

ТВОЙ СОЦИАЛЬНЫЙ СТАРТАП

ПОШАГОВАЯ ИНСТРУКЦИЯ О ТОМ, КАК НАЙТИ
ЛЮБИМОЕ ДЕЛО ЗА 30 ДНЕЙ И ДЕЛАТЬ МИР ЛУЧШЕ



ЕЛЕНА КОЗЛОВСКАЯ

Елена Козловская

**Твой социальный стартап.
Пошаговая инструкция о том,
как найти любимое дело
за 30 дней и делать мир лучше**

«Издательские решения»

Козловская Е.

Твой социальный стартап. Пошаговая инструкция о том, как найти любимое дело за 30 дней и делать мир лучше / Е. Козловская — «Издательские решения»,

ISBN 978-5-44-836057-2

Эта книга-учебник предназначена для всех людей, желающих начать свое дело, а также для предпринимателей, которые хотели бы сделать свое дело более социально и экологически полезным и организованным. Книга также будет полезна людям, ищущим ответ на вопрос, чем заняться в жизни. Книга начинается с выяснения вопросов твоего предназначения и затем переходит к изучению инструментов создания бизнеса. Эта книга для людей, которые намерены стать независимыми творцами своей яркой, наполненной жизни.

ISBN 978-5-44-836057-2

© Козловская Е.
© Издательские решения

Содержание

Глава 1. Разговор с душой	6
Глава 2. Миссия	9
Глава 3. Стратегия и тактика	12
Глава 4. Цели бизнеса и социальный эффект	16
Конец ознакомительного фрагмента.	23

Твой социальный стартап Пошаговая инструкция о том, как найти любимое дело за 30 дней и делать мир лучше

Елена Козловская

Посвящается родителям

© Елена Козловская, 2016

ISBN 978-5-4483-6057-2

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

Сборы от продажи книги идут на финансирование социальных проектов в рамках BEL MONDO (<http://belmondoventures.com/by/>).

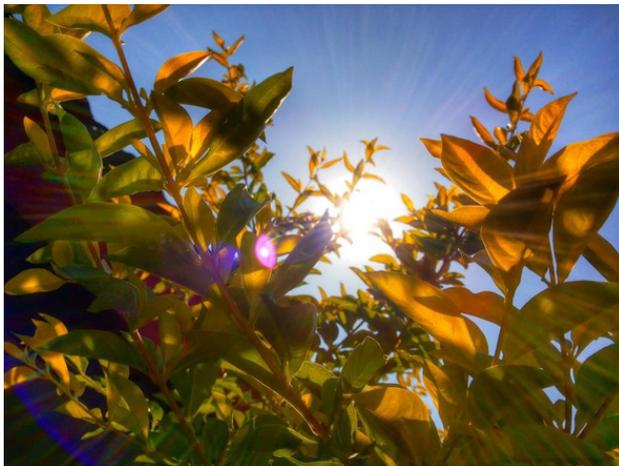
Минск, 2016

Эта книга-учебник предназначена для всех людей, желающих начать свое дело, а также для предпринимателей, которые хотели бы сделать свое дело более социально и экологически полезным и более организованным. Книга также будет полезна людям, ищущим ответ на вопрос, чем заняться в жизни. Книга начинается с выяснения вопросов твоего предназначения и затем переходит к изучению инструментов создания бизнеса. Эта книга для людей, которые намерены стать независимыми творцами своей яркой, наполненной жизни. Книга состоит из 15 глав, в каждой главе даётся задание. По мере прохождения всей книги ты создашь своё любимое и полезное дело!

Сборы от продажи книги идут на финансирование социальных проектов в рамках BEL MONDO (<http://belmondoventures.com/by/>).

Минск, 2016

Глава 1. Разговор с душой



Когда ты счастлив – не думаешь о смысле жизни

Дорогой читатель, я очень вдохновлена поделиться с Тобой знаниями и навыками о том, как заниматься любимым делом, помогая ближним и живя благополучной жизнью. Это книга для Доброделателей – для людей, главным желанием которых является помогать другим и делать мир лучше. Если это про Тебя – поздравляю! Люди, желающие помогать другим, восхищают меня, это поистине великие люди, имеющие внутреннюю целостность, смелость, великодушие и драйв творцов. Я мечтаю о том, что с помощью этой книги Ты научишься, как сделать так, чтобы любимое дело приносило благополучие и радость Тебе, чтобы Ты всегда был наполнен, и таким образом, мог делиться этим с окружающими! Заниматься предпринимательством трудно, это путь с множеством вызовов и сложных задач, однако, если Ты занимаешься любимым делом – то Тебе всё нипочем, в критических ситуациях энергии, радости, силы прощения во много раз больше, ведь Ты же занимаешься Своим делом, ты становишься непоколебим в своей внутренней радости!

