

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
КИЇВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ ІМЕНІ ТАРАСА ШЕВЧЕНКА
НАВЧАЛЬНО-НАУКОВИЙ ІНСТИТУТ ЖУРНАЛІСТИКИ

Кафедра реклами та зв'язків з громадськістю

Інноваційний проєкт

**«КОМУНІКАЦІЙНИЙ СУПРОВІД ОСВІТНЬОЇ ПРОГРАМИ ДЛЯ ЖІНОК-
ВЛАСНИЦЬ АГРАРНОГО БІЗНЕСУ «TERRA. КУРС НА СТАЛИЙ
РОЗВИТОК»»**

Терміни реалізації проєкту:

початок 01 липня 2022 р.

закінчення 01 грудня 2022 р.

Науковий керівник:

доктор наук, проф. Олтаржевський Д.О

Виконавиця проєкту:

магістр ОПП

*«Інформаційне забезпечення
агробізнесу»*

денної форми навчання

Дрофа Єсенія Андріївна

Київ, 2022

ЗМІСТ

I. ОПИС ІННОВАЦІЙНОГО ПРОЄКТУ	3
1. Загальні відомості	3
2. Характеристики проєкту	5
2.1. Ключові слова.....	5
2.2. Реферат проєкту.....	5
2.3. Масштаб проєкту.....	15
2.4. Спрямованість проєкту	16
2.5. Ступінь новизни.....	17
3. Організаційний план розробки проєкту та організації виробництва	19
3.1. Стан виконання робіт за проєктом до моменту його схвалення.....	19
3.2. Календарний план виконання робіт за проєктом.....	19
3.3. Організація заходів.....	21
4. Очікувана ефективність проєкту	25
5. Аналіз потенційних ризиків проєкту	27
6. Загальні висновки	30
7. Список використаних джерел	33
II. ІННОВАЦІЙНИЙ ПРОЄКТ	34
Додаток А. Стратегія просування Програми для жінок-власниць або керівниць аграрного бізнесу «TERRA.Курс на сталий розвиток».....	35
Додаток Б. Приклад інформаційного матеріалу для розміщення в онлайн-медіа.....	132
Додаток В. Візуальна концепція TERRA.....	135
Додаток Г. Приклади листів для розсилки учасникам.....	136
Додаток Д. Скриншоти розміщення матеріалів.....	138
Додаток Е. Приклад анкети-опитувальника для учасниць TERRA.....	144
Додаток Є. Приклад презентації для онлайн-заходу: вступної зустрічі учасниць з командою.....	146
Додаток Ж. Запуск таргетованої реклами.....	148

I. ОПИС ІННОВАЦІЙНОГО ПРОЄКТУ

1. Загальні відомості

Програма «TERRA. Курс на сталий розвиток» – це програма короткострокового міждисциплінарного дистанційного навчання для керівниць/власниць МСП агропродовольчого сектору в межах проєкту ПРООН «Побудова кращого майбутнього: відновлення МСП України після COVID у напрямі посилення стійкості та сталого розвитку». Ініціатор навчальної програми – Програма розвитку ООН (ПРООН) в Україні, виконавець – консорціум експертних організацій на чолі з Центром «Розвиток корпоративної соціальної відповідальності» та за участі ГО «Центр стратегій та комунікацій Синергія в дії» і Всеукраїнської ради жінок-фермерок [1].

З одного боку, актуальність теми пов'язана зі зростанням та розвитком галузі онлайн-освіти, яка розпочала активний розвиток навесні 2020 року з початком пандемії коронавірусу. Державні заклади освіти, школи та виші перейшли на дистанційну роботу з учнями, а разом з тим комерційні компанії, громадські організації, окремі особи, експерти тощо актуалізували нову перспективну нішу – авторських освітніх онлайн-курсів, онлайн-шкіл тощо. Цей тренд підсилюється також загальною популярністю самоосвіти, культом постійної продуктивності та самовдосконалення, який вкоренився в сучасному суспільстві. Позиції дистанційної освіти посилила повномасштабна війна, яку Росія розпочала проти України 24 лютого 2022 року.

З іншого боку, шляхом безпосереднього спілкування із менеджерами та кураторами Програми, здійснення комунікаційного та репутаційного аудиту було виявлено конкретні проблеми з обізнаністю аудиторії про TERRA та її діяльність, а також зі структурою та процесом комунікації всередині освітнього курсу: між менеджерами, кураторами, лекторами, коучами та іншими стейкхолдерами, які безпосередньо беруть участь у забезпеченні функціонування Програми. Одним з ключових факторів хаотичної комунікації став старт повномасштабної війни та повна зміна планів. Курс був

запланований в офлайн-форматі на березень 2022 року. Через початок вторгнення Росії потрібно було повністю трансформувати курс на антикризовий, що відповідає поточним реаліям та викликам, а також вибудувати комунікацію по-новому, з використанням платформи Zoom, можливостей месенджерів, соціальних мереж тощо. Організаційні проблеми були зумовлені відсутністю чіткої комунікації, меседжів, каналів та інструментів, хаотичністю комунікацій всередині команди. Це також довело необхідність формування єдиного професійного комунікаційного супроводу Програми TERRA.

Сучасний освітній курс, особливо, який функціонує в дистанційному форматі та в кризових умовах, має постійно підтримувати комунікацію з ключовими стейкхолдерами, між організаторами, з кураторами, лекторами, учасницями тощо, щодо ходу навчання, оновлень та діяльність загалом, налагоджувати зв'язки з медіа, формувати позитивний імідж. Сукупно цей перелік формує комунікаційний аспект функціонування Програми, що і є **предметом** розробленого та впровадженого в межах магістерської роботи комунікаційного супроводу.

Сферою застосування є B2C сектор, оскільки «TERRA.Курс на сталий розвиток» є освітньою програмою, яка орієнтується на надання послуг кінцевому споживачу – учасницям, жінкам власницям або керівницям аграрного бізнесу.

Актуальність створення єдиного комунікаційного супроводу полягає в його ключовій ролі в успішному функціонуванні освітнього курсу, особливо, в умовах дистанційного формату та війни в Україні. Він є необхідним та має своє призначення на кожному етапі: на старті Програми комунікаційний супровід забезпечує набір учасниць, під час активної фази навчання підтримує зв'язок всередині команди організаторів, з викладачами, учасницями – між усіма сторонами, залученими в процес, тим самим гарантуючи успішне та своєчасне виконання всіх запланованих в межах курсу активностей: від лекцій

та індивідуальних сесій з коучем до планування та реалізації індивідуальних практичних проєктів учасницями.

2. Характеристики проєкту

2.1. Ключові слова

Комунікації в аграрному секторі, просування освітніх послуг, медіапланування, Інтернет-маркетинг, SMM, імідж, інноваційні технології просування, єдиний комунікаційний супровід, піар-комунікації, контент-план, діджитал просування.

2.2. Реферат проєкту

Метою забезпечення комунікаційного супроводу TERRA є збільшення рівня загальної обізнаності про Програму, її особливості та переваги, формування іміджу найбільш актуального навчального курсу для жінок в аграрному бізнесі та найважливіше – підтримка зв'язку та високого рівня поінформованості про перебіг навчального процесу в усіх залучених до освітнього процесу, зокрема, в учасниць.

Для досягнення мети розроблено комплекс заходів із комунікаційної підтримки Програми TERRA із застосуванням піар-публікацій в українських онлайн-медіа, зокрема, аграрного спрямування, ведення сторінки в соціальній мережі Facebook та Viber-каналу, створення та проведення email-розсилок, проведення закритих внутрішніх занять та відкритих для сторонніх відвідувачів зустрічей з експертами та викладачами щодо актуальних бізнес-тематик.

Проєкт передбачає виконання таких завдань:

- визначити та вивчити цільову аудиторію;
- дослідити нормативно-правову базу;
- з'ясувати місце на ринку;
- проаналізувати стан комунікацій;
- сформулювати проблеми;

- запропонувати рішення, оптимальні для розв'язання проблем;
- розробити комунікаційну стратегію і план комунікацій;
- розпочати реалізацію стратегії;
- оцінити результати виконаної роботи.

Ідея полягає в тому, щоб створити єдиний комунікаційний супровід, який працюватиме як на зовнішню, так і на внутрішню аудиторію, таким чином забезпечуючи функціонування Програми, а саме: успішне проведення занять, додаткових заходів в межах навчання, реалізацію проєктів учасниць тощо, а також водночас популяризацію та просування TERRA в медіа та соціальних мережах.

Особливістю запропонованого комунікаційного супроводу є його розробка в умовах трансформації Програми в антикризову, адаптації навчального курсу до нових реалій та його переформатування в дистанційний режим в умовах повномасштабної війни в Україні.

Джерелами інформації для виконання бакалаврської роботи стала нормативно-правова база України, соціальна мережа «Фейсбук», месенджер «Вайбер», пошуковик «Гугл», платформа «Зум», а також сервіс поштових розсилок *MailerLite*.

Вищезазначені джерела стали базою для аналітичного блоку: вивчення зовнішнього та внутрішнього середовища, стейкхолдерів та цільової аудиторії. Завдяки отриманій інформації стало можливим провести усі подальші дії в межах проєкту. Наприклад, у соціальній мережі «Фейсбук» було проаналізовано попередні комунікації Програми TERRA, акаунти конкурентів, сторінки аудиторії освітнього курсу серед учасниць. Месенджер «Вайбер» став джерелом аналізу ставлення учасниць до Програми. Завдяки аналізу чатів було виявлено проблеми та пробіли в комунікації TERRA. Сервіс поштових розсилок *MailerLite* своєю чергою, завдяки аналітичному функціоналу забезпечив можливість постійного аналізу поінформованості учасниць про всі найважливіші події освітнього курсу.

Пошуковик «Гугл» став джерелом для комунікаційного, репутаційного аудиту TERRA, аналізу нормативно-правової бази та конкурентного середовища.

Вищезазначені соціальна мережа «Фейсбук», месенджер «Вайбер», а також програма «Зум» стали не тільки базою для аналітичного блоку, а й ключовими платформами для впровадження комунікаційного супроводу Програми TERRA, реалізованого в межах магістерської роботи.

Практична значимість інноваційного проекту полягає у впровадженні єдиного комунікаційного супроводу освітньої Програми для жінок власниць або керівниць аграрного бізнесу в кризових умовах за допомогою актуальних інструментів, які включають діджитал-комунікації, просування в соціальних мережах та онлайн-заходи, а також безпосередній участі виконавиці у реалізації описаного проекту.

Вирішення проблем загальнодержавного, регіонального або галузевого рівня.

Проект спрямований на вирішення проблем галузевого рівня: впровадження інструментарію професійних комунікацій в кризових умовах за допомогою актуальних інструментів з акцентом на діджитал в аграрну сферу (зокрема, агропродовольчу сферу). Задля цього були впроваджені такі аспекти:

1. Адаптація комунікації до кризових умов.

Через початок повномасштабної війни в Україні 24 лютого 2022 року необхідно було не лише змінити власне навчальний курс та його зміст, а й побудувати комунікації Програми відповідно до поточної ситуації. Адаптувати їх тематично, технологічно, підібрати правильні меседжі для кожної групи стейкхолдерів.

Таким чином як зовнішні, так і внутрішні комунікації було перенесено в онлайн-формат з використанням таких платформ: Фейсбук, Вайбер, Телеграм, Зум та інших. Не менш важливим є те, що весь фокус

комунікації з учасницями був саме на практичній користі Програми для їх бізнесу в умовах війни: продовження роботи, перезапуску або релокації в інший регіон, що є доволі поширеними тенденціями та стосується майже кожного підприємства в Україні.

2. Популяризація культури постійного навчання для керівниць та власниць бізнесу як обов'язкового аспекту його розвитку.

Як відомо, аграрна сфера наразі залишається доволі консервативною, залучає небагато молодих спеціалістів, не завжди зважає на новітні підходи та тренди в бізнесі. У сучасному світі це постійний розвиток для кожного, як із залученням сторонніх спеціалістів, так і самостійно. Тому дуже важливо було за допомогою інноваційних інструментів комунікації показати жінкам власницям та керівницям підприємств у цій галузі, чому важливо постійно навчатися, особливо зараз, у кризовий період для нашої країни, коли агропродовольчий сектор такий критично важливий. Комунікаційні меседжі, які поширювалися для потенційних та наявних учасниць чітко відображали цей момент.

3. Руйнування стереотипів про жінок у бізнесі, зокрема, аграрному.

Існує чимало стереотипів про жінок у різних сферах життя, включно з бізнесом. Важливо зазначити два аспекти, які були нівельовані в межах впровадження комунікаційного супроводу TERRA: «жінка не може бути лідеркою» та «жінка в аграрному секторі – це виключно сільська леді, яка має тільки невелике господарство». Таким чином через Програму було показано, що українська жінка в аграрному секторі – це справжня лідерка, яка може керувати сучасним бізнесом, який прагне розвиватися навіть під час війни та досягати цілей сталого розвитку.

4. Мотивація та акцент на практичному значенні й перспективах, які відкриває навчання на Програмі.

Відсутність бажання брати участь в освітніх курсах та подібних активностях найчастіше зумовлене нерозумінням практичної користі та результатів, які будуть отримані по завершенню навчання. Саме тому в комунікаціях TERRA увага була прикута до індивідуальних проєктів учасниць, які кожна готувала в супроводі фахівців Програми, а найкращі отримали можливість реалізувати їх з консультантами на безоплатній основі.

Організаційно-інноваційні рішення, що істотно поліпшують структуру та якість виробництва.

Для забезпечення єдиного комунікаційного супроводу Програми були запроваджені такі рішення:

1. Створення стратегії просування Програми з акцентом на діджитал-інструменти.

Стратегія просування включає:

- комплексний аналіз цільової аудиторії з використанням таких методик: комплексне сегментування: модель W5, карта учениці Програми, карта цінності бренду, карта емпатії, 3D-аватари потенційних учасниць, карта ціннісної пропозиції;
- адаптування та впровадження при побудові комунікацій бізнес-інструментів, наприклад, SWOT-аналізу та PESTLE-аналізу та аналіз за моделлю «5 сил Портера»;
- формування каналів просування Програми та безпосередня робота з ними (наповнення сайту, запуск таргетованої реклами, створення текстового та візуального для сторінок у соціальних мережах, робота з медіа).

2. Побудова та організація ефективної взаємодії всередині команди.

Не менш важливим, ніж комунікація з цільовою аудиторією є спілкування та взаємодія всередині команди. Враховуючи дистанційний формат та особливості поточної ситуації в Україні було вирішено побудувати систему чатів у месенджерах «Вайбер» та «Телеграм». Перший було використано для комунікації з розширеною командою, яка включала представників донора, а також з наявними учасницями TERRA відповідно до розподілу на 3 групи: Перезапуск бізнесу, Релокований бізнес та Розвиток бізнесу.

А другий – для обговорення нагальних питань та постійної взаємодії в режимі онлайн ключової команди – кураторів, піарників, представників Організаційного комітету. А також для спілкування із залученими спеціалістами: лекторами, тренерами, коучами тощо.

Така схема довела свою ефективність та зручність в оперативній комунікації.

3. Проведення онлайн-заходів.

З огляду на специфіку Програми та її дистанційний формат постійним інструментом реалізації проєкту є онлайн-заходи. У межах проєкту були проведені лекції, консультації з коучами, а також відкриті лекції із запрошеними експертами, які також могли відвідати всі охочі.

4. Робота з медіа.

На етапі старту Програми та залучення учасниць було прийнято рішення про проведення медіакампанії з аграрними ЗМІ України з метою привернення уваги цільової аудиторії. З огляду на те, що протягом активної фази навчання TERRA більш актуальними були внутрішні комунікації, а також комунікації з наявними учасницями, наступна медіакампанія була запланована по завершенню роботи учасниць над проєктами з метою демонстрації результатів та досягнень, привернення

уваги інших власниць або керівниць аграрного бізнесу, які ще не наважилися взяти участь у Програмі.

5. Створення унікального контенту для платформи «Фейсбук» та месенджеру «Вайбер».

З метою поширення інформації про Програму для ширшої аудиторії потенційних учасниць та інших стейкхолдерів, а також для інформування наявних учасниць про актуальні оновлення було прийнято рішення створити Фейсбук-сторінку, а також Вайбер-канал TERRA. Для зазначених ресурсів було створено спільний контент план, рубрикатор та відповідно до них оригінальний авторський текстовий та візуальний контент – розважальний, новинний, корисний тощо.

6. Створення анкет-опитувальників для учасниць Програми.

З початку та до фіналу TERRA учасницям на постійній основі пропонувалися різноманітні анкети для того, щоб дізнатися більше інформації про них, їх бізнес, цілі та очікування від Програми на початковому етапі, а потім для отримання регулярного фідбеку щодо лекцій, коуч-сесій, залучених до роботи з ними експертів тощо. Таким чином була забезпечена можливість постійно покращувати свій рівень відповідно до конкретного зворотного зв'язку учасниць.

Термін реалізації проєкту.

Тривалість проєкту – 5 місяців, починаючи з 01 липня 2022 року і завершуючи реалізацію 01 грудня 2022 року.

Стислий перелік робіт та необхідні обсяги фінансування.

Таблиця 1

Стислий перелік робіт та необхідні обсяги фінансування

№	Найменування робіт	Позначення витрат	Необхідні обсяги фінансування, євро.	
			Кошти донора ПРООН	Власні кошти
1	Послуги комунікаційного агентства Action Global Communications (аналітика, робота з медіа, ведення соціальних мереж, внутрішня комунікація, поштові розсилки тощо)	ком.послуги	3000	0
2	Розробка візуального стилю для сайту та соцмереж (послуги дизайнера)	дизайн	1000	0
3	Запуск таргетованої реклами та робота таргетолога	таргет	800	0
4	Розміщення платних публікацій в онлайн-медіа	медіа	1000	0
5	Оплата Зум-акаунту з розширеними можливостями для проведення онлайн-заходів	зум	250	0
	РАЗОМ:		6 050	

Джерела й умови фінансування проєкту.

Фінансування проєкту здійснюється за кошти ініціатора проєкту Програми розвитку ООН (ПРООН) в Україні. Зокрема, на комунікаційний супровід було виділено 7000 євро. Загальний бюджет проєкту розраховано в цій роботі не буде через конфіденційність.

Витрати на реалізацію проєкту і строк його окупності.

Таблиця 2

Витрати на реалізацію проєкту

№	ЗАДАЧІ	Необхідні обсяги фінансування, євро.	
		Кошти донора ПРООН	Власні кошти
1	Аналіз ринку та конкурентів	3000	0
2	Проведення аналізу зовнішнього середовища (PESTLE, SWOT тощо)		0
3	Проведення аналізу внутрішнього середовища (7С, 25Р, 5 сил Портера тощо)		0
4	Визначення стейкхолдерів та ЦА, комплексне сегментування аудиторії, створення 3D-аватарів		0
5	Створення медіаплану для онлайн-медіа, зокрема, аграрного спрямування		0
6	Створення контент-планів для власних ресурсів		0
7	Створення плану та шаблонів для поштових розсилок		0
8	Розробка анкет для учасниць Програми		0
9	Розробка презентацій для заходів Програми		0
10	Ведення власних ресурсів відповідно до підготованих планів		0
11	Поступове наповнення сайту		0
12	Періодичне проведення поштових розсилок		0
13	Періодичне проведення онлайн-заходів		0
14	Оцінка ефективності реалізованого проєкту		0
15	Створення дизайну та його адаптація до різних онлайн-носіїв	1000	0
16	Створення рекламного макета та запуск таргетованої реклами	800	0
17	Розміщення безоплатних та платних матеріалів у медіа	1000	0
18	Купівля платного акаунту в Зум	250	0
	РАЗОМ:	7 000	

Бюджет комунікаційного супроводу проєкту – 7000 євро.

У проєкту немає терміну окупності, адже він реалізується за донорські кошти та не є прибутковим.

Оцінка ефективності проєкту.

1) Економічний ефект:

Для цього проєкту неможливо точно розрахувати економічний ефект, адже, як уже було зазначено, він здійснюється повністю за донорські кошти. Та не має на меті отримання прибутку. Участь у Програмі є безоплатною для учасниць, тож, з огляду на це, TERRA не має терміну окупності.

Економічний ефект проєкту та його комунікаційної підтримки можна оцінити тільки розглядаючи його вплив на бізнес учасниць – керівниць або власниць українського аграрного бізнесу. На момент написання цієї магістерської роботи розпочався останній етап – консалтинг. Коли фіналістки реалізують підготовані в межах навчання проєкти разом з індивідуальними консультантами. Тож тільки по завершенню цього етапу та здійснення внутрішньої аналітики бізнесу стане можливим оцінити економічний ефект проєкту для підприємств учасниць TERRA.

2) Соціальний ефект:

З метою визначення соціальної оцінки діяльності Програми було підготовано спеціальні анкети для учасниць інструментами Гугл-форм. Важливо зазначити, що опитування проводилися регулярно щодо різних аспектів діяльності Програми: лекцій, коучингу, загальних вражень, індивідуальних проєктів, кураторів тощо. Зведені результати опитувань зазначені в таблиці нижче.

Таблиця 3

Соціальна оцінка якості комунікаційного супроводу Програми TERRA

<i>Критерій</i>	<i>Характеристика</i>
Загальне задоволення учасниці якістю інформування та комунікації Програми	97%
Задоволення учасниці якістю ведення сторінки у Фейсбук	88%
Задоволення учасниці якістю ведення Вайбер-чатів	85%
Задоволення учасниці якістю проведення поштових розсилок	95%
Рівень обізнаності учасниці про всі деталі навчального процесу	97%
Цікавість контенту для учасниці на власних ресурсах Програми	96%
Бажання учасниці додати інший канал інформування	93%

Примітка: сформовано на основі результатів анкетування за розробленою авторкою анкетой (<https://forms.gle/F8dSyWhdo1ShUJ4c9>)

2.3. Масштаб проєкту

Таблиця 4

Класифікаційні ознаки проєкту

<i>Критерій</i>	<i>Характеристика</i>
За рівнем проєкту	Проєкт
За масштабом проєкту	Малий
За складністю проєкту	Організаційно-складний
За термінами реалізації	Середній
За вимогами до якості та засобів її забезпечення	Стандартний
За вимогами до обмеженості ресурсів сукупності проєктів	Монопроєкт
За характером проєкту/рівня учасників	Державний
За характером цільового завдання проєкту	Інноваційний
За об'єктом інвестиційної діяльності	Реально-інвестиційний
За основною причиною виникнення проєкту	Надзвичайна ситуація (війна в Україні)

Примітка: складено на основі класифікації проєктів (за джерелом: <http://um.co.ua/6/6-9/6-94274.html>)

В ході реалізації проєкту було створено:

- 10+ анкет для учасниць TERRA.
- 51 пост для публікації на сторінку Програми в соціальній мережі «Фейсбук» та 80+ у месенджері «Вайбер».
- 5 інформаційних матеріалів для розповсюдження в українських аграрних онлайн-медіа.
- 15 інформаційних матеріалів для розміщення на сайті Програми.
- 6 презентацій для проведення онлайн-заходів.
- Візуальну концепцію Програми, адаптовану до різних онлайн-носіїв.
- 21 персоналізований електронний лист для розсилки 120 учасницям.

2.4. Спрямованість проєкту

Проєкт спрямований на розробку єдиного комунікаційного супроводу освітньої Програми «TERRA.Курс на сталий розвиток» та його впровадження в кризових умовах. Він реалізовуватиметься за допомогою різноманітних активностей: анкетування потенційних та наявних учасниць, проведення онлайн-заходів, створення якісного, інформативного та корисного контенту для соціальних мереж, запуск таргетованої реклами, робота з медіа тощо.

В рамках розробки єдиного комунікаційного супроводу Програми були налагоджені такі комунікації:

1. Визначення запитів потенційних учасниць та їх очікувань від участі в Програмі;
2. Інформування аудиторії про практичну користь та можливості за участі в Програмі;

3. Популяризація культури постійного навчання для керівниць та власниць бізнесу як обов'язкового аспекту його розвитку;
4. Побудова комунікації всередині команди в умовах дистанційної реалізації проєкту та проведення всіх етапів навчання;
5. Підвищення іміджу жіночого бізнесу в Україні, зокрема, аграрного, а також популяризація образу жінки як лідерки загалом.

2.5. Ступінь новизни

Проєкт має високий ступінь новизни, яка виявляється, зокрема, через реалізацію його в безпрецедентних умовах повномасштабної війни в Україні: побудова комунікації освітнього курсу під час кризи стала новою як для Програми TERRA, так і для аграрної галузі України в цілому.

У цьому проєкті активно застосовуються ідеї та методики формування обізнаності, прихильності та бажання потенційних учасниць долучитися до Програми за допомогою новітніх інструментів комунікації: СММ, таргетованої реклами, онлайн-заходів, а також більш традиційних – поштових розсилок, публікацій у медіа тощо. Таким чином, ми формуємо довгостроковий ефект, який дозволить не тільки успішно разово реалізувати Програму, а й закладе основу для майбутніх наборів учасниць та їх успіхів.

Класифікація інновацій проєкту за практичними критеріями

<i>Критерій</i>	<i>Характеристика</i>
За джерелом появи	Внутрішні потреби (бізнесу аграрної галузі під час війни в Україні)
За ступенем новизни	Поліпшувальні
За змістом	Інновації процесу
За глибиною внесених змін	Поліпшувальні
За типом нововведень	Організаційно-управлінські
За частотою застосування	Разові (поодинокі)
За причиною виникнення	Стратегічні
За рівнем сприйняття	Відносна новизна
Кінцевий результат	Процесні інновації (нові елементи, введені у навчальні, комунікаційні та інші процеси)
Очікуваний ефект	Організаційно-соціальний
Рівень розробки й поширення	Галузеві, корпоративні
Сфера застосування новацій	Для надання освітньо-консалтингових послуг
За інтенсивністю змін	Рівномірні
За ступенем ризику	Високий рівень ризику
Джерело фінансування	Кошти донора ПРООН

Примітка: складено на основі класифікації сучасних науковців (за джерелом: <https://studfile.net/preview/5105457/page:3/>)

3. Організаційний план розробки проєкту та організації виробництва

3.1. Стан виконання робіт за проєктом до моменту його схвалення

Стан виконання робіт за проєктом до моменту його схвалення:

- досліджено та обґрунтовано наукові аспекти	100 %
- досліджено та обґрунтовано технічні аспекти	100 %
- проведено теоретичні та експериментальні дослідження	100 %
- розроблено технологію, ескізний і технічний проєкт	100 %
- розроблено робочу документацію, створено дослідні зразки	100 %
- наявні необхідні права на об'єкти інтелектуальної власності	100 %
- проведено соціальні дослідження	100 %
- наявність матеріально-технічної бази	100 %
- наявність необхідного персоналу	100 %
- визначено та узгоджено фінансування проєкту	100 %
- визначено та узгоджено місце виконання проєкту	100 %

3.2. Календарний план виконання робіт за проєктом

Таблиця 6

План виконання робіт за проєктом

№	Найменування робіт	Виконавець	Термін	Витрати, євро.
1	Розробка методології та інструментарію	студентка Дрофа Є.	01 - 05 липня	3000
2	Створення календарного плану роботи над проєктом	студентка Дрофа Є..	05 - 08 липня	
3	Аналіз ринку та конкурентів	студентка Дрофа Є.	08 - 10 липня	
4	Проведення аналізу зовнішнього середовища (PESTLE, SWOT тощо)	студентка Дрофа Є.	10 - 12 липня	
5	Проведення аналізу внутрішнього середовища (7С, 25Р, 5 сил Портера тощо)	студентка Дрофа Є.	12 - 13 липня	

6	Визначення стейкхолдерів та ЦА, комплексне сегментування аудиторії, створення 3D-аватарів	студентка Дрофа Є.	13-15 липня	
7	Створення медіаплану для онлайн-медіа, зокрема, аграрного спрямування	студентка Дрофа Є.	15 - 18 липня	
8	Створення контент-планів для власних ресурсів	студентка Дрофа Є.	18 - 25 липня	
9	Створення плану та шаблонів для поштових розсилок	студентка Дрофа Є.	25 - 26 липня	
10	Формування та прорахунок бюджету	студентка Дрофа Є.	26 - 30 липня	
11	Діагностика ризиків	студентка Дрофа Є.	30 липня – 5 серпня	
12	Розробка анкет для учасниць Програми	студентка Дрофа Є.	5 - 8 серпня	
13	Розробка презентацій для заходів Програми	студентка Дрофа Є.	8 - 10 серпня	
14	Ведення власних ресурсів відповідно до підготованих планів	студентка Дрофа Є.	1 серпня – 1 грудня	
15	Поступове наповнення сайту	студентка Дрофа Є.	15 липня – 1 листопада	
16	Періодичне проведення поштових розсилок	студентка Дрофа Є.	1 серпня – 1 грудня	
17	Періодичне проведення онлайн-заходів	студентка Дрофа Є.	1 серпня – 1 грудня	
18	Оцінка ефективності реалізованого проекту	студентка Дрофа Є.	15 листопада – 1 грудня	
19	Створення дизайну та його адаптація до різних онлайн-носіїв	дизайнер	1 – 15 липня	1000
20	Створення рекламного макета та запуск таргетованої реклами	таргетолог	15 липня– 15 серпня	800
21	Розміщення безоплатних та платних матеріалів у медіа	студентка Дрофа Є.	1 серпня – 1 грудня	1000
22	Купівля платного акаунту в Зум	менеджер	1 серпня	250
	УСЬОГО:			7 000

3.3. Організація заходів

Таблиця 7

Перелік технологічних процесів

Категорія	Найменування робіт	Додаток/таблиця/рисунок
<i>Розробка методології та інструментарію</i>	Створення анкет для учасниць Програми	Додаток Е
<i>Аналіз ринку</i>	Аналіз стану малого та середнього бізнесу під час війни	Додаток А
	PESTLE-аналіз зовнішнього середовища	Таблиця А4, А5, А6
	Аналіз головних трендів та тенденцій просування консалтингових послуг	Додаток А
<i>Аналіз конкурентів</i>	Оцінювання конкурентів	Таблиця А2, А3
	Аналіз конкурентного середовища за моделлю «5 сил Портера»	Таблиця А.7 та А.8
<i>Аналіз Програми</i>	Інформаційна карта програми	Таблиця А.14
	Модель маркетингового міксу 25Р	Таблиця А.15
	Аналіз програми за моделлю 7С	Таблиця А.16
	SWOT-аналіз програми	Таблиця А.17
	Ціннісна пропозиція та бізнес-модель	Таблиця А.18, А19
	Споживчий інсайт	Додаток А
	Комунікаційний аудит	Додаток А
	Репутаційний аудит	Додаток А
	Карта стейкхолдерів	Таблиця А.1
<i>Характеристика цільової аудиторії</i>	Комплексне сегментування аудиторії за демографічними, психографічними та поведінковими показниками	Таблиця А.9
	Профіль цільової аудиторії за моделлю 5W	Таблиця А.10
	Персоналізація цільової аудиторії за аватарами	Таблиця А.11
	Мотиви цільової аудиторії за картами емпатії	Таблиця А.12, А13
<i>Створення стратегії комунікації та просування</i>	Схема комунікації	Таблиця А.20
	Тактика комунікації	Таблиця А.21
	Аудит використання каналів просування	Таблиця А.22

	Медіаплан розміщення рекламних матеріалів в медіа	Таблиця А.27
Визначення каналів та технологій просування	Контент план наповнення сайту	Таблиця А.23
	Контент план сторінки Програми у Facebook	Таблиця А.24
	Контент план ведення Viber-каналів	Таблиця А.24
	Створення та проведення Email-розсилок	Таблиця А.25
	Організація та проведення онлайн-лекцій з викладачами Програми та запрошеними експертами	Таблиця А.26
Формування бюджету інноваційного проєкту	Стислий перелік робіт та необхідні обсяги фінансування	Таблиця 1
	Витрати на реалізацію проєкту	Таблиця 2
	Оцінка комунікаційної ефективності проєкту	Таблиця А.28, А29
Аналіз потенційних ризиків проєкту	Діагностика та запобігання ризикам	Таблиця 10
Розробка комунікаційних матеріалів	Розробка постів для Фейсбук-сторінки та Вайбер-чату	Таблиця А.24
	Розробка персоналізованих листів для розсилки учасникам	Додаток Г
	Створення матеріалів для медіа	Додаток Б
	Створення презентацій для онлайн-заходів	Додаток Є
	Розробка візуальної концепції для соціальних мереж Програми	Додаток В

Таймінг технологічних процесів за тижнями

План таймінгу заходів на період/ стаття часу	Липень				Серпень				Вересень				Жовтень				Листопад				Грудень		
	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3
Розробка брифів	■																						
Створення анкет для учасниць																							
Аналіз ринку консалтингових послуг для жінок-власниць або керівниць аграрного бізнесу	■																						
Аналіз кейсів		■																					
PESTLE-аналіз зовнішнього середовища		■																					
Аналіз головних трендів та тенденцій просування консалтингових послуг			■																				
Оцінювання конкурентів				■	■																■	■	■
Аналіз конкурентного середовища за моделлю «5 сил Портера»				■					■		■												
Інформаційна карта програми						■	■																
Модель маркетингового міксу 25P, 7C						■	■																
SWOT-аналіз програми						■	■																
Ціннісна пропозиція та бізнес- модель						■	■																
Споживчий інсайт						■	■																
Комунікаційний та репутаційний аудити						■	■	■															
Карта стейкхолдерів						■	■	■															
Комплексне сегментування аудиторії, 6W, 3-D аватари та карти емпатії						■	■	■															
Схема та тактика комунікації, аудит використання каналів просування						■	■	■															

План таймінгу заходів на період/ стаття часу	Липень				Серпень				Вересень				Жовтень				Листопад				Грудень		
	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3
Створення медіаплану та контент-планів для власних каналів									■														
Формування бюджету									■														
Діагностика ризиків									■														
Зведений флоучарт рекламної активності за липень-грудень									■														
Аналіз динаміки відвідування занять учасницями Програми за тижнями									■	■													
Написання постів та матеріалів для медіа										■	■	■	■	■	■	■							
Створення презентацій для онлайн-заходів													■	■	■	■	■	■	■	■			
Розробка персоналізованих листів для учасниць програми															■	■	■	■	■	■			
Розробка візуальної концепції для соціальних мереж Програми															■	■	■	■	■	■			
Оцінка ефективності																					■	■	■

Примітка: складено на основі календарного плану виконаних робіт за проектом

Перелік необхідного устаткування для роботи над проектом:

Використано такі технічні засоби:

1. Apple MacBook Pro 15 2020 року випуску. 2,3 процесор GHz 8-ядерний процесор Intel Core i9, пам'ять 16 ГБ 2400 MHz DDR4, графіка Intel UHD Graphics 630 1536 МБ, монітор 15,4-дюймовий (2880 x 1800).
2. Доступ до мережі інтернет.
3. Смартфон iPhone 13 Pro Max.

Також використано такі програмні засоби:

1. Текстові редактори: Pages для Mac, Microsoft Word, Microsoft Excel для роботи з таблицями, Microsoft Power Point для роботи з презентаціями.
2. Додаткова програма для створення поштових розсилок MailerLite у безоплатній версії, яка дозволяє створювати прості шаблони та розсилати на достатню для TERRA кількість користувачів.
3. Веббраузери «Гугл», «Сафарі».

4. Доступ до платного акаунту на платформі «Зум» з метою проведення навчального процесу та, зокрема, відкритих лекцій та інших заходів.

5. Доступ до пакету програм «Гугл»: Гугл-диск, Гугл-таблиці, Гугл-документи, Гугл-анкети тощо для зручного обміну робочими матеріалами з колегами з команди TERRA та навчальними матеріалами з ученицями. А також створення та проведення регулярних анкетувань.

6. Доступ до таких соціальних мереж та месенджерів: Фейсбук, Вайбер, Телеграм з метою ведення комунікації з ключовими стейкхолдерами (зовнішніми та внутрішніми) та, зокрема, з цільовою аудиторією – наявними та потенційними учасницями.

4. Очікувана ефективність проєкту

Комунікаційна ефективність проєкту

Для визначення ефективності комунікації освітньої Програми нами було проведено опитування учасниць. У межах дослідження було виявлено рівень обізнаності про TERRA, навчальний процес та його етапи, можливості, які пропонує Програма тощо. Результати продемонстровані в таблиці 9.

Оцінка комунікаційної ефективності комунікаційного супроводу Програми

Як Ви дізналися про Програму TERRA?	50% – через таргетовану рекламу на платформі «Фейсбук»
	15% – через онлайн-медіа
	10% – від колег з бізнес-середовища та/або аграрного сектору
	15% – від бізнес-об'єднань або інших організацій, до яких належу
	5% – побачила сторінку Програми на Фейсбуці або сайт
	5% – через пошук навчальних курсів в інтернеті
Чи сподобався сайт/ сторінка на Фейсбук?	80% – так, все сподобалось
	5% – тільки сторінка на Фейсбук
	5% – тільки сайт
	2% – ні, не сподобалось
	8% – не бачила
Чи задоволені Ви вибором головних каналів комунікації Програми: Фейсбук, Вайбер-чати, поштові розсилки?	85% – так, мене все повністю влаштовує
	5% – незручний вибір соцмережі Фейсбук, надаю перевагу іншій
	8% – незручний вибір месенджера Вайбер, надаю перевагу іншому
	0% – не задоволена поштовими розсилками
	2% – не задоволена взагалі
Чи задоволені Ви контентом, який розповсюджується каналами TERRA?	95% – так, мене все повністю влаштовує
	4% – не задоволена одним або кількома каналами
	1% – не задоволена взагалі
Чи виникло бажання після перегляду офіційних каналів Програми стати учасницею?	95% – так
	0% – ні
	9% – бажання виникло ще до цього (внаслідок порад колег або іншої причини)

Примітка: сформовано на основі результатів анкетування за розробленою авторкою анкетойою (<https://forms.gle/johHp6PweZJBVCFP7>)

5. Аналіз потенційних ризиків проєкту

Таблиця 10

Діагностика ризиків

Ризики	Спосіб впливу	Запобігання	Реагування
Політичні	Унеможливлення функціонування Програми через ескалацію військово-політичної ситуації в Україні через вплив на потенційних та наявних учасниць, членів Оргкомітету, підрядників та партнерів.	Запобігти неможливо, ризик ніяким чином не залежить від стейкхолдерів Програми.	Заздалегідь підготувати план дій на випадок ескалації, який включатиме усі можливі варіанти розвитку подій.
Економічні	<ul style="list-style-type: none"> Пошкодження, релокація, закриття аграрного бізнесу внаслідок війни та зниження кількості потенційних учениць та їх мотивації. Зміни в програмах підтримки українського бізнесу від міжнародних організацій (зокрема, ПРООН). 	<ul style="list-style-type: none"> Підлаштування навчального курсу під поточні потреби бізнесу та нові реалії. Постійна комунікаційна робота щодо роз'яснення актуальності курсу, його користі для бізнесу, мотивація жінок до навчання. Підтримка комунікації зі стейкхолдерами та побудова планів щодо фінансування TERRA відповідно до поточної ситуації. 	<ul style="list-style-type: none"> Переорієнтація курсу на меншу кількість учасниць, приділення більше індивідуальної уваги кожній. Пошук нових партнерів та донорів.
Бізнесові	<ul style="list-style-type: none"> Негативні відгуки учасниць. Непрофесійність кураторів, лекторів, коучів, консультантів та інших представників Програми у своїй діяльності. Вибування учасниць в процесі навчання через небажання вчитися далі або інші обставини. 	<ul style="list-style-type: none"> Заготовлений план дій щодо реакції на негатив. Коригування Програми відповідно до відгуків учасниць навіть після старту навчання, уже в процесі. Підготовка порад зі спілкування з учасницями для команди. 	<ul style="list-style-type: none"> Моніторинг негативу. Індивідуальне спілкування з учасницями, які хочуть вийти з Програми. Залучення піар-спеціаліста для більш професійної комунікації.

