



ציונות 2000  
לאחריות חברתית

# Партнерство с бизнес-сектором

you  
make it  
happen



# Развитие партнерств в бизнес-секторе



Запуск



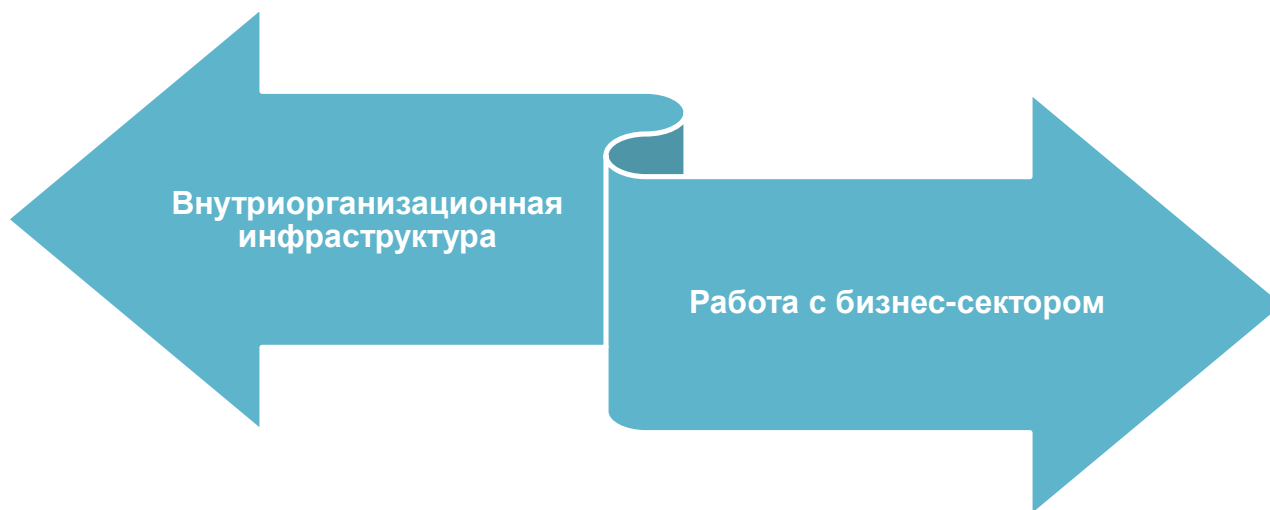
Инициатива



Консолидация

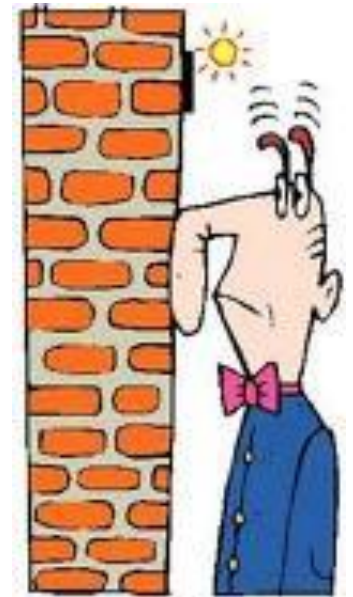
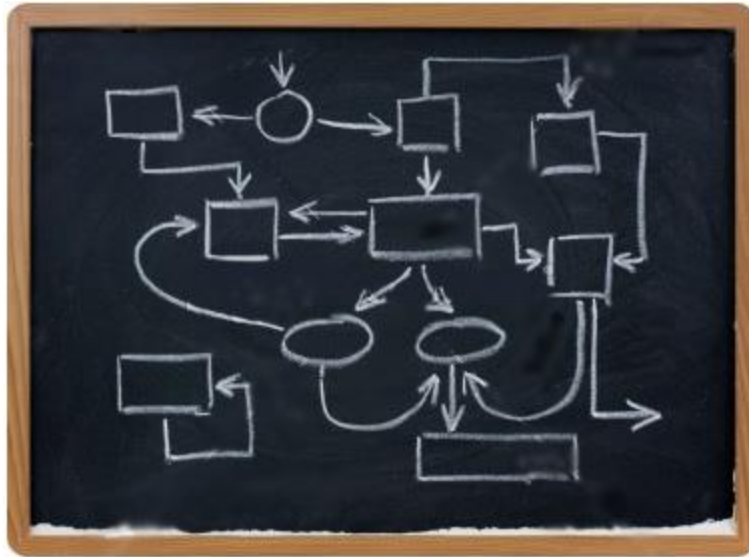
Сохранение и развитие

