Проект "You(th)for Cul/fu(ture)" вдохновлён молодежью и создан для молодежи

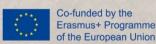
Европейской «Поддержка Комиссии данной публикации одобрения не означает содержания, которое отражает **ВЗГЛЯДЫ** только авторов, Комиссия может нести He любое ответственность 38 информации, использование содержащейся в ней».

Co-funded by the Erasmus+ Programme of the European Union



Творческий и культурно - предпринимательский

























2020

Творческий и культурно - предпринимательский гид

І.Аннотация

II.О проекте

III.Прокачай свою креативность

- а. Концепция обучения креативности
- b. Девять способов улучшить свою креативность
- с. Как прорваться через блок своего творческого потенциала

IV. Анализ и выбор лучшей бизнес-идеи

- а. Бизнес-идея
- Развитие бизнес-илеи

V.Как найти свою целевую группу/аудиторию

VI.Разработка бизнес-плана

VII.Продажа своей идеи

- а. Подача проекта
- b. Краткая презентация
- с. Создание презентации

VIII.Воплощение идеи и рост

ІХ. Финансирование

Х.Неформальное образование

XI.Ссылки и источники

Аннотация

Представьте, что существует проект, объединяющий творческие и культурные аспекты жизни, который может стать уникальным сочетанием независимых тенденций, где искусство является основой, а нематериальные ценности и предпринимательство помогают раскрытию этих нематериальных ценностей.

С учетом вышесказанного и социальной ответственности предпринимателей, творческий культурный предпринимательский потенциал выполняет стратегическую культурную миссию и помогает создавать баланс между управленческими ценностями и инновациями.

Данный инструментарий разработан в рамках Создания потенциала для развития творческих проектов «Ты(Молодежь) за Культуру/(Будущее)» "You(th)for Cul/fu(ture)" совместно с такими партнерами как АДВИТ Молдова (ADVIT Moldova), Молодежная ассоциация Дрони (Droni), Центр развития Пангея Ультима (Pangeva Ultima), Молодежный образовательный центр «Фиалта» ("Fialta"), Объединенная молодежь (Youth Mix). Благотворительная компания КОДЕК (CODEC vzw), Геоклуб (Geoclube). Культурная





















2

ассоциация Табала (Tabala), ПланБи (PlanBe), Организация «Планируй и сделай» (Plan it Be it), Объединенная Европа (Connecting Europe).

Руководство разработано для молодых предпринимателей, организаторов и инструкторов, а также для всех людей, кто стремится к созданию творческого и культурного предпринимательского потенциала.

1

О проекте



Людям с творческим мышлением, интересующимся искусством и культурой очень не хватает возможностей для обучения для эффективного администрирования. В то время как творческий культурный предпринимательский потенциал (здесь и далее «т/к пп») является беспроигрышным сценарием, где существует множество возможностей трудоустройства для существующего потенциального кадрового резерва (такого как молодежь, интересующаяся искусством и культурой), что является труднодостижимым, особенно в Странах Восточного

Партнерства, где механизмы политика в области культуры очень плохо развиты.

Данный проект нацелен на развитие инновационного образовательного пути для увеличения потенциального трудоустройства для «нигде не учащихся и не работающих» (NEETs) путем обучения творческому культурному предпринимательскому потенциалу («т/к пп»). В нашем проекте мы указываем структурные инновационные подходы к образованию молодежи и рассказываем о том, как раскрыть предпринимательский потенциал через творческие практики и найти творческий подход к развитию нового непредпринимательского общества.

Через деятельность в данном проекте мы будем поддерживать безработных молодых людей и их способности создавать что-то новое, а также предоставлять им навыки и атрибуты для предпринимательства и коммерциализации своих творческих и культурных знаний.

Молодые специалисты и молодежь, участвующая в проекте, получат теоретические знания по культурной экономике и творческим инициативам, а также изучат методы, позволяющие перевести свое творческое и критическое мышление в предпринимательское.

У проекта несколько конкретных целей:

- создать потенциал консорциума в области "т/к-п", обеспечить передачу практики между партнерствами и способствовать сотрудничеству между странами ЕС и Восточного партнерства;
- создание условий для сетевого взаимодействия и предоставление молодым работникам знаний и конкретных компетенций в области "т/к п" образования;
- создать благоприятные условия для передачи знаний по "т/к п" для NEET и развивать их трансверсальные навыки, чувство инициативы и предприимчивости, а также творческое мышление;
- создать комплексные учебные материалы-инструментарии и онлайн-платформу, ориентированные на молодых работников, заинтересованных лиц в сфере социального предпринимательства и потенциальных предпринимателей;
- содействовать социальному, культурному и творческому предпринимательству, активной гражданской позиции и неформальному обучению на европейском уровне и в странах Восточного партнерства;
- продвигать европейскую политику в области социального предпринимательства и Erasmus+ на европейском уровне и в ВП.



Основная цель проекта — развитие новых моделей работы с молодыми людьми, которые обладают меньшими возможностями, инновационными инструментами и навыками, которые помогают самостоятельно воплотить в жизнь их творческие и культурные предпринимательские идеи.



Прокачай свою креативность

В мире, ориентированном только на получение прибыли, термин «стратегия» стал одним из наиболее часто используемых пустых слов. Но стратегия должна быть творческим и значимым процессом, который помогает нам создавать устойчивое будущее, основанное на четком видении, ценностях и подходах. Такая «миссия выполнима», и это означает, что необходимы новые решения, нетипичное нелинейное мышление и действия, которые можно воплотить в жизнь только при творческом подходе.

Давайте вместе пройдем «выполнимую миссию» от ее творческого концепта и будем плавно двигаться к творческой стимуляции и преодолению творческого кризиса.



Концепция обучения креативности

Некоторые ученые, такие как Э. Пол Торренс (E. Paul Torrance), посвятили всю свою жизнь продвижению креативности в обучении. В свое время Торренс столкнулся с неприятием его идей о природе креативности.

Креативность расценивалась как неизменная природная способность. Торренс призвал к ее более глубокому изучению. Он утверждал, что креативность является навыком, которому можно обучиться. Вся его работа в конечном итоге привела к разработке тестов Торренса и программ для одаренных по всему миру.



В последнее время происходит сдвиг в сторону более широкого признания ценности креативности для всех учащихся. В 2003 году выступление на ТЭД (TED talk) сэра Кена Робинсона на эту тему посмотрело более 5 миллионов зрителей. В нем обсуждается, как наши текущая школьная система подавляет креативность. Он предположил, чтобы такая модель оставляет мало места для дивергентного мышления.

Большая часть вины за отсутствие креативности и также инноваций может прослеживаться в нашей традиционной системе обучения.

Такое обучение основано на изучении правильных ответов. Необходима инновационная модель мышления. Недавно Робинсон в своем Твиттере рассказал о новом исследовании, где говорилось, что 80% опрошенных преподавателей предпочитают, чтобы творчество было включено в стандарты обучения.

Также Дэвид Хьюз (David Hughes), основатель Десижн Лабс (Decision Labs) и профессор Университета Северной Каролины в Чапел-Хилл, утверждает, что инновация – это важней навык для глобальной экономики. Говоря о творчестве в школах, большая часть вины за недостаток креативности и, следовательно, за инновации, может быть прослежена в наших традиционных образовательных системах.



5

В основном, творческие методы обучения практикуются за пределами традиционных учебных заведений консалтинговыми фирмами и сотрудниками компаний, которые были обучены методам творческого решения проблем. Обучение в университетах мало изменилось с 1950ых годов, когда выдающийся психолог Дж. П. Гилфорд в своем инаугурационном выступлении на пост президента Американской психологической ассоциации заявил, что его ужасает пренебрежение креативностью в области образования.

Также играет свою роль факт того, что учебники являются устаревшими, ведь прошло более трех лет с их публикации, а... система образования очень медленно адаптирует инновации. Таким образом, понятно, что учреждениям образования необходима большая доза креативности для решения проблем.



Мы хотим предложить Вам *девять способов*, которые мы сочти эффективными в ходе наших исследований и практической реализации.

Девять способов улучшить свою креативность

1.Ограничить себя

Вы когда-либо замечали за собой, что иногда идете по пути «наименьшего умственного сопротивления», опираясь на уже имеющиеся идеи, или пытаясь использовать каждый имеющийся ресурс?



Мы предлагаем вам установить добровольные ограничения, которые могут повысить вашу креативность, ведь даже самые креативные люди работают за пределами своей зоны комфорта

Одним из самых популярных примеров является Доктор Сьюз, который написал книгу «Зеленые яйца и ветчина» после заключения пари с редактором, что он может написать книгу, содержащую только

50 различных слов. Просто помните об этом, когда вам нужно написать небольшой текст, например информацию о себе в Инстаграм или нужно выбрать слова для краткого, но цепляющего поста в Твиттер. Это может привести вас к некоторым довольно творческим обходным путям и импровизационным решениям. Попробуйте каким-то образом ограничить свою работу, и вы можете увидеть преимущества вашего мозга в создании креативных решений для завершения проекта на основе заданных вами параметров.