Організаційні	<ul style="list-style-type: none"> • Відсутність можливості у команди TERRA провести онлайн-захід. • Неявка без попередження/запізнення спікера на онлайн-захід. • Відсутність можливості в учасниць відвідувати онлайн-заходи. • Відсутність можливості в комунікаційних спеціалістів виконати свою роботу в певні проміжки часу. 	<ul style="list-style-type: none"> • Завчасне перенесення або скасування онлайн-заходу. • Передбачення інших форматів комунікації. • Належна організація роботи в команді та страхування одне одного в разі непередбачуваних ситуацій. 	<ul style="list-style-type: none"> • Оперативний телефонний прозвон кураторами всіх залучених до онлайн-заходу. • Оперативне телефонне обговорення ситуації в середині команди TERRA.
Юридичні	<ul style="list-style-type: none"> • Виявлення порушень компанією та претензії з боку сторонніх осіб таких законів: «Про інформацію», «Про телекомунікації», «Про електронні комунікації», «Про електронну комерцію», Цивільний кодекс України, «Про захист прав споживачів», «Про захист персональних даних». • Блокування публікацій через порушення політики контенту Фейсбук. 	<ul style="list-style-type: none"> • Завчасне налагодження комунікації з юристом, який консультуватиме у разі необхідності. • Базова юридична обізнаність команди TERRA. • Уважне дослідження політики контенту соціальних мереж. 	<ul style="list-style-type: none"> • Швидка консультація юриста. • Адаптація контенту до правил.
Технологічний	<ul style="list-style-type: none"> • Віялові відключення електроенергії через російські обстріли інфраструктури України. • Проблеми з Інтернет-з'єднанням через російські обстріли інфраструктури України. • Технічні проблеми з платформами та застосунками для контент-менеджменту. 	<ul style="list-style-type: none"> • Запобігти неможливо. • Передбачити інші тимчасові варіанти навчання та комунікації, які не потребують постійного з'єднання. • Кілька разів зберігати контент у процесі створення, використовувати онлайн-програми з автоматичним збереженням. 	<ul style="list-style-type: none"> • Оперативний телефонний прозвон кураторами всіх учасниць з інформуванням про подальші дії, враховуючи нові обставини. • Оперативне телефонне обговорення ситуації в середині команди TERRA. • Застосування платформ та додатків, які працюють офлайн, у разі втрати – пошук способів відновлення контенту або створення нового, враховуючи технічні помилки.

<p>Надзвичайні ситуації або надзвичайні обставини</p>	<p>Повномасштабна війна в Україні.</p>	<p>Запобігти неможливо, але варто заздалегідь продумати план дій на випадок різних сценаріїв перебігу війни: пауза, зміна формату курсу тощо.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Вдосконалення процесу взаємодії з учасниками через власні ресурси. • Моніторинг воєнної ситуації в різних областях України. • Особисте спілкування через кураторів з кожною учасницею, утримання на контролі ситуації кожної з обстрілами, зв'язком тощо.
<p>Етичний</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Мовне питання до всіх залучених в Програмі стейкхолдерів. • Претензії щодо стилю викладання лекторів, коучів тощо. • Питання щодо залучення Програми до підтримки України під час війни. • Питання щодо Цілей сталого розвитку. 	<ul style="list-style-type: none"> • Чітке визначення української мови як єдиної для спілкування всіх представників Програми та винятків, які можна робити для учасниць, які спілкуються російською. • Розробка рекомендацій щодо стилю викладання, спілкування з учасницями для команди. • Підготовка відповідей на питання, які можуть виникнути щодо підтримки ЗСУ тощо. • Підготовка відповідей на питання, які можуть виникнути щодо Цілей сталого розвитку. 	<ul style="list-style-type: none"> • Залучення комунікаційних спеціалістів до розв'язання проблеми, яка виникла внаслідок мовного питання. • Залучення комунікаційних спеціалістів до вирішення конфлікту через стиль викладання. • Оперативні та правдиві відповіді на запитання з дотриманням принципів відкритості та чесності Програми.

Загальні висновки

Реалізований в межах магістерської роботи проєкт був спрямований на забезпечення комунікаційного супроводу TERRA з метою збільшення рівня загальної обізнаності про Програму, її особливості та переваги, формування іміджу найбільш актуального навчального курсу для жінок в аграрному бізнесі та найважливіше – підтримка зв'язку та високого рівня поінформованості про перебіг навчального процесу в усіх залучених до освітнього процесу, зокрема, в учасниць.

Для досягнення мети було розроблено комплекс заходів із комунікаційної підтримки Програми TERRA із застосуванням піар-публікацій в українських онлайн-медіа, зокрема, аграрного спрямування, ведення сторінки в соціальній мережі Facebook та Viber-каналу, створення та проведення email-розсилок, проведення закритих внутрішніх занять та відкритих для сторонніх відвідувачів зустрічей з експертами та викладачами щодо актуальних бізнес-тематик.

У межах проєкту було виконано такі завдання:

- Проаналізовано ринок освітньо-консалтингових послуг та конкурентів із застосуванням моделі «5 сил Портера», PESTLE-аналізу та інших
- Вивчено стейкхолдерів та цільову аудиторію за допомогою інструментів: карт емпатії, комплексного сегментування, 3-D аватарів тощо
- Проаналізовано стан комунікацій за допомогою комунікаційного та репутаційного аудитів
- Проаналізовано внутрішнє середовище Програми за допомогою інструментів 25P,7C, SWOT-аналізу тощо
- Розглянуто тренди просування освітньо-консалтингових послуг в онлайн-середовищі
- Сформульовано проблеми та запропоновано комунікаційні рішення
- Розроблено та реалізовано стратегію просування і план комунікацій

- Визначено канали та технології просування.

Проект спрямований на розв'язання проблем галузевого рівня: впровадження інструментарію професійних комунікацій в кризових умовах за допомогою актуальних інструментів з акцентом на діджитал в аграрну сферу (зокрема, агропродовольчу сферу). Задля цього були впроваджені такі аспекти: адаптація комунікації до кризових умов, популяризація культури постійного навчання для керівниць та власниць бізнесу як обов'язкового аспекту його розвитку, руйнування стереотипів про жінок у бізнесі, зокрема, аграрному, мотивація та акцент на практичному значенні й перспективах, які відкриває навчання на Програмі.

У межах проєкту було досягнуто таких результатів:

- 120 учасниць успішно пройшло лекційне навчання на Програмі.
- 46 учасниць пройшли у фінальний етап Програми та отримали безоплатний консалтинг по реалізації проєкту.
- Було створено 51 пост для публікації на сторінку Програми в соціальній мережі «Фейсбук» та 80+ у месенджері «Вайбер», які отримали загальне охоплення понад 15 тисяч.
- Було отримано 13 публікацій в медіа із загальним охопленням понад 2 мільйони.
- Було проведено 21 поштову розсилку.
- Було проведено 6 відкритих лекцій із середньою кількістю відвідувачів – 60 людей.

Отже, для розробки індивідуального комунікаційного супроводу Програми з використанням інноваційних трендів в організації процесу використовувалися різні моделі та методики, що дозволили описати та продемонструвати етапи проєкту, залучених сторін та елементи просування Програми ПРООН «TERRA. Курс на сталий розвиток». Програма TERRA змогла набрати потрібну кількість учасниць, ефективно підтримувати комунікацію з ними й проводити навчання та успішно дійти до фінального

етапу – індивідуального консалтингу фіналісток з найкращими індивідуальними проєктами на момент написання цієї магістерської роботи.

Список використаних джерел

1. Сайт TERRA. URL: <https://tera.org.ua> (дата звернення: 09.09.2022).
2. Сайт Career for new life. URL: <https://careerfornewlife.com> (дата звернення: 11.10.2022).
3. Сайт компанії Corteva Agriscience. URL: <https://www.corteva.com.ua> (дата звернення: 07.10.2022).
4. Сайт Дія.Бізнес. URL: <https://business.diia.gov.ua> (дата звернення: 07.11.2022).
5. TERRA у соціальній мережі «Фейсбук». URL: <https://www.facebook.com/course.terra/> (дата звернення: 18.11.2022).
6. Сайт із навчальними матеріалами для студентів UM. URL: <http://um.co.ua/6/6-9/6-94274.html> (дата звернення: 01.10.2022).
7. Сайт із навчальними матеріалами для студентів Studfile. URL: <https://studfile.net/preview/5105457/page:3/> (дата звернення: 01.10.2022).
8. Аграрне онлайн-медіа Seeds. URL: <https://www.seeds.org.ua> (дата звернення: 10.11.2022).
9. Аграрне онлайн-медіа Agro Times. URL: <https://agrotimes.ua> (дата звернення: 10.11.2022).
10. Аграрне онлайн-медіа Latifundist. URL: <https://latifundist.com> (дата звернення: 11.11.2022).
11. Аграрне онлайн-медіа Kurkul. URL: <https://kurkul.com> (дата звернення: 11.11.2022).
12. Аграрне онлайн-медіа «Аграрії Разом». URL: <https://agrarii-razom.com.ua> (дата звернення: 12.11.2022)
13. Сайт Торгово-промислової палати України. URL: <https://ucci.org.ua> (дата звернення: 21.11.2022)
14. Сайт «Громадський простір». URL: <https://www.prostir.ua> (дата звернення: 22.11.2022)
15. Онлайн-медіа Mind. URL: <https://mind.ua> (дата звернення: 15.11.2022)
16. Gradus Research. Діагностування стану українського бізнесу під час повномасштабної війни Росії з Україною [Електронний ресурс] / Research Gradus. – 2022. – Режим доступу до ресурсу: https://gradus.app/documents/210/Ukrainian_Business_inWar_2Wave_Report_Gradus_KSE_22042022.pdf .

II. ІННОВАЦІЙНИЙ ПРОЄКТ

ДОДАТОК А

Стратегія просування Програми для жінок-власниць або керівниць аграрного бізнесу «TERRA.Курс на сталий розвиток»

ЗМІСТ

1. АНАЛІЗ СЕРЕДОВИЩА ТА КОНКУРЕНТІВ.....	37
1.1. Аналіз стану малого та середнього бізнесу під час війни.....	37
1.2. Карта стейкхолдерів.....	39
1.3. Оцінювання конкурентів.....	42
1.4. PESTLE-аналіз зовнішнього середовища.....	44
1.5. Аналіз конкурентного середовища за моделлю «5 сил Портера».....	51
1.6. Аналіз головних трендів та тенденцій просування консалтингових послуг.....	56
2. ХАРАКТЕРИСТИКА ЦІЛЬОВОЇ АУДИТОРІЇ.....	58
2.1. Сегментування цільової аудиторії.....	58
2.2. Профіль цільової аудиторії за моделлю 5W.....	59
2.3. Персоналізація цільової аудиторії за аватарами.....	61
2.4. Мотиви цільової аудиторії за картами емпатії.....	64
3. АНАЛІЗ ПРОГРАМИ.....	68
3.1. Комунікаційний аудит.....	68
3.2. Репутаційний аудит.....	70
3.3. Інформаційна карта програми.....	72
3.4. Модель маркетингового міксу 25P програми.....	75
3.5. Аналіз програми за моделлю 7C.....	83
3.6. SWOT-аналіз програми.....	85
3.7. Ціннісна пропозиція та бізнес-модель.....	86
3.8. Споживчий інсайт.....	90

4. СТРАТЕГІЯ ПРОСУВАННЯ.....	91
4.1. Схема комунікації.....	91
4.2. Тактика комунікації.....	93
4.3. Аудит використання каналів просування.....	94
5. КАНАЛИ ТА ТЕХНОЛОГІЇ ПРОСУВАННЯ.....	96
5.1. Контент план наповнення сайту.....	96
5.2. Контент план сторінки Програми у Фейсбук та каналу у Вайбер	104
5.3 Створення та проведення Email- розсилок.....	121
5.4. Організація та проведення онлайн-лекцій із запрошеними експертами.....	127
5.5. Медіаплан розміщення рекламних матеріалів в медіа.....	128
6. ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ.....	130
6.1. Соціальна ефективність.....	130
6.2. Комунікаційна ефективність.....	131

1. АНАЛІЗ СЕРЕДОВИЩА ТА КОНКУРЕНТІВ

1.1. Аналіз стану малого та середнього бізнесу під час війни

Війна потужно вплинула на МСБ в Україні. Значна частина підприємств закрилась (до 30% промислових та 50% сервісних), частина – працює з простоями. Практично усі підприємства відчули зниження реальних доходів. На ринку панує невизначеність. Найбільш проблематичним є становище бізнесу на прифронтових територіях.

Серед негативних трендів нового часу:

- Тотальне скорочення витрат: призупинення інвестицій, зменшення зарплат персоналу
- Стрімке падіння збуту через: міграцію населення, зниження платоспроможності населення, режим економії на підприємствах, секвестр місцевих і державного бюджетів. Особливо гостро відчуває – сфера послуг (зокрема, B2B; для B2C – властивий нестабільний попит)
- Погіршення платіжної дисципліни (зростання числа боржників). Перехід постачальників на передоплату (гостра проблема для виробництв)
- Відтік професійних кадрів через мобілізацію та міграцію
- Зростання тіньової економіки, нелегального бізнесу.

Найменш вразливими до наслідків війни виявились малі підприємства, які надають послуги. Найбільш вразливими – середні підприємства, які надають послуги. Промислові підприємства зазнали суттєвих втрат у доходах, однак персонал втрачали радше через мобілізацію та міграцію.

Серед трендів бізнес-середовища простежуються такі явища:

- На даному етапі, більшість бізнесів, які вижили стабілізували свій стан і відчувають тренд на покращення ситуації.
- Промисловим підприємствам вдалось налагодити виробничі процеси, логістику, залучити персонал. Поступово відроджується попит

(підприємства залучають нових замовників, у т.ч. завдяки колаборації з Європою). Сервісні компанії відновлюються, але повільно.

- Однак, майбутнє бізнесу непрогнозоване: залежить від успіху ЗСУ та термінів завершення війни. У будь-якому разі, швидкого відновлення ніхто не очікує.

Більшість бізнесів не будують довготривалих стратегій розвитку. Горизонт планування скоротився до місяця часу. Рішення приймаються, виходячи із фінансових показників і безпекових обставин майбутніх періодів 2/3 керівників – вибудовує короткотермінову стратегію (тактичні рішення). Одиниці вибудовують ґрунтовну стратегію.

Актуальні нефінансові потреби бізнесу:

- Сприяння у налагодженні експортної діяльності
- Сприяння у розширенні ринків збуту
- Юридичні консультації
- Кризовий менеджмент
- Допомога у перепрофілюванні, реконструкції бізнесу
- Допомога у модернізації підприємств
- Інформування про наявні грантові можливості для МСБ, навчання і допомога у підготовці грантових заявок
- Допомога у релокації бізнесу
- Психологічна допомога персоналу.

Керівники малоінформовані про конкретні ініціативи нефінансової підтримки бізнесу під час війни, але чули про існування допомоги такого роду (дещо більше поінформований МСБ зі сфери послуг). Частина керівників помічали оголошення, але не концентрували на них увагу, вважаючи неактуальними для свого бізнесу. Найбільш відомі ініціативи Мінцифри, та тих, які подаються на базі підприємницьких асоціацій.

1.2. Карта стейкхолдерів

Таблиця А.1

Карта стейкхолдерів

№	Стейкхолдери	Повідомлення	Канал	Інструменти	Маркери ефективності
Зовнішні					
1	Наявні та потенційні учасниці	<ul style="list-style-type: none"> • TERRA – програма короткострокового міждисциплінарного дистанційного навчання для керівниць/власниць МСП агропродовольчого сектору [1] • TERRA допоможе вам покращити свій бізнес відповідно до ваших потреб • TERRA має антикризове спрямування та відповідає сучасним реаліям • TERRA – практична програма з реальними результатами по завершенню 	<ul style="list-style-type: none"> • Власні ресурси (Фейсбук, Вайбер-чати, сайт) • Медіа • Фейсбук-спільноти та групи • Онлайн-зустрічі та заходи на платформі «Зум» • Електронна пошта 	<ul style="list-style-type: none"> • Пости • Прямі трансляції • Пресрелізи • Повідомлення • Таргетована реклама • Електронні листи 	Зростання обізнаності про Програму, зміцнення іміджу, зростання кількості учасниць
2	Медіа	<ul style="list-style-type: none"> • Ми завжди прагнемо до взаємовигідної співпраці з медіа, готові до продуктивного діалогу • Тема антикризового менеджменту бізнесу є цікавою та актуальною в сучасній Україні • Наша Програма зацікавить аудиторію вашого видання, адже ви орієнтуєтесь саме на аграріїв 	<ul style="list-style-type: none"> • Власні ресурси (Фейсбук, сайт) • Електронна пошта • Месенджери 	<ul style="list-style-type: none"> • Листи • Повідомлення 	Отримання публікацій у медіа з релевантною тематикою на безоплатній основі

3	Ініціатор Програми ПРООН	<ul style="list-style-type: none"> • Ми завжди прагнемо до взаємовигідної співпраці, готові до продуктивного діалогу, знаходити спільні ефективні рішення, які задовольняють усі сторони • Ми готові відповідально вчасно та якісно виконувати всі поставлені цілі 	<ul style="list-style-type: none"> • Електронна пошта • Месенджери • Спільні чати з командою 	<ul style="list-style-type: none"> • Листи • Повідомлення 	Високий рівень взаєморозуміння та вдволення роботою з боку ПРООН
4	Наявні та потенційні партнери	<ul style="list-style-type: none"> • Ми – надійний партнер, який буде далекоглядні взаємовигідні відносини • Ми прагнемо співпрацювати з тими, хто поділяє нашу думку про освіту, розвиток аграрного бізнесу та виводити галузь на новий рівень разом 	<ul style="list-style-type: none"> • Власні ресурси (Фейсбук, сайт) • Електронна пошта • Месенджери • Телефон • Платформи для онлайн-конференцій 	<ul style="list-style-type: none"> • Листи • Повідомлення • Особисті зустрічі • Телефонні дзвінки • Онлайн-конференції 	Збереження стосунків з наявними партнерами, покращення умов співпраці, розширення партнерської мережі
5	Державні органи	<ul style="list-style-type: none"> • TERRA створена для того, щоб вивести аграрний бізнес України на новий рівень • TERRA допомагає постраждалому від війни бізнесу у відновленні тим самим підіймаючи економіку України та МСБ • TERRA заохочує до розвитку в бізнесі жінок, що є дуже важливим для підвищення прогресивності українського суспільства 	<ul style="list-style-type: none"> • Власні ресурси (Фейсбук, сайт) • Внутрішня документація 	<ul style="list-style-type: none"> • Звіти та інша документація 	Відсутність претензій та юридичних проблем
Внутрішні					

6	Команда TERRA (куратори груп, Організаційний комітет, піар-спеціалісти)	<ul style="list-style-type: none"> • Ми – команда однодумців, яка працює із натхненням заради українського бізнесу • У нашій команді кожен сумлінно виконує свої обов'язки та допомагає іншим у разі потреби • Від кожного з нас залежить успіх Програми 	<ul style="list-style-type: none"> • Власні ресурси (Фейсбук, сайт) • Електронна пошта • Месенджери • Спільні чати • Телефон • Платформи для онлайн-конференцій 	<ul style="list-style-type: none"> • Листи • Повідомлення • Особисті зустрічі • Телефонні дзвінки • Онлайн-конференції 	Злагоджена робота та успішне функціонування Програми на всіх етапах
7	Залучені експерти та спеціалісти (лектори, коучі, дизайнер, таргетолог)	<ul style="list-style-type: none"> • Ви важлива частина нашої команди, ми цінуємо ваш вклад в освіту власниць бізнесу • Головне для нас – це постійно бути на зв'язку та оперативно спільно вирішувати організаційні або будь-які інші проблеми у разі їх виникнення • Ми готові до пошуку компромісів з будь-яких питань 	<ul style="list-style-type: none"> • Власні ресурси (Фейсбук, сайт) • Електронна пошта • Месенджери • Спільні чати • Телефон • Платформи для онлайн-конференцій 	<ul style="list-style-type: none"> • Листи • Повідомлення • Особисті зустрічі • Телефонні дзвінки • Онлайн-конференції 	Злагоджена робота та успішне функціонування Програми на всіх етапах

1.3. Оцінювання конкурентів

Таблиця А.2

Конкуренти Програми TERRA

Конкурент	Характеристика
<p>Програма «Зимова школа GESI» від Ukrainian Food Valley за підтримки Програми USAID</p>	<p>Мета – підвищення продуктивності й операційної досконалості, масштабування виробництва та продажів продукції, підвищення стандартів якості й безпеки продуктів, впровадження інновацій і міжнародних практик ведення агробізнесу в Україні.</p> <p>Цей навчальний курс розроблений експертами Ukrainian Food Valley для:</p> <ul style="list-style-type: none"> • жінок-фермерів; • молоді; • людей із фізичними обмеженнями; • осіб старшого віку; • ветеранів АТО й ВПО; • представників національних меншин; • та інших представників мікро-, малих та середніх підприємств (ММСП), що працюють у: • плодоовочівництві, • м'ясо-молочному бізнесі, • птахівництві, • аквакультурі, • кондитерському крафтовому виробництві, <p>а також є експертами: аграрної, харчової та супутніх сфер.</p> <p>До участі в конкурсному відборі запрошені учасники зі всієї України, у тому числі з тимчасово окупованих територій та АР Крим, проте перевага надається учасникам із Дніпропетровської, Запорізької, Миколаївської, Одеської, Полтавської, Харківської, Херсонської та Черкаської областей.</p> <p>Основні курси «Зимої школи GESI»:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Лідерство та створення доданої вартості в сільському господарстві; • Стале управління сільським господарством; • Сучасні бізнес-моделі та стратегії в дії; • Бізнес-планування й доступ до електронних ресурсів, отримання фінансування; • Історії успіху, які можуть спонукати до розвитку бізнесу; • Створення мережі SHE-Farms та ефективний нетворкінг із її учасниками [2].
<p>Програма «TalentA» від Corteva Agriscience та при підтримці Фонд у ООН</p>	<p>З метою зміцнення та відновлення жіночого фермерства в умовах повномасштабної війни, яку Росія розв'язала проти України, міжнародна сільськогосподарська науково-дослідна компанія Corteva Agriscience оголосила про проведення освітньо-грантової програми для жінок-фермерок TalentA-2022. Програма сприятиме розвитку антикризових навичок в учасниць та надасть їм можливість виграти гранти на загальну суму понад 2,5 мільйони гривень для відновлення бізнесу та соціальної підтримки своїх громад.</p> <p>«TalentA-2022. Антикрихіть» є продовженням програми, яку Corteva реалізувала в Україні у 2020 та 2021 роках, та в умовах війни є одним з соціальних проєктів, що підтримуються компанією заради наближення Перемоги України. Corteva - одна з небагатьох міжнародних компаній-виробників насіння та засобів захисту рослин, яка категорично залишила російський ринок і голосно засудила війну, висловлюючи солідарність з народом України. Компанія впроваджує низку ініціатив для допомоги постраждалим українцям та відновленню фермерства, зокрема, через освітньо-грантову програму TalentA.</p> <p>Курс «TalentA-2022. Антикрихіть» має на меті допомогти жінкам, які залучені в сільськогосподарському виробництві, впоратись із наслідками трагічних подій, що відбуваються на території України: відновити та забезпечити життєздатність бізнесу, адаптуватись до нових реалій, управляти кризою і таким чином знизити ризики для продовольчої безпеки в громадах.</p> <p>Своїм досвідом з учасницями ділитимуться відомі експерти викладацької та бізнес-спільноти, а також фахівці Corteva Agriscience, які володіють передовими знаннями, накопиченими лідером сільського господарства за довгу історію роботи в понад 140 країнах світу [3].</p>

Ініціатива Help Women Agro in Ukraine від ГО «Український центр сприяння інвестиціям та торгівлі»	<p>ГО «Український центр сприяння інвестиціям та торгівлі» в співпраці з міжнародними партнерами реалізовує ініціативу Help Women Agro in Ukraine з підтримки українських жінок-підприємців, які працюють в аграрному секторі та постраждали від війни з РФ.</p> <p>Серед напрямів підтримки:</p> <ul style="list-style-type: none"> • фінансова підтримка; • партнерство та співпраця з міжнародними партнерами з метою просування продукції на зовнішніх ринках; • менторство; • залучення провідних експертів у галузі для отримання міжнародного досвіду; • стипендія на навчання за міжнародними програмами підвищення ділових навичок в аграрному секторі; • серія статей; • випуск подкастів. <p>Реалізація цієї ініціативи дозволить налагодити партнерство та співпрацю між підприємствами, підтримати жінок-підприємців у контексті відновлення/реконструкції діяльності та подальшого розвитку економіки та бізнесу у післявоєнний період.</p>
Програма SEED для аграріїв	<p>Проект SEED має на меті підтримати найкращі бізнес-ідеї в агросфері й допомогти українським аграріям адаптуватися до складних воєнних реалій сьогодення.</p> <p>Навчання на освітній програмі допоможе учасникам удосконалити свою бізнес-ідею та перетворити її на передовий бізнес у сфері агровиробництва.</p> <p>Для кого?</p> <p>Долучитися до навчання можуть усі охочі українці з 18 років, які наразі знаходяться на підконтрольній Україні території або вимушено переїхали за кордон.</p> <p>Відібрані учасники отримають базові знання з проєктного менеджменту, SMM, комунікацій, презентацій, фінансової грамотності, інвестування та юридичних питань бізнесу.</p> <p>Після фінального пітчінгу проєктів найкращі бізнес-ідеї отримають фінансову підтримку.</p> <p>Проект SEED реалізує Глобальний договір ООН в Україні за підтримки компанії PepsiCo Ukraine та фінансування PepsiCo Foundation [4].</p>

Примітка: складено на основі ресурсів з інформацією про програми-конкуренти (за джерелами: [https://www.corteva.com.ua], [https://careerfornewlife.com], [https://business.diia.gov.ua])

Таблиця А.3

Канали комунікації, що використовують конкуренти

<i>Канали</i>	<i>GESI</i>	<i>TalentA</i>	<i>Help Women Agro</i>	<i>SEED</i>
Офлайн-ЗМІ	–	–	–	–
Онлайн-медіа	+	+	+	+
Організація заходів (онлайн та офлайн)	+	+	+	+
Поштові розсилки	+	+	–	–
Таргетована реклама	+	–	–	+
Реклама в Гуглі	–	–	–	–
Платформа «Фейсбук»	+	+	+	+
Платформа «Інстаграм»	–	–	–	–
Платформа «Ютуб»	+	+	–	–
Месенджер «Телеграм»	+	+	–	–
Месенджер «Вайбер»	–	–	+	+

СЕО-просування	+	+	+	+
----------------	---	---	---	---

1.4. PESTLE-аналіз зовнішнього середовища

Таблиця А.4

Оцінка факторів

1 Опис фактора	2 Вплив фактора	3 Експертна оцінка					4 Середня оцінка	5 Оцінка з поправкою на вагу
		1	2	3	4	5		
ПОЛІТИЧНІ ФАКТОРИ								
Стійкість політичної влади та чинного уряду	1	2	2	1	1	1	1,4	0,02
Податкова політика (тарифи та пільги)	2	4	3	4	4	3	3,6	0,12
Майбутнє та поточне законодавство, яке регулює правила роботи в галузі	3	1	2	2	1	3	1,8	0,09
Війна в Україні	3	5	4	5	4	5	4,6	0,24
Свобода інформації та незалежність ЗМІ	3	2	2	2	2	2	2,0	0,10
...								
ЕКОНОМІЧНІ ФАКТОРИ								
Рівень інфляції та процентні ставки	3	5	5	5	5	5	5,0	0,26
Курси основних валют	2	5	5	4	5	4	4,6	0,16
Рівень розвитку підприємництва та бізнес-середовища	3	4	4	4	4	4	4,0	0,21
Рівень безробіття, розмір та умови оплати праці	2	5	4	4	4	5	4,4	0,15
...								
СОЦІАЛЬНО - КУЛЬТУРНІ ФАКТОРИ								
Ставлення до роботи, кар'єри, дозвілля та виходу на пенсію	3	4	4	3	4	3	3,6	0,19
Вимоги до якості продукції та рівня сервісу	2	4	3	3	3	3	3,2	0,11
Рівень міграції та імміграційні настрої	3	5	5	5	5	4	4,8	0,25
Ставлення до освіти та навчання	3	5	4	4	4	5	4,4	0,23
Рівень розвитку фемінізму	3	5	4	5	5	5	4,8	0,25
Розмір та структура сім'ї	2	5	5	5	5	4	4,8	0,17
...								
ТЕХНОЛОГІЧНІ ФАКТОРИ								
Рівень інновацій та технологічного розвитку галузі	2	3	2	3	2	2	2,4	0,08
Витрати на дослідження та розробки	2	2	2	3	4	3	2,8	0,10
Розвиток та проникнення інтернету, розвиток мобільних пристроїв	3	5	4	5	5	4	4,6	0,24
...								
ПРАВОВІ ФАКТОРИ								
Законодавство щодо регулювання діяльності бізнесу та підприємництва	3	2	2	3	3	4	2,8	0,14

Законодавство щодо регулювання реклами, в тому числі в інтернеті та соцмережах	1	1	1	1	2	2	1,4	0,02
Захист персональних даних та прав споживача	1	1	2	1	1	1	1,2	0,02
Законодавче регулювання грантової та консультативної підтримки для підприємців	3	5	4	4	5	5	4,6	0,24
...								
ЕКОЛОГІЧНІ ФАКТОРИ								
Тренди та новинки у корпоративній соціальній відповідальності	3	4	4	4	3	4	3,8	0,20
Кліматичні умови в Україні та їх зміни, глобальне потепління тощо	2	4	5	5	4	5	4,6	0,16
Рівень урожайності в Україні 2022	2	5	5	5	5	5	5,0	0,17
...								
ЗАГАЛЬНИЙ РЕЗУЛЬТАТ	58						90,2	

Таблиця А.5

Фактори

ПОЛІТИЧНІ		ЕКОНОМІЧНІ	
Фактор	Вага	Фактор	Вага
Війна в Україні	0,24	Рівень інфляції та процентні ставки	0,26
Податкова політика (тарифи та пільги)	0,12	Рівень розвитку підприємництва та бізнес-середовища	0,21
Свобода інформації та незалежність ЗМІ	0,10	Курси основних валют	0,16
Майбутнє та поточне законодавство, яке регулює правила роботи в галузі	0,09	Рівень безробіття, розмір та умови оплати праці	0,15
Стійкість політичної влади та чинного уряду	0,02		
СОЦІАЛЬНО - КУЛЬТУРНІ		ТЕХНОЛОГІЧНІ	
Фактор	Вага	Фактор	Вага
Рівень міграції та імміграційні настрої	0,25	Розвиток та проникнення інтернету, розвиток мобільних пристроїв	0,24
Рівень розвитку фемінізму	0,25	Витрати на дослідження та розробки	0,10
Ставлення до освіти та навчання	0,23	Рівень інновацій та технологічного розвитку галузі	0,08
Ставлення до роботи, кар'єри, дозвілля та виходу на пенсію	0,19		
Розмір та структура сім'ї	0,17	...	
Вимоги до якості продукції та рівня сервісу	0,11		
ПРАВОВІ		ЕКОЛОГІЧНІ	
Фактор	Вага	Фактор	Вага

Законодавче регулювання грантової та консультативної підтримки для підприємців	0,24	Тренди та новинки у корпоративній соціальній відповідальності	0,20
Законодавство щодо регулювання діяльності бізнесу та підприємництва	0,14	Рівень урожайності в Україні 2022	0,17
Захист персональних даних та прав споживача	0,02	Кліматичні умови в Україні та їх зміни, глобальне потепління тощо	0,16
Законодавство щодо регулювання реклами, в тому числі в інтернеті та соцмережах	0,02		

Таблиця А.6

Аналіз впливу факторів

Політичні	Зміни в галузі	Зміни в компанії/організації	Дії
Стійкість політичної влади та чинного уряду	Дестабілізація діяльності в аграрній галузі, зміна рівня впливу політичних факторів на галузь	Зменшення кількості учасниць курсу через фокус бізнесу на більш нагальних питаннях та проблемах, ніж навчання	Прийняття рішення про паузу для навчального курсу або адаптація до військових реалій
Податкова політика (тарифи та пільги)	Зміни у фінансовому стані компаній у галузі, зміна структури бюджетів, рівня прибутку	Нові запити від власниць аграрного бізнесу щодо навчання для покращення навичок фінансового планування та актуалізації знань	Внесення змін до навчальної програми, які включатимуть тематичні модулі щодо фінансового планування
Майбутнє та чинне законодавство, яке регулює правила роботи в галузі	Зміни в законодавстві, на якому засновані різні аспекти діяльності аграрного бізнесу	Можливі зміни правових основ функціонування навчального курсу та/або нові запити від власниць аграрного бізнесу щодо навчання для покращення навичок в галузі права та актуалізації знань	Внесення змін до документації, яка регламентує функціонування навчального курсу. А також внесення змін до навчальної програми, які включатимуть тематичні модулі щодо правової галузі
Війна в Україні	Зміна структури ринку, закриття або релокація компаній, пристосування до роботи в умовах війни або остаточне знищення багатьох підприємств, нестача кадрів	Кризова нестача учасниць курсу: критично низька кількість або повна відсутність	Прийняття рішення про паузу для навчального курсу або адаптація до військових реалій

Свобода інформації та незалежність ЗМІ	Зміна структури майданчиків, на яких бізнес може заявити про свої товари або послуги (закриття ЗМІ, можливі обмеження в онлайн-просуванні через війну в Україні	Можливе припинення діяльності платформ, на яких раніше розміщувалася інформація про навчальний курс, можливі обмеження щодо вільного рекламування навчального курсу на різних майданчиках в рамках загальних змін в Україні через війну	Зміна медіаплану, залучення нових способів та майданчиків виходу на аудиторію
Економічні			
Рівень інфляції та процентні ставки	Збільшення кількості аграрних підприємств, які прагнуть працювати на експорт через нестабільність національної валюти	Отримання запитів від наявних та потенційних учениць щодо курсів по роботі на експорт	Врахування можливої зацікавленості в діяльності на експорт, запровадження нового курсу в межах навчання з компетентним викладачем, коучем тощо
Курси основних валют	Збільшення кількості аграрних підприємств, які прагнуть працювати на експорт	Отримання запитів від наявних та потенційних учениць щодо курсів по роботі на експорт	Врахування можливої зацікавленості в діяльності на експорт, запровадження нового курсу в межах навчання з компетентним викладачем, коучем тощо
Рівень розвитку підприємництва та бізнес-середовища	Збільшення або зменшення кількості аграрних підприємств	Різде збільшення або зменшення кількості учениць	Підготовка стратегії та бізнес-плану для успішного та злагодженого функціонування курсу за умов різної кількості учениць
Рівень безробіття, розмір та умови оплати праці	Зміна рівня задоволення та достатку серед фахівців, залучених в аграрній галузі	Збільшення кількості потенційних учениць у разі високого рівня задоволення через пошук можливостей ще більшого вдосконалення, або навпаки – зменшення у разі безробіття, низьких заробітних плат та поганих умов праці	Пошук нових меседжів для аудиторії, щоб залучати навіть тих, хто має низьку мотивацію, показати їм, що завдяки навчанню умови праці та оплата її можуть змінитися на краще
Соціально-культурні			

Ставлення до роботи, кар'єри, дозвілля та виходу на пенсію	Підвищення або зниження уваги до кар'єрного зростання, створення та ведення власного бізнесу	Підвищення або зниження уваги до самовдосконалення та навчання в професійній діяльності	Підготовка стратегії та бізнес-плану для успішного та злагодженого функціонування курсу за умови різної кількості учениць. Запровадження мотивувальних меседжів через канали комунікації навчального курсу
Вимоги до якості продукції та рівня сервісу	Підвищення або зниження мотивації бізнесу покращувати якість своїх продуктів/послуг	Підвищення або зниження уваги до навчання керівниць бізнесу та персоналу підприємств	Підготовка стратегії та бізнес-плану для успішного та злагодженого функціонування курсу за умови різної кількості учениць
Рівень міграції та імміграційні настрої	Зміна кількості аграрних підприємств на території України, а також їх географічної структури на території держави через релокацію за кордон або на захід України	Зменшення кількості потенційних учениць через підвищений рівень еміграції жінок за кордон	Запровадження нових курсів для релокованого бізнесу в межах України та за кордон. Переорієнтація на навчання з будь-якої точки світу
Ставлення до освіти та навчання	Зміна кількості власниць/керівниць аграрних підприємств, які мають бажання постійно вчитися новому та ставати більш професійними	Зменшення/збільшення кількості потенційних учениць	Підготовка стратегії та бізнес-плану для успішного та злагодженого функціонування курсу за умови різної кількості учениць
Рівень розвитку фемінізму	Зростання фактичної кількості власниць/керівниць аграрного бізнесу та їх можливостей вчитися	Збільшення запитів на участь у навчальній програмі	Диверсифікація навчальних курсів, збільшення їх доступності
Розмір та структура сім'ї	Зміна рівня розвитку жіночого підприємництва в більшу чи меншу сторону	Зміна кількості запитів на участь у навчальній програмі	У разі зниження рівня жіночого підприємництва можлива переорієнтація на чоловіків, або на загальний курс, незалежно від статі
Технологічні			

