

ОБЩЕРОССИЙСКАЯ ОБЩЕСТВЕННАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ  
«СОДРУЖЕСТВО БИЗНЕСМЕНОВ»

Методические рекомендации по созданию отделений  
Общероссийской общественной организации  
«Содружество Бизнесменов»

г. МОСКВА, 2017

Методические рекомендации по созданию отделений  
Общероссийской общественной организации  
«Содружество Бизнесменов»

**Шаг первый:**

Создание своей команды – отделения «Содружества Бизнесменов».

На этом этапе вы создаете отделение Общероссийской общественной организации «Содружество Бизнесменов» в своем городе и приглашаете в него заинтересованных предпринимателей. Вместе с вами численность отделения составляет десять человек.

Важнейшая часть создания команды предпринимателей, объединенной общими целями – донесение до каждого из участников ценностей и задач «Содружества Бизнесменов». Важно, чтобы они всецело понимали как общую пользу от существования организации, так и собственные преимущества от работы в ней.

1. В первую очередь вы проводите **индивидуальную встречу** с потенциальным членом отделения, чтобы донести до него следующее:

- Цель «Содружества Бизнесменов – построение новой системы взаимодействия бизнеса и власти, бизнеса и бизнеса, бизнеса и клиентов.
- Программа «Содружества Бизнесменов» направлена на улучшение экономики – путем обеспечения наилучших условий для работы малого и среднего бизнеса.
- Цели и задачи организации совпадают с курсом, выбранным Президентом страны В.В. Путиным.
- Работа в отделении позволит предпринимателю сделать его бизнес эффективнее, расширить его за пределы города, региона.
- Предприниматели получают возможность взаимодействовать с властью и контролирующими структурами, продвигая свои законные интересы.
- Каждое отделение оказывает реальную помощь гражданам в рамках социальной программы «Содружества Бизнесменов».

2. После индивидуальных встреч необходимо предложить еженедельный формат **общих встреч** предпринимателей отделения, выбрать время и место их проведения. Рекомендуем проводить еженедельные 1-2-часовые встречи с предпринимателями своего отделения.

**Шаг второй:**

Совместное решение задач.

Общие встречи направлены на формирование связей в команде, поиск бизнес-решений, обмен идеями и опытом:

1. У каждого предпринимателя есть задачи, которые требуют поиска решений. Периодически у всех возникают проблемы и ситуации, требующие специфических знаний и помощи.
2. Команда из 10 предпринимателей может совместно выработать креативное решение, найти неочевидные пути решения самых сложных задач. При необходимости участники отделения подключают свои ресурсы, контакты и связи, помогая одному из членов команды решить важный для него вопрос.
3. В результате такого сотрудничества предприниматели могут быстро расширить свой бизнес, масштабировать его.

4. Ваше отделение становится сильнее и успешнее – поднимая предпринимателей одного за другим на новый уровень.
5. Делясь идеями и предложениями, предприниматели придумывают новые проекты и бизнесы.

**Как это работает:** возникает синергетический эффект. Доказавшая эффективность технология, которая позволяет вырабатывать мощные идеи (коллективный мозговой штурм), вместе борются за выполнение задачи, воспринимая ее как общий коллективный долг.

### **Шаг третий:**

#### Реализация социальной программы.

Один из инструментов, дающих новые возможности для развития своего бизнес – участие в социальных проектах своего города.

Например, вы можете создать бесплатную спортивную секцию для детей.

1. Вы находите спортивную площадку, на которой будут проходить детские спортивные занятия.
  - a. **Муниципальные школы и учебные заведения.** Можно договориться с директором о предоставлении спортивного зала в свободные от учебной программой часы.
  - b. **Частные залы и спортивные федерации.** Для них участие в социальной программе полезно в рекламных целях и для работы на репутацию.
2. Отделение оплачивает только ежемесячную работу спортивного тренера – 20-30 тысяч рублей (2-3 тысячи рублей с каждого предпринимателя).
3. Один тренер способен вести несколько детских групп – в общей сложности 100-200 детей, занимающихся спортом бесплатно.
4. Создание собственной детской спортивной команды – это дополнительная возможность для формирования положительного имиджа предпринимателя и рекламы бизнеса: проведение пресс-конференций, продвижение своих брендов, товаров, услуг, рост клиентской базы.

### **Шаг четвертый:**

#### Взаимодействие с властью.

Развитие детского спорта в городе и другая социальная активность привлекают внимание, а также позволяют предпринимателям наладить взаимодействие с местной и региональной властью, расширять его, задав вопрос: «Чем еще мы можем вам помочь?».

**Эффект:** в результате на этом этапе возникает правильное взаимодействие бизнеса и власти. Видя в предпринимателях социально ответственное сообщество, городская и региональная власть уже сама предлагает помощь и варианты взаимодействия.

Общероссийская общественная организация «Содружество Бизнесменов» создает совершенно новый формат взаимодействия предпринимателей друг с другом, с местной и региональной властью, с клиентами и жителями города. Совместная работа дает незамедлительный эффект: расширение бизнеса всех членов отделения и его масштабирование, получение новых партнеров и рост клиентской базы. Объединенный интеллектуальный потенциал предпринимателей зарождает новые прорывные проекты и эффективные модели бизнеса. В результате местный бизнес становится сильнее и развивает экономику, а социально незащищенные категории граждан получают реальную помощь.