



Центр Инновационного Бизнеса

Подготовка ценностного предложения социального проекта для получения поддержки

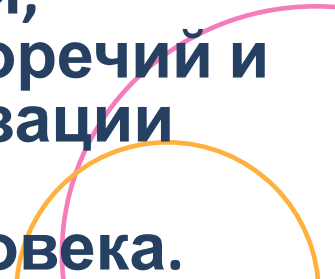
Г.Б. Лехова
Екатеринбург
2017



Социальный проект – это

Последовательность мероприятий и акций, целью которых является предупреждение, минимизация или разрешение проблем, обусловленных дефицитами социально-культурной интеграции, адаптации, реабилитации, социализации, инкультурации и самореализации личности.


Созданная на основе анализа ситуации последовательность взаимосвязанных мероприятий, действий и акций, обеспеченная в нормативно-правовом, экономическом и кадровом отношении, должна обеспечить изменение ситуации и создать условия, способствующие разрешению противоречий и трудностей личного развития; оптимизации социально-культурной и социально-психологической среды обитания человека.





**Инвестиционно-
привлекательные социальные
проекты – это**

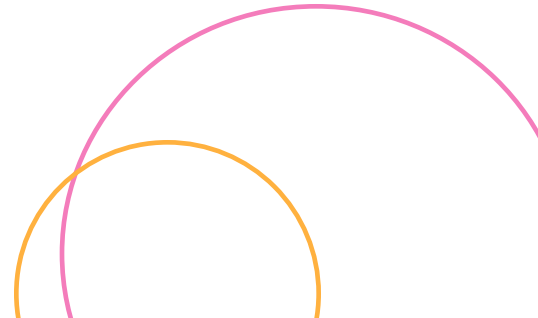
**модели преобразования
социальной среды в
соответствии с
потребностями
развивающегося общества**





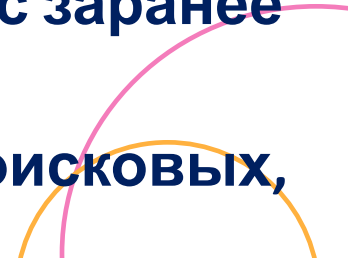
В контексте конкурса «Наследие волонтерской программы Чемпионата мира по футболу FIFA 2018» это:

**Инициативные проекты,
привлекающие внимание
общественности к мероприятиям
Чемпионата и направленные на
формирование наследия,
востребованного в последующие
периоды времени**





Виды социальных проектов

- **Прикладные (результат выполнения непосредственно используется в практике)**
 - **Информационные (работа с информацией о каком-либо объекте, явлении, событии - анализ и обобщение информации и представление для широкой аудитории)**
 - **Ролевые и игровые (участники принимают на себя определенные социальные роли, обусловленные содержанием проекта, определяют поведение в игровой ситуации)**
 - **Исследовательские (результат связан с решением творческой исследовательской задачи с заранее неизвестным решением, - гипотеза)**
 - **Творческие (включают совокупность поисковых, творческих приемов)**
- 



Направления работы Программы:

Спорт

Туризм

Урбанистика

Социальные проекты

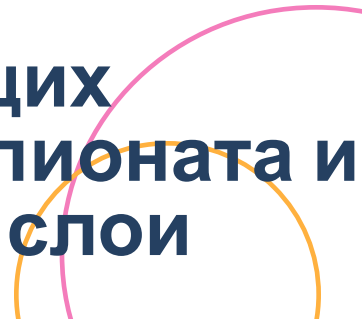
Культура

Экология



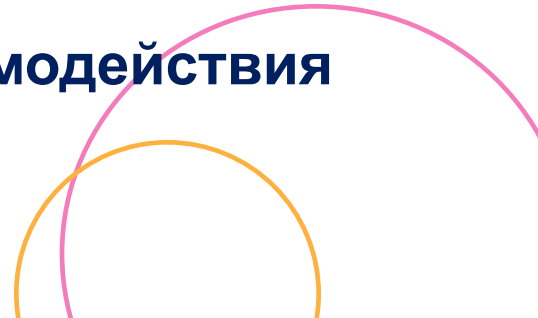



Содержание проектов

- **вовлечение местного населения в современные формы здорового образа жизни, спорта и футбола, в сферу креативных индустрий и добровольческой деятельности;**
 - **создание объектов и активностей для жителей и гостей, направленных на сохранение мероприятий Чемпионата в истории своих городов;**
 - **проведение акций, привлекающих внимание к мероприятиям Чемпионата и вовлекающих в них различные слои населения.**
- 



Содержание проектов

- разработка сайтов и информационных ресурсов, содействующих формированию благоприятной и креативной информационной среды вокруг Чемпионата;
 - реализация потенциала Участников по развитию местных сообществ, совершенствованию региональной среды;
 - формирование современной инновационной среды для гостей и жителей городов России;
 - содействие взаимодействию между поколениями (вовлечение волонтеров «серебряного» возраста);
 - формирование и развитие сетевого взаимодействия между Участниками Конкурса.
- 



**Ценностный потенциал
социального проекта всегда
рассматривается в
совокупности с
его коммерческой
привлекательностью**

Ценность проекта = Выгоды - Затраты





К ценностям относятся:

Здоровье

Досуг — удовольствия, хобби, развлечения

Самообразование

Творческая самореализация

Стабильность

Самореализация в работе. Получение удовольствия от работы

Материальное благополучие

Любовь, семья, дети, дом

Близкие, друзья, общение

Духовные ценности, духовный рост, религия

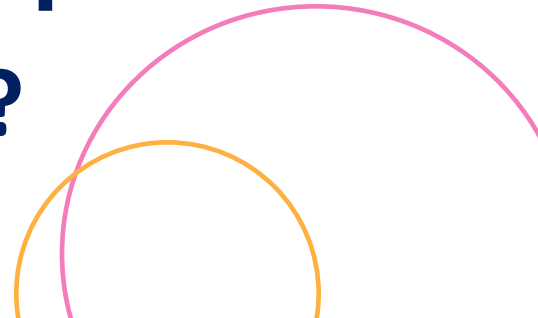
Социальный статус и положение в обществе


Свобода (свобода выбора, свобода слова и т. д.)





