

УТВЕРЖДАЮ:
Генеральный директор
некоммерческого партнерства
«Информационный Альянс
АТОМНЫЕ ГОРОДА»
М.Н. Фролова
10 января 2021г.

ПРОГРАММА ПРОЕКТА

«Социальное проектирование. Акселератор социальных проектов»

Цели:

1. Получение знаний и практических навыков предпринимателями, которые занимаются созданием, управлением и развитием социальных проектов на территориях присутствия Госкорпорации Росатом;
2. Отбор и защита не менее 10 лучших социальных проектов.

Целевая аудитория:

- действующие социальные предприниматели, имеющие целью создание нового продукта;
- вновь зарегистрированные социальные предприниматели;
- граждане, желающие начать социальный бизнес.

Структура и трудоемкость учебной программы:

в программу входят 6 сессий, срок проведения: 1,5-2 месяца.

Общая трудоемкость учебной программы 77 академических часов.

Формат работы:

Очные или on-line семинары, тренинги, интерактивный формат, мозговой штурм, очное или дистанционное консультирование участников (может осуществляться в индивидуальном или групповом формате), самостоятельная межсессионная работа.

Итоговые мероприятия:

Защита проекта перед комиссией.

Итоговый документ:

сертификат о прохождении акселератора.

Учебно-тематический план:

№ сессии	Тема	Учебная нагрузка		
		Семинар	Консультации наставников	Самостоятельная работа
Сессия 1	Введение в социальное предпринимательство: Цели, смысл, риски, социальное влияние, возможности. Отличия социальных проектов, их перспективы. (ПЕРЕД НАЧАЛОМ СЕССИИ НЕОБХОДИМА ИНФОРМАЦИЯ О ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ ПРОЕКТАХ) Организационно – правовые формы создания социального бизнеса. Ниши социального бизнеса. Особенности ведения бизнеса.	6	-	4

	Персонал для социального предприятия.			
Сессия 2	Создание социального предприятия: - решаемая проблема; - идея, - проработка, - бизнес-модель, - формирование потребности; - тестовая продажа продукта; - группы клиентов; - ценообразование социального продукта.	6	1	4
Сессия 3	Продвижение продукта предпринимателя, конкурентные преимущества, рекламная деятельность. Механизмы расширения границ рынка. Масштабирование проекта. IT сервисы для социального бизнеса. Партнеры проекта.	6	2	4
Сессия 4	Маркетинговая стратегия социального предпринимателя. Корректировка продаж в группах клиентов. Создание дополнительной ценности продукта.	6	3	4
Сессия 5	Финансовый план бизнес-деятельности Финансовая стратегия. Механизмы финансирования социального бизнеса. Привлечение ресурсов.	6	3	4
Сессия 6	Бизнес-план социального предприятия. Структура бизнес – плана. Разделы бизнес-плана.	6	-	-
Полуфинал	Питч - сессия	4	-	4
Финальная сессия	Защита проектов. Определение лучших проектов. Вручение сертификатов	4	-	-
ИТОГО		44	9	24