Рівень інновацій та технологічного розвитку галузі	Підвищення рівня конкуренції в аграрній галузі	Зацікавленість у навчанні для перемоги в конкурентній боротьбі	Внесення змін до навчальної програми, які включатимуть тематичні модулі щодо інновацій та технологій
Витрати на дослідження та розробки	Зміна структури бюджетів компаній на аграрному ринку	Підвищення цікавості до безоплатних навчальних курсів	У комунікації акцентування на безоплатності навчального курсу, зміщення фокуса на цю перевагу як основну
Розвиток та проникнення інтернету, розвиток мобільних пристроїв	Зміна каналів комунікації (трансляції та отримання інформації) аграрних підприємств та підприємців	Аналітичне виявлення змін показників охоплення, зворотного зв'язку тощо через різні канали комунікації програми	Адаптація каналів комунікації програми до нових звичок цільової аудиторії
Правові			
Законодавство щодо регулювання діяльності бізнесу та підприємництва	Полегшення або ускладнення діяльності, зниження або посилення законодавчого тиску	Нові запити від власниць аграрного бізнесу щодо навчання для покращення навичок в галузі права та актуалізації знань	Внесення змін до навчальної програми, які включатимуть тематичні модулі щодо правової галузі
Законодавство щодо регулювання реклами, в тому числі в інтернеті та соцмережах	Зниження або посилення тиску на рекламування компаній в інтернеті та соцмережах (вимоги до повідомлень, маркування тощо)	Аналітичне виявлення змін показників охоплення, зворотного зв'язку тощо через різні канали рекламування програми	Адаптація каналів рекламування до нових законів
Захист персональних даних та прав споживача	Звуження або розширення можливостей сторонніх юридичних або фізичних осіб збирати інформацію про людей, які працюють в аграрному бізнесі	Звуження або розширення можливостей пошуку "ідеальної аудиторії" для програми	Адаптація способів залучення аудиторії до нового законодавства

Законодавче регулювання грантової та консультативної підтримки для підприємців	Звуження або розширення можливостей грантової та консультативної підтримки для українських підприємців	Зростання або зниження зацікавленості в отриманні гранту або консультацій через навчання на програмі	Зміна правових аспектів діяльності програми, готовність надати більше підтримки бізнесу
Екологічні			
Тренди та новинки у корпоративній соціальній відповідальності	Підвищення цікавості компаній в аграрній галузі до КСВ, впровадження принципів стійкості в діяльність	Вірогідне підвищення цікавості до навчальної програми через її спрямування на КСВ та сталий розвиток	Зміна навчального плану, структури груп учасниць тощо відповідно до нової кількості зацікавлених в залученні до програми
Кліматичні умови в Україні та їх зміни, глобальне потепління тощо	Зміна умов роботи аграріїв в Україні, зміна структури галузі, зникнення або поява нових секторів в межах галузі	Нерівномірні кількість запитів на навчання у різних групах, напрямках, залежно від конкретного сектору роботи в межах аграрної галузі	Зміна структури груп та принципів набору на навчальну програму
Рівень урожайності в Україні 2022	Рекордно низький врожай через військові дії в Україні, окупацію територій, вивезення врожаю на територію Росії незаконно	Втрата сенсу роботи з аудиторією в багатьох регіонах України	Зміна принципів пошуку потенційних учасників курсу, зниження важливості географічного фактора при пошуку, таргетування на західні та центральні регіони України

1.5. Аналіз конкурентного середовища за моделлю «5 сил Портера»

Компанія/організація: Освітня Програма для навчання жінок-власниць аграрного бізнесу «TERRA. Курс на сталий розвиток»

Ринок: Ринок освітніх послуг

Таблиця А.7

Аналіз конкурентного середовища за моделлю «5 сил Портера»

1.1 Послуги-замінники				
Параметр оцінки	Коментарі	Оцінка параметра		
		3	2	1
Послуги замінники "ціна-якість"	<i>В аграрній галузі існує значна кількість програм навчання саме для жінок, що пов'язано з</i>	існують і займають високу долю на ринку	існують, але тільки увійшли на ринок, займають меншу долю	не існують

	<i>важливістю сектора та зі зростанням жіночого підприємництва, зусиль по залученню жінок до бізнесу на державному рівні</i>			2
Підсумковий бал		2		
1 бал		низький рівень загрози зі сторони товарів-замінників		
2 бали		середній рівень загрози зі сторони товарів-замінників		
3 бали		високий рівень загрози зі сторони товарів-замінників		

1.2 Оцінка рівня галузевої конкуренції

Параметр оцінки	Коментарі	Оцінка параметра		
		3	2	1
Кількість гравців	<i>Чим більше гравців на ринку, тим більше рівень конкуренції та ризик втрати долі ринку</i>	Високий рівень насичення ринку	Середній рівень насичення ринку (3-10)	Мала кількість гравців (1-3)
Темпи зростання ринку	<i>Чим нижче темп зростання ринку, тим вище ризик постійної межі ринку</i>	Стагнація чи зниження об'єму ринку	Ринок сповільнюється, але зростає	Високий
Рівень диференціації послуг на ринку	<i>Чим нижче диференціація послуги, чим вище стандартизація послуги, тим вище ризик перемикання споживача між різними організаціями/компаніями на ринку освітніх послуг</i>	Компанії/організації надають стандартизовані освітні послуги	Послуги на ринку стандартизовані за ключовими рисами, але відрізняються додатковими перевагами	Послуги значно відрізняються між собою
Обмеження в підвищенні цін	<i>Чим менше можливостей підвищення цін, тим вище ризик втрати прибутку при постійному зростанні витрат</i>	Жорстка цінова конкуренція на ринку, немає можливості підвищення цін	Є можливості підвищення цін в межах покриття зростання витрат	Завжди є можливість підвищення цін для покриття зростання витрат та зростання прибутку
Підсумковий бал		8		
4 бали		Низький рівень галузевої конкуренції		
5-8 балів		Середній рівень галузевої конкуренції		

9-12 балів	Високий рівень галузевої конкуренції
-------------------	--------------------------------------

1.3 Оцінка загрози виходу нових гравців

Параметр оцінки	Коментарі	Оцінка параметра		
		3	2	1
Економія на масштабі при створенні послуги	<i>Чим більше обсяг освітнього курсу, тим нижча вартість участі лише у певній окремій його частині</i>	відсутня 3	існує у декількох гравців	велика значущість
Сильні освітні курси/програми з високим рівнем лояльності	<i>Чим сильніше почувають себе старі гравці на ринку, тим складніше вийти на ринок новим гравцям</i>	відсутні великі гравці 3	2-3 гравці займають 50% ринку	2-3 великі гравці займають 80% ринку
Диференціація послуг	<i>Чим більший вибір послуг у певної організації (яка пропонує освітній курс), тим складніше вийти на ринок новим гравцям</i>	низький рівень різноманітності	існують мікроніші 2	усі можливі ніші зайняти гравцями
Рівень інвестицій та прибутку	<i>Чим вищий рівень інвестицій та прибутку старого гравця, тим складніше вийти на ринок новим</i>	низький (інвестиції повертаються за 1-3 місяці)	середній (інвестиції повертаються за 6-12 місяців) 2	високий (інвестиції повертаються за 1 рік та більше)
Доступ до каналів розповсюдження інформації	<i>Чим складніше повідомляти, тим нижчий рівень зацікавленої аудиторії та потенційних споживачів освітніх послуг</i>	доступ повністю відкритий 3	доступ потребує певних інвестицій	доступ обмежений
Політика влади	<i>Уряд може лімітувати й закрити можливість входу в галузь за допомогою ліцензування, обмеження доступу до джерел сировини й іншим важливим ресурсам, регламентування рівня цін</i>	немає обмежень з боку уряду 3	державна втручається в діяльність галузі, але на низькому рівні	державна повністю регламентує галузь і встановлює обмеження
Готовність чинних гравців до зниження цін	<i>Якщо нинішні гравці можуть знизити ціну на послуги, бар'єр входу на ринок обмежується для нових гравців</i>	гравці не знизять цін 3	великі гравці не знизять ціни	при будь-якій спробі виходу нових гравців чинні гравці знижують ціну
Темп зростання галузі	<i>Чим вищий темп зростання нинішніх гравців, тим менше нових конкурентів можуть з'явитися</i>	високий та зростальний 3	повільний	стагнація та спад
Підсумковий бал		22		
8 балів		низький рівень загрози виходу нових гравців		

9-16 балів	середній рівень загрози виходу нових гравців
17-24 бали	високий рівень загрози виходу нових гравців

2.1 Ринкове володіння покупців

Параметр оцінки	Коментарі	Оцінка параметра		
		3	2	1
Доля споживачів з великим об'ємом продажів	<i>Якщо споживачі купують послуги у великих масштабах, організація (яка пропонує освітній курс) матиме п'яти їм на поступки</i>	понад 80% продажів надходить від кількох клієнтів	Незначна частина клієнтів тримає 50% продажів	Об'єм продажів рівномірно розподілений між всіма клієнтами
				1
Схильність перемикання на послуги-конкуренти	<i>Чим нижче унікальність послуги, тим більше шанс уходу клієнтури</i>	послуга не має унікальності	послуга частково унікальна, за деякі відмінності тримається клієнт	послуга повністю унікальна, не має аналогів
			2	
Чутливість до ціни	<i>Чим вище чутливість до ціни, тим більше ймовірність втратити клієнта при зростанні ціни</i>	покупець завжди перемикається на нижчу ціну	покупець не буде йти, якщо ціна зміниться трохи	покупець нечутливий до ціни
				1
Споживачі не вдоволені якістю освіти на програмах для аграріїв	<i>Незадоволення послугами можуть підштовхнути клієнта припинити проходження освітніх курсів або перейти до конкурентів</i>	незадоволенні характеристиками послуги	незадоволенні певними характеристиками послуги	все влаштовує
				1
Підсумковий бал		5		
4 бали		Низький рівень загрози втрати клієнта		
5-8 балів		Середній рівень загрози втрати клієнта		
9-12 балів		Високий рівень загрози втрати клієнта		

3. Загрози збоку партнерів

Параметр оцінки	Коментарі	Оцінка параметра	
		2	1
Кількість партнерів (донори, викладачі, коучі, менеджери, куратори, комунікаційна агенція)	<i>Чим менше, тим більша ймовірність різкого підвищення цін</i>	Незначна кількість партнерів	Широкий вибір партнерів
			1
Обмеженість ресурсів партнерів	<i>Чим більша обмеженість, тим вища ймовірність зростання цін</i>	обмеженість в об'ємах	необмеженість в об'ємах

			1
Перемикання на різних партнерів	<i>Чим нижчий рівень задоволення потреб організації партнерами, тим вища ймовірність перемикання на інших</i>	високий рівень задоволення	низький рівень задоволення
		2	
Пріоритетність роботи з партнером	<i>Чим нижча пріоритетність галузі для партнера, тим вища ймовірність неякісної роботи</i>	низька пріоритетність галузі для партнера	висока пріоритетність галузі для партнера
			1
Підсумковий бал		5	
4 бали		низький рівень впливу постачальників	
5-6 балів		середній рівень впливу постачальників	
7-8 балів		високий рівень впливу постачальників	

Таблиця А.8

Висновки та стратегія

Параметр	Значення	Опис	Напрямок робіт
Загроза з боку послуг-замінників	Середній	Освітня програма TERRA має певні унікальні характеристики, які відрізняють її від конкурентів, проте курси є стандартизованими за ключовими рисами. TERRA акцентує саме на освіті жінок в аграрному бізнесі та принципах сталості, які є актуальними в сучасному світі.	<p>1. Рекомендується дотримуватися стратегії зміцнення унікальності товару та концентруватися на такому цільовому ринку, для якого важливі унікальні характеристики. Тобто освіта саме в аграрному секторі, саме для жінок та з акцентом на принципи стійкості (Дотримуватися стратегії лідерства в певній ринковій ніші)</p> <p>2. Основні зусилля організація повинна зосередити на побудові високого рівня знання послуги та на побудові обізнаності про унікальні особливості послуги.</p> <p>3. Для збереження конкурентоспроможності необхідно</p>

Загрози внутрішньогалузевої конкуренції	Середній	Ринок компанії є перспективним. Наразі має середній рівень конкуренції всередині. Відсутня можливість повного порівняння послуг різних організацій. Немає обмежень щодо підвищення цін. Значна кількість освітніх програм та курсів є безоплатними для учасників та функціонують коштом донорських інвестицій (часто від міжнародних організацій).	<p>постійно проводити моніторинг пропозицій конкурентів та появи нових гравців.</p> <p>4. Проводити постійний моніторинг рівня задоволеності співпрацею партнерів та рівня задоволеності навчанням учасниць, враховувати їх побажання та постійно вдосконалювати освітню програму.</p> <p>5. Комунікаційну активність сконцентрувати на побудові тривалих відносин з учасницями та партнерами.</p> <p>6. Зосередитись на усуненні всіх недоліків послуги.</p>
Загроза нових гравців	Високий	Високий ризик входу нових гравців. Нові освітні з'являються постійно через низькі бар'єри входу та широкі можливості міжнародних інвестицій.	
Загроза втрати поточних клієнтів	Середній	Портфель клієнтів має середній рівень ризику. Наразі учениці TERRA згідно з проведеними опитуваннями повністю задоволені освітою. Проте є ризик припинення проходження курсу або переходу до конкурентів.	

Загроза нестабільності постачальників	Середній	Загроза збоку стабільності партнерів є середньою. Донори, викладачі, коучі, менеджери, куратори, комунікаційна агенція співпрацюють з TERRA на постійній основі та мають високий рівень задоволення умовами та оплатою роботи. Проте є незначний ризик переходу до конкурентів через кращі умови співпраці.
---------------------------------------	----------	---

1.6. Аналіз головних трендів та тенденцій просування консалтингових послуг

Тренди та тенденції просування консалтингових послуг неможливо оцінювати окремо від загальних процесів, які відбуваються у сфері маркетингу, комунікацій, піару тощо. Загалом, ще до початку пандемії коронавірусу у 2020 році та початку повномасштабної війни в Україні розпочався тренд на переведення просування в онлайн-середовище: сайти, соціальні мережі, таргетована реклама – усе це стало обов’язковою складовою стратегії будь-якої компанії, організації тощо. А вищезазначені події тільки посилили тенденцію до онлайн.

Наразі найбільш актуальними є такі тренди:

- Персоналізація (у текстах, візуальному супроводі, листах тощо) – наразі завжди потрібно створювати ефект звернення саме до конкретної людини.

- Щирість – сучасна аудиторія досвідчена та розумна, вона більше не вірить примітивним рекламним слоганам.
- Відеоконтент – поступово він замінює тексти та фото.
- Фокус на своїй аудиторії та постійне отримання зворотного зв'язку – не всі тренди підходять для будь-якої аудиторії, тому потрібно орієнтуватися саме на свою та аналізувати її бажання тощо.
- Таргетована реклама – важливо, що алгоритми Фейсбук налаштовуються так, що показують її тільки найбільш релевантній товару чи послугам аудиторії.
- Омніканальний маркетинг – інтеграція кількох каналів для взаємодії клієнта з брендом.
- Прямі ефіри в соціальних мережах – широкий простір для діяльності та просування товарів або послуг будь-якої компанії.
- Інтерактивний контент – включає елементи привернення уваги користувача та заклику до дії.

Дійсно важливо зазначити, що при аналізі трендів просування потрібно завжди орієнтуватися на індивідуальні товари або послуги. З огляду на те, що не всі вони можуть бути релевантними для конкретного випадку. Так, у стратегії просування Програми TERRA було використано такі тренди: персоналізація, щирість, фокус на своїй ЦА, таргетована реклама, омніканальний маркетинг, прямі ефіри в соцмережах, інтерактивний контент.

2. ХАРАКТЕРИСТИКА ЦІЛЬОВОЇ АУДИТОРІЇ

2.1. Сегментування цільової аудиторії

Таблиця А.9

Комплексне сегментування аудиторії Програми TERRA

ГЕОГРАФІЧНИЙ КРИТЕРІЙ СЕГМЕНТУВАННЯ									
Країна мешкання	Україна (100%)				За кордоном, іноземці (0%)				
Природні особливості місцевості	Особливостей місцевості не виявлено								
Доступність ЗМІ	Доступ до Інтернету 24/7								
ДЕМОГРАФІЧНИЙ КРИТЕРІЙ СЕГМЕНТУВАННЯ									
Вік	30-35р. (15%)		35-45 р. (75%)			45-55 р. (10%)			
Стать	Жіноча (100%)								
Дохід	Середній (60%)				Вище середнього (40%)				
Рівень освіти	Переважно вища (95%)								
Сфера зайнятості	Підприємства с/г машинобудування, агрохімії, комбікормової промисловості (10%)			Тваринництво, рослинництво та рибальство (20%)			Підприємств а харчової промисловості, транспортне господарство, торгівля, суспільне харчування (70%)		
Родинний статус	У шлюбі (80%)			У цивільному шлюбі (15%)			Неодружена/неодружений (5%)		
ПСИХОГРАФІЧНИЙ КРИТЕРІЙ СЕГМЕНТУВАННЯ									
Тип особистості	Суперноватори (10%)		Новатори (25%)		Помірні новатори (50%)		Помірні (10%)		Суперконсерватори (5%)
Тип поведінки	Виживаючі (0%)	Традиціоналісти (5%)	Прагнучі (5%)	Обивателі (0%)	Безтурботні (0%)	Новатори (25%)	Благополучні (45%)	Досягнувші успіху (20%)	
СЕГМЕНТАЦІЯ ЗА КРИТЕРІЄМ									
Ступінь прихильності до Програми	«Беззаперчні прихильники» (45%)		«Терпимі прихильники» (23%)		«Непостійні прихильники» (15%)		«Мандрівники» (17%)		

Найважливіше привиборі навчальної Програми	Рівень професіоналізму викладачів (25%)	Хто є організатором (5%)	Кількість учасниць, які пройшли курс (5%)	Позитивні відгуки в Інтернеті (10%)	Рекомендації знайоми (10%)	Особливості програми курсу та розкладу занять (25%)	Якість програми (10%)	Можливість після проходження (10%)
Приваблення до Програми	Освітня Програма «TERRA. Курс на сталий розвиток» - єдиний спеціалізований курс для жінок-власниць або керівниць аграрного бізнесу, який має антикризове спрямування відповідає усім викликам сучасності. Проходження Програми матиме практичний результат для кожної учасниці – практичний проект з акселерації власного бізнесу з можливістю консультативної підтримки в реалізації для кращих учасниць за результатами захисту перед експертною радою.							
Приваблення доосвітніх послуг	Висока експертність лекторів, коучів, запрошених експертів; професійність Оргкомітету; постійна якісна комунікація на офіційних ресурсах Програми; можливість реалізації практичного проекту з консультаційною підтримкою; нетворкінг, спілкування з однодумцями; зручний розклад групових занять та індивідуальних консультацій; оптимальна тривалість курсу.							

2.2. Профіль цільової аудиторії за моделлю 5W

Таблиця А.10

Профіль цільової аудиторії за моделлю 5W

<i>Питання</i>	<i>Спосіб сегментації</i>	<i>Відповідь</i>
What/ ЩО?	За типом товару/послуги	Освітня Програма для жінок власниць або керівниць аграрного бізнесу
Who/ ХТО?	За типом учениці	Жінки: <ul style="list-style-type: none"> • 30-35 років (5%); • 35-45 років (60%); • 45-55 років (35%). Жінки: <ul style="list-style-type: none"> • які мають досвід керівництва підприємствами малого та середнього бізнесу в агропродовольчому секторі, що втратили свої активи, команди, запаси продукції та інші ресурси; • які мають досвід керівництва підприємствами малого та середнього бізнесу агропродовольчого сектору,

		що був вимушено релокований; <ul style="list-style-type: none"> що мають досвід керівництва підприємствами малого та середнього бізнесу агропродовольчого сектору, які продовжують вести бізнес на традиційних ринках [1].
Why/ ЧОМУ?	За типом мотивації до участі в освітній Програмі	Релокація бізнесу через війну (15%)
		Повна втрата або часткове руйнування бізнесу через війну (25%)
		Бажання розвитку власного бізнесу, який продовжує працювати під час війни (25%)
		Бажання бути надихаючою лідеркою (10%)
		Бажання заробляти більше коштів (15%)
		Бажання вивести український аграрний сектор на новий рівень (5%)
		Бажання самовдосконалюватися (5%)
When/ КОЛИ?	За ситуацією, в якій приймається рішення про взяття участі в освітній Програмі	Достатня мотивація (70%)
		Вільний час (30%)
Where/ ДЕ?	За каналами збуту/ джерелами трафіку	Соціальні мережі (50%)
		Сайт Програми (10%)
		Таргетована реклама (30%)
		Сарафанне радіо (10%)

Програма TERRA орієнтується на 3 основні сегменти жінок-власниць або керівниць бізнесу, відповідно до яких поділяє свої групи на: «Розвиток бізнесу», «Релокований бізнес», «Перезапуск бізнесу». Такий принцип є найбільш вдалим та релевантним для залучення потрібної аудиторії. Саме ситуація, яка склалася в бізнесі (руйнування, релокація або робота у звичайному режимі) найбільше впливає на мотивацію нарешті почати навчання. Також важливим фактором є вільний час. Головними джерелами трафіку є соціальні мережі та таргетована реклама, меншу роль відіграють сарафанне радіо та сайт Програми.

2.3. Персоналізація цільової аудиторії за аватарами

Таблиця А.11

3-D аватари

<i>Учасниця</i>	<i>Вікторія</i>	<i>Ольга</i>	<i>Віра</i>
<i>Вік</i>	30	35	50
<i>Діяльність</i>	Власниця виробництва крафтового морозива	Власниця ресторану	Менеджерка господарства з вирощування квітів для флористів України
<i>Ключова особливість</i>	Бізнес не постраждав, потребує масштабування	Її бізнес був вимушено релокований, потрібне відкриття закладу на новій локації	Бізнес зазнав суттєвих втрат внаслідок війни та окупації
<i>Географія</i>	Вінницька область	Запорізька область	Київська область
<i>Як дізнається про нас?</i>	Через таргетовану рекламу Facebook	Через таргетовану рекламу Facebook	Через профільні аграрні медіа або Facebook-групи
<i>Сфера інтересів</i>	Активний розвиток кар'єри, новостворена родина з чоловіком та маленькими дітьми, материнство, баланс робота-життя, хобі	Розвиток кар'єри, налагодження життя на новому місці, діти, волонтерство, зокрема, піклування про чоловіка у ЗСУ	Бізнес, членство у профільних аграрних спілках та організаціях, організація та участь у бізнес-форумах, заходах аграрної сфери, профільна література, діти, онуки

<i>Де дуже часто проводить свій час? (офлайн)</i>	Громадські місця, спортзал, кафе, ресторани, робота, вдома з чоловіком та дітьми	Громадські місця, рідше вдома, волонтерські штаби, робота	На роботі, вдома, на професійних заходах, в громадських місцях, в ресторанах, у гостях
<i>Де дуже часто проводить свій час? (онлайн)</i>	Instagram, Tik-Tok, YouTube, Facebook	Instagram, YouTube, Facebook	YouTube, Facebook (зокрема, професійні спільноти у цій соціальній мережі), аграрні медіа
<i>Основні запити, за якими учасниця шукає наші послуги</i>	Навчання для жінок у бізнесі, курси для аграріїв, навчання для аграріїв, програми та гранти аграрного сектора	Навчання релокований бізнес, можливості релокований бізнес, програми для жінок в бізнесі, освіта жінок в агро, освітні програми для рестораторів	Відновлення зруйнованого бізнесу: можливості, навчання для жінок в агро, навчальні курси для аграріїв, відновлення бізнесу програма
<i>Які рішення пробувала раніше?</i>	Професійна література для підприємців, індивідуальні консультації зі спеціалістами	Повний перехід до громадської діяльності, закриття бізнесу	Найняття стороннього консультанта, відвідування освітніх заходів
<i>Проблеми</i>	Режим багатозадачності, вигорання, відсутність балансу між родиною та роботою	Чоловік у ЗСУ, постійний стрес через переїзд	Значно зруйнований бізнес через війну
<i>Біль</i>	Прагнення бути ідеальною в усьому: зовнішність, бізнес, відносини з чоловіком та дітьми	Бажання зірватися та закинути ідею відкриття бізнесу на новому місці	Розчарування у бізнесі, образа на долю

Що викликає найбільшу радість у нашій Програмі?	Систематизація роботи над розвитком бізнесу	Можливість знайти мотивацію та сили працювати далі	Можливість реалізації практичного проєкту з відновлення бізнесу
Про що найчастіше думає?	Хочу бути молодою успішною підприємцею, ідеальною мамою та коханою дружиною	Хочу, щоб чоловік скоріше повернувся з війни й ми разом працювали над бізнесом на новому місці	Хочу більше часу приділяти онукам, але водночас відновити свій бізнес, щоб потім він перейшов до них
Хто її кумири?	Джіджі Гадід, Надя Дорофєєва	Анджеліна Джолі, Моніка Белучі, Дмитро Борисов	Олена Зеленська, Ярослава Гресь
Які надії учениця пов'язує з нашою Програмою?	Розвинути бізнес та нарешті знайти баланс робота-родина	Знову стати щасливою власницею ресторану в більш спокійному регіоні	Відновити частково втрачений бізнес
Що думає про ціну?	Ціна не турбує, надає перевагу безплатним програмам коштом фінансування донорів	Тільки безплатні курси	Тільки безплатні курси
Чи користувалася раніше послугами подібними до наших? Якщо так - які враження? Якщо ні - що завадило?	Ні, вона ще молода підприємця та поки не встигла приділити достатню увагу саморозвитку та навчанню, були тільки разові консультації	Ні, раніше за розвиток бізнесу відповідав чоловік, він відвідував освітні курси	Так, були спроби найняти стороннього фахівця
Чи готова взяти участь? Якщо так - що їй заважає? Якщо ні - що потрібно щоб стати готовою?	Ні, заважає багато справ на роботі та вдома з маленькими дітьми, потрібно чітко розподілити обов'язки з чоловіком або взяти няню	Так, але заважає невпевненість у результаті	Так, сумніви щодо правильності рішення
Який спосіб оплати максимально зручний?	Банківська картка	Банківська картка	Готівка
Який рівень володіння комп'ютером?	Високий	Високий	Середній

УТП	TERRA – це Програма, яка допоможе вашому бізнесу масштабуватися під час війни, підтримає, оточить однодумцями	TERRA – це Програма, яка допоможе вашому бізнесу релокуватися під час війни, підтримає, оточить однодумцями	TERRA – це Програма, яка допоможе вашому бізнесу відновитися під час війни, підтримає, оточить однодумцями
------------	---	---	--

2.4. Мотиви цільової аудиторії за картами емпатії

Таблиця А.12

Карти емпатії

З ким ми будемо емпатію?	Тетяна, 35 років. Власниця пекарні, що виготовляє безглютенову випічку. Пекарня знаходиться в Київській області та є частково зруйнованою внаслідок російської окупації	Ірина, 45 років. Власниця підприємства з вирощування та продажу овочів. Раніше бізнес знаходився в Харківській області. Наразі релокований та намагається налагодити роботу у Вінницькій	Олена, 50 років. Власниця підприємства з виробництва натурального морозива у місті Львів. Російське вторгнення не сильно вплинуло на роботу її бізнесу, тож він продовжує працювати у звичайному режимі
Що їм потрібно зробити?	Повністю відновити роботу власного бізнесу на звільненій території, вийти на довоєнні показники, а потім перевершити їх	Повністю відновити роботу власного бізнесу на новому місці, у Вінницькій області	Розвивати та масштабувати власний бізнес
Що вони бачать?	Довкола чимало бізнесу, який сильно постраждав або був зруйнований під час війни та водночас чимало того, що не постраждав зовсім та продовжує свою роботу та розвиток. Війна вже відступила з території Київської області, але ризик все одно залишається	У відносно спокійному центральному регіоні є багато можливостей для розвитку релокованого бізнесу. Проте багато чого не зрозуміло, немає налагоджених процесів, як на рідній Харківщині	Надихаючі жінки-лідерки з різних сфер бізнесу, які не зупиняються у своєму розвитку та навчають інших, тому що самі вміють досконало

<p>Що вони говорять?</p>	<p>Чому саме мій бізнес постраждав? Це так несправедливо. Мені страшно, що я не впораюся з відновленням. Як власниця, я відповідаю за свій бізнес та співробітників. Мені потрібно, щоб мене направили у русі до мети професіонали. Адже сама я не знаю, з чого почати</p>	<p>Мені подобається на Вінниччині, проте дуже складно розпочинати бізнес на новому місці. Я боюся, що програю в конкурентній боротьбі та не зможу вивести бізнес на задовільний рівень</p>	<p>Мені вже давно здається, що мій бізнес стоїть на місці, хоча і доволі успішний. Пощастило, що ми продовжуємо працювати під час війни. Проте я не знаю, чи можу знайти час і засоби для масштабного розвитку?</p>
<p>Що вони роблять?</p>	<p>Тетяна ще молода, її бізнес тільки нещодавно відкрився до початку війни та руйнування. Вона має дітей шкільного віку, яким дуже потрібне піклування матері. Але її підтримує чоловік, який теж працює, але поділяє з Тетяною домашні обов'язки, щоб дати їй можливість займатися бізнесом. У Тетяни ще не дуже багато досвіду у веденні бізнесу. Вона активно шукає можливості для відновлення постраждалого бізнесу від держави та донорів. Але їй дуже необхідні також і знання, тому вона активно звертає увагу на освітні програми та курси. А також має за мету знайти спільноту однодумців, які не тільки надихнуть, а й стануть потенційними партнерами</p>	<p>Чоловік Ірини, який часто допомагав їй у справах бізнесу пішов до лав ЗСУ, тому вона залишилася сам на сам з поточними справами. Вона щодня шукає можливості для розвитку релокованого бізнесу на Вінниччині: питає в знайомих, шукає в інтернеті та соцмережах. Особливу увагу також звертає на різноманітні державні програми та гранти</p>	<p>Олена має чоловіка та вже дорослих дітей, тому майже весь свій час приділяє роботі. Також вона намагається встигати відвідувати освітні вебінари та інші онлайн-заходи для бізнесу, проте часу робити це системно постійно не вистачає. Олена доволі досвідчена в бізнесі, є членкинею різноманітних бізнес-спільнот та організацій. Багато спілкується з однодумцями, які надихають її і від цього Олена ще більше хоче розвивати власний бізнес</p>
<p>Що вони чують?</p>	<p>Тетяні часто говорять, що вона кар'єристка та замало часу приділяє дітям та чоловіку. Також вона чує про те, що бізнес вже не відновити або що це робити не варто. Або що краще почекати закінчення війни, а вже потім вирішувати</p>	<p>Ірина чує новини про успішний контрнаступ ЗСУ та радіє, але дуже хвилюється про свого чоловіка і це забирає багато її нервів та енергії. Від знайомих вона постійно чує про можливості для релокованого бізнесу, але сама не може знайти те, що їй треба</p>	<p>Довкола Олена постійно чує про жіноче лідерство, успішних бізнеследі, досягнення в підприємстві інших жінок. Олена теж успішна, проте відчуває, що хоче більшого: масштабувати свій бізнес та розвивати себе</p>

Що вони думають та відчувають? (Біль/Досягнення)	Біль: втратити свій бізнес назавжди через марні намагання його відновити, брак знань, знайомств та інструментів. Віддалитися від своєї родини через постійне перезавантаження роботою. Досягнення: знайти баланс між бізнесом і родиною, отримати підтримку від рідних у русі до відновлення власного бізнесу, знайти освітні можливості, які нададуть потрібні знання	Біль: через постійне нервування за чоловіка остаточно втратити натхнення та сили на відновлення бізнесу на новому місці. Так і не скористатися можливостями для розвитку релокованого бізнесу. Досягнення: продуктивно поєднувати професійне та особисте життя. Систематизувати роботу над релокованим бізнесом, пройти спеціальний навчальний курс	Біль: залишитися на поточному рівні розвитку свого бізнесу, так і не наважитися на масштабування. І далі дивитися на більш успішних та кращих жінок в бізнесі. Досягнення: знайти в собі сили та мотивацію нарешті розпочати рух до своєї мрії, залучитися підтримкою однодумців, наважитися пройти спеціальний навчальний курс, а не відвідувати окремі заходи
---	---	--	--

Після створення карт емпатії для різних сегментів з'явилася можливість чітко побачити особливості кожного з них, краще зрозуміти їх думки, страхи та переживання. Жінки із вищезазначеної таблиці є реальними учасницями Програми та репрезентативними представницями своїх груп. Їх аналіз показав, що для кожного сегмента потрібна своя особлива комунікація з різними акцентами. Але також дуже важливі й спільні риси – потреба у професійному супроводі та консультаціях щодо відновлення та розвитку власного бізнесу, у партнерах, нетворкінгу, спілкуванні з однодумцями та простої людської підтримки, віри в успіх.

Таблиця А.13

Карта учениці Програми TERRA

<i>Група ЦА</i>	Учениці/потенційні учениці групи «Перезапуск бізнесу»	Учениці/потенційні учениці групи «Релокований бізнес»	Учениці/потенційні учениці групи «Розвиток бізнесу»
<i>Статус</i>	Приймають рішення	Приймають рішення	Приймають рішення
<i>Джерело трафіку</i>	Соціальні мережі (Фейсбук), сайт, таргетована реклама, сарафанне радіо	Соціальні мережі (Фейсбук), сайт, таргетована реклама,	Соціальні мережі (Фейсбук), сайт, таргетована реклама,

		сарафанне радіо	сарафанне радіо
Задача	Отримати імпульс, мотивацію та основу для відновлення власного бізнесу, який постраждав внаслідок війни	Отримати знання для того, щоб успішно вести власний бізнес на новому місці (в іншому населеному пункті, регіоні або країні)	Отримати знання для збереження та розвитку власного бізнесу, який продовжує успішно працювати на традиційному ринку під час війни
Проблема що хвилює	Можливості підключатися на онлайн-заняття, професійність лекторів та коучів, можливості підготовки та реалізації власного проєкту, практична сторона програми, наявність фінансової підтримки бізнесу з боку програми, умови отримання консультаційної підтримки в реалізації власного проєкту, наявність потрібних знань для відновлення бізнесу в програмі навчального курсу	Професійність лекторів та коучів, можливості підготовки та реалізації власного проєкту, практична сторона програми, наявність фінансової підтримки бізнесу з боку програми, умови отримання консультаційної підтримки в реалізації власного проєкту, наявність потрібних знань для початку роботи на новому місці в програмі навчального курсу	Професійність лекторів та коучів, можливості підготовки та реалізації власного проєкту, практична сторона програми, наявність фінансової підтримки бізнесу з боку програми, умови отримання консультаційної підтримки в реалізації власного проєкту, наявність потрібних знань для розвитку бізнесу на традиційному ринку в програмі навчального курсу
Питання	Яка повинна бути відвідуваність занять для успішного проходження курсу? Чи безоплатна участь? Як проходитиме захист індивідуальних проєктів? Які критерії оцінювання? На яких ресурсах можна слідувати за новинами Програми?	Чи можна переглядати лекції у записі? Як проходитиме захист індивідуальних проєктів? На яких ресурсах можна слідувати за новинами Програми? Чи безоплатна участь? Чи велика різниця між програмами для різних груп?	Чи можна обрати групу, в якій навчатимешся? Чи безоплатна участь? Як проходитиме захист індивідуальних проєктів? На яких ресурсах можна слідувати за новинами Програми?
Що не питають, але це важливо	Чи є обмеження по особистому спілкуванню з кураторами груп? Чи можна змінювати дату та час консультацій з коучами? Чи обов'язково проєкт повинен бути спрямований на відновлення? Чи можна створювати проєкт по бізнесу «з нуля»?	Чи обов'язково проєкт повинен бути спрямований на роботу на новому місці? Чи є обмеження по особистому спілкуванню з кураторами груп? Чи можна змінити проєкт в процесі навчання?	Чи може проєкт бути спрямований на розвиток одразу кількох напрямів? Чи є обмеження по особистому спілкуванню з кураторами груп? Чи може Програма виділяти грант?

Програма TERRA орієнтується на 3 основні сегменти жінок-власниць або керівниць бізнесу, відповідно до яких поділяє свої групи на: «Розвиток бізнесу», «Релокований бізнес», «Перезапуск бізнесу». Після створення карти учениць Програми стало зрозуміло, що між ними дуже багато спільного:

джерела трафіку, питання, проблеми тощо. Проте їх бізнес-задачі різняться. Для сегмента «Перезапуск бізнесу» – це відновлення роботи, «Релокований бізнес» – налагодження процесів на новому місці, «Розвиток бізнесу» – масштабування та підвищення успішності підприємства, яке працює на традиційному ринку. Таким чином саме на ці аспекти потрібно робити акцент у комунікації з учасниками різних груп.

3. АНАЛІЗ ПРОГРАМИ

3.1. Комунікаційний аудит.

З огляду на те, що Програма TERRA повинна була стартувати у березні 2022 року, але через початок повномасштабної війни була призупинена, на момент початку роботи над проектом уже була можливість оцінити інформаційні ресурси, які були використані для просування та комунікації:

- Сайт TERRA, де була представлена основна інформація про Програму у застарілому варіанті, адже ще не були враховані зміни, пов'язані з початком війни.
- Фейсбук-сторінка TERRA з кількома постами з основною інформацією про Програму.

Вищезазначені канали були основними власними каналами комунікації станом на липень 2022 року.

Також у межах аудиту були виявлені медіапублікації в деяких українських аграрних онлайн-медіа щодо старту Програми в березні 2022 року. Повноцінна медіакампанія не була реалізована та завершена через старт повномасштабної війни.

До початку роботи над проектом **сайт** використовувався як основний канал комунікації з основною інформацією про Програму та реєстраційною формою, яка була обов'язкова до заповнення для участі в Програмі.

Фейсбук-сторінка своєю чергою слугувала підтримувальною платформою для сайту. Кожен пост містив посилання із закликом переходу на сайт TERRA та реєстрацією в спеціальній формі.

Серед інших ресурсів, на яких була виявлена інформація про Програму – сайт Торгово-промислової палати України та Громадського Простору:

- <https://ucci.org.ua/press-center/business-news/osvitno-konsaltingova-programa-proon-terra-kurs-na-stalii-rozvitok-dlia-zhinok-kerivnits-mmosp>.
- <https://www.prostir.ua/?grants=proon-zapustyt-osvitno-konsaltnhovu-prohramu-zi-staloho-rozvytku-dlya-zhinok-kerivnyts-malyh-biznesiv-v-ahroprodovolchomu-sektori>.

Серед інформації, яка поширювалася TERRA, було виокремлено такі **меседжі**:

- TERRA – це інноваційний навчальний курс, який поєднує освітній компонент та потужний проєктний консалтинг.
- TERRA – це не просто нові знання, а інструменти розвитку бізнесу, запровадження його сталих моделей налагодження нових партнерств та кооперації.
- TERRA сприятиме популяризації сталих підходів в українській бізнес-спільноті, розвитку інноваційних бізнес-моделей та гендерній рівності.
- TERRA – це реальні можливості для вашого бізнесу.

З огляду на усе вищезазначене, комунікація та просування Програми знаходилися на початковому етапі до початку війни та не були налагодженими, регулярними, професійними. Не були готовими до набору потрібної кількості учасниць – 120 на початковому етапі та продовження постійної роботи з ними в межах навчального курсу.

Комунікаційна система та засоби просування TERRA, як і сама Програма, потребували оновлення та адаптації до нових кризових реалій, вдосконалення, розширення каналів, що і було реалізовано в цьому інноваційному проєкті.

3.2. Репутаційний аудит.

У межах проєкту було проаналізовано згадки в інтернеті, а саме в гуглі, за довоєнний період 01.02.2022 до 24.02.2022.