Если кому-то из наших близких и даже малознакомых людей тяжело – как хорошо посетить их и пожелать им всего хорошего, сказать, как их присутствие и счастье важны для нас, помочь по мере сил. Делая это, мы добавляем больше энергии, радости как в их, так и в нашу жизнь. А что, если заниматься этим каждый день, постоянно раскрывая и наращивая своё мастерство, совершая осознанные поступки любви в каждый момент времени?

Как же Ты красив в своём стремлении к счастливой, свободной, радостной и благополучной жизни для себя и других!

Ведь Ты так особенен в своей красоте и в своём несовершенстве, в своей чувствительности и в своей упрямости, в своей восприимчивости и в своем скептицизме, в своей неуверенности и в своей убежденности, в своей открытости и в своей осторожности, в своей игривости и своей серьезности, в своей активности и в своей скромности, в своей быстроте и в своей стабильности, в деле Твоих рук, в созидании Твоей мысли, в чистом намерении Твоей души, в Твоей Мечте, в Твоей силе, в Твоем знании!

Осознай и войди в этот храм Твоего сердца.

Покажи миру, на что Ты способен, просто радуясь в своей деятельности и радуя людей, которые тебя любят!

Ведь по-другому просто неинтересно, ведь это просто скучно проводить драгоценный день не двигаясь, не развиваясь, не чувствуя вкус жизни, в то время когда можно сделать

столько всего другого. А ведь это Твоя жизнь, она идет, а Ты сидишь, ждешь с моря погоды или непонятно что...

Возможно, Тебе сейчас стало тяжело от осознания, как далеко Ты стоишь от полной реализации Твоего потенциала, от глубокой, счастливой, наполненной жизни. На самом деле, это очень полезно, если Тебе вдруг стало **очень** грустно, если Ты сумел спуститься в самые недра Твоего отчаяния, Твоего страдания, боли и бессилия. Проживи и ощути это как можно сильнее. Прочувствуй тяжесть Твоих обид и грусти, увидь, как эти каналы приковывают Тебя к земле и не дают взлететь. Отпусти этот балласт. Отпусти всех, кто причинил тебе боль и прости Себя за принятие этой боли и за согласие с ней. Сгори до тла в этом огне полной потерянности, страхов, скованности, обиды, униженности, нехватки, страданий и разочарований. И пускай этот пепел развеет ветер...

А теперь... А теперь пришло время воскреснуть и засиять!!! Пришло время нарисовать на чистом листе новую картинку Тебя и Твоего мира, картинку, которая тебе очень понравится. Напиши, какие качества и состояния в Себе хочешь наработать. Не сковывай Себя, пожелай Себе всего самого прекрасного, что только сможешь вообразить. Пока не думай, как Ты сможешь этого достичь – как-нибудь :) ... Важно, что Ты на правильном пути!

Пойми, что сейчас произошло. От счастливой жизни тебя отделял и всегда отделяет лишь один момент. В прошлом моменте Ты грустил и страдал, а сейчас Ты радуешься. В прошлом моменте Тебе было тяжело, а сейчас вдруг – легко. Сейчас Ты наполнен сил и энергии! Возможно, Тебе даже стало смешно, чего же Ты так мучался момент назад? Страдания – тлен, однако мы сами его выбрали, чтобы почувствовать полноту жизни. И этот выбор всегда за нами, под каким углом воспринимать реальность.

Однако, если мы намерены созидать прекрасный мир, то более практично получается поддерживать себя наполненными энергией, то есть радостью, любовью, интеллектом, красотой, чтобы сотворять что-то новое и совершенное вначале в мыслях, а потом на бумаге и на деле! Тем более, что мы намерены делиться этой радостью, здоровьем, красотой и любовью с другими, трансформируя это все в прекрасные услуги и продукты. Так что нужно постараться создавать эту полезную энергию в мыслях, наполняться ею при виде красоты и логичности всего существующего, а от всего ненужного и тяжелого душу очистить.

Если же Ты вовсе не испытал мук и терзаний при мысли, что жизнь проходит мимо – поздравляю! Ты уже на правильном пути! Осталось только усилить некоторые компоненты Твоей деятельности!

