем омниклиента: Dzing!

Видение

В 2025 году Dzing будет представлять из себя глобальный инновационный финансовый сервис, предлагающий платежные услуги динамичным, современным, мобильным и предприимчивым людям во всех странах мира, где возможна онлайн-идентификация клиентов. Услугами Dzing будут пользоваться не менее 5 миллионов человек разных национальностей и социальных групп. Dzing будет также уникальным семейным сервисом, предоставляющим связанные финансовые услуги (например, за счет выдачи партнерских платежных карт с возможностью проведения операций в 30+ мировых валютах) детям, родителям, внукам, бабушкам и дедушкам, братьям и сестрам и другим членам семьи своих уважаемых и ценных клиентов вне зависимости от того, как далеко друг от друга они находятся (даже если они проживают в разных странах и даже континентах).

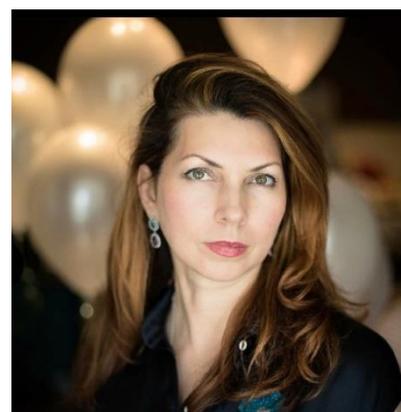


Как все начиналось

Замечательные выходные в Париже

В конце концов, я заслуживаю спокойного отдыха с мужем в выходные! - так думала молодая бизнес-леди Татьяна Орлова, приехав в Париж на выходные.

Татьяна - ужасно занятая работающая женщина, воспитывающая четверых детей. Ее жизнь - непрерывный вихрь, и она редко может найти время, чтобы сбросить темп. Поэтому она решила сделать короткую паузу и забронировала роскошный 5-звездочный отель в Париже, чтобы побаловать себя и своего спутника жизни. Татьяна ходила по магазинам в Galeries Lafayette, когда получила паническое смс от няни, которая сообщила ей, что ее прекрасные дети (те, которые пока живут дома) отказываются есть все, что она приготовила, и требуют пиццу. Няня очень сожалеет, но у нее мало денег, поэтому она спрашивает, может ли Татьяна позвонить в пиццерию и заказать две больших пиццы по своей кредитной карте? У Татьяны не остается выбора, поэтому она проводит следующие 15 минут в ожидании ответа, а потом заказывает пиццу с тонкой корочкой с оливками, колбасой и дополнительным сыром.



Снова проблемы с деньгами

Это не единственный раз, когда безмятежный отпуск Татьяны грубо прерывается денежными вопросами. Сегодня воскресный вечер. Татьяна чувствует себя обновленной и оживленной, но когда она оплачивает свой гостиничный счет, реальная жизнь быстро догоняет ее.

«Простите, мадам», - говорит заботливый портье, почти шепотом, - «но ваша кредитная карта отклонена».

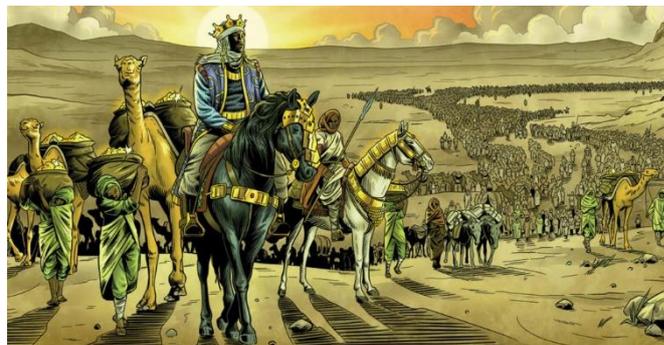
А как этот эпизод повлиял на рождение замысла нового уникального финансового сервиса, которому суждено стать проектом Dzing Вы можете узнать из полного текста истории по адресу: <https://omnigrade.com/ru/visions/dzing/steps/31>.

