

МОЛОДІЖНИЙ МЕДІА-ХАБ "INTERPLAY"

Команда проекту:

Маніло Світлана

Вінніченко Софія



Липень 2024
Бишів



Суть проекту



Поточна проблематика

Поточна проблематика

- Відсутність інноваційного та технологічно оснащеного простору розвитку населення
- Відсутність простору проведення кваліфікаційних освітніх подій

Мета

- Створити медіа-хаб
- Забезпечити доступ населення до сучасних інформаційних та комунікаційних технологій
- Зміцнити громаду та зробити її більш динамічною
- Підготувати молодь до активного життя у суспільстві.

Рішення

- Переосмислення освітнього підходу та простору

Сутність рішення

Коротко тезами:

- Створення фізичного та віртуального простору, де молодь Бишівської громади зможе: отримати доступ до сучасних інформаційних та комунікаційних технологій; реалізувати свої творчі ініціативи; підвищити рівень громадянської активності; зміцнити зв'язки між молоддю
- Приміщення Яблунівської школи
- Строки виконання 3 місяці
- Освітній простір
- Громадяни віком від 14 років
- Цінність: освітня, соціальна, культурна
- Комунальна форма власності
- Проект позитивно вплине на єднання громади
- Технологічність, інклюзивність, багатофункціональність, безпека, енергоефективність



Очікувані вигоди і переваги проекту



Для молоді:

- Підвищення рівня цифрової грамотності та навичок володіння інформаційними технологіями.
- Розвиток творчого потенціалу та набуття нових навичок.
- Можливість самореалізації та участі у цікавих проектах.
- Підвищення рівня громадянської активності та лідерських якостей.
- Розширення кола спілкування та знайомства з однодумцями.
- Створення умов для професійного самовизначення та розвитку кар'єри.

свою кваліфікацію та отримати нові знання.

- Доступ до сучасних освітніх ресурсів та методів навчання.
- Можливість спілкування з фахівцями та експертами у різних галузях.
- Створення нових можливостей для працевлаштування та розвитку підприємництва.
- Підвищення загального рівня освіченості та культури громади.
- Зміцнення соціальних зв'язків та згуртованості громади.

Для місцевої влади:

- Підвищення рівня розвитку людського капіталу в громаді.

економіки.

- Підвищення іміджу громади та її інвестиційної привабливості.
- Зміцнення соціальної та політичної стабільності в громаді.

• Загалом

- Важливим фактором розвитку Бишівської сільської територіальної громади.
- Інвестицією в майбутнє громади та її жителів.
- Прикладом того, як місцева влада може використовувати інноваційні рішення для покращення життя своїх громадян.

Для жителів громади:

- Зменшення рівня безробіття

БІЗНЕС МОДЕЛЬ. Відносини з клієнтами. Канали взаємодії



Цільова аудиторія:

- Молодь Бишівської громади:
 - Вік: 14-35 років.
 - Інтереси: саморозвиток, творчість, спілкування, нові знання та навички.
- Жителі громади:
 - Вік: 18+.
 - Інтереси: підвищення кваліфікації, отримання нових знань та навичок, працевлаштування, розвиток власного бізнесу.

Для того, щоб збудувати міцні та плідні стосунки з клієнтами, проект буде використовувати наступні **підходи**:

1. Створення персоналізованого досвіду:

- Вивчення потреб та інтересів кожного клієнта.
- Запропонувати послуги, які відповідають цим потребам та інтересам.
- Створити атмосферу дружби та підтримки.

2. Забезпечення високої якості послуг:

- Залучення кваліфікованих та досвідчених викладачів та тренерів.
- Використання сучасних методів навчання.
- Регулярний контроль якості послуг.

3. Зворотній зв'язок з клієнтами та врахування їхніх побажань:

- Проведення регулярних опитувань та анкетування.
- Організація фокус-груп.
- Створення платформи для зворотного зв'язку на веб-сайті хабу.