Эта книга состоит из 15 глав, в каждой из которых дается конкретная задача на проработку, направленная на развитие Твоего дела. Первые главы посвящены фундаментальным основам понимания Твоего дела, выработки стратегии. Последующие главы являются более прикладными и повествуют о том, что и как нужно делать прямо сейчас. Тебе придется много поработать, проливая свет на все аспекты твоей будущей деятельности и нарабатывая новые качества в себе. Такой вот стартап-интенсив! В каждой главе есть задание, ставь галочку в квадратике в конце главы после его выполнения. Когда выполнишь все задания – Ты создашь Твой любимый и полезный многим стартап!

Задание первой главы – это лучше понять Себя, Свою красоту и совершенство, ведь только раскрывая красоту и силу внутри, можно проявить её и извне. Стань Собой, синхронизируйся со Своей истинной природой, порадуя себя и порадуются все вокруг, стань в позицию творца Своей жизни, и тогда не возникнет противоречий и препятствий в осуществлении Твоих планов. Эта глава – самая важная в книге, потому что задаёт базу, основу основ, на которой будет строиться Твоё дело, постарайся прочувствовать и осознать её наиболее полно.

Я намерен жить счастливой, гармоничной, красивой, здоровой, благополучной жизнью, принося максимальную пользу себе и другим людям.

Глава 2. Миссия



Сохрани свою красоту

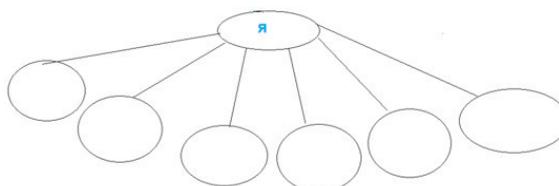
Миссия – это нечто большое и необъятное, это намерение, устремленное в бесконечность. Выбирая дело своей жизни, хорошо бы определить свою основу основ, чтобы когда возникают любые трудности, вернуться к ней и свериться, по своему ли пути идешь.

Есть много техник поиска своего предназначения и определения вида деятельности, предлагаю свой трехшаговый способ:

Шаг 1: Понять, что у Тебя уже есть при себе, из чего Ты состоишь. Нужно разделить себя на ряд качеств и состояний, определить, что есть у Тебя наиболее ярко выражено, в избытке и чем Ты с радостью готов делиться с другими. Здесь мы говорим о душевных качествах и качествах характера, их закон в том, что чем больше ими делишься, тем больше их становится, это и будет основным механизмом нашего дела. Вот мой пример:



Моя миссия в жизни – наращивать всё это в себе, делаясь этим с другими людьми. Теперь попробуй и Ты. Заполни кружочки качествами, которые точно в Тебе присутствуют, которые радуют Тебя и которых Ты побольше хотел бы замечать вокруг, делаясь ими. Можешь нарисовать больше кругов, поверь, этим ты меня очень порадуешь.



Заполнил? Отлично! Теперь из этих кружочков выбери свой самый-самый любимый, тот, которым хочется поделиться больше всего. Выбери тот кружок, о котором ты хочешь думать и раскрывать больше всего и над которым работать, наполняя его всё большей энергией и новыми знаниями. Выдели его, с ним поработаем. Двигаемся дальше.

Шаг 2: Теперь нужно определить направление нашего влияния. Кому тоже поможет то, что у меня есть? Кому я хочу передать то, что имею и что особо выделил? Нужно выбрать несколько очень конкретных категорий, от общих к более узким. Просто думай, кому на самом деле НУЖНО больше всего то, что Ты можешь передать. Кому станет хорошо от данного блага?

Вот варианты, подчеркните свой или допишите: природе/ людям/ компаниям/ зданиям/ новорожденным детям/ школьникам/ подросткам/ влюбленным/ семьям/ сиротам/ пенсионерам/ студентам/ предпринимателям/ нездоровым людям/ депрессивным людям/ ищущим людям/ врачам/ учителям/ людям моего подъезда/ людям города Минска/ домашним животным/ инвалидам/ другое

Шаг 3: Посредством чего я доставлю то, что у меня есть, тому, кому это надо? В чем моё умение и мастерство? Чему я учился/ какое у меня образование? Что, как мне кажется, у меня очень хорошо получится, если попрактиковаться? Где я работал и какие навыки приобрел?

Вот варианты, подчеркните свой или допишите, выбирайте любимые занятия: танец/ писательство/ выступление на публику/ музыка/ рисование/ работа руками/ создание сайтов/ продвижение сайтов/ коммуникации/ управление финансами/ строительство/ обучение/ консультирование/ управление проектами/ создание команды единомышленников/ служба на благо государства/ составление маркетингового плана/ выращивание растений/ знание химии/ фотография/ программирование/ контроль качества/ спорт другое

После выполнения этих трёх шагов, у нас появилась некоторая матрица, из которой мы можем комбинировать различные варианты идей для **своего дела**, заполнив данное предложение: **Я намереваюсь делиться _ (Шаг 1) _ с _ (Шаг 2) _ посредством _ (Шаг 3) _**. Например, «я намереваюсь делиться любовью с предпринимателями посредством обучения» или «я намереваюсь делиться здоровьем с людьми из Минска посредством создания команды фермеров-единомышленников».

