



МАРКС
маркетинг & консалтинг

**Семинар
«Безвозмездное
привлечение ресурсов
для бизнеса»**

Самара, 2013



- ✓ Директор и владелец компании «МАРКС – маркетинг и консалтинг»
- ✓ Председатель Маркетингового Клуба Самары
- ✓ Член Гильдии Маркетологов
- ✓ 19 лет в продажах, 15 лет в маркетинге, 9 лет в консалтинге
- ✓ Тренер по продажам, нетворкингу, клиентингу, Интернету, спикер и ведущий мероприятий.



1. Вступление (знакомство, ресурсы и виды ресурсов, цикл деятельности по привлечению ресурсов, успехи и неудачи при поиске средств, типовые ошибки)
2. Субсидии государства (государственная поддержка малых и средних предприятий, уполномоченные органы по начислению субсидий, условия предоставления субсидий и требования к получателям, необходимые документы, рекомендации по работе с чиновниками) – Дубков Сергей Викторович
3. Работа с грантодателями (что такое грант и кто такой грантодатель, отношения с грантодателем, уровни грантовых программ, рекомендации грантозаявителям, характерные черты отвергнутых заявок, какие документы чаще всего нужны, примеры грантов для поддержки предпринимателей) – Дубков Сергей Викторович
4. Привлечение нефинансовых ресурсов (услуги Фонда поддержки развития предпринимательства СО, привлечение волонтеров, другие источники нефинансовых ресурсов) - Голосарский Александр



5. Бизнес-инкубаторы (принципы работы бизнес-инкубатора, как стать резидентом)
 6. Микрофинансирование и поручительство (программы микрофинансирования, что такое поручительство, источники микрофинансирования) Дроздова Надежда Олеговна
 7. Формирование и реализация инновационных бизнес проектов Самохвалов Юрий, Комлев Алексей Сергеевич
 8. Инвестиционная привлекательность проекта, компании (Показатели инвестиционной привлекательности, оценка перспективности проекта, оценка инвестиционных рисков, в какие проекты охотнее вкладывают деньги)
-



1. **Дубков Сергей Викторович** - главный консультант департамента развития предпринимательства министерства экономического развития, инвестиций и торговли Самарской области
2. **Голосарский Александр** – специалист Фонда «Региональный центр развития предпринимательства СО»
3. **Дроздова Надежда Олеговна** – главный экономист Самарского областного фонда микрофинансирования
4. **Самохвалов Юрий** – консультант отдела реализации инновационных проектов НО «Инновационный фонд Самарской области»
5. **Комлев Алексей Сергеевич** – экономист Венчурного Фонда СО



Ресурсы - это то, что необходимо для осуществления любой деятельности и без чего эта деятельность успешно осуществлена быть не может

Виды ресурсов



- ✓ человеческие
- ✓ информационные (знания, опыт, информация)
- ✓ научные - на стыке ресурсов информационных и человеческих
- ✓ организационные (в том числе ресурсы времени)
- ✓ материальные и/или технические
- ✓ финансовые

Часто, отсутствие знаний и опыта, то есть информации о том, где найти деньги, как привлечь людей, добиться поддержки и т.д., является причиной дефицита остальных ресурсов



Ресурсы подразделяются на:

- ✓ внутренние (те, что уже имеются у организации)
- ✓ привлекаемые (мобилизуемые, восполняющие дефицит)

Как лучше разобраться чего действительно не хватает вашей организации для успешной работы?

Начните с анализа имеющихся и недостающих ресурсов для реализации ваших планов.



Необходимо провести анализ следующих ресурсов:

- ✓ число членов и сотрудников организации, готовых к реальному участию в ее деятельности;
- ✓ опыт, знания, навыки, умения, связи, возможности членов и персонала организации;
- ✓ финансовые средства;
- ✓ информация;
- ✓ необходимые временные затраты;
- ✓ оборудование и материалы

Затем разработайте стратегию эффективного поиска дополнительных ресурсов, т.е. определитесь с методами и сроками, возможными вариантами целевых мероприятий и потенциальными донорами



1 . Первый шаг
(потребности)

- ✓ определение проблемы,
- ✓ формулирование ее актуальности, безотлагательности ее решения
- ✓ планирование проекта (программы)
- ✓ составление бюджета



2 Второй шаг (поиск источников недостающих ресурсов)

- ✓ определение потенциала и желания будущего донора помочь
- ✓ выяснение мотивации донора



3. Третий шаг
(обращение) -
совершение действия:
контакт с донором и
получение средств
или иных ресурсов



Четвертый шаг (результат) -

- ✓ информирование донора о достигнутых результатах
- ✓ предоставление отчета
- выражение благодарности донору
- ✓ анализ своей деятельности,
- ✓ планирование следующего обращения



- ✓ Неясные, плохо сформулированные обращения
- ✓ **Неполный пакет документов, необходимых для принятия решения**
- ✓ Ваш проект не вписывается в сферу интересов предполагаемого донора
- ✓ **Вы просите средства в срочном порядке**
- ✓ Раздутый, неточный бюджет



- ✓ Вы не можете незамедлительно предоставить дополнительную, запрашиваемую донором информацию
- ✓ Плохо подготовленный доклад по проекту
- ✓ Опоздание на назначенную встречу
- ✓ Несоответствующий внешний вид
- ✓ Внезапные, без предварительной договоренности, визиты к донору
- ✓ Многочисленные звонки потенциальному донору, не имеющие четко поставленной цели
- ✓ Скептические высказывания в беседе с донором в отношении других компаний
- ✓ Запоздалые или неудачно (небрежно) выполненные отчеты об использовании уже полученных от донора средств



- 1. Финансовая
поддержка**
 - 2. Консультационная
поддержка**
 - 3. Информационная
поддержка**
 - 4. Организационная
поддержка**
-