

С.И. Спащанский
Финансовый университет при Правительстве РФ
г. Москва, Ленинградский проспект, 49
e-mail: innovationfu@yandex.ru

Разработка социальной бизнес-идеи «Равные возможности»

Одной из проблем образования в Крыму является недостаток специалистов, соответствующих конъюнктуре рынка труда и экономики страны в целом, поэтому в качестве социального предпринимательского проекта мной был разработан образовательный проект для жителей Крыма под названием «Равные возможности». Суть проекта заключается в финансовой поддержке среднего специального и высшего образования талантливых детей и подростков (участников проекта), в первую очередь, из малообеспеченных социальных слоев.

Проект будет осуществляться с всесторонней поддержкой компаний, работающих в различных сферах и четко знающих параметры будущих специалистов, которых они готовы принять к себе на работу. Кроме того, в проекте будут участвовать учебные заведения Крыма, в которые участники проекта будут направлять на обучение и курироваться нашими сотрудниками.

Проект будет представлен по принципу формирования бизнес - модели по А. Остервальдеру. Бизнес-модель А. Остервальдера состоит из 9 структурных блоков, позволяющих описать принцип того, как основная ценность будет доведена до конечного потребителя.

А. Целевой сегмент

Целевой аудиторией проекта являются 11-классники, а также дети, окончившие школу и стремящиеся поступить в среднее специальное или высшее учебное заведение. Проект нацелен, в первую очередь, на детей из семей, уровень жизни которых ниже среднего, вместе с тем, это не лишает возможности всех талантливых ребят участвовать в отборе.

Чтобы стать участниками данного социального проекта ребята будут проходить двухступенчатый отбор в виде написания мотивационного письма и собеседования. Заявки будут направляться на сайт проекта и рассматриваться нашими специалистами, при получении положительного ответа сотрудники будут связываться с потенциальными участниками для назначения даты собеседования.

В. Ценностное предложение

Согласно официальным данным Министерства образования Крыма, в регионе присутствует проблема подготовки специалистов, которые не соответствуют требованиям как местным работодателям, так и компаний, расположенных в иных регионах России.

Кроме того, еще одной проблемой является наличие значительного числа подростков, проживающих в сельской местности, высшее образование для которых недоступно на разным причинам, в первую очередь, в связи с финансовыми трудностями и отдаленностью пунктов проживания от крупных городов, в которых расположены учебные заведения.

Наша проект будет реализован в виде создания юридического лица, основными функциями которого будет сводить всех заинтересованных субъектов вместе:

- компании, которым нужны высококвалифицированные сотрудники в будущем;
- талантливые дети, окончившие школу и стремящиеся продолжать образование;
- ученые заведения, ограниченные в наличии бюджетных мест, но желающие принять как можно больше высоко мотивированных и способных ребят.

С. Каналы сбыта

Основным каналом сбыта для нас будет являться сеть Интернет. Информация о проекте будет размещена на сайте, отбор заявок будет проводиться там же. После прохождения первого этапа некоторые ребята будут приглашаться в наши офисы, которые будут располагаться в нескольких населенных пунктах Крыма, для прохождения собеседования. При условии успешного прохождения заключительного этапа с ними будет заключаться договор.

Д. Взаимоотношения с клиентами

В ходе обучения в среднем специальном или высшем учебном заведении наши тьюторы будут курировать ребенка на протяжении всего периода обучения, следить за его успеваемостью, что будет также являться одним из условий продолжения участия в проекте.

Секция 14. Круглый стол Социальное предпринимательство

Таким образом, основным видом связи на этапе участия в проекте будет личное общение куратора и ребенка.

Консультативная помощь и информационная поддержка будет оказывать как по телефону, так и на нашем официальном сайте.

Кроме того, нашими клиентами будут являться и работодатели, которые в будущем примут молодых специалистов. С ними также будут работать наши сотрудники, поддерживая связь как по телефону, так и в рамках личных встреч.

Е. Потоки поступления доходов

Предполагается, что проект будет финансироваться 4 способами:

- личные накопления создателей проекта;
- государственная поддержка (государственный грант) - основными приоритетными направлениями финансовой поддержки в рамках государственной программы определено, в том числе, социальное предпринимательство, в частности образовательное направление;
- процент, полученный от заработной платы, установленной молодому специалисту компанией, с которой были установлены партнерские отношения;
- комиссия, получаемая за предоставление услуг, оказываемых по принципу аутсорсинга;
- частное спонсорство.

Ф. Ключевые ресурсы

Ключевыми ресурсами проекта будут являться:

- финансовые ресурсы;
- устойчивые взаимоотношения с ключевыми партнерами;
- информационные ресурсы – в целях повышения узнаваемости бренда проекта;
- человеческие ресурсы – специалисты по отбору участников проекта, кураторы.

Г. Ключевые виды деятельности

Ключевыми видами деятельности являются:

- встречи с компаниями-работодателями и изучение рынка трудоустройства;
- отбор участников проекта на основе двухступенчатой системы отбора;
- заключение договора с участником проекта;
- заключение договора и оплата образовательных услуг учебному заведению;
- кураторство участника проекта на протяжении всего периода обучения;
- аутсорсинговые услуги специалистов, принятых на работу в нашу компанию.

В случае несоблюдения условий участия в проекте (несоблюдение учебной дисциплины, а также определенного уровня успеваемости, будет проводиться расторжение договора, а также возврат части денежных средств.

Н. Ключевые партнеры

Основные ключевые партнеры:

- государство;
- рекламное агентство, работа совместно с которым позволит повысить узнаваемость нашего проекта;
- компании – потенциальные работодатели;
- учебные заведения (средние специальные и высшие);
- кураторы (преимущественно, люди с педагогическим или психологическим образованием).

И. Структура издержек

Основные направления расходов:

- основная статья расходов – оплата обучения участников проекта;
- инвестирование в развитие проекта;
- оплата маркетинговых услуг;
- заработная плата сотрудников;
- содержание нескольких офисов на территории Крыма.

Основными рисками проекта является нарушение договорных отношений с одной из сторон – участников проекта.

Литература

1. Александр Остервальдер, «Построение бизнес-моделей: Настольная книга стратега и новатора»