2. Переосмыслите проблему

Вы замечали, что особенно творческие личности склонны переосмыслять проблему чаще, чем их менее творческие коллеги? Это означает, что вместо того, чтобы думать о конечной цели в определенных условиях, они расслабляются и рассматривают проблему с разных сторон, прежде чем приступить к ее решению. Представьте, что вы писатель, который занимается стратегией контент-маркетинга для стартапов, и ваша цель — это «полевое снаряжение».

Проблема в том, что, если вы подойдете к написанию статьи с настроением: «Что бы мне написать, чтобы получить много обратной связи?», вы не

сможете создать что-то действительно хорошее. Однако, постарайтесь взглянуть на это под другим углом: «Какие статьи находят отклик у читателей и привлекают их внимание?».

Теперь вы думаете не только о себе, но и об аудитории и начинаете с ней взаимодействовать. Благодаря такому подходу вы сможете сделать что-то более оригинальное. Не волнуйтесь, если зависли, сосредотачиваясь на общих проблемах типа «Что было бы круто нарисовать?».Попытайтесь

переосмыслить проблему, сфокусировавшись на более значимом вопросе, например: «Какая картина вызовет чувство одиночества, с которым мы все столкнулись во время карантина?».



3. Создайте психологическую дистанцию

Давно известно, что небольшое отстранение от решения задачи полезно для преодоления творческого блока, также нужно создавать «психологическую» дистанцию. Люди, принимающие участие в исследовании смогли решить в два раза больше задач, связанных с пониманием, когда их попросили думать о задаче как о чем-то отдаленном, а не о том, что она находится рядом.

Постарайтесь представить, что ваша творческая задача была отсоединена и удалена от вашего текущего местоположения. Согласно исследованию, это делает проблему более доступной и может стимулировать мышление более высокого уровня. Возможно, это человеческий феномен, который связан с концентрацией на далеких мечтах и целях.

4. Мечтайте

Хотя исследование подтверждает, что если помечтать или вздремнуть, то можно активировать творческое мышление и преодолеть стресс и переживания. То есть мечтание и культивирование являются самыми эффективными для проекта, в который уже вложено творческое усилие. Поэтому, прежде чем использовать сон и мечты как оправдание неработоспособности, будьте честны с собой и не забудьте сначала энергично поработать!

5. Погрузитесь во что-то абсурдное

Как часто вы ловите себя, что воображаете что-то странное? Интересно будет узнать, что согласно исследованию чтение/испытание чего-то абсурдного или нереалистичного помогает улучшить распознавание образов и творческое мышление. Участники данного

исследования читали Франца Кафку, но психологи советуют даже такие истории, как Алиса в стране чудес.

Ученые пришли к выводу, что разум всегда стремится осмыслить то, что видит, и нереалистическое / абсурдное искусство «перезагружают» его, но в то время же он пытается понять, на что же он смотрит или читает.

Постарайтесь найдите немного времени, чтобы открыть для себя что-то новое и необычное в области искусства и литературы, например, Последний вопрос Айзека Азимова, Алиса в стране чудес Льюиса Кэрролла или вдохновитесь абстрактным искусством на платформе r/HeavyMind.



6. Отделите работу от потребления

Данная техника также известна как "впитывание", она помогает с процессом развития и является более эффективной, чем объединения работы и креативного мышления. Это имеет смысл, ведь мы часто находимся в двух очень разных состояниях ума, во время деятельности и процесса создания чего-либо. Лучше, если просто выключить свой «режим работы» и получать больше вдохновения в виде чтения, просмотра и наблюдения. После, наполнившись вдохновением, можно опять включить «режим работы» и запустить работу над проектом.

7. Создавайте, когда у вас есть настроение

Долгое время исследования говорили, что счастье — это идеальное состояние для творчества. Однако, сравнительно новое исследование креативности на работе привело к следующему выводу: «Креативность

возрастает, когда задействованы как положительные, так и отрицательные эмоиии...»

Мы предполагаем, что, определенные негативные эмоции могут быть убийцами творчества, они не являются такими универсальными, как положительные (радость, возбуждение, любовь и т. д.), но иногда они могут стимулировать творческое мышление, а не мешать ему. Мы не просим вас находится в плохом настроении, чтобы творить, но в следующий раз, когда вы будете находиться в сильном эмоциональном состоянии, просто попытайтесь сесть и сосредоточить эту энергию на создании чего-либо, конечный результат может быть полезным и неожиланным.

8. Двигайтесь

Нет ничего удивительного в том, что *«больше тренироваться»* является одной из самых полезных привычек в мире.

Некоторые исследования доказывают, что физическая активность может повысить креативное мышление благодаря тому, что в время тренировки учащается сердцебиение, что приводит к улучшению настроения. Также другие исследования утверждают, что мысли о любви тоже приводят к творческим мыслям, поэтому не обязательно двигаться, чтобы поднять свое настроение. Если вы застряли на творческом пути и хотите сделать перерыв, попробуйте заняться



физической активностью, пока ваш мозг еще продолжает подсознательно работать, это может помочь ускорить момент истины.



9. Спросите, "Что могло бы быть?"



Согласно исследованиям включение в процесс контрафактного мышление, возвращение к уже случившейся ситуации с вопросом, "Что могло бы произойти?" может ненадолго повысить прилив креативности.

Как прорваться через блок своего творческого потенциала



Встреча с *«творческим блоком»* крайне разочаровывает, особенно это касается людей творческих профессий. Сразу возникает чувство беспомощности, о того, что вам нужно получать прогресс от работы с идеей, но вы просто не можете этого сделать.

И независимо от того, придумали ли вы слишком много вариантов или наоборот, вы не можете создать необходимую единственную творческую идею,

ментальные блоки действительно могут ослабить все творческие усилия.

Мы часто находим решение, когда просто отстраняемся от проблемы и возвращаемся к ней позже. Вы когда-нибудь проигрывали в видеоигре? Наверняка вы возвращались в игру немного позже и попробовали еще раз, через некоторое время достигали цели и побеждали.

А потом вы раздумывали: "Почему у меня не получилось с первого раза?!" Все происходит из-за свойства нашего мозга, которое можно назвать эффект развития, он состоит из 5 стадий улучшения творческих способностей:

- 1 Подготовка
- 2 Развитие
- 3 Видение
- Озарение или понятие сути
- **Б** Подтверждение



12

Проблема с этими этапами состоит в том, что прорыв творческого блока (развитие), является несколько загадочным и расплывчатым; мы знаем, что частью этого является взятый перерыв, но что еще нужно? Одно можно сказать наверняка: это определенно работает. Было проведено около 50 исследований по развитию и креативности, и в более 3/4 из них был обнаружен существенный эффект от взятия перерыва (в других исследованиях обнаружили меньшее влияние на креативность или вообще никакого влияния, но это следовало ожидать).

Более того, некоторые исследования показывают, что если во время выполнения какого-то творческого задания делать небольшие перерывы, то существует гораздо больше шансов выдвинуть творческие идеи после возвращения к выполнению задания, когда потребуется сделать это снова.



Это значит следующее: Люди, которые прервались во время выполнения творческого задания и не знали, что им придется продолжать делать его снова, не могли создать много творческих идей. А те люди, которые знали, что они возобновят работу над заданием, вернулись с более творческими идеями.

Исследователи пришли к

выводу, что, запланированные перерывы позволяют людям неосознанно продолжать работать над задачами, что приводит прорыву, который мы все ждем, и который часто возникает из ниоткуда. Это означает, что для преодоления ментального блока требуется не просто случайный перерыв, а пользу можно извлечь только из запланированных перерывов, когда люди замотивированы, и знают, что они продолжат решать проблему.



Чтобы максимизировать эффективность таких периодов и стимулировать больше моментов прорыва, нужно постараться избегать психического переутомления путем запланированных творческих перерывов, чтобы позволить вашему бессознательному поработать над проблемой, которая поставила вас в тупик.

Творчество в группах: Почему мозговой штурм не работает

Неожиданно, правда? Ученые доказали, что, работая в группах люди выдают меньше идей, а их качество ниже, чем при работе в одиночку.



Ученые пришли к выводу, что это происходит из-за:



Социальной лени: исследования в области "социальной лени" показывают, что при работе в группах люди стараются меньше, потому что знаю, что товарищи всегда могут прийти на помощь.



Блокировка продуктивности:

Когда кто-то из группы мозгового штурма говорит, остальные должны слушать и ждать. Это может привести к тому, что некоторые люди могут

потерять фокус своей идеи, отговорить себя озвучивать их или просто забыть какие-то важные части идеи.



Оценка опасений: Проще говоря, многие группы мозгового штурма стараются оценивают идеи сразу, участники знают, что их идеи будут судить после их изложения. Если работаешь один, то есть больше времени для обдумывания идеи перед тем, как ее озвучивать кому-либо.



Поскольку не вся творческая работа может быть проделана в одиночку, и всегда необходимо какое-то сотрудничество, чтобы не пропустить ни одной идеи и убедиться, что вся группа чувствует себя вовлеченной в практическую реализацию идей.

Как это работает? Для начала нужно следовать правилам работы в группе, которые включают следующее:



- Не критикуйте.
 - Сфокусируйтесь на качестве.
- Объединяйте и улучшайте идеи других.
- Всегда записывайте свои идеи, независимо от того, насколько они ликие.



Проанализируйте и выберите лучшую бизнес-идею

Начать социальное предпринимательство сложно. Но это может быть чрезвычайно полезным делом, несмотря на начальные трудности. Единственный способ, который поможет вам пройти через сложное время и сделать вашу инициативу успешной — это если ваша увлеченность тем, что вы делаете. Следуйте за мечтами и используйте свои знания.