# Какова ваша роль?





ציונות 2000  
לאחריות חברתית





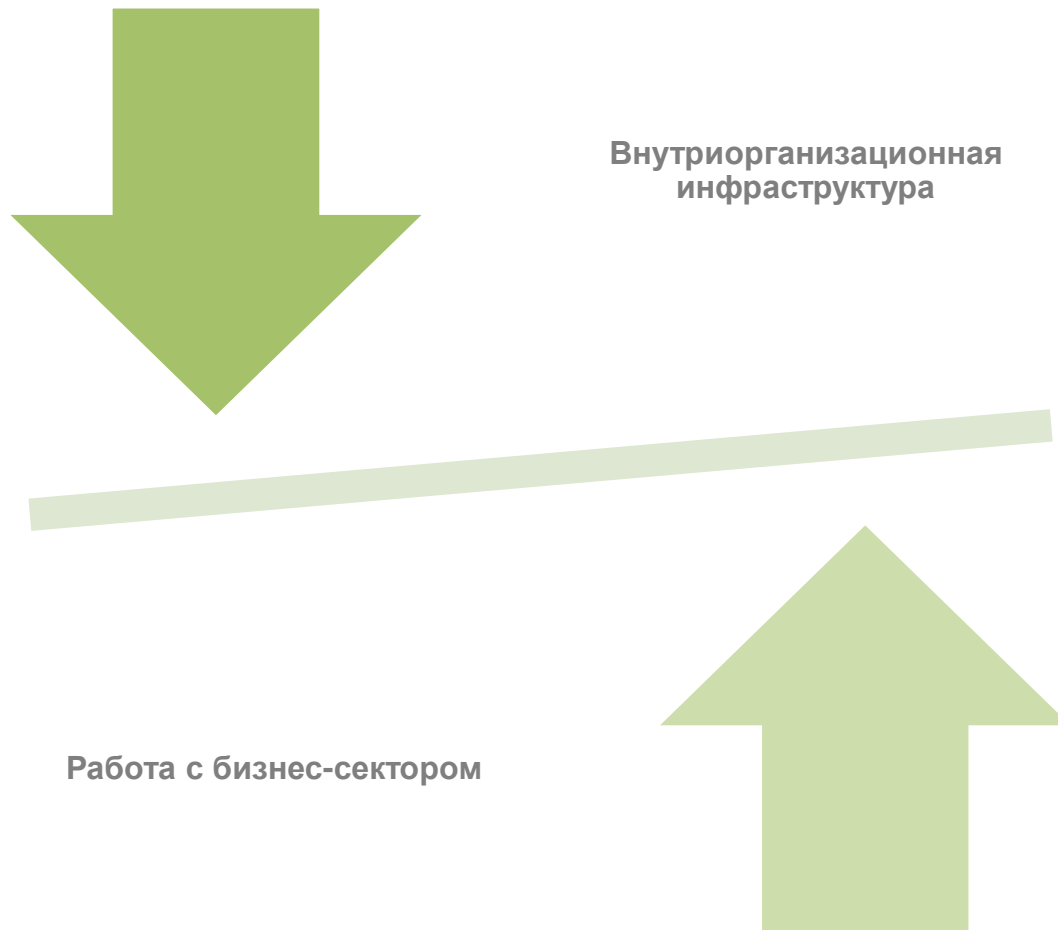
ציונות 2000  
רשות חברתית

# Концепция роли координатора

бизнес-община

упражнение

- **Мир знаний:**
- **Мир ценностей – на основе каких ценностей мы действуем:**
- **Функционирование:**
- **Возможности, необходимые качества:**
- **Навыки:**