Если задача нашего дела – делать мир лучше, помочь людям, то полезно будет взглянуть на список гуманитарных проблем человечества и соответствующих целей, определенных [битая ссылка] ООН в Декларации тысячелетия для создания устойчивого, гармоничного мира. Рекомендую ознакомиться с подробным описанием каждой цели на сайте ООН, где приведены факты и цифры по каждой из них, объясняющие, почему это важно. Их 17:



Запиши, какие у Тебя появились варианты, выбери один и мы продолжим шлифовать и уточнять его в последующих главах.

Я намереваюсь делиться _____ с _____ посредством _____.

Моя деятельность способствует устойчивому развитию, помогая реализовать цель ООН № ____ “_____”.

Глава 3. Стратегия и тактика



Чтобы понять её и реализовать – раздели и подчини

Поздравляю, у нас появилось общее видение того, чем мы хотели бы заниматься и наброски идей. Вариантов может быть много, но давай выберем один и проведем его вплоть до реализации. На протяжении всех последующих глав, мы будем исследовать и оттачивать все компоненты, необходимые для успешного дела.

Итак, напомню, чтобы определиться с миссией, мы пошли на то, что «выделили» из нашего целостного Я некое качество, которым собираемся делиться с миром. Далее, мы сформировали некоторую общую концепцию нашего дела. Например, у меня получилось что-то вроде «**я намереваюсь делиться любовью с предпринимателями посредством обучения**». Давай дадим название нашему будущему проекту. Пусть название содержит суть нашего дела. Я буду использовать название моей компании «**BEL MONDO**», что в переводе с итальянского означает «Прекрасный Мир». Теперь, давай пойдем глубже и снова раздробим наше целое дело на ряд элементов, и проанализируем их отдельно. Элементы нашего дела будут такими: Маркетинг, Продукт, Финансы, Сотрудники, Администрирование.

Для нашего проекта мы создадим папку на компьютере или в Google Docs и назовем её как наш проект. Внутри этой папки мы создадим 5 папок и назовем их так же: Маркетинг, Продукт, Финансы, Сотрудники, Администрирование. Теперь, для каждого направления мы создадим некую большую, стратегическую задачу так, что сложив все 5 задач, наш проект реализуется. Достигнув совершенства по всем этим 5-ти направлениям, мы достигнем совершенства в нашем деле. А достигая совершенства в нашем деле, мы реализуем выбранную миссию своей жизни или своё Я, так как в нашем подходе своё дело является гармоничным продолжением нашего я.

Показываю на примере, как обозначить намерение по каждой из 5-ти тем:

BEL MONDO					
Миссия	я намереваюсь делиться любовью с предпринимателями посредством обучения				
Стратегия	Продукт	Маркетинг	Сотрудники	Финансы	Администрирование
	Создать цифровой ресурс, где предприниматели смогут получить мотивацию, знания, инструменты, ресурсы для развития	Помочь 100.000 человек в реализации их предпринимательских инициатив	Сформировать команду профессиональных, любящих, креативных людей	Обеспечить финансовую устойчивость (самокупаемость) и высокую заработную плату.	Создать расширяемую, организованную, прозрачную, вдохновляющую систему управления бизнесом.
Тактика					

Для заполнения данной таблицы тебе придется хорошо продумать, с помощью ЧЕГО можно решить поставленную задачу.

Получается, что узко специализированное намерение конкретно по Продукту/ Услуге, Маркетингу, Финансам и т. д. и является нашей **стратегией**. Разделы Продукт и Маркетинг – это то, что будет видно нашим клиентам и партнерам, это – витрина нашего дела. Разделы Сотрудники, Финансы, Администрирование – это наши тылы, это то, за счет чего будет реализовано наше дело.

После определения стратегической задачи по каждому направлению дела нам нужно заняться **тактикой**, то есть разбить стратегию на основные шапочки/ компоненты.

Чтобы эффективно разработать план действий, нужно собрать наиболее полную информацию по каждому аспекту твоего дела. Гугл тебе в помощь для изучения лучших практик по маркетингу, продукту и так далее в твоей индустрии!

Для примера, тактические задачи по моему делу будут выглядеть примерно так.