В проекте должны быть ответы на вопросы:

- какую ценность Вы производите и продаете?**
 - какова потребность в предлагаемой Вами ценности?**
 - какие имеются ценностные предложения-аналоги на рынке?**
 - сколько стоит ценность?**
- 



Идея → рынок

Я □ **МОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ РЫНКУ**

РЫНОК □ **ПОТРЕБНОСТЬ В МОЕМ
ПРЕДЛОЖЕНИИ**



Рыночная модель разработки и реализации продукта





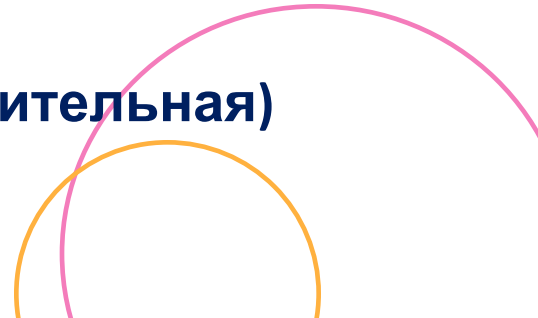
Последовательность шагов при подготовке заявки на поддержку

- Изучить социальную ситуацию в местном сообществе
 - Сформулировать актуальную социальную проблему
 - Определить возможности своей команды
 - Определить цели и задачи проекта
 - Составить план и трафик работы
 - Определить и распределить обязанности в команде
 - Составить бюджет и определить источники получения ресурсов
 - Оценить риски и разработать программы их нивелирования
 - Разработать программу формирования общественного мнения
- 



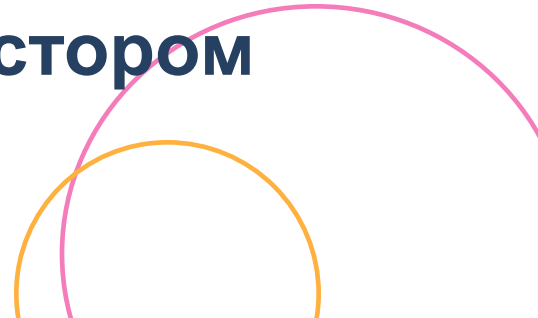
Тестирование концепции нового Продукта

Социальный эффект проекта суммируется и объединяется в интегральную балльную оценку по нескольким шкалам - специальный портал Рунет socialvalue.ru - база социальных показателей (Big Society Capital) , «Стандарт по измерению социального воздействия», предложенный Европейской комиссией, методология оценки эффективности социальных инвестиций IRIS, [Global Impact Investing Network](http://GlobalImpactInvestingNetwork)), оценивающая:

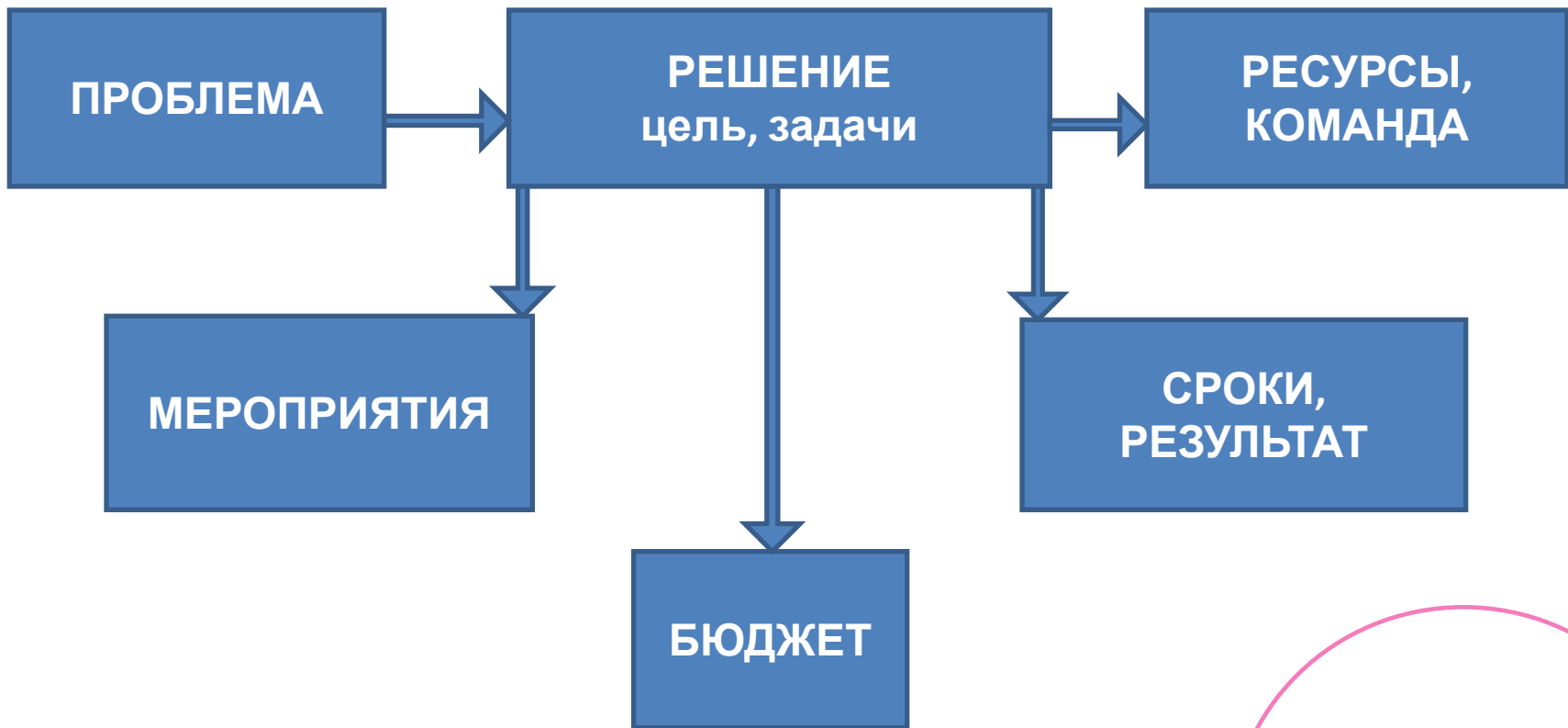
- направление воздействия (положительное — отрицательное),
 - сила воздействия (слабая, умеренная, значительная)
 - масштаб охвата целевых групп.
- 



