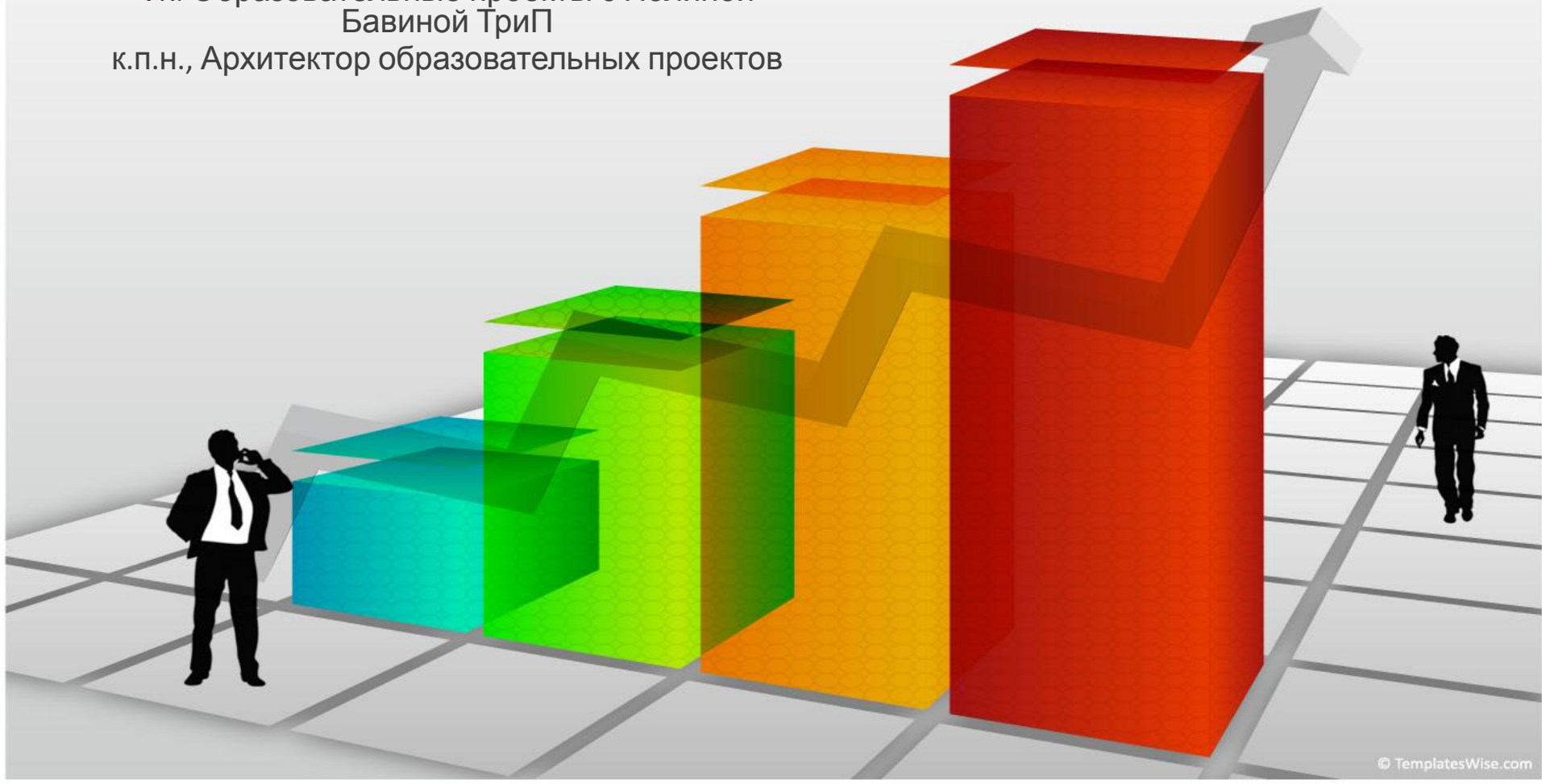


# Успех социального проекта

**Полина Бавина**

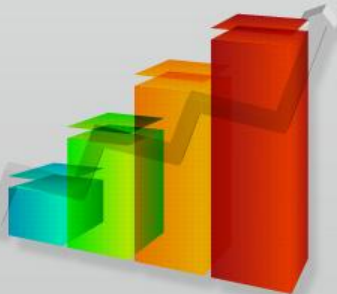
VK: Образовательные проекты с Полиной  
Бавиной ТриП

к.п.н., Архитектор образовательных проектов



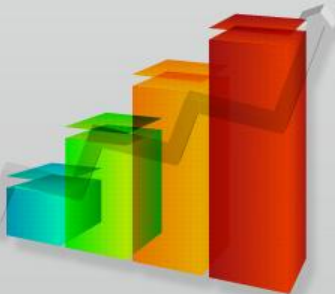
# Социальный – это...