Ваша страсть и знания — это лучшие места для начала нового бизнеса. Примите вызов и следуйте инструкциям:)



Бизнес-идея

Выполнение ваших социальных и культурных обязательств зависит от сильного устойчивого бизнеса. Но для построения такого успешного и устойчивого бизнеса, его изначальная идея должна быть осуществимой и креативной. Некоторые люди обладают отличными идеями еще до старта бизнеса, другим, возможно, придется потратить некоторое время для создания подходящего проекта.

Этот раздел поможет вам понять, как создать и оценить бизнес-идею.

1. Почему бизнес-идея так важна?

Бизнес-идея — это концепция, которая может привести к прибыли, это может быть как продуктом, так и услугой, которые обменивают на деньги. Если целью предпринимательства является, помимо творчества и культуры, достижение каких-либо социальных целей, вы можете задаться вопросом, почему же бизнес-идея так важна.

Бизнес-идея является основой любой предпринимательской деятельности, и, возможно, она даже важнее социальной миссии, поскольку социальное предпринимательство — это прежде всего бизнес. Бизнес-идея отличает социальное предпринимательство от благотворительности. Наличие источника дохода от коммерческой деятельности позволяет творческому и культурному предпринимательству следовать своей собственной цели, независимо от вмешательства местного, регионального или национального правительства, а также других организаций, желающих диктовать направление и цель.

2. Генерирование идей

Генерирование идей – это первая преграда для начала своего дела, но есть способы, которые помогут вам их преодолеть:

- Семья часто можно найти вдохновение в семье. Проведите время с семьей, поговорите с ними, задайте несколько вопросов и посмотрите, что произойдет.
- ☆ Друзья –Ваши друзья могут быть таким же важным источником вдохновения, как и семья.
- ☆ Что вас раздражает? Наверняка, у вас в жизни бывали моменты, когда вы были недовольны каким-то продуктом или сервисом. Обдумайте, чем именно вы были раздражены и устройте мозговой штурм по улучшению этого товара или продукта.
- **☆** *Хобби* Какие у вас хобби и интересы? Можно ли что-то использовать для открытия бизнеса и зарабатывания денег?
- Путешествия Путешествия помогают лучше понять мир и вырасти в моральном плане. В путешествие можно увидеть или узнать что-то, что будет интересно в вашей стране или регионе, а также можно встретить потенциального бизнес партнера.
- **Держите** глаза открытыми − Также стоит обратить внимание на непосредственное окружение, которое тоже может дать вдохновение.

- Протестируйте интересующие продукты и сервис − Инновации появляются от развития продукта. Посмотрите вокруг и подумайте, что можно исправить.
- **Д** *Поиск в интернете* − У вас под рукой есть громадный запас знаний, используйте их!

Давайте начнем! Просто нужно взять карандаш и начать визуализировать!

- Запишите свои бизнес-идеи, даже самые безумные.
- Узнайте, открывали ли до вас такой бизнес, если нет, то нужно проанализировать, реальная ли это идея.
- 3 Выделите положительные черты идеи, (полезна ли она/ улучшит ли жизнь людей?) или есть что-то, что можно сделать для улучшения текущего продукта ил сервиса.
- 4 Выделите отрицательные черты идеи, (слишком ли она дорогая? /существует ли такая технология?)

	Handba Idaa baas		8:
Ideas	Has the idea been	Advantages or positive	Disadvantages or negative
	done before? (Y/N)	impact of this idea	impact of this idea



3. Оценка бизнес-идеи

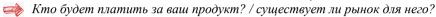
Если у вас появилась какая-либо бизнес-идея, важно более подробно рассмотреть ее и убедиться в ее жизнеспособности.

Жизнеспособность говорит о потенциале бизнеса выжить и получать прибыль в течение длительного периода времени. Для того, чтобы бизнес выжил, он

должен приносить прибыль год за годом. Чем дольше компания может оставаться прибыльной, тем лучше ее жизнеспособность.

При обсуждении жизнеспособности идеи следует задать три вопроса:

- Какие проблемы вы стараетесь решить? / В чем суть вашего продукта/сервиса?
- В чем отличие вашего продукта/ или сервиса от других подобных? / Есть ли у вас уже конкуренты? Если да, то, чем отличается ваш подход? Если нет, то почему?



Важно обеспечить жизнеспособность и устойчивость бизнес-идеи, поддерживающей творческое и культурное предприятие. Творческий и культурный деятель не сможет реализовать свои творческие, культурные и социальные амбиции, если он не сможет обеспечить себя финансово, поэтому бизнес-идея необходима для успеха социального предпринимательства.

4. Социальная миссия

Чем отличается творческое и культурное предпринимательство от обычного бизнеса, так это его социальной миссией и культурным и творческим подходом. Мы поможем вам понять, что такое социальная миссия и как социальное предпринимательство должно стремиться к ее решению. Мы также обсудим, как управлять рабочими отношениями, в частности, с вашими бенефициарами и партнерами.

Люди по всему миру ежедневно сталкиваются с социальными проблемами, например:



- Большое количество беженцев и мигрантов
- 🔊 Высокий уровень безработицы среди молодежи
- Старение населения
- Большое количество неимущих людей.

Вышеуказанные проблемы являются общими, затрагивающими все страны мира, однако могут быть и социальные проблемы, которые, возможно, есть только в вашем регионе. В отличие от бизнес-идеи, большинство социальных предпринимателей не *«выбирают»* социальную проблему, они берут ту, с которой уже сталкивались.

Социальные проблемы - ключевая движущая сила социального предпринимательства, из-за таких проблем оно и существует, и его деятельность должна быть направлена на максимальное решение таких проблем.



Выявляя проблему. социальную необходимо подумать, устраняет ли ваша идея первопричину или это просто борется с симптомом большей проблемы. Например, если ваше социальное предприятие организовывало обучение бездомных и бывших бездомных, чтобы помочь им найти работу, но оно действительно помогает людям вырваться из порочного круга, но все же это не решает проблемы

бездомных в общем. Однако, не всегда можно устранить корень проблемы. Например, ситуация с беженцами и мигрантами была вызвана геополитическими событиями, которые вы вряд ли можете решить. Тем не менее, социальное предпринимательство может помочь облегчить ситуацию.



Важно устранить первопричину проблемы, где это возможно. Но все же любая помощь важна.

Social Issue	Business	
Homelessness	Tour Guiding Business	
Youth Unemployment	Café/Restaurant	
Refugees and Migrants	Grocery Store	
Disabled Adults	Magazine/Newspaper	
Vulnerable Elderly People	Upcycling Shop	
Indigenous Populations	Art Gallery	

Развитие бизнес-идеи

Если у вас есть творческая бизнес-идея и социальная миссия, то нужно ее развить и превратить в нечто реальное. Чтобы сделать это, вы должны понимать ценность того, что создаете.

Т/к пп основано на Принципе триединства для оценки созданной ценности и оказанного влияния. Это еще один фактор, который отличает их от обычного бизнеса.

Кроме того, чтобы понять практические шаги, которые необходимо предпринять для создания своего бизнеса, вы должны определить свое видение, миссию и поставить цели.



1. Получение прибыли по принципу триединства

ПРИНЦИП ТРИЕДИНСТВА – осознание того, что любое предприятие должно базироваться на трех основных принципах:

☆ Первое — это прибыль: традиционной мерой прибыли компании является баланс прибыли и убытков.



Второе – это люди: насколько социально ответственной является работа компании.



★ Третье и последнее – это планета: насколько компания заботится об окружающей среде.

Итак, теперь у вас есть бизнес-идея, и вы определились с социальной миссией. Далее нужно подумать о том, как объединить их, чтобы создать социальное предприятие для получения прибыли по принципу триединства.

19

Вот несколько успешных структур, которые использовались с т/к пп:

- √ Перекрестиная компенсация группа покупателей платит за предоставленные услуги. Прибыль от них используется для поддержания другой, лишенной благ группы.
- **Сдельный способ оплаты** Бенефициары платят напрямую за предоставленные товары или услуги по т/к пп.
- ✓ Трудовая деятельность и профессиональное обучение Основная цель заключается в обеспечении получения прожиточного минимума, повышения квалификации и профессионального обучения бенефициаров (сотрудников).
- ✓ Рыночный посредник Т/к пп действует в качестве посредника или дистрибьютора на расширяемом рынке. Бенефициаром является поставщик продукта и/или услуги, который предоставляется на международный рынок.
- **У Рыночное соединение** Т/к пп облегчает торговые отношения между бенефициаром и новыми рынками.
- ✓ Независимая поддержка Т/к пп поставляет продукт и/или услугу на внешний рынок, который отделен от бенефициара и социального воздействия. Вырученные средства идут на развитие социальных программ бенефициара.
- ✓ Совместная работа Коммерческие или некоммерческие организации, принадлежащие их участникам, которые также пользуются услугами, предоставляющие любые типы товаров или услуг. Однако всегда можно комбинировать одну или несколько этих структур или создавать новые, т/к пп построено на инновациях!