По **Продукту/ Услуге**: сюда будем записывать всё, что относится непосредственно к варианту решения проблемы, который ты собираешься предлагать своей целевой аудитории. На этом шаге тебе нужно уже точно определиться и чётко визуализировать, что это будет за продукт, какого размера, формы, цвета, содержания, количества, материала, языка, наполнения.

На этом этапе следует активно задействовать технику **брейнсторминга**, то есть набросать на бумагу все возможные варианты решения задачи, проанализировать их все, что-то отбросить, а что-то отшлифовать и принять к исследованию.

Вот примеры некоторых моих тактических задач по Продукту:

- Определиться с основными разделами цифрового ресурса.
- Создать техническое задание по разработке ресурса.
- Определиться с цветовой палитрой для всех материалов моего дела.
- Определиться с дизайном веб ресурса.
- Визуализировать серверную структуру веб приложения.

И т.д, желательно как можно более конкретно! В разделе Продукт/ Услуга должно получиться как минимум 30 задач.

По **Маркетингу**: в этот раздел отнесем всё, что касается внешнего мира, а именно, целевой аудитории, на которую направляем наше воздействие, а также анализ конкурентных предложений. Мы должны чётко понять, кто наш клиент, где живет, чем занимается, что происходит у него в жизни, как он относится к различным вопросам, что посещает, о чем мечтает, с кем взаимодействует по своей проблеме, почему выбирает какие-то компании и услуги. В Маркетинге мы должны также определиться со способами вхождения в контакт с нашим клиентом (будь то веб сайт, магазин, тв, тренинги, видео и другие варианты).

Вот некоторые примеры тактических задач по Маркетингу:

– Провести опрос людей, мечтающих стать предпринимателями, на предмет того, чего у них не хватает, какие проблемы возникают и интересен ли им будет наш продукт. Для этого создать опросник.

– Составить базу данных учреждений и ресурсов, которые работают с предпринимателями, провести их анализ.

– Разработать план продвижения информационного ресурса в интернете (сюда же детально распишем все свои варианты, что нам уже известны или что нам порекомендовал гугл: оценить варианты SEO продвижения, базы данных для рассылок, аккаунты в соц сетях, блоги, радио, ТВ, клубная система, ежемесячная подписка и тд и тп.)

Конечно, опытные предприниматели обычно могут быстро смекнуть, какие инструменты рабочие и как именно реализуются, но если ты новичок, то твой основной помощник сейчас – скрупулезное исследование в гугл, книги и узкоспециализированные эксперты.

Задавай вопросы о том, как реализовать описанную тобой стратегию в определенном виде деятельности. Наметь для себя задачи по тому, как ты можешь опросить своих будущих клиентов по поводу твоего решения.

По **Сотрудникам**: в этом разделе тебе нужно будет основательно продумать все аспекты твоей работы с командой. Кто они будут (наемные работники, волонтеры, фрилансеры, какой график работы, за выполнение каких задач они будут отвечать, какой результат должны показать, как будут учиться, развиваться, какие черты характера, возраст, опыт будут важны для них.

Вот примеры задач:

- Составить описание задач, которые нужно делегировать.
- Составить список требований к каждому сотруднику.
- Составить список того, что могу предложить взамен для каждого сотрудника.
- Составить критерии оценки эффективности работы для каждого из сотрудников.
- Определиться с потребностями персонала в орг технике, методических рекомендациях, специальных программах.

По **Финансам**: здесь будут описываться все задачи, связанные с цифрами, например, стоимость оказываемых услуг, активы в распоряжении, затраты постоянные и разовые, планирование оборота для выхода в самоокупаемость.

Примеры задач:

- Составить план затрат на производство и реализацию продукта.
- Спланировать необходимый объем реализации продукта для выхода на самоокупаемость.
- Создать портрет идеального инвестора.
- Составить список потенциальных инвесторов.

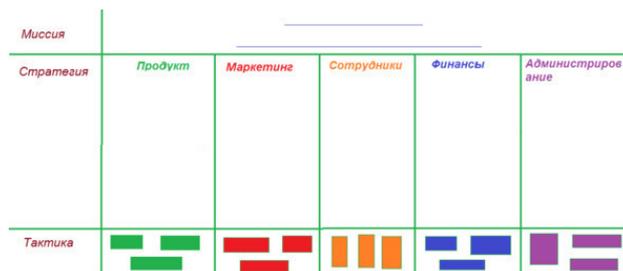
По **Администрированию**: в этом разделе будет находиться всё, что создает структуру управления бизнесом. Это все юридические вопросы (все виды необходимых юридических документов), вопросы аренды, все правила и инструкции ведения дел, организационная структура, стратегия и тактика.

