

Достижения:

**7 ключей успеха
студенческой
организации**



**Может ли сила сотни
превышать силу тысячи?**

**Может. И превышает,
когда сотня организована.**



СЕМЬ «КЛЮЧЕЙ»:



1. Команда
2. Деятельность
3. Организационная культура
4. Ресурсы
5. PR
6. Работа с партнерами
7. Работа с потенциальными членами организации

Ключ 1. КОМАНДА

Кто нас организует и вдохновляет?

**Кто знает, что и как мы будем
делать?**

Кто заботиться о наших ресурсах?

Кто отвечает за наш имидж?

**Кто помогает нам поддерживать
командный дух?**

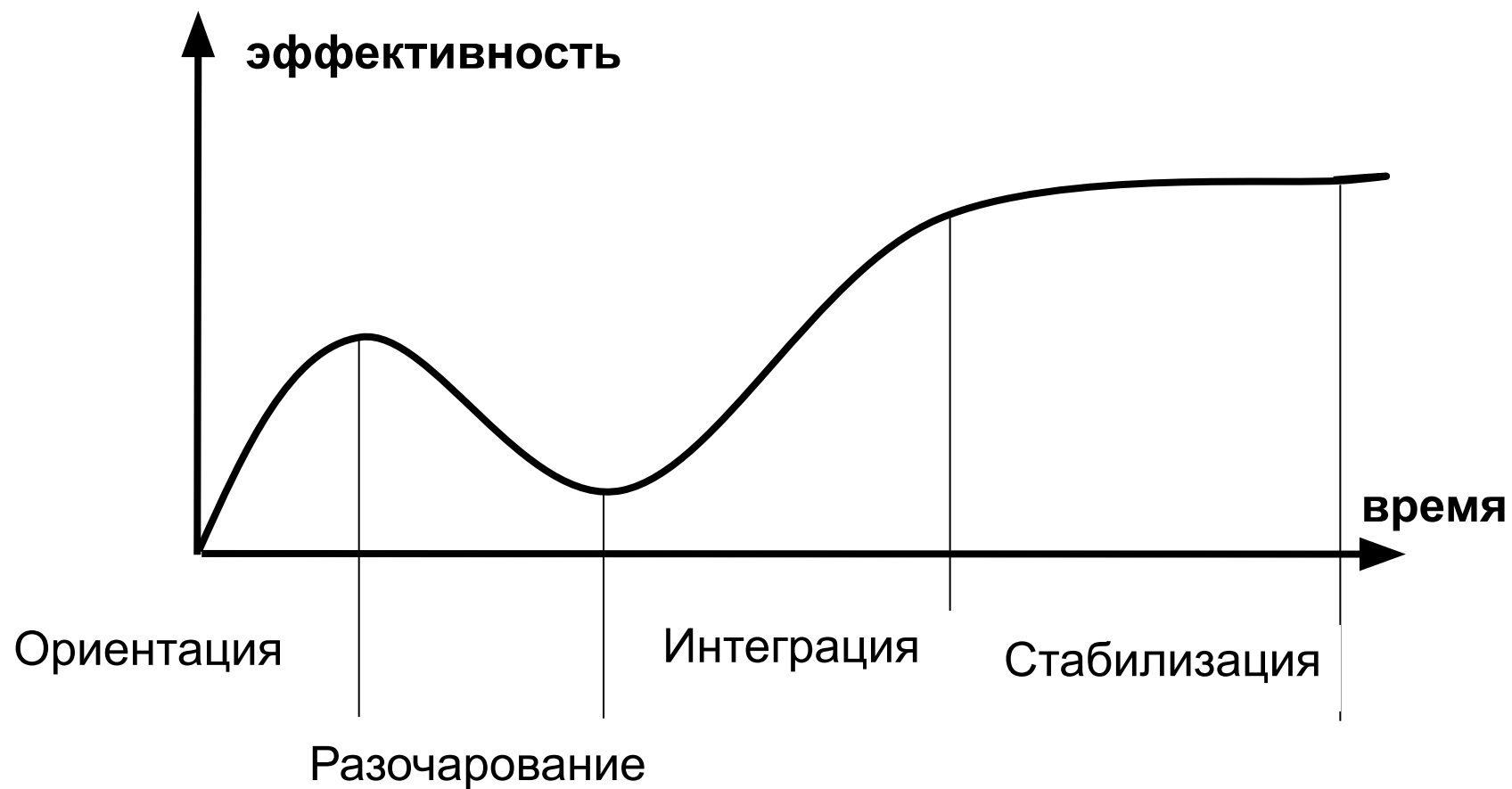
**Кто находит новых партнеров и
поддерживает отношения со
старыми?**

**Кто отвечает за работу с
«новичками»?**



Ключ 1. КОМАНДА

СТАДИИ РАЗВИТИЯ КОМАНДЫ



Ключ 2. ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ

Этапы деятельности

Направления
деятельности

Формы деятельности



Ключ 3. ОРГАНИЗАЦИОННАЯ КУЛЬТУРА



Миссия

Ценности

Принципы деятельности

Символика

**Традиций, обычаи,
обряды и ритуалы**

**Создание истории
организации**

Ключ 4. РЕСУРСЫ

- Финансовые
- Материально-технические
- Информационные
- Человеческие
- Административные
- Связи



Ключ 4. РЕСУРСЫ



ИНСТРУМЕНТЫ:

1. Письма спонсорам
2. Партнерские проекты
3. Деньги из бюджета
4. Ящики для сбора пожертвований
5. Акции прямого сбора пожертвований, в том числе в Интернете
6. Членские взносы
7. Обращение в СМИ
8. Платные услуги
9. Заявки на гранты

Ключ 5. PR

**ЦЕЛ
и.**



- информирование граждан о деятельности НКО
- формирование положительного имиджа организации
- привлечение новых членов
- привлечение новых партнеров
- мотивация членов команды
- акцентирование внимания общественности на

Ключ 5. PR



Ключ 6. РАБОТА С ПАРТНЕРАМИ

Партнер ы	Власть	Бизнес	НКО	СМИ
Возможная помощь	Финансирование	Финансирование	Люди и идеи	Информационная поддержка
	Материально-техническая база		Контакты, связи	
	Административный ресурс	Материально- техническая база	Консультации	Реклама
	Помещение		Организация	PR
	Организация			
Особеннос ти	+ большой ресурс	+ быстрая реакция	+ безвозмездная помощь	+ создание положительного имиджа организации
	+ налаживание связей	+ широкие финансовые возможности	+ 100% отзыва	+ привлечение внимания общественности к деятельности организации
	- бумажная волокита	- особые условия (PR, реклама и т.п.)	- невозможность финансовой поддержки	- субъективность оценки
	- бюрократические барьеры			

Ключ 6. РАБОТА С ПОТЕНЦИАЛЬНЫМИ ЧЛЕНАМИ

Кто наши потенциальныЕ члены?

Как они узнают у нас?

Как они получают приглашение?

Кто их встретит и что скажет?

Кто и как их обучит?

Чем они будут полезны организации?

Чем организация будет полезна им?



СПАСИБО!

