

Организация демонстрационного дня

Методические рекомендации

С целью распространения опыта эффективной организации малого бизнеса и внедрения передовых технологий управления или производства, использования инновационных\новых видов оборудования, техники Центр содействия развития малого предпринимательства может организовать демонстрационные дни.

Организация демонстрационного дня (иногда их называют «полевые» дни), это возможность продвижения нового метода или демонстрация определенного результата в неформальной, внеаудиторной обстановке. Задача состоит в том, чтобы о новой идее или новом опыте узнали, как можно больше людей. Демонстрационный день может быть организован как для небольшой группы людей, так и для массового участия (например, фермеров республики). Центру содействия развития малого предпринимательства необходимо проводить демонстрационные дни для привлечения потенциальных слушателей курсов, а также дать возможность местным жителям увидеть, как развивать малый бизнес, услышать практический опыт как его начинать и какие ошибки в управлении можно избежать. Пословица гласит «Видеть, значит верить». Когда жители поселения видят сами, как производятся те или иные продукты, вещи, они больше доверяют при их приобретении и становятся смелее в выборе своего направления микробизнеса.

Планирование демонстрации:

1. Определение цели и объекта демонстрации. Например, целью может быть демонстрация объекта сельского туризма, как объекта, обладающего способностью к мультипликации микробизнесов (организация проживания с завтраком, анимация для туристов, производство сувениров, катание на лошадях и т.д). Участники демонстрационного дня могут ознакомиться с самим объектом и в процессе обсуждения найти свой потенциальный микробизнес, который будет использован в сельском туризме данного поселения.
2. Что можно показать на объекте и невозможно дать на занятия в аудитории. Это помещения, оборудование, посеvy, фермы, пасеки и т.д.
3. Выбор оптимального времени проведения демонстрационного дня для привлечения максимального количества участников.
4. Выбор места проведения.
5. Подготовка информационного письма. В приложении к рекомендации письмо по демонстрационному дню в Дигорском районе РСО-Алания.
6. Посещение запланированного объекта демонстрации и обсуждение проведения дня с хозяином объекта.

7. Определение ответственных за проведение мероприятия, фотографирование, информирование местных жителей и т.д.
8. Публикация в местной газете объявления о проведении демонстрационного дня.

Особое внимание в организации демонстрационного дня должно быть оказано следующему:

- Определите количество участников мероприятия в соответствии с возможностью пребывания на территории объекта. Например, если демонстрируется возможность создания цеха по пошиву национальной одежды, то заранее надо посмотреть, сколько людей могут быть одновременно в помещении. Если организуется полевой день по новой технике в фермерском хозяйстве, сколько людей могут свободно видеть работу техники и слышать или задать свои вопросы на поле.
- При выборе объекта для демонстрации обратите внимание на дороги, подъезды, наличие на близком расстоянии остановки общественного транспорта, возможность перемещения на объекте и вокруг него.
- Поддержите инициативность и предложения хозяина объекта демонстрации. Это может быть, например, поставить скамейки для участников демонстрационного дня или организовать чаепитие во время вопросов и ответов.
- Обратите особое внимание, чтобы все участники хорошо видели и слышали, что демонстрируется, предлагается и обсуждается. Если участник демонстрационного дня плохо слышит или видит, не вовлечен в процесс демонстрации, он теряет интерес и эффективность мероприятия снижается.
- Участники демонстрационного дня должны быть максимально вовлечены в процесс. Например, иметь возможность потрогать материал, технику, передавать из рук в руки демонстрационные вещи (сувениры в цехе по производству игрушек, готовые швейные или вязаные изделия), или попробовать (производство национальных сладостей, сухофруктов и др.).

Проведение демонстрационного дня:

Приветствие участников мероприятия от Центра и приглашенных руководителей местной администрации и ассоциаций. Руководитель Центра или консультант должны ознакомить участников демонстрационного дня с целью проведения мероприятия, раздать информационный материал по теме.

Демонстрация объекта хозяином с кратким рассказом о себе и опыте организации бизнеса, препятствиями в развитии и решениями проблем, если таковые были.

Выводы и предложения. Руководитель Центра, или консультант, ответственный за проведение мероприятия, обобщают основные задачи демонстрации объекта, организуют проведение обсуждения темы по типу вопросов и ответов. В завершении благодарят хозяина объекта и всех участников за проведение мероприятия и объявляют о других мероприятиях, которые будут проведены Центров в ближайшие месяцы.

Отчет о проведении, список участников, фотографии, мнения участников и выводы оформляются отдельной папкой для использования при организации следующих мероприятий.

Важно помнить, что особенно для сельских жителей, демонстрационный (полевой) день – это особый день, когда люди отвлекаются от повседневного тяжелого труда. Поэтому надо стремиться, чтобы все было организовано и проведено вовремя, презентации были яркими и интересными, была создана доброжелательная атмосфера, в которой люди чувствуют себя хорошо и готовы узнать, что-то новое для себя.

Андреева НП,