- Духовно-нравственные **ценности**
- **Качество жизни** конкретного индивида \ группы
- **Общество** и его потребности



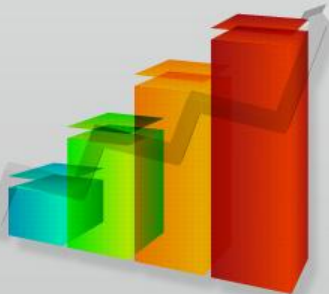
главный вопрос -

**Кому нужен мой  
проект?**



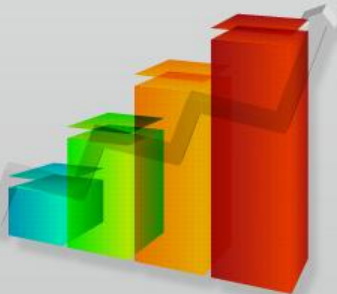
# Кому нужен мой проект?

- Проект нужен мне, потому что...
- Проект нужен мне и моим друзьям, потому (для того..)
- Проект не нужен мне, но он нужен другим...
- Проект нужен конкретно.....



# КФУ № 1

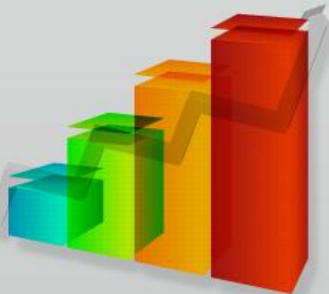
## Потребители проекта и целевая аудитория



# примеры..

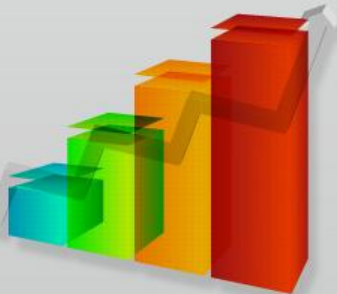
*Кто потребитель, кто  
ЦА?*

- Проект «Школа грамотного родительства»
- Проект «Бизнес акселератор для пожилых людей»
- Проект «Педсовет «под ключ»»



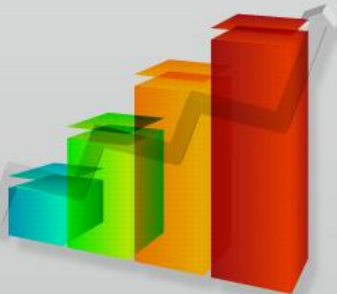
# Резюме № 1. «Золотое правило успеха»

чем более точная  
(конкретная, понятная) ЦА,  
тем более успешный  
проект



# КФУ № 2. – проблема

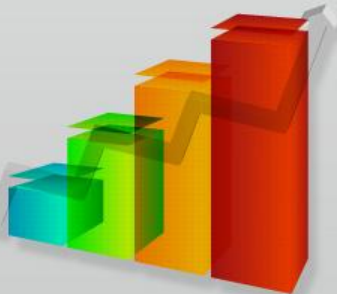
**чью (какую) проблему  
мы решаем?**





# КФУ № 2. – проблема

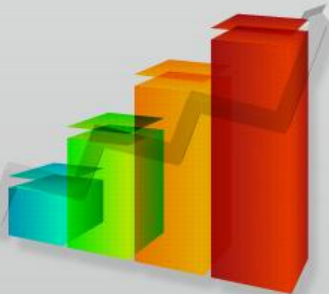
- Свою проблему
- Свою и еще кого-то
- Проблему большой группы
- Проблему конкретного .....



# Примеры

## *В чем проблема?*

- Разрабатываем интернет-платформу обучения русскому языку иностранцев наставниками пожилыми людьми.....
- Убираем прибрежную полосу финского залива.....
- Организуем хор детей на Исаакиевской площади.....