Структура заявки

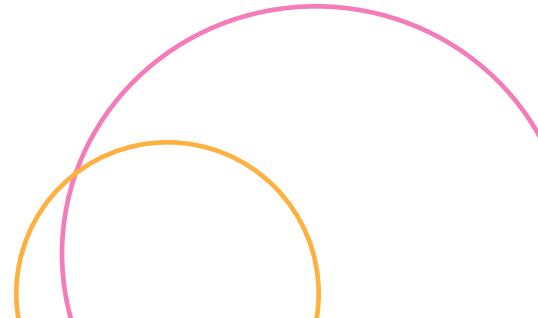
- Проблема
 - Решение
 - Описание Вашего предложения
 - **Ситуация на целевом рынке**
 - Оценка конкурентной среды
 - Соответствие ожиданиям Рынка
 - Команда
 - Бизнес-модель
 - Бюджет, риски
 - Требуемый объем инвестиций
 - Условия взаимодействия с инвестором
- 

Основные блоки проекта





Проблема

- **Сформулируйте Вашу проблему (технологическую, рыночную)**
 - **Подтвердите свое утверждение несколькими фактами: статистика, анализ цен, анализ спроса**
 - **Поясните, каким образом из существования проблемы следуют рыночные возможности**
- 



Катализаторы изменений

- падение спроса;

- текучесть кадров;

- ожесточение конкурентной борьбы;

- снижение прибыли;

- развитие технологий;

- увеличение времени задержек поставок;


- рост издержек;

- аварийное состояние зданий.






Решение

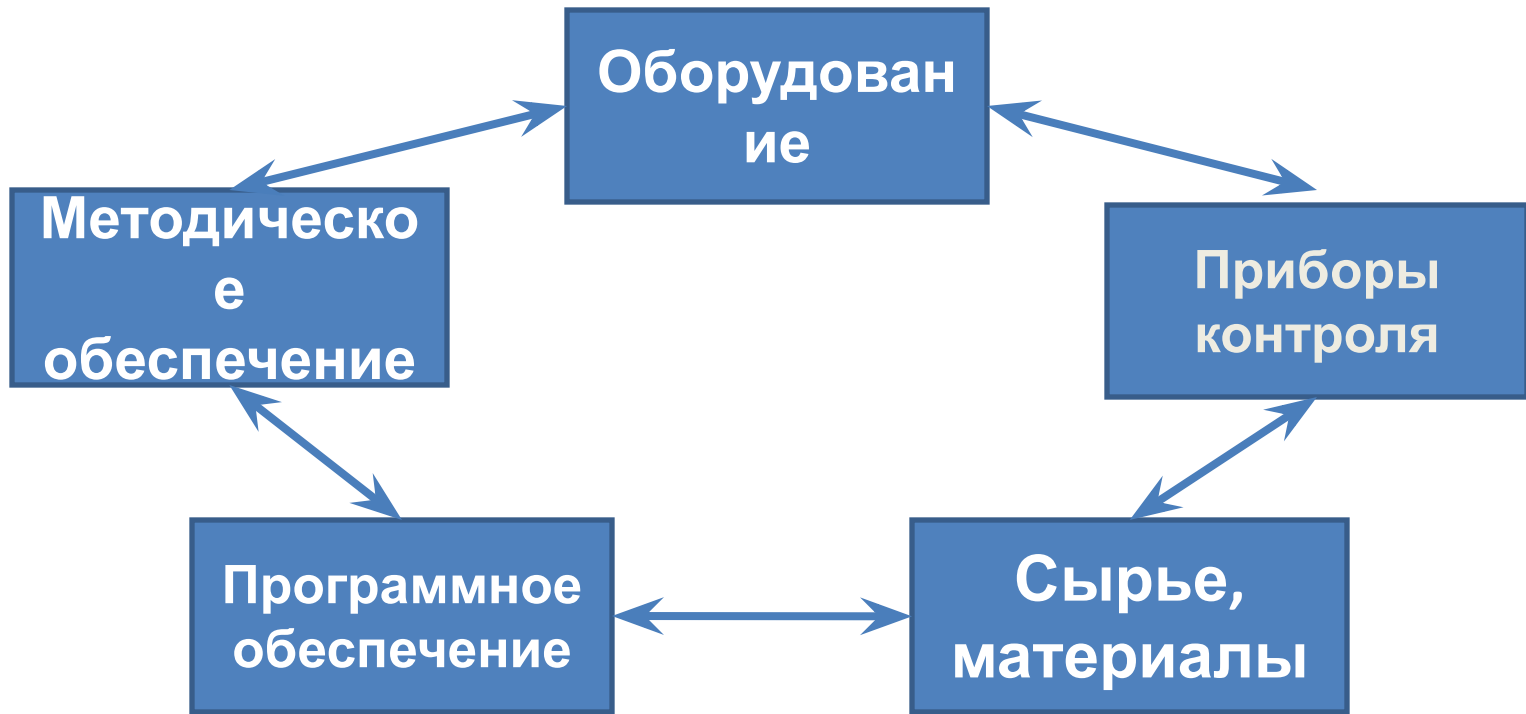
- Лаконично сформулируйте Ваше уникальное решение Проблемы
 - Поясните, как решение встраивается в существующую цепочку создания ценности
 - Подчеркните, как Ваша технология коренным образом изменит существующую практику
 - Опишите, как Компания будет зарабатывать деньги, используя предлагаемое решение проблемы
- 