4. Активна участь у житті громади:

- Проведення безкоштовних майстер-класів та лекцій для жителів громади.
- Участь у ярмарках та фестивалях.
- Співпраця з місцевими ЗМІ.

5. Забезпечення зручних каналів обслуговування клієнтів:

- Веб-сайт хабу з онл-записом на послуги.
- Соціальні мережі.
- Електронна пошта.
- Телефон.
- Очний контакт у хабі.

6. Використання системи лояльності:

- Запровадження абонементів на послуги хабу.
- Надання знижок постійним клієнтам.
- Проведення розіграшів та конкурсів.

7. Створення спільноти:

- Організація онлайн- та офлайн-заходів для клієнтів хабу.
- Створення форуму та груп у соціальних мережах.
- Видання новин та інформаційних бюлетенів.

Бізнес модель. Ціннісна пропозиція



Молоді:

- Можливість саморозвитку та самореалізації:
 - Майстер-класи та тренінги з різних напрямків (цифрові технології, творчість, підприємництво, м'які навички).
 - Лекції та семінари від фахівців та експертів.
 - Індивідуальні консультації з питань кар'єри та саморозвитку.
 - Доступ до онлайн-ресурсів та платформ навчання.
 - Коворкінг-простір для роботи та спілкування.
- Підвищення рівня цифрової грамотності та навичок володіння інформаційними технологіями.
- Розвиток творчого потенціалу та набуття нових навичок.
- Можливість спілкування з однодумцями та розширення кола спілкування.
- Створення умов для професійного самовизначення та розвитку кар'єри.

Жителям громади:

- Можливість підвищити свою

кваліфікацію та отримати нові знання:

- Майстер-класи та тренінги з різних напрямків (цифрові технології, підприємництво, м'які навички).
- Лекції та семінари від фахівців та експертів.
- Індивідуальні консультації з питань кар'єри та саморозвитку.
- Доступ до онлайн-ресурсів та платформ навчання.
- Зменшення рівня безробіття та стимулювання розвитку економіки.
- Підвищення загального рівня освіченості та культури громади.
- Зміцнення соціальних зв'язків та згуртованості громади.

Громаді:

- Підвищення рівня розвитку людського капіталу:
 - Збільшення кількості кваліфікованих кадрів

- Покращення інвестиційного клімату.
- Зміцнення соціальної та політичної стабільності.
- Зменшення негативного впливу на довкілля:
 - Переробка пластику та зменшення його кількості на звалищах.
 - Підвищення рівня екологічної свідомості населення.
- Підвищення іміджу громади:
 - Створення позитивного образу громади як інноваційного та динамічно розвиваючогося місця.
 - Залучення інвестицій та нових проектів.

Втілення цього проекту у життя стане значним кроком на шляху до розвитку та процвітання громади.

1. Планування та підготовка:

- **Розробка детального плану проекту:**
 - Цілі та завдання проекту.
 - Заходи та терміни їх реалізації.
 - Бюджет проекту.
 - Відповідальні особи.
- **Проведення досліджень та аналізу:**
 - Вивчення потреб та інтересів цільової аудиторії.
 - Аналіз кращих практик з реалізації подібних проектів.
 - Оцінка ризиків та можливостей.
- **Залучення партнерів та спонсорів:**
 - Співпраця з місцевою владою.
 - Залучення донорів та інвесторів.
 - Співпраця з навчальними закладами та бізнесом.

2. Створення майстерні та лекторію:

- **Ремонт та облаштування приміщення:**
 - Створення комфортних та сучасних умов для навчання.
 - Закупівля необхідного обладнання та меблів.
- **Підбір та навчання персоналу:**
 - Залучення кваліфікованих викладачів та тренерів.
 - Проведення тренінгів та семінарів для персоналу.
- **Розробка навчальних програм:**
 - Створення цікавих та актуальних навчальних курсів.
 - Розробка методичних матеріалів.