2. Анализ ССВО (SWOT)

Найдите то, что работает, а что нет. Спросите себя: *куда вы хотите пойти, как туда добраться, и что можно встретить на пути.* Это очень важные вопросы, но есть простая техника, которая поможет вам с этим разобраться: анализ ССВО (SWOT).

Для понимания происходящего нужно расшифровать это понятие.

ССВО значит *Сила, Слабость, Возможности* и *Опасности*, таким образом, анализ ССВО – это техника оценки этих четырех аспектов в вашем бизнесе.

Используйте анализ ССВО для получения максимальной пользы от того, что у вас есть. Можно снизить вероятность неудачи, если понимать, чего не хватает, и устранить опасности, которые могли бы застать вас врасплох.

Лучше начать разрабатывать стратегию, которая будет выделять вас на фоне конкурентов, таким образом легко добиться успеха.

STRENGTHS	WEAKNESSES	O OPPORTUNITIES	THREATS
Things the company does really well	Things the company lacks	Untapped or underserved markets	New competitionNew industry and/or
Qualities and characteristics which give you an advantage over the competition	Things the competition does better Limited resources	 Few competitors Growing demand for your products or services 	regulatory standards • Negative press/media coverage
Internal resources such as dedicated and knowledgable staff		Positive press/media coverageGoodwill amongst target audience	Lack of goodwill
Assets such as capital, intellectual property, etc.		3	

Используйте мозговой штурм, чтобы составить список идей о текущей позиции вашей компании. Каждый раз, когда вы определяете силу, слабость, возможности или опасности, нужно записывать их в соответствующей части таблицы. Для того, чтобы определить в какую колонку расположить идею, нужно рассматривать сильные и слабые стороны как внутренние факторы, то есть связанные с организацией, ее активами, процессами и людьми. Думайте о возможностях и опасностях как о внешних факторах, связанных с рынком, конкуренцией и экономикой в целом.

3. Видение, миссия и цели

Социальные организации, как и любой другой бизнес, нуждаются в планировании. Необходимо понять, чего вы хотите достичь с помощью социального предпринимательства, а затем выяснить, как этого добиться и какие практические шаги нужно для этого предпринимать.

Чтобы составить план действий, нужно рассмотреть три вещи: ваше видение, миссию и пели.

Ваше видение − Ваше видение является великим результатом вашего социального предприятия, оно не обязательно должно быть конкретным, но должно описывать ваши амбиции. Или это мысли и будущем, о том, как или почему мир изменится из-за деятельности вашей компании.



Ваша миссия - Ваша миссия должна быть более конкретной, вы должны понимать, чего вы хотите добиться.

Ваши цели - это практические шаги, которые вы предпринимаете для выполнения своей миссии и взглядов. Какие же действия необходимо предпринимать?

Цели – это важная часть каждого аспекта бизнеса/жизни, которые дают чувства направления, мотивации, концентрации и важности. Постановка цели дает вам направление к действию.

Цель КИДЗС (SMART) используется для установки по достижению целей, что расшифровывается как Конкретный, Измеряемый, Достижимый, Значимый и Своевременный.



КОНКРЕТНЫЙ - Цели, которые являются конкретными, с большей вероятностью будут достигнуты.

Например, можно сформулировать цели общими словами: «Я хочу заниматься музыкой». Более конкретная цель будет звучать: «Я хочу вести музыкальный кружок в местном общественном центре, чтобы распространить любовь к музыке среди местных жителей».

ИЗМЕРЯЕМЫЙ - Цель должна быть измеряема по некоторым критериям. Если таких критерий нет, то вам будет сложно измерять свой прогресс по достижению цели.

Например, говоря о конкретной цели выше: «Я хочу вести музыкальный кружок в местном общественном центре, чтобы распространить любовь к музыке среди местных жителей. Я буду проводить по три занятия в неделю».

ДОСТИЖИМЫЙ - Цель должна быть достижимой и досягаемой. Это поможет вам выяснить, как можно достичь этой цели и работать над ее достижением. Достижимость цели должна быть растянуто на какое-то время, чтобы вы почувствовали вызов, но при этом оставаться досягаемой.

ЗНАЧИМЫЙ - Цель должна быть значимая и достижимая с доступными ресурсами и временем.

СВОЕВРЕМЕННЫЙ - Если цель не ограничена по времени, то не будет ощущения срочности и мотивации для ее достижения.

Например, говоря о конкретной цели выше: *«Летом я хочу* вести музыкальный кружок в местном общественном центре, чтобы распространить любовь к музыке среди местных жителей. Я буду проводить по три занятия в неделю. Первое занятие начнется 1 июня 2020г.».



Возможность сообщить о видении и миссии особенно важна

при взаимодействии с клиентами и потенциальной аудиторией. Также это поможет, если вы попытаетесь привлечь партнеров; сложно ожидать, что они будут готовы участвовать в вашем предприятии, если вы не можете точно описать, чего вы пытаетесь достичь.

Найдите свою целевую группу/аудиторию

Одна из самых больших ошибок, которую можно сделать при открытии своего бизнеса — это стараться угодить каждому. Вместо это нужно просто найти свою аудиторию. Для того, чтобы определиться со своей целевой аудиторией, нужно поставить себя на их место.

Вы готовы? Тогда следуйте нескольким простым шагам, которые позволят вам ориентироваться на нужную аудиторию и быть более успешными, чем вы когда-либо могли себе представить.





Не нужно думать о своей аудитории как о единой большой комнате полной людей. Вместо этого нужно подумать о людях в этой комнате. Вы можете сделать это, создав *«образы»* клиентов. Это будут вымышленные персонажи, которые лучше всего представляют ваш целевой рынок.

Имя: Мэри Старк

Возраст: 23

Семейное положение: не замужем.

Дети - нет

Образование: колледж

Род занятий – волонтер в местной НПО

Должность: безработная

Место жительства: снимает комнату на

окраине города

Что нравится: путешествия, музыкальные

фестивали и творчество Бэнкси

Что не нравится: коррупция и рестораны

быстрого питания

Ее нужды – работа в сфере образования u

культуры

Используемые социальные сети – Φ эйсбук u

Твиттер



Конечно, можно пойти дальше, чем в данном примере выше, и добавить несколько дополнительных людей в маркетинговый план, но, персонализировав аудиторию, вы должны начать чувствовать отдельных людей, которые будут контактировать с вашим социальным предприятием.

2. Исследования в социальных сетях

У вас есть друзья в соцсетях, у этих друзей есть друзья и т.д... зайдите с социальные сети и попросите своих друзей пригласить друзей. Анализ страницы Фэйсбук или Гугл Аналита даст вам отличное

представление о соцсетях. Посмотрите, как можно эту извлечь информацию и использовать ее для своего же блага. Возможно, вам также придется сделать небольшую подлость и узнать, чем занимаются ваши конкуренты, с кем они разговаривают, как они им отвечают, а что вы можете сделать по-другому.



3. Измените их жизнь

Четко сформулируйте то, что вы умеете. Почему потенциальный клиент должен прийти именно к вам, а не к вашему конкуренту? Дело ли в

25

качестве продуктов и услуг, есть ли какая-то ниша, которую вы заняли, есть ли у вас дополнительные предложения, которых нет у ваших конкурентов?

Если вы нашли нишу на рынке, будьте тем человеком, который обратится к ней и правильно сформулирует обращение к потенциальным покупателям. Не попадайтесь в ловушку мыслей о том, что у вас нет ничего нового или уникального, и вы не сможете конкурировать с уже существующими компаниями.

4. Содержание

Сделайте содержание вашего бизнеса релевантным для клиента. Пусть они получают ответы на свои вопросы вместо того, чтобы предоставлять им общую информацию, которая не добавляет никакой ценности. Знание вашего образования и профессиональной подготовки, хотя и полезно знать, не поможет сделать ее жизнь проще. Следите за тем, что вы публикуете, чтобы видеть, что нравится или не нравится людям. Для этого можно использовать множество онлайн-инструментов, в том числе аналитику Гугл. Как только вы узнаете, что люди хотят видеть, вы можете соответствующим образом адаптировать свои будущие посты.

5. Обзоры

Не думайте, что вы знаете, чего хотят люди. Учитесь у них, вовлекайте их в процесс, генерируйте общение, проводящее к новым знаниям, которые вы можете использовать, чтобы сделать свое присутствие в Интернете более интересным и актуальным.

Вы можете также использовать такие инструменты, как clickinsights, survey monkey. Можно задать алгоритм, по которому Вашим подписчикам будут отправляться электронные письма каждые две недели или два месяца, где будут вопросы о том, о чем они хотели бы узнать более подробную информацию.



6. Взаимодействуйте со своими подписчиками

Отсутствие взаимодействия с владельцем страницы в социальных сетях — это то, что заставляет людей отписываться. Убедитесь, что

вы внимательно следите за своими страницами и отвечаете на запросы или комментарии. Даже обидные или злые комментарии.

Участвуйте в соответствующих группах; вы можете получить многое, взаимодействуя с разной аудиторией, это даст вам лучшее понимание того, чего люди действительно хотят. Делайте мини-опросы на интересные вещи, даже если они не связаны с вашим бизнесом. Вся идея в том, чтобы удерживать людей на вашей странице.

7. Будьте на связи

Найдите время, чтобы узнать свою аудиторию, и вы будете готовы создавать хороший контент, который заставит людей взаимодействовать с вашими страницами в социальных сетях.