У гуглі було зафіксовано лише чотири згадки про Програму з позитивним та нейтральним забарвленням. Усі вони – приблизно однаково сформульовані пресрелізи про старт набору учасниць на Програму. Розміщувалися вони на таких ресурсах:

- сайт Торгово-промислової палати України <https://ucci.org.ua/press-center/business-news/osvitno-konsaltingova-programa-proon-terra-kurs-na-stalii-rozvitok-dlia-zhinok-kerivnits-mmmsp>
- сайт Клубу ділових людей <https://bc-club.org.ua/news/partners/terra-osvitnokonsaltingova-programa-dlja-vlasnych-i-kerivnych-agroprodovolchymmsp.html>
- онлайн-журнал «Земля» <https://zemlia.org.ua/video/terra-vid-proon/>
- сайт Громадського Простору <https://www.prostir.ua/?grants=proon-zapustyt-osvitno-konsaltingovu-programu-zi-staloho-rozvytku-dlya-zhinok-kerivnyts-malyh-biznesiv-v-ahroprodovolchomu-sektori>

У соціальних мережах, окрім як власної сторінки у Фейсбук, інших згадок виявлено не було.

Аналізуючи результати проведеного репутаційного аудиту до початку реалізації інноваційного проєкту, можна зробити висновок, що Програма не мала чітко сформованого іміджу в очах стейкхолдерів та потребувала роботи «з нуля» над формуванням репутації шляхом комунікації на власних та сторонніх ресурсах. Зокрема, у соціальних мережах та в онлайн-медіа, які наразі є найбільш актуальними інструментами для реалізації поставлених задач.

Натомість порівнюючи з ситуацією після реалізації інноваційного проєкту, варто відзначити значні зміни. Програма TERRA та інформація про неї широко представлена на сторонніх ресурсах, наприклад: в

українських онлайн-медіа, зокрема, аграрних, у аграрних та бізнес-спільнотах у соціальній мережі «Фейсбук». Нижче наведені деякі з них:

- Agro Times <https://agrotimes.ua/agromarket/programa-proon-vidkryvaye-nabir-na-navchannya-zhinok-z-agrifud-sektoru/>
- SEEDS <https://www.seeds.org.ua/bezkoshtovne-navchannya-proponuyut-dlya-zhinok-fermerok-ta-vlasnic-agrifud-biznesu/>
- Kurkul <https://kurkul.com/news/31008-ukrayinskih-jinok-fermerok-zaproshuyut-na-bezkoshtovne-navchannya>
- Latifundist <https://latifundist.com/novosti/59631-v-ukrayini-vpershe-projde-kurs-dlya-zhinok-pidpriyemits-yaki-pragnut-rozvivati-svij-biznes>
- Бізнес. Україна
<https://www.facebook.com/groups/1623996391172928/posts/3148258182080067/>
- Підприємці України
<https://www.facebook.com/groups/pidpriyemci/posts/5011461078976724/>
- AGRO UKRAINE // АГРО УКРАЇНА
<https://www.facebook.com/groups/1797443643723922/posts/2682767651858179/>
- Агро Оголошення України
<https://www.facebook.com/groups/2708519379228274/posts/5281271011953085/>

Також Програма TERRA наразі має розвинені власні ресурси, а саме: сайт, сторінку у Фейсбук та Вайбер-чати.

3.3. Інформаційна карта Програми

Таблиця А.14

Інформаційна карта Програми

Назва блоку	Характеристика
Загальна характеристика проєкту	
Назва проєкту	Програма «TERRA. Курс на сталий розвиток»
Проблематика, яку вирішує проєкт	Війна в Україні негативно вплинула на малий та середній бізнес. Маючи антикризове спрямування та відповідаючи сучасним реаліям, Програма спрямована на допомогу жіночому аграрному бізнесу України подолати виклики, які спричинила війна – продовження роботи в складних реаліях, релокація, втрата бізнесу
Головні цілі та завдання проєкту	Програма має на меті надати жінкам, які працюють в агрофуді, практичну підтримку, що надасть їм можливість відновити та надалі розвивати бізнес, який зазнав негативного впливу і втрат, та допомогти опанувати нові інструменти ведення бізнесу [1]
Головні цільові групи, на які спрямований проєкт	Учасниці програми – керівниці/власниці підприємств малого та середнього бізнесу, зайнятих у сфері агро та громадського харчування, навчатимуться та готуватимуть проєкти акселерації свого бізнесу. Жінки: <ul style="list-style-type: none"> • які мають досвід керівництва підприємствами малого та середнього бізнесу в агропродовольчому секторі, що втратили свої активи, команди, запаси продукції та інші ресурси; • які мають досвід керівництва підприємствами малого та середнього бізнесу агропродовольчого сектору, що був вимушено релокований; що мають досвід керівництва підприємствами малого та середнього бізнесу агропродовольчого сектору, які продовжують вести бізнес на традиційних ринках [1]
Автори та команда проєкту	
Автори стартап-проєкту	Ініціатор навчальної програми – Програма розвитку ООН (ПРООН) в Україні, виконавець – консорціум експертних організацій на чолі з Центром «Розвиток корпоративної соціальної відповідальності» та за участі ГО «Центр стратегій та комунікацій Синергія в дії» і Всеукраїнської ради жінок-фермерок [1]
Команда стартап-проєкту	Команда TERRA: куратори груп, Організаційний комітет, піар-спеціалісти. Залучені експерти та спеціалісти: лектори, коучі, дизайнер, таргетолог
Опис проєкту	
Назва та коротка характеристика мінімального життєздатного продукту проєкту (MVP)	Програма TERRA не має мінімального життєздатного продукту. Реалізовується одразу із залученням усіх навчальних послуг: лекцій, консультацій з коучами, підготовкою індивідуальних проєктів учасниць
Сфера застосування та функціональне призначення Програми	Програма задовольняє потреби жінок-власниць або керівниць бізнесу агропромислового

	комплексу в спеціалізованому навчальному курсі, спрямованому на розв'язання проблем, з якими зіткнувся український малий та середній бізнес у зв'язку з війною: продовження роботи в складних реаліях, релокація, повна або часткова втрата бізнесу
Опис унікальних властивостей Програми	<ul style="list-style-type: none"> • Отримання учасниками актуальної інформації для виживання, трансформації та розвитку бізнесу під час війни • Більше можливостей для організаторів, кураторів, викладачів, коучів тощо підлаштуватися під особливості та потреби учасниць • Захист проєктів перед експертною радою в кінці навчального курсу та відбір 40 найкращих проєктів • Можливість потрапити саме в ту групу, яка є найбільш релевантною для конкретної учасниці та її бізнесу • Отримання учасниками не тільки основної інформації від лекторів в межах навчальної програми, а й додаткової на різні актуальні бізнесові тематики від топових запрошених експертів • Не тільки інформаційна або бізнесова підтримка, а й відчуття підтримки просто як людина, полегшення складного шляху в бізнесі через відчуття того, що ти не один • Спілкування учасниць з іншими підприємцями, які можуть надихнути, підтримати або навіть стати бізнес-партнерами
Стадія розробки Програми	Програма повністю розроблена та вже реалізується
Технічні характеристики	Навчальний курс повністю побудований в дистанційному форматі. Заняття відбуваються із використанням можливостей платформи «Зум». Комунікація здійснюється за допомогою соціальної мережі «Фейсбук», месенджера «Вайбер» та «Телеграм», сервісу поштової розсилки MailerLite. Для участі у Програмі жінкам необхідно мати пристрій (ноутбук, ПК, смартфон тощо) з доступом до Інтернету та встановленими відповідними програмами
Супровід проєкту	Додатковими послугами до основного курсу навчальної Програми є постійна підтримка в усіх організаційних та інших питаннях з боку Оргкомітету та кураторів груп Програми. Також після завершення основної частини курсу учасниці з найкращими проєктами отримують супровід консультанта в його реалізації
Забезпечення проєкту	
Необхідні ресурси	<ul style="list-style-type: none"> • Фізичні: пристрої з доступом в інтернет (ноутбуки, смартфони тощо) в усіх залучених до навчального процесу, бізнес учасниць

	<ul style="list-style-type: none"> • Інтелектуальні: навчальна Програма, презентації, навчальні розробки викладачів, бізнес-проекти учасниць • Людські: команда Програми (куратори груп, Організаційний комітет, піар-спеціалісти, лектори, коучі, дизайнер, таргетолог), учасниці, запрошені експерти, представники ініціатора Програми ПРООН • Фінансові: заробітні плати команді та залученим фахівцям, кошти на просування та комунікації (реклама, платні розміщення в медіа тощо)
Потреба в інвестиціях	Програма реалізується за підтримки Програми розвитку ООН (ПРООН) в Україні та не потребує додаткових інвестицій
Інтелектуальна власність	Об'єктом інтелектуальної власності TERRA є Програма навчального курсу, лекційні матеріали викладачів, візуальний стиль та будь-які матеріали створені командою від імені Програми. Об'єктом інтелектуальної власності учасниць є їх проекти, підготовані в межах навчання на Програмі, якими вони можуть розпоряджатися на свій розсуд. Захищається власність TERRA Меморандумом про конфіденційність. Захист проектів учасниць не входить до компетенцій Програми
Результати проекту	
Термін реалізації проекту	Липень 2022 року – грудень 2022 року
Плановані кількісні показники проекту	<ul style="list-style-type: none"> • Кількість учасниць на старті Програми – 120 • Кількість учасниць на етапі коучингу – 60 • Кількість відібраних проектів для консультативного супроводу – 40
Якісні показники проекту	<ul style="list-style-type: none"> • Позитивний фідбек учасниць щодо занять та їх результатів на Програмі, який регулярно аналізується на основі анкет, які заповнюються після кожного заняття • Позитивний фідбек про роботу команди TERRA від ПРООН та консорціуму • Якісно підготовані та реалізовані практичні проекти учасниць
Загальні очікувані результати	<ul style="list-style-type: none"> • Вихід українського аграрного жіночого бізнесу на новий рівень • Доведення того, що розвивати свій бізнес можна і треба навіть під час війни • Підвищення обізнаності про навчальну Програму та побудова стійкого іміджу

	<ul style="list-style-type: none"> • Впровадження та популяризація принципів стійкості в українському бізнесі
--	--

Примітка: складено на основі інформації з офіційного сайту Програми TERRA (за джерелом: <https://tera.org.ua>)

3.4. Модель маркетингового міксу 25P Програми

Таблиця А.15

Модель маркетингового міксу 25P Програми

<i>P</i>	<i>Ціль</i>	<i>Факт</i>	<i>Індикатор</i>	<i>Дії</i>	<i>Пріоритетність</i>
Product	Програма постійного міждисциплінарного дистанційного навчання для керівниць/власниць МСП агропродовольчого сектору	Програма короткострокового міждисциплінарного дистанційного навчання для керівниць/власниць МСП агропродовольчого сектору [1]	+	Налагодження роботи Програми на постійній основі, не тільки на разовій основі	25
Price	TERRA є безоплатною для учасниць, діє за підтримки ініціатора ПРООН, а також має партнерів та донорів з різних міжнародних організацій	TERRA є безоплатною для учасниць, діє за підтримки ініціатора ПРООН	+	Можливо, знайти нових партнерів та донорів	20
Place	Програма функціонує в змішаному форматі, що передбачає онлайн-заняття, а також офлайн-зустрічі на постійній локації, наприклад, у бізнес-центрі в Києві	Програма функціонує в дистанційному форматі внаслідок початку повномасштабної війни в Україні	+	У більш сприятливий та спокійний час налагодити офлайн-навчання	24

Promotion	TERRA просуває свої послуги через власний сайт та Фейсбук-сторінку, месенджери, публікації в онлайн-медіа, а також у спільнотах у соціальних мережах, таргетовану рекламу	TERRA просуває свої послуги через власний сайт та Фейсбук-сторінку	–	Регулярне ведення власних чинних комунікаційних ресурсів (сайту та Фейсбуку, створення чатів у месенджерах, запуск таргетованої реклами, домовленості про публікації в медіа	1
Physical evidence	Освітні послуги, яка надає TERRA є високоякісними та відповідають сучасним реаліям війни, мають антикризове спрямування. Програма має професійну організаційну команду, експертних лекторів та коучів, орієнтована на практичну реалізацію власних проєктів учасницями. Усі ці переваги відкрито та чітко комунікуються від імені Програми	Освітні послуги, яка надає TERRA є високоякісними та відповідають сучасним реаліям війни, мають антикризове спрямування. Програма має професійну організаційну команду, експертних лекторів та коучів, орієнтована на практичну реалізацію власних проєктів учасницями	+-	Розробити відкрито, логічну та зрозумілу систему комунікації, зокрема, через власні ресурси	2
People	У склад команди входять: куратори груп, Організаційний комітет, піар-спеціалісти, а також постійні та запрошені лектори, коучі, дизайнер, таргетолог. Кожен фахівець відповідає за свою частину роботи	У склад команди входять: куратори груп, Організаційний комітет, піар-спеціалісти, а також запрошені спеціалісти: лектори, коучі, дизайнер, таргетолог. Кожен фахівець відповідає за свою частину роботи	+	На постійній основі співпрацювати з лекторами, коучами, дизайнером та таргетологом. За потреби залучати запрошених експертів	15

Process	Учасниця дізнається про TERRA через власні онлайн-ресурси Програми, таргетовану рекламу або онлайн-медіа, заповнює вступну анкету, їй телефонує куратор групи, додає в чат групи в Вайбері, учасницю інформують протягом усього навчання через чат, поштовою розсилку, сайт та Фейсбук-сторінку TERRA	Учасниця дізнається про TERRA через сарафанне радіо, пише на сторінку Програми у Фейсбук, залишає свої дані, пізніше її інформують про початок навчання	–	Побудувати процес комунікації TERRA на всіх етапах роботи з учасницями із залученням піар-спеціалістів	3
Public	Громадськість сприймає TERRA як антикризову Програму міждисциплінарно о дистанційного навчання для керівниць/власниць МСП агропродовольчого сектору, розуміючи усі особливості курсу	Громадськість сприймає TERRA просто як навчальну Програму для аграріїв	+-	Перебудувати імідж Програми з акцентом на потрібні ключові характеристики, завдяки професійним комунікаціям	7
Packaging	TERRA має єдиний дизайн для всієї інформаційної навчальної продукції та оформлення власних ресурсів	TERRA не має єдиного дизайну для всієї інформаційної навчальної продукції та оформлення власних ресурсів	-	Створити єдиний візуальний стиль із залученням дизайнера	10

Positioning	TERRA – антикризова Програма короткострокового міждисциплінарного дистанційного навчання для керівниць/власниць МСП агропродовольчого сектору	TERRA – це навчальна Програма для жінок в аграрному бізнесі	+–	Перебудувати імідж Програми з акцентом на потрібні ключові характеристики, завдяки професійним комунікаціям	4
Perception	TERRA – єдина в Україні антикризова Програма короткострокового міждисциплінарного дистанційного навчання для керівниць/власниць МСП агропродовольчого сектору, яка відповідає сучасним викликам та пропонує практичний результат для кожної учасниці	TERRA – це навчальна Програма для жінок в аграрному бізнесі	+–	Перебудувати імідж Програми з акцентом на потрібні ключові характеристики, завдяки професійним комунікаціям	5
Personal Selling	Особисте спілкування з учасницями щодо участі здійснюють куратори вже після отримання анкети	Особисте спілкування з учасницями щодо участі через Фейсбук-сторінку або телефоном здійснюють представники Оргкомітету	+–	Створити інструкцію по роботі з учасницями із залученням кураторів та піар-спеціалістів	8
Psychology	Психологія комунікації Програми заснована на повазі до жінок у бізнесі та бажанні допомогти кожній досягти бажаних результатів	Психологія комунікації заснована на бажанні залучити до навчання на Програмі якомога більше жінок	+–	Розробка та дотримання нової психології комунікації	9
Permission	TERRA реалізовується в межах проекту ПРООН «Побудова	TERRA реалізовується в межах проекту ПРООН «Побудова кращого майбутнього:	+		23

	кращого майбутнього: відновлення ММСП України після COVID у напрямі посилення стійкості та сталого розвитку». Ініціатор навчальної програми – Програма розвитку ООН (ПРООН) в Україні, виконавець – консорціум експертних організацій на чолі з Центром «Розвиток корпоративної соціальної відповідальності» та за участі ГО «Центр стратегій та комунікацій Синергія в дії» і Всеукраїнської ради жінок-фермерок [1]	відновлення ММСП України після COVID у напрямі посилення стійкості та сталого розвитку». Ініціатор навчальної програми – Програма розвитку ООН (ПРООН) в Україні, виконавець – консорціум експертних організацій на чолі з Центром «Розвиток корпоративної соціальної відповідальності» та за участі ГО «Центр стратегій та комунікацій Синергія в дії» і Всеукраїнської ради жінок-фермерок [1]			
Performance	TERRA є неприбутковою Програмою, проте показниками успішності є високі показники кількості учасниць, відвідуваності лекцій, якості та кількості підготованих учасницями проєктів	TERRA є неприбутковою Програмою, проте показниками успішності є потрібна та запланована кількість зареєстрованих учасниць	+	Працювати над мотивацією учасниць та їх розвитком на кожному етапі Програми	12
Partners	ПРООН, Центр «Розвиток корпоративної соціальної відповідальності», ГО «Центр стратегій та комунікацій Синергія в дії» і Всеукраїнська рада жінок-фермерок, комунікаційна агенція Action Global Communications, інші партнери та донори серед міжнародних	ПРООН, Центр «Розвиток корпоративної соціальної відповідальності», ГО «Центр стратегій та комунікацій Синергія в дії» і Всеукраїнська рада жінок-фермерок, комунікаційна агенція Action Global Communications	+	Можливо, знайти нових партнерів та донорів	21

	організацій				
Persuasion	Переконливість TERRA знаходиться на найвищому рівні, адже залучені фахівці є високопрофесійними, і комунікація доносить це належним чином до аудиторії	Переконливість TERRA знаходиться на середньому рівні, адже залучені фахівці є високопрофесійними, але комунікація не доносить це належним чином до аудиторії	+–	Побудувати єдину стратегію комунікації для усіх каналів та етапів взаємодії з Програмою	11
Profit	TERRA є неприбутковою Програмою	TERRA є неприбутковою Програмою	+		22
Purpose	Глобальна мета TERRA – вивести аграрний бізнес жінок України на новий рівень та впровадити принципи сталого розвитку	Глобальна мета TERRA – вивести аграрний бізнес жінок України на новий рівень та впровадити принципи сталого розвитку	+	Дотримуватися глобальної мети та йти до неї щодня	19

Purchaser	<p>Жінки:</p> <ul style="list-style-type: none"> які мають досвід керівництва підприємствами малого та середнього бізнесу в агропродовольчому секторі, що втратили свої активи, команди, запаси продукції та інші ресурси; які мають досвід керівництва підприємствами малого та середнього бізнесу агропродовольчого сектору, що був вимушено релокований; що мають досвід керівництва підприємствами малого та середнього бізнесу агропродовольчого сектору, які продовжують вести бізнес на традиційних ринках. <p>А також жінки, які мають інші потреби та запити відповідно до їх ситуації в бізнес [1]</p>	<p>Жінки:</p> <ul style="list-style-type: none"> які мають досвід керівництва підприємствами малого та середнього бізнесу в агропродовольчому секторі, що втратили свої активи, команди, запаси продукції та інші ресурси; які мають досвід керівництва підприємствами малого та середнього бізнесу агропродовольчого сектору, що був вимушено релокований; що мають досвід керівництва підприємствами малого та середнього бізнесу агропродовольчого сектору, які продовжують вести бізнес на традиційних ринках [1] 	+—	Розширювати аудиторію учасниць та пропрацювати Програму, щоб вона відповідала більшій кількості запитів	18
Pushstrategy	TERRA має чітку стратегію просування та просуває свої послуги за допомогою таргетованої реклами, розміщення інформації у Фейсбук-спільнотах тощо	TERRA не має чіткої стратегії просування	—	Створити стратегію просування із залученням спеціалістів з комунікацій	13

Pullstrategy	TERRA привертає клієнтів за допомогою публікацій у релевантних медіа, проведення заходів тощо. Також TERRA активно веде соцмережі, які є окремим значним елементом піару.	TERRA не має визначеної стратегії привернення клієнтів	–	Сформувати стратегію привернення клієнтів із залученням фахівців з комунікацій	14
Personal relationship	Особисті відносини є важливими для TERRA. Програма буде довгострокові відносини з учасниками, які в перспективі стануть важелем у прийнятті рішення про повторну участь у Програмі та/або рекомендаціях знайомим	Особисті відносини є важливими для TERRA. Програма буде довгострокові відносини з учасниками	+–	Розробити рекомендації щодо комунікації представників Програми з учасниками. А також заохочувати лінійну систему спілкування всередині команди	15
Proactive	TERRA займає активну позицію щодо важливих наразі принципів сталості в бізнесі, жіночого лідерства та актуального наразі антикризового спрямування. Програма піклується про український бізнес та прагне вивести його на новий рівень. TERRA активно комунікує про це на власних ресурсах	TERRA займає активну позицію щодо важливих наразі принципів сталості в бізнесі, жіночого лідерства та актуального наразі антикризового спрямування. Програма піклується про український бізнес та прагне вивести його на новий рівень	+	Розробити комунікаційну стратегію, яка включає регулярне висвітлення проактивних принципів Програми	16

Persistence	TERRA – наполеглива Програма у доведенні своїх навчальних стандартів до досконалості: вони мають відповідати сучасним реаліям, викладати мають тільки найкращі експерти тощо. Також Програма є наполегливою у просуванні. Вона прагне достукатися до тих жінок, для яких участь в Програмі буде найбільш релевантною	TERRA – наполеглива Програма у доведенні своїх навчальних стандартів до досконалості: вони мають відповідати сучасним реаліям, викладати мають тільки найкращі експерти тощо. Наполегливості у просуванні Програма наразі не має	+–	Підвищити наполегливість TERRA у просуванні	17
-------------	--	--	----	---	----

Примітка: складено на основі інформації з офіційного сайту Програми TERRA (за джерелом: [https://tera.org.ua])

3.5. Аналіз Програми за моделлю 7С

Таблиця А.16

Аналіз Програми за моделлю 7С

Елемент	Опис	Суперечності
Стратегія	Стратегія диференціації за послугою. TERRA є унікальною антикризовою навчальною Програмою для жінок керівниць або власниць аграрного бізнесу. Унікальною є аудиторія курсу, його спрямування, поділ на групи, принципи навчання та його побудова.	Немає
Структура	TERRA є навчальною Програмою, тому її структура є специфічною. Постійна команда: Організаційний комітет, куратори груп, комунікаційні спеціалісти. А також запрошені спеціалісти: лектори, коучі, дизайнер, таргетолог.	Немає

Система управління	Через особливості функціонування TERRA потребує чіткої та злагодженої системи управління. Консорціум ставить задачі безпосередньо постійній команді TERRA, яка своєю чергою виконує їх із залученням запрошених спеціалістів. Оцінка ефективності роботи відбувається за показниками кількості учасниць, відвідуваності занять, кількості та якості виконання проєктів учасницями.	Немає
Сума навичок	Експертність у галузі бізнесу, зокрема аграрної сфери, стратегічне мислення та планування, налагодження співпраці з партнерами та відносин з учасницями. Комунікаційні навички також мають особливу важливість через потребу постійного спілкування на різних рівнях та різними каналами. Наразі навички команди TERRA знаходяться на високопрофесійному рівні.	Немає
Склад робітників	У склад команди входять: куратори груп, Організаційний комітет, піар-спеціалісти, лектори, коучі, дизайнер, таргетолог	Немає
Стиль відносин	В компанії використовується горизонтальний стиль відносин. Кожен спеціаліст відповідає за свою частину роботи.	Немає
Система цінностей	Головні цінності TERRA включають: повага до жінки, актуальність навчання та відповідність сучасним реаліям, висока експертність викладачів, важливість кожної учениці, практичне спрямування навчання без зайвої теорії, орієнтація на результат.	Немає

3.6. SWOT-аналіз Програми

Таблиця А.17

SWOT-аналіз Програми

<i>Сильні сторони</i>	<i>Слабкі сторони</i>
<ul style="list-style-type: none"> • Конкретна чітко визначена аудиторія: жінки власниці або керівниці аграрного бізнесу з акцентом на агрIFуд-сектор • Антикризове спрямування Програми, що відповідає сучасним реаліям війни в Україні • Розподіл учасниць та 3 спеціалізовані групи: «Розвиток бізнесу», «Перезапуск бізнесу», «Релокований бізнес» з урахуванням ситуації кожної підприємниці • Підготовка індивідуальних практичних проєктів в межах навчання на Програмі • Розподіл учасниць та 3 спеціалізовані групи: «Розвиток бізнесу», «Перезапуск бізнесу», «Релокований бізнес» з урахуванням ситуації кожної підприємниці • Проведення додаткових відкритих лекцій • Додаткові консультації з психологами та коучами • Можливості нетворкінгу для учасниць • Наявність сайту та Фейсбук-сторінки TERRA 	<ul style="list-style-type: none"> • Обмеження комунікацій та ретельний контроль збоку ініціатора (ПРООН) • Відсутність систематизованої комунікації зі стейкхолдерами через власні та зовнішні канали, зокрема, учасницями Програми • Відсутність рекламних та піар-комунікацій (зокрема, в інтернеті) • Обмежений бюджет на комунікації • Незлагоджена робота команди та труднощі в організації через новизну Програми та шойно сформовану команду • Відсутність єдиного текстового та візуального стилю ведення сайту та соціальних мереж
<i>Загрози</i>	<i>Можливості</i>
<ul style="list-style-type: none"> • Високий поріг переконання аудиторії у рішенні про участь у Програмі • Низький рівень знання про Програму серед цільової аудиторії • Залучення спеціалістів на аутсорсі та пов'язані з цим ризики не якісно або зовсім не виконаної роботи • Відсутність потрібної кількості учасниць через складну ситуацію в країні та фокус не на розвиток, а на виживання • Вихід учасниць з Програми в процесі навчання через невідповідність очікуванням • Організаційні ризики пов'язані з неможливістю лекторів або коучів проводити заняття тощо • Ризики технічного характеру, які унеможливають або значно ускладнюють навчання: відсутність електроенергії, зв'язку тощо • Вплив воєнної ситуації на перебіг навчання, наприклад, через повітряну тривогу, ракетні обстріли багато учасниць можуть пропускати заняття 	<ul style="list-style-type: none"> • Побудова якісної системної зовнішньої та внутрішньої комунікації Програми із залученням спеціалістів • Побудова єдиної стратегії комунікацій та узгодження з ініціатором Програми, що дозволить мінімізувати розбіжності бачення • Робити акцент на комунікації на безоплатній основі • Системне ведення соціальних мереж Програми • Створення спеціальних чатів для спілкування всередині команди та з учасницями • Передбачення механізмів дій на випадок надзвичайних ситуацій у всіх або у деяких учасниць (наприклад, запис онлайн-лекцій та поширення їх для тих, хто пропустив із поважної причини) • Постійне спілкування з учасницями, мотивація та заохочення брати участь у Програмі

3.7. Ціннісна пропозиція та бізнес-модель

Таблиця А.18

Ціннісна пропозиція

Аспект	Опис
Опис Програми	«TERRA. Курс на сталий розвиток» – програма короткострокового міждисциплінарного дистанційного навчання для керівниць/власниць МСП агропродовольчого сектору в межах проєкту ПРООН «Побудова кращого майбутнього: відновлення ММСП України після COVID у напрямі посилення стійкості та сталого розвитку». Ініціатор навчальної програми – Програма розвитку ООН (ПРООН) в Україні, виконавець – консорціум експертних організацій на чолі з Центром «Розвиток корпоративної соціальної відповідальності» та за участі ГО «Центр стратегій та комунікацій Синергія в дії» і Всеукраїнської ради жінок-фермерок [1].
Переваги Програми	<ul style="list-style-type: none"> • Отримання учасницями актуальної інформації для виживання, трансформації та розвитку бізнесу під час війни • Більше можливостей для організаторів, кураторів, викладачів, коучів тощо підлаштуватися під особливості та потреби учасниць • Захист проєктів перед експертною радою в кінці навчального курсу та відбір 40 найкращих проєктів • Можливість потрапити саме в ту групу, яка є найбільш релевантною для конкретної учасниці та її бізнесу • Отримання учасницями не тільки основної інформації від лекторів в межах навчальної програми, а й додаткової на різні актуальні бізнесові тематики від топових запрошених експертів • Не тільки інформаційна або бізнесова підтримка, а й відчуття підтримки просто як людина, полегшення складного шляху в бізнесі через відчуття того, що ти не один • Спілкування учасниць з іншими підприємницями, які можуть надихнути, підтримати або навіть стати бізнес-партнерами
Цільова аудиторія Програми	Програма TERRA орієнтується на надання освітніх послуг безпосередньо кінцевому користувачеві. Цільовою аудиторією є власниці або керівниці аграрного бізнесу з акцентом на агріфуд-сектор.
Опис «болю» і потреб споживача, які вирішує Програма	Програма надає підприємницям практичну підтримку, що створює можливість відновити та надалі розвивати бізнес, який зазнав негативного впливу і втрат, та допомогти опанувати нові інструменти ведення бізнесу. А також дає шанс отримати комплексну персональну фахову консалтингову підтримку для підготовки бізнес-проєктів та їх реалізації. Тобто TERRA направляє в розвитку бізнесу саме тих жінок, які вже готові, хочуть та мають натхнення це робити, проте не знають як та потребують професійної підтримки [1].
Опис Програми, які рішення для усунення/задоволення «болю» і потреб клієнта	Антикризове спрямування, адже багато жінок з аграрної сфери втратили свій бізнес, вимушені були релокуватися або намагаються продовжувати працювати та розвиватися, навіть під час війни. Можливість отримати комплексну фахову консалтингову підтримку у реалізації бізнес-проєкту, адже багато підприємниць хочуть розвиватися, але потребують професійного супроводу. Можливість нетворкінгу з іншими підприємницями, адже таким чином вони знаходять підтримку однодумців та навіть бізнес-партнерів.
Драйвери рішень	Стимулювати рішення про участь у Програмі буде: безоплатна основа, професійні лектори – експерти бізнес-сфери, можливість отримати комплексну фахову консалтингову підтримку у реалізації бізнес-проєкту, антикризове спрямування Програми та актуальний розподіл по групах відповідно до ситуації конкретної учасниці.
Альтернативні рішення	Інші освітні програми, самоосвіта, самостійний пошук менторів та консультантів, які можуть допомогти у розвитку бізнесу, відвідування окремих відкритих та платних освітніх заходів (лекцій, конференцій тощо), навчання у вищому

	навчальному закладі, делегація задач щодо розвитку бізнесу іншим працівникам підприємства.
Конкурентна перевага	Увесь навчальний курс – це по суті шлях до реалізації індивідуального проекту з розвитку власного бізнесу для кожної учасниці. Тобто всі мають отримати конкретний результат цього курсу, а найкращі 40 за рішенням експертної ради – не тільки сам проект, а і консультативну підтримку в його реалізації.
Ціннісна Пропозиція	Програма «TERRA. Курс на сталий розвиток» пропонує підготовку повністю готового індивідуального проекту з розвитку власного бізнесу для кожної учасниці, а також можливість отримати безоплатну консультативну підтримку в його реалізації.

Примітка: складено на основі інформації з офіційного сайту Програми TERRA (за джерелом: [https://tera.org.ua])

Таблиця А.19

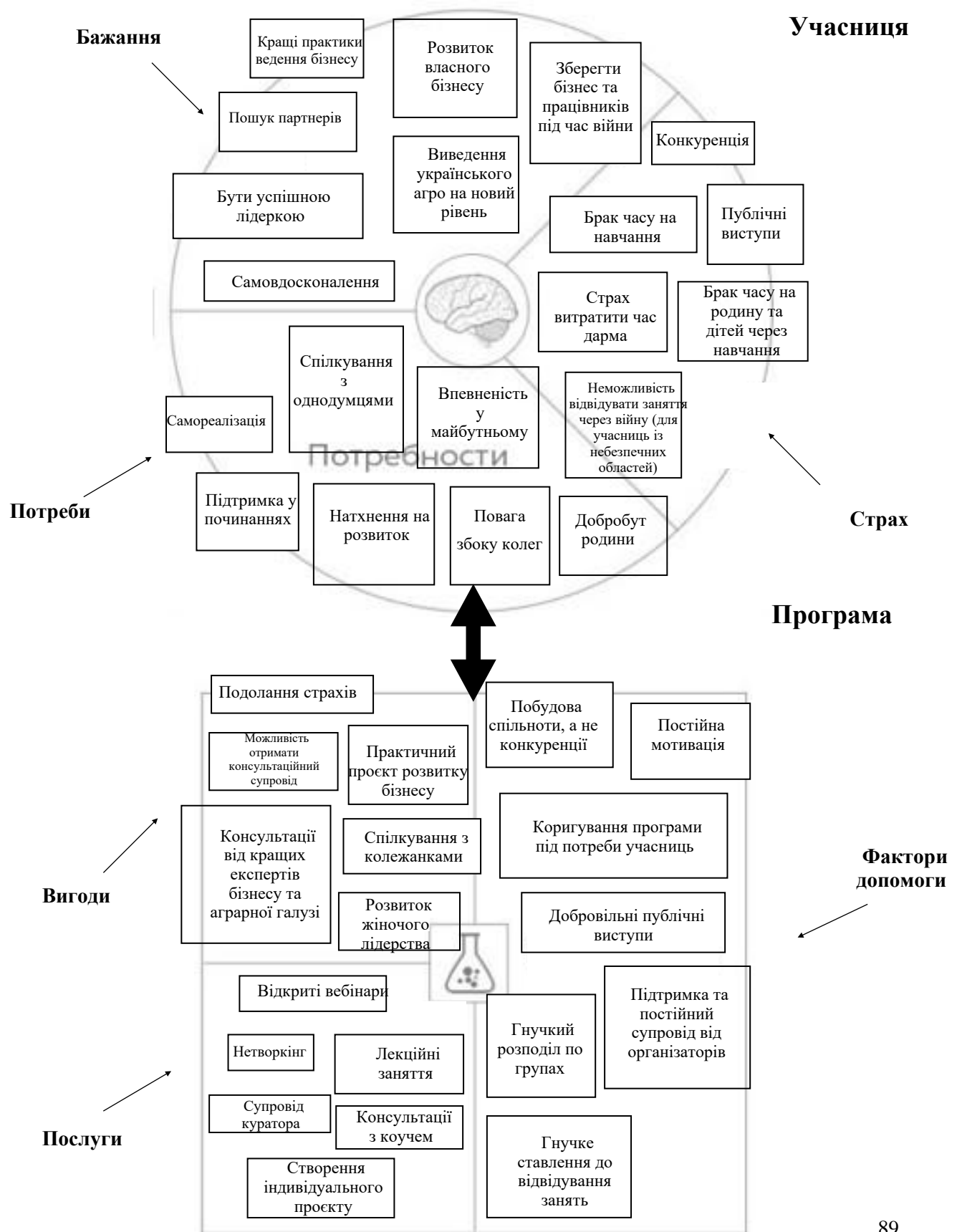
Бізнес-модель

<p>Основні партнери Програма розвитку ООН (ПРООН) в Україні</p> <p>Консорціум експертних організацій на чолі з Центром «Розвиток корпоративної соціальної відповідальності»</p> <p>ГО «Центр стратегій та комунікацій Синергія в дії»</p> <p>Всеукраїнська рада жінок-фермерок</p> <p>Комунікаційна агенція Action Global Communications Ukraine</p>	<p>Основні напрямки діяльності Проведення лекцій для учасниць Програми відповідно до затвердженого розкладу</p> <p>Проведення індивідуальних консультацій з коучами</p> <p>Робота над власними практичними проєктами учасниць</p> <p>Проведення відкритих лекцій як для учасниць, так і для сторонніх осіб</p> <p>Навчання тренерів</p> <p>Супровід відібраних учасниць у реалізації власного проєкту (тренерами, які пройшли навчання)</p>	<p>Переваги Отримання учасницями актуальної інформації для виживання, трансформації та розвитку бізнесу під час війни</p> <p>Більше можливостей для організаторів, кураторів, викладачів, коучів тощо підлаштуватися під особливості та потреби учасниць</p> <p>Захист проєктів перед експертною радою в кінці навчального курсу та відбір 40 найкращих проєктів</p> <p>Можливість потрапити саме в ту групу, яка є найбільш релевантною для конкретної учасниці та її бізнесу</p> <p>Отримання учасницями не тільки основної інформації від</p>	<p>Відносини з клієнтами Ділові, але теплі та довірчі. Представники Організаційного комітету, зокрема, куратори груп особисто знають кожну учасницю, супроводжують їх щодо всіх питань, які виникають в процесі навчання. Представники Оргкомітету TERRA мають певні вимоги до відвідуваності занять, рівня підготовки тощо, але завжди з розумінням ставиться до жінок, які навчаються та розвиваються навіть під час війни, навіть перебуваючи у небезпечних регіонах. TERRA дає можливість надолужити пропущене з поважних причин. А також дуже уважно ставиться</p>	<p>Сегменти клієнтів Найбільш репрезентативним є розподіл відповідно до груп TERRA: 1 Учасниці «Перезапуск бізнесу» - жінки, які мають досвід керівництва підприємствами малого та середнього бізнесу в агропродовольчому секторі, що втратили свої активи, команди, запаси продукції та інші ресурси. 2 Учасниці «Релокований бізнес» - жінки, які мають досвід керівництва підприємствами малого та середнього бізнесу агропродовольчого сектору, що був вимушено релокований. 3 Учасниці «Розвиток бізнесу» - жінки, що мають досвід керівництва підприємствами</p>
---	--	---	--	---

	<p>Повний супровід учасниць в усіх організаційних питаннях кураторами груп</p> <p>Основні ресурси</p>	<p>лекторів в межах навчальної програми, а й додатково на різні актуальні бізнесові тематики від топових запрошених експертів</p> <p>Не тільки інформаційна або бізнесова підтримка, а й відчуття підтримки просто як людина, полегшення складного шляху в бізнесі через відчуття того, що ти не один</p> <p>Спілкування учасниць з іншими підприємцями, які можуть надихнути, підтримати або навіть стати бізнес-партнерами</p>	<p>до зауважень та побажань щодо навчального процесу та враховує їх.</p>	<p>малого та середнього бізнесу агропродовольчого сектору, які продовжують вести бізнес на традиційних ринках [1].</p>
<p>Структура витрат</p> <p>1 Оплата лекторам, коучам та тренерам Програми</p> <p>2 Оплата підряднику щодо комунікаційного супроводу агенції Action Global Communications Ukraine, які також є членами Оргкомітету, кураторами груп та менеджерами з комунікацій</p> <p>3 Оплата залученим фріланс-фахівцям: таргетолог, дизайнер тощо</p>		<p>Потоки виторгу</p> <p>Програма не є комерційною та надає учасницям повністю безоплатне навчання. Реалізується в межах проекту ПРООН «Побудова кращого майбутнього: відновлення ММСП України після COVID у напрямі посилення стійкості та сталого розвитку». Ініціатор навчальної програми – Програма розвитку ООН (ПРООН) в Україні [1]</p>		

Примітка: складено на основі інформації з офіційного сайту Програми TERRA (за джерелом: <https://tera.org.ua>)

Карта цінності Програми TERRA



3.8. Споживчий інсайт

Після проведення детального аналізу цільової аудиторії Програми стало можливим визначити її споживчий інсайт.