3. Запуск та просування проекту:

- **Інформаційна кампанія:**
 - Розміщення інформації про проект на веб-сайті та в соціальних мережах.
 - Розповсюдження рекламних матеріалів.

- Проведення презентацій та заходів для цільової аудиторії.

• **Набір учасників:**

- Оголошення про набір на навчальні курси.
- Проведення співбесід з кандидатами.
- Формування груп для навчання.

• **Запуск навчальних програм:**

- Проведення перших занять.
- Моніторинг та оцінювання результатів навчання.

4. Розвиток проекту:

• **Розширення спектра послуг:**

- Додавання нових навчальних курсів.
- Запропонувати додаткові послуги (консультації, коворкінг).

• **Залучення нових партнерів:**

- Співпраця з іншими організаціями та проектами.
- Участь у міжнародних програмах та обмінах.

• **Підтримка випускників:**

- Допомога у працевлаштуванні.
- Надання можливостей для подальшого розвитку.

5. Оцінка та моніторинг:

• **Регулярний моніторинг результатів проекту:**

- Оцінка рівня задоволеності учасників.
- Вивчення ефективності навчальних програм.
- Аналіз фінансових показників.

• **Внесення змін та коректив:**

- На основі результатів моніторингу.
- Для покращення якості проекту.
- Для досягнення поставлених цілей.

Бізнес модель. Ключові ресурси

1. Людські ресурси:

- **Персонал:**
 - Директор проекту.
 - Викладачі та тренери.
 - Менеджери з маркетингу та PR.
 - Адміністративний персонал.
 - Технічний персонал.
- **Волонтери:**
 - Допомога з організацією заходів.
 - Проведення майстер-класів та тренінгів.
 - Інформування населення про проект.

2. Фінансові ресурси:

- **Бюджет проекту:**
 - Кошти, виділені з місцевого бюджету.
 - Гранти від донорів.
 - Пожертвування від спонсорів.
 - Плата за навчання.
 - Доходи від майстерні з переробки пластику.
- **Фінансовий менеджмент:**
 - Складання та виконання бюджету проекту.
 - Контроль над витратами.
 - Звітність про фінансову діяльність.

3. Матеріально-технічні ресурси:

- **Приміщення:**
 - Площа для майстерні та лекторію.
 - Коворкінг-простір.
 - Офісні приміщення.
- **Обладнання та меблі:**
 - Комп'ютери та ноутбуки.
 - Проектори та екрани.
 - Інструменти та обладнання для майстерні.
 - Меблі для навчання та відпочинку.
- **Навчальні матеріали:**
 - Методичні розробки.
 - Роздаткові матеріали.
 - Доступ до онлайн-ресурсів.

4. Інформаційні ресурси:

- **Веб-сайт проекту:**
 - Інформація про проект.
 - Реєстрація на навчальні курси.
 - Новини та події.
- **Соціальні мережі:**
 - Спілкування з цільовою аудиторією.
 - Просування проекту.
 - Залучення партнерів.
- **Рекламні матеріали:**
 - Брошури та фласри.
 - Плакати та банери.

5. Партнерські ресурси:

- **Місцева влада:**
 - Підтримка проекту.
 - Надання приміщень та обладнання.
 - Сприяння просуванню проекту.
- **Навчальні заклади:**
 - Співпраця з навчальними програмами.
 - Обмін досвідом та ресурсами.
 - Залучення викладачів та тренерів.
- **Бізнес:**
 - Спонсорська допомога.
 - Надання можливостей для стажування та працевлаштування.
 - Участь у навчальних програмах.
- **Громадські організації:**
 - Співпраця з соціальними проектами.
 - Залучення волонтерів.
 - Розширення аудиторії проекту.



