

Руководство по заполнению заявки

Информация, практические советы и вопросы анкеты

ОБЩАЯ ИНФОРМАЦИЯ И ПРАКТИЧЕСКИЕ СОВЕТЫ

- Будьте конкретными в своих ответах! Приводите реальные примеры и статистические данные. В заявке необходимо продемонстрировать ясную взаимосвязь между концепцией и тем, как реализовать Ваш проект.
- Для каждого ответа предусмотрено ограничение по количеству знаков. Ответы должны быть, четкими, краткими и по существу.
- Не забывайте давать пояснения, «каким образом» все будет происходить. Недостаточно просто заявить, что Вы собираетесь улучшить жизнь детей, объясните, как именно Вы собираетесь этого добиться.
- Мы рассматриваем только те заявки, которые подаются через наш вебсайт <http://kazakhstan.reachforchange.org/ru>. Пожалуйста, не присылайте никаких дополнительных материалов по почте, факсу или в электронном виде. В процессе оценки они не будут учитываться, и мы не сможем Вам их вернуть.
- От каждого кандидата мы принимаем только одну заявку-анкету в течение текущего периода подачи. Те кандидаты, которые подадут несколько заявок в рамках одного проекта или одну и ту же заявку на несколько проектов будут отстранены от участия.

- Если организация возглавляется двумя людьми, то они подают совместную заявку для своего проекта и указывают персональные данные для каждого из партнеров. Партнеры, предоставившие отдельные заявки для одного и того же проекта будут отстранены от участия.
- Помните, что цель Вашей заявки-анкеты – доказать нам, что Вы - тот самый уникальный человек, у которого есть замечательная идея, способная улучшить жизнь множества детей; убедить, что Вы готовы трудиться не покладая рук ради развития своей идеи и обладаете столь важным для успеха предпринимательским азартом.
- На первом этапе конкурса мы просим Вас ответить на вопросы заявки, которые указаны ниже. Первая часть заявки не оценивается, мы собираем данные, чтобы лучше узнать нашу целевую аудиторию и совершенствовать нашу работу. Вторая часть будет доступна волонтерам и экспертам, отбирающим заявки на следующие этапы, и будет оцениваться на соответствие критериям фонда.
- Не забывайте нажать «СОХРАНИТЬ» - тогда вы сможете возвращаться к заполнению заявки в любое время. Для этого нужно перейти по ссылке, которая придет Вам на электронный адрес автоматически. Пожалуйста, не создавайте несколько заявок в системе, она настроена таким образом, что в этом случае Вы не сможете заполнить до конца ни одну из созданных заявок. Если Вы не можете заполнить все страницы сразу, то сохраните то, что у Вас получается, и продолжайте заполнение только по ссылке, которая придет Вам на почту.
- Всем прошедшим на следующие этапы конкурса мы вышлем дополнительные инструкции для подготовки!

Первая часть заявки

(не оценивается)

Личные данные

1. ФИО

2. Дата рождения

3. Адрес прописки

Мы напоминаем, что согласно нашему Положению о Конкурсе Фонд "Навстречу переменам" принимает заявки только от граждан и резидентов РК старше 18 лет, постоянно проживающих на территории Казахстана.

4. Город, где вы собираетесь реализовывать свою идею.

5. Телефон(-ы), по которому с вами можно связаться

6. Ваш адрес электронной почты

Будьте внимательны и проверяйте указанный адрес. Электронная почта – основной способ связи в период конкурсного отбора.

7. Что из нижеперечисленного лучше всего характеризует вашу основную занятость?

- В настоящее время я работаю полный рабочий день
- В настоящее время я работаю с частичной занятостью
- В настоящее время я занимаюсь собственным бизнесом
- В настоящее время я ищу работу
- Я студент
- Я занимаюсь ведением домашнего хозяйства/ семейным

- делом
- Другое

8. С каким сектором связано ваше последнее место работы?

- Бизнес-компания
- Государственный сектор
- Некоммерческий сектор
- Социальное предпринимательство
- Семейный бизнес
- У меня нет трудового или волонтерского опыта работы

9. Есть ли у вас опыт управления собственной НПО или бизнесом? Если да, то сколько лет?