Примеры задач:

- Выбрать веб систему управления задачами,
- Сформулировать и обеспечить процесс контроля качества,
- Обеспечить удобную систему документохранилища,
- Организовать бух учет
- Внедрить практики здорового образа жизни.
- Найти ментора проекта.

Твое задание по этой главе: найти ватман, фломастеры, ручки и бумажки-стикеры разных цветов, написать миссию, стратегию твоего дела и наклеить стикеры – тактические задачи. Прими к сведению, что тактических задач должно получиться не менее 100! Также, на этом этапе очень полезно получать консультации успешных предпринимателей, бизнес коучей, менторов, экспертов в твоем деле, для того, чтобы правильно поставить стратегические и тактические задачи. Ведь правильно поставленная задача – это уже половина решения!

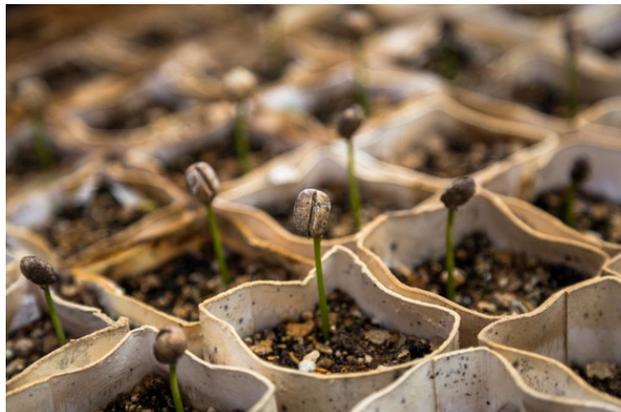
Вот образец шаблона для твоего планирования:



В ходе твоей деятельности твоя миссия будет неизбежна и будет являться основой всему. Твоя стратегия будет меняться мало, возможно, она будет расширена с учетом твоего нового понимания. А тактика – это постоянно изменяющиеся, дополняющиеся и успешно реализовавшиеся элементы. Стратегия и тактика должна регулярно пересматриваться, особенно на ранней фазе реализации проекта, когда ты экспериментируешь и тестируешь разные ниши, инструменты и подходы до тех пор, пока не разработаешь стабильно работающее дело.

<input type="checkbox"/> Я четко осознал миссию своего проекта, а также разработал стратегию и тактику его реализации.
--

Глава 4. Цели бизнеса и социальный эффект



Ты творец, так чего нам от тебя ожидать?

Концепция ведения дел, которую я тебе предлагаю изучить, называется «концепция тройного критерия» (англ. triple-bottom-line). Это такой гибрид между бизнесом и благотворительностью. Задача классического бизнеса – максимизация прибыли, а задача классической благотворительности – максимизация положительного социального и экологического эффекта. Так вот, в нашей модели мы практикуем смешанный подход, т.е. будем стремиться к тому, чтобы максимизировать количество платных клиентов и договоров, чтобы за счет этой прибыли в последствии произвести как можно больший благотворительный эффект.

Почему же недостаточно просто заниматься бизнесом, придумав очень положительный продукт и услугу и продавая его всем, кто может себе это позволить? В классическом бизнесе владельцы и инвесторы думают только о том, как продать побольше, то есть как удовлетворить интересы людей и компаний, имеющих финансы. И получается замкнутый круг – богатые становятся богаче, а бедные – беднее. Это происходит потому, что наша современная финансовая система построена по принципу пирамиды, или центра управления, где 99% всех финансовых ресурсов доверены контролю 1% людей. Хакнуть эту систему, подняться на верхушку этой пирамиды – задача непростая и зачастую сизифов труд и большой компромисс. И даже если ты это сделаешь – ты будешь в 1% этих людей, а остальные, твои близкие и далекие, останутся не у дел в этой гонке муравьев, медведей и ягуаров за звание чемпиона по бегу. Данная концепция успеха и богатства активно предлагается нам в медиа, однако, кто сказал, что она подходит каждому? Неужели тебе хочется сжигать впустую столько энергии, если как альтернатива можно просто создать и постепенно расширять свой маленький рай, который будет наполнен радостью креатива, любовью, искренней благодарностью, верными друзьями? Ведь можно взять то, что у тебя уже есть и наполнить каждое мгновение и каждый сантиметр твоего пространства вниманием, красотой, любовью. Разве с такой базой у тебя не получится быстрее реализовать картинку жизни твоей мечты и стать истинно счастливым и благополучным человеком? Ты, как творец и предприниматель, можешь выйти из системы, которая не совсем подходит тебе и создать альтернативу, основывающуюся на твоих глубоких ценностях и потребностях и послушную твоим условиям.