Не забывайте создавать контент, который отвечает их потребностям и интересам. Составьте список часто задаваемых вопросов, полученных вами на страницах социальных сетей и в электронных письмах. Расскажите, как ваша инициатива поможет людям решить беспокоящие их проблемы; они хотят, чтобы им объяснили, как ваш продукт облегчит их жизнь, а не насколько он хорош.

Также можно «призвать их к действию», подпишитесь на их социальные сети, такие как Ютуб или Инстаграм.

Таким образом вы сможете создать свое сообщество в социальных сетях и привлечь больше людей к вашим страницам.



Создайте свой бизнес-план

"Планы бесполезны, но планирование - обязательно."

Дуайт Д. Эйзенхауэр

Давайте использовать заявление генерала американской армии как полезный совет и призыв разработать план будущего социального и культурного предпринимательства.



Мы хотим предложить вам набросок бизнес-плана в качестве примера для исследования, планирования написания своего бизнес-плана для социального культурного предпринимательства. Разделы ниже представлены в виде тематического графика для создания плана. Большинство бизнес-планов включают в себя кажлый из указанных ниже разделов, хотя объем и количество деталей будут варьироваться в зависимости от

характера предприятия, сложности организации, а также цели и аудитории.

Резюме проекта

Резюме проекта дает самую важную информацию для читателей, чтобы они смогли понять и поддержать проект, не вдаваясь во все подробности.

- Описание организации
- Бизнес концепт
- Описание рынка
- Предлагаемые преимущества или отличия от конкурентов
- Основные факторы успеха
- О Финансовые показатели и требования к капиталу

Жиссия

Как было уже сказано ранее, социальные и культурные предприятия должны четко излагать свою миссию, видение и преимущества.

Тут включается теория изменений. Адаптация миссии очень важна.

- **О** Заявление о миссии и/или видении организации
- Отношения социальной организации к своей миссии, или нужно отделить миссию от организации



Подготовка и структура

В данном разделе кратко описана история и суть организации и то, как компании будет вписываться в более крупные компании. Форма должна соответствовать функции, а правовая структура должна поддерживать цель и деятельность компании.

- С Краткое описание, включая содержание и программу
- С Как предприятие будет структурировано в организации
- **О** Правовая структура и управление (правление, консультативные группы, отчеты)



Люди

Вовлеченные люди очень важны, особенно для инвесторов и дарители.

- Ключевые сотрудники
- Советники
- Меценаты/партнеры
- Организационная схема
- Перспективный план управления персоналом

🙀 Анализ рынка

Анализ рынка — это основа бизнес-плана, которой слишком часто пренебрегают при планировании социального предприятия. Глубокое исследование необходимо для понимания целевых клиентов и того, как предприятие будет удовлетворять пробелы и спрос на рынке.

- С Краткое описание текущей ситуации на рынке
- Целевые рынки и покупатели
- Характеристики покупателей

Анализ конкурентов

В данном разделе описаны конкуренты — некоммерческие и коммерческие организации, а также их предложения или рыночные преимущества предлагаемого бизнеса.

- О Главные конкуренты
- Продукты/услуги конкурентов
- Риски и возможности на конкурентном рынке
- Конкретное описание конкурентного преимущества / ценности предлагаемого продукта или услуги

Услуги и продукты

В данном разделе содержится краткое описание продукта или услуги, который будет отвечать требованиям рынка. Не нужно включать подробное описание, прайс листы и материалы.

- Описание услуги/продукта
- **О** Позиционирование
- услуги/продукта

 Будущее услуги/продукта



Маркетинг и продажи

В данном разделе описано как организация достигнет целевого рынка и превратит перспективы в покупателей.

О Маркетинговая стратегия

О Тактика продаж

Объявление, PR и продвижение

Резюме прогнозов продаж

у| Работа

В данном разделе рассказано "как", описано создание и подача услуги или продукта.

- Управленческая структура
- Штатное расписание и ключевой персонал
- Служба по работе с клиентами/ стратегия поддержки план
- Необходимые средства, включая специализированное оборудование/улучшения.

Оценка

Многие коммерческие структуры измеряют успех финансовыми результатами. Социальные компании основываются на принципе триединства.

Вы помните?

В данном разделе описаны факторы, которые помогут оценить успех каждого аспекта компании.

- **С** Количественно измеримые финансовые цели
- Количественно измеримая миссия
- Стратегия мониторинга и оценки



Финансовый план и прогноз

В финансовом разделе указаны прогнозы по выручке и затратам на минимум три года.

В данном разделе подробно описаны начальные затраты на оборудование,

материально-технические услуги, первоначальный маркетинг и наем персонала. Эти требования могут быть профинансированы за счет взносов некоммерческой



организации, грантов для предприятия и т. д.

- Начальные затраты и инвестиции на оборудование/технологию
- Требования капитала и источников
- План приходов и расходов
- Описание и план финансовых потоков
- Принятие и комментарии



Риски

Подробное описание основных рисков и способов их снижения. Всегда нужно указывать возможные решения упомянутых рисков.

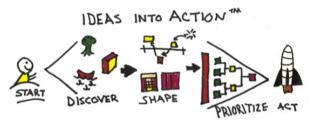
- О Внешние риски
- О Внутренние риски



Продажа своей идеи

Часто недостаточно просто обладать видением или идеей, нужно реализовать множество других необходимых шагов и оценок, чтобы превратить их в измеримый успех. Во время ошеломляющего информационного потока внимание людей не может быть сосредоточено на всем его разнообразии, скорее, человеческий разум действует избирательно, чтобы защитить человека от перегрузки.

Такая расстановка приоритетов часто происходит сознательно, но со временем оказывается бессознательной сфере, и поэтому существует неопровержимая истина, с которой должен столкнуться каждый предприниматель - предложение может заинтересовать лишь ограниченное количество людей в зависимости от их текущего социального статуса, эмоционального состояния или другой причины.



Одна из первых и важных вещей, которую нужно сделать предпринимателю для воплощения идей в действия — это понять целевую группу, на которую повлияет его работа, также целевые группы, которые будут сотрудничать для реализации этой идеи.

Это приводит к изучению социальной среды, потребностей потенциальных бенефициаров и покупателей / клиентов или меценатов. Вы должны помнить, что каждая идея или начинание должно решать какую-то проблему, и вам нужно постоянно спрашивать себя, какую проблему нужно решить вашему предприятию. Для социальных предпринимателей успех измеряется, в первую очередь, социальным эффектом, создаваемым предприятием.

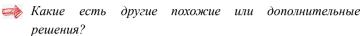


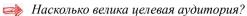
Мы настоятельно вам рекомендуем начать с исследования вашей сферы. Осуществимость вашей идеи зависит от ее уникальности, новизны и уместности.

Пообщайтесь с экспертами в данной сфере лично или через профессиональные сети, чтобы узнать о последних имениях в отрасли.

Нужно ответить на следующие вопросы:

🧀 Кто-то уже воплотил мою идею? Если у них не получилось, что я сделаю лучше?





Чувствую ли я себя состоявшимся работая над этим?

Кроме изучения идеи и целевой группы нужно обладать знанием данной темы, чтобы иметь возможность представить идею таким образом, чтобы она привлекла потенциальных клиентов. Это очень важно, пренебрежение данным шагом может привести к недооценке или игнорированию хороших идей.

Однако, существует большое количество техник, помогающих лучше представить свою идею. Об этом мы поговорим в главе «Подача».

Подача

Продумывать хорошие идеи достаточно сложно, но гораздо сложнее убедить других взаимодействовать с ними. Во многих областях задача донесения идеи до кого-то, чтобы он начал с ней работать, подачей: идеи функциональных возможностей, стратегии реализации, сценарии фильмов, организационные изменения и бизнес-планы передаются от одного человека к другому.



Важна своевременность

Чем меньше времени занимает подача, тем лучше. Гениальная идея не значит ничего, пока вы не сможете ее превратить в чистую энергию. Чем лаконичней будет изложение, тем больше эффект.

Превратите подачу в историю

Рассказ историй — это научно доказанный способ привлечь и удержать внимание слушателя. Более того, это сделает вашу презентацию незабываемой.

Четко объясните концепцию продукта

Покажите фото или реальный продукт своим потенциальным инвесторам.

Расскажите об уникальности вашего продукта или услуги

Расскажите о своей целевой аудитории

Используйте демографическое или психофизическое свойство для описания клиента. Покажите инвесторам фото покупателей вместе с важной информацией о них.

Проявите энтузиазм

Отличный способ повышения уровня энергии – это прибавить на 50 процентов больше энергии, чем вы привыкли. Дикий энтузиазм не скроет вашу изысканность, проницательность, целостность и реализм, а только усилит его.

Выглядите отлично

Людей судят ПО внешности. Это может быть несправедливым, вы можете с этим не согласится, но это с

человеческой натурой

ничего сделать нельзя. Практикуйтесь с

подачей Да, опять.



Будьте готовы отвечать на вопросы

Краткая презентация

Для любого предпринимателя важно не только умение представить идею или продукт, но и умение сделать хорошую самопрезентацию.

Это может быть полезно при установлении связей с потенциальными инвесторами или клиентами.

По сути, речь должна идти о вас: кто вы, что делаете и что хотите делать (если вы ищете работу).