- 0 лет (Я никогда не управлял собственной НПО или бизнесом)
- 0-2 года
- 2-5 лет
- Более 5 лет

10. Что для вас как для социального предпринимателя наиболее ценно в качестве поддержки?

- Финансирование
- Углубление знаний
- Консультационная поддержка
- Доверие
- Инфраструктура – например, рабочее помещение, оборудование
- Поддержка и ободрение
- Связи
- Маркетинг
- Помощь в работе с органами власти и законодательством
- Изменение культурных и социальных норм
- Мне не нужна поддержка

11. Что послужило мотивом/ вдохновило вас на то, чтобы стать социальным предпринимателем?

- Это позволит укрепить мою позицию в обществе
- Вижу возможности для бизнеса
- Это значимый шаг в моей профессиональной деятельности
- Сильная вовлеченность
- Большая независимость
- Увеличение/ Поддержание доходов
- Не могу остаться равнодушным
- Страстное желание изменить мир к лучшему

12. Как вы узнали о возможности обратиться к нам?

- ТВ
- Радио
- Объявление в газете
- Статья в газете
- Информация из деловых кругов
- Социальные сети/ Интернет
- По совету друга
- От человека, который работает в Фонде «Навстречу Переменам» или компании-спонсоре этого конкурса
- От нынешнего/ предыдущего Героя Перемен (Социального Предпринимателя, участвующего в программе Фонда «Навстречу Переменам»
- Другое

13. Если о возможности обратиться к нам, вы узнали от человека, который работает в Фонде «Навстречу Переменам» или компании-партнере конкурса, пожалуйста, укажите его имя

Партнёр по проекту

Если вы хотите указать в заявке коллегу, с которым вы будете реализовывать идею и, в случае победы, участвовать в программе "Инкубатор" на равноправных условиях, заполните появившиеся поле, написав ответы на вопросы 1-3 и 5-11 за вашего партнера. Вопрос №4 пропущен, так как мы надеемся, что партнёры будут реализовывать свою идею в одном городе, а не в разных.

14. Укажите, на какую номинацию вы подаете заявку

- Общий конкурс,
- Номинация «Молодежное социальное предпринимательство»,
- Обе номинации

Напоминаем, что согласно нашему Положению о Конкурсе подать заявку в номинации «Молодежное социальное предпринимательство» могут граждане и резиденты РК в возрасте от 18 до 29 лет. Кандидат, не достигший 29 лет, может подать заявку на обе номинации, но стать победителем только в одной.

Вторая часть заявки

(оценивается экспертами)

**ВОПРОСЫ НА СООТВЕТСТВИЕ ОСНОВНЫМ КРИТЕРИЯМ
ФОНДА**

*Все вопросы в этой части являются **обязательными** для ответа.*

15. Направлена ли ваша идея на решение серьезной проблемы, которая стоит перед детьми в Казахстане?

Да Нет

16. Ваше решение направлено прежде всего на благо детей?

Да Нет

17. Эта идея принадлежит вам лично, и вы являетесь учредителем/ соучредителем организации, которая предлагает данное решение?

Да Нет

18. Подтвердите, что вы являетесь или планируете стать в будущем руководителем организации, основанной с целью претворить данное решение в жизнь.

Да Нет

19. Вы стремитесь добиться положительных изменений в жизни как можно большего числа детей в долгосрочной перспективе с помощью вашего решения?

Да Нет

20. Вы планируете создать финансово устойчивую модель для своего решения?

Да Нет

21. Вы готовы взять на себя обязательство работать над предложенным проектом по 40 часов в неделю, если вас выберут в качестве победителя?

Да Нет

ВОПРОСЫ О ВЫЯВЛЕННОЙ ПРОБЛЕМЕ

22. Пожалуйста, опишите в одном предложении ту социальную проблему, с которой сталкиваются дети, и с которой вы собираетесь работать.

Обязательно, максимум 250 знаков

Если вы концентрируетесь на конкретной важной проблеме, вы сможете предложить ясное и целенаправленное решение, это также позволит вам привлечь единомышленников, обеспокоенных тем же вопросом и готовых работать вместе с вами. Опишите здесь суть проблемы одним предложением, чтобы любой, кто никогда не встречал вас прежде, с легкостью мог понять, над чем вы собираетесь потрудиться. Примеры: «Дети с ограниченными возможностями не имеют поддержки и доступа к услугам, необходимым им для того, чтобы жить полной и счастливой жизнью»; «Все большее число детей страдает от депрессии и беспокойства»; «Дети не получают образование в полном объеме»; «Дети умирают от болезней, которые возможно предотвратить»; «Возрастает число детей, страдающих ожирением» и прочее.