Теперь рассмотрим вторую опцию. Почему бы тогда не заниматься чистой благотворительностью, создать классическую некоммерческую компанию (НКО), не продавать никакие услуги, а отдать своё финансирование на откуп спонсорам? Тогда у тебя должно появиться масса свободного времени, чтобы помогать исключительно нуждающимся. Многие люди, желающие заняться социально полезными проектами, считают, что зарабатывать – это как-

то низко, однако, принимают спонсорскую помощь. А ведь если задуматься, эта спонсорская помощь приходит от непрофильных компаний, например от тех, кто занимается добычей полезных ископаемых и др. И получается, для того, чтобы эта компания могла постоянно тебя поддерживать, ей придется не сбавлять темп бизнеса и продолжать разрушать недра земли. Получается, что ты косвенно поддерживаешь данную систему. Не проще ли предоставлять свои же услуги тем, кому они нужны и у кого есть хоть какие-то средства на их оплату?

Таким образом, на мой взгляд, наиболее оптимальный способ ведения дел – это иметь компанию, которая продает полезные продукты или услуги, и за счет прибыли также передает их бесплатно нуждающимся. Хотя, конечно, выбор за тобой и может не стоит принимать категоричных решений, ведь есть много прекрасных примеров классических бизнесов и классических НКО, которые делают много хорошего для себя и для людей. Более того, если у тебя уже есть база, например, твой бизнес или НКО, то гораздо более конструктивным способом будет развивать и модифицировать, отталкиваясь от того, что уже есть. Однако, будет полезно держать в голове намерение о постоянной гармонизации своего дела и пробовать различные варианты, как расширить своё положительное влияние, при этом уменьшив зависимости.

Иногда бывает так, что прибыли в компании не получается совсем, в таком случае, чтобы обеспечить социальный и экологический эффект, подумай, чем ты можешь поделиться, помимо денег. Это, например, может быть:

- Предоставление какой-то полезной всем информации, инструментов, исследований в открытый бесплатный доступ;
- Внедрение практик здорового образа жизни, потребления качественной воды, перерыва на физическую активность в твоей компании;
- Механизмы стимулирования коллектива для осуществления благотворительных выездов, работ или сбора средств;
- Экологичные практики в обращении с материалами: повторное использование, уменьшение потребления, переработка (eng.: reuse-reduce-recycle);
- Безбумажный офис и документооборот;
- Уменьшение расходов электроэнергии за счет использования энергоэффективного оборудования: энергосберегающих лампочек, компьютеров, серверов, работающих на солнечной или ветровой энергии;
- Уменьшение потребление бензина в компании, отдавая предпочтения прогулкам, велосипеду или практикам совместного использования автомобиля;
- Стимулирование практик видеоконференций, онлайн обучения, работы из дома как более эффективных способов организации деловой активности, позволяющих сэкономить время и ресурсы на поездки, а также получить более качественный сервис;
- Предоставление свободы и возможности сотрудникам реализовать собственные инициативы, поощрение креативность и успехи в реализации;
- Отдавать предпочтение банкам, поддерживающим социальные инициативы;
- Принимать на работу людей с инвалидностью;
- Разработать и придерживаться кодекса этического поведения для сотрудников и владельцев компании; в принятии важных решений исходить из общечеловеческих ценностей здоровья, счастья, благополучия, свободы.

Если тебе понравились какие-то из этих инициатив, дополни ими свою стратегию и тактику, разработанную в прошлой главе.

Итак, для старта твоего дела тебе понадобится наметить цели, которые собираешься достигать, а также составить план действий. В концепции тройного критерия мы будем ставить цели по трём направлениям:

1. социальный эффект,
2. прибыльность,
3. экологический эффект.

Социальный и экологический эффект должен выражаться в конкретных цифрах (метриках) либо описывать качественное изменение/переход.

Вот примеры наиболее распространенных метрик:

1. Количество людей ежемесячно (или единоразово) получающих благотворительную помощь от твоего дела;
2. Количество продуктов, переданных на благотворительность;
3. Количество людей, проинформированных о социальной проблеме, которую ты решаешь – охват СМИ;
4. Качественное изменение в составе используемых материалов, и как оно сказывается на здоровье и благополучии людей.
5. Качественное изменение в уровне доступа людей к информации, которая помогает улучшить здоровье и благополучие.

Существует специальная организация [битая ссылка] IRIS, которая занимается разработкой метрик. Знать свои метрики необходимо, чтобы понимать, в каком направлении расти, а также чтобы демонстрировать клиентам компании, спонсорам, инвесторам и партнерам эффект своей деятельности.