З початком війни 24 лютого український малий та середній бізнес опинився в складній безпрецедентній ситуації, яка створила нові виклики. Багато підприємств було повністю або частково зруйновано, вимушено релоковано, іншим пощастило більше та вони змогли продовжувати традиційну роботу в нових умовах.

Наразі жінки не підпадають під мобілізацію, тож більшість залишилися в тилу в той час, коли чоловіки вступили до лав ЗСУ або територіальної оборони. З одного боку, з огляду на це керівниці або власниці жіночого бізнесу мають більше можливостей, щоб продовжувати свою роботу навіть під час війни. З іншого боку, враховуючи важливість агропродовольчої галузі для України та загальний моральний стан населення, бажання зробити свій вклад у перемогу жінки мають високий рівень мотивації працювати та розвивати свій бізнес.

Проте усіх підприємниць, проаналізованих у межах досліджень об'єднує спільна риса – вони не знають як, де та коли отримувати інформацію про **актуальні можливості** релевантні саме для їх ситуації в бізнесі під час війни, які дадуть практичний реальний результат.

Саме тому в межах комунікаційного супроводу Програми важливо показати та донести до цільової аудиторії всіма доступними інструментами, що **TERRA – це не просто навчальний курс, а можливості для бізнесу кожної учасниці: реальні та практичні**. Пояснити, яким саме чином ці можливості будуть втілені в життя та переконати, що TERRA – це саме те, що потрібно жіночому аграрному бізнесу зараз, у часи кризи.

4. СТРАТЕГІЯ ПРОСУВАННЯ

4.1. Схема комунікації

Таблиця А.20

Схема комунікації

Стейкхолдери	Наші запити	Запити стейкхолдерів	Ключові меседжі
Зовнішні			
Наявні та потенційні учасниці	<ul style="list-style-type: none"> - Залучення нових учасниць до участі у Програмі - Сумлінне відвідування занять та виконання завдань збоку наявних учасниць - Робота учасниць над індивідуальними проєктами Постійна комунікація та підтримка зворотного зв'язку 	<ul style="list-style-type: none"> - Якісне та релевантне ситуації навчання - Професійні викладачі - Практичний результат від Проходження Програми - Чуйність та розуміння збоку організаторів 	<ul style="list-style-type: none"> • TERRA – програма короткострокового міждисциплінарного дистанційного навчання для керівниць/власниць МСП агропродовольчого сектору [1] • TERRA допоможе вам покращити свій бізнес відповідно до ваших потреб • TERRA має антикризове спрямування та відповідає сучасним реаліям TERRA – практична програма з реальними результатами по завершенню
Медіа	<ul style="list-style-type: none"> - Створення спільних спецпроєктів - Розміщення пресрелізів та інших інформаційних матеріалів - Зацікавленість діяльністю Програми 	<ul style="list-style-type: none"> - Цікаві аудиторії медіа інфоприводи - Якісні матеріали - Присутність у матеріалах відомих експертів тощо 	<ul style="list-style-type: none"> • Ми завжди прагнемо до взаємовигідної співпраці з медіа, готові до продуктивного діалогу • Тема антикризового менеджменту бізнесу є цікавою та актуальною в сучасній Україні • Наша Програма зацікавить аудиторію вашого видання, адже ви орієнтуєтесь саме на аграріїв
Ініціатор Програми ПРООН	<ul style="list-style-type: none"> - Високий рівень задоволення Програмою - Постійна комунікація та підтримка зворотного зв'язку 	<ul style="list-style-type: none"> - Виконання КРІ - Постійна комунікація та підтримка зворотного зв'язку - Врахування зауважень та правок - Звітність 	<ul style="list-style-type: none"> • Ми завжди прагнемо до взаємовигідної співпраці, готові до продуктивного діалогу, знаходити спільні ефективні рішення, які задовольняють усі сторони • Ми готові відповідально вчасно та якісно виконувати всі поставлені цілі
Наявні та потенційні партнери	<ul style="list-style-type: none"> - Високий рівень задоволення співпрацею - Виконання своїх зобов'язань якісно Звітність - Постійна комунікація та 	<ul style="list-style-type: none"> - Постійна комунікація та підтримка зворотного зв'язку - Ставлення з високим рівнем розуміння - Належні фінансові та інші умови співпраці 	<ul style="list-style-type: none"> • Ми – надійний партнер, який буде далекоглядні взаємовигідні відносини • Ми прагнемо співпрацювати з тими, хто поділяє нашу думку про освіту, розвиток аграрного бізнесу та виводити галузь на новий рівень разом

	підтримка зворотного зв'язку		
Державні органи	<ul style="list-style-type: none"> - Відсутність претензій щодо роботи Програми - Підтримка TERRA фінансово та інформаційно через її важливість для українського бізнесу 	<ul style="list-style-type: none"> - Допомога в розвитку українському бізнесу - Діяльність в межах чинного законодавства без порушень 	<ul style="list-style-type: none"> • TERRA створена для того, щоб вивести аграрний бізнес України на новий рівень • TERRA допомагає постраждалому від війни бізнесу у відновленні тим самим підіймаючи економіку України та МСБ • TERRA заохочує до розвитку в бізнесі жінок, що є дуже важливим для підвищення прогресивності українського суспільства
Внутрішні			
Команда TERRA (куратори груп, Організаційний комітет, піар-спеціалісти)	<ul style="list-style-type: none"> - Високий рівень задоволення співпрацею - Виконання своїх зобов'язань якісно Звітність - Постійна комунікація та підтримка зворотного зв'язку 	<ul style="list-style-type: none"> - Постійна комунікація та підтримка зворотного зв'язку - Ставлення з високим рівнем розуміння Належні фінансові та інші умови співпраці 	<ul style="list-style-type: none"> • Ми – команда однодумців, яка працює із задоволенням на благо українського бізнесу • У нашій команді кожен сумлінно виконує свої обов'язки та допомагає іншим у разі потреби • Від кожного з нас залежить успіх Програми
Залучені експерти та спеціалісти (лектори, коучі, дизайнер, таргетолог)	<ul style="list-style-type: none"> - Високий рівень задоволення співпрацею - Виконання своїх зобов'язань якісно Звітність - Постійна комунікація та підтримка зворотного зв'язку 	<ul style="list-style-type: none"> - Постійна комунікація та підтримка зворотного зв'язку - Ставлення з високим рівнем розуміння - Належні фінансові та інші умови співпраці 	<ul style="list-style-type: none"> • Ви важлива частина нашої команди, ми цінуємо ваш вклад в освіту власниць бізнесу • Головне для нас – це постійно бути на зв'язку та оперативно спільно вирішувати організаційні або будь-які інші проблеми у разі їх виникнення • Ми готові до пошуку компромісів з будь-яких питань

4.2. Тактика комунікації

Таблиця А.21

Тактика комунікації

Стейкхолдери	Задачі	Інструменти
Зовнішні		
Наявні та потенційні учасниці	Підвищення обізнаності про Програму та залучення до участі, підтримка комунікації під час участі	<ul style="list-style-type: none"> Створення публікацій в українських онлайн-медіа Створення контент-плану та ведення власних соціальних мереж Проведення онлайн-заходів Проведення поштових розсилок Особисті дзвінки учасникам кураторів Програми Запуск таргетованої реклами на Фейсбук
Медіа	Формування зацікавленості в діяльності Програми	<ul style="list-style-type: none"> Написання листів на офіційні пошти медіа Особисте спілкування та налагодження контактів з журналістами через Фейсбук тощо
Ініціатор Програми ПРООН	Підтримка довірчих відносин та виконання КРІ	<ul style="list-style-type: none"> Створення спільних чатів та підтримка ділової більш неформальної комунікації там Написання офіційних листів зі звітністю Проведення онлайн-зустрічей, статусів
Наявні та потенційні партнери	Формування довіри та плідної співпраці	<ul style="list-style-type: none"> Проведення онлайн-зустрічей, статусів Створення спільних чатів у месенджерах та оперативна комунікація щодо робочих задач Підтримка комунікації через електронну пошту
Державні органи	Формування довіри та підтримки	<ul style="list-style-type: none"> Вчасне закриття звітності Ведення документації належним чином
Внутрішні		
Команда TERRA (куратори груп, Організаційний комітет, піар-спеціалісти)	Заохочення та мотивація, створення умов для якісного виконання своїх зобов'язань	<ul style="list-style-type: none"> Проведення онлайн-зустрічей, статусів Створення спільних чатів у месенджерах та оперативна комунікація щодо робочих задач Підтримка комунікації через електронну пошту
Залучені експерти та спеціалісти (лектори, коучі, дизайнер, таргетолог)	Заохочення та мотивація, створення умов для якісного виконання своїх зобов'язань	<ul style="list-style-type: none"> Проведення онлайн-зустрічей, статусів Брифування Створення спільних чатів у месенджерах та оперативна комунікація щодо робочих задач Підтримка комунікації через електронну пошту

4.3. Аудит використання каналів просування

Таблиця А.22

Аудит використання каналів просування

Канал	Інтеграція	Дії
Сайт	Соціальні мережі, відкриті лекції, реєстраційні форми в Гугл	Регулярне наповнення ключовою інформацією про Програму, особливості та події в межах навчального курсу, відкриті лекції тощо
Фейсбук	Сайт, акаунти експертів Програми	Створення контент плану та спеціального рубрикатора, який включатиме як інформативну, так і корисну, і розважальну складові
Вайбер	Сайт, Фейсбук, посилання за зустрічі на платформі «Зум» та онлайн-заходи	Дублювання контенту з Фейсбук з доданням додаткових деталей не для широкого загалу, а тільки для учасниць, таких як посилання на Зум-конференції
Поштові розсилки	Сайт, Фейсбук, Вайбер	Персоналізовані листи, присвячені конкретній темі та/або події
Онлайн-заняття та заходи на платформі «Зум»	Сайт, Фейсбук, Вайбер	Проведення запланованих в межах навчального курсу занять та відкритих лекцій із запрошеними експертами

Методи залучення в комунікацію:

- Запуск таргетованої реклами на Фейсбук із посиланням на заповнення анкети учасниці Програми (див.Додаток Ж).
- Контент-менеджмент. А саме створення постів у соціальних мережах або листів, які закликають аудиторію до комунікації: висловлення своєї думки в коментарях, написання в чати або на пошту, особисті повідомлення представників Програми тощо (див.Додаток А).
- Створення анкет з регулярними опитуваннями для учасниць: щодо Програми, лекцій, викладачів, змісту та якості навчальних матеріалів тощо (див.Додаток Е).

- Проведення онлайн-занять та інших онлайн-заходів, у межах яких викладачі, організатори або спікери заохочують учасниць до виступів, висловлення своєї думки, презентації тощо (див.Додаток Є).

5. КАНАЛИ ТА ТЕХНОЛОГІЇ ПРОСУВАННЯ

5.1. Контент-план наповнення сайту

Таблиця А.23

Контент-план наповнення сайту

Тема	Час	Розділ	Текст
Загальна інформація	1.07	Головне	<p>«TERRA. Курс на сталий розвиток» – програма короткострокового міждисциплінарного дистанційного навчання для керівниць/власниць МСП агропродовольчого сектору в межах проєкту ПРООН «Побудова кращого майбутнього: відновлення ММСП України після COVID у напрямі посилення стійкості та сталого розвитку».</p> <p>Ініціатор навчальної програми – Програма розвитку ООН (ПРООН) в Україні, виконавець – консорціум експертних організацій на чолі з Центром «Розвиток корпоративної соціальної відповідальності» та за участі ГО «Центр стратегій та комунікацій Синергія в дії» і Всеукраїнської ради жінок-фермерок.</p> <p>Програма TERRA, яка була призупинена в березні 2022 року через повномасштабне вторгнення РФ в Україну, поновлює діяльність у статусі антикризової, що відповідає нинішнім реаліям та викликам. Вона має на меті надати жінкам, які працюють в агрофуді, практичну підтримку, що надасть їм можливість відновити та надалі розвивати бізнес, який зазнав негативного впливу і втрат, та допомогти опанувати нові інструменти ведення бізнесу. Авторки 40 кращих робіт, що пройшли публічний захист й були відібрані до фіналу, отримають комплексну персональну фахову консалтингову підтримку для підготовки бізнес-проєктів та їх реалізації.</p> <p>120 учасниць програми – керівниць/власниць підприємств малого та середнього бізнесу, зайнятих у сфері агро та громадського харчування, навчатимуться та готуватимуть проєкти акселерації свого бізнесу. Бонусом для учасниць Програми буде презентація їхнього бізнесу та продукції в Каталозі TERRA, який широко розповсюджуватиметься по завершенні Програми і стане потужним маркетинговим інструментом для наших слухачок.</p> <p>Програма «TERRA. Курс на сталий розвиток» проводиться в Україні вперше й триватиме з березня до жовтня 2022 року.</p> <p>Реєстрація учасниць триває до 7 серпня 2022 року [1].</p>
Як побудовано навчальний курс?	1.07	Головне	<p>Як побудовано наш навчальний курс?</p> <p>Вебінари в режимі онлайн проводитимуться 2-3 рази на тиждень і триватимуть по 1,5 академічних години. За неможливості підключитися до онлайн-заняття через поважні причини учасниці матимуть доступ до відеозаписів лекцій та практичних занять, якщо поінформують організаторів про виникнення непередбачених обставин.</p> <p>Усі слухачки, а також найширша інтернет-аудиторія</p>

			<p>прослухають шість відкритих вебінарів, на яких розглядатимуться глобальні аспекти розвитку АПК та аналізуватимуться кращі практики. Щоб отримати Сертифікат, учасникам необхідно прослухати курс лекцій та практичних занять й у контактi з коучем підготувати проект розвитку власного бізнесу.</p> <p>Проект, спрямований на досягнення нового рівня власного бізнесу та запровадження практик сталого розвитку відповідно до Глобальних цілей ООН, є важливим складником навчальної Програми TERRA. Кожна з учасниць Програми повинна підготувати такий проект і по завершенні навчального етапу подати його на розгляд оргкомітету, який обере 40 кращих робіт і рекомендуватиме їх до затвердження Експертною радою з оцінки проектів. Їх авторки отримають по 40 годин фахової консалтингової підтримки для підготовки проекту, повністю готового до реалізації й адаптованого до конкретних умов ведення бізнесу. У такий спосіб ми надамо учасникам необхідні в повсякденній практиці знання та консультації, ознайомимо з кращим галузевим досвідом, допоможемо вдосконалити навички ділового спілкування, комунікацій, презентацій та знайти нових партнерів, аби впевнено розвивати свій бізнес.</p> <p>Інноваційний курс TERRA – це новий підхід до освіти й просвітництва в умовах, коли практика повинна відповідати викликам часу, бути гнучкою й мобільною, встигати за новими розробками. Тому здатність швидко вчитися і трансформувати інформацію в ефективний інструмент сталого розвитку бізнесу є реальною конкурентною перевагою. Поновивши роботу проекту, ми взяли до уваги нові реалії, у яких доводиться працювати малому та середньому бізнесу в Україні, зокрема, релокацію виробництва, поновлення втрачених або пошкоджених потужностей, зміну спеціалізації, реорганізацію команд тощо.</p> <p>Ми вивчили ваші запити й підготували відповідну навчальну програму, посиливши її практичний й консалтинговий складники й наблизивши теоретичну частину до ваших актуальних потреб. Результатом нашої спільної роботи стане проект, який дасть змогу відновити та розвивати ваш бізнес, вивести його на новий рівень або опанувати нові сфери діяльності в агро. Ми переконані, що попри складні непередбачувані умови ви побачите нові горизонти розвитку вашого бізнесу, згенеруєте цікаві ідеї, знайдете нових партнерів. Оберіть свій курс! Слава Україні [1]!</p>
Про навчальну Програму	3.07	Наш проект	<p>«TERRA. Курс на сталий розвиток» - програма короткострокового міждисциплінарного дистанційного навчання для керівниць/власниць МСП агропродовольчого сектору в рамках проекту ПРООН «Побудова кращого майбутнього: Відновлення ММСП України після COVID у напрямку посилення стійкості та сталого розвитку».</p> <p>Ініціатор навчальної програми – Програма розвитку ООН (ПРООН) в Україні, виконавець – консорціум експертних організацій на чолі з Центром «Розвиток корпоративної соціальної відповідальності» та за участі ГО «Центр стратегій та комунікацій Синергія в дії» й Всеукраїнської ради жінок-фермерок.</p>

			<p>Програма має на меті надати жінкам, які працюють в агріфуді освітню підтримку та нові інструменти ведення бізнесу, а авторкам 40 кращих робіт, які пройшли публічний захист й були відібрані до фіналу, – персональну фахову консалтингову підтримку для підготовки бізнес-проектів до реалізації.</p> <p>Програма «TERRA. Курс на сталий розвиток» проводиться в Україні вперше й триватиме у березні — жовтні 2022 року.</p> <p>120 учасниць програми – керівниць/власниць підприємств малого та середнього бізнесу, зайнятих у сфері агро та громадського харчування, навчатимуться та готуватимуть проекти акселерації свого бізнесу в період з березня по жовтень 2022 року [1].</p>
Наглядова рада	3.07	Наш проєкт	<p>Наглядова рада – колегіальний орган навчальної програми TERRA, до складу якого входять представники/ці членських бізнес-об'єднань України, галузевих асоціацій АПК, експерти/ки та лідери/ки думок з провідних українських та міжнародних компаній агросектору.</p> <p>Основне завдання Наглядової ради – забезпечити ефективне виконання навчальної програми TERRA та досягнення високих результатів відповідно до вимог і очікувань бізнесу, сучасних галузевих трендів та можливості подальшої трансполяції досвіду програми. Наглядова рада також надає всебічну підтримку коучам і сприяє якісній організації їхньої роботи [1].</p>
Правила участі	3.07	Наш проєкт	<p>Правила поширюються на всіх осіб, що беруть участь у навчальній програмі TERRA, а саме: членів Експертної ради з оцінки проєктів, Наглядової ради, Оргкомітет, учасниць, партнерів, а також інших осіб, у яких виникають права та обов'язки відповідно до Правил.</p> <p>Такі особи, беручи участь у програмі, безумовно погоджуються з Правилами та умовами участі в програмі.</p> <p>Учасниці програми TERRA або будь-яка інша особа, що бере в ній участь, гарантують та підтверджують, що під час реалізації програми та/або будь-якої іншої участі в програмі, жодним чином не порушуватимуть вимог законодавства України та не вчинятимуть дій, що можуть зашкодити організаторам.</p> <p>Період реалізації програми TERRA: березень – жовтень 2022 року.</p> <p>1. Учасниці програми та організація навчального процесу 1.1. Участь у навчальній програмі TERRA можуть брати жінки керівниці/власниці бізнесу, зайняті в агропромисловому комплексі (вирощування, переробка сільськогосподарської продукції, громадське харчування) віком від 21 року, які проживають на території України, є громадянками України, мають стаж роботи в АПК не менше одного року, заповнили Реєстраційну онлайн-форму на сайті програми, прийняли зазначені в правилах умови та зобов'язалась їх виконувати, а також якщо відносно них не розглядаються справи про адміністративні правопорушення. 1.2. Претендентки на участь у навчальній програмі TERRA заповнюють Реєстраційну онлайн-форму учасниці проєкту 1.3. Оргкомітет навчальної програми TERRA на підставі наданих анкет колегіально визначає 120 учасниць програми, які увійдуть до складу трьох груп: Релокований бізнес (40 осіб),</p>

			<p>Перезапуск бізнесу (40 осіб), Розвиток бізнесу, що працює в умовах війни (40 осіб) та сформує групу резерву.</p> <p>Важливо: кожна учасниця має право подати анкету для участі в програмі тільки до однієї групи!</p> <p>1.4. Оргкомітет письмово інформує учасниць про підсумки відбору та публікує на ресурсах навчальної програми інформацію про завершення набору на навчальну програму. Претендентки, не згодні з результатами відбору, можуть звернутися до Оргкомітету із запитаннями з цього приводу в термін, що не перевищує три дні після офіційного оголошення результатів, скориставшись формою зворотного зв'язку на сайті (розділ «Контакти»).</p> <p>1.5. Учасниці проходять навчально-практичний курс відповідно до програми та у супроводі коучів готують концепції проєктів розвитку і подають їх на розгляд Оргкомітету, який формує шорт-лист із кращих робіт, а Експертна Рада з оцінки проєктів визначає 40 переможниць. Вони продовжать участь в програмі й протягом двох місяців отримують 40 годин персональної фахової консалтингової підтримки для розробки проєкту, готового до реалізації.</p> <p>1.6. Учасниці, які виконали навчальний план, пройшли оцінювання/розробили та захистили проєкт, отримують відповідний Сертифікат затвердженого зразка.</p> <p>10. Учасниця навчальної програми TERRA зобов'язується: неухильно дотримуватися Правил програми; за запитом Оргкомітету та у встановлені Правилами терміни надавати достовірні дані та інформацію щодо своєї діяльності на всіх етапах програми; за запитом Оргкомітету долучатися до популяризації навчальної програми, давати інтерв'ю та коментарі, брати участь у підготовці друкованих та аудіовізуальних матеріалів, а також надавати Оргкомітету інформацію, документи чи будь-які інші відомості, що стосуються участі у програмі; за винятком ситуацій з обставинами непереборної сили або за умови добровільної та зафіксованої сторонами відмови від участі у програмі, брати участь у програмі на всіх її етапах, у час, дату та в місці, зазначених у Правилах або в отриманих від Організаторів повідомленнях – з допомогою електронної пошти та/або телефонного зв'язку та/або повідомлення у соціальних мережах. Учасниця гарантує максимальну доступність зв'язку з нею через канали, зазначені в Анкеті та своєчасне попередження щодо змін у статусі її участі в програмі; не вчиняти дій або бездіяльності, наслідком яких може стати порушення прав та інтересів інших осіб; організатори на власний розсуд здійснюють популяризацію та рекламу програми – як власними силами, так і з залученням третіх осіб, використовуючи для цього власні канали комунікацій та можливості третіх осіб – за взаємною згодою і на чітко визначених умовах [1].</p>
Цілі сталого розвитку	4.07	Наш проєкт	<p>Цілі сталого розвитку (ЦСР), які ще називають “Глобальними цілями” — це загальний заклик до дій, спрямованих на те, щоб покінчити з бідністю, захистити планету і забезпечити мир і процвітання для всі людей у світі.</p> <p>Вказані 17 Цілей є розвитком успіху Цілей розвитку тисячоліття; крім того, серед інших пріоритетів, вони також охоплюють нові сфери, такі як кліматичні зміни, економічна нерівність, інновації, стале споживання, мир і справедливість. Цілі є взаємопов'язаними — ключем до успіху в одній із них є вирішення питань, загалом пов'язаних із іншими.</p>

			<p>ЦСР працюють у дусі партнерства і прагматизму, і спрямовані на правильний вибір з метою стабільного підвищення якості життя для майбутніх поколінь. Вони містять чіткі орієнтири та цільові показники, які всі країни мають запровадити відповідно до власних пріоритетів і екологічних проблем світу загалом. ЦСР є інклюзивним порядком денним. Вони усувають основні причини бідності та об'єднують нас для запровадження позитивних змін для людей і планети. “Підтримка Порядку денного до 2030 року є одним із головних пріоритетів ПРООН”, - заявила Адміністратор ПРООН Хелен Кларк. “ЦСР надають нам загальний план і порядок денний для вирішення деяких нагальних проблем, що стоять перед нашим світом, таких як бідність, кліматичні зміни та конфлікти. ПРООН має досвід і знання, необхідні для досягнення прогресу і надання допомоги країнам на шляху до сталого розвитку”.</p> <p>ЯКА РОЛЬ ПРООН?</p> <p>ЦСР набули чинності у січні 2016 року, і вони лежатимуть в основі політики та фінансування ПРООН протягом наступних 15 років. Як основне агентство ООН у сфері розвитку, що працює майже у 170 країнах і територіях, ПРООН має унікальні можливості для досягнення Цілей.</p> <p>Наш стратегічний план зосереджується на основних сферах, таких як боротьба проти бідності, демократичне управління та миробудівництво, кліматичні зміни та ризики стихійних лих, економічна нерівність. ПРООН надає підтримку урядам в інтеграції ЦСР до національних планів і стратегій розвитку. Ця робота вже здійснюється — ми надаємо підтримку багатьом країнам у зміцненні прогресу, вже досягнутого за Цілями розвитку тисячоліття.</p> <p>Наші практичні результати у досягненні багатьох цілей забезпечили нам цінний досвід і експертні знання політики, що гарантує виконання цілей, визначених у ЦСР, до 2030 року. Але ми не можемо досягти цього самі.</p> <p>Досягнення ЦСР потребує партнерства державних органів, приватного сектора, громадянського суспільства і громадян, завдяки чому прийдешнім поколінням ми залишимо планету у кращому стані.</p> <p>ПОРЯДОК ДЕННИЙ У СФЕРІ СТАЛОГО РОЗВИТКУ ДО 2030 РОКУ</p> <p>Цей Порядок денний є планом дій для людей, планети та процвітання. Сімнадцять Цілей сталого розвитку і 169 завдань, демонструють масштабність і амбітність цього нового всезагального Порядку денного. Вони спрямовані на реалізацію прав людини для всіх, досягнення гендерної рівності та розширення прав і можливостей всіх жінок і дівчат. Вони мають комплексний та неподільний характер і забезпечують зрівноваження трьох вимірів сталого розвитку: економічного, соціального та екологічного [1].</p>
Про Програму	4.07	Навчальна Програма	<p>Ми розробили навчальну програму TERRA, виходячи з актуальних тенденцій в галузі та запитів учасниць, поклавши в її основу інтегрований підхід, який забезпечить синергію теорії та практики.</p> <p>Навчити учасниць трансформувати знання в інноваційні підходи та ефективні дії й утілити їх в проєкт розвитку бізнесу – така мета цього навчального курсу.</p> <p>Формат занять в групах: тематичні модулі в онлайн-режимі.</p> <p>Кількість занять: 18 вебінарів (два-три заняття на тиждень).</p>

			<p>Тривалість занять: 2 академічні години кожне, орієнтовно: 1,5 год – теорія, 0.5 години – інтерактив. Для кожної учасниці: коучинг для розробки персонального проекту акселерації власного бізнесу для впровадження інноваційних сталих бізнес-моделей та проведення внутрішнього конкурсу проєктів. Також: 6 відкритих веб-трансляцій виступів провідних спікерів (СЕО великих компаній, галузеві експерти, практики тощо).</p> <p>Протягом двох місяців ви прослухаєте курс лекцій та практикумів за наступними темами:</p> <ul style="list-style-type: none"> • стратегія розвитку бізнесу; • маркетинг та розвиток власного бренд; • фінанси та доступ до фінансування; • розвиток кооперативних форм співпраці; • юридичні основи захисту та розвитку бізнесу; • інноваційні с/г технології; • інноваційні технології переробки с/г продукції та харчового виробництва; • сталий розвиток [1].
Навчальний план групи «Перезапуск бізнесу»	6.07	Навчальна Програма	<p>Навчальний план групи «Перезапуск бізнесу» Учасниці: жінки, які мають досвід керівництва підприємствами малого та середнього бізнесу в агропродовольчому секторі, що втратили свої активи, команди, запаси продукції та інші ресурси. Формат занять: тематичні модулі в онлайн-режимі. Кількість занять: 18 (6 лекцій, 12 практикумів). Тривалість заняття: 1,5 академічних години кожне. Для кожної учасниці: коучинг для розроблення персонального проекту акселерації власного бізнесу з метою впровадження інноваційних сталих бізнес-моделей та підготовка до внутрішнього конкурсу проєктів.</p> <p>Модуль 1. Стратегічний розвиток у кризові часи Аналіз і визначення стану вашого бізнесу. Інструменти аналізу ресурсів. Визначення нестачі ресурсів та оцінка можливості їх компенсації. Сценарії розвитку вашого бізнесу: продовження, зміна напрямів бізнес-діяльності, перехід до іншої сфери бізнесу.</p> <p>Модуль 2. Переформатування команди Відповідальність лідера перед командою в нових умовах. Виведення людей з команди. Залучення до команди нових людей. Практики самопомоги лідера та допомоги співробітникам/цям.</p> <p>Модуль 3. Фінансове планування Фінансове планування в кризових умовах. Зміни в оподаткуванні. Як заощадити в умовах непередбачуваності. Відокремлення власних ресурсів від ресурсів бізнесу. Зв'язок між стратегією та фінансовим плануванням.</p> <p>Модуль 4. Доступ до фінансів Державна підтримка: фінансування агро та прями закупівлі. Міжнародні грантові програми. Де шукати інформацію про грантові програми? Як бути привабливим для грантодавця? Практичні рекомендації щодо підготовки грантових заявок для отримання фінансової підтримки.</p> <p>Модуль 5. Що потрібно знати про агропродовольчий ринок та ваших споживачів у нових умовах Огляд агропродовольчого ринку та його галузевої сегментації в нових умовах. Оцінка структури споживання. Ланцюги</p>

			<p>постачання та збуту. Місце вашого бізнесу на агропродовольчому ринку. Зміна бізнес-моделі вашого бізнесу.</p> <p>Модуль 6. Просування продуктів агропродовольчого сектору в нових умовах</p> <p>Зміна структури споживання та попиту в нових умовах.</p> <p>Просування товарів та послуг агропродовольчого підприємства.</p> <p>Як обрати формат та ресурс торгівлі онлайн. Співпраця з мережами роздрібною торгівлі, оптовими покупцями, службами доставки. Антикризові комунікації.</p> <p>Модуль 7. Співпраця та партнерство</p> <p>Пошук і налагодження партнерства. Галузеві та універсальні бізнес-об'єднання (БО). Переваги членства в бізнес-об'єднаннях. Приклади розвитку бізнесу через членство в БО.</p> <p>Кооперація. Взаємодія з цивільно-військовими адміністраціями та територіальними громадами [1].</p>
Навчальний план групи «Релокований бізнес»	6.07	Навчальна Програма	<p>Навчальний план групи «Релокований бізнес»</p> <p>Учасниці: жінки, які мають досвід керівництва підприємствами малого та середнього бізнесу агропродовольчого сектору, що був вимушено релокований.</p> <p>Формат занять: тематичні модулі в онлайн-режимі.</p> <p>Кількість занять: 18 (7 лекцій, 11 практикумів).</p> <p>Тривалість заняття: 1,5 академічних години кожне</p> <p>Для кожної учасниці: коучинг для розроблення персонального проекту акселерації власного бізнесу для впровадження інноваційних сталих бізнес-моделей та підготовка до внутрішнього конкурсу проектів.</p> <p>Модуль 1. Бізнес на нових територіях</p> <p>Структура аналізу вашого бізнесу. Інструменти аналізу.</p> <p>Операційний менеджмент у кризових умовах. Як побудувати нові ланцюги постачання й забезпечити їх ефективність?</p> <p>Робота з командою у кризовий період. Переосмислення ролей та функцій в команді. Інтеграція до команди новачків.</p> <p>Працевлаштування переселенців та учасників бойових дій.</p> <p>Психологічна підтримка співробітників.</p> <p>Модуль 2. Фінансове планування</p> <p>Фінансове планування у кризових умовах. Зміни в оподаткуванні. Як заощадити в умовах непередбачуваності.</p> <p>Відокремлення власних ресурсів від ресурсів бізнесу. Зв'язок між стратегією та фінансовим плануванням. Перезапуск фінансової системи вашого бізнесу.</p> <p>Модуль 3. Доступ до фінансів</p> <p>Державна підтримка: фінансування агро та прями закупівлі.</p> <p>Міжнародні грантові програми. Де шукати інформацію про грантові програми. Як бути привабливим для грантодавця?</p> <p>Практичні рекомендації щодо підготовки грантових заявок для отримання фінансової підтримки та тендерних пропозицій.</p> <p>Модуль 4. Аналіз ринку та просування продуктів</p> <p>Огляд агропродовольчого ринку та його сегментація в нових умовах (географічний контекст). Зміна структури споживання та попиту в нових умовах. Ланцюги постачання та збуту. Новий маркетинговий план. Як утримати лояльних споживачів та знайти нових? Інструменти формування лояльності споживачів.</p> <p>Колаборація з іншими виробниками. Антикризові комунікації: інструменти, підходи, можливості. Як керувати процесом просування продуктів в інтернет-середовищі? Як перемагати в онлайн-конкуренції?</p> <p>Модуль 5. Співпраця та партнерство</p> <p>Пошук і налагодження нових партнерських відносин на нових ринках. Кооперація. Кластери. Галузеві та універсальні бізнес-об'єднання (БО). Переваги членства в бізнес-об'єднаннях.</p> <p>Приклади розвитку бізнесу через членство в БО. Доступ до</p>

			нових ринків через членство в БО. Взаємодія з цивільно-військовими адміністраціями та територіальними громадами [1].
Навчальний план групи «Розвиток бізнесу, що працює в умовах війни»	6.07	Навчальна Програма	<p>Навчальний план групи «Розвиток бізнесу, що працює в умовах війни»</p> <p>Учасниці: жінки, які мають досвід керівництва підприємствами малого та середнього бізнесу агропродовольчого сектору, які продовжують вести бізнес на традиційних ринках.</p> <p>Формат занять: тематичні модулі в онлайн-режимах.</p> <p>Кількість занять: 18 (7 лекцій, 11 практикумів).</p> <p>Тривалість заняття: 1,5 академічних років кожне.</p> <p>Для кожної учасниці: коучінг для розробки персонального проекту акселерації власного бізнесу з наданням впровадження інноваційних сталих бізнес-моделей та підготовка до внутрішнього конкурсу проєктів.</p> <p>Модуль 1. Розвиток бізнесу в кризових умовах</p> <p>Аналіз нових умов та визначення вашого місця бізнесу на ринку. Як забезпечити гнучкість стратегії та швидку адаптацію бізнесу в умовах слабкої передбачуваності? Формування антикризової стратегії. Зустріч із представниками МСБ, які трансформували свій бізнес.</p> <p>Модуль 2. Бізнес-процеси</p> <p>Точки росту і трансформації бізнесу: ресурсозбереження, логістика, переробка, пакування тощо. Антикризовий операційний менеджмент. Як побудувати нові ланцюги постачання та забезпечити їх ефективність?</p> <p>Модуль 3. Збереження та розвиток команди</p> <p>Як зберегти команду або сформувати її в нових умовах? Стратегії підтримки і розвитку команди в кризових умовах. Працевлаштування переселенців та учасників бойових дій. Психологічна підтримка співробітників.</p> <p>Модуль 4. Сертифікація продукції</p> <p>Принципи сертифікації. Стандарти сертифікації для виробників продуктів харчування. Принципи НАССР (ХАССП) для внутрішнього ринку. Основні етапи процесу сертифікації.</p> <p>Модуль 5. Фінанси</p> <p>Зміни в законодавстві. Фінансовий менеджмент в нових умовах. Антикризовий фінансовий план. Доступ до фінансів. Державна підтримка: фінансування агро та прямі закупівлі. Пільгові кредитні програми. Міжнародні грантові програми.</p> <p>Модуль 6. Розвиток агропродовольчого ринку</p> <p>Зміна тенденцій розвитку агропродовольчого ринку. Зміна структури споживання і попиту. Новий маркетинговий план.</p> <p>Модуль 7. Кластери та бізнес-асоціації</p> <p>Роль партнерства в розвитку бізнесу. Кооперативи. Кластери. Переваги членства в бізнес-об'єднаннях. Приклади захисту бізнес-членів бізнес-об'єднання. Адвокація інтересів бізнесу [1].</p>
Конкурс бізнес-проєктів	7.07	Конкурс бізнес-проєктів	<p>Етапи конкурсу бізнес-проєктів</p> <p>Конкурсна робота – проєкт, підготовлений учасницею TERRA протягом навчального етапу під керівництвом коуча і спрямований на вдосконалення її бізнесу й запровадження практик сталого розвитку в агропромисловому секторі відповідно до Глобальних цілей тисячоліття, ухвалених ООН.</p> <p>На першому етапі програми TERRA всі учасниці готують конкурсні роботи, які на момент подачі на розгляд Оргкомітетом мають бути оформлені згідно затверджених Правил та вимог і відповідати усім, без винятку, Критеріям.</p> <p>Учасниці представляють конкурсні роботи на публічному захисті, який проводиться Оргкомітетом із застосуванням кількох рівнів оцінювання.</p>

			Сорок переможниць конкурсу проєктів виходять до фінальної частини програми TERRA, де отримають по 40 годин персональної фахової консалтингової підтримки кожна для завершення своїх проєктів акселерації бізнесу – до повної їх готовності до впровадження [1].
Календар подій	8.07	Відкриті лекції Програми ПРООН	<p>Відкриті лекції Програми ПРООН «TERRA. Курс на сталий розвиток» 22.08.2022 «Матриця управління за Херси-Бланшара» Ігор Солодов https://www.facebook.com/course.terra/videos/740958290542211 29.08.2022 Мистецтво перемовин Олександр Сударкін https://www.facebook.com/course.terra/videos/805876993933356 05.09.2022 Експорт Food та Non Food товарів Сергій Мойсієнко https://www.facebook.com/course.terra/videos/466654362038514 12.09.2022 Сталий розвиток бізнесу Ольга Мельник https://www.facebook.com/course.terra/videos/1219062668916402 19.09.2022 Агропромисловий комплекс України Ольга Трофімцева https://www.facebook.com/course.terra/videos/1299022797518561 [1].</p>
Часті запитання	10.07	Часті запитання	<p>Чи можу я взяти участь у Програмі, якщо зараз перебуваю в статусі внутрішньо переміщеної особи, але почала працювати на новому місці? Ми внесли зміни до навчального курсу, і одну з груп складуть учасниці, чий бізнес релоковано. Тому якщо Ви працюєте в агросфері й готові розпочати навчання й роботу над проєктом, заповніть, будь ласка, реєстраційну форму на головній сторінці сайту та приєднуйтеся до 120 слухачок Програми TERRA. Через війну мій бізнес зазнав суттєвих втрат, зберігати його попередню спеціалізацію я вважаю неефективним та недоцільним. Тому я вирішила опанувати нову нішу в агро. Чи можу я взяти участь у Програмі TERRA? Будь ласка, можете, якщо продемонструєте розуміння засад і перспектив роботи в новій ніші та запропонуєте цікаву ідею проєкту. Зі свого боку організатори забезпечать вам теоретичну підготовку та практикуми, а також консалтингову підтримку для доопрацювання проєкту і його готовності до реалізації (звісно, якщо Ви успішно пройдете публічний захист роботи). Літо – традиційно напружений час, а нинішнього літа навантаження на зайнятих в агрофуді зросло в рази. Чи матиму я можливість отримувати записи лекцій, пропущених через об'єктивні причини? Так, ми усвідомлюємо, у яких складних обставинах вам доводиться працювати, тому будемо надсилати учасникам записи занять. А Вас просимо за найменшої можливості повідомляти кураторів груп про вашу вимушену відсутність [1].</p>