Ваша краткая презентация — это способ быстро и эффективно поделиться своим опытом и знаниями с людьми, которые вас не знают.



Ваша презентация должна быть лаконичной

Ограничьте презентацию 30-60 секундами – это время поездки в лифте. Не нужно рассказывать всю свою трудовую биографию и карьерные цели. Нужно кратко рассказать, кто вы такой и что делаете.

Нужно быть убедительным

Несмотря на то, что речь идет о краткой презентации, она должна быть достаточно убедительной, чтобы заинтересовать слушателя вашей идеей, организацией и сведениям. Поделитесь своими навыками. Ваша презентация должна объяснять, кто вы, какая у вас квалификация и навыки.

✓ Практика, практика, практика

Самый лучший способ почувствовать себя комфортно, произнося презентацию - это практиковаться до тех пор, пока скорость подачи и речь не станут естественными, не звучащими заученно.

√ Будьте гибкими

Вы не проходите собеседование на конкретную должность, поэтому надо быть открытым и гибким. Это ваш шанс произвести хорошее впечатление на потенциального партнера.

Укажите ваши цели

Не нужно вдаваться в подробности. Излишне специфичная цель бесполезна, поскольку вашу презентация должна быть направлена на разные обстоятельства и разных людей. Но не забудьте сказать то, что вы ищете.

√ Узнайте свою аудитории и обращаетесь к ней

Иногда, использование жаргона является сильны приемом, который показывает ваши знания отрасли. Но нужно быть осторожным с ним, особенно во время краткой презентации, потому что не все люди могут быть знакомы с такими терминами. Посмотрите на этот пример.

✓ Подготовьте визитные карточки

Если у вас есть визитная карточка, то дайте ее в конце презентации, чтобы иметь зацепку для продолжения диалога. Если же визитки у вас нет, то используйте телефон для предоставления своих контактов.



При практике обратите внимание на следующие типичные ошибки и старайтесь избегать их.

- Неспособность установить контакт с аудиторией.
- **Ж** Не переходить к главному.
- Чрезмерное количество слов в слайдах.
- Недооценивать понятие "краткий».
- Показывать слишком много финансовых деталей.
- Делать конкуренцию неважной.

Создание слайдов презентации

Слайдовая подача— это короткая презентация, обычно выполненная в программах PowerPoint, Keynote или Prezi. Она делается для того, чтобы донести до аудитории вашу концепцию или бизнес-план. Обычно презентация в слайдах используется во время прямого общения или встреч онлайн с потенциальными инвесторами, покупателями, партнерами и соучредителями.

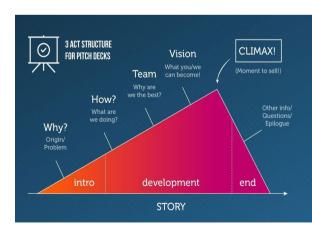
Содержание слайдовой презентации:

- 1 Расскажите историю.
- Слайды не должны быть слишком сложными.
- 3 Думайте о правильном размере презентации.

Структура презентации в слайдах:

- Презентация не должна содержать не более 10-15 слайдов;
- При подаче важнее то, что вы говорите, чем сами слайды;
- Распланируйте свое время так, чтобы обсудить каждый слайд.

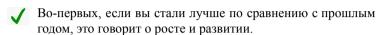
План слайдовой презентации:

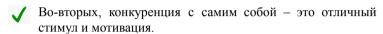


Идея (1 слайд);
Проблема (1-3 слайда);
Решение (1-2 слайда);
Бизнес модель (1-2 слайда);
Конкуренция (1 слайд);
Маркетинговый план (1 слайд);
Команда (1 слайд);
Будущее (1 слайд);
Финансы (1-2 слайд).

Воплощении идеи и рост

Скорее всего, вы знаете, что для роста и процветания вашей инициативы необходимо изучать ключевые аспекты вашего бизнеса. Если стартап конкурирует сам с собой, то необходимо измерение прогресса. Такая конкуренция самая лучшая по двум причинам:



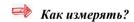




Говоря о измерении в голову сразу приходят вопросы — как и почему. Мы советуем ответить на эти вопросы перед открытием дела.

🗪 Почему нужно проводить измерение?

Если вы точно не знаете, с чем надо бороться, чтобы стать лучше, то с чем вы тогда конкурируете? Вам необходимо как-то измерять прогресс. Индекс продуктивности на конец года – это лучший критерий на следующий год, чтобы оценить рост компании.



Существует несколько коэффициентов, которые отражают прогресс работы. Их можно классифицированы как *Ключевые показатели деятельности*.





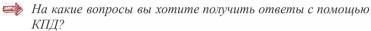
Выбирайте КПД согласно своим стратегическим задачам

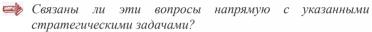
Давайте вернемся к бизнес-плану.

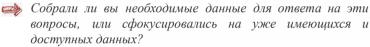
Даже в самом неформальном бизнес-плане должен быть список стратегических задач. Начните с этого, используйте КПД, чтобы выделить самые важные сферы.

Британское некоммерческое заведение высшего образования Джиск (Jisc) опубликовал список вопросов для установки КПД.

Ниже сокращенная версия этого списка:









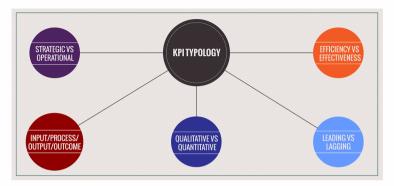
→ Насколько регулярно вы планируете мониторить прогресс согласно КПД?

Выше находится ссылка на статью. Обратите внимание, что некоторые вопросы больше применимы для крупных предприятий, необходимо будет адаптировать их под ваше творческое и культурное предприятие.



Различные типы КПД

Какие бывают типы КПД? Вы можете с его помощью отслеживать любой аспект, в зависимости от предприятия.



★ Количественные и качественные

Это один из самых популярных подходов к определению КПД. Обычно КПД, отражающие личные черты восприятия, считаются качественными, а все остальные – количественными.

🖈 Передовые и прошлые

Данная типология отражает связь между КПД. В данной ситуации разделение между передовыми и прошлыми КПД зависит от контекста. "Передовые" относятся к КПД, влияющим на будущие показатели, а "прошлые" включают КПД, отражающие прошлые показатели.

👌 Эффективность и действенность

Данные категории будет полезны для понимания важности измерения процесса. Действенность показывает был ли получена желаемая производительность, а эффективность отражает к какому отрезку времени, какое усилие и затраты были приложены для получения желаемой производительности.

🛱 Вход-процесс-выход-результат

Задействовав анализ полезности для каждой задачи, можно получить больше данных для подсчета КПД. Соответствующий КПД можно определить на одной из 4 стадий (вход, процессы, выход и результат).

Такой анализ дает несколько КПД, которые помогут отслеживать достижения по каждой задаче.

🛱 Стратегический и эксплуатационный

КПД основан на организационном уровне, на который оказывает влияние, зависит от контекста.

🙀 Публичный и внутренний

Информация о КПД, доступная для большой аудитории или только для сотрудников организации.

На практике, доказательство существования типологии КПД дает информацию о том, как КПД показывает себя в зависимости от контекста, и какие измерения применяются для различных задач.



Инструментальные программные средства

- 1 Asana
- 2 Dasheroo
- 3 Databox
- 4 Handy KPI
- Inetsoft



Финансирование

Предпринимательство звучит воодушевляюще и круто, не так ли



Открытие собственного бизнеса для многих является мечтой, но, чтобы лобиться какие-то результатов, не нужно терять голову. Кроме того, бизнес нужен для получения денег, это значит, предпринимателям нужно уметь обращаться с финансами и эффективно распределять бюджет. Не важно, чем занимается ваша компания, контролирование финансовых потоков поможет потерь избежать быстрее нарастить бизнес.

Бюджетирование и бизнес-план

Ниже мы проводим выгоды от составления бюджета для бизнеса, включая следующее:

- эффективное обращение с деньгами
- правильное распределение ресурсов по проектам
- Быполнение поставленных задач
- улучшения процесса принятие решений
- установление проблем до их возникновения
- планирование будущего
- оповышение мотивации работников

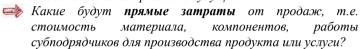
Составление бюджета

Создание, контроль и управление бюджетом – это ключ к успеху в любом бизнесе, что помогает распределять ресурсы именно туда, где они необходимы, чтобы ваш бизнес оставался прибыльным и успешным. Это не сложно. Вам просто нужно определить, сколько вы заработаете и потратите в

бюджетный период.

Начните со следующих вопросов:

Какой будет прогнозируемый оборот на бюджетный период? Будьте реалистами – не переоценивайте себя, чтобы избежать проблем в будущем.



Жакие будут постоянные расходы или накладные расходы?