ציונות 2000  
לאחריות חברתית

**Что вы  
действительно  
думаете о  
партнерстве с  
бизнес-сектором?**



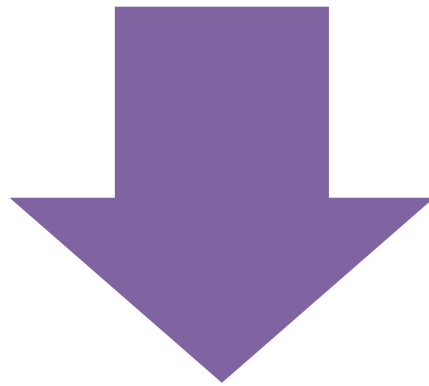
# Сеть моих контактов





ציונות 2000  
לאחריות חברתית

# Подготовка инфраструктуры в организации



**Что есть**  
Ситуация на данный момент



**Чего хочется**  
Формирование стратегии для развития партнерств в бизнес-секторе





2000  
ציונות  
לאחריות חברתית

# Формирование стратегии для создания партнерств в бизнес-секторе



- **Какие цели вы преследуете в партнерствах с бизнес-сектором?**

На уровне организации и на уровне целевой аудитории

- **Какова дополнительная ценность вашей организации?**

Каковы ваши сильные стороны? Почему бизнес-организации выгодно стать вашим партнером?

- **Какие типы партнерств вы хотели бы развивать в бизнес-секторе? Мозговой штурм о различных возможных направлениях партнерства (на основе вашего опыта и стремлений)**

Финансовые пожертвования, эквивалент денег, волонтерская деятельность сотрудников, разработка продуктов, социальный маркетинг, обучение, занятость различных групп населения, и т.д.

# Формирование стратегии для создания партнерств в бизнес-секторе

- **Где ваши границы?**

В каких случаях вы скажете «нет»? Каковы ваши красные линии?

- **Какова сеть контактов с бизнес-сектором? Какова роль каждого из них?**

Анализ взаимодействия с бизнес-сектором, кто инициатор, кто представляет инициативу, текущая деятельность

- **Построение поддерживающей инфраструктуры в НКО**

- **Что вы будете считать успехом?**

В краткосрочной и долгосрочной перспективе, по отдельным темам

- **Кто ваши партнеры в процессе планирования?**

Генеральный директор, профессиональная команда, совет директоров, председатель, работники на местах, активные волонтеры