Бізнес модель. Ключові партнери



1. Місцева влада:

- **Сільський голова та депутати Бишівської сільської ради:**
 - Забезпечення політичної та фінансової підтримки проекту.
 - Надання приміщень та обладнання.
 - Сприяння просуванню проекту серед жителів громади.
- **Управління освіти, молоді та спорту Бишівської сільської ради:**
 - Співпраця з навчальними програмами.
 - Залучення викладачів та тренерів.
 - Сприяння участі учнів та студентів у проекті.
- **Відділ економічного розвитку та інвестицій Бишівської сільської ради:**
 - Залучення спонсорів та інвесторів.
 - Сприяння співпраці з підприємствами.
 - Допомога у працевлаштуванні випускників проекту.

2. Навчальні заклади:

- **Школи Бишівської сільської територіальної громади:**
 - Співпраця з навчальними

програмами.

- Обмін досвідом та ресурсами.
- Залучення викладачів та тренерів.
- **Державні та приватні вищі навчальні заклади України та світу:**
 - Надання методичної та консультаційної допомоги.
 - Залучення студентів до проекту.
 - Проведення спільних заходів та досліджень.

3. Бізнес:

- **Місцеві підприємства:**
 - Спонсорська допомога.
 - Надання можливостей для стажування та працевлаштування.
 - Участь у навчальних програмах.
 - Замовлення майстер-класів та тренінгів.
- **Асоціації підприємців:**
 - Сприяння залученню спонсорів та інвесторів.
 - Участь у розробці навчальних програм.
 - Надання інформації про вакансії.

4. Громадські організації:

- **Молодіжні організації:**
 - Залучення молоді до участі в проекті.
 - Проведення спільних заходів та акцій.
 - Створення мережі підтримки молодих людей.
- **Екологічні організації:**
 - Співпраця з проектом з переробки пластику.
 - Проведення просвітницьких заходів.
 - Залучення волонтерів.

5. Міжнародні організації:

- **Програма розвитку ООН (ПРООН):**
 - Надання технічної та фінансової допомоги.
 - Обмін досвідом з реалізацією подібних проектів.
 - Сприяння виходу проекту на міжнародний рівень.
- **Міжнародний молодіжний фонд:**
 - Забезпечення участі молоді з інших країн у проекті.
 - Проведення спільних навчальних програм та обмінів.
 - Сприяння розвитку міжнародних зв'язків.

Бізнес модель. Структура витрат



1. Персонал:

- **Заробітна плата:**
 - Директор проекту.
 - Викладачі та тренери.
 - Менеджери з маркетингу та PR.
 - Адміністративний персонал.
 - Технічний персонал.
- **Відрядження:**
 - Командировки для викладачів та тренерів.
 - Участь у конференціях та семінарах.

2. Оренда:

- **Оренда приміщення:**
 - Майстерня та лекторій.
- **Комунальні послуги:**

3. Обладнання та меблі:

- **Закупівля обладнання:**
 - Комп'ютери та ноутбуки.
 - Проектори та екрани.
 - Інструменти та обладнання для майстерні (3D принтери, ЧПУ лазери, фрезер)
 - Обладнання для майстерні з переробки пластику (екструдер, піч і тд)

• Закупівля меблів:

- Меблі для навчання.
- Меблі для відпочинку.
- Офісні меблі.

4. Навчальні матеріали:

- **Методичні розробки:**
 - Розробка навчальних програм.
 - Створення методичних посібників.
 - Розробка роздаткових матеріалів.
- **Друковані матеріали:**
 - Брошури та флаєри.
 - Плакати та банери.
 - Роздаткові матеріали.
- **Електронні матеріали:**
 - Презентації.
 - Відеоролики.
 - Онлайн-курси.

5. Реклама та маркетинг:

- **Розробка маркетингової стратегії:**
 - Дослідження цільової аудиторії.
 - Визначення каналів просування.
 - Розробка рекламних

матеріалів.

• Розміщення реклами:

- У ЗМІ.
- В Інтернеті.
- На вулицях.

• Участь у заходах:

- Ярмарки.
- Фестивалі.
- Конференції.

6. Інші витрати:

- **Канцелярські товари:.**
- **Витратні матеріали:**
- **Послуги:**
 - Бухгалтерські послуги.
 - Юридичні послуги.
 - Прибирання приміщень.