23. Приведите наиболее актуальные статистические данные, доказывающие, что проблема действительно требует решения.

Обязательно, 1000 знаков

Неоспоримые экспертные данные и статистические данные по проблеме, с которой вы работаете, помогут убедить других людей в необходимости ее решения. Кроме того, чем лучше вы понимаете проблему, тем сильнее становится ваша позиция, что важно для разработки

эффективного решения. Здесь вы можете привести известные вам данные, ссылаться на то, что видели или пережили сами, о чем узнали из новостей и статей или из научно-исследовательских публикаций.

ВОПРОСЫ О ПРЕДЛАГАЕМОМ РЕШЕНИИ ПРОБЛЕМЫ

24. Опишите свое инновационное решение проблемы в нескольких предложениях.

Обязательно, 500 знаков

Способность изложить в нескольких предложениях суть вашего решения и то, что делает его уникальным, принципиально важна, если вы хотите, чтобы другие поняли, чем вы занимаетесь. Кратко опишите ключевые особенности решения, чтобы те, кто никогда не встречал вас раньше, моментально поняли, в чем заключается ваша идея.

25. Опишите, как именно работает каждая конкретная программа или продукт, и каким образом они приведут Вас к достижению социальных изменений.

Обязательно, 1000 знаков

Очень важно, обладать способностью, ясно формулировать то, как работает ваше решение. Это означает уметь четко объяснить, как именно работают ваши программы или продукты, и то, как они приведут вас к желаемым результатам.

26. Определите основную целевую группу. Кому предназначено ваше решение?

Обязательно, 500 знаков

Как и в деловом мире, любой продукт или услуга ориентированы на потребности определенной целевой аудитории. Объясните, для какой группы (групп) детей предназначены ваши продукты или услуги. Добавьте сюда ориентировочное количество детей, столкнувшихся с данной проблемой (объем рынка), а также значимую информацию, характеризующую вашу целевую группу, например, сведения о поле, возрасте, местоположении и прочее.

27. Как именно ваше решение улучшит жизнь детей? Приведите пример, как изменится жизнь ребенка из вашей целевой группы непосредственно благодаря вашей работе.

Обязательно, 1000 знаков

Для того, чтобы заручиться поддержкой любого спонсора или социального инвестора, вы должны уметь четко объяснить ожидаемый «результат» вашей работы, или другими словами, каким образом ваше решение улучшит жизни детей, с которыми вы работаете. Подумайте об одном ребенке, который столкнулся с обозначенной проблемой. Как изменятся жизненные обстоятельства этого ребенка благодаря услуге или продукту, которые вы предлагаете?

28. Какие организации стремятся решить ту же проблему и в чем принципиальное различие между их работой и тем, что предлагаете вы?

Обязательно, 1000 знаков

Знание о том, какие еще организации пытаются решить ту же проблему, как они это делают, понимание того, что работает, а что нет, сохранит ваше драгоценное время, поможет ясно увидеть, чем именно уникально ваше предложение, даст множество замечательных идей, касательно собственного проекта и укажет на потенциальных партнеров. В мире бизнеса это называется Конкурентный Анализ, показатель для спонсоров и инвесторов, что вы понимаете и знакомы с рынком.

29. Фонд «Навстречу Переменам» работает с социальными предпринимателями, которые ставят перед собой масштабную цель - улучшить жизнь как можно большего числа детей. Как вы планируете развиваться, расширять или воспроизводить свою идею для того, чтобы жизнь многих детей смогла улучшиться?