ציונות 2000  
לאחריות חברתית

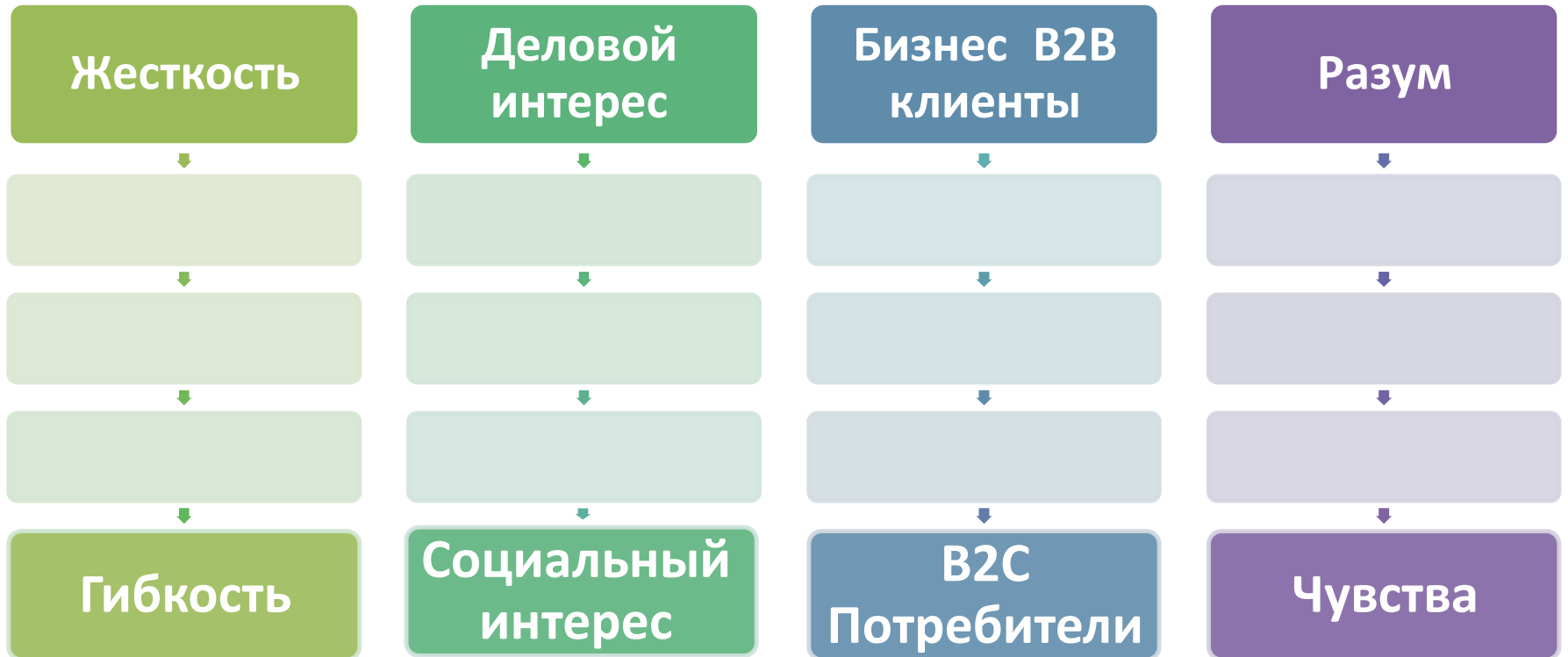
# Упражнение по формированию стратегии



Сбор информации из всех возможных источников:

- Сайт
- Фейсбук
- Линкедин
- Жители города
- Идентификация потребления услуг в Центре

# Диагностика существующей ситуации в бизнес-организации



# Вопросы для диагностики существующей ситуации

- Расскажите мне, что вы уже делаете в общине?
- Расскажите мне о компании, ее деловой деятельности.
- Кто ваши клиенты?
- Что бы вы хотели, чтобы о вас знали в общине?
- Является ли ваша компания отделением международной корпорации?
- Если да, известна ли вам политика корпорации по этому вопросу?
- Требуется ли от вас действовать согласно указаниям международной корпорации?
- Что бы вы хотели получить от своей деятельности в общине?
- Каковы ваши ожидания от нас?



# Что стоит принести с собой?

- Брошюру/информационный листок с краткой и ясно изложенной информацией
- Подробную информацию о всех программах Центра.
- Истории успеха вашей работы с бизнес-компаниями, на что они жертвовали, какую пользу это принесло (упирайте на чувства)
- Способность внимательно слушать, чтобы идентифицировать возможности
- Смелость
- Открытость и гибкость

# Что привносит в партнерство каждый сектор?

Бизнес-сектор	Третий сектор	Государственный сектор
Престиж и связи	Гибкость, знание ситуации на местах	Общественная легитимация и официальные полномочия
Знания в области технологии, логистики и управления	Профессионализм, опыт социальной работы	Профессиональные знания
Финансовые и эквивалентные им ресурсы, человеческий капитал	Ресурсы, сосредоточенные на конкретной сфере деятельности	Бюджеты на текущую деятельность
Рабочие места	Расширение прав и возможностей населения	Доступ к разным группам населения, информации, учреждениям
Обучение	Обязательства, основанные на ценностях	Непрерывность и последовательность

# Потенциальные проблемы и различия, которые могут возникнуть в процессе партнерства

- Различия в организационной и секторальной культуре
- Сомнения по поводу намерений бизнеса
- Ощущение угрозы от другой культуры
- Различия в основной деятельности партнеров
- Только одна сторона выступает инициатором развития партнерства
- Различия в представлениях о ресурсах и вкладе в партнерство
- **Доверие** – «Почему они на самом деле это делают?»
- **Признание ценности** – «Я не чувствую, что как волонтер делаю что-то важное»
- **Влияние и равенство** – «Почему мы в конечном итоге подстраиваемся под них, а не они под нас?»
- **Справедливость (пожертвование/вознаграждение)** – «Мы вкладываем больше, чем то что получается в итоге»
- **Ответственность** – «При всем уважении, мне еще и работать нужно»

# Какие проблемы и различия влиют на партнерства?

**Факс - мейл**

**Обычный ежедневник – электронный  
ежедневник**

**Школьные каникулы – временное закрытие  
компании**

**Закрытие финансового года – закрытие  
учебного года**

**«Я начинаю работу в 9:00 – Я заканчиваю  
работу в 16:00»**

**«Уйти с работы в середине дня ради  
волонтерской деятельности?»**

**Q – квартал**



ציונות 2000  
לאחריות חברתית

# Краеугольные камни оптимального партнерства по двум осям



# Этап инициирования – отправная точка

**Наряду с доброй волей и вознаграждением,  
которые предлагает партнерство...**

- **недостаточное знакомство и сомнения**
- **культурная и ментальная дистанция**
- **страх быть поглощенными,  
неопределенность и отсутствие контроля**