Разработка


- **Опишите новизну решения.**
 - **Поясните, как Ваше решение изменит существующие процессы и процедуры.**
 - **Представьте технические детали, ресурсную базу.**
 - **Используйте графики, рисунки и видео для пояснения идеи.**
 - **Если уже имеются готовые продукты, представьте их (фото, схема, образец).**
- 

Ресурсная база



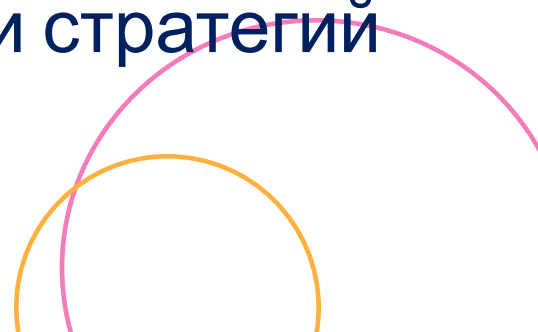


Ситуация на рынке

- **Каковы ёмкость, тенденции развития и динамика роста целевого рынка.**
 - **Целевые рынки, на которых применимы результаты проекта.**
 - **Конечные потребители, заинтересованные в приобретении Вашего Продукта (проведение опросов, тестирование у потребителей, оценка идеи).**
 - **Процесс покупки и принятия решений о покупках.**
- 

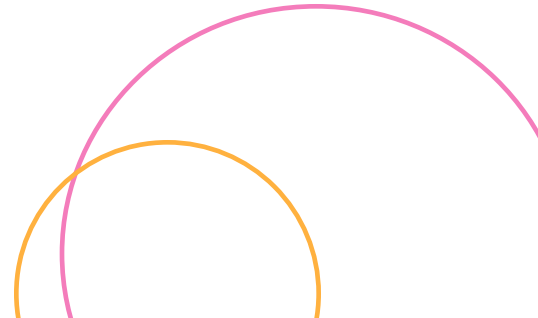


Информация о продукте на рынке

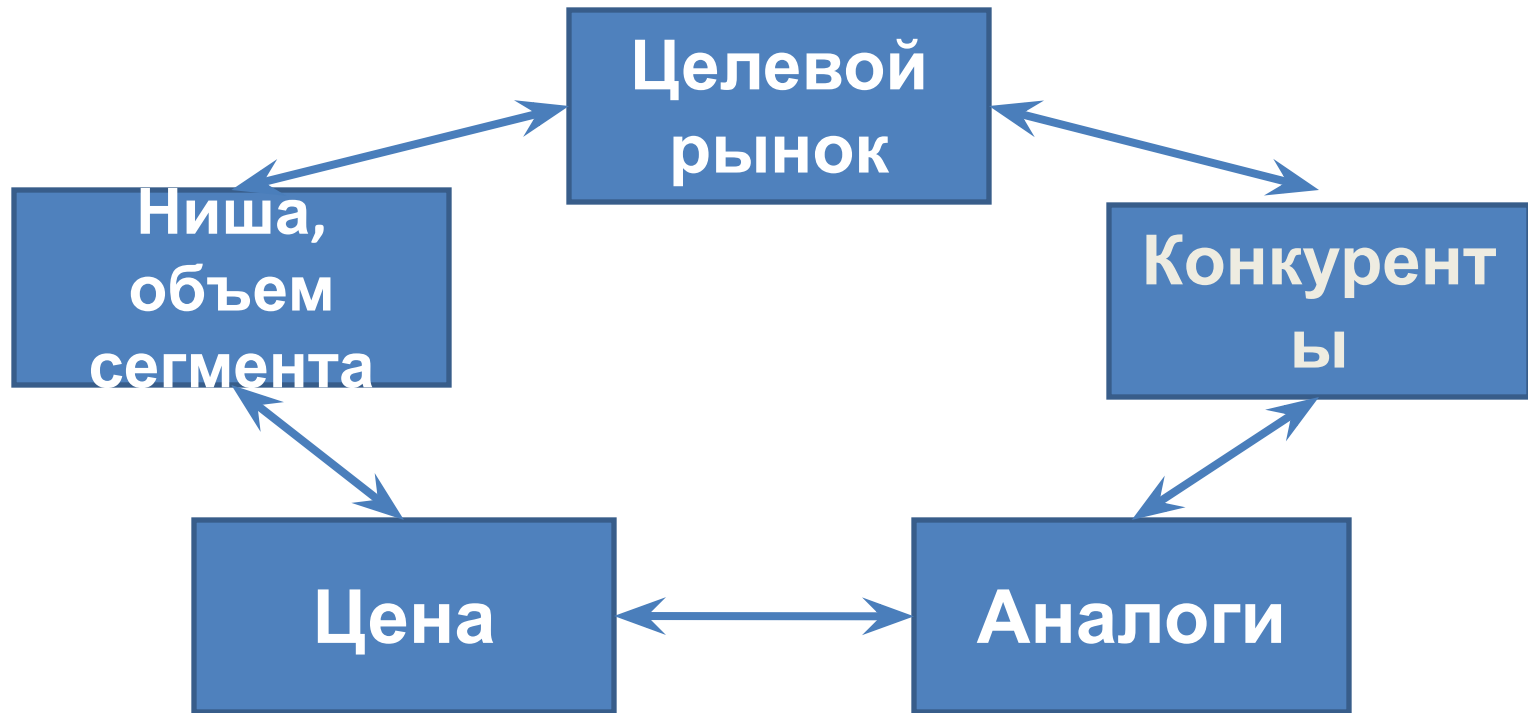
- **Целевой рынок** – объем, тенденции развития, барьеры
 - **Конкуренты** – таблица конкурентных параметров
 - **Аналоги** – выбор наиболее близкой разработки, с которой производится сравнение
 - **Цена** - желателен расчетный показатель, а не выбранный из конъюнктурных соображений
 - **Ниша, объем сегмента** – связь с производственными возможностями и стратегий развития
- 