Обязательно, 1000 знаков

Если вы хотите решить проблему для всех детей, которые с ней сталкиваются, вам необходимо найти способ расширить свое воздействие. Для этого существует множество возможностей. «Расширение» подразумевает то, что ваши услуги или продукты становятся доступными в новых местах (например, вы открываете новые центры обслуживания/обучаете других работе по своей методике). Другой способ подразумевает

взаимодействие с сильными ключевыми игроками (правительство или руководители отрасли) для того, чтобы они способствовали внедрению вашего решения в качестве стандартной практики для всех, кто находится в сфере их влияния. И тот и другой способ имеют свои плюсы и минусы, и успешная стратегия роста, как правило, является результатом применения обоих. Для роста нужно время, но наличие долгосрочной стратегии на ранней стадии позволит вам сразу «заложить фундамент» (например, наладить связи с ключевыми фигурами в отрасли). Расскажите, как вы планируете расширить свое воздействие.

30. Сколько детей получат пользу благодаря вашей работе в течение ближайших 5 лет?

Обязательно, 250 знаков

Для разработки стратегии развития полезно сделать прогноз, демонстрирующий уровень ожидаемого роста. Как любые цели, такой прогноз должен быть амбициозным, но в тоже время реалистичным, он позволит вашей команде, спонсорам/ инвесторам ясно увидеть образ вашего дела в определенный момент времени в будущем. Чтобы мы смогли понять ваши ожидания относительно расширения вашего воздействия, укажите, скольким детям вы собираетесь помочь в рамках своего проекта в течение ближайших 5-ти лет.

31. Фонд «Навстречу Переменам» работает с социальными предпринимателями, которые стремятся построить устойчивые финансовые модели, чтобы социальное воздействие от их деятельности приносило плоды и развивалось. Какие источники

финансирования у вас уже есть, и что еще вы планируете предпринять с целью получения дохода, необходимого для обеспечения деятельности и развития?

Обязательно, 1000 знаков

Будучи социальным предпринимателем, ваша самая главная и серьезная задача - прийти к устойчивой финансовой модели, способной поддержать реализацию и развитие социального воздействия в долгосрочной перспективе. На поиск наиболее подходящей Вам финансовой модели может уйти какое-то время, обычно это именно то, над чем мы работаем вместе с социальными предпринимателями, которых поддерживаем. Для лучшего понимания финансовой основы вашей работы, мы бы хотели узнать, какие источники финансирования у вас уже есть, включая продажи, пожертвования, займы, использование собственных средств и прочее. Также укажите, какие источники финансирования вы планируете задействовать в будущем.

32. Перечислите основные запланированные мероприятия и сопутствующие им затраты на ближайшие 12 месяцев.

Обязательно, 500 знаков

Основные мероприятия необходимы для успеха и выживания вашей организации. Понимая, в чем разница между основными и прочими мероприятиями, вы сможете сконцентрироваться на том, что важно, и принимать взвешенные решения, грамотно расставляя приоритеты. Зная, какие основные мероприятия потребуются и какие

затраты их сопровождают, вы точно сможете прикинуть размер необходимого минимального дохода в этом году. Перечислите здесь основные запланированные мероприятия и сопутствующие им расходы на ближайшие 12 месяцев.

33. Укажите, сколько доходов каждого типа вы планируете получить в ближайшие 12 месяцев:

- Доход за товары и/или услуги
- Гранты и Пожертвования
- Инвестиции (заемный или собственный капитал)
- Другое

Обязательно, 500 знаков

Чтобы мы могли лучше понять предполагаемые пути поступления доходов на ближайшие 12 месяцев, пожалуйста, укажите сумму ожидаемого дохода, которую принесет каждая из перечисленных категорий. Общая сумма дохода должна быть равной или превышать запланированный общий бюджет на тот же период, о котором речь шла в предыдущем вопросе.

34. Как вы планируете получить эти средства в течение ближайших 12 месяцев? К кому вы обратитесь за деньгами, где будете искать потенциальных инвесторов, и каков ваш план по получению дохода?

Обязательно, 1000 знаков

Имея ясное представление о том, кто ваши потенциальные благополучатели и клиенты, и каковы их потребности, вы сразу поймете, где и как их искать.