Нужно разбить постоянные расходы и накладные расходы по типам:

Pro Forma Business Budget								
Expense Category	Planned Expense	Actual Expense	Variance					
Building Rent / Lease	\$0.00	\$0.00	\$0.00					
Equipment Rent / Lease	\$0.00	\$0.00	\$0.00					
Product / Material								
Coffee	\$0.00	\$0.00	\$0.00					
Other	\$0.00	\$0.00	\$0.00					
Marketing Expenses								
Brochure	\$0.00	\$0.00	\$0.00					
Website	\$0.00	\$0.00	\$0.00					
Business Cards	\$0.00	\$0.00	\$0.00					
Advertising	\$0.00	\$0.00	\$0.00					
Other	\$0.00	\$0.00	\$0.00					
Administrative Expenses	3							
Fax/Copies	\$0.00	\$0.00	\$0.00					
Postage	\$0.00	\$0.00	\$0.00					
Office Supplies	\$0.00	\$0.00	\$0.00					
Other	\$0.00	\$0.00	\$0.00					
Sales Expenses								
Mileage	\$0.00	\$0.00	\$0.00					
Parking	\$0.00	\$0.00	\$0.00					
Other	\$0.00	\$0.00	\$0.00					
Operating Expenses								
Utilities	\$0.00	\$0.00	\$0.00					
Insurance	\$0.00	\$0.00	\$0.00					

При построении бизнеса могут возникнуть разные виды расходов, и вам может потребоваться разделить бюджет по разделам. Не забудьте добавить в бюджет свою зарплату и включить налоговые льготы.

Когда вы составили бюджет, нужно его придерживаться насколько. насколько это возможно, и пересматривать и корректировать ПО необходимости.

У успешных предприятий часто скользящий бюджет, поэтому они постоянно работают над ним, например, на год вперед.

Решите, сколько бюджетов вам действительно нужно. Многие малые предприятия имеют один общий операционный бюджет, в котором указывается, сколько денег необходимо для

ведения бизнеса в ближайший период - обычно год.

По мере роста вашего бизнеса общий операционный бюджет, вероятно, будет состоять из нескольких отдельных бюджетов, таких как бюджет на маркетинг или продажи.



Что нужно включить в бюджет

🗘 Прогноз денежных поступлений

Поступления денежных средств – это ежемесячный прогнозируемый остаток денежных средств. Такой способ составления бюджета жизненно важен для малого бизнеса, так как он позволяет выявить любые трудности, с которыми вы можете столкнуться. Его следует пересматривать не реже одного раза в месяц.

👌 Затраты

Обычно бизнес сталкивается с тремя видами затрат:

Постоянные расходы – включают в себя выплату зарплат и издержки финансирования.

Переменные расходы − включают сырье и сверхурочные

Единоразовые капитальные издержки – например, закупка компьютерной техники и покупка здания

Чтобы спрогнозировать свои затраты, можно посмотреть прошлогодние отчеты и связаться с поставщиками для получения расценок.

🗘 Доходы

Обычно прогноз продаж или доходов основывается на сочетании истории продаж и ожидаемой эффективности будущих усилий. Используя прогнозы продаж и расходов, можно подготовить отчет об ожидаемой прибыли на следующие 12 месяцев. Это позволит вам проанализировать свою маржу и другие ключевые показатели, такие как рентабельность инвестиций.



Использование бюджета для измерения результативности

Если вы основываете свой бюджет на своем бизнес-плане, то создаете финансовый план действий. Это можно использовать для реализации нескольких полезных функций, особенно если вы регулярно пересматриваете свои бюджеты в рамках годового цикла планирования.



Бюджет может быть использован как:

- показатель затрат и доходов по каждому виду деятельности
- о способ предоставления информации и поддержка решения менеджмента
- средство мониторинга и контроля бизнеса в течение года

ద Сравнительный анализ эффективности работы

Сравнение годового бюджета может быть отличным способом оценки эффективности работы бизнеса - можно сравнить свои прогнозируемые цифры, с предыдущими годами, чтобы оценить производительность.

Также можно сравнить свои показатели прогнозируемой рентабельности и роста с данными других компаний в том же секторе или в разных отраслях вашего бизнеса.

🙀 Ключевые показатели эффективности

Чтобы повысить эффективность бизнеса, вам необходимо понимать и отслеживать ключевые *«двигатели»* в бизнесе — это то, что имеет большое влияние на ваш бизнес. Тремя ключевыми двигателями для большинства предприятий являются



Продажи 🧼 Затраты 💜 Оборотный каритал

Любые тенденции к проблемам с денежным потоком или падению прибыльности будут отражены в этих показателях при их сравнении с вашими бюджетами и прогнозами.

Регулярно пересматривайте бюджет

Для эффективного использования бюджета необходимо его пересматривать и переделывать. Это особенно важно, если бизнес расширяется, и вы планируете осваивать новые направления.

Использование актуального бюджета позволяет вам проявлять гибкость, а также управлять денежным потоком и определять, что необходимо достичь в следующий бюджетный период.

桧 Фактический доход

Каждый месяц нужно сравнивать фактический доход и план продаж путем:

- 🛶 анализ причин дефицита;
- рассмотрения причин высокого оборота;
- сравнения временного отрезка для дохода с вашими задачами и проверка их соответствия;
- анализ данных вариаций поможет вам точнее рассчитать будущий бюджет и принять необходимые меры.



🛱 Фактические расходы

Нужно регулярно проверять соответствия фактических расходов бюджету. Это поможет вам с большей надежностью прогнозировать будущие расходы.



Необходимо:

- отследить, как постоянные расходы отличаются от бюджета;
- следить, чтобы переменные издержки соответствовали бюджету, обычно такие издержки порываются объемом продаж;
- проанализировать причины изменения соотношения между издержками и оборотом;
- проанализировать различия в сроках расходов, проверяя поставщиков и сроки оплаты.



Полезные образцы и программные средства для создания бюджета

- Простые образцы таблиц бюджета это простые образцы для планирования бюджета и денежного потока.
- Образцы еженедельного планирования бюджета − это более подробная версия бюджета для предпринимателей, которая поможет отслеживать еженедельные расходы.
- Образец бюджета для небольшой команды это шаг вперед для предпринимателей, у которых уже есть команда, и необходим более подробный бюджет.
- Образец проекта бюджета будет отличным дополнением к планированию и проверке бюджета вашего проекта и того, насколько хорошо вы это сделаете.

- Образец отслеживания проектов организации и управления мероприятиями это неплохой инструмент для отслеживания расходов на мероприятия и указания деталей бюджета.
- «Оранжевый» образец отслеживания отходов умный предустановленный шаблон для проверки ваших деловых расходов, а его яркие цвета будут радовать глаз.
- Образец персонального бюджета поможет отделить финансы для бизнеса от личных финансов, также поможет быть более организованным.
- «Голубой» отчет о движении денежных средств официальный образец для предпринимателей, разработанный для отслеживания денежных и финансовых потоков.
- Образец финансового отчета в основном, разработан для налоговых целей и определенно поможет снизить стресс во время налогового сезона.



- 1 YNAB
- Personal capital
- 3 Quickbooks
- 4 Wave
- Mint

49

Неформальное образование

Прошли те времена, когда преподаватель занимался только чтением лекций при проведении занятий. Сегодня ему приходится комбинировать ряд инструментов, чтобы привлечь учеников к программе обучения и поддерживать их мотивацию до конца обучения.

Ученики тоже ждут инновационного и интерактивного занятия, а не просто монотонной лекции.

Сейчас игры часто используются как инструмент образования.

- ☆ Игры поощряют взаимодействие между преподавателем и учеником, а также между учениками.

- ☆ Игры могут быть удобными на долгих сессиях и занятиях.



Со временем уровень внимания постепенно снижается. Введение промежуточных игр привнесет активность и, таким образом, повысит уровень энергии и энтузиазма. Наконец, игры могут быть использованы для проработки новых усвоенных концепций. Это поможет ученикам удерживать внимание на предмете в течение длительного времени, практически понять процесс и применять эти знания на практике.



- **Цель:** Обучение совместной работе, знакомство, закрепление знаний по теме после теоретического занятия.
- **Количество участников:** 20-30.
- **Время:** 30-60 минут.
- необходимые материалы: место для проведения
- **Пример темы:** Краткая презентация, запуск стартапа, целевая группа, привлечение финансов, предпринимательство и т.д.
- суть:
- 1. Данное упражнение помогает запомнить полученные знания по специализированным темам. Его необходимо проводить после объяснения темы преподавателем и понимания ее студентами.
- 2. Участники должны поделиться на группы по 4-6 человек.
- 3. Каждая группа получает название, связанное с темой: (например, «Типы социальной экономики» или «одна из целей устойчивого развития»). Название нельзя говорить другим группам.



- 4. Перед каждой группой стоит задача описать тему путем выстраивания скульптур (форм) из своих тел. У групп есть 10 минут на подготовку скульптур.
- 5. Затем все группы встречаются в одной комнате, группы одна за другой представляет свою скульптуру. Важно, чтобы другие участники не знали названий и им приходилось угадывать
- 6. В конце группам раздают названия тем и все объясняют.



«Миссия (НЕ)выполнима»

- **Цель:** Обучение совместной работе, знакомство, решение проблем.
- Количество участников: 5-30.
- Время: 60 минут (в зависимости от количества задач)
- Материалы: мобильный телефон, доступ в интернет
- Суть:









- 1. Данное упражнение способствует совместному решению задач и изучению области; 2. Участники разбиваются
- небольшие группы; Каждая группа участников
- получает общий лист с заданиями; 4. Затем все группы встречаются в одной комнате и одна за другой
- представляют выполненные задания. 5. В конце участники обмениваются эмошиями.