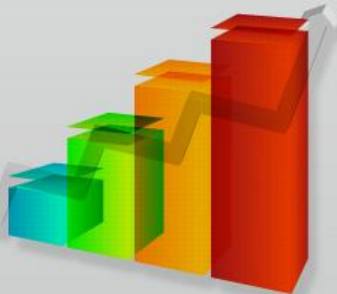


# **Резюме № 2.**

## **«золотое правило успеха»**

**решаем понятную актуальную  
конкретную проблему.**

**SOS - «нет мыльным пузырям»**

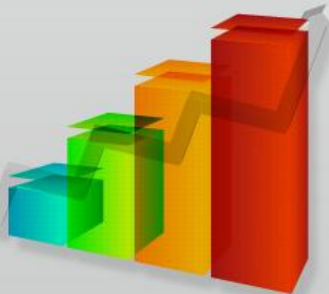


# **КФУ № 3.**

## **Масштабность**

**Какая география моего  
проекта?**

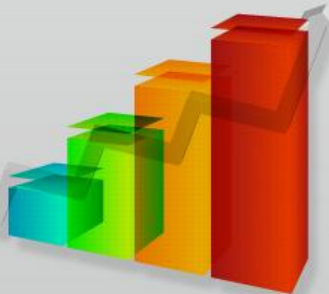
**Каковы мои амбиции?**



# КФУ № 3.

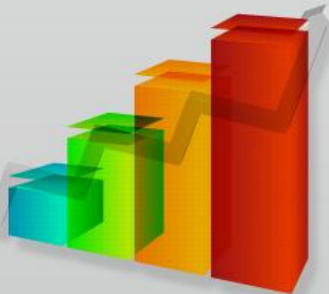
## Масштабность

- Для конкретной организации
- Муниципальный
- Городской
- Региональный
- Федеральный
- Мировой
- Вселенский .....



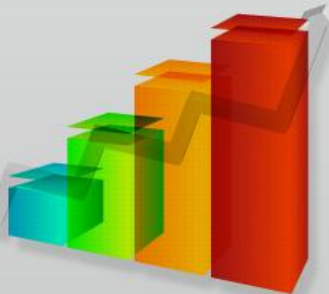
# на что в проекте влияет масштабность?

- Конкретизация ЦА
- Конкретизация методов \ механизмов
- Реалистичность
- Достижимость
- Интересность с т\з инвестиций



# Примеры

- Идея – разработать и реализовать городской фестиваль народной культуры «Фестиваль Сказок»
- Идея – разработать линию одежды для инвалидов-колясочников
- Идея – создать КИДБУРГ в детском садике № 5.

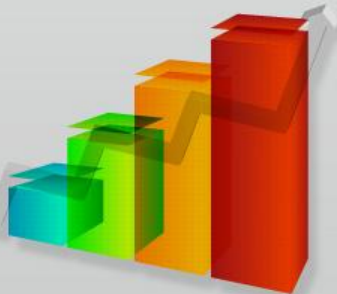


# резюме № 3

## «золотое правило успеха»

Не гонимся за масштабом, мы не  
БОГИ!

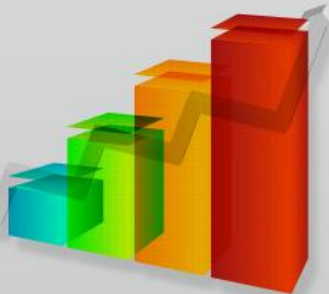
Начинаем с малого, увеличивая  
масштабируя достигнутые  
результаты





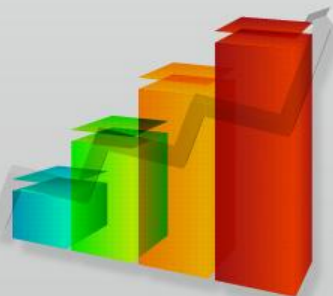
# КФУ № 4. - команда

**Зачем люди приходят в проект? Зачем им это нужно?**



# КФУ № 4. - команда

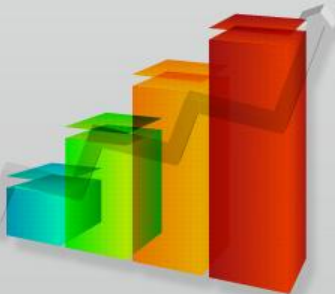
- Мои друзья, хотят помочь
- Мои друзья, знакомые, хотят получить блага...
- Заинтересованные в результатах люди
- Люди, которые «болеют» этой проблемой