Например, вы оказываетесь в более выигрышном положении, если не просто понимаете, что необходимо привлечь капитал, а знаете имена и названия организаций и фондов, которые наверняка заинтересуются вашей работой. Вы еще более укрепите свою позицию, если поговорите напрямую с представителем фонда, чтобы узнать, в чем конкретно они заинтересованы. Очевидно, что не все захотят покупать ваши продукты или пользоваться вашими услугами. По-настоящему хорошие продукты и услуги могут решать специфические задачи или приносить определенные выгоды конкретным группам людей. Чем лучше вы понимаете задачи и потребности своих целевых потребителей, тем проще вам будет предложить решение, которое их устроит, тем больше шансов, что вам за это заплатят. Чтобы лучше понять нужды потребителей (будь то фонд или коммерческое предприятие), вам необходимо найти их и связаться с ними. Как только вы разработали качественный продукт или услугу, вам необходимо найти заинтересованных целевых покупателей. Напишите о том, как вы планируете получать средства в течение ближайших 12 месяцев, от кого, где и как будете искать инвесторов.

ВОПРОСЫ О КАЧЕСТВАХ ЗАЯВИТЕЛЯ (В КОНТЕКСТЕ СОЦИАЛЬНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА)

35. Когда и при каких обстоятельствах к вам пришла эта идея?

Обязательно, 1000 знаков

Что вдохновило вас? Где вы были в этот момент? Когда это случилось? Мы хотим знать, что послужило первоначальным импульсом к возникновению вашей идеи.

36. Вы уже создали организацию, которая предлагает решение проблемы?

Да Нет

Обязательный вопрос

Мы работаем со стартапами и начинающими социальными предпринимателями. Некоторые предприниматели уже успели создать организации до того, как обратились к нам. Другие делают это чуть позже. Чтобы подать заявку, не обязательно иметь организацию, но если вы победите и вам достанется место в нашем Инкубаторе, то создание и регистрация вашей организации необходимы. Здесь мы хотим узнать, на каком этапе вы находитесь в настоящий момент.

37. Название организации

По желанию, 250 знаков

Если Вы уже создали организацию, укажите здесь название. Если у Вас еще нет организации, можно оставить поле пустым.

38. Являетесь ли Вы учредителем или соучредителем этой организации?

Да Нет

По желанию

39. Год основания организации

По желанию, 50 знаков

Если вы уже создали организацию, укажите здесь год основания. Если у вас еще нет организации, можно оставить поле пустым.

40. Является ли ваша организация официально зарегистрированной?

Да Нет

По желанию

Если вы уже создали организацию, пожалуйста, ответьте на вопрос. Если у вас еще нет организации, можно оставить поле пустым.

41. Количество сотрудников на настоящий момент

По желанию, 50 знаков

Мы хотим понимать масштабы вашего проекта. Пожалуйста, укажите количество сотрудников вашей организации. Здесь необходимо указать суммарное число работников, занятых полный и неполный рабочий день. Если у вас пока нет сотрудников, укажите «0». Если у вас еще нет организации, можно оставить поле пустым.

42. Количество волонтеров на настоящий момент

По желанию, 50 знаков

Мы хотим понимать масштабы вашего проекта. Пожалуйста, укажите количество волонтеров, которые помогают вашей организации. Здесь необходимо указать

суммарное число волонтеров, занятых полный и неполный рабочий день. Если у вас пока нет волонтеров, укажите «0». Если у вас еще нет организации, можно оставить поле пустым.

43. Суммарный доход (заработанный, переданный в качестве пожертвований, кредитный) за прошедший финансовый год

По желанию, 50 знаков

Мы хотим понимать масштабы вашего проекта. Пожалуйста, укажите совокупный доход за прошедший финансовый год. Если вашей организации меньше года, укажите суммарный доход по настоящее время. Сюда необходимо включить все пожертвования, выручку с продаж и кредиты. Если у вас пока нет никаких доходов, укажите «0». Если у вас еще нет организации, можно оставить поле пустым.

44. Информационные площадки организации: вебсайт, группы в социальных сетях (Facebook, ВКонтакте), Twitter, блог, другое.

По желанию, 200 знаков

Пожалуйста, укажите ссылки на странички своей организации, если они есть. Если у вас еще нет организации, можно оставить поле пустым.

45. Социальные предприниматели ставят своей целью изменить мир к лучшему. Что заставляет вас верить в то, что Вы обладаете нужными для этого качествами?

