

Д.А. Малинина
Финансовый университет при Правительстве РФ
г. Москва, Ленинградский проспект, 49
e-mail: innovationfu@yandex.ru

Разработка социальной бизнес-идеи «Шире круг»

В качестве социального предпринимательского проекта мной был выбран образовательный социальный проект для жителей Крыма – «Шире круг». Суть проекта заключается в предоставлении возможности детям и взрослым, проживающим в различных, в том числе, удаленных районах Крыма получать дополнительные образовательные услуги. Проект является мобильным и не требует большого числа специализированных помещений в каком-то конкретном городе, что является актуальным для Крыма, так как основной проблемой дошкольного образования в республике является как раз отсутствие пригодных для занятий помещений.

На сегодняшний день на территории Крыма осуществляет деятельность порядка 90 детских центров, что является недостаточным для территории более 27 тыс. квадратных километров, 1019 населенных пунктов и населения почти в 2,5 миллиона человек.

Оказание образовательных услуг будет проводиться как на бесплатной основе, так и за приемлемую оплату, что будет являться одним из источников развития проекта. Инновационность проекта заключается в предоставлении услуг с использованием IT-технологий, то есть с помощью сети Интернет, что значительно расширит целевую аудиторию обучающихся.

Для более четкого и структурированного описания проекта мной была выбрана бизнес - модель по А. Остервальдеру, которая позволит также ответить на вопросы «зачем?», «кому?», «что?» и «как?».

Бизнес-модель А. Остервальдера представляет собой 9 структурных блоков, позволяющих описать основные принципы создания, развития и успешной работы организации.

А. Целевой сегмент

Целевой аудиторией проекта являются дети дошкольного и раннего школьного возраста в возрасте до 12 лет, в том числе дети инвалиды (в 2015 году их численность составляла порядка 6 500 человек). Кроме того, стоит отметить, что реализация проекта направлена в первую очередь на жителей небольших городов и сел, у которых отсутствует возможность посещать кружки и секции недалеко от дома.

В. Ценностное предложение

Согласно данным опроса населения, в Крыму не хватает кружков, в которых дети могли бы заниматься моделированием и конструированием, шитьем и вязанием, основами естественных и общественных наук, иностранными языками, программированием. В связи с чем, в рамках проекта предполагается открыть разнообразные кружки, среди которых ребенок мог бы выбрать то, что было бы ему интересно.

Особенностью проекта является то, что родителям не обязательно возить ребенка в секцию, которая может находиться как в другом районе, так и в другом населенном пункте. Достаточно лишь подключиться к системе Skype, связаться с преподавателем, и повторять все, что будет показывать педагог. Занятия будут проходить в небольших группах, ребенок сможет видеть педагога, а педагог, в свою очередь, видеть всех детей на экране в отдельных окошках, что позволит наладить обратную связь, вовремя скорректировать действия ребенка и следить за его успехами. Занятия будут идти около 1-1,5 часов, что позволит ребенку не сидеть долго у монитора компьютера.

Преподавателю не нужно будет искать специальное помещение, он может проводить свои занятия как на своем основном месте работы (например, в школе, если это сотрудник учебного заведения), так и у себя дома.

Кроме того, преподаватели смогут посещать разнообразные достопримечательности Крыма и в режиме онлайн проводить познавательные экскурсии для детей.

Таким образом, занимаясь в интерактивном кружке ребенок получает новые знания в игровой форме у себя дома, родители могут себе позволить остаться дома и наблюдать за успехами ребенка, преподавателям проект даст возможность быть более мобильными.

Секция 14. Круглый стол Социальное предпринимательство

Отдельно хочется отметить, что в проекте примут участия и дети с ограниченными возможностями, так как основной проблемой для многих является сложность в передвижении. Кроме того, детям, страдающим аутизмом, занятия в интерактивных кружках позволят общаться с внешним миром, не попадая в незнакомую обстановку учебного помещения.

С. Каналы сбыта

Каналом сбыта образовательных услуг является сеть Интернет. Информация о времени и теме занятий заранее будет размещаться на сайте проекта, что позволит родителям спланировать обучающую программу для ребенка.

Д. Взаимоотношения с клиентами

В рамках данного блока принято описывать вид связи предпринимателя и клиента, например, самообслуживание, автоматизированная связь, персональная поддержка. Говоря об услугах, оказываемых самым маленьким потребителям, связи с нашими клиентами будут исключительно персональными, так как педагог должен быть еще и психологом, который должен мотивировать ребенка, поощрять и приободрять.

Что касается информационной поддержки, то консультативная помощь будет оказывать как по телефону, так и на официальном сайте.

Е. Потоки поступления доходов

Предполагается, что проект будет финансироваться тремя способами:

- государственная поддержка (государственный грант) - основными приоритетными направлениями финансовой поддержки в рамках государственной программы определено, в том числе, социальное предпринимательство;
- частное спонсорство;
- средства, вырученные от оказания услуг на платной основе.

Как было отмечено выше, оказание образовательных услуг будет проводиться как на бесплатной, так и на платной основе. Бесплатные услуги будут предоставляться многодетным семьям (при предоставлении соответствующего документа), детям семей, доходы которых ниже прожиточного минимума по региону, а также детям с ограниченными возможностями.

Ф. Ключевые ресурсы

Ключевыми ресурсами будут являться, в первую очередь, человеческие ресурсы – наши педагоги. Нам потребуются информационные ресурсы, чтобы о нашем проекте узнало как можно больше заинтересованных пользователей.

Кроме того, как и для любого предпринимательского проекта потребуется привлечение финансовых ресурсов.

Г. Ключевые виды деятельности

Ключевым видом деятельности будет являться оказание интерактивных дополнительных образовательных услуг.

Н. Ключевые партнеры

Основные ключевые партнеры:

- государство в лице местных органов власти, являющееся основным спонсором проекта;
- педагоги, имеющие, в том числе, основную постоянную работу в образовательных учреждениях;
- маркетинговое агентство, сотрудничество с которым позволит повысить узнаваемость нашего проекта и привлечет пользователей.

Отдельно стоит отметить компании интернет – провайдеры в качестве партнеров. По большинству показателей развития интернета Крым находится в числе отстающих. В городах Крыма самый дешёвый, хотя и не самый быстрый, фиксированный интернет, но по индексу его доступности Крым отстаёт от других регионов. По доступности мобильного интернета Крым и вовсе находится на последнем месте.

Таким образом, важно привлекать данные компании для развития и повышения качества интернета в населенных пунктах Крыма.

И. Структура издержек

Основные направления расходов:

- оплата маркетинговых услуг – реклама в сети Интернет и на профессиональных форумах и выставках;

Секция 14. Круглый стол Социальное предпринимательство

- заработная плата педагогов (данная статья расходов является несущественной, так как предполагается, что люди будут работать, в том числе по личной инициативе на безвозмездной основе);

- основная статья расходов – инвестирование в развитие проекта, охват все большего числа населенных пунктов Крыма, а также повышение качества интернета.

Что касается основных рисков, сопутствующих реализации данного проекта, что основной риск – это низкое качество интернета и связи в регионе.