Конкуренция

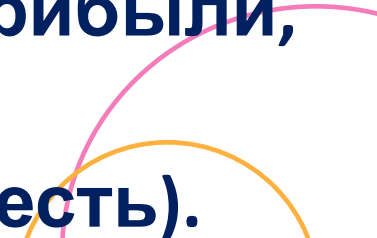
- Наиболее близкие аналоги и прототипы.
 - Перечень конкурентов и их продукции.
 - Анализ конкурентной среды по ключевым параметрам.
 - Объем продаж и цены конкурентов.
 - Конкурентные преимущества предлагаемого решения по показателю цена/качество.
- 

Продукт на рынке






Компания

- **История создания.**
 - **Обзор деятельности компании.**
 - **Отрасль в целом, размеры и характеристики.**
 - **Ключевые компетенции и основные факторы, определяющие успех Компании.**
 - **Текущее положение Компании: число работников, объемы продаж и прибыли, продукция, мощности и т.д.**
 - **История финансирования (если есть).**
- 





Команда

- Кратко представьте ключевых членов команды и их обязанности (роли).
 - Убедитесь, что Вы описали команду, как сбалансированный, гармоничный и компетентный коллектив, способный достичь планируемые результаты .
 - Укажите опыт членов Вашей команды в управлении/работе в проектах смежной тематики.
- 




Этапы реализации проекта

- Составление предложений по проекту с учетом реальной социальной ситуации
 - Поиск деловых партнеров
 - Проведение официальных переговоров, подписание договоров
 - Получение необходимых ресурсов
 - Проведение плановых мероприятий
 - Оценка и контроль выполнения плана
 - Корректировка результатов проекта
- 



Эффективная бизнес-модель должна отвечать на три ключевых вопроса:

- Как команда/компания создает ценность для внешних клиентов?**
 - Как команда/компания зарабатывает деньги?**
 - Как команда/компания обеспечивает стратегический контроль над цепочками создания ценности?**
- 



Основные блоки бизнес-модели

клиенты:

- целевые группы клиентов
- каналы продвижения и продаж
- механизм взаимодействия с целевыми клиентами

создаваемые ценности:


- новые продукты, услуги, решения

система создания ценности:

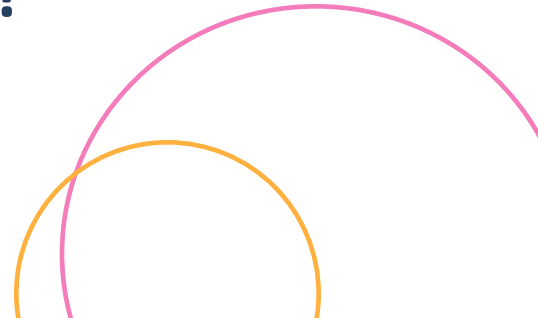
- цепочки создания ценности
- инфраструктура, необходимая для создания ценности
- модель кооперации с партнерами
- технологическая платформа

финансовая модель:

- структура затрат, структура доходов,
 - схема финансовых потоков
- 

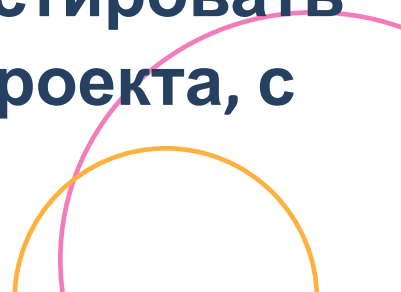


Ключевые параметры бизнес-модели

- Кто является партнерами бизнеса?
 - Какие предлагаются товары и услуги?
 - Когда эти товары и услуги становятся доступными?
 - Куда поставляется продукция компании?
 - За счет чего существует компания?
 - Какую цену платит потребитель?
- 




Хорошая модель бизнеса

- открывает новые возможности перед вами, но не перед вашими конкурентами;
 - позволяет генерировать больше выгод для ваших партнеров во время успешных периодов ведения бизнеса;
 - стимулирует рост отрасли (увеличение потребности);
 - обеспечивает возможность реинвестировать ресурсы, генерируемые в рамках проекта, с выгодой для всех партнеров;
 - побуждает минимизировать
- 




Критерии осуществимости проекта

- Наличие работающего прототипа (идея апробирована)
 - Прогноз возможности масштабирования
 - Независимость от других разработок
 - Независимость от разрешительных процедур
 - Независимость от экологических норм
 - Независимость от поставок дефицитных компонентов, которые может заблокировать конкурент
- 

Сырье – производство-рынок

<p>Поставка сырья и материалов в необходимом объеме</p>	<p>Производство с минимальными затратами и максимальной прибылью</p>	<p>Достаточный рынок</p>
<p>.КТО поставляет? .СКОЛЬКО? .НА КАКУЮ СУММУ? .Условия ДОГОВОРА поставки? .Альтернативные поставщики?</p>	<p>1.ПОСТОЯННЫЕ ЗАТРАТЫ? 2.СКОЛЬКО произвести, чтобы покрыть постоянные затраты? 3.СЕБЕСТОИМОСТЬ? 4.ЦЕНА единицы? 5.КОГДА можно начать производство? 6.КАКОВА проектная мощность? 7.% освоения объекта? 8.СТОИМОСТЬ завершения? 9.Кадровое обеспечение? 10.ОКУПАЕМОСТЬ вложений? 11.БЕЗУБЫТОЧНОСТЬ?</p>	<p>1.КТО покупает? 2.ГДЕ покупают? 3.ЗАЧЕМ покупают? 4.ЕМКОСТЬ? 5.СЕЗОННОСТЬ?</p>



Инструменты управления бизнес-моделью

Компании, которые пытаются улучшить свои модели бизнеса, обычно используют один из трех подходов:

- **увеличение ценности без повышения цен (поиск идеи в смежных отраслях);**
- **изменение цен для увеличения прибыльности;**

использование новых бизнес-моделей;

Взаимосвязь компонентов модели развития бизнеса



Финансы





Источники финансирования

<http://www.nb-forum.ru/business/advices/dopolnitelnye-istochniki-kapitala.html>

Конкурсы:

- Фонд «Наше будущее» проводит ежегодные конкурсы по предоставлению беспроцентных займов и прямых инвестиций
 - Фонд «Навстречу переменам» помогает социальным предпринимателям, работающим с детьми.
 - В 2015 году появился конкурс социальных стартапов для предпринимателей из России и Казахстана.
 - На сайте «Форума Доноров» размещена карта донорской активности, в каталоге «Яндекса» в разделе «Благотворительные фонды» содержится информация о более чем 160 организациях-донорах, есть специальные площадки, собирающие информацию о конкурсах с различных сайтов - vsekonkursy.ru; konkursgrant.ru.
- 



Источники финансирования социальных проектов

Международные конкурсы:

- для некоммерческих или коммерческих организаций и непосредственно социальных предпринимателей, - ashoka.org; skoll.org; schwabfound.org; echoinggreen.org; eurasia.org.

Поддержка со стороны бизнеса:

- [«Лукойл»](#), [СУЭК](#), [«Северсталь»](#), [РУСАЛ](#), [«Металлоинвест»](#), [«Норильский никель»](#), [ОМК](#) имеют свои центры социальных программ и используют социально-предпринимательские механизмы для развития потенциала территорий своего присутствия (корпоративные конкурсы проектов, гранты, займы, субсидии для проведения образовательных курсов для социальных предпринимателей).

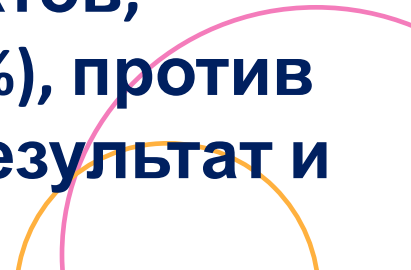
Краудфандинг: наиболее популярные платформы:
www.planeta.ru и www.boomstarter.ru.





Краудфандинг – система сбора средств «с миру по нитке»

Crowd – толпа, funding – финансирование.

- **Согласно исследованию, проведенному в Университете Пенсильвании несколько лет назад, из 471 успешных проектов в разряде «Дизайн и технологии» 381 получили реальные результаты, 76 остались незаконченными, 3 вернули деньги обратно, 11 «исчезли» и их создатели перестали выходить на связь со спонсорами.**
 - **То есть, 14 (3,6%) провальных проектов, собравших чуть более \$21 тыс.(0,5%), против 381, показавших положительный результат и собравших \$4,5 млн.**
- 

Краудфандинг (Википедия)

- «Народное финансирование», коллективное объединение ресурсов (денег) для какого-то мероприятия или действия - коммерческого проекта, благотворительной акции, нового бизнеса.
- Схема инвестирования - объединение небольших сумм (50 - 1000 руб.) от большого количества людей, или инве



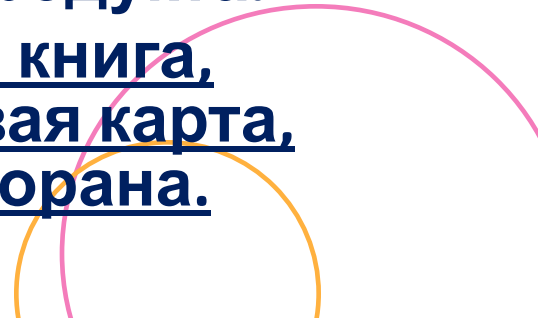


Участники и Проекты крауфандинга

«Бекер» - человек, который вкладывает свои деньги в пока еще не существующий проект с целью поддержать его и/или получить в последствии какой-то бонус: копию этого продукта бесплатно или со значительной скидкой, копию продукта + приз, эксклюзивные материалы доступные только для него.

Бекеры — не соучредители, они не получают в компании доли или акции. За счет большого количества бекеров, даже при их небольших вкладах (от \$1 до \$100, самые популярные платежи - \$20-25), компании собирают средства на разработку и/или изготовление продукта.

Продукт может быть разным — игра, книга, фильм, зубочистки, отвертка, звуковая карта, установка памятника, открытие ресторана.





Бекеры - кто они?

- **Случайные**

- **Активные – работа на любимых площадках, поиск интересных проектов**
- **Евангелисты - \$1, количество**
- **Краудангелы – благотворительность \$1000-10000**
- **Микропредприниматели – корыстные цели, перепродажа льготного продукта**
- **Коллекционеры – азарт, благотворительность**
- **Бекеры последних дней – участие в заканчивающихся проектах, которые почти полностью собрали сумму – рывок финансирования**



Бекеры - кто они?

- Сомневающиеся – дискуссия на форумах
- Требователи – условия поддержки - форумы
- Собаки – на - сене - убеждают, что краудфандинг – «зло»
- Русские бекеры, страны СНГ, зарубежные площадки: <http://boomstarter.ru/>; planeta.ru; [rustarter](http://rustarter.com); [с миру по нитке](http://смирупо.рф) с миру по нитке; [Русские на Кикстартере](http://Русские.кикстартер.рф) на фейсбуке; "[Megarunner](http://Megarunner.com)"; [lab.gamesplanet](http://lab.gamesplanet.com) (видеоигры); [Day One](http://DayOne.com) Day One; [al-Skyjacker](http://al-Skyjacker.com) Day One; [al-Skyjacker](http://al-Skyjacker.com); kickstarter.com
- Антибекеры – вредители, могут блокировать проект
- Сомневающиеся – дискуссия на форумах



Краудтрек

- Краудтрек – Российский сервис статистики краудфандинговых проектов


http://crowdsourcing.ru/article/v_rossii_zapustili_servis_statistiki_kraudfandirovovykh_proektov_kraudtrek;

- зарубежный аналог - <http://kicktrac.com>
- ход краудфандинговой кампании выбранного проекта отслеживается по трем графикам: первый показывает общий прогресс по сборам; второй - сколько денег было собрано в каждый день кампании; третий - количество спонсоров по дням.