Бізнес модель. Джерела доходів



1. Бюджетні кошти:

- **Місцевий бюджет:**
 - Фінансування з бюджету Бишівської сільської територіальної громади.
- **Державні програми:**
 - Державні програми підтримки молодіжних проєктів.
 - Державні програми розвитку освіти та науки.

2. Гранти:

- **Міжнародні гранти:**
 - Гранти від міжнародних організацій та фондів.
 - Гранти від благодійних фондів.
- **Національні гранти:**
 - Гранти від українських урядових та неурядових організацій.

3. Плата за навчання:

- **Навчальні курси:**
 - Плата за участь у навчальних курсах для населення.
 - Плата за участь у навчальних курсах для корпоративних клієнтів.
- **Майстер-класи та тренінги:**
 - Плата за участь у майстер-класах та тренінгах.

4. Доходи від майстерні з переробки пластику:

- **Продаж переробленого пластику:**
 - Переробка пластику та продаж переробленої сировини.

• Виготовлення виробів з переробленого пластику:

- Виготовлення та продаж сувенірів, декору та інших виробів з переробленого пластику.

5. Спонсорська допомога:

- **Місцевий бізнес:**
 - Спонсорська допомога від місцевих підприємств.
 - Фінансування конкретних заходів або програм проєкту.
- **Фізичні особи:**
 - Пожертвування від фізичних осіб.
 - Crowdfunding-кампанії.

6. Інші джерела:

- **Оренда приміщень:**
 - Оренда приміщень проєкту іншим організаціям.
- **Продаж рекламних місць:**
 - Розміщення реклами на веб-сайті та в соціальних мережах проєкту.
- **Участь у ярмарках та фестивалях:**
 - Продаж сувенірів та інших товарів на ярмарках та фестивалях.

Важливо зазначити, що диверсифікація джерел доходів проєкту є важливою для його стійкості.



Необхідні ресурси для реалізації проекту



Фінансові ресурси

Інвестиції в основні засоби

846 968 тис. грн.

Оборотні кошти XX тис. грн. всього:

. грн.

В тому числі:

- Сировина і матеріали 846 968 тис. грн
- ЗП 2 988 000 грн
- Амортизація 8000 грн.

Наявність власних коштів

0 тис. грн.

Потрібно залучити коштів

3 834 968 грн.

Людські ресурси

Для реалізації проекту необхідно залучити 18 **працівників** таких спеціальностей:

- Директор /адміністратор шт. 1 од. (бюджет 240 000 грн. на рік)
- Викладачі/тренери 10 шт. од. (бюджет 1 800 000 грн. на рік)
- Менеджер з маркетингу 1 шт. од. (бюджет 180 000 тис. грн. на рік)
- Адміністративний персонал 4 шт. од. (бюджет 480 000 тис. грн. на рік)
- Технічний персонал 2 шт. од. (бюджет 288 000 тис. грн. на рік)

Загалом:

18 одиниць

Бюджет:

2 988 000 на рік

Інші ресурси

- Розробка навчальних матеріалів – методичні матеріали, друковані матеріали, електронні матеріали
- Необхідна інфраструктура

Основні ризики проекту



Перелік ризиків	Оцінка ризику		Стратегія управління/план реагування
Інвестиційний	Середній		Врахування похибки в коливанні валют 2%
Війською	Високий		Наявність укриття
Ризик відсутності фасилітатора/лектора/тренера	Низький		Попередні домовленості/договори
Господарський	Середній		Діалог та співпраця з постачальниками



План реалізації проекту



N	ЗАДАЧІ ПРОЕКТУ	2024					2025
		се р	вер	жов	лис	гру	січ
1	Заключення договору з постачальниками обладнання	+					
2	Устаткування обладнанням		+	+			
3	Заключення договору з тренерами/фасилітаторами			+			
4	Відкриття молодіжного хабу				+		