# резюме № 4

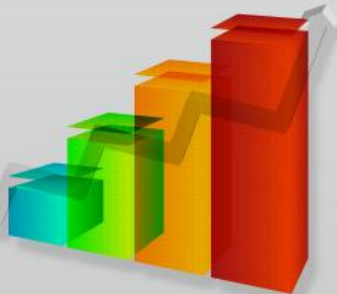
## «золотое правило успеха»

**Собирай *команду*  
*единомышленников***



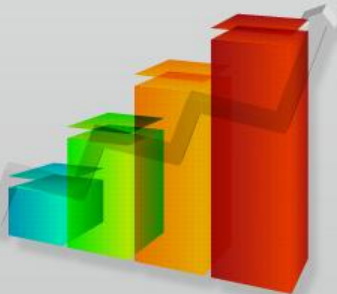
# КФУ № 5 - идея

**что я хочу сделать?**



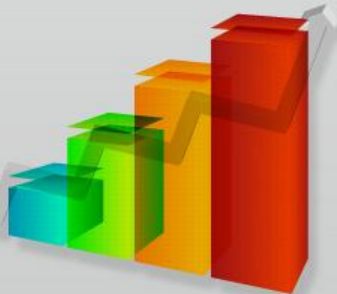
# КФУ № 5 - идея \ замысел

**Инновационность**  
« УАУ, этого еще не было! »



# КФУ № 5 - идея \ замысел

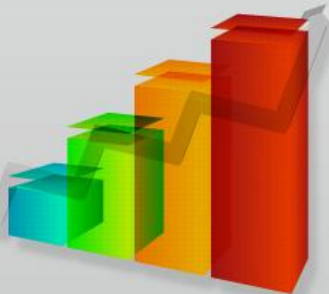
**Реалистичность**  
«конечно – это доступно и  
ВОЗМОЖНО»



# КФУ № 5 - идея \ замысел

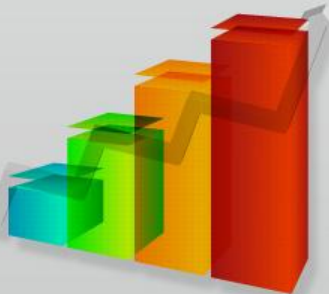
## конкретность

**«Поди туда (не) знаю куда и  
сделай то, что сам (не)  
понимаю»**



# КФУ № 5 - идея \ замысел

**Адаптивность**  
**«Уау! Мы сможем это  
повторить, отличный  
пример!»**

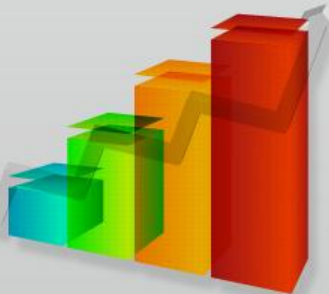




# Резюме № 5. «Золотое правило успеха»

Весь секрет бизнеса в том, чтобы  
знать что - то такое, чего не  
знает больше никто

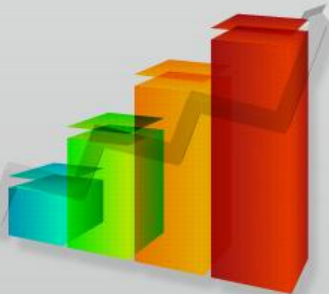
**А.Онассис**



# Резюме № 5. «Золотое правило успеха»

Просто придумайте способ  
сделать обратное тому, что  
делают все остальные и вы,  
возможно, найдете для себя  
новый успешный путь

Джек Траут



# Резюме «Золотые КФУ»

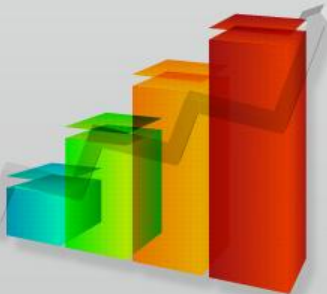
ЦА

Проблема

Масштаб

Команда

Идея



# Факторы успеха по этапам проекта

Замысел \ PLAN	Реализация \ DO	Контроль \ Check

# Эпилог.....

Подумай то же самое, но иначе.

Питер Друкер

# Меня можно найти:

vk: Образовательные проекты с Полиной  
Бавиной «ТриП»

[p\\_bavina@mail.ru](mailto:p_bavina@mail.ru)

+7 911 832 90 31