Примітка: усі тексти в таблиці опубліковані на офіційному сайті Програми TERRA (за джерелом: [https://tera.org.ua])

5.2. Контент план сторінки Програми у Фейсбук та каналу у Вайбер


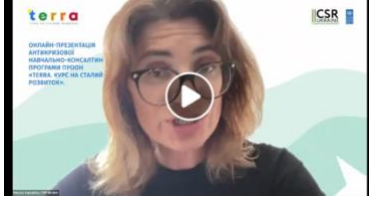
Таблиця А.24





Контент план сторінки Програми у Фейсбук та каналу у Вайбер
















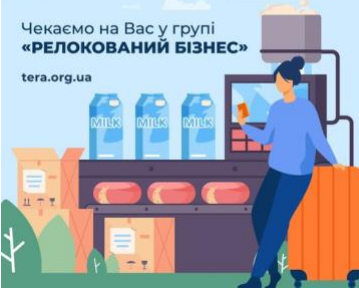
Тема посту	Час	Текст	Фото
Перезапуск Програми	18.07	<p>До уваги потенційних учасниць Програми ПРООН «TERRA. Курс на сталий розвиток».</p> <p>Вітаємо вас і сподіваємося, що ви й ваші рідні в безпеці й готові працювати, посилюючи економічну стійкість кожної родини й України в цілому.</p> <p>Ми раді повідомити, що Програма ПРООН «TERRA. Курс на сталий розвиток», яка була призупинена через повномасштабне вторгнення РФ в Україну, поновлює свою роботу. На переконання організаторів, попри війну, яка триває, саме зараз час вчитися, готувати й втілювати нові проекти, які відповідають на виклики часу і закладатимуть надійний фундамент для розвитку в мирний час. Тому ухвалено рішення поновити набір учасниць антикризової навчально-консалтингової Програми TERRA. Набір учасниць стартує 18 липня й триватиме до 7 серпня 2022 року. УВАГА. Усі учасниці, які зареєструвалися до 7 березня 2022 року, зберігають своє місце в Програмі, про що вони отримали повідомлення. Вам необхідно підтвердити свою участь електронним листом на адресу course.terra@gmail.com, а також заповнити оновлену анкету на сайті terra.org.ua.</p> <p>Просимо звернути особливу увагу на розділ «Актуальні потреби вашого бізнесу в нових умовах», аби ми врахували всі ваші потреби та запити. Ми взяли до уваги оцінки поточних реалій та прогнози й розробили антикризову Програму, внесли зміни до навчального курсу, посиливши його прикладну складову та блок практикумів. Кардинально інший підхід ми обрали й до відбору, розподілу учасниць по групах та критеріїв оцінювання результатів навчання.</p> <p>Зокрема, за новим принципом формуватимуться навчальні групи, що дасть змогу розширити коло учасниць і максимально врахувати актуальні потреби вашого бізнесу. Груп, як і раніше, буде три, але тепер ви можете обирати такі напрями:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Група «Релокований бізнес» – для учасниць, які мають досвід керівництва підприємствами малого та середнього 	


		<p>бізнесу агропродовольчого сектору, що був вимушено релокований</p> <ul style="list-style-type: none"> • Група «Перезапуск бізнесу» – для учасниць, які мають досвід керівництва підприємствами малого та середнього бізнесу в агропродовольчому секторі, що втратили свої активи, команди, запаси продукції та інші ресурси • Група «Розвиток бізнесу» – для учасниць, які мають досвід керівництва підприємствами малого та середнього бізнесу агропродовольчого сектору, що продовжують вести бізнес на традиційних ринках. <p>Бонусом для учасниць Програми буде презентація їхнього бізнесу та продукції в Каталозі TERRA, який широко розповсюджуватиметься по завершенні Програми й стане потужним маркетинговим інструментом для наших слухачок.</p> <p>Нагадуємо, що кожна учасниця може подати заявку тільки до однієї групи.</p> <p> Детально зі змінами ви можете ознайомитися на сайті програми https://tera.org.ua.</p> <p>Ми також закликаємо вас поширити інформацію про поновлення роботи нашого проекту, аби залучити до участі в ньому жінок, які готові скористатися унікальною можливістю для навчання, опанування кращих практик роботи в умовах кризи та підготувати проект розвитку власного бізнесу й втілити його в життя.</p> <p>Цього потребує Україна та кожен з нас. Додаткову інформацію ви можете отримати за телефоном: 067 501 11 83, Тетяна Вороніна.</p> <p> Слава Україні!</p> <p>З повагою, Команда Програми ПРООН «TERRA. Курс на сталий розвиток»</p>	  <p>18 липня – 07 серпня 2022 р. триває реєстрація нових учасниць Програми TERRA</p> <p>Реєструйся: tera.org.ua</p> 
<p>Реєстрація учасниць триває</p>	<p>20.07</p>	<p>Реєстрація триває: антикризова Програма ПРООН «TERRA. Курс на сталий розвиток» чекає на своїх учасниць.</p> <p>Коли можна подати заявку? До 7 серпня 2022 року.</p> <p> Як це зробити? Заповнити оновлену анкету на сайті https://tera.org.ua.</p> <p>Які групи є в Програмі? «Релокований бізнес», «Перезапуск бізнесу», «Розвиток бізнесу».</p> <p>Подати заявку можна тільки до однієї групи.</p>	  <p>18 липня – 07 серпня 2022 р. триває реєстрація нових учасниць Програми TERRA</p> <p>Реєструйся: tera.org.ua</p> 

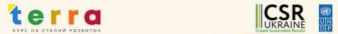



		Переходьте на сайт та ставайте учасниками TERRA всього за кілька кліків просто зараз.	
Алгоритм дій для зареєстрованих до війни учасниць	20.07	<p>«Я зареєструвалася для участі в TERRA ще до її призупинення»: який алгоритм дій?</p> <p>Усі керівниці бізнесу, які подали заявку до 7 березня 2022 року, зберігають своє місце.</p> <p>Вам необхідно підтвердити свою участь електронним листом на адресу course.terra@gmail.com.</p> <p>➡ А також заповнити оновлену анкету на сайті https://tera.org.ua.</p> <p>Коли, як не зараз, розвивати власний бізнес та впроваджувати кращі практики роботи?</p> <p>Чекаємо на вас на курсі антикризової Програми ПРООН «TERRA. Курс на сталий розвиток».</p>	
Онлайн-презентація	21.07	<p>Онлайн-презентація антикризової навчально-консалтингової Програми ПРООН «TERRA. Курс на сталий розвиток».</p> <p>26 липня.</p> <p>Початок: 15:00.</p> <p>Ярослав Макаревич, керівник організаційного комітету, та Алла Зінченко, керівниця навчальної програми представлять оновлену програму TERRA:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Яких змін зазнали структура та навчальний план? • Що нового у Правилах відбору учасниць? • Які нові можливості запроваджено для учасниць та коментарі щодо професійного індивідуального консалтингу. <p>Також ви зможете поставити свої запитання організаторам заходу й представникам Програми.</p> <p>➡ Приєднуйтеся до офіційної сторінки події у Фейсбук https://fb.me/e/1M0HGbzem.</p>	
Актуальні зміни у Програмі	22.07	<p>Антикризова навчально-консалтингова Програма ПРООН «TERRA. Курс на сталий розвиток»: актуальні зміни.</p> <p>Управління бізнесом у кризових умовах, доступ до джерел фінансування, пошук нових партнерів та ринків збуту, інновації як антикризовий інструмент та інструмент розвитку, побудова команди та комунікації – такі ключові основи оновленої Програми TERRA.</p> <p>Що змінилося?</p>	

		<ul style="list-style-type: none"> • Критерії відбору та оцінки результатів • Підхід до формування груп – тепер це «Релокований бізнес», «Перезапуск бізнесу», «Розвиток бізнесу» • Розширення блоку практикумів та кейсів • Посилення консалтингової складової та індивідуальний коучинг для розробки персонального проєкту акселерації бізнесу • Нові мотиватори та стимули. <p>➡ Детально з Програмою можна ознайомитися на сайті: https://tera.org.ua/course/.</p>	
Онлайн-презентація	26.07	<p>Уже сьогодні: онлайн-презентація антикризової навчально-консалтингової Програми ПРООН «TERRA. Курс на сталий розвиток». Програма події:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Яких змін зазнали структура та навчальний план? • Що нового у Правилах відбору учасниць? • Які нові можливості запроваджено для учасниць та коментарі щодо професійного індивідуального консалтингу. • Сесія питань та відповідей. <p>Чекаємо вас сьогодні о 15:00 на платформі Zoom.</p> <p>➡ Доєднатися можна за посиланням: https://us06web.zoom.us/j/86178619750..</p> <p>Meeting ID: 861 7861 9750 Passcode: 548709</p>	
Онлайн-презентація	26.07	<p>26 липня відбулася онлайн-презентація антикризової навчально-консалтингової Програми ПРООН «TERRA. Курс на сталий розвиток». Якщо у Вас не було можливості долучитися, ділимося записом нашої зустрічі на платформі Zoom. Сподіваємося, у відео ви почуєте відповіді на свої запитання щодо участі в Програмі, її нововведень та можливостей, а також відчуєте особливу атмосферу, яка вже формується на проєкті. Ми маємо надію й переконання, що після перегляду Ви приєднаєтесь до команди учасниць!</p> <p>Нагадуємо, що реєстрація триває до 7 серпня, і щоб взяти участь в Програмі потрібно заповнити реєстраційну форму на сайті tera.org.ua.</p> <p>Якщо маєте додаткові запитання, пишіть в особисті повідомлення сторінки, звертайтеся за телефоном</p>	



		(067 501 1183) або надсилайте запит на електронну пошту - course.terra@gmail.com . Приємного перегляду!	
Як стати учасницею	28.07	<p>Як стати учасницею антикризової навчально-консалтингової Програми ПРООН «TERRA. Курс на сталий розвиток»?</p> <p>Для раніше зареєстрованих: Якщо ви подали заявку до 7 березня 2022 року, за рішенням організаторів ви зараховані на курс автоматично. УВАГА! Вам необхідно підтвердити свою участь електронним листом на course.terra@gmail.com, обов'язково зазначивши своє прізвище та ім'я, а також заповнити оновлену анкету на сайті https://tera.org.ua/anketa.</p> <p>Для нових потенційних учасниць: Оберіть одну із груп: «Релокований бізнес», «Перезапуск бізнесу», «Розвиток бізнесу» і заповніть анкету на сайті https://tera.org.ua/anketa.</p> <p>Зауважте, що подати заявку можна тільки до однієї групи. Реєстрація триває до 7 серпня 2022 року. При заповненні анкети просимо звернути особливу увагу на розділ «Актуальні потреби вашого бізнесу в нових умовах», аби ми врахували всі ваші потреби та запити. Скористайтесь унікальним шансом долучитися до команди учасниць Програми TERRA та отримати 40 годин фахової консалтингової підтримки й підготувати проєкт розвитку вашого бізнесу!</p>	 <p>TERRA: антикризова програма, спрямована на розвиток</p>  <p>tera.org.ua</p>
Реєстрація триває	3.08	<p>⚡ Увага! Нагадуємо, що реєстрація учасниць антикризової навчально-консалтингової Програми ПРООН «TERRA. Курс на сталий розвиток» триває до 7 серпня, тож залишилося менше тижня на подачу заявки.</p> <p>📌 Навчальний курс оновленої Програми містить розширений блок практикумів та кейсів, посилену консалтингову складову та індивідуальний коучинг для розробки проєкту. Також змінено профілі груп - тепер ви можете обирати одну з наступних: «Релокований бізнес», «Перезапуск бізнесу», «Розвиток бізнесу».</p> <p>Детально з Програмою та умовами участі можна ознайомитися на сайті: https://tera.org.ua/course/.</p>	 <p>ПРОГРАМА ПРООН «TERRA. КУРС НА СТАЛИЙ РОЗВИТОК»</p> <p>Нагадуємо! Реєстрація триває до 7 серпня</p> <p>Реєструйся: tera.org.ua</p> 



		 Анкета для участі: https://tera.org.ua/anketa .	
Група «Перезапуск бізнесу»	4.08	<p> Антикризова навчально-консалтингова Програма ПРООН «TERRA. Курс на сталий розвиток»: група «Перезапуск бізнесу».</p> <p> Курс для цієї групи сформовано з урахуванням потреб жінок, зайнятих в агріфуді, які мають досвід керівництва підприємствами малого та середнього бізнесу в агропродовольчому секторі, що втратили свої активи, команди, запаси продукції та інші ресурси.</p> <p> Програма цієї групи містить 7 навчальних модулів:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Стратегічний розвиток у кризові часи 2. Переформатування команди 3. Фінансове планування 4. Доступ до фінансів 5. Що потрібно знати про агропродовольчий ринок та ваших споживачів у нових умовах 6. Просування продуктів агропродовольчого сектору в нових умовах 7. Співпраця та партнерство. <p> Для кожної учасниці: коучинг для розробки персонального проєкту акселерації бізнесу.</p> <p> Детальніше з навчальним планом для групи «Перезапуск бізнесу» можна ознайомитися за посиланням: https://tera.org.ua/course-start. Вирішили стати учасницею програми TERRA в цій групі?  Заповнюйте анкету на сайті: https://tera.org.ua/anketa.</p>	  ПРОГРАМА ПРООН «TERRA. КУРС НА СТАЛИЙ РОЗВИТОК» Чекатимо на Вас у групі "Перезапуск бізнесу"  tera.org.ua
Група «Релокований бізнес»	5.08	<p> Група «Релокований бізнес»: антикризова навчально-консалтингова Програма ПРООН «TERRA. Курс на сталий розвиток».</p> <p> Для кого підходить? Жінок, які мають досвід керівництва підприємствами малого та середнього бізнесу агропродовольчого сектору, що був вимушено релокований.</p> <p> Програма цієї групи містить 5 навчальних модулів:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Бізнес на нових територіях 2. Фінансове планування 3. Доступ до фінансів 4. Аналіз ринку та просування продуктів 	  Чекатимо на Вас у групі «РЕЛОКОВАНИЙ БІЗНЕС» tera.org.ua 


		<p>5. Співпраця та партнерство.</p> <p>💎 Для кожної учасниці передбачено коучинг для розроблення персонального проекту акселерації власного бізнесу.</p> <p>👉 Детальніше з навчальним планом для групи «Релокований бізнес» можна ознайомитися за посиланням: https://tera.org.ua/course-extension.</p> <p>Бажаєте стати учасницею програми TERRA в цій групі? ➡ Заповнюйте анкету на сайті: https://tera.org.ua/anketa.</p>	
<p>Група «Розвиток бізнесу, що працює в умовах війни»</p>	<p>6.08</p>	<p>👤 Група «Розвиток бізнесу, що працює в умовах війни»: антикризова навчально-консалтингова Програма ПРООН «TERRA. Курс на сталий розвиток».</p> <p>👉 Ця група - для жінок, які мають досвід керівництва підприємствами малого та середнього бізнесу агропродовольчого сектору, які продовжують вести бізнес на традиційних для себе ринках.</p> <p>📌 Програма цієї групи включає 7 навчальних модулів:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Розвиток бізнесу в кризових умовах 2. Бізнес-процеси 3. Збереження та розвиток команди 4. Сертифікація продукції 5. Фінанси 6. Розвиток агропродовольчого ринку 7. Кластери та бізнес-асоціації. <p>💎 Для кожної учасниці передбачено коучинг для розроблення персонального проекту акселерації бізнесу.</p> <p>✅ Детальніше з навчальним планом для групи «Розвиток бізнесу, що працює в умовах війни» можна ознайомитися за посиланням: https://tera.org.ua/course-leader.</p> <p>Бажаєте стати учасницею програми TERRA в цій групі? ➡ Заповнюйте анкету на сайті: https://tera.org.ua/anketa.</p>	

<p>Реєстрацію продовжено</p>	<p>8.08</p>	<p>⚡ Увага!!!</p> <p>👉 Реєстрацію учасниць антикризової навчально-консалтингової Програми ПРООН «TERRA. Курс на сталий розвиток» продовжено до 15 серпня.</p> <p>👉 Таке рішення ухвалене через побажання потенційних слухачок, які отримали інформацію про Програму із затримкою через об'єктивні обставини, тож ми чекаємо на їхні реєстраційні анкети.</p> <p>🙏 Ми дякуємо тим із вас, хто вже зареєструвався, - ми переконалися, що рух, розвиток та ініціативу жінок не зупинити.</p> <p>🛑 Нагадуємо тим, хто планує приєднатися до команди Програми TERRA, що ви можете обрати для навчання одну з груп: «Релокований бізнес», «Перезапуск бізнесу», «Розвиток бізнесу».</p> <p>📌 Детально з Програмою та умовами участі можна ознайомитися на сайті: https://tera.org.ua/course/.</p> <p>➡ Анкета для участі: https://tera.org.ua/anketa.</p> <p>✅ Результати відбору учасниць Програми TERRA буде оголошено до 16 серпня!</p>	 <p>УВАГА! РЕЄСТРАЦІЮ УЧАСНИЦЬ ПРОГРАМИ TERRA ПРОДОВЖЕНО ДО 15 СЕРПНЯ 2022 РОКУ.</p>  <p>tera.org.ua</p>
<p>Відбір завершено</p>	<p>15.08</p>	<p>Шановні пані! Відбір учасниць Програми ПРООН «TERRA. Курс на сталий розвиток» завершено. Сьогодні ви отримаєте підтвердження зарахування електронним листом на пошту, яку вказували при заповненні анкети.</p> <p>Там також буде зазначена інформація про групу, у яку вас було розподілено відповідно до особливостей та потреб підприємства: «Перезапуск бізнесу», «Релокований бізнес: виклики та можливості» або «Розвиток бізнесу». Навчання на Програмі стартує в середу 17.08.2022.</p> <p>А 18.08.2022 відбудеться перший загальний вебінар для всіх груп, в межах якого ми розповімо всі деталі про TERRA та познайомимо з кураторами.</p> <p>Інтенсивне навчання триватиме протягом місяця із заняттями щотижня з вівторка по четвер з 18:00 до 21:00. Усю інформацію щодо навчального процесу та інших подій Програми ви будете отримувати електронною поштою та через офіційні ресурси:</p>	 <p>ЗАВЕРШЕНО НАБІР УЧАСНИЦЬ ТА СФОРМОВАНО ГРУПИ ПРОГРАМИ TERRA</p>  <p>tera.org.ua</p>

		<p>Facebook-сторінку та Viber-чати для кожної з груп.</p> <p>Обов'язково перевіряйте свою скриньку та слідкуйте за оновленнями. Вітаємо в команді, бажаємо мотивації, натхнення та успіхів у навчанні.</p> <p>Ми дякуємо усім жінкам з агро, які подали заявки на участь в Програмі TERRA. Ви справжні лідерки, і ми переконані, що саме ваші праця, натхнення і рішучість є запорукою збереження, відновлення та розвитку сфери агро в Україні.</p> <p>Цього потребуємо ми всі, цього потребує Україна!</p>	
Старт навчання	17.08	<p>Уже завтра розпочинаються перші заняття в групах антикризової навчально-консалтингової Програми ПРООН «TERRA. Курс на сталий розвиток».</p> <p>До вашої уваги розклад занять на 18.08.2022.</p> <p>Група «Перезапуск бізнесу»: Час: 18:00 – 21:00. Заняття: Робота з командою, переформатування команди. Лектор: Ігор Солодов.</p> <p>Група «Релокований бізнес: виклики та можливості»: Час: 18:00 – 21:00. Заняття: Робота з командою в кризовий період. Лекторка: Олександра Альхімович.</p> <p>Група «Розвиток бізнесу»: Час: 18:00 – 21:00 Заняття: Стратегії. Лекторка: Олександра Бакланова.</p> <p>Посилання на зустрічі нададуть куратори в окремих Viber-чатах ваших груп.</p> <p>Нагадуємо, що вони є основним ресурсом інформування TERRA. Обов'язково слідкуйте за новинами там.</p> <p>Бажаємо вдалого та сповненого натхнення навчання!</p>	
Інформаційні ресурси Програми	19.08	<p>Антикризова навчально-консалтингова Програма ПРООН «TERRA. Курс на сталий розвиток»: де учасникам слідкувати за новинами?</p> <p>Ділимося із вами головними інформаційними ресурсами, якими наразі варто користуватися:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Загальний Viber-чат, де є всі учасниці, з різних груп — https://invite.viber.com/?g=GAXzPywsiE-idg7PThJi_Gv8J_ZnT5Of. • Сайт TERRA — https://tera.org.ua/. • Розділ на Сайті «Навчальна програма», у якому є підрозділи для 	


		<p>кожної групи — https://tera.org.ua/course.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Фейсбук-сторінка Програми — https://www.facebook.com/course.terra. <p>Та найголовніше — окремі Viber-чати груп, де куратори щодня інформують про навчання, актуальні події та відповідають на всі питання. Обов'язково слідкуйте за нашими офіційними ресурсами. Бажаємо сил на навчання та реалізацію всіх ваших амбітних цілей!</p>	
Відкрита лекція з лідерства	22.08	<p>Відкрита лекція з лідерства: запрошуємо учасниць усіх груп Програми ПРООН «TERRA. Курс на сталий розвиток».</p> <p>Зустріч відбудеться сьогодні 22.08 о 18:00 на платформі Zoom за посиланням: https://us06web.zoom.us/j/82642714564..</p> <p>Спікер — наш лектор з «Управління командою» Ігор Солодов. Лекція буде побудована з очікувань та запитів лідерок-учасниць курсу. Ключова тема — «Матриця управління за Херсі-Бланшара».</p> <p>Також проводитиметься додаткова трансляція на офіційній сторінці TERRA у Facebook. Лекція буде доступна в записі. Тож ви зможете переглянути її в будь-який час.</p> <p>У межах Програми щопонеділка відбуватимуться бонусні додаткові відкриті лекції по різних актуальних бізнес-тематиках.</p> <p>Тож запрошуємо учасниць TERRA та всіх охочих приєднатися та ще більше розвиватися разом з нами. Обов'язково слідкуйте за нашими оновленнями на Facebook та у Viber-чатах. До зустрічі на лекції!</p>	 <p>TERRA: антикризова програма, спрямована на розвиток</p> <p>tera.org.ua</p>
Вітаємо з Днем Незалежності України	24.08	<p>Вітаємо з Днем Незалежності України! У 2022 році це свято має особливе значення.</p> <p>Під ворожими обстрілами, у жахіттях війни наша країна залишається нескореною та продовжує відстоювати свою свободу.</p> <p>А українці — справжні герої, кожен на своєму місці.</p> <p>Пишаємося нашими учасницями, які попри війну, втрату бізнесу, вимушену релокацію, вражають своєю мотивацією та прагненням нових досягнень.</p>	 <p>З Днем Незалежності</p>



		<p>Щодня працюємо та навчаємося заради процвітання України та вітчизняного агропродовольчого сектору. Адже цього потребує наша держава та кожен з нас. Слава Україні!</p>	
Відкрита лекція з мистецтва перемовин	27.08	<p>Відкрита лекція з мистецтва перемовин: запрошуємо учасниць усіх груп Програми ПРООН «TERRA. Курс на сталий розвиток».</p> <p>Зустріч відбудеться у понеділок 29.08 о 18:15 на платформі Zoom за посиланням: https://us06web.zoom.us/j/89654403234..</p> <p>Лектор — директор програми MBA Бізнес-школи MIM, експерт з переговорів Sudarkin.pro.</p> <p>Також проводитиметься додаткова трансляція на офіційній сторінці TERRA у Facebook.</p> <p>Запис зустрічі буде у відкритому доступі.</p> <p>Нагадуємо, що в межах Програми щопонеділка проходять додаткові відкриті лекції по різних бізнес-тематиках.</p> <p>Тож запрошуємо учасниць TERRA та всіх охочих приєднуватися.</p> <p>Обов'язково слідкуйте за нашими оновленнями на Facebook та у Viber-чатах.</p> <p>До зустрічі на лекції!</p>	
Три запитання до лекторів	1.09	<p>Три запитання до лекторів Програми ПРООН «TERRA. Курс на сталий розвиток».</p> <p>Ірина Титарчук, викладачка дисципліни «Доступ до фінансів» про можливості, які відкриває криза, ключові інструменти роботи та інші поради для жінок в агріфуд-бізнесі.</p> <p>1. Які можливості для жінок в агробізнесі під час кризи є актуальними?</p> <p>Їх безліч. Зокрема, гранти: для жінок, для агро, для подолання кризи, для підприємців, від міжнародних донорів, регіональні гранти, підтримка від жіночих організацій тощо.</p> <p>Так, наслідки війни можуть бути жахливими для бізнесу. Водночас це можливість бути сміливішою — змінити діяльність, переглянути продуктову лінійку, вийти за межі традиційних підходів, розширити канали збуту.</p> <p>2. Які інструменти ви даєте слухачкам?</p> <p>У напрямку фінансової підтримки агробізнесу важливим є стратегічне бачення його розвитку. І тут потрібно</p>	

		<p>відповідати на питання: для чого залучати кошти, який ефект результати фінансової підтримки матимуть через 1-3 роки, яким трендам слідує ваш бізнес, який вплив має ваша діяльність на стейкхолдерів?</p> <p>Якщо маєте відповіді, сміливо моніторте можливості фінансової підтримки, диверсифікуйте джерела фінансових ресурсів, створюйте додану вартість та нові продукти, ризикуйте та розширюйте інструменти фінансування бізнесу.</p> <p>3. Ваші ключові рекомендації:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Партнерство розвиває та збільшує можливості. • Якщо ви вірите у ваш продукт, інші також повірять. • Аналіз макротрендів та світових тенденцій — це щоденне завдання для власника бізнесу, як сніданок. • Моніторте платформи фінансових можливостей підтримки бізнесу, а не стрічки соціальних мереж. <p>Надалі ми поспілкуємося з іншими лекторами на актуальні бізнес-теми. Пишіть у коментарях, чи корисна для вас така рубрика?</p> <p>Слідкуйте за нашими оновленнями на Facebook та у Viber-чатах.</p>	
<p>Запрошуємо колежанок з вашої команди приєднатися до Програми</p>	<p>6.09</p>	<p>Шановні учасниці! Запрошуємо колежанок з вашої команди приєднатися до Програми ПРООН «TERRA. Курс на сталий розвиток». Ми чудово розуміємо, як важливо лідерці побудувати ефективну комунікацію з командою та надихати своїх співробітників.</p> <p>Кожна з вас отримала дуже багато нової інформації в межах навчання. Ми пропонуємо вашим колегам розділити ці знання: кожна учасниця може запросити одну фахівчиню зі своєї команди до TERRA.</p> <p>Два дні лекцій цього тижня (середа та четвер) є відкритими. Кожного наступного дня може бути нова запрошена учасниця або два дні одна — на ваш розсуд.</p> <p>Для цього обов'язково зареєструйте її/їх за допомогою анкети за посиланням: https://forms.gle/CE57QHkWOHMiU6Zj9</p> <p>А після отримання Zoom-лінку на заняття від кураторки, передайте його своїй запрошеній гості.</p> <p>Скористайтеся цією унікальною можливістю для розвитку своєї команди та бізнесу.</p> <p>Чекаємо на заповнені анкети!</p>	

<p>Початок коуч-сесій</p>	<p>7.09</p>	<p>Шановні пані!</p> <p>Наступного тижня стартує підготовка індивідуальних проєктів із залученням коучів для учасниць Програми ПРООН «TERRA. Курс на сталий розвиток». Ми хочемо зібрати ваші побажання та ідеї щодо проєктів, щоб призначити кожній учасниці компетентного та релевантного індивідуальним потребам коуча.</p> <p>Для цього вам потрібно заповнити невелику анкету: https://forms.gle/zGBNaR6icupbBPqT8</p> <p>Коуч проводитиме дистанційні зустрічі з кожною учасницею щодо розробки персонального проєкту 1 раз на тиждень до 12 жовтня, дня захисту проєкту перед експертною радою. Щодо подальших кроків ми інформуватимемо вас на наших офіційних ресурсах: Facebook-сторінці та у Viber-чатах.</p> <p>Чекаємо на заповнені анкети!</p>	
<p>Три запитання до лекторів</p>	<p>8.09</p>	<p>Три запитання до лекторів Програми ПРООН «TERRA. Курс на сталий розвиток».</p> <p>Igor Solodov, викладач дисципліни «Управління командою» про виклики та можливості бізнесу сьогодні, свої правила ефективного навчання, принципи розв'язання проблем підприємства та значення мрій для жінок в агробізнесі.</p> <p>1. Які можливості для жінок в агробізнесі під час кризи є актуальними?</p> <p>Зараз український продукт хочуть та знають. Можна стати лідерками там, де були лише лідери. Можна створити щось, що раніше було нереально. Відкриваються вікна можливостей в інвестуванні, партнерстві, експорті. Зараз можна не лише робити свою справу, а проживати сенс життя, наповнювати цінностями життя інших людей.</p> <p>2. Які інструменти Ви даєте слухачкам?</p> <p>Найбільший виклик зараз — це що самі лідерки думають про свій стан речей та проблеми. У реальності бізнес не може бути більш масштабним та кращим, ніж в голові власниці. Ще одне моє переконання: краще давати вудку, а не рибу. Тому я вчу не інструментам, а тим принципам, які допоможуть розв'язати проблему не лише сьогодні, а й завтра, післязавтра, навіть без мене. Я вчу думати.</p>	

		<p>Три різні групи курсу показали, що є дуже різні питання навіть в одній галузі управління людьми. Цікаво, що навіть деякі рекомендації одних учасниць не спрацювали для інших. Саме тому я роблю фокус лише на один інструмент — принцип, як розв'язувати будь-які проблеми. Я бачу, що всім важливо вчитися сучасному професійному підприємництву. Якщо для вас такі поняття, як LEAN Start UP, MVP та тестування ідеї — нові, рекомендую пошукати про це відео, статті та книги.</p> <p>3. Ваші ключові рекомендації:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Думати про своє питання\проблему в контексті (певні люди, дії, ситуації), а не загалом. Тоді є більше шансів отримати чітку відповідь. • Дивитися на позитив навіть в проблемі. Які ресурси є, що зробили, чим пишаємось та говорити про це з командою. Це надасть сил на наступний крок. • Мріяти про те, якою має бути ваша справа через рік, три, десять. Не можна побудувати те, що не можна уявити. Усі рішення мають наближати вас до цієї візії. <p>Надалі ми поспілкуємося з іншими лекторами на актуальні бізнес-теми. Слідкуйте за нашими оновленнями на Facebook та у Viber-чатах.</p>	
<p>Відкрита лекція щодо агропромислового комплексу України</p>	<p>17.09</p>	<p>Відкрита лекція щодо агропромислового комплексу України: запрошуємо учасниць усіх груп Програми ПРООН «TERRA. Курс на сталий розвиток».</p> <p>Трансляція події відбудеться у понеділок 19.09 о 18:00 на нашій сторінці.</p> <p>Лекторка — Ольга Трофімцева, українська політичниця, бізнесвумен, докторка аграрних наук, виконуюча обов'язки міністра аграрної політики та продовольства України у 2019-му році. Входить у ТОП 100 найвпливовіших жінок України за версією журналу «Фокус». Має великий досвід роботи в агросекторі в Німеччині та Україні. Сьогодні працює послом з особливих доручень Міністерства закордонних справ України.</p> <p>Під час зустрічі ви дізнаєтеся про такі актуальні теми:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Роль України у світовій агропродовольчій системі. • Війна росії проти України: що змінилось в АПК. • Криза: виклики та можливості. • Куди маємо рухатись далі? 	

		<p>Нагадуємо, що в межах Програми щопонеділка проходять додаткові відкриті лекції по різних бізнес-тематиках.</p> <p>Тож запрошуємо учасниць TERRA та всіх охочих приєднуватися.</p> <p>Обов'язково слідкуйте за нашими оновленнями на Facebook та у Viber-чатах.</p> <p>До зустрічі на лекції!</p>	
<p>Важлива інформація щодо оформлення проєктів</p>	<p>27.09</p>	<p>УВАГА! Важлива інформація щодо оформлення проєктів, їх захисту та подальших кроків для учасниць Програми ПРООН «TERRA. Курс на сталий розвиток».</p> <p>Наразі триває етап коучингу. За підсумками якого ви повинні представити та захистити персональний проєкт перед експертною радою.</p> <p>Правильно оформлений проєкт має складатися з:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1) Форми заявки (у форматі word) 2) Презентації на захист (у форматі ppt). <p>Шаблони обох документів для заповнення надані вам у Viber-чатах та електронною поштою.</p> <p>Запис заняття-зустрічі із представниками Оргкомітету можна переглянути за посиланням: https://drive.google.com/.../1q5Zvs.../view</p> <p>Якщо вам потрібна допомога в оформленні, форматуванні та верстці — зверніться за консультацією до вашого куратора.</p> <p>05.10 та 12.10 відбудуться звірки з кураторами.</p> <p>Під час них ви повинні надати куратору проміжний документ з формою заявки, щоб отримати рекомендації з підготовки від Оргкомітету.</p> <p>Захисти проєктів перед експертною радою відбуватимуться з 19.10 по 21.10.</p> <p>Критерії оцінювання проєкту на захисті зазначені на скриншоті під цим постом.</p> <p>Як ви уже знаєте, 40 найкращих проєктів буде відібрано для реалізації з консультантами, які допомагатимуть безоплатно.</p> <p>Бажаємо вам успіху та натхнення у підготовці проєктів! Обов'язково слідкуйте за нашими оновленнями на офіційних ресурсах TERRA.</p>	

<p>Вітаємо з Всесвітнім днем сільських жінок</p>	<p>15.10</p>	<p>Вітаємо з Всесвітнім днем сільських жінок!</p> <p>Ваш внесок у добробут усієї країни — неоціненний. На ваших плечах дуже важлива та відповідальна робота. Захоплюємося кожною з вас, бажаємо сил та натхнення на нові досягнення. А ще сьогодні День народження в однієї з лідерок проєкту — Марини Саприкіної. Вітаємо та бажаємо всього найкращого!</p>	
<p>Вітаємо учасниць Програми ПРООН «TERRA. Курс на сталий розвиток» із завершенням навчального процесу</p>	<p>27.10</p>	<p>Вітаємо учасниць Програми ПРООН «TERRA. Курс на сталий розвиток» із завершенням навчального процесу!</p> <p>Дякуємо вам за роботу: наразі маємо 48 конкурентоспроможних проєктів підприємниць, з-поміж яких і будуть обрані фіналістки.</p> <p>Наші наступні кроки будуть такими:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Члени журі опрацюють ваші проєкти та рейтинують їх відповідно до критеріїв. • Ми проведемо сесію спілкування з учасницями за підсумками сформованого шорт-листа. • Результати та фіналістки будуть оголошені 7 листопада. • Усі, хто завершив етап навчального процесу, отримають сертифікати, які ми доставимо кожній. <p>Наступний фінальний етап Програми — консалтинг.</p> <p>Тож залишайтеся на зв'язку та слідкуйте за нашими офіційними ресурсами.</p> <p>Ми продовжуватимемо інформувати вас щодо можливостей для бізнесу та інструментів фінансування.</p>	

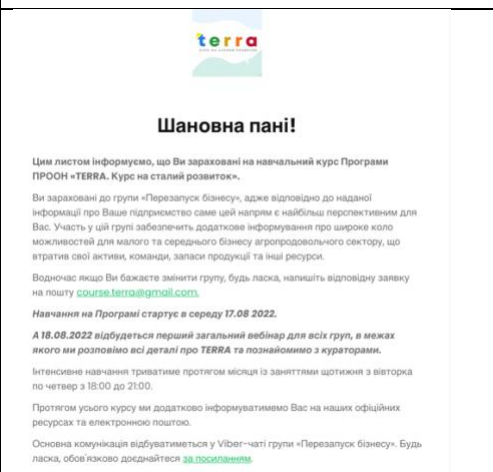

Примітка: усі тексти в таблиці опубліковані на офіційній Фейсбук-сторінці Програми TERRA (за джерелом: <https://www.facebook.com/course.terra>)


5.3 Створення та проведення Email-розсилок

Одним зі способів комунікації з цільовою аудиторією – наявними та потенційними учасниками стали поштові розсилки. Адже попри популярність більш сучасних методів – таргетованої реклами та СММ, для старшої аудиторії та ділових осіб, якими є наші жінки власниці або керівниці аграрного бізнесу, електронна пошта все одно залишається актуальним способом інформування. Також цей канал створює можливість в одному листі зібрати всі необхідні дані чітко та зрозуміло, отримати зворотний зв'язок. У межах навчального курсу було проведено 21 розсилка на 128 реципієнтів за допомогою програми MailerLite, яка надає аналітичні інструменти для оцінки ефективності. Нижче наведено план поштових розсилок Програми TERRA:





Таблиця А.25





Створення та проведення Email-розсилок







Дата	Тема	Показник відкритих листів	Скриншот
15.08. 2022	Запуск Програми: група «Перезапуск бізнесу»	54.1%	
15.08. 2022	Запуск Програми: група «Релокований бізнес»	50%	