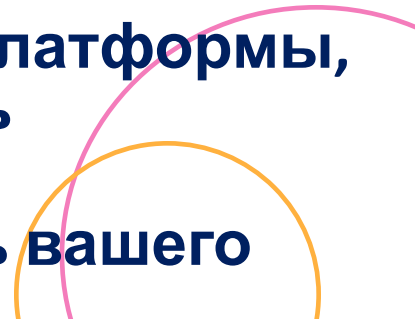


Краудинвестинг

- **Акционерный краудфандинг** - сертифицированный или не сертифицированный инвестор получает взамен на деньги не готовый продукт или сувенир-поощрение, а долю в компании.
- В мире краудинвестинг является одной из наиболее динамически развивающихся форм краудфандинга с 2011–2013 гг. Однако, правовое поле, регулирующее этот вид краудфандинга, до сих пор до конца не сформировалось. Тем не менее, по данным [Crowdsurfer](#) в мире существует около 250 платформ, реализующих модель краудинвестинга на практике.




Как правильно подготовить проект и идею для краудфандинга?

- Определите свой целевой рынок и тех, кто выиграет от вашего выхода на рынок;
 - Подготовьте привлекательную и красивую историю рождения идеи, которая будет развиваться от того, что проект будет запущен.
 - Постоянно совершенствуйте свое предложение в лучшую сторону в процессе сбора денег (люди, дающие деньги должны быть уверенными, что их деньги будут потрачены эффективно).
 - Продумайте, как Вы будете раскрывать информацию по вашему проекту, сколько и чего можно будет рассказать, чтобы не разгласить коммерческую тайну.
 - Изучите все правила и политику той платформы, на которой вы собираетесь поместить предложение;
 - Будьте готовы доказать легитимность вашего бизнеса. Люди не прощают обмана.
- 



Примеры проектов краудфандинга

- Телефон ночного видения (С-Пбг) 300 тыс.руб., 166 спонсоров
 - Дизайнерский стол со встроенными гаджетами 500 тыс., М.
 - Фитнес-полотенце, М., 1 млн. руб.
 - Кресло-коляска для инвалидов, 500 тыс. руб., Тольятти
 - Устройство для безопасной эвакуации автомобилей, 70 тыс. руб., Ек-бург
- 

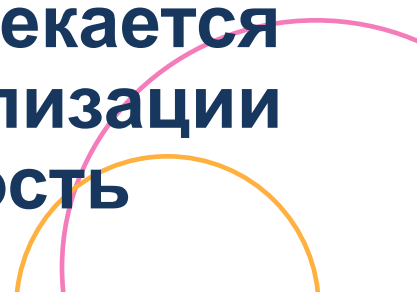



8 правил прибыльного инвестирования

1. Чистая прибыль от вложения должна превышать ее величину от помещения средств на банковский депозит .
 2. Рентабельность инвестиций должна превышать среднегодовой темп инфляции.
 3. Рентабельность данного проекта с учетом временной стоимости денег должна быть больше доходности альтернативных проектов.
 4. Рентабельность активов инвестора после реализации проекта возрастает и превышает среднюю ставку банковского
- 




Правила прибыльного инвестирования

5. Получение и использование средств для инвестирования должны происходить в установленные сроки.
 6. Кратко- и среднесрочные проекты финансируются за счет чистой прибыли и амортизационных отчислений.
 7. Для капитальных проектов выбирают самые дешевые способы финансирования (самоинвестирование, финансовый лизинг). Заемный капитал привлекается только в случае, если после реализации проекта повысится рентабельность собственного капитала.
- 