Примеры заданий:

- Сделайте фото группы и опубликуйте его на странице Фэйсбук;
- Сделайте фото живой пирамиды;
- Станцуйте традиционными танец с местными жителями;
- Нарисуйте дорогу до ближайшего магазина/банка/почты;
- Проиллюстрируйте ERASMUS+ с помощью людей и сделайте фото;
- Сделайте фотографии 10 местных жителей;
 - Научитесь приветствовать людей на молдавском/немецком/итальянском;
- Напишите стихотворение о вашем первом дне;
- Сделайте фото места для бизнеса в данном районе и т.д.

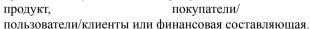


«Реши это!»

- Цель: Вдохновить молодых людей думать как предприниматели при решении проблем/удовлетворении потребностей.
- **Количество участников**: 5- 20 человек, разделенных на небольшие группы.
- **Время:** 60 минут.
- Материалы: стикеры, ручки, листы бумаги, маркеры, клейкая лента
- Суть: Задача каждой группы подумать об определенных проблемах, которые они видят в обществе, и найти возможные бизнес-решения для

них.

- 1. 20 участников должны поделиться на группы по 4 человека. Каждая группа должна в течение 10 минут провести мозговой штурм и обдумать идеи, ситуации, проблемы и нужды (общество, нация, местное сообщение и т.д.), которые будут решены предпринимательством (идея ДЛЯ заработка денег). Нужно отразить идеи на бумаге или в таблице.
- 2. Каждая группа должна выбрать 3-4 самые подходящих идеи, которые могут подойти для социального бизнеса или бизнеса с социальной составляющей на основе следующих критериев: ресурсы (человеческие материальные), И необходимые решения ДЛЯ проблемы/ситуации, придуманный



3. Проанализируйте идеи. Все группы должны сесть в круг и предоставить выбранные идеи. Нужно обсудить/дискутировать о проблеме и возможных решениях, выберите лучшую идею.





«Фонтан идей»

- **Цель:** Вдохновить молодых людей думать как предприниматели при решении проблем/удовлетворении потребностей, научить их четко и кратко выражать свои идеи.
- **Количество участников**: неограничено
- **Время:** 60 минут.
- Материалы: стикеры, ручки, листы бумаги, маркеры
- Суть:



- 1. Группы нужно разделить на 6 подгрупп согласно типу творческой идеи: наследие, искусство, СМИ, функциональное творчество, социальное творчество и иное творчество.
- 2. Каждый участник обсуждает свои бизнес-идеи в группе по 3-7 человек и утверждает их, а затем лучшие из 7 подготовленных идей будет представлены сообществу (группе) с получением соответствующих отзывов.
- 3. Была придумана концепция, определена целевая аудитория и был создан график, отражающий отдельные идеи.



«Реклама. Продай это!»

- **Цель:** Вдохновить молодых людей думать как предприниматели при продвижении идеи/продукта, поощрить креативное мышление. Как снимать и представлять видео.
- Количество участников: 5- 40 человек (разделить на группы)
- **Время:** 60 80 минут.
- **Материалы:** стикеры, ручки, листы бумаги, маркеры, клейкая лента и другие подручные материалы.
- 🗪 Суть:
- **1.** Участнику завязывают глаза, он должен выбрать 3-4 предмета из коробки (там может быть что угодно: маркер, зонт, шоколад, телефон, дневник, цветы)
- 2. Задача каждой группы создать рекламу (используя выбранные объекты)
- 3. Нужно представить видео и продвинуть «продукт»



«Что вы видите?»

- **Цель:** Вдохновить участников развивать креативное мышление о социальном предпринимательстве и социальной экономике.
- **Количество участников:** 10-25 (группы по 5 человек).
- **Время:** 60 90 минут.
- Материалы: стикеры, ручки, листы бумаги, маркеры, клейкая лента и т.д.
- суть:
- 1. Участники делятся на группы по 5 человек максимум.
- 2. Каждая команда получает одинаковые папки с 10 случайными картинками. На картинках представлены различные аспекты социальной экономики.
- 3. Каждая команда должна выбрать 3 из 10 картинок и придумать историю по социальной экономике или бизнесу, связанные с выбранными фотографиями.
- 4. Каждая команда должна представить историю, которую они придумали с помощью фотографий.



5. Каждый участник должен как-то прокомментировать эту групповую историю. Цель - организовать открытую дискуссию о придуманных идеях.

Ссылки и источники

UnLtd

Ведущий провайдер поддержки социальных предпринимателей, который предлагает самую крупную подобную сеть в мире. Каждый год они привлекают сотни людей через свою основную программу награждения. UnLtd инвестирует напрямую в частных лиц, предлагая им денежные премии, постоянные консультации, сетевое взаимодействие и практическую поддержку.

Фонд принца (Prince's Trust)

http://www.princes-trust.org.uk/

Ресурс оказывает практическую и финансовую поддержку молодежи, помогая им развивать ключевые навыки, уверенность и мотивацию, позволяя им двигаться к хорошей работе или обучению. Программа Enterprise предоставляет деньги и поддержку, чтобы помочь молодым людям начать свой бизнес.

Гениальная молодежь (Rockstar Youth)

http://www.rockstarstartup.co.uk/

«Гениальная молодежь» является частью Rockstar Group, крупнейшей в Великобритании организации по обучению в области предпринимательства. «Гениальная молодежь» разработала ведущую на рынке программу для молодых предпринимателей в возрасте от 18 до 30 лет для поддержки их посредством принципа воображения для создания предприятий, дальнейшего развития и инвестиций. Благодаря этому процессу молодые предприниматели приобретают опыт, уверенность, успешную сеть и устойчивый бизнес.

Новички (Newable)

https://www.newable.co.uk/

Предлагает ссуды на стартапы на сумму более 500 фунтов стерлингов с увеличением на 500 фунтов. В начале продаж вы получите бесплатную поддержку для подготовки заявки и кураторскую поддержку. Для того, чтобы подать заявку на получение ссуды, нужно быть старше 18 лет, иметь желание начать бизнес в Великобритании, проживать и иметь постоянный адрес в Великобритании или иметь законное право жить и работать в Великобритании. Также необходимо уведомить GLE, является ли это единственной ссудой, на которую вы в настоящее время подаете.

Подъемные сети (Elevation Networks)

http://www.elevationnetworks.org/

Предлагает живущим в Великобритании предпринимателям возможность профинансировать и начать свой бизнес. Чтобы подать заявку, нужно быть старше 8 лет, а вашему бизнесу должно быть меньше года.

Start Up Direct

http://startupdirect.org/

Start Up Direct предоставляет финансирование, кураторство и поддержку предприятиям, базирующимся в Англии. Все получатели ссуды будут иметь доступ к 12-месячному кураторству, семинарам и сетевым мероприятиям, телефону доверия для бизнеса, индивидуальному бизнес-коучингу и скидкам от своих глобальных партнеров.

Центр малого бизнеса (Small Business Centre)

http://smallbusinesscentre.org.uk/

Предоставлять четные и практические бизнес услуги, включающие: семинары по бизнес-планированию, учебные курсы, индивидуальные бизнес-консультации (кураторство) и кредиты. Предоставлять стартовые ссуды для новых предприятий и ссуды для развития существующих малых предприятий, базирующихся в Лондоне.

Startup Nation

В данном блоге содержатся полезные советы от целого ряда людей, которые добились цели - и у которых есть бизнес. На сайте есть советы практически по каждому аспекту создания и запуска стартапа.

Lateral Action

Сайт для творческих людей, таких как графические дизайнеры, писатели и т. д. у которых есть некоторые особые проблемы, связанные с ведением собственного бизнеса. Тут предлагают советы, специально предназначенные для таких областей бизнеса.

Freelance Switch

Данный ресурс предлагает все необходимое для фриланса - бизнес-советы, идеи для продуктивной работы и многое другое. Несмотря на то, что в названии указано «фриланс», тут есть много полезной информации для каждого, кто ведет свой бизнес.

Young Entrepreneur

Сайт фокусируется на сложностях, с которыми сталкиваются молодые предприниматели при открытии бизнеса. Также тут содержится информация о молодых предпринимателях.

Small Business Labs

Трудно предсказывать тенденции, которые повлияют на малый бизнес, но данный ресурс делает все возможное, чтобы помочь предпринимателям понять, что будет дальше.

SCORE

Если вам требуется кураторство со стороны предпринимателя, который уже прошел через открытие своего дела, то SCORE может помочь вам найти такого человека. Этот ресурс отличный источник бесплатных бизнес-советов.

Freelancers Union

Союз фрилансеров предлагает длинный список ресурсов для фрилансеров, также включает в себя довольно широкий круг предпринимателей в качестве фрилансеров. Среди информации, которую вы можете найти на этом сайте, есть варианты медицинского страхования, которые не требуют таких затрат, как для работающего населения.

Entrepreneur

На ресурсе находится огромный объем информации о начале и ведении собственного бизнеса.

Women Entrepreneur

Отличным ресурсом для женщин- предпринимателей.

About.com Entrepreneurs

Сайт предлагает регулярно обновляемый ресурс о предпринимательстве. Здесь есть ссылки на множество других ресурсов как на самом сайте, так и в другие.

Entrepreneurship.org

Сайт находится в ведении Фонда Юинга Марион Кауфмана, чтобы предоставить предпринимателям доступ к мировых ресурсам.