Обязательно, 1000 знаков

Успешного социального предпринимателя отличает ряд ценных характеристик, среди которых страстная увлеченность, стремление изменить мир к лучшему, оптимизм, способность вдохновлять и вести за собой других людей. Мы хотим знать, почему вы верите в то, что обладаете таким потенциалом. Приведите один или два примера из прошлого, которые демонстрируют, что вы способны стать успешным социальным предпринимателем.

Если вы заполняете заявку вместе с коллегой-партнёром по проекту, сведения о котором указаны в первой части, то отвечайте на этот вопрос сразу от вас обоих, то есть от лица вашего партнерства.

46. 3 самых значимых персональных качества, которыми вы обладаете, на ваш взгляд?

Обязательно, 1000 знаков

Какие три сильных качества вашего характера помогут достичь социальных изменений? Приведите короткие примеры своих действий или достижений из прошлого, наглядно демонстрирующие каждое из трех качеств.

Если вы заполняете заявку вместе с коллегой-партнёром по проекту, сведения о котором указаны в первой части, то отвечайте на этот вопрос сразу от вас обоих, то есть от лица вашего партнерства.

47. Укажите 2 слабые черты вашего характера и то, как вам удастся их преодолевать?

Обязательно, 1000 знаков

Понимание недостатков своего характера, так же ценно, как и знание сильных сторон. Мы хотим знать какие 2 слабые черты присущи Вашему характеру, и как Вы надеетесь их преодолеть.

Если вы заполняете заявку вместе с коллегой-партнёром по проекту, сведения о котором указаны в первой части, то отвечайте на этот вопрос сразу от вас обоих, то есть от лица вашего партнерства.

48. Какие шаги вы успели предпринять на пути к реализации своей цели?

Обязательно, 1000 знаков

Мы хотим знать, что вы успели предпринять, чтобы мечта стала реальностью. Если вы уже начали внедрять свое решение, то какие шаги уже сделаны? Если вы еще не начали применять решение на практике, вы, вероятно, все равно уже успели что-то сделать, например, провели исследование, поговорили с людьми, которые могли бы вас поддержать и так далее.

49. Объясните в одном предложении, почему вы хотите победить в этом конкурсе.

Обязательно, 250 знаков

Подумайте о различных причинах, почему вы хотите выиграть этот конкурс, и перечислите наиболее значимые в одном предложении.

50. Каким образом поддержка Фонда «Навстречу Переменам» может способствовать развитию и росту вашей организации?

Обязательно, 1000 знаков

Программа Инкубатор фонда «Навстречу Переменам» предлагает 4 способа поддержки: начальное финансирование, коммерческое развитие и профессиональное обучение, внимание среди сообщества единомышленников и СМИ, наше доверие. Как это может поддержать вашу организацию и способствовать ее развитию?

51. Видеоролик

По желанию

Нам бы хотелось лучше узнать вас и почувствовать вашу страсть к тому, что вы делаете. Если есть техническая возможность, пожалуйста, снимите небольшое видео (максимум 2 мин), где вы рассказываете о своем проекте/идее. Не нужно прибегать к специальному оборудованию, чтобы снимать и монтировать, достаточно камеры мобильного телефона или компьютера. Необходимо загрузить это видео на какой-нибудь web-сайт, например, www.youtube.com или www.vimeo.com, а здесь указать на него ссылку. Если у Вас есть такая возможность, то мы настоятельно рекомендуем снять и прислать нам ссылку на видеоролик. Конечно, мы понимаем, что в силу технических трудностей это может быть невыполнимо, поэтому, заполнение этого поля необязательно, но очень желательно.

ПОРУЧИТЕЛИ

(заполняется для проведения Административной проверки)

Пожалуйста, укажите контактную информацию 2-х поручителей. Вашими поручителями могут стать люди, которые знакомы с вами лично, но не родственники или близкие друзья. Поручителями могут быть те, кто знают или курировал вас, например, по работе, учебе или волонтерской программе. Пожалуйста, предоставьте контактную информацию для каждого поручителя и укажите, кто он для вас, например, бывший начальник, коллега.

Первый поручитель:

1. ФИО
2. Род деятельности
3. Место работы
4. Номер телефона
5. Электронная почта
6. Откуда поручитель знает вас?

Второй поручитель:

1. ФИО
2. Род деятельности
3. Место работы
4. Номер телефона
5. Электронная почта
6. Откуда поручитель знает вас?