
Ответы на вопросы по
проекту «Обучение
служением:
Производство
экологичных сумок»

Подготовили студентки 4 курса
Тимонина Алина и Шмакова Катерина





Определение идеи и ее социальное значение

Определение идеи: Создание социального предприятия по производству многоцветных экологических сумок и аксессуаров с вовлечением людей с ограниченными возможностями здоровья (ОВЗ). Проект направлен на решение нескольких задач одновременно:

- Социальная интеграция;
- Экологическая устойчивость;
- Социальное предпринимательство.

Проект решает несколько социальных проблем:

- Высокая безработица среди людей с ОВЗ;
- Социальная изоляция;
- Экологическая деградация и др.

Целевая аудитория

Целевая аудитория проекта состоит из двух основных групп:

- Люди с ОВЗ: Участники производственного процесса, которые получают рабочие места и профессиональные навыки.
- Потребители экологически чистых продуктов: Люди, которые осознают важность сохранения окружающей среды и готовы платить за экологически чистые товары.



Уникальность и новизна

В чем заключается новизна вашего продукта или услуги с точки зрения социального воздействия?

- » **Комплексный подход:** Мы сочетаем социальное предпринимательство, экологическую ответственность и развитие творческого потенциала людей с ОВЗ.
- » **Индивидуальный подход:** Мы предоставляем каждому сотруднику возможность раскрыть свои таланты и реализовать себя в творческом процессе.
- » **Прозрачность:** Мы открыты для сотрудничества с другими социальными организациями и готовы делиться своим опытом.



Конкуренция

Какие компании или инициативы могут составить вам конкуренцию с точки зрения социальных проектов?

- **Другие социальные предприятия:** Компании, которые также производят товары с участием людей с ОВЗ.
- **Экологические организации:** Проекты, направленные на сбор и переработку вторсырья, производство экологически чистых товаров.
- **НКО:** Организации, которые занимаются трудоустройством людей с ОВЗ.

Слабые стороны конкурентов:

- » **Стандартизация:** Многие конкуренты предлагают массовые продукты без индивидуального подхода и уникального дизайна.

Отсутствие социальной составляющей:

Некоторые компании не акцентируют внимание на социальной ответственности и не вовлекают в производство людей с ОВЗ.

Низкое качество: Часть продукции конкурентов выполнена из некачественных материалов и имеет короткий срок службы.

Ограниченный ассортимент: Многие компании предлагают узкий ассортимент продукции.

Сильные стороны конкурентов:

- » **Узнаваемость бренда:** Некоторые конкуренты имеют сильные бренды и широкую клиентскую базу.

- **Развитая дистрибьюторская сеть:** У некоторых компаний налажены каналы сбыта и широкая географическая доступность.

- **Опыт работы на рынке:** Конкуренты обладают большим опытом работы в данной сфере и могут предложить более выгодные условия сотрудничества.

Финансовые ресурсы

Стартовые капиталовложения:

- Покупка оборудования: Швейные машины, оверлоки, материалы.
- Аренда помещения: Производственный цех, офис.
- Заработная плата сотрудников: Оплата труда мастеров и административного персонала.
- Маркетинг: Реклама, участие в выставках.
- Запасы сырья: Покупка материалов для производства первой партии продукции.



Рынок и социальный спрос

Есть ли социальный и коммерческий спрос на ваш продукт/услугу?

- » Да, есть. Это подтверждается следующими факторами:
- » Рост популярности экологически чистых товаров: Потребители все чаще выбирают товары, произведенные с заботой об окружающей среде.
- » Интерес к социальным проектам: Люди готовы поддерживать проекты, которые помогают людям с ограниченными возможностями.
- » Тренд на индивидуальность: Покупатели ищут уникальные изделия ручной работы.
- » Результаты опросов и исследований: Исследования общественного мнения показывают высокий спрос на экологически чистые и социально ответственные продукты.

Тенденции, способствующие успеху и факторы доступности

Факторы, влияющие на доступность:

- Цена: Цена продукции должна быть доступной для целевой аудитории, при этом позволяя покрывать производственные расходы и обеспечивать развитие проекта.
- Каналы сбыта: Важно выбрать удобные для покупателей каналы сбыта, как онлайн, так и офлайн.
- Маркетинг: Необходимо активно продвигать продукт, чтобы о нем узнало как можно больше людей.
- Социальные программы: Разработка специальных программ для уязвимых групп населения (например, скидки, рассрочка платежа).



Каналы сбыта и социального воздействия

- » Интернет-магазин: Собственный интернет-магазин позволит продавать продукцию по всей стране и за рубежом.
- » Социальные сети: Активное ведение профилей в социальных сетях для привлечения внимания к проекту и взаимодействия с клиентами.
- » Местные сообщества: Участие в ярмарках, фестивалях и других мероприятиях, чтобы напрямую взаимодействовать с покупателями.
- » НКО: Сотрудничество с некоммерческими организациями для расширения аудитории и привлечения новых партнеров.
- » Розничные сети: Поиск партнеров среди экологических магазинов и магазинов с товарами ручной работы.

Внешние факторы и цели проекта

» **Внешние факторы:**

- Политические изменения;
- Экономическая ситуация;
- Социальные тренды;
- Конкуренция;
- Технологические изменения.

» **Цели проекта (SMART):**

• **Краткосрочные (1 год):**

- Привлечь 1000 подписчиков в социальных сетях.
- Произвести и продать 5000 сумок.
- Получить грант на развитие производства в размере 500 000 рублей.

• **Долгосрочные (3 года):**

- Стать лидером на рынке экологически чистых сумок ручной работы в регионе.
- Расширить ассортимент продукции и выйти на федеральный рынок.
- Создать сеть франчайзинговых магазинов.

» **Измерение социального и коммерческого эффекта:**

- Социальный эффект: Количество трудоустроенных людей с ОВЗ, объем собранных и переработанных материалов, количество проведенных мастер-классов и волонтерских мероприятий.
- Коммерческий эффект: Выручка, прибыль, рентабельность, рост продаж, количество постоянных клиентов.

Развитие проекта через 2-3 года:

Проект будет развиваться в направлении расширения ассортимента продукции, открытия новых производственных площадок, укрепления бренда и выхода на международный рынок.

ЛИЧНЫЙ ОПЫТ И КОМПЕТЕНЦИИ

Личный опыт:

- Опыт работы в сфере производства или дизайна.
- Опыт работы с людьми с ОВЗ.
- Знание рынка экологически чистых товаров.

Привлечение партнеров и инвесторов:

- Партнеры: Экологические организации, дизайнеры, мастера, волонтеры, социальные предприниматели.
- Инвесторы: Частные инвесторы, социальные фонды, государственные структуры.

Преимущества:

- Энтузиазм и мотивация: Желание создавать социальные изменения и развивать свой бизнес.
- Сеть контактов: Наличие полезных связей в сфере производства, дизайна, экологии и социального предпринимательства.
- Коммуникативные навыки: Умение убеждать и мотивировать людей.

Заключение:

Проект «Обучение служением: Производство экологичных сумок» имеет большой потенциал для развития и достижения как социальных, так и коммерческих целей. При наличии необходимых ресурсов, грамотном управлении и поддержке со стороны общества проект может стать успешным примером социального предпринимательства.

Дальнейшие шаги:

- Разработка детального бизнес-плана.
- Поиск финансирования.
- Создание команды профессионалов.
- Маркетинговая кампания.
- Постоянное совершенствование продукции и процессов.