Задачи для первого этапа краудсорсингового проекта

- Формирование unique selling proposition (USP) Dzing для фрилансеров.
- Формирование USP Dzing для трудовых мигрантов и экспатов.
- Формирование USP Dzing для студентов.
- Формирование USP Dzing для городских профессионалов.
- Формирование USP Dzing для путешественников.
- Формирование USP Dzing для бизнес-клиентов (малого и среднего бизнеса).
- Выработка философии бренда и основанной на ней маркетинговой программы.
- Другие предложения для развития проекта Dzing.

Самый богатый человек в истории

Джефф Безос, основатель всемирно известного Amazon.com, обладатель состояния, оцениваемого в 110 миллиардов долларов, - возможно, **самый богатый человек из живущих** ныне. Тем не менее, его имя даже не входит в список 10 самых богатых людей всех времен и народов. Как и имена легендарного инвестора Уоррена Баффета или гуру Microsoft Билла Гейтса.



Непревзойденным "Богатеньким Ричи" в истории цивилизации считается манса (верховный правитель) Муса, правивший империей Мали в 14 веке. Его состояние сегодня бы оценивалось **в 400 миллиардов долларов**, хотя большинство экономистов и историков сходятся во мнении, что невозможно точно определить его размер. Некоторые из них с иронией называли его «неописуемым».

Древняя империя Мали простиралась на большей части Западной Африки, от Атлантического океана до современного Нигера, включая части современных Сенегала, Мавритании, Мали, Буркина-Фасо, Нигера, Гамбии, Гвинеи и Кот-д'Ивуара. Управление самым богатым регионом в мире имело свои привилегии. Считается, что манса Муса контролировал около половины мировых запасов золота.

Согласно BBC, император Муса путешествовал с невероятной роскошью. «Правитель, как сообщается, путешествовал с караваном из 60 000 человек ... Он взял с собой весь свой царский двор и чиновников, солдат, артистов, торговцев, погонщиков верблюдов и 12 000 рабов, а также большие стада коз и овец для еды» (BBC News, 2019)

Мы в Dzing!, очень, очень сожалеем, что опоздали на несколько столетий к императору. Мы можем только представить себе тот невыразимый кошмар, в котором он, должно быть, платил своим слугам в золотых слитках. Мы готовы поспорить, что Мусе понравились бы наши партнерские карты за возможность устанавливать лимиты расходов и контролировать расходы своих слуг (не говоря уже о всей его семье). Императору также понравилось бы отправлять деньги по всему миру через Dzing! мгновенно и дешево - этот способ доставки наверняка более эффективен, чем караваны верблюдов, перевозящие тонны золота.

Dzing! обязательно будет рядом, чтобы помочь любому, кто осмелится потягаться с мансой Мусой за звание самого богатого человека в истории.

Список используемой литературы

BBC News. (2019 г., 2 сентября). Манса Муса - самый богатый человек, который когда-либо жил? (<https://www.bbc.com/news/world-africa-47379458>)

Богатая горилла. (2019 г., 2 сентября). Чистая стоимость Джеффа Безоса. (<https://wealthygorilla.com/jeff-bezos-net-worth/>)

Статья предоставлена компанией Dzing Finance.

Slow Travel - то, что делает путешествия глубокими и запоминающимися

Одна целевая группа клиентов Dzing! - городские профессионалы, другая - путешественники. И когда городские профессионалы становятся путешественниками, они все чаще и чаще выбирают подход slow travel - то, что помогает **отдохнуть от бешеного ритма жизни** современных мегаполисов и "перезарядить батарейки".

Вкратце, подход slow travel основывается на **трех правилах путешествий**. Этот подход впервые объединил эти правила: **наслаждаться путешествием, общаться с местными жителями и заботиться об окружающей среде**.



Slow travel был вдохновлен **движением slow food** 1986 года, которое появилось в знак протеста против открытия ресторана быстрого питания в Риме рядом с Испанской лестницей. Slow food был разработан для продвижения местной, традиционной пищи и распространялся и на то, как еда производилась и подавалась.

Медленные путешественники черпают вдохновение у путешественников 19-го века, таких как Теофиль Готье, который **отвергал “культ скорости”** (в то время все путешествовали на этом новомодной штуковине, называемой «дилижанс»). Сегодня путешественники также отказываются от скорости и выбирают автомобильные поездки, поездки на поездах, путешествия на лодке, пешком, автобусе или даже осле.