15.08. 2022	Запуск Програми: група «Розвиток бізнесу»	60%	 <p>Шановна пані!</p> <p>Цим листом інформуємо про те, що Вас було відібрано та затверджено для участі у Програмі ПРООН «TERRA. Курс на сталий розвиток».</p> <p>Ви зараховані до групи «Розвиток бізнесу, що працює в умовах війни», адже відповідно до наданої інформації про Ваше підприємство саме цей напрям є найбільш перспективним для Вас. Участь у цій групі забезпечить додаткове інформування про широкі коло можливостей для малого та середнього бізнесу агропродовольчого сектору, які продовжують вести бізнес на традиційних для себе ринках.</p> <p>Водночас якщо Ви бажаєте змінити групу, будь ласка, напишіть відповідну заяву на пошту course.terra@gmail.com.</p> <p>Навчання на Програмі стартує в середу 17.08.2022.</p> <p>А 18.08.2022 відбудеться перший загальний вебінар для всіх груп, в межах якого ми розповімо всі деталі про TERRA та познайомимо з кураторами.</p> <p>Інтенсивне навчання триватиме протягом місяця із заняттями щотижня з вівторка по четвер з 18:00 до 21:00.</p> <p>Протягом усього курсу ми додатково інформуватимемо Вас на наших офіційних ресурсах та електронною поштою.</p> <p>Основна комунікація відбуватиметься у Viber-чаті групи «Розвиток бізнесу, що</p>
17.08. 2022	Загальний вебінар 17.08.2022 (Перезапуск бізнесу)	16.67%	 <p>Шановна пані!</p> <p>Старт навчання вже сьогодні! Антикризова навчально-консалтингова Програма ПРООН «TERRA. Курс на сталий розвиток» чекає на учасниць.</p> <p>17.08.2022 о 18:00 відбудеться перше вступне заняття для всіх груп: «Перезапуск бізнесу», «Релокований бізнес: виклики та можливості», «Розвиток бізнесу».</p> <p>Під час зустрічі Ви дізнаєтеся більше про Програму, особливості кожної з груп та ближче познайомитеся з кураторами.</p> <p>Заняття проходять на платформі Zoom.</p> <p>Щоб приєднатися, просто перейдіть за посиланням: https://us06web.zoom.us/j/83148803951</p> <p>Ідентифікатор конференції: 831 4880 3951 Код доступу: 183097.</p> <p>Будь ласка, при приєднанні до зустрічі в Zoom вкажіть своє повне прізвище та ім'я для того, щоб організатори та куратори могли ідентифікувати Вас.</p> <p>Обов'язково слідкуйте за нашими новинами на Facebook-сторінці та у Viber-чаті вашої групи «Перезапуск бізнесу».</p> <p>До зустрічі!</p>
17.08. 2022	Загальний вебінар 17.08.2022 (Релокований бізнес)	43.64%	 <p>Шановна пані!</p> <p>Старт навчання вже сьогодні! Антикризова навчально-консалтингова Програма ПРООН «TERRA. Курс на сталий розвиток» чекає на учасниць.</p> <p>17.08.2022 о 18:00 відбудеться перше вступне заняття для всіх груп: «Перезапуск бізнесу», «Релокований бізнес: виклики та можливості», «Розвиток бізнесу».</p> <p>Під час зустрічі Ви дізнаєтеся більше про Програму, особливості кожної з груп та ближче познайомитеся з кураторами.</p> <p>Заняття проходять на платформі Zoom.</p> <p>Щоб приєднатися, просто перейдіть за посиланням: https://us06web.zoom.us/j/83148803951</p> <p>Ідентифікатор конференції: 831 4880 3951 Код доступу: 183097.</p> <p>Будь ласка, при приєднанні до зустрічі в Zoom вкажіть своє повне прізвище та ім'я для того, щоб організатори та куратори могли ідентифікувати Вас.</p> <p>Обов'язково слідкуйте за нашими новинами на Facebook-сторінці та у Viber-чаті вашої групи «Релокований бізнес: виклики та можливості».</p> <p>До зустрічі!</p>

17.08.2022	Загальний вебінар 17.08.2022 (Розвиток бізнесу)	40.91%	 <p>Шановна пані!</p> <p>Старт навчання вже сьогодні! Антикризова навчально-консалтингова Програма ПРООН «TERRA. Курс на сталий розвиток» чекає на учасниць.</p> <p>17.08.2022 о 18:00 відбудеться перше вступне заняття для всіх груп: «Перезапуск бізнесу», «Релокований бізнес: виклики та можливості», «Розвиток бізнесу».</p> <p>Під час зустрічі Ви дізнаєтеся більше про Програму, особливості кожної з груп та ближче познайомитеся з кураторами.</p> <p>Заняття проходять на платформі Zoom.</p> <p>Щоб приєднатися, просто перейдіть за посиланням: https://us06web.zoom.us/j/83148803951.. Ідентифікатор конференції: 831.4880.3951 Код доступу: 183097.</p> <p>Будь ласка, при приєднанні до зустрічі в Zoom вкажіть своє повне прізвище та ім'я для того, щоб організатори та куратори могли ідентифікувати Вас.</p> <p>Обов'язково слідкуйте за нашими новинами на Facebook-сторінці та у Viber-чаті вашої групи «Розвиток бізнесу».</p> <p>До зустрічі!</p>
18.08.2022	Лист із лінками та нагадуваннями	46.97%	 <p>Шановна пані!</p> <p>Вітаємо вас із початком навчання в межах антикризової навчально-консалтингової Програми ПРООН «TERRA. Курс на сталий розвиток».</p> <p>Нагадуємо про те, що сьогодні о 18:00 стартують перші заняття в усіх групах.</p> <p>Вони триватимуть протягом місяця із заняттями щотижня з вівторка по четвер з 18:00 до 21:00.</p> <p>Нижче ділимося із вами корисними посиланнями та контактами.</p> <p>Куратори груп:</p> <ul style="list-style-type: none"> • «Перезапуск бізнесу» — Болібат Олена Володимирівна (+380938587666, olena.b@actiongroup.com). • «Релокований бізнес: виклики та можливості» — Якименко Анастасія Вікторівна +380930912461(*), uwec@csr-ukraine.org.* (+380930912461, uwec@csr-ukraine.org). • «Розвиток бізнесу» — Ошера Анна Вікторівна +380938853319(*), fow@csr-ukraine.org.* (+380938853319, fow@csr-ukraine.org). <p>Головні інформаційні ресурси:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Загальний Viber-чат, де є всі учасниці, з різних груп — https://invite.viber.com/?g=9A... • Сайт TERRA — http://terra.org.ua/
22.08.2022	Відкрита лекція з лідерства	35.61%	 <p>Шановна пані!</p> <p>Запрошуємо Вас на відкриту лекцію з лідерства для учасниць усіх груп Програми ПРООН «TERRA. Курс на сталий розвиток».</p> <p>Зустріч відбудеться сьогодні 22.08 о 18:00 на платформі Zoom за посиланням: https://us06web.zoom.us/j/82642714564?pwd=ZlhrZlRlNkZlMVRxbDpjdEtleWZkZz09</p> <p>Ідентифікатор конференції: 826.4271.4564 Код доступу: 369389</p> <p>Спікер — наш лектор з «Управління командою» Ігор Солодов.</p> <p>Лекція буде побудована з очікувань та запитів лідерок-учасниць курсу. Ключова тема «Матриця управління за Херсі-Бланшар». Також будуть розглянуті такі питання:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Коли у співробітників з'являється відповідальність, включеність та ініціатива. Як розвивати команду, щоб це сталося • Як ставити завдання, щоб вони були виконані, та як при цьому спілкуватися з людьми, щоб вони чули, що від них очікують • Як надавати зворотний зв'язок — тонка межа між критикою та замовчуванням • Баланс особистих та професійних стосунків • Як більше довіряти та делегувати завдання, якщо контроль — то «моє все» <p>* Професійна допомога та спеціалізовані роботи учасниць</p>

27.08.2022	Відкрита лекція з мистецтва перемовин	37.88%	 <p>Шановна пані!</p> <p>Запрошуємо Вас на відкриту лекцію з мистецтва перемовин для учасниць усіх груп Програми ПРООН «TERRA. Курс на сталий розвиток».</p> <p>Зустріч відбудеться у понеділок 29.08 о 18:15 на платформі Zoom за посиланням: https://us06web.zoom.us/j/88654403234?pwd=SunME1VSczZzVpSkxQZmNjE04QZ09 Ідентифікатор конференції: 886 5440 3234 Код доступу: 17248.</p> <p>Спікер – директор програми MBA Бізнес-школи ММ, експерт з переговорів Олександр Суваркін.</p> <p>Лекція буде доступна в записі. Тож Ви зможете переглянути її в будь-який час.</p> <p>У межах Програми щотижня проводиться додаткова лекція по різних актуальних бізнес-тематиках. Тож запрошуємо Вас регулярно брати в них участь, окрім основного навчання, та ще більше розвиватися разом з нами.</p> <p>Обов'язково слідкуйте за нашими оновленнями на Facebook, у загальному Viber-чаті та у Viber-чаті Вашої групи.</p>
02.09.2022	Відкрита лекція з експорту	36.92%	 <p>Шановна пані!</p> <p>Запрошуємо Вас на відкриту лекцію з експорту Food та Non Food товарів для учасниць усіх груп Програми ПРООН «TERRA. Курс на сталий розвиток».</p> <p>Зустріч відбудеться у понеділок 05.09 о 18:00 на платформі Zoom за посиланням: https://us06web.zoom.us/j/86145614348?pwd=Y2VwSkdhc0FKZUNlbnRKSzZkdjIj40TD99 Ідентифікатор конференції: 861 4561 4348 Код доступу: 541839</p> <p>Спікер – власник Advisor Export, Advisor Auto Сергій Мойсієнко, який має великий досвід в організації експорту турів, експортних B2B майданчиків, а також проведення аудиту близько 400 виробництв України.</p> <p>Під час зустрічі ви дізнаєтесь:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Як сформувати цілі? • Як визначити ринок експорту? • Як вийти до продукту, виробництва? • Як знайти партнерів? • Як вести перемовини? • Як підготувати першу партію? • Чи можна визначити відповідні вимоги?
05.09.2022	Правила участі	38.46%	 <p>Шановна пані!</p> <p>Дякуємо, що Ви з TERRA, що попри всі обставини знаходите можливість та час слухати лекції, відвідувати заняття, обмінюватися думками, утворювати партнерства!</p> <p>Сподіваємось, усе це стане в нагоді розвитку Вашого бізнесу, а головне – Вашій впевненості в собі та у правильності рішень.</p> <p>Одним із таких рішень було придатися до нашої консалтингово-освітньої програми, пройти курс навчання та підготувати проєкт розвитку Вашого бізнесу. Це наша спільна мета, і щоб її досягти важливо взяти до уваги всі умови.</p> <p>Зокрема, відвідування занять.</p> <p>Незабаром почнуться ваші заняття з коучами й робота над власним проєктом. Ми розуміємо всі обставини, у яких Ви перебуваєте, і покладемося на ваше розуміння того, що цей час можна і потрібно використати на всі 100%, і можливість підготувати проєкт розвитку під керівництвом фахових коучів дійсно унікальна.</p> <p>Але реалізувати його ви будете самостійно, і для цього Вам необхідні знання та навички, які вам дають на заняттях.</p> <p>Як Вам відомо, ми ведемо облік відвідувань, і хоч показник присутності не є вирішальним для відбору проєктів, але він впливатиме на кінцевий результат. Про це чітко зазначено у Правилах, з якими ви ознайомлені, і які завжди можна прочитати на сайті TERRA за посиланням.</p>
06.09.2022	Запрошення колежанкам учасниць приєднатися до Програми	32.31%	 <p>Шановна пані!</p> <p>Запрошуємо колежанок з Вашої команди приєднатися до Програми ПРООН «TERRA. Курс на сталий розвиток».</p> <p>Ми чудово розуміємо, як важливо лідерці побудувати ефективну комунікацію з командою та надихати своїх співробітників.</p> <p>Кожна з вас отримала дуже багато нової інформації в межах навчання.</p> <p>Ми пропонуємо Вашим колегам розділити ці знання: кожна учасниця може запросити одну фахівчиню зі своєї команди до TERRA.</p> <p>Два дні лекцій цього тижня (середня та четвер) є відкритими.</p> <p>Кожного наступного дня може бути нова запрошена учасниця або два дні одна – на Ваш розсуд.</p> <p>Для цього обов'язково зареєструйте її/їх за допомогою анкети за посиланням: https://forms.gle/Ce570hKw0hM...</p> <p>А після отримання Zoom-лінку на заняття від кураторки, передайте його своїй запрошеній гості.</p> <p>Скористайтесь цією унікальною можливістю для розвитку своєї команди та бізнесу. Чекаємо на заповнені анкети!</p>

08.09.2022	Коучинг та подальші кроки	43.08%	 <p>Шановна пані!</p> <p>Наступного тижня стартує підготовка індивідуальних проєктів із залученням коучів для учасниць Програми ПРООН «TERRA. Курс на сталий розвиток».</p> <p>Ми хочемо зібрати Ваші побажання та ідеї щодо проєкту, щоб призначити кожній учасниці компетентного та релевантного індивідуальним потребам коуча.</p> <p>Для цього Вам обов'язково потрібно заповнити невелику анкету: https://forms.gle/zGBNR6icupbPqT8</p> <p>Кожна учасниця починає розробку/вдосконалення персонального проєкту стійкого розвитку власного бізнесу. Підтримку надає кожній учасниці коуч-консультант з розробки персонального проєкту.</p> <p>Коуч проводить персональні дистанційні зустрічі з кожною учасницею щодо розробки персонального проєкту 1 раз на тиждень.</p> <p>12 жовтня, учасниці повинні представити та захистити персональний проєкт перед експертною радою.</p> <p>За результатами роботи експертної ради відбувається рейтингування і визначення 40 найкращих проєктів, по яким буде проведена робота з консультантами з метою допомоги щодо їх втілення.</p> <p>Детально ми інформуватимемо Вас про подальші кроки на наших офіційних ресурсах: Facebook-сторінці, у загальному Viber-чаті та у Viber-чатках груп.</p>
09.09.2022	Відкрита лекція зі сталого розвитку бізнесу	38.46%	 <p>Шановна пані!</p> <p>Запрошуємо Вас на відкриту лекцію зі сталого розвитку бізнесу для учасниць усіх груп Програми ПРООН «TERRA. Курс на сталий розвиток».</p> <p>Зустріч відбуватиметься у понеділок 12.09 о 18:00 на платформі Zoom за посиланням:</p> <p>https://us06web.zoom.us/j/89401196623?pwd=PrkMPTc1enR4YUJlc0p1bDk2ZGp1T09</p> <p>Ідентифікатор конференції: 894 0119 6623</p> <p>Код доступу: 385386</p> <p>Спікерка — Ольга Мельник, Консультантка зі сталого розвитку бізнесу Агенції економічного розвитку РРV Knowledge Networks, сертифікована тренерка проєкту «Онлайн освіта задля сталого розвитку» для малого та середнього бізнесу.</p> <p>Під час зустрічі ви дізнаєтеся про:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Поняття сталого розвитку — економічний, екологічний та соціальний виміри. • Роль аграрного бізнесу в досягненні Цілей сталого розвитку на глобальному рівні. • Вплив малих фермерських господарств на сталий розвиток регіону, України. <p>У межах Програми щопонеділка проводитимуться бонусні додаткові відкриті лекції по різних актуальних бізнес-тематиках. Тож запрошуємо Вас регулярно брати в них участь!</p>
14.09.2022	Коучинг та зустріч	41.54%	 <p>Шановна пані!</p> <p>Інтенсивні заняття в межах нашого курсу завершилися, окрім відкритих лекцій. Наразі ми переходимо до наступного, не менш важливого етапу — коучингу.</p> <p>Кожна учасниця починає розробку/вдосконалення персонального проєкту стійкого розвитку власного бізнесу.</p> <p>Коучинг — це інструмент мільйонерів, практично всі відомі бізнесмени, чоловіки та жінки, працюють зі своїм коучем задля реалізації своїх проєктів, роботи команди та досягнення ефективності в бізнесі та особистому житті.</p> <p>Під час коучингу, ми надаємо кожній учасниці коуча-консультанта з розробки персонального проєкту. Коуч проводить персональні дистанційні зустрічі з кожною учасницею щодо розробки персонального проєкту 1 раз на тиждень.</p> <p>Розподіл відбуватиметься на основі важливої анкети, яку обов'язково потрібно заповнити до 18:00 14.09. Це обов'язкова умова переходу до наступного етапу: https://forms.gle/zGBNR6icupbPqT8.</p> <p>Коучі раз на тиждень у дистанційному режимі консультуватимуть учасниць, даватимуть завдання та обговорюватимуть хід роботи.</p> <p>У підсумку буде створений документ з чітким планом втілення проєкту в життя.</p> <p>Уже сьогодні, 14 вересня о 18:00 відбуватиметься перша зустріч з коучами, на якій</p>
17.09.2022	Відкрита лекція щодо агропромислового комплексу	41.54%	 <p>Шановна пані!</p> <p>Запрошуємо Вас на відкриту лекцію щодо агропромислового комплексу України для учасниць усіх груп Програми ПРООН «TERRA. Курс на сталий розвиток».</p> <p>Зустріч відбуватиметься у понеділок 19.09 о 18:00 на платформі Zoom за посиланням:</p> <p>https://us06web.zoom.us/j/82790390626?pwd=Z0FCcXVnS0h0Q0ZlR2lNNS5DdnhkZz09</p> <p>Ідентифікатор конференції: 827 9039 0626</p> <p>Код доступу: 804350</p> <p>Спікерка — Ольга Трофімцева, українська політичниця, бізнесвумен, докторка аграрних наук, виконуюча обов'язки міністра аграрної політики та продовольства України у 2019-му році. Входить у ТОП 100 найвпливовіших жінок України за версією журналу «Фокус». Має великий досвід роботи в агросекторі в Німеччині та Україні. Сьогодні працює послом з особливих доручень Міністерства закордонних справ України.</p> <p>Під час зустрічі ви дізнаєтеся про такі актуальні теми:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Роль України у світовій агропродовольчій системі. • Візна росії проти України що змінилося в АПК.

22.09.2022	Заняття-зустріч з представниками Оргкомітету	36.15%	 <p>Шановна пані!</p> <p>Минулої тижня стартував етап коучингу. За підсумками цього етапу учасниця повинні представити та захистити персональний проєкт перед експертною радою. Експертна рада проведе реєстрування та визначить 40 найкращих проєктів. 40 найкращих проєктів буде відібрано для реалізації з консультантами, які допомагатимуть безоплатно.</p> <p>Які вимоги до оцінювання проєктів, їх оформлення та презентації — дізнайтесь під час окремого заняття-зустрічі з представниками Оргкомітету вже завтра, 23.09 о 18:00.</p> <p>Долучитися можна за посиланням: https://us06web.zoom.us/j/8737... Meeting ID: 873 7938 6846 Passcode: 072103</p> <p>Пам'ятайте, що ваш індивідуальний проєкт може дати змогу відновити та розвинути ваш бізнес, вивести його на новий рівень або опанувати нові сфери діяльності в агро.</p>
23.09.2022	Перенесення зустрічі	37.21%	 <p>Шановна пані!</p> <p>Заняття-зустріч із представниками Оргкомітету перенесено на понеділок з технічних причин.</p> <p>Захід відбудеться 26.09 о 18:00 на платформі Zoom.</p> <p>Долучитися можна за посиланням: https://us06web.zoom.us/j/8737... Meeting ID: 873 7938 6846 Passcode: 072103</p> <p>У межах заходу Ви дізнаєтесь про вимоги до оцінювання проєктів, їх оформлення та презентації.</p> <p>Ваша присутність надзвичайно важлива для успішної підготовки та реалізації індивідуального проєкту.</p> <p>Перепрошуємо за незручності та чекаємо зустрічі із Вами в понеділок!</p>  
03.10.2022	Зустріч-звірка проєктів з кураторами	40.31%	 <p>Шановна пані!</p> <p>Уже цієї середи відбудеться перша звірка для учасниць Програми ПРООН «TERRA. Курс на сталий розвиток».</p> <p>Зустріч з кураторами, в межах якої Ви отримаєте зворотний зв'язок щодо індивідуального проєкту, заплановано 5.10 о 18:00 на платформі Zoom за посиланням: https://us06web.zoom.us/j/8191894427?pwd=UmlmOThFUzJCRVY4Z2ZyUzN3BUD0nd0t09 Ідентифікатор конференції: 819 1189 4427 Код доступу: 657758</p> <p>Нагадуємо, що для успішного проходження звірки Ви маєте надати кураторці своєї групи чернетку проєкту завтра (4.10) до кінця дня.</p> <p>Наступна така зустріч відбудеться 12.10.</p> <p>А захисти перед експертною радою проходитемуть з 19.10 по 21.10.</p> <p>Наразі кожна учасниця TERRA знаходиться на дуже відповідальному етапі, від якого залежить подальший успіх проєкту та розвиток бізнесу.</p> <p>Бажаємо Вам сил та натхнення у підготовці.</p> <p>Обов'язково слідкуйте за нашими оновленнями на офіційних ресурсах TERRA, на</p>
18.10.2022	Друга звірка проєктів	36.72%	 <p>Шановна пані!</p> <p>Друга звірка для учасниць Програми ПРООН «TERRA. Курс на сталий розвиток» відбудеться цього четверга 20.10 о 18:00 на платформі Zoom.</p> <p>Звірка буде побудована на спілкуванні з усіма учасницями. Кожній буде надана можливість для короткого питання або коментаря.</p> <p>Щодо проєктів ми підготуємо для кожної з вас індивідуальний фідбек у письмовій формі на Гугл-диск до зустрічі у четвер.</p> <p>Тому для успішного проходження звірки кожна учасниця має надати кураторці своєї групи оновлену версію проєкту в середу (19.10) до кінця дня.</p> <p>Посилання на Zoom-зустріч у четвер: https://us06web.zoom.us/j/886060228937?pwd=K3VZKzNlS2ludTBoZHBvZlRzQnNpU09 Ідентифікатор конференції: 886 0502 2893 Код доступу: 120185</p> <p>Посилання на Гугл-диск зі зворотним зв'язком щодо індивідуальних проєктів буде відправлено Вам додатково.</p> <p><small>Ми працюємо в спільній діяльності з TERRA, щоб покращити як фінансовий етап, так і</small></p>

19.10.2022	Відкрита лекція щодо грантів	35.16%	 <p>Шановна пані!</p> <p>Запрошуємо Вас на відкриту лекцію щодо грантів для жінок на старт або розвиток власної справи від UWE_hub.</p> <p>Захід відбудеться сьогодні 19.10 о 18:00.</p> <p>Спікерка: Мар'яна Кобеля, експертка у сфері грантових можливостей для розвитку територіальних громад, бізнесу, NGO, засновниця Центру розвитку "ЧАС ЗМІН".</p> <p>У межах заходу Ви детально розглянете:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Які жіночі організації мають шанси на грантове фінансування • Як отримати грант для жіночого бізнесу в різних сферах • Гранти на старт власної справи • Гранти для розвитку наявного бізнесу • Грантові можливості від 5 000 у.о. до 200 000 у.о. • Рекомендації експертки, як підшукати актуальний грантовий конкурс. <p>Для участі у заході обов'язково потрібно зареєструватися за посиланням: https://docs.google.com/forms/d/e/1FAIpQLScd2dDpn_DceHtZ5PDhBot3eS-IUCVNEkav325Y8eWhMHD_Cw/viewform</p> <p>Кінцевий термін реєстрації: сьогодні о 17:00.</p>
------------	------------------------------	--------	--

Важливо зазначити, що поступове незначне зменшення коефіцієнта відкриття листів було зумовлене виходом деяких учасниць з Програми на кожному етапі навчання через різні причини, більшість з яких були пов'язані з обмеженнями доступу до інтернету, воєнною ситуацією в місці перебування. Водночас кількість реципієнтів розсилок не була змінена із розрахунком на те, що учасниці ще можуть повернутися до навчання та будуть зацікавлені отримувати головні новини.

5.4. Організація та проведення онлайн-лекцій із запрошеними експертами

Додатково до основних занять у межах TERRA учасницям були запропоновані онлайн-лекції із запрошеними експертами – спеціалістами в галузях, дотичних до діяльності учасниць та спрямування Програми. Усього було проведено 6 відкритих лекцій. Роль комунікаційного супроводу полягала в інформуванні учасниць, спілкуванні зі спікерами, запуску онлайн-заходу на платформі «Зум» та контролі протягом усієї події. Нижче наведена таблиця з переліком відкритих лекцій TERRA:

Таблиця А.26

Організація та проведення онлайн-лекцій із запрошеними експертами

Дата	Тема	Спікер
22.08	Жіноче лідерство	Лектор з дисципліни «Управління командою» Ігор Солодов
29.08	Мистецтво перемовин	Директор програми МВА Бізнес-школи МІМ, експерт з переговорів Олександр Сударкін
05.09	Експорт Food та Non Food товарів	Власник Advisor Export, Advisor Auto Сергій Мойсієнко
12.09	Сталий розвиток бізнесу	Ольга Мельник, Консультантка зі сталого розвитку бізнесу Агенції економічного розвитку PPV Knowledge Networks, сертифікована тренерка проекту «Онлайн освіта задля сталого розвитку» для малого та середнього бізнесу
19.09	Агропромисловий комплекс України	Ольга Трофімцева, українська політична діячка, бізнеследі, докторка аграрних наук, виконуюча обов'язки міністра аграрної політики та продовольства України у 2019-му році. Входить у ТОП 100 найвпливовіших жінок України за версією журналу «Фокус». Має великий досвід роботи в агросекторі в Німеччині та Україні. Сьогодні працює послом з особливих доручень Міністерства закордонних справ України.
19.10	Гранти	Мар'яна Кобеля, експертка у сфері грантових можливостей для розвитку територіальних громад, бізнесу, NGO, засновниця Центру розвитку "ЧАС ЗМІН".

5.5. Медіаплан розміщення рекламних матеріалів в медіа

Таблиця А.27

Медіаплан розміщення рекламних матеріалів в медіа

Медіа	Матеріал	Дата	Статус та посилання
Agro Portal	Пресреліз щодо запуску Програми TERRA та активного набору учасниць	23.07.	Опубліковано https://agroportal.ua/news/ukraina/v-ukrajini-startovala-antikrizova-programa-dlya-zhinok-z-agrifud-sektoru
Agro Times	Пресреліз щодо запуску Програми TERRA та активного набору учасниць	21.07	Опубліковано https://agrotimes.ua/agromarket/programa-proon-vidkryvaye-nabir-na-navchannya-zhinok-z-agrifud-sektoru/

SEEDS	Пресреліз щодо запуску Програми TERRA та активного набору учасниць	21.07	Опубліковано https://www.seeds.org.ua/bezkostovne-navchannya-proponuyut-dlya-zhinok-fermerok-ta-vlasnic-agrifud-biznesu/
Дія Бізнес	Пресреліз щодо запуску Програми TERRA та активного набору учасниць	21.07	Опубліковано https://business.djia.gov.ua/cases/iniciativi/vidkrita-reestracia-na-bezkostovne-navcanna-dla-zinok-pidpriemic-z-agrifud-sektoru
MIND	Пресреліз щодо запуску Програми TERRA та активного набору учасниць	26.07	Опубліковано https://mind.ua/education/1567-prezentaciya-onovlenoyi-navchalnoyi-programi-proon-terra-kurs-na-stalij-rozvitok
Infoindustry	Пресреліз щодо запуску Програми TERRA та активного набору учасниць	23.07	Опубліковано https://infoindustria.com.ua/proekt-terra-kurs-na-stalij-rozvitok-ponovlyue-svoyu-robotu/
Аграрії Разом	Пресреліз щодо запуску Програми TERRA та активного набору учасниць	23.07	Опубліковано https://agrarii-razom.com.ua/news-agro/v-ukraini-startue-antikrizova-programa-dlya-jinok-z-agrifud-sektoru
Latifundist	Пресреліз щодо запуску Програми TERRA та активного набору учасниць	4.08	Опубліковано https://latifundist.com/novosti/59631-v-ukrayini-vpershe-projde-kurs-dlya-zhinok-pidpriyemnit-yaki-pragnut-rozvivati-svij-biznes
Kurkul	Пресреліз щодо запуску Програми TERRA та активного набору учасниць	21.07	Опубліковано https://kurkul.com/news/31008-ukrayinskih-jinok-fermerok-zaproshuyut-na-bezkostovne-navchannya
PR Adcontext	Пресреліз щодо запуску Програми TERRA та активного набору учасниць	16.09	Опубліковано https://pr.adcontext.net/22/09/16/328189
Start Partnership	Пресреліз щодо запуску Програми TERRA та активного набору учасниць	16.09	Опубліковано https://www.start-partnership.com/programa-proon-vidkrivaie-nabir-na-navchannya-zhinok-z-agrifud-sektoru/
Ukrhome	Пресреліз щодо запуску Програми TERRA та активного набору учасниць	16.09	Опубліковано https://blogs.ukrhome.net/view/94256/
Enigma	Пресреліз щодо запуску Програми TERRA та активного набору учасниць	16.09	Опубліковано https://enigma.ua/articles/programa-proon-vidkrivae-nabir-na-navchannya-zhinok-z-agrifud-sektoru
НВ (Новое время)	Колонка для медіа від одного з наших експертів з команди, Оргкомітету,		У процесі підготовки

	Марини Саприкіної щодо актуальних проблем (агропродовольчого) МСП України під час війни		
Економічна правда	Стаття «Як український жіночий МСП агропродовольчого сектору розвивається під час війни: кейси».		У процесі підготовки
Аграрні медіа	Пресреліз «Завершено навчальний курс Програми TERRA: головні досягнення учасниць та висновки для українського агропродовольчого МСП»		У процесі підготовки

6. ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ

6.1. Соціальна ефективність

Таблиця А.28

Соціальна оцінка якості комунікаційного супроводу Програми TERRA

<i>Критерій</i>	<i>Характеристика</i>
Загальне задоволення учасниці якістю інформування та комунікації Програми	97%
Задоволення учасниці якістю ведення сторінки у Фейсбук	88%
Задоволення учасниці якістю ведення Вайбер-чатів	85%
Задоволення учасниці якістю проведення поштових розсилок	95%
Рівень обізнаності учасниці про всі деталі навчального процесу	97%
Цікавість контенту для учасниці на власних ресурсах Програми	96%
Бажання учасниці додати інший канал інформування	93%

Примітка: сформовано на основі результатів анкетування за розробленою авторкою анкетною (<https://forms.gle/F8dSyWhdo1ShUJ4c9>)

6.2. Комунікаційна ефективність

Таблиця А.29

Оцінка комунікаційної ефективності комунікаційного супроводу Програми

Як Ви дізналися про Програму TERRA?	50% – через таргетовану рекламу на платформі «Фейсбук»
	15% – через онлайн-медіа
	10% – від колег з бізнес-середовища та/або аграрного сектору
	15% – від бізнес-об'єднань або інших організацій, до яких належу
	5% – побачила сторінку Програми на Фейсбуці або сайт
	5% – через пошук навчальних курсів в інтернеті
Чи сподобався сайт/ сторінка на Фейсбук?	80% – так, все сподобалось
	5% – тільки сторінка на Фейсбук
	5% – тільки сайт
	2% – ні, не сподобалось
	8% – не бачила
Чи задоволені Ви вибором головних каналів комунікації Програми: Фейсбук, Вайбер-чати, поштові розсилки?	85% – так, мене все повністю влаштовує
	5% – незручний вибір соцмережі «Фейсбук», надаю перевагу іншій
	8% – незручний вибір месенджера «Вайбер», надаю перевагу іншому
	0% – не задоволена поштовими розсилками
	2% – не задоволена взагалі
Чи задоволені Ви контентом, який розповсюджується каналами TERRA?	95% – так, мене все повністю влаштовує
	4% – не задоволена одним або кількома каналами
	1% – не задоволена взагалі
Чи виникло бажання після перегляду офіційних каналів Програми стати учасницею?	95% – так
	0% – ні
	9% – бажання виникло ще до цього (внаслідок порад колег або іншої причини)

Примітка: сформовано на основі результатів анкетування за розробленою авторкою анкетой (<https://forms.gle/johHp6PweZJBVCFP7>)

ДОДАТОК Б

Приклад інформаційного матеріалу для розміщення в українських аграрних онлайн-медіа

Пресреліз

Антикризова програма та проєктний консалтинг: Програма ПРООН «TERRA. Курс на сталий розвиток» відкриває набір на навчання жінок з агріфуд-сектору України

*Опанувати кращі практики роботи в умовах кризи, підготувати проєкт акселерації власного бізнесу й втілити його в життя, зробивши внесок у розвиток українського агросектору та зміцнення економіки України — таку можливість надає жінкам керівницям/власницям бізнесу у сфері агро Програма **TERRA**.*

Навчально-консалтингова Програма для керівниць/власниць МСБ агріфуду [«TERRA. Курс на сталий розвиток»](#), яку було призупинено через повномасштабне вторгнення рф в Україну, поновлює свою роботу.

З огляду на реальні потреби аграрної галузі й нагальну необхідність підтримати бізнес, Програму трансформовано в антикризову. Дистанційний навчальний курс розпочнеться в серпні 2022 року, а наразі відкрито реєстрацію учасниць. Вона стартувала 18 липня і триватиме до 7 серпня.

У рамках програми сформовано три групи: «Релокований бізнес», «Перезапуск бізнесу», «Розвиток бізнесу, що працює в умовах війни». Таким чином, курс фокусується саме на актуальних потребах аграрних та переробних підприємств. Також посилено блок практикумів та кейсів, а тематика лекцій максимально скерована на висвітлення прикладних питань ведення бізнесу у кризових умовах, побудови команди, залучення фінансування, кооперації. Усі деталі щодо програми навчання розміщені на сайті в окремому розділі <https://tera.org.ua/course/>.

“Програма запрошує до участі жінок з агріфуд-сектору: керівниць та власниць підприємств сільського господарства, харчової промисловості, ресторанної галузі, які готові скористатися унікальною можливістю для навчання. Ми сильні, тому навіть під час війни ми можемо робити свій внесок в економіку країни. Так, умови змінились, але

Програма зробить все, щоб ті, у кого є бажання, змогли відновити свій бізнес або започаткувати новий. Таким чином, ми закладаємо надійний фундамент для відновлення країни”, — говорить Марина Саприкіна, керівниця Центру “Розвиток КСВ”, партнера Програми.

У нинішніх умовах зростає значення посиленого консалтингового блоку — можливість в рамках програми за підтримки індивідуального консультанта підготувати повноцінний, життєздатний проєкт, заощадивши власні ресурси, які можна інвестувати в його втілення, є суттєвою і реальною підтримкою для МСБ у сфері агріфуду. За результатами навчання буде сформовано публічний Каталог TERRA, який міститиме презентацію бізнесу та продукції учасниць і стане потужним маркетинговим інструментом для керівниць МСБ.

Людмила Клебанова, Голова Української Ради жінок-фермерок: “Ми стоїмо перед жорстким викликом, багато жінок-фермерок, як і мільйони українців, змушені були змінити місце перебування, призупинити роботу або й взагалі втратили, що мали. Але ми працюємо в агросекторі, це життєво важливий сектор для країни, для наших родин, для захисників України, тому ми працюємо, відновлюємо втрачене й думаємо про завтрашній день. І дуже важлива дієва підтримка не просто в щоденній роботі, а в розвитку, в зміцненні нашого бізнесу. Тому потужна консалтингова складова програми TERRA і можливість підготувати життєздатний проєкт розвитку — надважливі зараз. Безплатна 40-годинна фахова підтримка в проєктуванні це неоціненна можливість для нас, а антикризове спрямування програми відповідає вимогам часу і викликам. І ми переможемо!”

Реєстрація на участь доступна за посиланням: <http://tera.org.ua/anketa>

Програма навчального курсу: <https://tera.org.ua/course/>

Хочете дізнатися більше? 26 липня о 15:00 відбудеться онлайн-захід «Презентація оновленої навчальної Програми ПРООН «TERRA. Курс на сталий розвиток», в межах якого гості зможуть почути деталі щодо курсу, особливостей його оновлень та перебігу.

Офіційна сторінка події у Фейсбук: <https://fb.me/e/1M0HGbzEM>

Розвитку агросектора потребує Україна та кожен з нас!

Програма ПРООН «TERRA. Курс на сталий розвиток» реалізується ГО «Центр «Розвиток КСВ» фінансується та впроваджується Програмою розвитку ООН (ПРООН) в Україні у співпраці з Міністерством цифрової трансформації України, ДУ «Офіс з розвитку підприємництва та експорту» та Дія.Бізнес.

Думки, висновки чи рекомендації, представлені на цій конференції, не обов'язково демонструють погляди Міністерства цифрової трансформації України, ДУ «Офіс з розвитку підприємництва та експорту», Програми розвитку ООН в Україні або інших агенцій ООН.

Проект «Побудова кращого майбутнього: Відновлення МСБ України після COVID у напрямку посилення стійкості та сталого розвитку» має на меті посилення потенціалу та стійкості сектору мікро-, малого та середнього підприємництва в Україні з особливою увагою до підприємств, якими володіють або керують жінки, для посилення спроможності застосовувати стійкі та сталі бізнес-моделі, отримувати кращий доступ до послуг з розвитку бізнесу, місцевих та глобальних ринків та фінансів за допомогою цифрових рішень.

Примітка: пресреліз опубліковано в онлайн-медіа (за джерелами [<https://mind.ua>], [<https://kurkul.com>], [<https://latifundist.com>], [<https://www.prostir.ua>] та іншими)

ДОДАТОК В

Візуальна концепція TERRA, адаптована для поширення в соціальних мережах: приклади матеріалів



ДОДАТОК Г

Приклади листів для розсилки учасницям

[View in browser](#)



Шановна пані!

Старт навчання вже сьогодні! Антикризова навчально-консалтингова Програма ПРООН «TERRA. Курс на сталий розвиток» чекає на учасниць.

17.08.2022 о 18:00 відбудеться перше вступне заняття для всіх груп: «Перезапуск бізнесу», «Релокований бізнес: виклики та можливості», «Розвиток бізнесу».

Під час зустрічі Ви дізнаєтеся більше про Програму, особливості кожної з груп та ближче познайомитеся з кураторами.

Заняття проходять на платформі Zoom.

Щоб приєднатися, просто перейдіть за посиланням:

<https://us06web.zoom.us/j/83148803951>

Ідентифікатор конференції: [831 4880 3951](#).
Код доступу: 183097.

Будь ласка, при приєднанні до зустрічі в Zoom вкажіть своє повне прізвище та ім'я для того, щоб організатори та куратори могли ідентифікувати Вас.

Обов'язково слідкуйте за нашими новинами на [Facebook-сторінці](#) та у [Viber-чати](#) вашої групи «Перезапуск бізнесу».

До зустрічі!



Слава Україні!

З повагою,

Команда програми ПРООН «TERRA. Курс на сталий розвиток»

Київ, Україна



course.tera@gmail.com

You received this email because you signed up on our website or made purchase from us.

[Unsubscribe](#)



[View in browser](#)



Шановна пані!

Вітаємо вас із початком навчання в межах антикризової навчально-консалтингової Програми ПРООН «TERRA. Курс на сталий розвиток».

Нагадаємо про те, що сьогодні о **18:00** стартують перші заняття в усіх групах.

Вони триватимуть протягом місяця із заняттями щотижня з вівторка по четвер з 18:00 до 21:00.

Нижче ділимося із вами корисними посиланнями та контактами.

Куратори груп:

- «Перезапуск бізнесу» — Ольбат Олена Володимирівна (+380936587666, olena.b@actionprgroup.com).
- «Релокований бізнес: виклики та можливості» — Якименко Анастасія Вікторівна (+38093091246) (*), uwes@csr-ukraine.org), (+38093091246), uwes@csr-ukraine.org).
- «Розвиток бізнесу» — Оцвєра Анна Вікторівна (+380938853319) (*), fow@csr-ukraine.org), (+380938853319), fow@csr-ukraine.org).

Головні інформаційні ресурси:

- Загальний Viber-чат, де є всі учасниці, з різних груп — <https://invite.viber.com/?g=GA...>
- Сайт TERRA — <https://tera.org.ua/>.
- Розділ на Сайті «Навчальна програма», у якому є підрозділи для кожної групи — <https://tera.org.ua/courses&nb...>
- Фейсбук-сторінка Програми — <https://www.facebook.com/cours...>
- Та найголовніше — окремі Viber-чати груп, де куратори щодня інформують про навчання, актуальні події та відповідають на всі питання.