А теперь, создай документ «Цели бизнеса» в папке «Администрирование» и заполни его по образцу из Примеров 1, 2. Все цифры в примерах даны условно.

Часть 1: Метрики Социального и Экологического Эффекта

Пример 1: Направления максимизации положительного влияния проекта «Пошив чехлов для недоношенных детей»:

№	Метрика	Цель (период 1.10.2016-1.01.2017)	Результат
1	Количество сшитых чехлов	60	
2	Количество вовлеченных реанимаций	10	
3	Количество детей-получателей помощи	От 40 до 120 детей в месяц	
4	Процент удовлетворения потребности в чехлах вовлеченных реанимаций	50%	
5	Медийный охват кампании (аудитория)	100.000 чел.	
6	Используемый материал	100% экологичный	
7	Количество инвалидов, трудоустроенных для занятия пошивом	2 чел.	
8	Количество волонтеров, и др		
9	Что-то ещё хорошее, что можно выразить в цифрах...		

Твоя задача как социального предпринимателя будет в том, как нарастить эти метрики. Необходимо планировать эти конкретные результаты, исходя из своих возможностей на сегодняшний день.

Часть 2: Финансовая устойчивость

Тебе нужно просчитать, какие расходы у тебя есть (включая собственную зарплату) и придумать список услуг, рассчитать необходимый объем их реализации, чтобы твоё дело смогло обеспечить выполнение социальных и экологических метрик и при этом выйти на самоокупаемость.

Пример 2: Направления максимизации финансовой устойчивости проекта «Пошив чехлов для недоношенных детей».

Издержки – закупка материала, оплата труда, аренда, амортизация оборудования, транспортные расходы, реклама. Необходимый бюджет для реализации социального эффекта – 5000 РУБ на период 3 месяца.

№	Идея	Реалистичность реализации, нюансы, плюсы и минусы	Планируемая выручка, РУБ	Выручка за вычетом расходов (прибыль), РУБ. Сюда вноси те средства, которые идут в зачет для реализации соц эффекта.
1	Продавать собственную продукцию через соц сети, упоминая, что 10% стоимости идет на благотворительные цели.	Уже работает. Шаги: реклама в соц.сетях, привлечение журналистов	3000	300
2	Предложить больницам оплачивать чехлы самостоятельно.	(Составить базу и провести опрос больниц, узнать, готовы ли они закупить какие-то позиции из Ваших товаров, кто ответственен, когда позвонить).	0-1000	0-1000
3	Продавать продукцию через фандрайзинговые платформы Talaka, Ulej.by	Создать описание проекта.	1000	500
4	Поставить в торговые сети	Не реалистично в ближайшие 3 месяца при	20000	5000

		текущем объеме производства. Сделать сертификацию, составить список магазинов, провести переговоры. Выделить доп бюджет на сертификацию.		
5	Привлечь корпоративного спонсора	Составить базу компаний, сформировать предложение, направить по емэйл и прозвонить.	2000	2000
6	Привлечь компанию, готовую оплачивать рекламу, размещенную на продукции	Составить базу компаний с аналогичной целевой аудиторией	1000	800
7	Разработать мини-сувенир и продавать его в кафе города с целью сбора средств на проект.	Провести переговоры с кафе, разработать продукт, договориться об учете.	1000	500
8	Добавить кнопки "Пожертвовать" на сайт	Консультация с программистом, юристом и банком	0-1000	0-1000
9	Другие инициативы для финансирования (участие в конкурсах,			

	партнёрства)			
--	--------------	--	--	--

Справился? Молодец! Если есть вопросы – пиши нам.

Идем дальше. Пришло время для того, чтобы собрать воедино все наши намерения и составить план, что когда и как конкретно делаем. Создай документ **«План проекта»** в папке «Администрирование» и заполни его по форме ниже.

Форма 1: «План Проекта ABC»

№	Описание задачи	Срок	Дедлайн	Ресурсы (люди, финансы)	Комментарии
1	Заполнить “Цели Бизнеса”	1 день	1.11.2016	-	
2	Сформировать План Проекта	1 день	2.11.2016		
3				

Для заполнения этой таблицы вернись к своему плану стратегии и тактики из Главы 3. Сейчас тебе нужно перенести стикеры – тактические задачи в проектный план. Советую иметь план в двух видах – и как доска со стикерами, и как цифровой документ. Доска со стикерами очень помогает, т. к. Сразу дает хороший обзор, что идет хорошо, а в чем заминка, и как можно быстро внести коррективы, например, изменить очередность задач. Удобно выделять задачи относящиеся к категориям Маркетинг, Продукт, Финансы, Сотрудники, Администрирование каждую своим цветом.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.