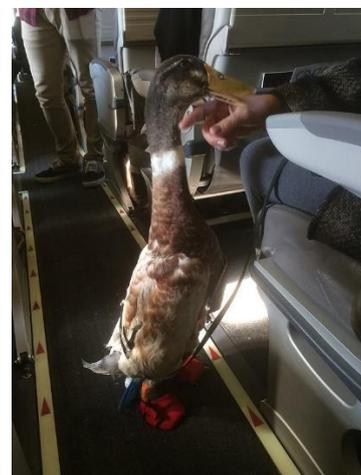
Идея заключается в том, что вместо того, чтобы мчаться между известными достопримечательностями, отмечая галочками посещенные места, путешественники **получают большее удовольствие**, проводя время с местными жителями. Выбирая более медленные виды транспорта, slow travellers могут увидеть место глазами людей, которые там живут, и получить более глубокие знания о каждом пункте назначения.

И, кстати, мы в OmniGrade тоже чувствуем себя **частью slow movement**, так как мы пытаемся создать для крауда подходящую атмосферу для постепенного погружения в задачи клиента и медленный, тщательный и увлекательный поиск их наилучших решений. Иными словами, slow thinking.

При подготовке статьи использовались материалы сайта [booking.com](https://www.booking.com)

Smarty представляет друзей: животные эмоциональной поддержки

Министерство транспорта США опубликовало новые рекомендации, позволяющие пассажирам приносить животных, оказывающих эмоциональную поддержку и обычно используемых, чтобы помочь успокоиться взволнованным путешественникам на внутренних рейсах.



В последние годы популярность путешествий с «животными эмоциональной поддержки» возросла. Первым был кенгуру, потом утка. Миниатюрная лошадка стала последним необычным животным, сопровождающим пассажира на борту.

В четверг, 29 августа, пользователь Twitter по имени Эван Новак опубликовал видео, на котором изображена очаровательная крошечная лошадь на борту забитого самолета American Airlines.

В то время как пассажиры все еще ошеломлены видом миниатюрных лошадей в самолете, вскоре их будут брать с собой гораздо чаще, учитывая новые правила федерального правительства США.

Животные (и люди) эмоциональной поддержки также необходимы в краудсорсинге, поскольку они обеспечивают творческую атмосферу для крауда.

В 2015 году снимок стюардессы, держащей кенгуру на борту американского самолета, стал вирусным.

На рейсе 2016 года из Шарлотты в Эшвилл, Северная Каролина, пассажиры были ошеломлены, когда пассажир привел в самолет свою любимую утку Даниэля.

По материалам Daily Mail, 30 августа 2019

Важно! Приглашаем в чрезвычайные и полномочные послы

Мы создаем глобальный краудсорсинговый проект и нам **нужны увлеченные люди**, способные помочь его продвижению в разных регионах и странах.

Если Вам интересно стать нашим **амбассадором** или Вы хотите узнать больше о нашем проекте и такой возможности, напишите, пожалуйста, по адресу: tre_mi@omnigrade.com.

Заключение

Мы рады, что Вы читали этот выпуск OmniNews. Надеемся, что чтение было интересным и доставило Вам удовольствие. Будем стараться и впредь радовать Вас свежей и интересной информацией.

Если у Вас есть вопросы или пожелания по улучшению OmniNews, а также предложения по публикации Ваших материалов, пожалуйста, пишите нам по адресу public@omnigrade.com, и мы обязательно Вам ответим.

Узнать больше про Универсальное краудсорсинговое агентство OmniGrade, а также зарегистрироваться, чтобы стать нашим читателем, экспертом, сторонником наших клиентов или автором книги будущего Вы можете на сайте omnigrade.com.

Также приглашаем Вас подписаться на наши страницы в Facebook <https://www.facebook.com/omnigrade>, Instagram <https://instagram.com/omnigrade>, LinkedIn <https://www.linkedin.com/company/3597561/>, а также на группу в LinkedIn, посвященную Crowd Intelligence <https://www.linkedin.com/groups/4479541/>.

*Искренне Ваши,
Команда OmniGrade*