Публічні матеріали для учасниць, презентації, записи лекцій, можна переглядати тут: <https://drive.google.com/drive...>

Бажаємо сил на навчання та реалізацію всіх ваших амбітних цілей. Та чекаємо на перших заняттях уже сьогодні!



Слава Україні!

З повагою,

Команда програми ПРООН «TERRA. Курс на сталий розвиток»

Київ, Україна



course.tera@gmail.com

You received this email because you signed up on our website or made purchase from us.

[Unsubscribe](#)



[View in browser](#)



Шановна пані!

Інтенсивні заняття в межах нашого курсу завершилися, окрім відкритих лекцій. **Наразі ми переходимо до наступного, не менш важливого етапу — коучингу.**

Кожна учасниця починає розробку/ вдосконалення персонального проєкту стійкого розвитку власного бізнесу.

Коучинг — це інструмент мільйонерів, практично всі відомі бізнесмени, чоловіки та жінки, працюють зі своїм коучем задля реалізації своїх проєктів, роботи команди та досягнення ефективності в бізнесі та особистому житті.

Під час коучингу, ми надаємо кожній учасниці коуча-консультанта з розробки персонального проєкту. Коуч проводить персональні дистанційні зустрічі з кожною учасницею щодо розробки персонального проєкту 1 раз на тиждень.

Розподіл відбуватиметься на основі важливої анкети, яку обов'язково потрібно заповнити до 18:00 14.09. Це обов'язкова умова переходу до наступного етапу: <https://forms.gle/zGBNoR6kcpb...>

Коучі раз на тиждень у дистанційному режимі консультуватимуть учасниць, даватимуть завдання та обговорюватимуть хід роботи. У підсумку буде створений документ з чітким планом втілення проєкту в життя.

Уже сьогодні, 14 вересня о 18:00 відбудеться перша зустріч з коучами, на якій Ви дізнаєтеся всі деталі про процес коучингу. Захід проходимо на платформі Zoom за посиланням: <https://us06web.zoom.us/j/8290...>

А вже 12 жовтня відбудеться захист перед експертною радою. За його підсумками 40 найкращих проєктів буде відібрано для реалізації з консультантами, які допомогатимуть безоплатно.

Ми постійно інформуватимемо Вас на наших офіційних ресурсах Facebook-сторінці та у Viber-чаті.

Чекаємо на заповнену анкету та до зустрічі сьогодні!



Слава Україні!

З повагою,

Команда програми ПРООН «TERRA. Курс на сталий розвиток»
Київ, Україна



course.terra@gmail.com

You received this email because you signed up on our website or made purchase from us.

[Unsubscribe](#)



[View in browser](#)



Шановна пані!

Запрошуємо Вас на відкриту лекцію зі сталого розвитку бізнесу для учасниць усіх груп Програми ПРООН «TERRA. Курс на сталий розвиток».

Зустріч відбудеться у понеділок 12.09 о 18:00 на платформі Zoom за посиланням:

<https://us06web.zoom.us/j/89401986232?pwd=TjptMlFYenI4VjYyczJmUThONzZGUlQ9>

Ідентифікатор конференції: 894 019 8623
Код доступу: 365386

Спікерка — Ольга Мельник, Консультантка зі сталого розвитку бізнесу Агенції економічного розвитку PPV Knowledge Networks, сертифікована тренерка проєкту «Онлайн освіта задля сталого розвитку» для малого та середнього бізнесу.

Під час зустрічі ви дізнаєтеся про:

- Поняття сталого розвитку — економічний, екологічний та соціальний виміри.
- Роль аграрного бізнесу в досягненні Цілей сталого розвитку на глобальному рівні.
- Вплив малих фермерських господарств на сталий розвиток регіону, України.

У межах Програми щопонеділка проводяться бонусні додаткові відкриті лекції по різних актуальних бізнес-тематиках. Тож запрошуємо Вас регулярно брати в них участь, окрім основного навчання, та ще більше розвиватися разом з нами.

Обов'язково слідкуйте за нашими оновленнями [на Facebook](#), у [загальному Viber-чаті](#) та у Viber-чаті Вашої групи.

До зустрічі на лекції!



Слава Україні!

З повагою,

Команда програми ПРООН «TERRA. Курс на сталий розвиток»
Київ, Україна



course.terra@gmail.com

You received this email because you signed up on our website or made purchase from us.

[Unsubscribe](#)

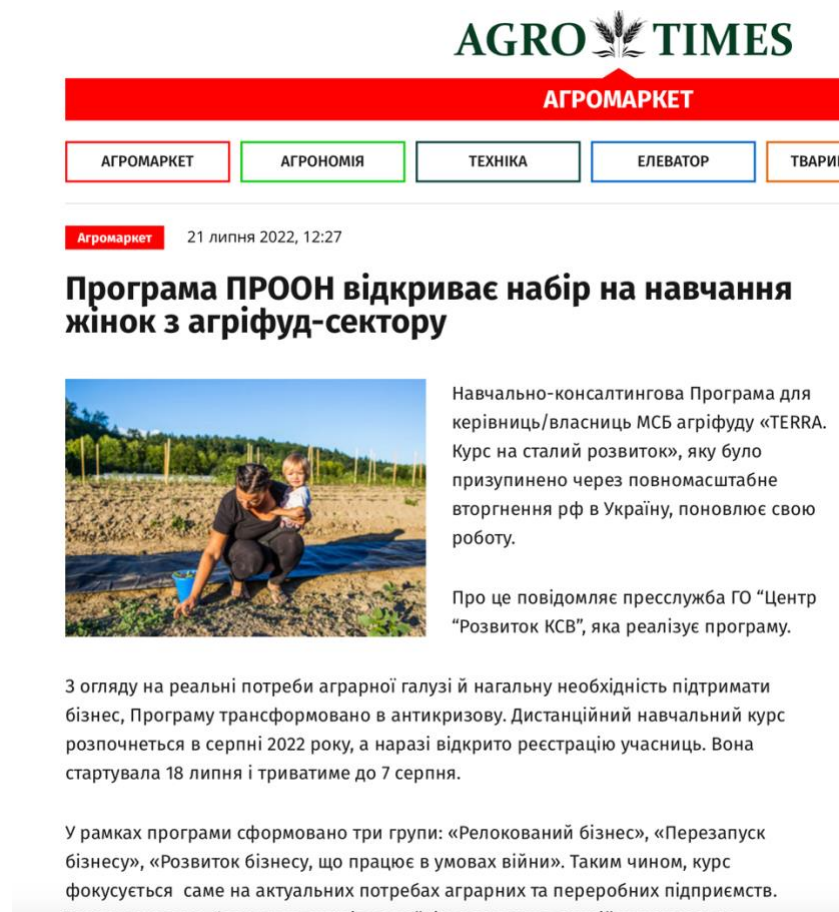


ДОДАТОК Д

Скріншоти розміщення матеріалів: в українських онлайн-медіа та на власних ресурсах TERRA (Фейсбук-сторінці та Вайбер-чаті)

Українські аграрні медіа

Agro Times <https://agrotimes.ua/agromarket/programa-proon-vidkryvaye-nabir-na-navchannya-zhinok-z-agrifud-sektoru/>



The screenshot shows the Agro Times website interface. At the top, there is a logo for 'AGRO TIMES' with a wheat stalk icon. Below it is a red navigation bar with the word 'АГРОМАРКЕТ' in white. Underneath are several menu items in colored boxes: 'АГРОМАРКЕТ' (red), 'АГРОНОМІЯ' (green), 'ТЕХНІКА' (grey), 'ЕЛЕВАТОР' (blue), and 'ТВАРИ' (orange). The main content area shows a date '21 липня 2022, 12:27' and the article title 'Програма ПРООН відкриває набір на навчання жінок з агріфуд-сектору'. A photograph shows a woman in a black shirt and dark pants kneeling in a field, holding a small child. The text describes a training program for women in the agri-food sector, organized by UN Women and the Center for Development of Small Business (KCB). It mentions that the program is being adapted to the current situation in Ukraine and will start in August 2022.

SEEDS <https://www.seeds.org.ua/bezkoshtovne-navchannya-proponuyut-dlya-zhinok-fermerok-ta-vlasnic-agrifud-biznesu/>

Головна > Агроосвіта > Безкоштовне навчання пропонують для жінок-фермерок та власниць агрIFуд-бізнесу

ВІД САДУ - ДО СКЛАДУ
ДОПОМАГАЄМО ЛЕГШЕ ВИРОСТИТИ ТА ВИГІДНІШЕ ПРОДАТИ

- ФЕРМА У СМАРТФОНІ
- КОНТРОЛЬ ПРОЦЕСУ ЗБОРУ УРОЖАЮ, ЛОГІСТИКИ ТА ПРАЦІВНИКІВ
- ОБЛІК РОБОТИ І АНАЛІЗ ДАНИХ

Телефонуйте нам: +380443315430 +380981142734



АГРООСВІТА ГОЛОВНІ НОВИНИ

Безкоштовне навчання пропонують для жінок-фермерок та власниць агрIFуд-бізнесу

Latifundist <https://latifundist.com/novosti/59631-v-ukrayini-vpershe-projde-kurs-dlya-zhinok-pidpriyemnit-s-yaki-pragnut-rozvivati-svij-biznes>

< Попередня новина

Перевалка будь-якої агропродукції: на залізничній станції
Чоп запрацював логістичний хаб

Аналітики фіксують ріст цін попиту на н

В Україні вперше пройде курс для жінок-підприємниць, які прагнуть розвивати свій бізнес

4 серпня 2022, 14:34  106



Жінок-підприємниць, які займаються вирощуванням, переробкою агропродукції або працюють у громадському харчуванні запрошують взяти участь в антикризовій навчально-консалтинговій Програмі ПРООН «TERRA. Курс на сталий розвиток».

Про це повідомила пресслужба [TERRA](#).

Відмічається, що програма «TERRA. Курс на сталий розвиток» проводиться в Україні вперше й триватиме з березня до жовтня 2022 року. На вибір можна обрати свою групу: «Релокований бізнес», «Перезапуск бізнесу», «Розвиток бізнесу». **Реєстрація триває до 7 серпня.**

«Ми розробили навчальну програму TERRA, виходячи з актуальних тенденцій в галузі та запитів учасниць, поклавши в її основу інтегрований підхід, який забезпечить синергію теорії та практики. Навчити учасниць трансформувати знання в інноваційні підходи та ефективні дії й утілити їх в проєкт розвитку бізнесу», — йдеться в повідомленні компанії.

military.feodal.online



КИНУТА
РАШИСТІ

Kurkul <https://kurkul.com/news/31008-ukrayinskih-jinok-fermerok-zapros Huyut-na-bezkoshtovne-navchannya>

OK Agro

не росте в тебе!

Всі УКРАЇНА САДІВНИЦТВО ЗЕМЛЯ СВІТ ЗЕРНО ОЛІЙНІ СІЛЬГОС

Українських жінок-фермерок запрошують на безкоштовне навчання

21 липня 2022 105 0



Аграрії Разом <https://agrarii-razom.com.ua/news-agro/v-ukraini-startue-antikrizova-programa-dlya-jinok-z-agrifud-sektoru>

Google Custom Search

ГОЛОШЕННЯ
ПЕСТИЦИДИ ТА АГРОХІМІКАТИ
ДОВІДНИКИ
КОРИСНЕ
НОВИНИ, АНОНСИ ПОДІЙ

Головна » Всі новини

ІНТЕРНЕТ МАГАЗИН ▾

ОСТАННІ НОВИНИ ▾

ПІДПИШИТЬСЯ У FACEBOOK ▾

КАЛЬКУЛЯТОРИ ▾

QR-КОД СТОРІНКИ ▾

В УКРАЇНІ СТАТУЄ АНТИКРИЗОВА ПРОГРАМА АГРІФУД-СЕКТОРУ

23.07.2022, Служба новин ІАС "Аграрії разом"

Фото: із відкритих джерел

Навчально-консалтингова програма для керівниць/власниць МСБ агрIFуду яку було призупинено через повномасштабне вторгнення РФ в Україну, пон антикризовою програмою для жінок з агрIFуд-сектору України.

АгроPilot.UA

Навігація та автоматизація внесення ЗЗР/РҚД для обприскувача або сівалки...

Енжіо

Подвійна впевненість в результаті

Добриво Ярос

Подвійна впевненість в результаті

квіти, овочі, плоді, хвойні

Власна Фейсбук-сторінка <https://www.facebook.com/course.terra/>

TERRA. Курс на сталий розвиток
Опубліковано Esenia Drofa · 6 д. ·

Вітаємо учасниць Програми ПРООН «TERRA. Курс на сталий розвиток» із завершенням навчального процесу!

Дякуємо вам за роботу: наразі маємо 48 конкурентоспроможних проєктів підприємниць, з-поміж яких і будуть обрані фіналістки.

Наші наступні кроки будуть такими:

- Члени журі опрацюють ваші проєкти та рейтинують їх відповідно до критеріїв.
- Ми проведемо сесію спілкування з учасницями за підсумками сформованого шорт-листа.
- Результати та фіналістки будуть оголошені 7 листопада.
- Усі, хто завершив етап навчального процесу, отримають сертифікати, які ми доставимо кожній.

Наступний фінальний етап Програми — консалтинг.

Тож залишайтеся на зв'язку та слідкуйте за нашими офіційними ресурсами.

Ми продовжуватимемо інформувати вас щодо можливостей для бізнесу та інструментів фінансування.



TERRA. Курс на сталий розвиток
Опубліковано Esenia Drofa · 24 жовтень о 16:44 ·

Від усієї команди TERRA вітаємо UNDP Ukraine / ПРООН в Україні з Днем Організації Об'єднаних Націй!

Сьогодні цінності та принципи ООН актуальні для нас, як ніколи раніше.

Прагнення до миру, рівності, збереження життя та добробуту людей — усього цього ми так потребуємо сьогодні.

Дякуємо за ваш внесок у краще майбутнє для України, для наших жінок та, зокрема, підприємниць. За ваші знання та досвід, натхнення.

Бажаємо і надалі успішно реалізовувати важливі проєкти, ініціативи та досягати Цілей сталого розвитку!

Цінуємо та пишаємося такими партнерами.



TERRA. Курс на сталий розвиток
Опубліковано Esenia Drofa · 27 серпня ·

Відкрита лекція з мистецтва перемовин: запрошуємо учасниць усіх груп Програми ПРООН «TERRA. Курс на сталий розвиток».

Зустріч відбудеться у понеділок 29.08 о 18:15 на платформі Zoom за посиланням:
<https://us06web.zoom.us/j/89654403234...>

Лектор — директор програми MBA Бізнес-школи MIM, експерт з переговорів Sudarkin.pro.

Також проводитиметься додаткова трансляція на офіційній сторінці TERRA у Facebook.

Запис зустрічі буде у відкритому доступі.

Нагадуємо, що в межах Програми щопонеділка проходять додаткові відкриті лекції по різних бізнес-тематиках.

Тож запрошуємо учасниць TERRA та всіх охочих приєднатися.

Обов'язково слідкуйте за нашими оновленнями на Facebook та у Viber-чатах.

До зустрічі на лекції!



TERRA. Курс на сталий розвиток
Опубліковано Esenia Drofa · 17 жовтень о 15:45 ·

Увага! Друга звірка для учасниць Програми ПРООН «TERRA. Курс на сталий розвиток» запланована цього четверга.

Зустріч відбудеться 20.10 о 18:00 на платформі Zoom.

Звірка буде побудована на спілкуванні з усіма учасницями. Кожній буде надана можливість для короткого питання або коментаря.

Щодо проєктів ми підготуємо для кожної з вас індивідуальний фідбек у письмовій формі на Гугл-диск до зустрічі у четвер.

Тому для успішного проходження звірки кожна учасниця має надати кураторці своєї групи оновлену версію проєкту в середу (19.10) до кінця дня.

Посилання на Zoom та на Гугл-диск зі зворотним зв'язком щодо індивідуальних проєктів буде надано вам у Viber-чатах, а також на пошту у листі.

Ми разом з кожною учасницею TERRA наближаємося до фінального етапу Програми. Зараз як ніколи важлива ваша активність та старання, попри всі труднощі.

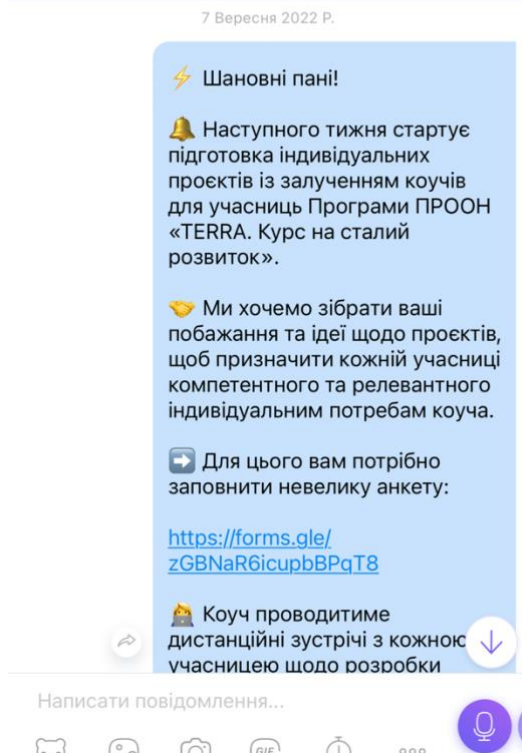
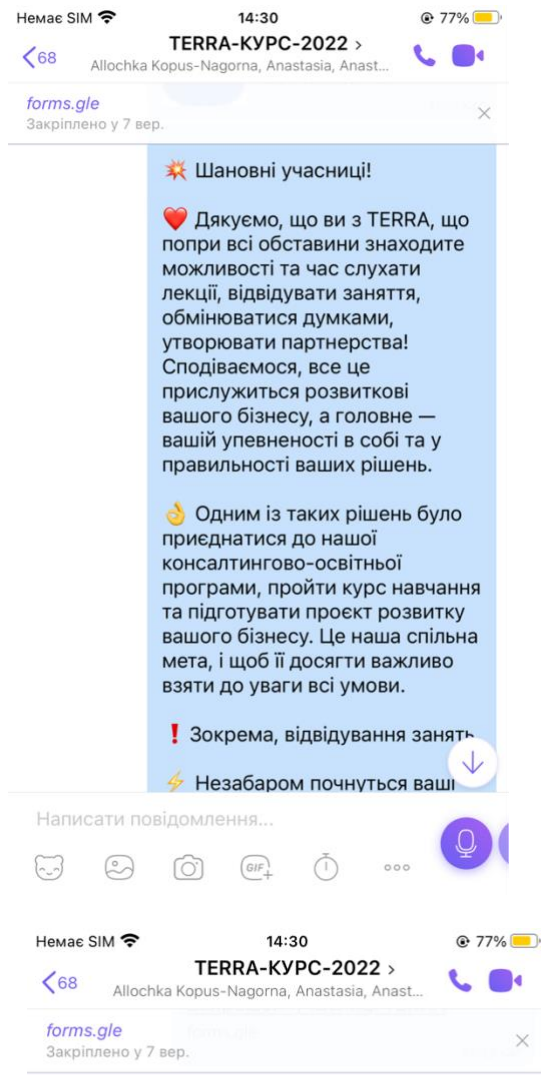
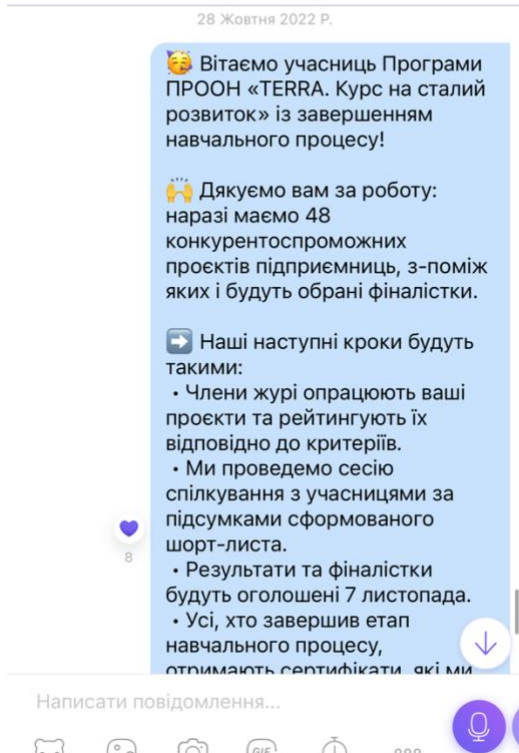
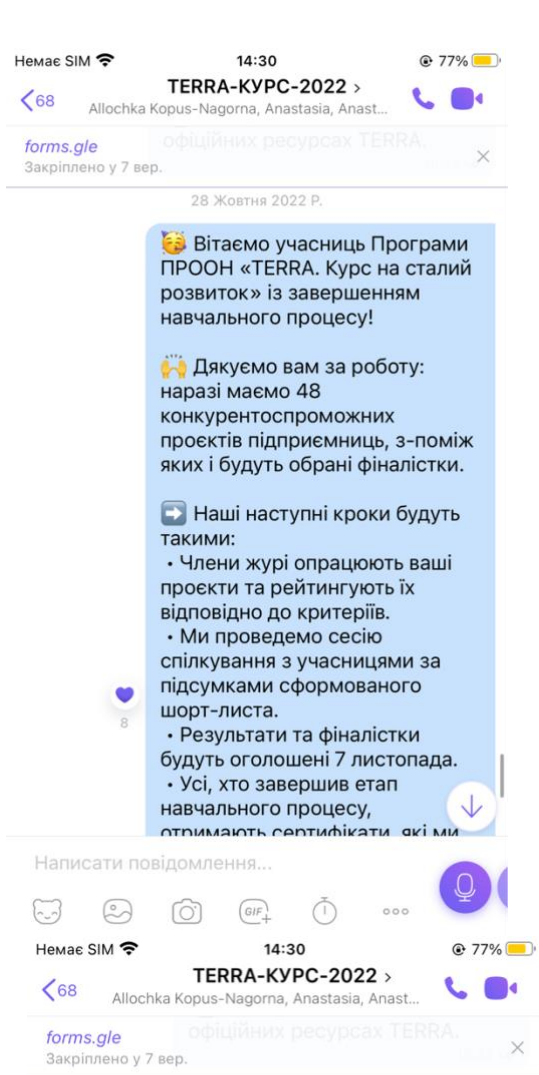
Тримаймося та рухаємося тільки вперед разом.

Обов'язково слідкуйте за нашими оновленнями на Facebook та у Viber-чатах.

До зустрічі на звірці!



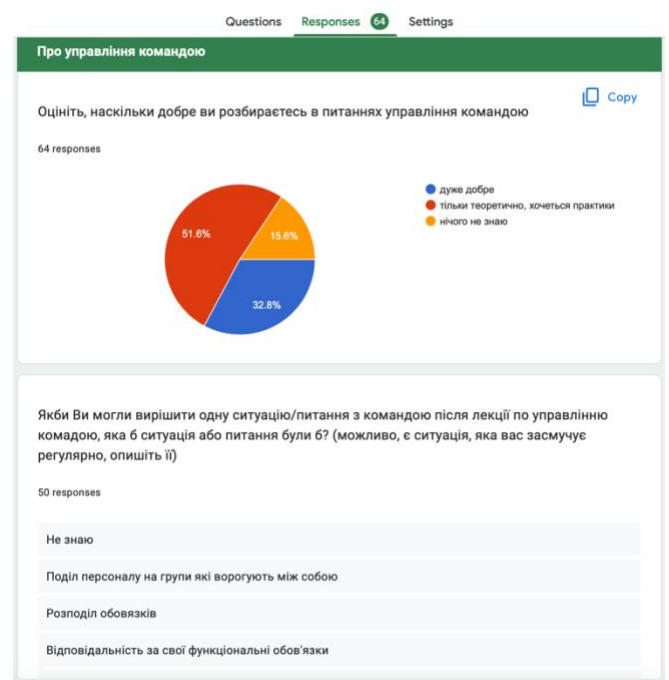
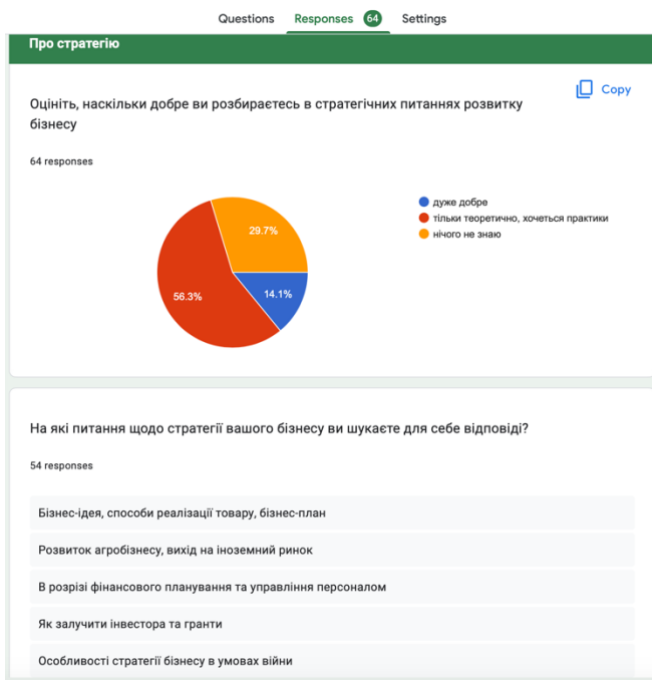
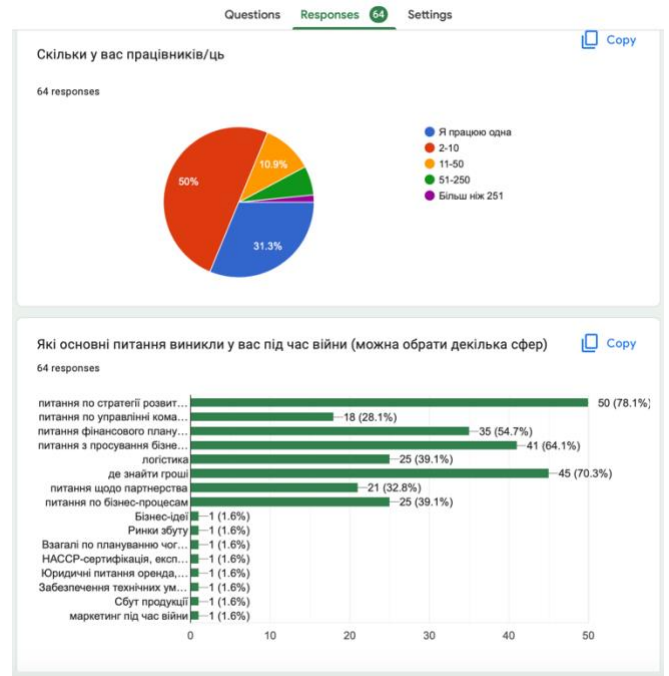
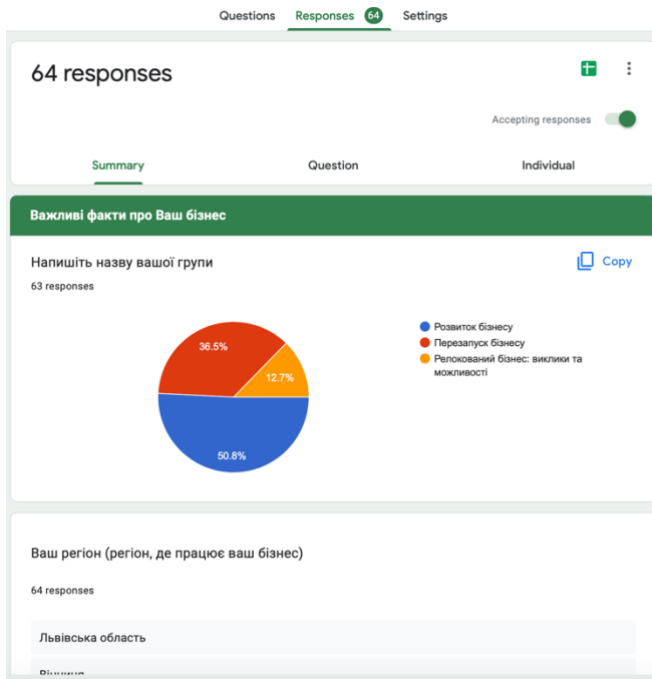
Власний Вайбер-канал



ДОДАТОК Е

Приклад анкети-опитувальника для учасниць TERRA

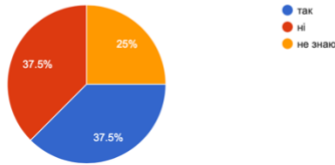
Нижче наведено фрагмент анкети на 42 питання, яку пройшли 64 учасниці



Психологічна підтримка

Чи відчуваєте потребу у зверненні за психологічною консультацією для себе?

64 responses



Якщо ваша відповідь "так", то яких питань між би стосуватися запит?

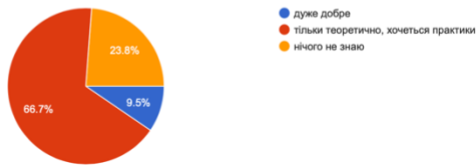
26 responses

- Мотивація працівників, вигорання та його попередження
- Особистих
- Вигорання
- Як правильно реагувати на стресові ситуації
- Мотивація команди і самомотивація
- Як не «зламатися» коли половина робітників на фронті, а влома залишилися їх сім'ї?

Фінансове планування

Оцініть, наскільки добре ви розбираєтесь в фінансовому плануванні

63 responses



Чи є питання, які вас хвилюють щодо фінансового планування?

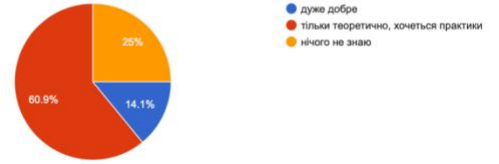
45 responses

- Так
- Так. Саме фінансове планування
- Так, залучення грантової підтримки.
- Так, з приводу залучення інвестицій для розвитку бізнесу
- Бюджетування бізнесу, створення фінплану
- Фінансовий план

Бізнес-процеси

Оцініть, наскільки добре ви розбираєтесь в бізнес-процесах

64 responses



Якщо ви поставили "дуже добре", чи можете уточнити

25 responses

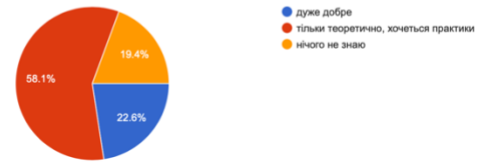


Що є вашим ключовим продуктом поточним чи плановим?

Маркетинг, просування продукції та робота зі споживачами

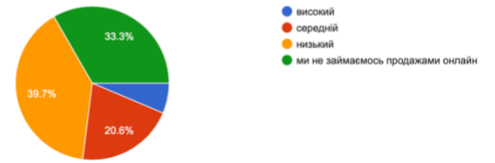
Оцініть, наскільки добре ви обізнані у темі маркетингу?

62 responses



Оцініть рівень онлайн продажів

63 responses



ДОДАТОК Є

Приклад презентації для онлайн-заходу: вступної зустрічі учасниць з командою

НАВЧАЛЬНИЙ КУРС ПРОГРАМИ TERRA-2022

- Антикризисна навчально-консалтингова Програма ПРООН «TERRA. Курс на сталий розвиток» - програма короткострокового міждисциплінарного дистанційного навчання для керівниць/власниць МСП агропродовольчого сектору в межах проекту ПРООН.
- Мета програми: надати жінкам, які працюють в агрофуді, практичну підтримку, що надасть їм можливість відновити та наділі розвивати бізнес, який зазнав негативного впливу і втрат, та допомогти опанувати нові інструменти ведення бізнесу.
- 120 учасниць програми (гобо ви) – керівниця/власниця підприємств малого та середнього бізнесу, зайнятих у сфері агро та громадського харчування, навчатимуться та готуватимуть проекти акселерації свого бізнесу.
- Усіх учасниць поділено на три групи (відповідно до наданих в анкеті даних та потреб): «Перезапуск бізнесу», «Релокований бізнес: виклики та можливості», «Розвиток бізнесу».

Як побудовано навчальний курс?

- Вебінари в режимі онлайн проводитимуться 2-3 рази на тиждень і триватимуть по 1,5 академічних години.
- Усі слухачки прослухають шість відкритих вебінарів, на яких розглядатимуться глобальні аспекти розвитку АПК та аналізуватимуться кращі практики.
- Для ефективного реалізації себе як учасниць Програми необхідно прослухати курс лекцій та практичних занять й у контакт з коучем підготувати драфт проекту розвитку власного бізнесу.

Що очікує на учасниць по завершенню Програми?

- Кожна з учасниць Програми повинна підготувати проект і по завершенні навчального етапу подати його на розгляд оргкомітету, який обере 40 кращих робіт і рекомендуватиме їх до затвердження Експертною радою з оцінки проектів.
- Авторки таких проектів отримають по 40 годин фахової консалтингової підтримки для підготовки проекту, повністю готового до реалізації й адаптованого до конкретних умов ведення бізнесу.
- У такий спосіб ми надамо учасницям необхідні в повсякденній практиці знання та консультації, ознайомимо з кращим галузевим досвідом, допоможемо вдосконалити навички ділового спілкування, комунікацій, презентацій, та знайти нових партнерів, аби впевнено розвивати свій бізнес.

Додаткові бонуси

- Бонусом для учасниць Програми буде презентація їхнього бізнесу та продукції в Каталозі TERRA, який широко розповсюджуватиметься по завершенні Програми і стане потужним маркетинговим інструментом для наших слухачок.
- Професійний індивідуальний консалтинг.
- Можливість знайти однодумців, друзів, партнерів.
- Розширення блоку практикумів та кейсів.
- Нові мотиватори та стимули.

Система взаємодії

- Кожна із учасниць відноситься до однієї із груп: «Перезапуск бізнесу», «Релокований бізнес: виклики та можливості», «Розвиток бізнесу».
- У кожній такої групи є куратор (це Олена, Анастасія, Анна). Ви вже попередньо познайомилися із вашими кураторами.
- Основна комунікація буде в вайбер-чаті. Куратор писатиме вам інформаційні повідомлення, інформацію щодо навчання та занять, нагадуватиме про їхнє відвідування тощо.
- Якщо Ви не можете відвідати заняття з певних причин, повідомляйте, будь ласка, куратору в особисті повідомлення або у чаті, як вам зручніше.
- Окрім вайбер-чату у нас є такі інформаційні ресурси: сайт Програми, ФБ-сторінка Програми, загальний чат у вайбері, де є всі учасниці. Ви також можете слідувати за новинами на цих ресурсах. (Ваші куратори надішлють повідомлення із цими ресурсами).

Навчальна програма на сайті TERRA

- Окрім зазначеної взаємодії, ви можете ознайомитися з Навчальною програмою на сайті <https://terra.org.ua/> у розділі «Навчальна програма»:

Навчальна програма

- Стратегія
- Робота з командою
- Робота зі стресом
- Операційна ефективність
- Фінансове планування
- Доступ до фінансів
- Маркетинг
- Сертифікація
- Партнерство

Основні положення по навчальній програмі

- Бажано вимкати відео під заняття.
- Лекції триватимуть з 18:00 до 21:00 (18:00 - 19:20 - Лекція, 19:20 - 19:40 - Перерва, 19:40 - 21:00).
- Прокання бути активними.
- Питання потрібно писати в чаті. Лектор відповість.
- Повідомте куратора у разі відсутності на занятті.
- Лекції будуть записуватися, але не для учасниць (тому ви не зможете отримати лекцію, якщо не будете присутніми).
- Але ви зможете отримати презентації від лекторів за наявності.
- Навчальна програма триватиме до 08.09, якщо не буде форс-мажорів.
- Після лекцій, ви отримуватимете анети оцінки, заповнюйте, будь ласка.



9

Наші лектори: Стратегія

- Олександра Бакланова: керуючий партнер pro.mova, член Nestor Group та стипендіат Denton Transatlantic у Центрі Аналіз європейської політики (CEPA) у Вашингтоні, округ Колумбія.
- Олександра Альхімович.



10

Наші лектори: Операційна ефективність

- Наталія Заверуха: «Останні дванадцять років я працюю у сфері IT консалтинг. Маю досвід з управління автоматизацією проєктів. Маю досвід роботи з клієнтами з різних сфер бізнесу, що дозволяє мені поєднувати свій досвід з різних галузей промисловості та надавати клієнтам найкращі практики з різних ринків та ідей для розвитку, тому я вважаю, що це я той, хто зможе якісно укомплектувати вашу команду спеціалістів і реалізувати проєкти з підвищеною доданою вартістю».



13

Наші лектори: Фінансове планування

- Ольга Слободянок: «Я працюю у сфері фінансового менеджменту з 2007 року, а з аграріями з 2016 року. Розробляю фін. моделі різних агробізнесів. Це сади, овочеві ферми, ягідні ферми, тепличні комплекси, пасіки, птахоферми. Розробила 100+ фінансових моделей агропідприємств. 50+ аграріїв розробили свої фінансові плани на моїх тренінгах-практикумах. Порахували собівартість їх продукції. Провели оптимізацію їх бізнес-моделей».



14

Наші лектори: Управління командою

- Ігор Солодов: «Як тренер я працюю з громадськими організаціями з 1999 року, з комерційними – з 2008. У мене є досвід роботи з Астарта Холдинг. Я вже працював в проєкті UNDP та вважаю його одним з найкращих у своїй практиці. Це було навчання тренерів в Торговельно-Промисловій Палаті Тирасполя в Придністров'я».
- Олександра Альхімович: 15+ років управлінського досвіду у сфері IT, харчовій промисловості, державному управлінні та освіті пройшла шлях від регіонального менеджера до керуючого директора Luxoft Ukraine з чисельністю персоналу 4000 співробітників, працювала експертом зі стратегічного розвитку Офісу по залученню інвестицій при Кабінеті Міністрів, співголова IT комітету Американської Торгово-Промислової палати в Україні.



11

Наші лектори: Робота зі стресом

- Анастасія Голотенко: «Маю 6+ років тренерського досвіду та 4+ років психологічної практики з клієнтами; є ведучою груп психологічної підтримки в умовах війни; спеціалізує в темах роботи зі стресом, кризового психологічного консультування, психологічної підтримки в умовах невизначеності та вимушеної міграції, побудови життєвих перспектив».



12

Перша лекція вже завтра!

- Група «Перезапуск бізнесу»: 18.08, 18:00 - 21:00 Робота з командою, переформатування команди. Ігор Солодов.
- Група «Релокований бізнес: виклики та можливості»: 18.08, 18:00 - 21:00 Робота з командою в кризовий період. Олександра Альхімович.
- Група «Розвиток бізнесу»: 18.08, 18:00 - 21:00 Стратегія. Олександра Бакланова.



19

Вхідна анкета!

20

ДОДАТОК Ж

Запуск таргетованої реклами у соціальній мережі «Фейсбук» на власній сторінці Програми

Головні показники:

- Бюджет – 195,92 долара
- Охоплення – 92 618
- Ліди – 85.