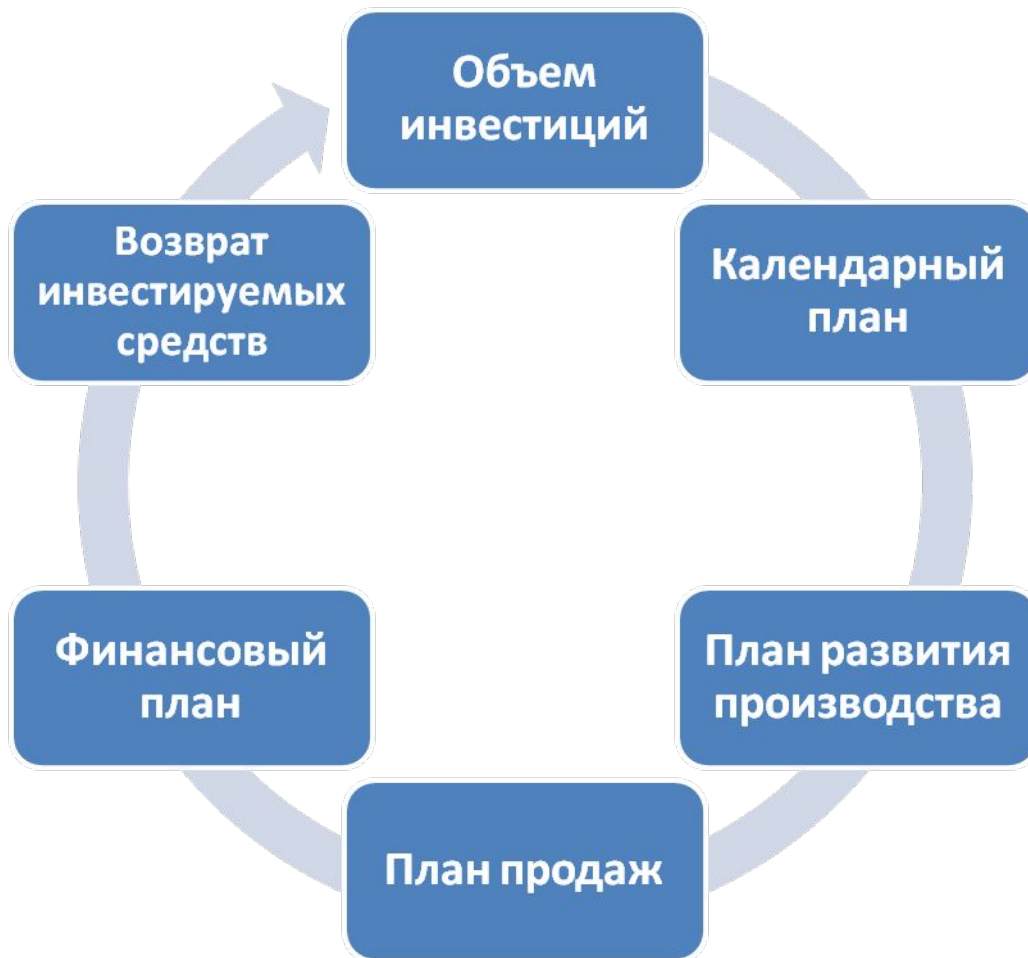


Главное правило инвестора

8. Инвестиционный проект должен соответствовать главной стратегии поведения инвестора на рынке товаров и услуг с позиций:

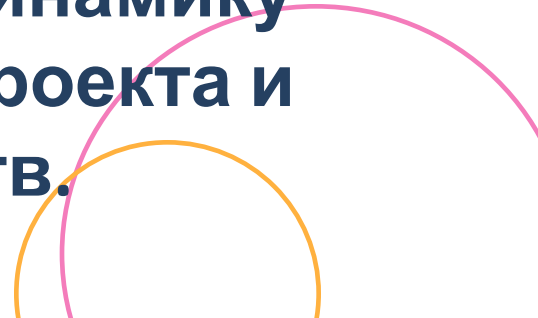
- **формирования рациональной структуры производства,**
 - **сроков окупаемости капитальных затрат,**
 - **наличия финансовых источников покрытия издержек производства,**
 - **обеспечения стабильности поступления доходов от реализации проекта.**
- 

Инвестиционная программа проекта



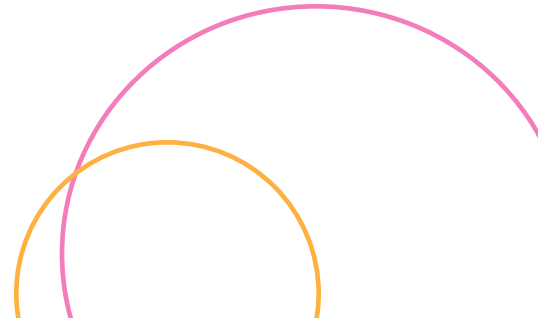


Инвестиционное предложение

- Документальным подтверждением успешности развития бизнеса и осуществимости проекта является **Бизнес-план, как инвестиционное предложение и универсальный инструмент управления бизнесом.**
 - Все фрагменты проекта должны быть логически связаны единым планом, обеспечивать декларируемую динамику развития бизнеса, доходность проекта и возврат инвестиционных средств.
- 



Структура бизнес-плана

- Меморандум о конфиденциальности
 - Резюме проекта
 - Описание предприятия и отрасли
 - Описание продукции
 - План маркетинга
 - Инвестиционный план
 - Производственный план
 - Организационный план
 - Финансовый план и показатели эффективности проекта
 - Анализ рисков (чувствительность проекта)
 - Выводы
 - Приложения
- 

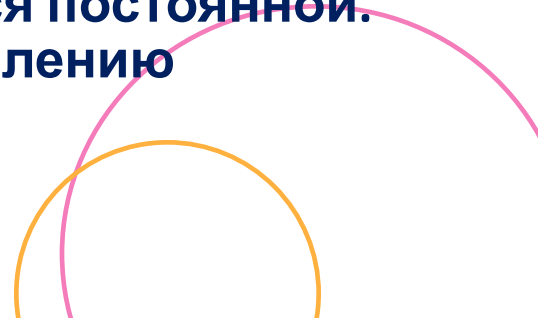



Гарантии поддержки проекта

- **Четко поставленные цели.** Начиная уже с философии проекта (или его миссии). Приверженность проектной группы заявленным целям.
 - **Компетентный руководитель проекта.** Грамотный, коммуникабельный руководитель, имеющий необходимый технический и административный опыт.
 - **Наличие поддержки со стороны.** Все заинтересованные стороны должны знать об этой поддержке и ее чувствовать.
 - **Компетентные члены проектной группы.** Успех проекту обеспечивает грамотная и подготовленная группа исполнителей.
 - **Ресурсное обеспечение** (финансовое, кадровое, материальное).
 - **Адекватное информационное сопровождение.** Наличие необходимой для реализации проекта информации о его целях, статусе, изменениях, организационных условиях.
 - **Механизмы управления.** Наличие механизмов управления происходящими событиями и своевременное выявление отклонений от плана.
- 



Гарантии поддержки проекта

- **Обратная связь.** Все заинтересованные в результатах проекта стороны должны иметь возможность изучать положение дел и вносить соответствующие предложения и коррективы.
 - **Отзывчивость к клиентам.** Все потенциальные пользователи проекта получают информацию о состоянии дел по проекту.
 - **Описание механизмов поиска и корректировки отклонений.** Система мер по поиску проблем и устранению их причин.
 - **Неизменность состава участников проекта.** Кадровая составляющая проекта на весь срок его реализации должна в максимально возможной степени оставаться постоянной. Частая смена кадров может привести к распылению накопленного группой опыта.
- 



СПАСИБО ЗА ВНИМАНИЕ
**Фонд «Уральский учебно-научный
Центр Инновационного Бизнеса»**

Тел/факс: +7(343)3500190

cibfund@mail.ru

g.lekhova@cibfund.ru

<http://www.cibfund.ru>