

# Название проекта

- 1) Из названия должно быть понятно для стороннего человека, о чем проект?
- 2) Укажите к какой категории относится проект/бизнес, что позволяет его считать социальным.

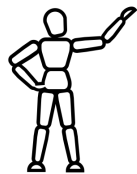
Юр.лицо, ФИО автора проекта и его статус

# Описание социальной проблемы:

Кратко сформулируйте проблему, решение которой лежит в основе проекта/бизнеса. Приведите аргументы подтверждающие наличие проблемы, ее динамику.

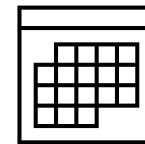
# Суть проекта/бизнеса

Краткое описание сути проекта,  
если сформулирована, то укажите миссию проекта.



## Целевая аудитория

кто наш главный  
благополучатель/клиент  
и для кого мы делаем проект/бизнес



## Срок реализации

когда запускаем проект  
и как долго реализуем

# Цель проекта/бизнеса



# Социальная составляющая проекта

Социальная составляющая проекта отражается категорией к которой вы отнесли проект/бизнес (1-4 категория), поэтому, данный слайд нужен если социальная составляющая не очевидна, либо в случае, если у вас есть сочетание нескольких социальных составляющих и вам хочется это дополнительно осветить.

# Индикаторы социального воздействия

Качественные и количественные (цифровые) показатели.

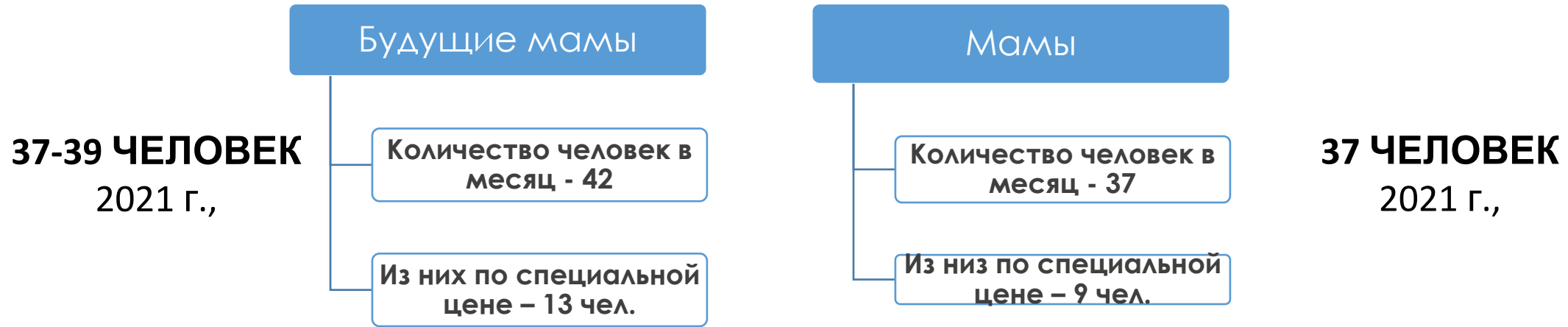
Суть, определение индикаторов **социального воздействия**, которыми будет замеряться результат, оказанный проектом/бизнесом на решение/смягчение социальной проблемы.

# Социальный эффект

Схема или таблица, отражающая социальный эффект и индикаторы.  
См. примеры оформления ниже.

# ИНДИКАТОРЫ СОЦИАЛЬНОГО ВОЗДЕЙСТВИЯ

(пример)



ИСВ	Показатель в мире	Статистика наших клиентов на 2021	Плановый показатель На 2022 г
% детей, находящихся на ГВ минимум до 6 месяцев	40%	74%	90%
Уровень удовлетворенности полученными знаниями		69%	90%
Облегчение общего самочувствия у будущих мам после занятий йогой в течение месяца			70%













# Пример иерархии (цепочки) результатов



# БИЗНЕС-МОДЕЛЬ

(шаблон)

Название вашего проекта

<p><b>Ключевые партнеры</b> </p> <p>самые взаимовыгодные партнеры, которые способствуют развитию, увеличению продаж, экономии и т. д.</p>	<p><b>Ключевые виды деятельности</b> </p> <p>Примеры: Производство; Продажа; Поддержка. Если вид один, то ключевые услуги/продукты, которые предоставляете (как они перечислены для клиента, без лишних описаний) Вопросы: Какие виды деятельности генерируют больший доход? Какие более всего влияют на доходы?</p>	<p><b>Ценностные предложения</b> </p> <p>Примеры: Специальная цена, Снижение себестоимости, Снижение риска, Доступность Удобство, и пр., Вопросы: в чем ценность? Почему должны купить именно у вас, а не у соседней компании? Что вы предлагаете лучше других?</p> <p>Социальное Воздействие</p>	<p><b>Взаимоотношения с клиентами</b> </p> <p>Все каналы взаимодействия, включая рекламу, таргет, соцсети, чаты поддержки, вебинары и полезности и т.д. Все этапы до продажи, подведения к продаже/оказанию услуги, меры предупреждения, удержания (от ухода), Способы как взаимодействие и сама доставка осуществляться будет</p>	<p><b>Потребительские сегменты</b> </p> <p>Целевая аудитория - КОМУ ПРОДАЕМ (потребитель – кто пользуется и клиент – кто платит)</p> <p>рынки на которых работаем</p> <p>B2C (Business-To-Consumer) %</p> <p>B2B (Business-to-Business) %</p> <p>B2G (Business-to-Government) %</p> <p>Вопросы:</p> <p>Кто клиенты? («портреты») Какие клиенты? (рынок и пропорция) Какие клиенты более важны? Для кого мы создаем ценностное предложение ?</p>
<p><b>Ключевые действия</b> </p> <p>Что конкретно делаете: поиск и подбор команды, обучение персонала, поиск помещения, подготовка проведение мероприятий и т.д.</p>	<p><b>Ключевые ресурсы</b> </p> <p>Кадровые Интеллектуальные Финансовые Материальные</p> <p>Вопросы: Какие активы у вас есть? Что у вас есть, чего нет у других? Какие из активов более всего влияют на доходы?</p>	<p>конкретная польза для ЦА в вашем продукте/услуге, например: социализация детей с ОВЗ, взрослых из соц. незащищенных слоев, мягкая адаптация к школе, доступность доп. образования на территории, повышение среднего балла сдачи экзаменов, решение проблемы со здоровьем (какой) и т.д.) Суть ИСВ (индикаторов социального воздействия)</p>	<p><b>Каналы сбыта</b> </p> <p>Наличные, касса, эквайринг, прямые продажи, сайт, группы в соц. сетях (привязана оплата), личный кабинет платформы и т.д. после оплаты, как организована до-продажа</p>	
<p><b>Структура издержек</b> </p> <p>Все расходы, включая мероприятия, сервис для клиента, аренда, коммунальные платежи, украшение помещений и т.д.</p> <p>Рентабельность</p> <p>В %</p>	<p><b>Потоки поступления доходов</b> </p> <p>Все, откуда поступают деньги, включая доп. продажи</p>			

# БИЗНЕС-МОДЕЛЬ (пример для 1 категории)