**Наряду с конкретной задачей, партнерство  
затрагивает:**

**Доверие, признание ценности, влияние и  
равенство, ценности, справедливость и  
ответственность**

- **Что их характеризует?**
- **Понимание интересов**
- **Сильные и слабые стороны**
- **Степень способности принимать решения, объем ресурсов, на которые мы сможем повлиять, факторы, которые нужно принимать во внимание**

- **Согласие по поводу целей, задач и критериев успеха**
- **Определение механизма поддержания связи**
- **Определение ресурсов партнерства**
- **Сокращение разрыва между явными и скрытыми аспектами партнерства**



- **Приумножение ресурсов**
- **Расширение круга влияния**
- **Оценка**
- **Укрепление НКО**
- **Участие руководства**
- **Опыт совместной волонтерской деятельности**
- **Финансовая социальная деятельность**

- **По-хорошему, по взаимному согласию**
- **Постепенно**
- **Официально**

# Принципы, на которых строится партнерство

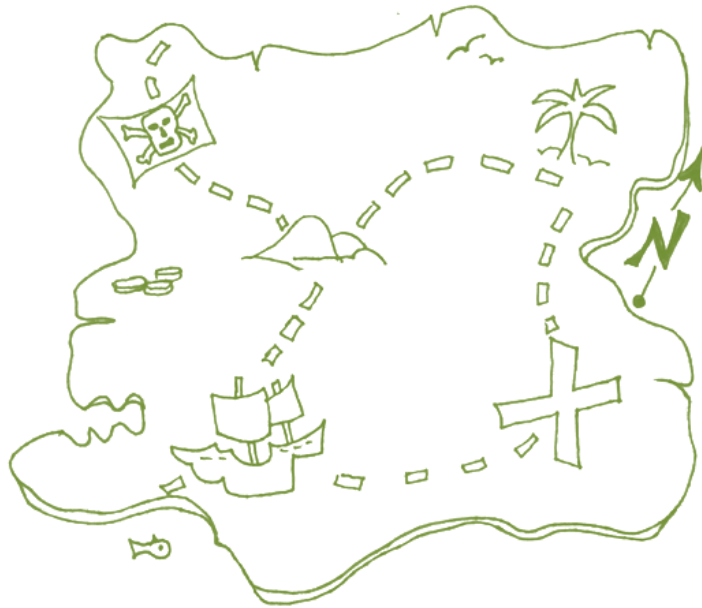
- **Долгосрочность**
- **Деятельность по осям задачи и процесса**
- **Взаимная ответственность, принятие решений сообща**
- **Взаимность, доверие, прозрачность, открытость**
- **Четкая синергия, ясная дополнительная ценность для обеих сторон**
- **Определение механизмов принятия решений, поддержания связи, встреч, предоставления информации**
- **Скромность, эмпатия, постепенность**

# Ситуация на данный момент – бизнес и община сегодня

- **Количественный анализ партнеров на данный момент.**
- **Что характеризует бизнес партнеров, что характеризует ваши партнерства?**
- **Были ли прерваны связи с какими-либо бизнес-организациями? Почему?**
- **Кто управляет этими связями сегодня?**
- **Какие партнерства работают в вашем случае? Какие нет? Почему?**
- **Попытайтесь проанализировать партнерства с точки зрения выгоды, вклада, вложения ресурсов и степени воздействия на организацию и целевую аудиторию.**
- **Анализ жизненного цикла партнерства от стадии инициирования, формирования до завершения или перехода на новый уровень партнерства.**
- **Сохранение контакта с бизнес-организацией, существует ли инфраструктура для этого?**



# Идентификация бизнесов (существующих и новых)



## Название бизнеса/компании

Контактная информация: телефон, мейл, адрес

Человек, «открывающий дверь»

ральный директор организации

еджер по социальной ответственности/связям с общиной в  
низации

рганизации (открытая/частная/государственная)

юнальная/местная

ор (хай-тек, производство, услуги, продажи)

чина организации: маленькая (до 50), средняя (50-100), большая  
-500), огромная (от 500 и более)

а деятельности: ключевые функции организации

уренты в географической близости

ормация из интернета о социальной деятельности организации

Существующая социальная концепция

Существует/существовал контакт с НКО

Существует/существовал контакт с другой общественной организацией

Потенциальные направления партнерства с НКО

# Кто «откроет двери» в бизнес?



# В заключение

- ✓ Чему вы научились?
- ✓ Что-нибудь вас удивило?
- ✓ Две вещи, которые вы уже хотите

продвигать?

